JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين

22 – 26 نوفمبر 2027

روما

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين

**المرجع:** 100353_2638 **التاريخ:** 22 – 26 نوفمبر 2027 **المكان:** روما **الرسوم:** GBP 6200

الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين دورة تدريبية مدتها أسبوع لوسطاء التأمين الجدد وموظفي حسابات العملاء لدى شركات الوساطة، الذين يعدون عروض المخاطر لشركات التأمين ويرشدون العملاء إلى التغطية المناسبة، ويخرج منها كل مشارك بملف طرح المخاطر والإسناد التأميني. وقد باتت شركات التأمين ترفض العروض الناقصة بسرعة أكبر، فصارت جودة العرض تحدد السعر ونطاق التغطية. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة.

## لماذا تهم الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين الآن

تتشكل أعمال الوساطة اليوم تحت ثلاثة ضغوط. فقد ضيقت شركات التأمين شهيتها للاكتتاب في عدد من الفروع، وصارت تطلب عروضا مكتملة ونظيفة قبل أن تقدم أسعارها. ويسأل العملاء، من شركات التطوير العقاري إلى مشغلي الخدمات اللوجستية، عن سبب اختيار مؤمن بعينه وعن العمولة التي يتقاضاها الوسيط. كما قلصت منصات التداول الرقمية المدة بين إرسال العرض وتلقي التسعيرة، فلم يعد هناك متسع لإصلاح عرض ضعيف. الإسناد الجيد يوفر تغطية تستجيب عند وقوع الخسارة، والإسناد الضعيف يترك ثغرات ونزاعات. وتستند الدورة إلى واجب العناية لدى الوسيط والإفصاح العادل وشفافية الأتعاب.

## المستفيدون من الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين

- موظفو حسابات العملاء الذين يجمعون بيانات العميل ويعدون العرض لكل تجديد أو خطر جديد
- وسطاء الإسناد المبتدئون الذين يتواصلون مع شركات التأمين ويفاوضون على الشروط ويوثقون ردود السوق
- موظفو خدمة العملاء الذين يشرحون التسعيرات والاستثناءات والشروط لحملة الوثائق
- موظفو دعم المطالبات الذين يعرضون خسارة العميل على المؤمنين ويتابعونها حتى التسوية
- موظفو العمليات الذين يراجعون المستندات والإفصاح عن الأتعاب واكتمال الملفات

يستفيد فريق الوساطة الذي يرسل موظفي الحسابات ووسطاء الإسناد معا من معيار موحد لإعداد العروض.

## قدرات الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين

يحول المشاركون خطر العميل إلى عرض يستطيع المكتتب تسعيره، ثم يقرؤون الردود الواردة بعين ناقدة.

- تقييم تعرضات العميل وتغطيته الحالية عبر استبيان منظم لجمع المعلومات — نطاق الإسناد
- بناء عرض للسوق يتضمن بيانات الخطر وسجل الخسائر والشروط المطلوبة — قرار التسعير لدى المؤمن
- مقارنة التسعيرات من حيث القسط والتحمل والحدود والاستثناءات وملاءة المؤمن — اختيار العميل للتغطية
- صياغة توصية مكتوبة تشرح المفاضلات بلغة واضحة — قرار العميل بالإبرام
- تطبيق خطوات مناصرة المطالبات من الإخطار حتى التسوية — تعافي العميل بعد الخسارة
- تحديد الأتعاب وتعارض المصالح في اتفاقية العميل — ثقة العميل بالوسيط

## مصطلحات الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين الأساسية

- عرض السوق — حزمة المعلومات التي يرسلها الوسيط إلى المؤمنين لوصف الخطر وسجل خسائره والتغطية المطلوبة.
- قسيمة الإسناد — مستند يحدد شروط التغطية المقترحة يوقعه المؤمنون لبيان الحصة التي يقبلونها.
- المؤمن القائد — شركة التأمين التي تضع الشروط في الإسناد المشترك ويقبلها المؤمنون التابعون.
- جدول مقارنة التسعيرات — جدول يضع شروط عدة مؤمنين جنبا إلى جنب لدعم التوصية.
- أتعاب الوسيط — العمولة أو الرسوم التي يتقاضاها الوسيط لترتيب التغطية، ويفصح عنها للعميل.
- مناصرة المطالبات — عمل الوسيط في عرض خسارة العميل على المؤمنين والسعي إلى تسوية عادلة.

## الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين يوما بيوم

### اليوم 1: دور الوسيط في سلسلة التأمين

- أدوار الوسيط والوكيل والمؤمن — من يمثل العميل
- واجب العناية والإفصاح العادل — حدود مسؤولية الوسيط
- اتفاقية شروط التعامل — نطاق الخدمة وتوقعات العميل
- أتعاب الوسيط والإفصاح عن تعارض المصالح — بناء الثقة منذ البداية
- مؤشرات شهية المؤمنين وطاقتهم الاستيعابية — أي الأسواق يتم التوجه إليها

### اليوم 2: فهم خطر العميل

- استبيان منظم لجمع معلومات العميل — التعرضات والأصول والتغطية الحالية
- ملخص سجل الخسائر وتجربة المطالبات — المصداقية لدى المكتتبين
- معاينة الخطر ومعلومات الموقع — دعم أسئلة الاكتتاب
- مراجعة ثغرات التغطية — التعرضات غير المؤمنة وأولويات العميل
- قائمة الوقائع الجوهرية — تجنب عدم الإفصاح عند الإسناد

### اليوم 3: بناء العرض وإرساله

- هيكل حزمة العرض — ترتيب يقرؤه المكتتب بسرعة
- صياغة قسيمة الإسناد — الصيغة المقترحة والحدود ومبالغ التحمل
- مصفوفة اختيار السوق — اختيار المؤمن القائد والمؤمنين التابعين
- تقييم ملاءة المؤمن — القوة المالية وسمعة سداد المطالبات
- سجل استفسارات المكتتبين — الرد على الأسئلة قبل التسعير

### اليوم 4: مقارنة الشروط وإرشاد العميل

- جدول مقارنة التسعيرات — القسط والحدود والاستثناءات والشروط
- نقاط التفاوض مع المؤمنين — تحسين الشروط قبل الإبرام
- خطاب التوصية المكتوب — شرح المفاضلات للعميل
- تعليمات الإبرام وتأكيد التغطية — إغلاق عملية الإسناد
- خطوات الإخطار بالمطالبة ومناصرتها — مساندة العميل بعد الخسارة

### اليوم 5: التطبيق العملي لملف طرح المخاطر والإسناد التأميني

- تطبيق استبيان جمع المعلومات على حالة عقارية — تأكيد النطاق
- تجميع حزمة العرض لخطر لوجستي — جاهزية الطرح في السوق
- مقارنة الشروط الواردة من المؤمنين — توصية معللة
- محاكاة مناصرة مطالبة — الاتفاق على موقف التسوية
- ملف طرح المخاطر والإسناد التأميني — مراجعة الزملاء والاعتماد النهائي

## تطبيق الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين بعد الدورة

- إعادة بناء حزمة العرض لتجديد قادم باستخدام الاستبيان المنظم وقائمة الوقائع الجوهرية
- اعتماد جدول مقارنة التسعيرات وخطاب التوصية المكتوب لكل إسناد جديد في فريق الحسابات

## أسئلة حول الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين

### ما الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين، ولماذا تهم الآن؟

هي عمل الوسيط في عرض خطر العميل على شركات التأمين وتأمين تغطية مناسبة له. وتهم الآن لأن المؤمنين يرفضون العروض الناقصة بسرعة، ولأن العملاء ينتظرون مبررا واضحا لكل اختيار.

## من المستفيد من مهارات الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين؟

يستفيد منها موظفو حسابات العملاء ووسطاء الإسناد المبتدئون وموظفو خدمة العملاء ودعم المطالبات. فكل منهم يعد جزءا من الإسناد أو يعرضه أو يشرحه للعميل.

## كيف تختلف الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين عن دورة في الاكتتاب؟

تنظر إلى الخطر من جهة العميل في السوق. فدورة الاكتتاب تعلم المؤمنين قبول الخطر وتسعيره، أما هذه الدورة فتعلم الوسطاء عرض الخطر ومقارنة الردود وإرشاد العميل.

## ماذا تعود به من دورة الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين؟

تعود بملف طرح المخاطر والإسناد التأميني لخطر حقيقي أو نموذجي. ويضم الملف استبيان جمع المعلومات وحزمة العرض وجدول المقارنة وخطاب التوصية.

## الوساطة التأمينية وطرح المخاطر على المؤمنين: الطريق إلى الأمام

يوجه ملف طرح المخاطر والإسناد التأميني أولا قرار الوسيط بشأن المؤمنين الذين يتوجه إليهم في التجديد التالي.
ويستخدمه موظفو الحسابات ووسطاء الإسناد لإحاطة المكتتبين، ويستخدمه موظفو خدمة العملاء لشرح الاختيار النهائي.
وبعد أول استخدام تستحق مراجعة جدول المقارنة لمعرفة الشروط التي تحسنت في السوق والثغرات التي بقيت.