



مجلة دراسات محاسبية و مالية _ المجلد السابع _ العدد ٢١ _ الفصل الرابع _ لسنة ٢٠١٢
(تحليل العلاقة بين الإقساط والتعويضات في التأمين على الحياة)
بحث تطبيقي في شركة التأمين العراقية العامة

((تحليل العلاقة بين الإقساط والتعويضات في التأمين على الحياة))
بحث تطبيقي في شركة التأمين العراقية العامة

**Analysis of the relationship between the Premiums
and compensations in Life Insurance
An Applied Research in the General Iraqi Insurance Company**

أ.م.د. عبدالامير عبدالحسين شياع العلي
جامعة بغداد
المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية

المبرمج الأقدم
محمد حسن عبدالامير الربيعي
وزارة العلوم والتكنولوجيا

المستخلص:

تسعى المجتمعات لتحقيق النمو الاقتصادي من خلال الاستخذ ام الامثل للموارد ، و يعد المورد البشري اهم تلك الموارد، حيث تلعب مؤسسات التأمين الدور الاكبر في حماية هذا المورد و التقليل من الاثر الناجم من تحقق الاخطار التي تصيبه ، و تعتبر شركة التأمين العراقية العامة الرائدة في مجال التأمين على الحياة منذ تاسيسها و لحد الان. ان البحث مبني على تحليل العلاقة بين الاقساط و التعويضات في التأمين على الحياة و واقع حال التأمين على الحياة في شركة التأمين العراقية العامة ، من خلال اجراء مقارنة بين نوعي التأمين الفردي و الجماعي ، من حيث الاجراءات المتبعة لتسويق وثائق التأمين على الحياة، و خصائص كل نوع. بعد ذلك اجراء دراسة تحليلية مقارنة لبيانات هذان النوعان من التأمين على الحياة للفترة 1999- 2008 من حيث نسب النمو في الاقساط و التعويضات ، و ايجاد معامل ارتباط التعويضات بالاقساط لكلا النوعين، و تحليل الفرق بين وسطين حسابيين للاقساط و التعويضات لفترة الدراسة باستخدام نظام SPSS. اعتمد الباحثان على التقرير السنوي لشركة التأمين العراقية العامة للفترة 1999 - 2008 كمصدر للبيانات التطبيقية للبحث.

Abstract :

Communities seek to achieve the economic growth through the optimal use of resources. The human resource is considered the most important of those resources where the insurance institutions take the larger role in the protection of this resource and reducing the impact caused by dangers realization that endures. The general Iraqi insurance company is considered the leading in the field of life insurance since it was founded, and until now.



This research is based on an analyzing the relation between premiums and compensations of life insurance, for individual and the group insurance, and a reality of the life insurance in the general Iraqi insurance company through a comparison between the insurance types, the individual and the group and followed procedures for marketing life insurance documents, in addition to the characteristics of each type. Then, conduct a comparative analysis study for the data of these two types of life insurance for the period 1999 – 2008 in terms of growth rates in the premium and the compensations, and finding of a correlation coefficient compensation and premium of both types, and the analysis of the difference between two arithmetic means for the premium and the compensations for the period of study using the SPSS. The researchers have relied on the annual report of the general Iraqi insurance company for the period 1999 – 2008 as a source of the applied data for the research.

مقدمة (Introduction):

يهتم التأمين على الحياة بمواجهة الأخطار التي يتعرض لها الشخص الطبيعي التي تصيبه في شخصه، حيث يمثل أسلوب متطور و مهم للتخفيف من عواقب الوفاة المبكر ، و أخطار كبير السن، و أخطار العجز، و أخطار البطالة، و لذلك فان الشخص الذي يخطط لمواجهة الأخطار الشخصية التي تحيق به فان عليه إن يأخذ بعين الاعتبار ما تتطوي عليه الوفاة من تكاليف و إن يدرك إن عبء هذه التكاليف لا تقع عليه بل على الأشخاص الذين يعيلهم، و بالتالي فان العنصر الأساسي في التخطيط لمواجهة الوفاة المبكرة هو وجود أشخاص سيحرمون من مصدر دخل نتيجة حدوث الوفاة المبكرة. و يمكن إن تقسم الأخطار التي تصيب الإنسان في شخصه إلى:

١ أخطار الشيخوخة (التقاعد) و العجز الكلي و الوفاة.

٢ أخطار المرض و الإصابة و البطالة و العجز الكلي. (أبو بكر والسيفو، ٢٠٠٩؛ ١٦٤).

يتكون البحث من خمسة مباحث رى يسية، المبحث الاول منهجية و دراسات سابقة . و المبحث الثاني التأمين على الحياة و خصوصيته و سماته الرئيسية ، و المبحث الثالث تسويق التأمين و العوامل المؤثرة في الطلب على التأمين و معوقات تسويق التأمين ، اما المبحث الرابع التأمين الفردي و الجماعي و انواع الاغطية الرئيسية، ثم المبحث الخامس تحليل بيانات التأمين على الحياة الفردي و الجماعي الذي يتضمن مقارنة بين التأمين الفردي و الجماعي من حيث الارتباط و الانحدار و مجموعة من المتوسطات الحسابية، بعد ذلك الاستنتاجات و التوصيات التي توصل اليها الباحثان.



((المبحث الأول : منهجية البحث و دراسات سابقة))

١ -منهجية البحث : يعرض هذا المطلب منهجية البحث عن طريق تضمينه لمشكلة البحث وأهميته، وأهدافه، وفرضياته، وحدود البحث.

أولاً: مشكلة البحث: تتمثل مشكلة البحث بالنقطتين الآتيتين:

١ انخفاض الطلب على التأمين الفردي على الحياة بعد عام ٢٠٠٣، حيث ان الزيادة في المبلغ الاجمالي لاقساط التأمين الفردي للسنوات الاخيرة ناتجة عن ارتفاع مبلغ القسط للوثيقة الواحدة و ليس لارتفاع عدد الوثائق.

٢ ارتفاع نسبة تعويضات التأمين الجماعي على الحياة الى اقساطه المحصلة حيث بلغت النسبة اكثر من (٧٠%) في السنوات الاخيرة اذا ما قورنت بالنسبة المعمول بها عالمياً (٣٥% - ٥٠%).

ثانياً: أهمية البحث: يعد موضوع تحليل العلاقة بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في شركات التأمين من الموضوعات المهمة و التي تعتمد عليها الكثير من القرارات، و سنركز في هذا البحث على اثنان من أهم القرارات في شركة التأمين في مجال التأمين على الحياة هي:

١ للمقرارات الخاصة بالتسعير، اذ يعتبر السعر احد العوامل الاساسية المؤثرة في الطلب على التأمين.

٢-قرار قبول او رفض الاخطار يرتبط بمستوى التعويضات المستقبلية المتوقعة لوثائق الحياة خلال فترة سريانها.

ثالثاً: هدف البحث: يهدف البحث الى ايجاد دور تحليل العلاقة بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في رسم السياسة الاكتتابية للتأمين على الحياة.

رابعاً: فرضيات البحث:

١- توجد علاقة ارتباط معنوي بين (الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة) في التأمين على الحياة عن طريق الفرضيات الفرعية الآتية:

أ توجد علاقة ارتباط معنوي بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في التأمين الفردي على الحياة.

ب توجد علاقة ارتباط معنوي بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في التأمين الجماعي على الحياة.

٢ توجد فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطي اقساط التأمين الفردي و اقساط التأمين الجماعي على الحياة.



٣ توجد فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطي تعويضات التأمين الفردي و تعويضات التأمين الجماعي على الحياة.

خامسا:"الحدود الزمانية و المكانية للبحث: تتمثل حدود الدراسة بالاتي :

١ المدة الزمنية : تغطي الدراسة الاعوام من ١٩٩٩ حتى نهاية عام ٢٠٠٨.

٢ مكان الدراسة: دراسة و تحليل بيانات التأمين على الحياة في شركة التأمين العراقية العامة / المقر الرئيس في بغداد.

سادسا:" أدوات التحليل المستخدمة في البحث : تتمثل الأدوات المستخدمة في البحث بالأدوات الآتية:

١ استخدام الرسوم البيانية، والبرنامج الإحصائي (SPSS) لغرض استخراج معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة، واستخدام بعض الإحصاءات لغرض اختبار فرضيات البحث.

٢ استخدام طريقة الفرق بين وسطين لايجاد ما اذا كانت هناك فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطي اقساط التأمين على الحياة و متوسطي التعويضات المدفوعة.

سابعا:" وصف متغيرات الدراسة:

١ الاقساط: تعني مقدار المبالغ التي يدفعها المؤمن لهم الى شركة التأمين لقاء قبولها الاخطار المؤمن منها.

٢ التعويضات: هي ما يحصل عليه المؤمن لهم من مبالغ لقاء تحقق الخطر المؤمن منه شرط ان لا تتعدى مبالغ التعويض ما محدد بالعقد.

٣ الشركة: يعني مصطلح الشركة الوارد في الجانب العملي للدراسة شركة التأمين العراقية العامة (المؤمن).

٢ دراسات سابقة: تم الاطلاع على بعض من الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع البحث للفادة منها في تدعيم الجانب النظري لموضوع البحث، ولقد قسمت الى دراسات عربية و دراسات أجنبية.



أولاً: دراسات عربية:

١ دراسة (حري، جلال عبد الحليم ، ١٩٩٦):

عنوان الدراسة	التحليل البيزي لمعدلات الخسارة في تأمين الممتلكات و المسؤوليات
مشكلة الدراسة	اقتصار إصدار الوثيقة الشاملة في مصر على الفنادق والقرى السياحية ذات تراخيص (٤ و ٥) نجوم من دون امتدادها لقطاعات أخرى . تصدر هذه الوثيقة بسعر تأمين موحد قدره ٢٠.٢٥% بالنسبة لجميع التغطيات للفنادق (٤ و ٥) نجوم، هذه الوثيقة سنوية المدة، ولا يجوز إصدارها لمدة تقل عن سنة ، إضافة الى تقادم هذه الوثيقة وعدم مواكبتها التطورات الحاصلة في قطاع السياحة.
اسلوب الدراسة	اعتمد الباحث على البيانات التاريخية
طبيعة الدراسة	دراسة مقارنة بين وثيقة التأمين الشاملة على الفنادق المصرية و بين الوثيقة الانكليزية.
أهم النتائج	تحديد الأخطار التي تواجهها الفنادق والقرى السياحية ومدى ملائمة وثيقة التأمين الشاملة لتغطية هذه الأخطار، كما حددت التعديلات المقترحة إدخالها على وثيقة التأمين الشاملة للفنادق والقرى السياحية المصرية في ضوء المقارنة التي قام بها الباحث بينها وبين وثيقة تأمين الفنادق الانكليزية .
أوجه الشبه و الاختلاف	قام الباحث بتقسيم الأخطار التي تتعرض لها المنشآت الفندقية ومدى ملائمة وثيقة التأمين الشاملة لتغطيتها. حددالعوامل المؤثرة في تسعير وتبويب الأخطار التي تغطيها وثيقة التأمين الشاملة للفنادق والقرى السياحية .
فائدة الدراسة	تم الاطلاع على أهمية دراسة الاخطار و العوامل المؤثرة عليها و اثرها في تسعير الوثائق.

٢ دراسة (ابو بكر، عيد احمد، ٢٠٠٩):

عنوان الدراسة	تطوير التحليل المالي بالاساليب الكمية للتنبؤ بالالزامات المالية في شركات التأمين على الحياة.
مشكلة الدراسة	وجود قصور في اساليب التح ليل المالي المستخدم ة في شركات التأمين على الحياة .
اسلوب الدراسة	اعتمد الباحث على البيانات التاريخية المتعلقة بالتأمين على الحياة و استخدم نموذج تحليل عنقودي للالزامات المالية التي تصيب هذه الشركات .



طبيعة الدراسة	دراسة نظرية استعراضية للدراسات السابقة و بتعمق مع دراسة تطبيقية عملية.
أهم النتائج	الشركات ذات الملاء المالية العالية اقل عرضة للتعرض للالتزامات المالية من الشركات ذات الملاء المالية القليلة.
أوجه الشبه و الاختلاف	قسم الشركات محل الدراسة الى قسمين القسم الأول الشركات ذات الاداء المالي العالي و القسم الثاني الشركات ذات الاداء المالي الضعيف.
فائدة الدراسة	الاطلاع على اثر الأداء المالي الجيد و الملاء المالية العالية في تقليل التعرض للالتزامات المالية.

ثانياً: دراسات أجنبية:

٣ دراسة (Lin, Chang, Lin)، ٢٠٠٧:

عنوان الدراسة	محددات تأمين الطيران وإستراتيجية إدارة الأخطار.
مشكلة الدراسة	ارتفاع أقساط تأمين الطيران بسبب كثرة محدداته و ارتفاع أخطاره.
اسلوب الدراسة	اعتمد الباحث على البيانات التاريخية المتعلقة بتأمين الطيران وقياس دور إدارة الخطر في تقليل الأخطار.
طبيعة الدراسة	استعراض التسلسل التاريخي لأقساط تأمين الطيران لمعرفة محددات تأمين الطيران وإستراتيجيه إدارة الأخطار التابعة لها.
أهم النتائج	التحليل الدقيق لأخطار و محددات تأمين الطيران يؤدي إلى أقساط مخفضة و موضوعية.
أوجه الشبه و الاختلاف	اعتمد الباحث على استراتيجيات ادارة الاخطار كمتغير مستقل و اقساط التأمين كمتغير م عتمد فقط و اهمل بقية المتغيرات التي ممكن ان تؤثر في القسط ايضاً.
فائدة الدراسة	الاطلاع على اثر استراتيجيات ادارة الخطر في تقليل اقساط تأمين الطيران.

((المبحث الثاني: التأمين على الحياة (Life Insurance) ((

التأمين على الحياة يمثل جميع عمليات التأمين التي يكون لحياة الإنسان دخل فيها ، أي إن الخطر المؤمن منه يكون متعلقاً بحياة الإنسان و يكون الغرض منه أما دفع مبلغ من المال للشخص المؤمن عليه عند بلوغه سن معينة (بعد مرور مدة معينة) ، و أما دفع مبلغ دوري (دفعات الحياة أو المعاش) أما لفترة محددة أو لمدى الحياة و أما دفع مبلغ معين للمستفيد عند وفاة المؤمن عليه.(أبو بكر و السيفو، ٢٠٠٩؛ ١٦٤). و يمكن تعريف التأمين على الحياة قانونياً بأنه (عقد بموجبه يضمن المؤمن دفع مبلغ التأمين إلى المؤمن عليه في حالة بقائه على قيد الحياة في نهاية مدة التأمين أو إلى المستفي في حالة وفاته خلال هذه المدة و ذلك مقابل قيامه بتسديد أقساط



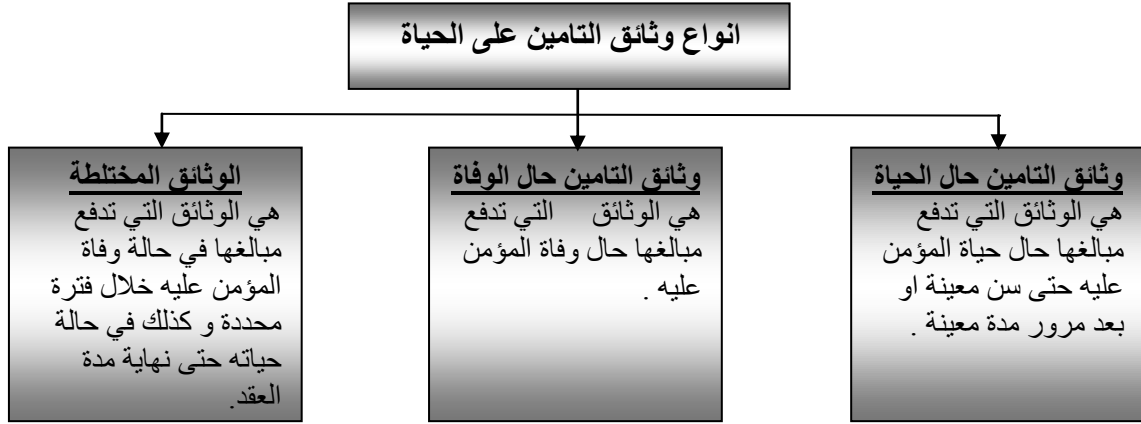
أو دفعات مالية خلال مدة سريانه .(مرزه، ٢٠٠٦؛ ٢٨٩). فالتأمين على الحياة هو التأمين على الدخل نتيجة تحقق أي من الأخطار المتعلقة بحياة الإنسان مثل الوفاة و العجز و المرض و التقاعد. و تعرف وثيقة التأمين على الحياة بأنها :- اتفاق بين طرفين يتعهد الطرف الأول (شركة التأمين) بان يدفع للطرف الثاني (المؤمن له) أو من يعيله (المستفيد) مبلغا من المال يدفع مرة واحدة أو يدفع بصفة دورية عند تحقق حادث معين يتعلق بحياة أو موت شخص أو عدة أشخاص معينين خلال مدة محددة، في مقابل إن يدفع الطرف الثاني للطرف الأول قسطاً يدفع مرة واحدة أو يدفع دوريا لمدة معلومة . (عريفات و عقل ، ٢٠٠٨ ؛ ٣٨٨).من التعريف السابق يتضح إن عقد التأمين على الحياة يتضمن أربعة أطراف هي:

- ١ المؤمن (شركة التأمين) Assurer :- و يتولى دفع مبلغ التأمين عند تحقق الخطر المؤمن منه.
- ٢ المؤمن له Assured :- و هو الذي يدفع القسط أو أقساط التأمين.
- ٣ المستفيد :- و هو الذي يحصل على مبلغ التأمين إذا ما تحقق الخطر المؤمن منه بالنسبة للمؤمن عليه.

٤ المؤمن عليه Life Assured :- و هو الشخص موضوع التأمين أي الشخص الذي إذا اصابه الحادث المؤمن منه يقوم المؤمن بأداء التزامه تجاه المستفيدين المحددين بعقد التأمين.

و يلاحظ انه من الممكن إن يجمع شخص واحد بين المؤمن له و المؤمن عليه و المستفيد إذا ما اشترى عقد التأمين على حياته يضمن له الحصول على معاش دوري طالما انه بقي على قيد الحياة عند سن معينة أو إن يحصل على مبلغ التأمين دفعة واحدة .(سلام و موسى ، ٢٠١٠؛ ٢٨٠-٢٨١).

اولاً- "أنواع عقود التأمين على الحياة : تقسم وثائق التأمين على الحياة إلى ثلاث مجموعات أساسية كما موضح في الشكل الاتي :



شكل (1) يوضح أنواع وثائق التأمين على الحياة. (أبو بكر و السيفو، ٢٠٠٩؛ ١٧٣)

و تقسم وثائق التأمين وفق الجهة الطالبة للتأمين كالاتي:-

١ التأمين الفردي.

٢ التأمين الجماعي.

و سنتطرق لهذان التقسيمان بشيء من التفصيل في المبحث الرابع من البحث.

ثانياً- جوانب التشابه و الاختلاف بين التأمين على الحياة و التأمينات العامة:

إن التأمين على الحياة يخضع للقواعد العامة للتأمين و بذلك يتشابه التأمين على الحياة مع أنواع التأمين الأخرى وفق تلك المبادئ. إلا إن هناك اختلافات جوهرية بين كل منها ، و فيما يلي ملخص لتلك الجوانب:-

١ جوانب التشابه: و يمكن تلخيصها كالاتي:

أ يشترك التأمين على الحياة و بقية أنواع التأمين العام من حيث الأهداف . إذ إن جميعها تهدف إلى حماية الأفراد من الخسائر الناتجة عن تحقق الأخطار المؤمن عليها و تجنب ما يخفيه المستقبل من مفاجئات تسبب الضرر للأفراد.

ب جميع أنواع التأمين يكون دافعه تعاوني. حيث يتم توزيع الخسائر الناتجة عن تحقق الأخطار المؤمن منها على جميع المؤمن لهم المشتركين بالتأمين.

ت كل عقود التأمين تعتبر عقود إذعان. حيث يعتبر المؤمن هو الجانب القوي في العقد و هو

الذي يضع شروطه و أحكامه و ليس للمؤمن له إلا إن يقبلها مذعناً. (مرزه، ٢٠٠٦؛ ٢٩٥).

ث تشترك جميع عقود التأمين في تطبيق مبدأ حسن النية و مبدأ المصلحة التأمينية و مبدأ السبب القريب.



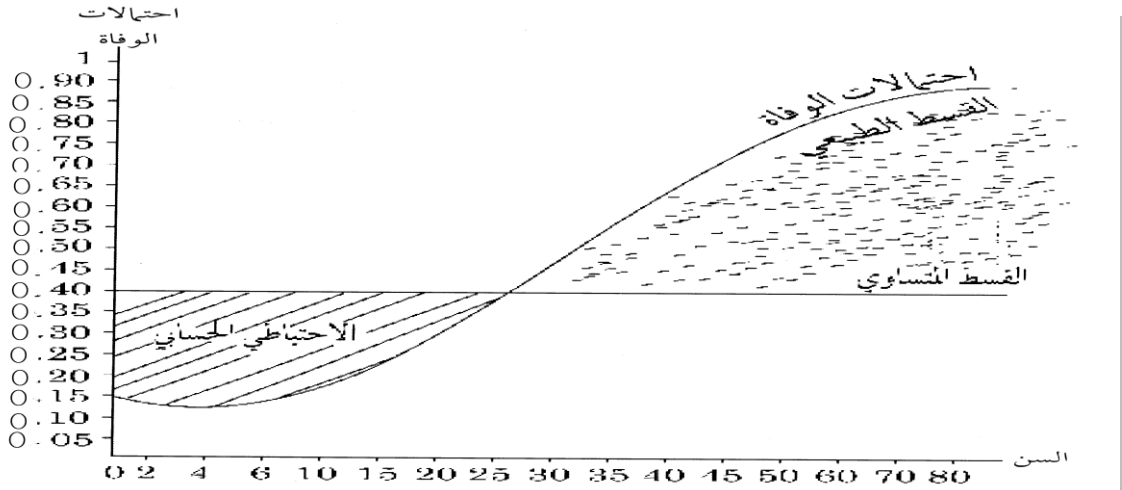
ج كل عقود التأمين هي عقود تجارية.

ح كل عقود التأمين لابد ان تكون مشروعة قانونيا و اجتماعيا و ضمن اطار النظام العام للدولة.(سلام و موسى،٢٠١٠؛٢٨٨).

٢ جوانب الاختلاف: و يمكن اجمالها بالاتي:

أ غالبية وثائق التأمين على الحياة طويلة الاجل فقد تطول مدة وثائق التأمين على الحياة الى ان تغطي مدى حياة الشخص.

ب معظم وثائق التأمين على الحياة تحتوي على عنصر ادخاري، حيث يترتب على قيم المؤمن لهم سداد تكلفة التأمين على شكل اقساط ، و هذه الاقساط متوسطة نظير خطر متزايد سنة بعد اخرى، و بالتالي تكون هذه الاقساط اكبر مما يجب في السنوات الاولى من العقد و اقل مما يجب في السنوات الاخيرة من العقد ، و على ذلك فان الاجزاء الزائدة من القسط في السنوات الاولى يتم الاحتفاظ بها في صورة مخصص يسمى المخصص الحسابي، بحيث يتم استثمار ذلك المخصص ليستخدم هو و عائد استثماره في مواجهة العجز بقسط التأمين في السنوات الاخيرة .(عريفات و عقل، ٢٠٠٨؛ ٤٢٢). و يمكن توضيح ذلك بالشكل التالي:-



شكل (2) العلاقة بين القسط الطبيعي و القسط المتساوي .

المصدر (أبو بكر و السيفو ، ٢٠٠٩؛ ١٧١)

ت وثائق التأمين على الحياة وثائق محددة القيمة (Valued Policies) و على ذلك فان وثيقة التأمين على الحياة لا تخضع لمبدأ التعويض حيث يقوم المؤمن بدفع التعويض الى المستفيد المحدد في الوثيقة دون المطالبة بأية مستندات تدل على تحقق خسارة مالية ، و كل ما يطلب منه هو تقديم ما يدل على تحقق الخطر المؤمن منه.(عريفات و عقل، ٢٠٠٨؛ ٤٢٢-٤٢٣).



ث لا تخضع عقود التأمين على الحياة لمبدأ المشاركة حيث انه من حق المؤمن له / عليه او المستفيد الحصول على مبالغ التأمين المستحقة عند وقوع الخطر المؤمن منه من كل شركات التأمين المؤمن لديها، حيث ان مسؤولية كل شركة تكون مستقلة عن باقي الشركات. ج ان خطر الوفاة في وثائق التأمين على الحياة هو خطر مؤكد الحدوث و لكن الاحتمالية تتعلق بوقت وقوع الخطر. (ابو بكر و السيفو، ٢٠٠٩؛ ١٧٠).

ح لا يطبق مبدأ الحلول في الحقوق في تامينات الحياة حيث ان من حق الورثة و ليس شركة التأمين الرجوع على المتسبب في وقوع الخطر المؤمن منه الى جانب الحصول على مبلغ التأمين المحدد في العقد. (سلام و موسى، ٢٠١٠؛ ٢٨٦).

((المبحث الثالث: تسويق التأمين على الحياة (Life Insurance Marketing))

يعد مصطلح التسويق من المصطلحات الحديثة التي شقت طريقها الى الادبيات الاقتصادية و الى لغة المنظمات الاقتصادية و رجال الاعمال ، غير ان هذا لا يعني ان فكرة التسويق من حيث الجوهر هي حصيلة العصر الحديث ، اذ ان جذورها موغلة بالقدم على الرغم من بساطة الاساليب و الادوات التسويقية التي كانت تتبع في المراحل المبكرة من تطور المجتمع .(الوردي و اخرون:٧).

اولاً- تعريف التسويق (Marketing Definition): اعطيت العديد من التعريفات للتسويق و اختلفت هذه التعريفات باختلاف الفترات الزمنية التي عالجت التسويق و تطورت مع تطور هذا العلم، و من اهم التعريفات و حسب التسلسل الزمني لها:-

جدول (1) مفهوم التسويق كما ورد في المصادر ادناه.

ت	المفهوم	المصدر
١	التسويق هو توفير المنتجات المناسبة للمستهلك عن طريق التوزيع الكفوء اعتماداً على موارد الشركة المتاحة.	Black & Skipper, 1987:516
٢	التسويق خطة للتفكير، و وضع اسبقية الزبون و السوق، وهو يهتم الشركة بكاملها و من مسؤوليات الادارة.	دوفت، ٢٠٠٢: ٢١
٣	التسويق هو خلق مستوى معيشة افضل.	العمر، ٢٠٠٥: ١٨
٤	التسويق هو العملية الخاصة بتخطيط و تنفيذ و خلق و تسعير و ترويج الافكار او السلع او الخدمات اللازمة لاتمام عمليات التبادل و التي تؤدي الى اشباع حاجات الافراد و تحقيق اهداف المنظمات.	العمر، ٢٠٠٥: ١٩



Perreault & McCarthy, 2006:16	٥	توجيه كافة جهود المنظمة لاجل اشباع المستهلكين مع تحقيق الربح للمنظمة.
مرزه، ٢٠٠٦: ٣٦٨	٦	التسويق هو نشاط الاعمال المنشيء للمنافع المكانية و الزمانية و الحيازية نتيجة نول و توزيع السلع و الخدمات و بيعها من اجل تحقيق اشباع الحاجات و الرغبات من خلال عمليات التبادل.
عريقات و عقل، ٢٠٠٨: ٢٨١	٧	هو نشاط الاعمال الذي يتضمن كافة كافة العمليات و المعاملات التي تتعلق بتسيير انسياب السلع و الخدمات ما بين منتجها و مستهلكها.
سلام و موسى ، ٢٠١٠: ١٩٩	٨	التحليل و التخطيط و التنفيذ و الرقابة على البرامج التي تعد لتحقيق تبادل طوعي للاشياء التي لها قيمة و منفعة و التي تشبع حاجات و رغبات المستهلك و يعتمد بدرجة كبيرة على استخدام طرق اعق فعالة للتسعير ، و الاتصالات ، و التوصيل، و الاعلام، و التحفيز، و الجذب.

المصدر: اعداد الباحثان بالاعتماد على المصادر اعلاه

ثانياً- المفهوم التقليدي و المعاصر للتسويق : التسويق يمثل أساساً للمنظمة الاقتصادية ، و مسارا للتفكير يبدأ بعوامل السوق بهدف اعداد استراتيجيات شاملة للنشاط الاقتصادي المعني ، و لقد مر فكر التسويق بتطورات يمكن ايجازها بالمفهومين التاليين:

١ المفهوم التقليدي للتسويق او ما يسمى التوجه نحو الانتاج (Production Orientation)

(: كانت فكرة التسويق تنصب على منتوجات الشركات، و لقد كان البيع و حوافزه يستخدم وسيلة لتحقيق الربح، و ذلك من خلال زيادة حجم المبيعات . و كانت الاقسام الفنية في شركات التأمين تتولى تصميم وثائق التأمين من دون ان تتوفر لديها معرفة كافية عن حاجات الزبون و رغبات المستهلك. و بعد ان تنتهي هذه الاقسام من اعداد نماذج هذه الوثائق ، يدعى الجهاز البيعي ليتولى ترويجها.(دوفت، ٢٠٠٢: ٢٩). المدراء التسويقيون وفق هذا المفهوم يعطون اهتمام قليل لحاجات الزبون، حيث يكون التركيز على انتاج المنتجات و ثم محاولة بيع هذه المنتجات . فهم يعتقدون بان المستهلكين وجدوا من اجل شراء مخرجات المنظمة اكثر من اعتقادهم بان المنظمة وجدت لخدمة المستهلكين و المجتمع. فالتركيز على المنتج، و الوسيلة الترويج و البيع، و الهدف النهائي تحقيق الربح عبر زيادة الانتاج.

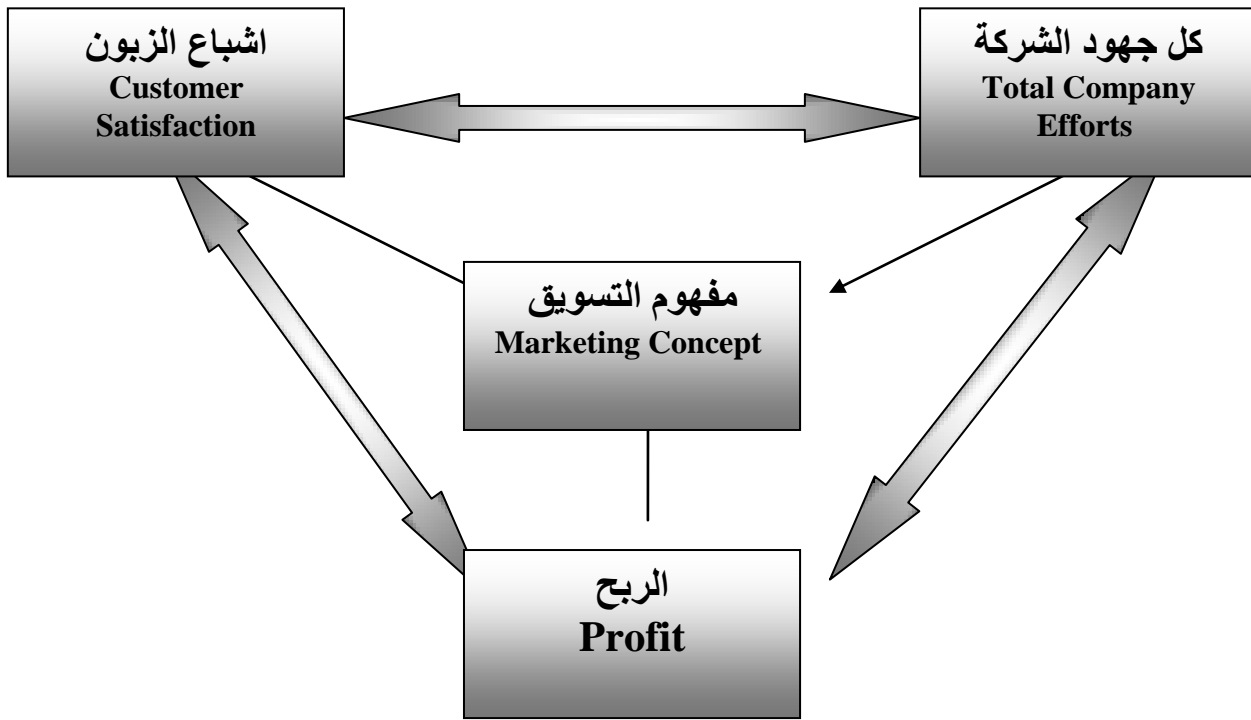
٢- المفهوم المعاصر للتسويق او ما يسمى التوجه نحو التسويق (Marketing Orientation)

Orientation : و تعني تحمل ما يعنيه المفهوم التسويقي و كونه ليس محاولة بيع منتجات الشركة للمستهلكين، و انما تقديم ما يحتاجه المستهلكين من منتجات (Perreault & McCarthy 2006:17). اذا" فالتسويق هو الاطار الذي تتحرك ضمنه كافة اجهزة المنظمة في



نشاطاتها بخطوات منسقة بهدف جذب عدد من الزبائن الحاليين و المرتقبين و الحفاظ عليهم و ذلك من خلال الوقوف على احتياجاتهم و رغباتهم و العمل على تلبيةها وصولاً الى تحقيق الارباح المتوخاة.

فالتركيز وفق هذا المفهوم يكون على الزبون، و الوسيلة التسويق التكاملي، و الهدف النهائي هو الربح عبر تلبية حاجات المستهلك.
و كما في الشكل الآتي:



شكل (3) المفهوم الحديث للتسويق. (Perreaully & McCarthy, 2006: 16-17)

ثالثاً- العوامل المؤثرة في الطلب على الخدمة التأمينية : ان الطلب على سلعة او خدمة ما يتوقف على مجموعة من العوامل الاساسية المؤثرة في مستوى الطلب ارتفاعا و انخفاضاً ، و من اهم هذه العوامل:-

- ١ مستوى الدخل: ان التغيرات في مستوى الدخل له اثر مباشر او غير مباشر في الطلب على الخدمة التأمينية. و حتى في حالة ارتفاع مستوى الدخل في فترة التضخم و الذي يتميز بعدم ارتفاع مستوى المعيشة فان الطلب على الخدمة التأمينية سوف يزداد.
- ٢ سعر الخدمة التأمينية: حيث ان هناك علاقة عكسية بين سعر الخدمة التأمينية و الطلب عليها فكلما زاد سعر هذه الخدمة قل الطلب عليها . ان ارتباط سلوك المستهلك باتجاه شراء الخدمة



التأمينية يتوقف على احتمال تحقق الخطر و المعلومات المتوفرة لديه عن الخطر و احتمال تحققه، الا ان السعر يعتبر عامل مهم و مؤثر في الطلب على الخدمة التأمينية . و يظهر اثر قانون الاعداد الكبيرة في تسويق الخدمة التأمينية حيث كلما زاد عدد المحال المؤمن عليها كلما ازدادت امكانية تخفيض السعر و هذا بدوره يؤدي الى زيادة الطلب على الخدمة التأمينية .(العنكي و البلداوي،١٩٨٨: ٩٢-٩٣).

٣ اسعار السلع الاخرى: يتوقف الطلب على سلعة او خدمة ما على مدى امكانية الحصول على سلع بديلة او مكملة ، و كلما كانت السلعة البديلة اقرب الى تحقيق الاشباع المتحقق من السلعة الاصلية كان من الايسر احلال السلعة البديلة محل السلعة الاصلية في حالة ارتفاع سعر السلعة الاصلية. اما بالنسبة الى السلع المكملة فان الطلب على السلعة الاصلية يزداد بانخفاض اسعار السلع المكملة و العكس صحيح مثل الطلب على السيارات و سعر البنزين.

٤ ثوق المستهلك: تغير اذواق المستهلكين يعتبر من العوامل المهمة في تغير الطلب على الخدمة التأمينية، فالدعاية و الاعلان لخدمة التأمين تستهدف بالدرجة الاساس تغيير اذواق المستهلكين باتجاه الخدمة التأمينية، و زيادة الطلب عليها.(عمر، ١٩٨٩: ١٢٩)

٥ حجم السكان : معرفة احتياجات و رغبات و اتجاهات ، و عادات المستفيدين الحاليين و المرتقبين الذين تقدم لهم الخدمة التأمينية.(عريقات و عقل، ٢٠٠٨: ٢٨١).

٦ الوعي التأميني (Insurable Sense): لا تستطيع أي شركة تأمين إيصال خدماتها التأمينية للمستفيدين المرتقبين ما لم تعرفهم بها و تقنعهم باقتنائها، اذ تعد التوعية التأمينية عنصرا مهما من عناصر تسويق الخدمات التأمينية، و تبرز اهميته بتعريف المستفيد بالخدمات التي تقدمها شركة التأمين لتشجيعه على اقتنائه عن طريق الوسائل المتاحة لنشر الثقافة التأمينية كالوسائل السمعية و البصرية و غيرها من الوسائل.(سلام و موسى، ٢٠١٠: ٢١٢).

اضافة الى ما تقدم هناك بعض العوامل الاخرى يمكن ان تؤثر في الطلب على الخدمة التأمينية

هي :-

➤ عمر المستهلك.

➤ جنس المستهلك.

➤ بيئته الاجتماعية.

➤ حالته او وضعه المالي.(العنكي و البلداوي،١٩٨٨: ٩٤ - ٩٥).



- رابعاً- **المعوقات التي تواجه تسويق التأمين** : ان تسويق التأمين بصورة عامة و التأمين على الحياة بصورة خاصة يواجه صعوبات عديدة من خ لال الظروف المحيطة بالسوق و طبيعة المجتمع التركيبية و العوامل المؤثرة فيه ، و يمكن تلخيص هذه الصعوبات بما يلي:-
- ١ ضعف الوعي التأميني :- إن نشر الوعي التأميني له الاثر الكبير و الفاعل في تسويق التأمين من حيث التعريف بالتأمين و ما يقدمه من فوائد و خدمات كبيرة لحماية المجتمع من الاضرار و الخسائر الناجمة عن تحقق الاخطار اضافة الى المزايا الاقتصادية و الاجتماعية التي يقدمها . مما يتطلب من جهود استثنائية من قبل شركات التأمين من عقد ندوات و اصدار منشورات دورية و الاعلان بالصحف و التلفزيون و المجالات و الاجهزة السمعية. اضافة الى دور المنشآت التربوية و التعليمية في نشر هذه الثقافة من خلال ادراج مناهج تعليمية عن التأمين و اثره في المجتمع اضافة الى فتح تخصصات تأمينية في المعاهد و الجامعات.
 - ٢ اللتذعة الاستهلاكية :- ان الطبيعة الانسانية تميل الى الانفاق على شراء السلع المعمرة و الاستهلاكية من جهة و الخدمات المتنوعة من جهة اخرى . مما يجعل فكرة الادخار من الامور الصعبة هذا من ناحية و من الناحية الاخرى يتم توجيه بعض الفائض في الاموال الى وسائل الادخار كالمصارف او شراء الاسهم و السندات و غيرها من الاوراق المالية مما يقلل من الاقبال على شراء وثائق التأمين.(مرزه، ٢٠٠٦: ٣٨٧-٣٨٨).
 - ٣ تباع شركات التأمين و عدا مستقبلياً . هذا يعني ان الخدمة التأمينية لا تقدم الى الزبائن منافع مادية مباشرة . لذلك نجد ان موقع الخدمة التأمينية ضعيف ازاء ما تقدمه السلع المادية الاستهلاكية مثلاً كالتلفزيون.
 - ٤ ترتبط المنفعة التي يقدمها التأمين بالحوادث المؤسفة ، لهذا فان عملية شراء وثيقة التأمين لا تكتنفها السعادة كما يحدث مع باقي السلع و الخدمات الاخرى.
 - ٥ يقترب بيع الوثيقة بطرح العديد من الاسئلة على المؤمن له و بعضها لا يبعث عن الارتياح.
 - ٦ يشوب الشك بين المؤمن لهم و شركة التأميين عند تسوية المطالبة بالتعويض . و يلجا العديد منهم الى المغالات بمبلغ المطالبة ظناً منهم ان الشركة ستخفض هذا المبلغ.
 - ٧ تتسم نصوص وثيقة التأمين بالغموض و التعقيد مما يجعل من المتعذر على اغلب الناس فهمها. و هذا ما يجعل التعامل مع المؤمن لهم صعبة.
 - ٨ قلة كفاءة رجال البيع و نقص خبراتهم و عدم حصولهم على التدريب اللازم للنهوض بمهامهم بشكل جيد انعكس كثيراً في ضعف ادائهم.(دوفت، ٢٠٠٢: ١٥-١٧).



خامسا- أدوات بيع خدمات التأمين : يعرف البيع بأنه العملية المتعلقة بامداد المستهلك او المستفيد او المنتفع بالمعلومات و اغرائه او اقناعه بشراء السلعة او الانتفاع من الخدمة من خلال الاتصال في موقف تبادلي ، ان مهمة البيع الاساسية هي التوفيق بين سلع و عملاء معينين من اجل تحويل الملكية بصورة او باخرى . و بمعنى اخر فان مهمة البيع هي البحث عن العملاء المناسبين للسلع او الخدمات المناسبة.

و من اجل تادية عمليات البيع و بالكفاءة المطلوبة يجب توفر ادوات خاصة للقيام بهذه العملية و تقسم هذه الادوات بصورة عامة الى ادوات اساسية و ادوات ثانوية .(الطائي و العلق، ٢٠٠٩: ٣١٥).

١ -**الادوات الاساسية لبيع خدمة التأمين** : ان المادة الاساس التي تضعها شركة التأمين بايدي رجال البيع التابعين لها هي التعريفات و الشروط العامة و استمارة طلب التأمين و يمكن تلخيصها كالآتي:-

أ **التعريفات (Tarrfs)** و جداول الاسعار :- يجب على رجال البيع فهم و استيعاب التعريفات و جداول الاسعار مع مراعات ظروف السوق و شرائح السوق التي اختيرت بوصفها مجاميع مستهدفة. و ان اسعار التعرفة يجب ان تكون مناسبة اي توفر للشركة الربح من جانب و تمكنها من المنافسة من جانب اخر . و توجد كراسات مطبوعة لاغلب انواع التأمين و تعد اعتياديا على شكل كراسات تحتوي على الاسعار الاساس و الاقساط الاضافية عند توسيع الغطاء . ان الاسعار و اقساط التأمين لبعض انواع التأمين عرضة للتذبذب المستمر بسبب التارجح المستمر في نسب الخسارة و بالغالب باتجاه الترددي لبعض المحافظ كما هو الحال بالنسبة لتأمين السيارات . و يمكن اعداد توليفات مبسطة من التعريفات و توزع على رجال البيع بقصد الاقتصاد بالوقت و الجهد مع زيادة المبيعات.

ب **الشروط العامة (General Conditions):-** و هي العنصر الاساسي الثاني من الادوات المهنية لرجال البيع و تمثل الشروط العامة لمختلف انواع التأمين ، و يجب تدريب رجال البيع على استيعابها ليتمكن من ان يلعب دورا استشاريا بالنسبة للزائين الفعليين و المرتقبين.(دوفت، ٢٠٠٢: ١٢٦-١٢٨).

ت **استمارة طلب التأمين (proposal Form)** :- بعد اقتناع الزبون باجراء التأمين ، يتقدم بطلب التأمين الى شركة التأمين و يسمى الزبون طالب التأمين (Proposer)، و يكون طلب التأمين بعدة



اشكال فقد يتحقق شفاها او بواسطة الهاتف او المراسلة، و لكنه في الغالب يجري بمليء استمارة طلب التأمين (proposal Form)، و هذه الاستمارة تتكون من التالي:-

- اسم طالب التأمين: لمعرفة هوية طالب التأمين و اسمه او الشركة ذات المصلحة التأمينية.
- العنوان: و الهدف منه هو سهولة الاتصال بطالب التأمين و الاستقصاء عن سيرته و لاغراض تقدير الخطر.

- مهنة طالب التأمين: و يستفاد منها في تقييم و تسعير الخطر.
- التأمينات السابقة و الحالية: لمعرفة السيرة التأمينية السابقة لطالب التأمين.
- السيرة التعويضية السابقة: حيث تكشف معلومات عن حدة الخطر و الخاصة بالموثرات المعنوية.
- محل التأمين: و هو الشيء المطلوب التأمين عليه.
- مبلغ التأمين: و هي قيمة الأموال المطلوب التأمين عليها.
- التصريح: و يمثل عن رغبة طالب التأمين في الحصول على التغطية التأمينية. (الوردي، ١٩٩٩ : ١١٧-١١٩).

- التوقيع: حيث توقيع طالب التأمين مهم من الناحية القانونية. (مرزة، ٢٠٠٦: ٢٧٠).

٢ - الأدوات المساعدة أو الثانوية: لقد ابتكرت شركات التأمين بعض النماذج و الافلام و غيرها من المستلزمات التي تجعل الزبون لا يصغي فقط الى رجل البيع و انما يرى ايضا مما يسهل عملية الفهم لديه، و يمكن تلخيصها كالآتي:-

أ النماذج و المطبوعات.

ب الافلام و السلايدات.

ت الكراسات و الرسائل البيعية و الامثلة المقارنة.

إن أدوات البيع السابقة الذكر تلعب ادوارا رئيسية في قطاع الخدمات التأمينية بشكل خاص و

هذه الادوار هي :-

- تكوين و ترسيخ عالم المؤسسة الخدمية في اذهان الناس.
- بناء شخصية ملائمة لمؤسسة الخدمات التأمينية.
- التاكيد على ان مؤسسة الخدمة و المستفيدين هما كيان واحد موحد.
- توجيه العاملين و ارشادهم من خلال وسائل التأثير و التحفيز مثل الاعلان و اللقاءات المباشرة و العلاقات العامة و الدعاية الى الكيفية التي يتم من خلالها تقديم افضل الخدمات التأمينية لجمهور المؤمن لهم.



- دعم جهود البيع الشخصي. (الطائي و العلق، ٢٠٠٩: ٣٣٠ - ٣٣٢).
- ان لعملية البيع اهمية و طبيعة خاصة تؤثر في قرار البيع و طبيعة المدراء التسويقيين . و قرارات البيع الاستراتيجية للشركات الخدمية تتحدد من خلال اتخاذ الاستراتيجيات التالية:-
 - نوعية و عدد رجال البيع المطلوبين.
 - تكنولوجيا دعم المبيعات.
 - اختيار و تدريب المنتجين.
 - اتباع مدخل المشاركة و التحفيز لرجال البيع.
 - التقنيات المستخدمة في البيع. (Perrealt & McCarthy, 2006:345).

((المبحث الرابع: التأمين الفردي و التأمين الجماعي))

(Individual & Group Insurance)

بالرغم من حتمية خطر الوفاة لكل حياة بشرية الا انه لهذه الحياة قيمة اقتصادية كبيرة لصاحبها تحددتها اعتبارات و عوامل مختلفة و يؤدي فقدانها بالوفاة او تلفها بضرر كبير كالعجز (الكلي او الجزئي ، الدائم او المؤقت) او الشيخوخة الى خسارة صاحبها لتلك القيمة الاقتصادية ، ان ذلك يدفع الشخص الى محاولة مجابهة الخطر و تقليل احتمالاته آنيا و التخفيف من اثاره بعدة طرق كتجميع المدخرات او قد يلجا الى التأمين على حياته من هذه الاخطار .(احمد و سرسم ، ١٩٩٠: ١١)، وستتناول كلا النوعين من التأمين على الحياة و كالاتي:-

اولاً- "التأمين الفردي على الحياة (Individual Life Insurance) : يهتم هذا النوع من التأمين بمواجهة الاخطار التي يتعرض لها الشخص الطبيعي و التي تصيبه في شخصه ، فالوفاة مع انها امرا حتميا بالنسبة لاي شخص ، الا ان ما يكتنف هذا الخطر من عدم التاكيد بخصوص الوقت الذي يمكن ان يحدث فيه ، يمثل خطرا يجب الاحتياط له و التخطيط لمواجهة الخسائر المادية التي تترتب على تحققه.

١ تعريف التأمين الفردي و انواعه الرئيسية : يقصد بالتأمين على الحياة الفردي التأمين على الدخل نتيجة تحقق اي من الاخطار المتعلقة بحياة الانسان مثل الوفاة و العجز و المرض و التقاعد.(عريقات و عقل، ٢٠٠٨: ٣٨٧)



وهو طريقة لتوزيع خسائر الافراد بين عدد كبير من الافراد الاخرين المستعدين للمشاركة بحصة صغيرة منها لتقليل عبأ الخسارة على الفرد الواحد اذا ما اصابته خسارة ما . Willard , 2011: (2). و يعرف ايضا " بأنه اعمال التأمين كافة القائمة على أساس توقع الحياة و الصحة للافراد.(Brockbank, 2011: 5). و يشمل هذا التأمين وحسب ما مطبق في شركة التأمين العراقية العامة الانواع الرئيسية التالية:-

➤التأمين المختلط :- بموجب هذا النوع تتعهد الشركة بدفع مبلغ التأمين في نهاية مدة التأمين اذا بقي المؤمن عليه على قيد الحياة ، او تدفع فوراً حال وفاة المؤمن عليه خلال مدة التأمين ، وهو اكثر الانواع انتشارا و يحتوي على عنصر ادخاري و يلائم كافة الاعمار و المستويات.

➤التأمين المختلط المشترك :- بموجب هذا النوع تتعهد الشركة بدفع مبلغ التأمين في نهاية مدة التأمين اذا بقي المؤمن عليه على قيد الحياة ، او تدفع فوراً حال وفاة المؤمن عليه خلال مدة التأمين، و يلائم هذا النوع الشخصين اللذين تربطهما مصلحة مشتركة كالزوجين ، و حسب القسط على اساس العمر المشترك للمؤمن عليهما.

➤التأمين المختلط المؤجل :- و بموجب هذا النوع من التأمين تتعهد الشركة بدفع مبلغ التأمين في نهاية مدة التأمين سواء كان المؤمن عليه حيا او متوفيا في ذلك التاريخ ، و يتوقف سداد الاقساط المستحقة في تاريخ وفاة المؤمن عليه ، و يلائم هذا النوع من التأمين بشكل خاص الالباء و الامهات اللذين يريدون تهيئة مبلغ معين لاطفالهم عند بلوغهم سن معين.(تعرفه التأمين على الحياة لشركة التأمين العراقية العامة).

➤التأمين المؤقت :- و بموجب هذا النوع من التأمين توفر الشركة الحماية التأمينية لفترة زمنية محددة مثل سنة او خمس سنوات، و تدفع التعويض للمستفيد في حال وفاة المؤمن عليه خلال مدة التأمين و لا تدفع شيء في حال بقاء المؤمن عليه حياً في نهاية المدة التأمينية ، و يناسب الافراد ذوي الدخل المحدود او الحاجة الى تأمين لفترة قصيرة.(سلام و موسى، ٢٠١٠ ؛ ٢٨٨).

➤التأمين المؤقت مع رد الاقساط :- و بموجب هذا النوع تتعهد الشركة بدفع مبلغ التأمين الى المستفيدين اذا تو في المؤمن عليه خلال مدة التأمين اما اذا بقي حيا ترد اليه كافة الاقساط المسددة، و يلائم الشباب باعمار صغيرة ذوي الدخل المحدود او كبار السن حيث ترد لهم الاقساط ببقاتهم احياء لنهاية مدة التأمين.(تعرفه التأمين على الحياة لشركة التأمين العراقية العامة).



➤تأمين حال الحياة :- و بموجب هذا النوع تتعهد الشركة بدفع مبلغ التأمين الى المستفيد حال بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة حتى نهاية مدة التأمين ، و في حالة وفاة المؤمن عليه تدفع الشركة الاقساط المسددة لغاية تاريخ الوفاة و بدون فوائد ، و غالبا ما يكون المستفيد في هذا النوع من التأمين هو المؤمن عليه او المؤمن له نفسه.(ابو بكر و السيفو، ٢٠٠٩؛ ١٧٣).

٢ إجراءات التأمين الفردي على الحياة : تمر عملية اصدار وثائق التأمين الفردي على الحياة بسلسلة من الاجراءات يمكن اجمالها بالتالي:-

أ ورود طلب التأمين : ترد طلبات التأمين الى مقر الشركة ببغداد من منتجها او من بقية فروعها ببغداد و المحافظات .

ب تسجيل طلب التأمين: عند ورود طلب التأمين من المنتجين يتم تسجيله و يرسل الى قسم التأمين الفردي على الحياة و يعطى رقم و يذكر اسم المنتج و رمزه.

ت فتح ملف بالطلب : يتم فتح ملف بالطلب و تدقق فقرات استمارة طلب التأمين من حيث المعلومات كاملة ام لا، و الا يبلغ المنتج لغرض مليء النواقص بالاستمارة.

ث فتح بطاقة لكل طلب تأمين: و توضع هذه البطاقة في الملف الخاص بالطلب.

ج دراسة طلب التأمين: تتم عملية دراسة طلب التأمين من قبل مختص بتقدير الخطر و يقترح هذا المختص الموافقة على الطلب او رفض الطلب و حسب المتغيرات التالية المؤثرة في القرار:

- عمر المؤمن عليه.
- مهنة المؤمن عليه.
- الجنس.
- مبلغ التأمين.
- المنافع الاضافية: مثل ملحق الحوادث الشخصية و ملحق الارهاب.
- الطول و الوزن.
- الفحوص و الاستشارات الطبية.

ح كتاب قبول طلب التأمين : حيث يتم بعد قبول طلب التأمين اصدار كتاب قبول التأمين للمنتج حتى يقوم باعلام طالب التأمين بالشروط و الاسعار و القسط الواجب الدفع من قبل طالب التأمين.



خ إصدار الوثيقة : حيث يتم اصدار الوثيقة بعد استلام كتاب القبول موقع من قبل طالب التأمين و سداده القسط الواجب الدفع و تبدأ التغطية من تاريخ دفع القسط. (العلي و الربيعي، ٢٠١١: ١٥).

ثانياً- **التأمين الجماعي (Group Insurance)**: يقصد به التأمين على مجموعه من الأفراد (عادة ما يعملون في جهة عمل واحدة) وهو تأمين يمكن أن يغطي حالات الوفاة أو البقاء على قيد الحياة حتى سن معينه أو كليهما. و يكون المتعاقد في هذا التأمين هو صاحب العمل.

و يعرف التأمين الجماعي بأنه تأمين يغطي مجموعة من الافراد الذين يكونون عادة جزء من مجتمع معين او موظفين او مختصين ضمن مجموعة معينة.

http://en.wikipedia.org/wiki/Group_insurance

و يمكن ان يعرف التأمين الجماعي على الحياة أيضا " بأنه التأمين الذي يوفر التغطية التأمينية لمجموعة من الافراد الذين تربطهم علاقة محددة بصاحب الوثيقة و الذي يصدر بعقد واحد يسمى العقد الرئيس (Master Contract). (Black & Skipper, 1987: 453). او هو وثيقة ذات تغطية مؤقتة بالغالب لسنة واحدة قابلة للتجديد لمجموعة من الاشخاص الذين تربطهم علاقة مشتركة. (Shuntich, 2003 : 21).

١ الخصائص او السمات المميزة للتأمين على الحياة الجماعي : يتميز التأمين على الحياة الجماعي بعدة خصائص تميزه عن الانواع الاخرى من التأمين على الحياة و اهمها:-

أ الحد الادنى للمشاركين بالمجموعة (Minimum Participation by the Group):

يتطلب الامر في التأمين الجماعي توفر عدد من المؤمن عليهم يمثل الحد الادنى المطلوب لابرام العقد، و يعد قيذا " جوهريا" يجب تحقيقه من المجموعة ليسري غطاء التأمين الجماعي و جرت العادة في خطط التأمين الممولة بالكامل من صاحب المشروع ان تكون المشاركة بنسبة ١٠٠% لابرام العقد، أما اذا شارك الموظفون فيجب تحقق على الاقل نسبة ٧٥% لابرام العقد. (Black & Skipper, 1987:455).

ب عقد التأمين (Insurance Contract) : يكون عقد التأمين الجماعي عقد موحد يغطي كافة

العاملين المراد تأمينهم، و يبرم باسم طالب التأمين الذي هو صاحب المشروع او رئيس المجموعة و يكون مسؤولا عن تقديم كافة البيانات الخاصة بمجموعة المؤمن عليهم (اسمائهم، رواتبهم، طبيعة عملهم، حالتهم الصحية و الاجتماعية و اية معلومات مهمة اخرى). و يتحمل تبعات اي



اخطاء في بيانات المؤمن عليهم تجاه شركة التأمين ، و تصدر شهادات تامين فرعية لكل عامل تثبت شموله بالتغطية الجماعية للوثيقة .(عريقات و عقل ، ٢٠٠٨ ، ٤٤٣-٤٤٤).و حاليا تصدر شهادات تامين فرعية من شركة التأمين العراقية العامة لكل مقترض لشراء سيارة من الشركة العامة لصناعة السيارات.

ت الفحص الطبي (Medical Examination): يتميز التأمين الجماعي بعدم وجود فحص طبي، و لكن في حالة تجاوز التأمين مبلغا "معينا"، أو ارتفاع المتوسط العمري للمجموعة المطلوب التأمين عليها تقبل هذه المجموعة بعد اجراء الفحوص الطبية لهم.(بدوي، ٢٠٠٩ : ٧٤).

ث مبلغ التأمين (Sum Assured) : يحدد مبلغ التأمين بالنسبة لكل فرد و المبلغ الاجمالي للتأمين على وفق اسس فنية تاخذ مجموعة م ن المتغيرات كالعمر، المهنة، مدة الخدمة و غيرها من المتغيرات. أو قد يحتسب وفقا لمتغير واحد، و نوجز بعض هذه الطرق :

• ان يحدد مبلغا "واحدا" لكل المشمولين بالتأمين أو حسب الفئات الوظيفية، فيكون المبلغ الاجمالي الذي يحتسب قسط التأمين على أساسه هو حاصل ضرب هذا المبلغ بعدد المشمولين . و هو المعمول به في شركة التأمين العراقية العامة.

• ان يحدد مبلغا "أساسي" لكل فرد من المشمولين ثم يزداد هذا المبلغ بالنسبة لكل فرد على حده حسب مدة خدمته لدى رب العمل.

• ان يحدد مبلغ تأمين لكل فرد على أساس معدل راتبه السنوي في الخمس سنوات السابقة لابرام العقد.(شكري، ٢٠٠٧ : ٣٧٢-٣٧٣).

• مبلغ معين لكل شخص يحدد على وفق الوظيفة التي يشغلها.

• مبلغ معين لكل شخص يحدد على وفق اكثر من عامل من العوامل اعلاه . (مرزه ، ٢٠٠٦ : ٣١٣).

ج القسط (Premium): في معظم خطط التأمين الجماعي لا يتحمل العاملون المشمولين بالتغطية كلفة التأمين بل يتحمل صاحب المشروع تك لفة التغطية بالكامل وهذا ما تفضله شركة التأمين لسهولة تحصيل الاقساط ، او يقوم صاحب العمل بتحمل جزء من التكلفة و يتحمل العاملون البقية و هو ما يسمى بالقسط المشترك، وتؤدي المشاركة الى تشجيع الافراد على المشاركة بالخطة التأمينية.(ريجدا، ٢٠٠٦ ، ٦٧٠-٦٧١). اما القأمين الصحي الجماعي يتحمل كلفته كاملة المؤمن عليه حسب ما معمول به في شركة التأمين العراقية العامة.

ح مدة التأمين (Insurance Period): بالرغم من ان اغلب عقود التأمين الجماعي على الحياة هي عقود مؤقتة تجدد سنويا ، الا ان الوثيقة الجماعية تعتبر مستمرة باستمرار الم شروع ، و يرجع



ذلك الى طبيعة الوثيقة الجماعية و انضمام مشتركين جدد بصورة دائمة و خروج مجموعة من المؤمن عليهم. و يجدد العقد حسب الجدوى الاقتصادية من العقد المنتهية مدته . (عريقات و عقل، ٢٠٠٨، ٤٤٥).

خ **المستفيد (Beneficiary):** في معظم خطط التأمين الجماعي يكون ال مستفيد عائلة العامل المؤمن على حياته و تشمل الزوج او الزوجة و الاطفال المعالين او اي شخص يحدده المؤمن عليه عدا صاحب المشروع هذا في حالة الوفاة ، قد يكون المستفيد المؤمن عليه نفسه في حال تعرض العامل لاي نوع من الازابة الجسدية بسبب حوادث العمل . (ريجدا، ٢٠٠٦، ٦٧٣). و المعمول به في شركة التأمين العراقية العامة انه لا يحدد المستفيد و انما يوزع التعويض حسب القسام الشرعي.

د **الاستثناءات (Exceptions):** هنالك العديد من الاستثناءات في عقد التأمين الجماعي على الحياة منها الانتحار و قد يخفف هذا الشرط لاسباب معينة ، (عريقات و عقل، ٢٠٠٨، ٤٤٣). و يستثنى ايضا الاخطار التي تصيب المؤمن عليه اثناء وجوده في اي طائرة من اي نوع كانت (ويشمل تعبير الطائرة اية مركبة معدة للسفر عبر الهواء)، و لكن يمكن شمول هذا الاستثناء بالتغطية لقاء قسط اضافي ، ايضا اعدام المؤمن عليه غير مشمول بالتغطية ا لجماعية، و الاخطار الناتجة من جراء الحرب او الحرب الاهلية او التمرد او الثورة او القوة العسكرية او القوة المغتصبة و الشغب و الاضرابات. (السيفي، ٢٠٠٦، ٦٥٥-٦٥٦).

ذ **كلفة التأمين الجماعي (Cost of Group Insurance):** يعتبر التأمين الجماعي على الحياة من اقل انواع التأمين على الحياة كلفة" للعديد من الاسباب اهمها:

- بساطة الخطة و كفاءة ادارتها حيث تكون الخطة التأمينية الجماعية سهلة و بسيطة و يتم تحصيل الاقساط عن طريق الاستقطاع من الراتب.
- قلة الكلف الادارية كون المشاركة باعداد عالية و بوثيقة واحدة.
- حجم المجموعة المشاركة بالتأمين عالية مما يترتب عليه توزيع الكلف الثابتة على مجموعة واسعة مما ينتج عنه انخفاض حصة الواحد منها.
- كلما زاد عدد المجموعة المشتركة بالتأمين الجماعي كلما قلت مخاطر الوفاة و بذلك قلت خسائر التعويضات و بالتالي انعكست على تخفيض الكلف. (ريجدا، ٢٠٠٦، ٦٧١).
- اغلب عقود التأمين الجماعي هي من النوع المؤقت الذي يجدد سنويا و الذي يعتبر من ارضخ الانواع.
- عدم وجود الفحص الطبي. (عريقات و عقل، ٢٠٠٨، ٤٤٣ - ٤٤٥).



٢ أنواع أغطية التأمين الجماعي : ان اغلب المشاريع الجماعية السارية هي من نوع التأمين المؤقت الذي يضمن دفع التأمين في حالة وفاة المؤمن عليه وفاة طبيعية او بحادث و هناك اغطية تامينية اخرى منها:-

أ التأمين الجماعي ضد الحوادث الشخصية :- و يغطي الوفاة بالحوادث الاعتيادية و قد اعتمدت الشركة انسجاما مع بحوث السوق فوسعت الغطاء ليشمل الحوادث الارهابية التالية:-
● انفجار السيارات المفخخة و العبوات الناسفة و الاسلحة الحربية.
● القتل و الاغتيالات من قبل مسلحين مجهولين.

و يمكن ان تصدر هذه الوثيقة منفصلة او كملحق مع عقد التأمين الجماعي . و المعمول به بشركة التأمين العراقية العامة إنها تصدر كوثيقة منفصلة.

ب- و هناك امتيازات اخرى على عقد التأمين الجماعي و يسمى (وثيقة التأمين متعددة المنافع) ليشمل:-

● دفع مكافآت نقدية للأشخاص الذين يحالون على التقاعد لاسباب صحية او لبلوغهم السن القانوني ٦٣ سنة.

● صرف دفعات شهرية نقدية للمحالين على التقاعد لاسباب صحية او الذين اكملوا خدمتهم القانونية.

ج- عقود تأمين مؤقتة:- و يصرف مبلغ التأمين في حالة الوفاة فقط .

د- عقود تأمين مؤقتة متناقصة : - لتغطية القروض لدي البنوك وشركات التمويل العقاري و يصرف مبلغ التأمين المتبقي من القرض الغير مسدد في حالة الوفاة.

((المبحث الخامس : تحليل بيانات التأمين الفردي و الجماعي))

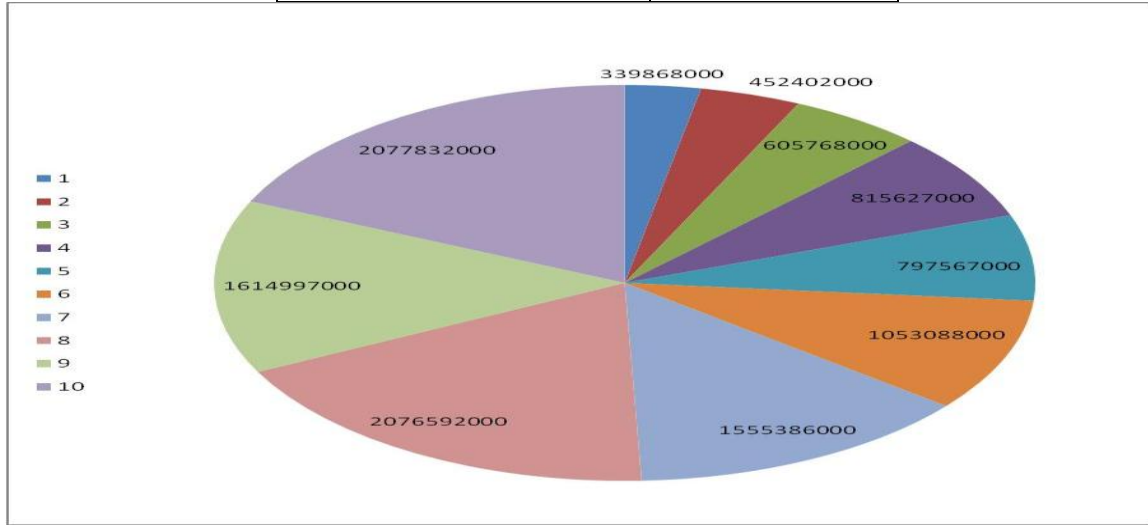
يتكون المبحث من استعراض و رسم مخططات بيانية لاقساط و تعويضات التأمين الفردي و الجماعي ، ثم ايجاد نسب نمو الاقساط و نسب التعويضات الى الاقساط في التأمين الفردي و الجماعي ، حساب معامل الارتباط الخطي للتعويضات بالاقساط بالنسبة للتأمين الفردي و الجماعي و استخراج المتوسطات و الانحرافات المعيارية ، اخيرا اختبار الفرق بين وسطين حسابيين للتأمين الفردي و الجماعي.

حسب التقرير السنوي لشركة التأمين العراقية العامة كانت نتائج أعمالها بالنسبة للتأمين على الحياة الفردي للسنوات من 1999 و لغاية 2008 كالآتي :



جدول (2) اقساط التأمين الفردي للسنوات 1999 - 2008

السنوات	أقساط التأمين الفردي
1999	339868000
2000	452402000
2001	605768000
2002	815627000
2003	797567000
2004	1053088000
2005	1555386000
2006	2076592000
2007	1614997000
2008	2077832000



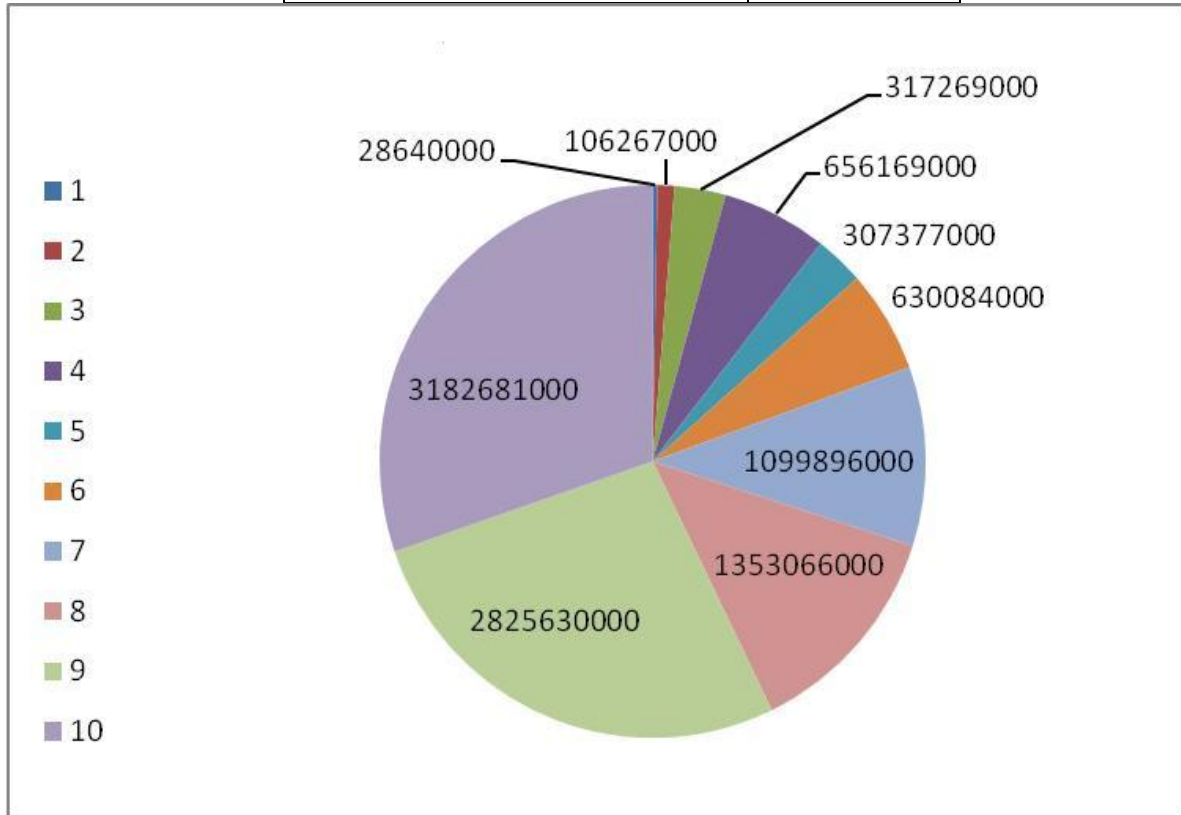
شكل (4) اقساط التأمين الفردي حسب السنوات 1999-2008

و من البيانات أعلاه نجد أن الأقساط في تزايد مستمر و لو بشكل فيه نوع من التباين و لكن في حقيقة الأمر إن مبالغ الأقساط في تزايد بينما عدد الوثائق الإجمالية الفردية في تناقص.
أما بالنسبة للتأمين الجماعي فان اقساط التأمين كانت كالاتي :



جدول (3) اقساط التأمين الجماعي للسنوات 1999 - 2008

السنوات	أقساط التأمين الجماعي
1999	28640000
2000	106267000
2001	317269000
2002	656169000
2003	307377000
2004	630084000
2005	1099896000
2006	1353066000
2007	2825630000
2008	3182681000



شكل (5) اقساط التأمين الجماعي حسب السنوات 1999-2008

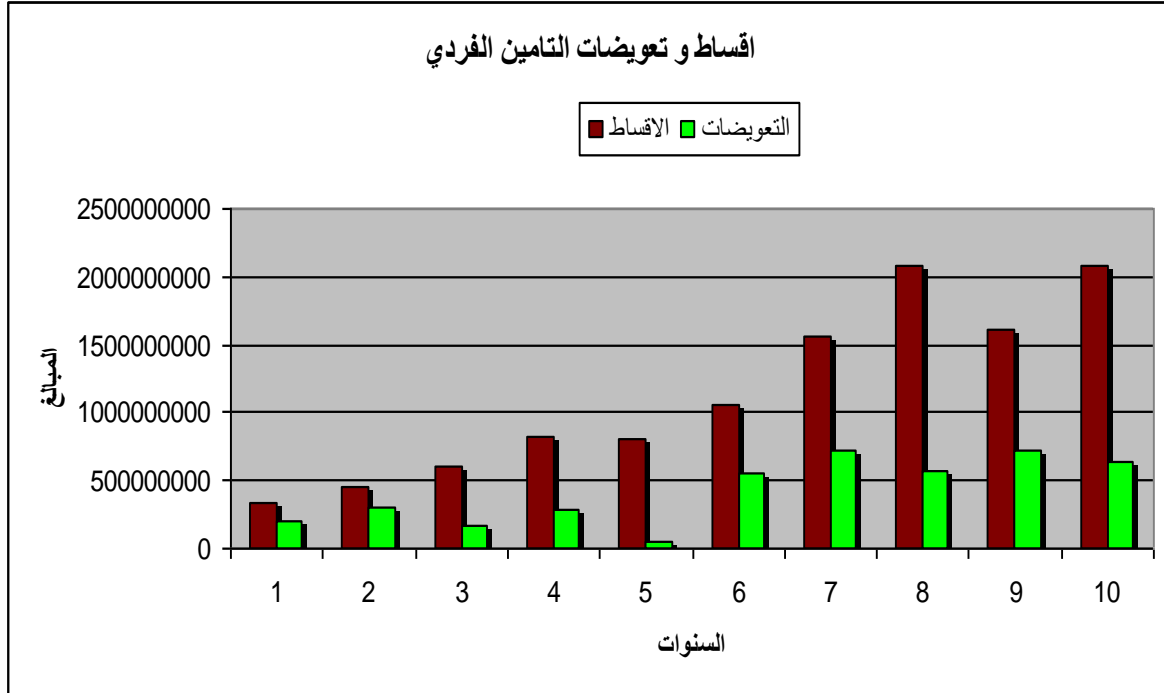


نستنتج من البيانات اعلاه أن أقساط التأمين و عدد الوثائق الجماعية في تزايد و نمو مستمر خلال فترة الدراسة.

من مقارنة الأقساط و التعويضات للتأمين الفردي نجد التالي:

جدول (4) الاقساط و التعويضات للتأمين الفردي و نسبة النمو لكل منها للسنوات 1999-2008

السنوات	أقساط التأمين الفردي	نسبة النمو في الأقساط	تعويضات التأمين الفردي	نسبة التعويضات إلى الأقساط
1999	339868000	.	206241000	0.61
2000	452402000	0.25	296595000	0.66
2001	605768000	0.25	167319000	0.28
2002	815627000	0.26	292344000	0.36
2003	797567000	-0.02	47932000	0.06
2004	1053088000	0.24	549837000	0.52
2005	1555386000	0.32	718299000	0.46
2006	2076592000	0.25	564880200	0.27
2007	1614997000	-0.29	715657000	0.44
2008	2077832000	0.22	634795000	0.31



شكل (6) اقساط و تعويضات التأمين الفردي للسنوات 1999-2008

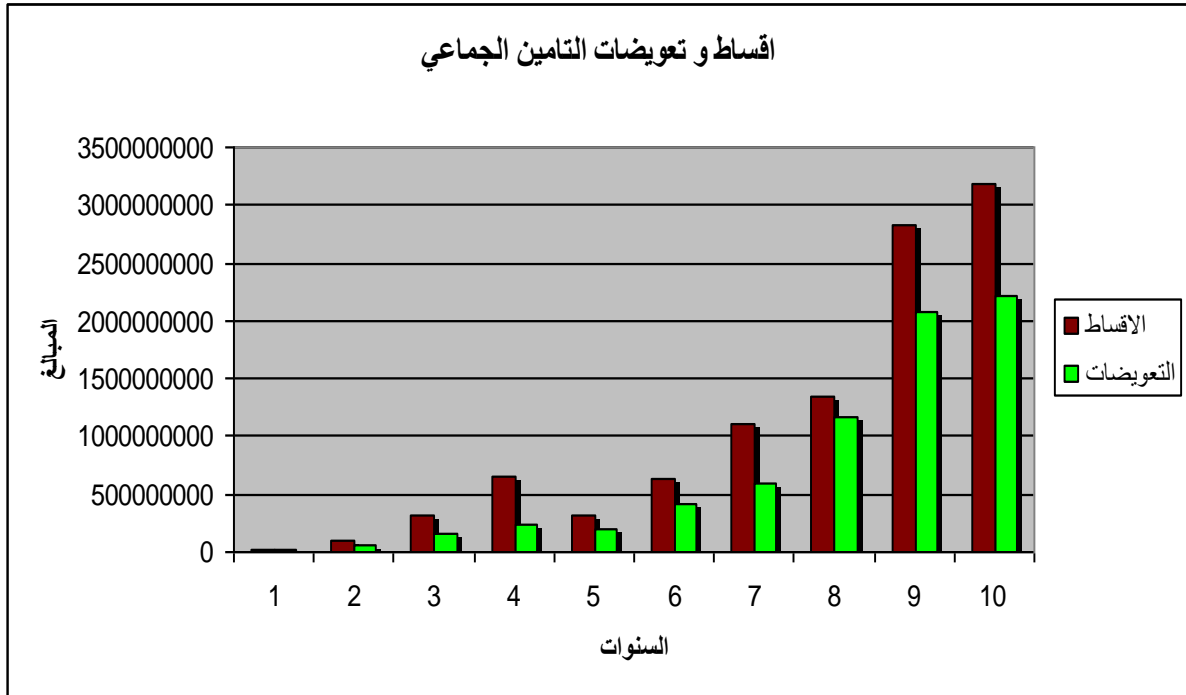


من البيانات أعلاه نجد إن الشركة تحقق نمو مستمر في مبالغ الإقساط خلال سنوات الدراسة لكن فيه نوع من التباين.

أما من مقارنة أقساط و تعويضات التأمين الجماعي نجد التالي:

جدول (5) الإقساط و التعويضات للتأمين الجماعي و نسبة النمو لكل منه للسنوات 1999-2008

السنوات	أقساط التأمين الجماعي	نسبة النمو في الأقساط	تعويضات التأمين الجماعي	نسبة التعويضات إلى الأقساط
1999	28640000	.	16395000	0.57
2000	106267000	0.73	49986000	0.47
2001	317269000	0.67	151124000	0.48
2002	656169000	0.52	240880000	0.37
2003	307377000	-1.13	198925000	0.65
2004	630084000	0.51	420017000	0.67
2005	1099896000	0.43	601991000	0.55
2006	1353066000	0.19	1170426000	0.87
2007	2825630000	0.52	2078682000	0.74
2008	3182681000	0.11	2218854000	0.70



شكل (7) أقساط و تعويضات التأمين الجماعي للسنوات 1999-2008



من البيانات أعلاه نجد إن التأمين الجماعي يحقق نسبة نمو جيدة و متصاعدة في مبالغ الأقساط إضافة إلى عدد الوثائق وانه لم يحقق خسارة في أعوام الدراسة 1999-2008. باستخدام نظام SPSS تم تحليل بيانات اقساط التأمين الفردي (IndPremiums) و تعويضات التأمين الفردي (IndCompensation) للسلسلة الزمنية 1999 - 2008 و كانت النتائج كما موضحة بالجدول (6) فالتعويضات كان وسطها الحسابي $4.19E8$ و انحرافها المعياري $2.449E8$. اما الاقساط كان وسطها الحسابي $1.14E9$ و انحرافها المعياري $6.485E8$ و كالاتي:-

جدول (6) الوسط الحسابي و الانحراف المعياري لاقساط و تعويضات التأمين الفردي

	Mean	Std. Deviation	N
IndCompensation	4.19E8	2.449E8	10
IndPremiums	1.14E9	6.485E8	10

من الجدول رقم (6) نجد ان انحراف اقساط التأمين الفردي عن وسطها الحسابي كان عاليا و بمقدار $6.485E8$ اي ذات تشتت عالي، اما بالنسبة لانحراف تعويضات التأمين الفردي عن وسطها الحسابي قليل و بمقدار $2.449E8$ اي ذات تشتت قليل نسبيا.

اما الجدول (7) يوضح الارتباط الخطي للتعويضات بالاقساط ، و كان معامل ارتباط التعويضات بالاقساط ارتباطا موجبا قويا بمقدار 0.805 للسلسلة الزمنية موضوع الدراسة.

الجدول (7) معامل الارتباط الخطي للتعويضات بالاقساط للتأمين الفردي .

		IndCompensation	IndPremiums
Pearson Correlation	IndCompensation	1.000	.805
	IndPremiums	.805	1.000
Sig. (1-tailed)	IndCompensation	.	.003
	IndPremiums	.003	.
N	IndCompensation	10	10
	IndPremiums	10	10

من النتائج اعلاه نقبل الفرضة الثانوية (أ) المشتقة من الفرضية الرئيسية (١) و التي مفادها (توجد علاقة ارتباط معنوي بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في التأمين الفردي على الحياة).

بالنسبة للتأمين الجماعي كانت نتائج التحليل لاقساط التأمين الجماعي (GROUPPremium) و التعويضات للتأمين الجماعي (GroupCompensation) للسلسلة



الزمنية 1999 - 2008 كما موضحة بالجدول (8) ، فالتعويضات كان وسطها الحسابي $7.15E8$ و انحرافها المعياري $8.278E8$ اما الاقساط فوسطها الحسابي كان $1.05E9$ و انحرافها المعياري $1.113E9$ و كالاتي :-

الجدول (8) الوسط الحسابي و الانحراف المعياري لاقساط و تعويضات التأمين الجماعي.

	Mean	Std. Deviation	N
GroupCompensation	7.15E8	8.278E8	10
GROUPPremium	1.05E9	1.113E9	10

من الجدول رقم (8) نجد ان انحراف اقساط التأمين الجماعي عن وسطها الحسابي كان قليلا و بمقدار $1.113E9$ اي ذات تشتت قليل ، اما بالنسبة لانحراف تعويضات التأمين الجماعي عن وسطها الحسابي عالي و بمقدار $8.278E8$ اي ذات تشتت عالي نسبيا.
اما الجدول (9) يوضح الارتباط الخطي للتعويضات بالاقساط ، و كان معامل ارتباط التعويضات بالاقساط ارتباطا موجبا قويا بمقدار 0.990 للسلسلة الزمنية موضوع الدراسة.
الجدول (9) معامل الارتباط الخطي للتعويضات بالاقساط للتأمين الجماعي.

	GroupCompensation	GROUPPremium
Pearson Correlation	1.000	.990
	.990	1.000
Sig. (1-tailed)	.	.000
	.000	.
N	10	10
	10	10

من النتائج اعلاه نقبل الفرضية الثانوية (ب) المشتقة من الفرضية الرئيسية (١) و التي مفادها (توجد علاقة ارتباط معنوي بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في التأمين الجماعي على الحياة).

بالاعتماد على بيانات الجدولين (6) و (8) اجرينا اختبار الفرق بين وسطين حس ابين ، فالعينة الاولى كانت اقساط التأمين الفردي بوسط قدره $1.14E9$ و انحراف معياره قدره $6.485E8$ و مكونة من 10 مفردات، و العينة الثانية اقساط التأمين الجماعي بوسط قدره $1.05E9$ و انحراف معياري قدره $1.113E9$ و مكونة من 10 مفردات.
و باستخدام اختبار الفرق بين وسطين حسابيين بالقانون التالي :



$$t = (\bar{x}_1 - \bar{x}_2) / \sqrt{\delta^2_1 / n_1 + \delta^2_2 / n_2}$$

حيث ان :

\bar{x}_1 = الوسط الحسابي لاقساط التأمين الفردي

\bar{x}_2 = الوسط الحسابي لاقساط التأمين الجماعي

σ_1 = الانحراف المعياري للتأمين الفردي

σ_2 = الانحراف المعياري للتأمين الجماعي

n_1 = حجم العينة الاولى

n_2 = حجم العينة الثانية

و بتطبيق القانون اعلاه كانت النتيجة = 0.2209

و باستخراج قيمة t الجدولية و بمستوى معنوية $\alpha=0.025$ و درجة حرية ($d.f=n_1+n_2-2=$ 18) و كانت تساوي 2.101 وهي اكبر من المحسوبة، لذا نرفض الفرضية الرئيسية الثانية التي مفادها (توجد فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطي اقساط التأمين الفردي و اقساط التأمين الجماعي على الحياة).

و بالرجوع الى الجدولين (6) و (8) اجرينا اختبار الفرق بين وسطين حسابيين ، فالعينة الاولى كانت تعويضات التأمين الفردي بوسط قدره 4.19E8 و انحراف معياره قدره 2.449E8 و مكونة من 10 مفردات، و العينة الثانية تعويضات التأمين الجماعي بوسط قدره 7.15E8 و انحراف معياري قدره 8.278E8 و مكونة من 10 مفردات.

و باستخدام اختبار الفرق بين وسطين حسابيين بالقانون التالي :

$$t = (\bar{x}_1 - \bar{x}_2) / \sqrt{\delta^2_1 / n_1 + \delta^2_2 / n_2}$$

حيث ان :

\bar{x}_1 = الوسط الحسابي لتعويضات التأمين الفردي

\bar{x}_2 = الوسط الحسابي لتعويضات التأمين الجماعي

σ_1 = الانحراف المعياري للتأمين الفردي

σ_2 = الانحراف المعياري للتأمين الجماعي

n_1 = حجم العينة الاولى

n_2 = حجم العينة الثانية



و كانت النتيجة من تطبيق القانون اعلاه 1.08-
استخرجنا قيمة t الجدولية وعند مستوى معنوية $\alpha=0.025$ و درجة حرية $(d.f=n_1+n_2-2=18)$
و كانت تساوي 2.101 و هي اكبر من الحسوبة، لذا نرفض الفرضية الرئيسية الثالثة التي مفادها
(توجد فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطي تعويضات التأمين الفردي و تعويضات التأمين
الجماعي على الحياة).

((الاستنتاجات و التوصيات))

- اولا- الاستنتاجات:** توصل الباحثان الى مجموعة من الاستنتاجات بالاعتماد على تحليل بيانات
التأمين الفردي و الجماعي للفترة 1999-2008 و كالآتي:-
- ١ تزايد اقساط التأمين الفردي لسنوات الدراسة و فيه نوع من التباين ، مع ملاحظة زيادة مبالغ
اقساط التأمين مقابل تراجع في عدد الوثائق الفردية . في حين كان تزايد اقساط التأمين الجماعي
بشكل متصاعد مقابل تزايد في عدد الوثائق الجماعية و لنفس الفترة.
 - ٢ تمكنت الشركة من تحقيق نسبة نمو في الارباح طيلة فترة الدراسة مما يعكس المقدرة العالية
على تسويق وثائق الحياة و التحليل الدقيق للاخطار في كلا النوعين من التأمين.
 - ٣ توجد علاقة ارتباط قوي موجب بين الاقساط المحصلة و التعويضات المدفوعة في التأمين
الفردي، اي العلاقة طردية . و توجد علاقة ارتباط قوي جدا موجب بين الاقساط المحصلة و
التعويضات المدفوعة في التأمين الجماعي، اي العلاقة طردية ايضا و لنفس الفترة.
 - ٤ لا توجد فروقات ذات دلالة معنوية بين متوسطي اقساط التأمين الفردي و الجماعي لفترة
الدراسة.
 - ٥ لا توجد فروقات ذات دلالة معنوية بين متوسطي تعويضات التأمين الفردي و الجماعي لفترة
الدراسة.
 - ٦ انخفاض الطلب على التأمين الفردي ناتج عن تردي الوضع الامني للبلد بصورة عامة، و الذي
انعكس بصورة عكسية مع الطلب على التأمين الفردي.
- ثانيا- التوصيات:** يوصي الباحثان بالاهتمام بالنقاط الآتية:
- ١ القيام بالاعلان التلفزيوني والمسموع و بشكل مكثف من اجل التعريف بماهية الخدمة التأمينية
المقدمة من قبل الشركة و طبيعة الاعطية المتوفرة مما سيساهم في زيادة الوعي التأميني للجمهور
المرتقب من طالبي التأمين.



٢ زيادة امتيازات حاملي وثائق التأمين على الحياة مثلا ادخالهم بسحبة على سيارة او قطعة ارض او سفرة مدفوعة التكاليف خارج القطر بمجرد اشتراكهم بوثيقة تأمين على الحياة و الاعلان عن هذه الامتيازات مما سيساهم بجذب جمهور طالبي التأمين لهذا المفصل الحيوي من خدمات التأمين.

٣ حث دوائر الدولة والشركات الاهلية بالتأمين على منتسبيها الامر الذي سينعكس في تحسين الخدمات التأمينية و انتعاش الاقتصاد ككل.

٤ اعتماد اسعار العملات الصعبة في التأمين على الحياة حتى لا يتاثر بالتضخم و هذا ما يستخدم في اغلب الدول التي تتذبذب اسعار عملاتها، حيث تعتبر مشكلة التضخم مشكلة اساسية و جوهرية في التأمين على الحياة.

٥ اقامة الندوات و المؤتمرات و اشراك دوائر الدولة فيها مما يزيد الوعي التأميني للموظفين بأهمية التأمين و يحفزهم باتجاه ابرام عقود تأمين جديدة.

((المصادر))

أولاً:- الكتب العربية:

- ١ ابو بكر ، عيد احمد و السيفو ، وليد اسماعيل ،"ادارة الخطر و التأمين "، دار اليازوري للنشر و التوزيع ، عمان،الاردن، 2009.
- ٢ احمد، شكر محمد و سرسوم، تغريد جليل، " التأمين على الاشخاص "، هيئة المعاهد الفنية، معهد الادارة / الرصافة، بغداد، ١٩٩٠.
- ٣ بجوي، علي محمود،" التأمين دراسة تطبيقية"، دار الفكر الجامعي للنشر، الاسكندرية، مصر، ٢٠٠٩.
- ٤ صوفت، جارلس،" تسويق التأمين"، ترجمة و اعداد د. سليم علي الوردني، بغداد، 2002.
- ٥ رجدا ، جورج ، ترجمة ، البقليني ، محمد و م هدي ، ابراهيم ،"مبادئ ادارة الخطر و التأمين "، دار المريخ ، الرياض، 2006.
- ٦ سلام ، اسامة عزمي و موسى ، شقيري نوري ،" ادارة الخطر و التأمين "، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ، الاردن، الطبعة الاولى، 2010.
- ٧ سلام، اسامة عزمي و موسى، شقيري نوري، " ادارة الخطر و التأمين "، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الاردن، ٢٠١٠.
- ٨ السيفي، بديع احمد،" الوسيط في التأمين و اعادة التأمين - علما و قانونا و عملا"، الجزء الثاني، شركة الديوان للطباعة، بغداد، ٢٠٠٦.
- ٩ شكري، بهاء بهيج، " التأمين في التطبيق و القانون و القضاء "، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان ، الاردن، ٢٠٠٧.



- ١٠ الطائي، حميد و العلق، بشير، "تسويق الخدمات"، اليازوردي للطباعة و النشر، عمان ، الاردن، 2009.
- ١١ عريقات، حربي محمد، و عقل، سعيد جمعة، "التأمين و ادارة الخطر (النظرية و التطبيق)"، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2008.
- ١٢ -العمر، رضوان المحمود، "مباديء التسويق"، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الاردن، 2005.
- ١٣ عمر، حسين، "مباديء المعرفة الاقتصادية"، ذات السلاسل للطباعة و النشر، الكويت، ١٩٨٩.
- ١٤ العنكي، جبار و البلداوي، علاء عبد الكريم، "النظرية العامة للتأمين"، هيئة المعاهد الفنية، بغداد، ١٩٨٨.
- ١٥ -مرزه، سعيد عباس. "التأمين النظرية و الممارسة"، تنضيد شركة اعادة التأمين العراقية، الطبعة الاولى، بغداد، 2006.
- ١٦ الهوردي، سليم علي، "ادارة الخطر و التأمين"، الطبعة الاولى، المكتبة الوطنية، بغداد، العراق، ١٩٩٩.

ثانياً - الكتب الاجنبية:

- 17-Black, Kenneth & Skipper, Harold, "Life Insurance", Prentice Hall, 11th , USA, 1987.
- 18-Brockbank, Edward, "Life Insurance and General Practice", General Books, UK, 2011.
- 19-Shuntich, Louis, "The Life Insurance HANDBOOK", Marketplace Books, USA, 2003.
- 20-Willard, Charles, "the ABC of Life Insurance", Milton Keynes, UK, 2011.
- 21-William D. Perreault & E. Jerome McCarthy, Essentials of Marketing, 10th Edition, USA, 2006.

ثالثاً - مواقع الانترنت:

٢٢ http://en.wikipedia.org/wiki/Group_insurance

رابعاً - بيانات شركة التأمين العراقية العامة:

- ٢٣ تعرفه التأمين على الحياة لشركة التأمين العراقية العامة.
- ٢٤ التقرير السنوي لشركة التأمين العراقية العامة للفترة 1999 - 2008.

خامساً - المؤتمرات .:

- ٢٥ العلوي، عبد الامير شياع و الربيعي، محمد حسن عبد الامير، "التأمين على الحياة الفردي و الجماعي"، دراسة مقارنة في شركة التأمين العراقية العامة، المؤتمر العلمي الاول للفترة ٨-٩/٣/٢٠١١، جامعة بغداد، المعهد العالي للدراسات المحاسبية و المالية، ٢٠١١.

سادساً - الرسائل و الاطاريح:

- ١ الربيعي، محمد حسن، " دور التنبؤ بم عدلات الخسائر في التأمين الجماعي / دراسة تطبيقية في شركة التأمين العراقية العامة"، بحث تطبيقي مقدم الى مجلس المعهد العالي للدراسات المحاسبية و المالية لنيل شهادة الدبلوم العالي المعادل للماجستير في التأمين، جامعة بغداد، ٢٠١١.
- ٢ علي، عقيل جبر، " استراتيجيات ادارة الخطر و اثرها في التأمين العام"، بحث تطبيقي مقدم الى مجلس المعهد العالي للدراسات المحاسبية و المالية لنيل شهادة الدبلوم العالي المعادل للماجستير في التأمين، جامعة بغداد، ٢٠٠٩.