

"أثر الثقافة التأمينية في حركة التجارة في العراق"

بحث تطبيقي في محافظة كربلاء المقدسة

المدرس المساعد

مصطفى محمد حسن الكشوان

كلية الطف الجامعة

[mr88a@yahoo.com](mailto:mr88a@yahoo.com)

### الملخص

ان علاقة التأمين بالنمو الاقتصادي والتجاري في الدول المتقدمة هي علاقة قوية جدا، إذ يعد قطاع التأمين فيها من القطاعات المهمة والحيوية، إذ تمثلت مشكلة البحث الرئيسة في أن التأمين في العراق لم يرتق بالشكل المطلوب في مجال النشاط التجاري وكانت من اهم فرضيات البحث للتأمين دور ايجابي في تنمية النشاط التجاري، ويهدف هذا البحث إلى بيان أهمية ثقافة التأمين لدى التاجر الكربلائي ومن خلال البحث استنتج أن التاجر الكربلائي لا يشتري سوى المنتجات التأمينية الإجبارية ولا يملك وعياً تأمينياً، واوصى البحث ضرورة العمل على رفع الثقافة التأمينية لدى التجار بشكل خاص من خلال اللقاءات التلفازية والندوات والتي تظهر اهمية التأمين بجميع مفاصله وبالأخص اهميته في دفع النشاط التجاري وحماية التجار.

الكلمات الافتتاحية: الثقافة التأمينية، التجارة، التاجر.

### The effect of insurance culture on the movement of trade in Karbala

Assist.instructor

*Mustafa Muhammad Hassan Al-Kaishwan*

Al-Taf University College

### Abstract

The relationship between economic and commercial growth with insurance in developed countries is a very strong relationship, as the insurance sector is one of the important and vital sectors. The main problem of the research was that insurance in Iraq did not rise as required in the field of commercial activity, where one of the most important hypotheses of research that insurance has a positive role in the development of commercial activity. This research aims at the importance of the insurance culture of the Karbalai merchants. Through the research, it was concluded that the Karbalai merchants only buy compulsory insurance products and do not have insurance awareness. The research recommended the need to work on raising the insurance culture for merchants in particular through TV interviews and seminars, which show the importance of insurance in all its aspects, especially its importance in advancing commercial activity and protecting the traders.

**Keywords:** Insurance culture, Trading, merchant

## المقدمة

منذ أن خلق الإنسان وهو يسعى للحد من المخاطر والحصول على الأمن وكلمة التأمين توحى إلى الاطمئنان والهدوء وهذا لا يتعارض مع مشيئة الله عز وجل وقضائه وقدره، فهو من الحاجات الأساسية التي يسعى الإنسان لتحقيقها بعد الأكل والشرب أي أن الحاجة إلى الأمن من الحاجات الضرورية تأتي بعد الحاجات الفيزيولوجية كالأكل والشرب مما جعل حاجة الأمن بالمرتبة الثانية في قاعدة هرم الحاجات.

تعد التجارة من الأنشطة الاقتصادية المهمة في حياة الإنسان والمعروفة منذ القدم لدى البشرية فأسهمت التجارة في تعزيز تبادل البضائع والخدمات أو كليهما معا بين طرفين أو أكثر ومع التطورات التي شهدتها الحضارة الإنسانية تطورت معها الأنشطة التجارية بشكل تدريجي حيث امتد النطاق الخاص بها لتصبح بين دولتين وأكثر، كما أنها ساعدت على تطوير المجتمع من حيث أنها ساعدت على الحد من البطالة بتوفير فرص العمل. يلعب التأمين دورا مهما وفاعلا في تنمية النشاط التجاري وتطويره وذلك من خلال تخفيف درجة المخاطر وتوفير سيولة مالية عن طريق ارجاع التاجر الى ما كان عليه في حالة حدوث الخطر والتي تواجه التجارة في زيادة حجم الصادرات والواردات من خلال تأمينها بشكل كلي أو جزئي وتخفيف القائمين على هذا الأمر وفي هذا المجال لا سيما النشاط التجاري الذي يشكل نسبة كبيرة ومساهمة فاعلة في اقتصاد كربلاء. واعتماداً على ما تقدم من صفات لشركات التأمين كونها منشآت

مالية لها اثر في التنمية الاقتصادية، وصفات خاصة بها تتعلق بالتأمين وتعويض الخسائر المتحققة.

## المبحث الاول - منهجية البحث

### اولاً: دوافع البحث

حفزت بعض الظواهر لعمل هذه البحث. وفقاً لذلك، يلخص هذا القسم تلك الظواهر بسبب قلة الوعي لدى التجار في قطاع التأمين، والاستفادة منه بالشكل المطلوب وكذلك على شركات التأمين تكثيف جهودها في استخدام طرق لتسويق خدمات التأمين وتطويرها لتوعية التجار لذلك.

### ثانياً: مشكلة البحث

على الرغم من اهمية قطاع التأمين الا ان دور التأمين في النشاط التجاري ما زال ضعيفاً، وعليه تتلخص مشكلة البحث بما يلي:

١. كيف يمكن تطوير الثقافة التأمينية لدى التاجر الكربلائي؟
٢. ما مدى مساهمة الثقافة التأمينية في النشاط التجاري؟
٣. هل ينحصر التأمين على تقديم خدمات تأمينية فقط؟

### ثالثاً: أهمية البحث

### خامساً: فرضيات البحث

١. التاجر الكربلائي لا يملك وعياً تأمينياً بشكل كاف
  ٢. للتأمين دور ايجابي في تنمية النشاط التجاري
  ٣. غياب الخبرات الفنية والكوادر ينعكس بصورة سلبية على تحقيق اهداف تنمية النشاط التجاري.
- تبرز أهمية البحث من خلال انه مهما كان نوع النظام التأميني ومجال تطبيقه هو نظام تعاوني علاوة على كونه نظاماً إنسانياً تجد له دوراً اقتصادياً ريادياً يدفع عجلة التنمية ويحقق التوازن الاقتصادي للمجتمع، من هنا تبرز أهمية الثقافة أو بالأصح التثقيف والوعي التأميني في ترسيخ تلك الأهداف والمبادئ النبيلة حيث ستشكل هذه المعرفة أساساً يعتمد عليه في تحقيق النجاح المشترك لطرفي عقد التأمين.

### سادساً: حدود البحث

#### أ. الحدود المكانية:

١. كربلاء المقدسة

٢. شركات التأمين العراقية

ب. الحدود الزمانية: من ٢٠١٤-٢٠١٨

### سابعاً: مصادر جمع المعلومات

تم الحصول على المعلومات التي تدعم البحث والجانب النظري له من عدة مصادر لغرض استكمال البحث، هذه المصادر هي المصادر العلمية للكتب والدوريات العربية والأجنبية المتعلقة بموضوع البحث. كما تم تعزيزه من خلال الزيارات الميدانية والمقابلات الشخصية وعمل الاستبيان الخاص بالبحث وتم استخدام المنهج الاحصائي الوصفي والتحليلي ومقياس ليكرت ذي التدرج الخماسي وتم جمع البيانات عن طريق المصادر الاولية (الاستبيان).

### رابعاً: أهداف البحث

يهدف البحث الى:

١. معرفة العوامل المؤدية إلى نقص ثقافة التأمين لدى التاجر الكربلائي.
٢. التعرف على الدور الذي يلعبه التأمين في تطوير النشاط التجاري.
٣. قياس درجة اهتمام التاجر الكربلائي بخدمة التأمين.
٤. تصحيح المفاهيم الخاطئة ومعتقدات سلبية عن خدمة التأمين وتقديم مزايا التأمين
٥. توجيه مديري شركات التأمين للاهتمام بالتسويق لتوعية المستهلك بمدى أهمية خدمة التأمين

## ثامناً : مخطط البحث

أما في الاصطلاح فتُعرّف الثقافة على أنّها نظام يتكوّن من مجموعة من المعتقدات، والإجراءات، والمعارف، والسلوكيات التي يتمّ تكوينها ومشاركتها ضمن فئة معيّنة، والثقافة التي يكوّنها أيّ شخص يكون لها تأثير قوي ومهم على سلوكه (Gill, 2013: 71) وتدلّ الثقافة على مجموعة من السمات التي تميّز أيّ مجتمع عن غيره، منها: الفنون، والموسيقى التي تشتهر بها، والدين، والأعراف، والعادات والتقاليد السائدة، والقيم، وغيرها (Gabriel, 1998: 97).

### ١-٢: ثقافة التأمين (insurance's culture)

رغم مرور ما يقرب من مائة عام على وجود نشاط التأمين مازالت مشكلة الوعي التأميني لدى المتعاملين معه تمثل حجر العثرة للشركات في رفع معدلات نموها ونسبة مساهمتها بالنتائج المحلى الإجمالي، إن الوعي التأميني لدى المتعاملين ما زال موضوع الساعة وكل ساعة بالنسبة لقطاع التأمين، ويعد من أبرز مشكلاته ويحتاج إلى أساليب مبتكرة لتنميته لدى الأفراد والمتعاملين. على شركة التأمين السعي لتمويل فقرات متخصصة للتوعية بمنافع التأمين وأثره في الاقتصاد القومي من خلال البرامج الإذاعية والتلفزيونية والصحف المقروءة والإلكترونية، فضلاً عن مخاطبة وزارة التعليم بأن تتضمن المناهج الدراسية في المراحل المختلفة دور التأمين وفوائده. (عريقات وعقل، ٢٠٠٨: ٤٣).

### ١-٣ مفهوم التأمين (The concept of insurance)

ان للتأمين علاقة وثيقة مع مختلف العلوم الاقتصادية والاجتماعية والزراعية وعلى ذلك تختلف



## المبحث الثاني - الثقافة التأمينية والنشاط التجاري

### ١: الثقافة التأمينية Insurance culture

#### ١-١: الثقافة (the Culture)

هي كلمة تحمل معاني مختلفة منها: العمل السيف، والثقافة هي الخشبة التي تُسوَّى الرماح بها، فعند قول جملة (تثقيف الرماح) يعني تسوية الرمح بألة الثقاف، ومن جهة أخرى تُعرّف الثقافة على أنّها الفطنة، فعند القول (ثقف الرجل ثقافة) يعني أنّه صار رجلاً حاذقاً وذو فطنة، وتعني كلمة ثقافة، كل ما يضيء العقل، ويهذب الذوق، وينمي موهبة النقد، وباشتقاق كلمة ثقافة من الثُّفُّ يكون معناها الاطلاع الواسع في مختلف فروع المعرفة، والشخص ذو الاطلاع الواسع يُعرّف على أنّه شخص مثقّف. (art.uobabylon.edu.iq).

ضمان أنفسهم ضد هذا الخطر (Mishra، ٢٠٠٠: ١٦).

#### ٤-١ تعريف التأمين

يقتضي وضع تعريف سليم للتأمين بيان الأفكار الأساسية التي يستند عليها نظام التأمين، وتقوم فكرة التأمين على الأسس الآتية:

١. وجود علاقة قانونية بين المؤمن والمؤمن له تستمد وجودها من عقد التأمين ويفترض وجود تلك العلاقة ان هناك خطراً أو حادثاً يخشى وقوعه للمؤمن له ويقوم المؤمن بتغطية ذلك الخطر عند وقوعه. ذلك نظير قسط معين يدفعه المؤمن له للمؤمن دورياً، والمؤمن الذي عادة ما يكون شركة أو جمعية. (ابو السعود، ٢٠٠٩: ١٣)

٢. تنظيم التعاون: يقوم المؤمن بتنظيم التعاون بين المؤمن لهم لمواجهة الإخطار التي يتعرض لها بعضهم. فتعدد المؤمن لهم يعد أمراً ضرورياً لكي لا يصبح التأمين عملية مقامرة أو رهان، أو عملية مضاربة بين شخصين تقتصر على مجرد نقل الخطر من شخص لآخر. فالتأمين ليس عملية فردية بين شخصين بل هي عملية جماعية تقوم على أسس فنية وعلمية مدروسة. (البياتي، ٢٠١٠: ٩).

٣. حساب الاحتمالات: تستعين شركات التأمين في القيام بعمليات التأمين بمبادئ علم الإحصاء لمعرفة مدى احتمال وقوع الخطر بالنسبة لمجموعة من الأفراد ووقت وقوعه ولتحديد قيمة قسط التأمين. (ابو السعود، ٢٠٠٩: ١٣)

#### مفهوم التأمين في اللغة

ان كلمة تأمين مأخوذة من الأمان الأمان بمعنى

آراء الباحثين بتحديد مفهوم التأمين، فهو يعد نوعاً من التضامن والتكافل الاجتماعي ويمكن من خلاله توزيع الخسارة التي تحل بالفرد على مجموعة من الأفراد يهددهم خطر الخسارة وعلى هذا تتجسد الوظيفة الاجتماعية والاقتصادية للتأمين في رفع الخسارة عن الفرد وتوزيعها على الجماعة وبهذا تشارك الجماعة في تحمل الخسارة التي تلحق بأي فرد من أفرادها. وينظر البعض الى التأمين على أنه نوع من المقامرة، ولا يعرفون أهميته الاقتصادية والاجتماعية التي تعود بالفائدة على المجتمع ككل، وان هذا الاعتقاد الخاطيء يفسر بان المؤمن له يربح بالمقابل يخسر المؤمن أن تحقق الحادث وان التأمين ليس عملاً من اعمال المقامرة، بل هو عمل هدفه حماية أفراد المجتمع من الكوارث الطبيعية والاقتصادية وأثارها الكبيرة التي لا يمكن السيطرة عليها (بهيج، ٢٠٠٧: ٢٤).

وأن أخطار الطبيعة عندما تقع فان التأمين يعد وسيلة لتخفيف الخسائر وتقليلها، وليس منع وقوعها مهما كانت اسبابها سواء كانت طبيعية أم بشرية (حريز وعبوي، ٢٠٠٨: ١٦). أما من ينظر للتأمين من الناحية الاقتصادية فان التأمين هو اداة اقتصادية يمكن من خلالها استبدال خسارة كبيرة محتملة الوقوع، بخسارة صغيرة مؤكدة الوقوع (سلام و شقيري، ٢٠٠٧: ٨٩) وإن معنى الخسارة الكبيرة المحتملة الوقوع هي تحقق الخطر المؤمن منه، أما الخسارة الصغيرة المؤكدة الوقوع فهي القسط المدفوع. كما وصف التأمين بالجهاز الذي ينشر منطوق الخسارة التي يسببها خطر معين على عدد من الافراد الذين يتعرضون لها والذين يوافقون على



خسارة احتمالية يتعرض هذا الأخير، في مقابل مبلغ من النقود هو القسط الذي يقوم المستأمن بدفعه إلى المؤمن). (البياتي، ٢٠١٠: ١٢).

#### ١-٥ أهمية الثقافة التأمينية

##### (importance of insurance's culture)

تعد الثقافة التأمينية واحدة من الأهداف الاجتماعية لصناعة التأمين التي تسعى في كل جوانبها إلى تثقيف المجتمع افراداً ومنظمات في كيفية الانتباه إلى المخاطر التي تحيط بهم في حياتهم اليومية والعملية وما ينتج عنها من خسائر، إلى جانب كيفية إدارة المخاطر بشكل كفوء وفعال عن طريق اللجوء إلى شركات التأمين التي هي جهات فعالة في إدارة الخطر نظراً لإمكاناتها الفنية والمالية، وعليه يمكن أن نوجز ما تحمله الثقافة التأمينية من أهمية لا تختلف عن أهمية التأمين بوصفه نشاطاً لإدارة الخطر، على النحو الآتي:

##### أ: الأهمية الاقتصادية

يساهم التأمين في الاستقرار الاقتصادي لما يوفره من وعي بحمايته لمختلف الأنشطة الاقتصادية، مما يحفز أصحاب الأموال على استثمار أموالهم في أوجه الاستثمار كافة، لمعرفةهم بكيفية ضمان التعويض. (العطير، ٢٠٠٦: ٥٢).

##### ب: الأهمية الاجتماعية (Social Significant)

١. التأمين يبعث الأمان في نفوس المؤمن لهم؛ إذ إن وجود التأمين يجعل الشخص (المؤمن له) يعمل في جو من الراحة والأمان ويزيل عنه حالة القلق النفسي خوفاً من تعرضه لخسارة ما، مما يؤدي إلى

إي الأمان هو طمأنينة النفس وزوال الخوف، والأمن ضد الخوف والأمانة ضد الخيانة والإيمان ضد الكفر والإيمان بمعنى التصديق ضده التكذيب. وجاء التأمين في الموسوعة البريطانية تحت كلمة (Insurance) هو: وسيلة اجتماعية يشترك فيها جمع كبير من الناس بنظام المساهمة العادلة يتحقق فيه تخفيف أو إزالة أنواع المخاطر أو الإضرار الاقتصادية بين أفرادهم. وهذا التعريف هو تعريف عام يهدف إلى إظهار نتائج التأمين على المجتمع من ناحية اجتماعية عن طريق تعاون المجتمع في تحمل خسارة حلت بفرد منهم وتفتيت أضرارها عليهم جميعاً. (محمد، ٢٠٠٧: ١٦)

#### إما مفهوم التأمين اصطلاحاً

ثار الاختلاف بين رجال القانون والاقتصاد والاجتماع لوضع تعريف واحد للتأمين، حيث عرف (فريدمان) التأمين بأنه الفرد الذي يقوم بشراء تأمينات من الحريق على منزله، يفضل تحمل خسارة مالية صغيرة مؤكدة (قسط التأمين) بدلاً من أن يبقى متحملاً خليطاً من احتمال ضعيف لخسارة مالية كبيرة (قيمة المنزل كاملة) واحتمال كبير بان لا يخسر شيئاً وهذا يعني انه يفضل حالة التأكد عن حالة عدم التأكد. كما يعرف التأمين لدى الاقتصاديين بأنه عمل من أعمال التنظيم والإدارة وذلك لأنه يقوم بتجميع إعداد كافية من الحالات المتشابهة لتقليل درجة عدم التأكد إلى إي حد مرغوب فيه. (البدراوي، ١٩٨٦: ١٤٧).

وهناك من عرفه (عقد يتعهد بمقتضاه شخص يسمى المؤمن بان يعوض آخر يسمى المستأمن عن

المنتج التأميني الذي يفى باحتياجاته من عدمه.  
د. شعور الأفراد بعدم أهمية التأمين وأن التكلفة التي يدفعها لشراء التأمين هي عبء وثقل يرهق ميزانيته.

هـ. عدم الرجوع للهيئة العامة للرقابة المالية للاستفسار عن أي مسائل أو عقبات تأمينية قد تواجه العميل نتيجة لعدم الوعي بدور الهيئة في حماية حقوق حملة الوثائق والمستفيدين منها.

و. ضعف المصدقية والثقة المتبادلة بين شركة التأمين و العميل بعدم التعويض في حالة حدوث الخطر.

١-٧ أسباب نقص الوعي التأميني بالبلدان العربية: (السيد، ٢٠١٠)  
التي يمكن إجمالها فيما يلي:

أ. عدم اهتمام بعض الحكومات بقطاع التأمين.  
ب. ضعف البنية الاقتصادية لبعض البلدان العربية واعتمادها على قطاعات إنتاجية تقليدية تمثل المورد الرئيس للدخل القومي.  
ج. عدم قناعة الكثيرين بشرعية التأمين.  
د. انخفاض الدخول لدى قطاعات المواطنين مما لا يمكنهم من الصرف على شراء وثائق التأمين وانحصار ذلك في الأوساط التجارية والطبقات الغنية.

هـ. إهمال شركات التأمين نشر الوعي التأميني لدى الجمهور سواء بحاجاتهم والتغطيات التأمينية المتاحة وتوعية الأفراد بحقوقهم التأمينية بل وعلى العكس كان تعامل بعض شركات التأمين

زيادة إنتاجيته ويجعله مطمئناً على ممتلكاته من حدوث أي خسارة (عريقات وعقل، ٢٠٠٨: ٩٣).  
٢. بالتأمين يوفر الوقاية للمجتمع حيث يقوم التأمين بالعمل على تقليل نسبة وقوع الحوادث والحد من المخاطر وذلك عن طريق الاستعانة بالخبراء والإحصائيين لدراسة مخاطر العمل بهدف الحد من احتمال تحقق هذه المخاطر ومحاوله تجنب وقوعها مما يساعد على تحقيق الاستقرار الكامل للمشروعات، وينمي الشعور بالمسؤولية عن طريق إصدار التعليمات والتوجيهات (ناصر، ٢٠٠٧: ٤٤) للتأمين دور اجتماعي في خدمة البيئة والمجتمع في مجالات عدة منها توفير الحماية التأمينية لمن هم في أشد الحاجة إليها من أخطار يتعرضون لها ولا دخل لإراداتهم في حدوثها ولا قدرة لهم على حماية أنفسهم منها (محمد، ٢٠٠٩: ١٥).

١-٦ هناك مجموعة من الاسباب لانخفاض الثقافة التأمينية لدى المتعاملين مع شركات التأمين ومنها: (القشاش، ٢٠١٥: ٢٥)

أ. قد يكون الفرد مدركاً لأهمية التأمين لكنه لا يعلم أي نوع من المنتجات التأمينية هو في احتياج إليه.  
ب. عدم اهتمام الفرد المتعامل مع قطاع التأمين بقراءة الشروط والاشتراطات الموجودة بوثيقة التأمين مما قد يتسبب في ظهور مشاكل عديدة مع شركات التأمين.

ج. عدم الالتزام بتنفيذ توصيات شركات التأمين عند معاينة الممتلكات المراد تأمينها وإعطاء الأولوية المطلقة لسعر التأمين وقيمة القسط بغض النظر عن الخدمة التأمينية المقدمة من خلال الشركة أو



أصحاب المهن وتأمين المنشآت بقيمة أقساط منخفضة.

ب. الابتكار والتطوير في المنتجات؛ وهو ما يعني بلغة التأمين العمل على ابتكار منتجات تأمينية جديدة تلبي رغبات قطاع كبير من العملاء، وكذلك تطوير المنتجات الموجودة بما يتناسب واحتياجات السوق الكربلائي، وعدم الاعتماد على المنتجات النمطية.

ج. تعاون شركات التأمين مع المنظمات والأطراف ذات العلاقة مثل المستشفيات وشركات إدارة الخدمات الطبية لنشر الثقافة التأمينية في المدارس والجامعات بما ينعكس بشكل غير مباشر في النتائج النهائية لشركات التأمين ونسبة مساهمة القطاع بالنتائج الإجمالي للدخل القومي.

د. تنظيم مسابقات تأمينية بين العاملين بالقطاع لتنشيط العاملين وحثهم على الاطلاع على الجديد في الأسواق الأخرى بالتعاون مع الجامعات والأكاديميات العلمية المتخصصة.

هـ. استهداف الشركات لرفع الوعي التأميني يجب أن يبدأ من المراحل العمرية الأولى وخلال مرحلة الدراسة الابتدائية للتعريف بالتغطيات التأمينية المختلفة.

ويوضح الشكل (١) العوامل المؤثرة في زيادة الثقافة التأمينية.

#### ١-٩ أنواع التأمين

ينقسم من حيث الشكل إلى ثلاثة أقسام هي:

سببا في وجود انطباعات وردود أفعال سيئة لدى الجمهور تجاه صناعة التأمين.

و. عدم الاهتمام من قبل شركات التأمين العربية بتأمينات الحياة أو تأمينات الأشخاص التي تمثل نحو ٦٠٪ من حجم أقساط التأمين في العالم.

ز. ي-ضعف أداء العاملين في الجهاز الإنتاجي في العديد من الأسواق من حيث الدراية الفنية وتكامل أداء الخدمة التأمينية.

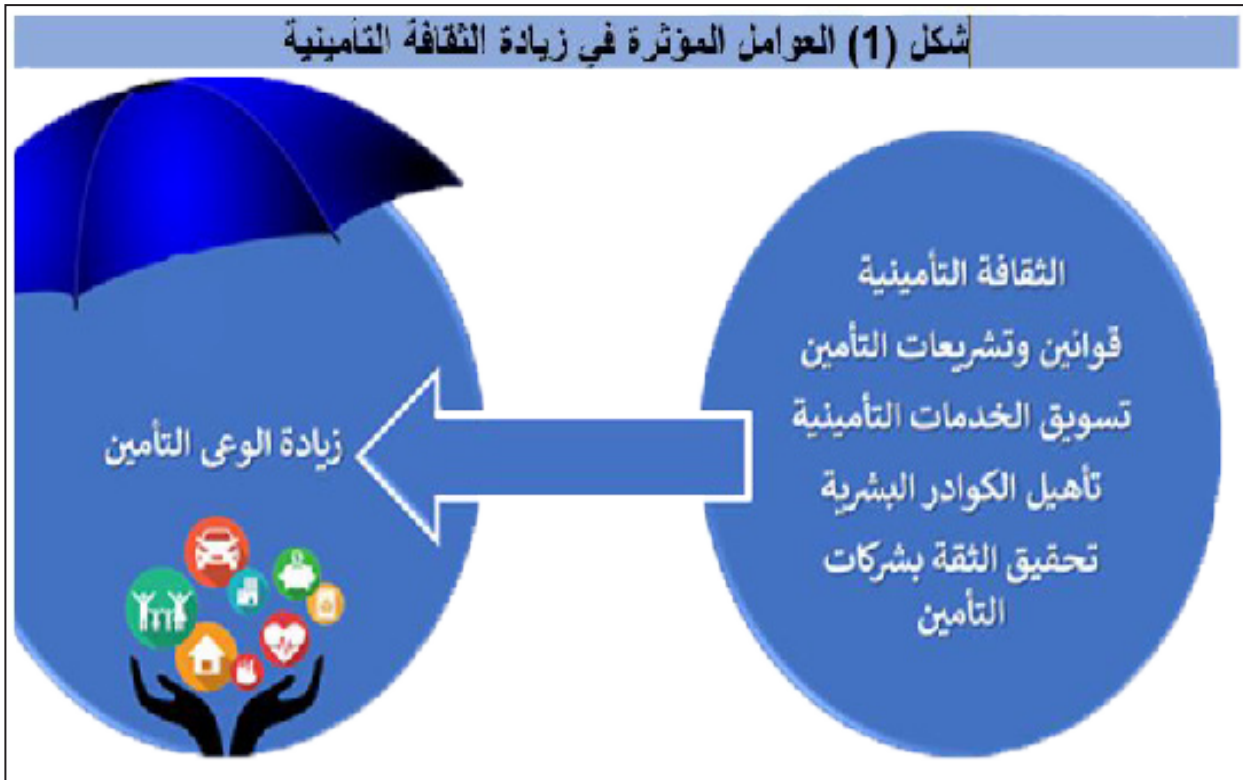
ح. عدم اهتمام شركات التأمين بتطوير أي منتجات تأمينية جديدة ومن الملاحظ أن غالبية التغطيات الموجودة تقليدية وغير شاملة.

ط. عدم اخذ شركات التأمين في الحسبان المفاهيم التسويقية الحديثة فيما يتعلق بقياسات اتجاهات الأفراد ومفاهيم إرضاء العملاء وتكامل العملية الخدمية.

٨-١ لزيادة معدلات الوعي التأميني يجب تفعيل عدة امور منها: (المجموعة العربية للتأمين [www.arig.com.bh](http://www.arig.com.bh))

من اجل زيادة التأمين يجب تفعيل ما يأتي:

أ. أهمية استصدار مجموعة من التأمينات الإجبارية؛ وفي هذا الصدد لا بُدَّ من مخاطبة الدولة لإصدار تشريعات جديدة تعمل على إلزام المجتمع بشراء أنواع من التأمين بشكل إجباري مثل إلزام أصحاب العمل بشراء تأمين مسؤولية رب العمل نظراً لارتباطه بحجم الضرر الواقع على العامل، وكذلك مسؤولية المنتجات وغيرها من الأنواع وتأمينات المسؤولية المهنية للعديد من



#### ١-٨-١ التأمين التجاري

هذا النوع من التأمين هو السائد، بل هو الذي تنصرف إليه كلمة التأمين عند إطلاقها، وفي هذا النوع من التأمين يلتزم المؤمن له بدفع قسط محدد إلى المؤمن وهو الشركة التي يتكون أفرادها من مساهمين آخرين غير المؤمن لهم، وهؤلاء المساهمون هم الذين يستفيدون من أرباح الشركة. تتميز التأمين التجاري بانفصال صفة المؤمن له عن صفة المؤمن فليس المؤمن إلا وسيطاً بين المؤمن لهم وأصحاب رؤوس الأموال المستثمرة في قطاع التأمين، كما أن قيمة القسط ثابت ولا يتم التعديل إلا باتفاق جديد مع المؤمن كما يتميز بعدم وجود التضامن بين المؤمن والمؤمن لهم حيث يتحمل المؤمن بمفرده تبعه ما يتحقق من مخاطر أيا كان حجمها من حصيلة الأقساط التي يتم جمعها. (Christophe، ٢٠٠٦: ٩٨)

#### ٢-٨-١ التأمين التعاوني أو (التبادلي)

وهو بشكل عام يقوم على فكرة مؤداها: أن توزيع النتائج الضارة لحادثة معينة على مجموعة من الأفراد بدلاً من أن يترك من حلت به الكارثة يتحمل نتائجها وحده. ولهذا التأمين صورتان: (بدوي، ٢٠٠٩: ١٥٦).

**الصورة الأولى: التأمين التعاوني البسيط أو (التبادلي المباشر):** والمراد به إن تتعاون مجموعة من الأشخاص لتفادي الأضرار الناتجة عن خطر معين، بحيث يدفع كل منهم مبلغاً من المال ليتم تعويض من أصابه الخطر منهم من مجموع تلك الاشتراكات، إذا بقي شيء أعيد إليهم، وإذا لم تف الأقساط أخذ منهم.

**الصورة الثانية: التأمين التعاوني المركب أو (التبادلي المتطور)،** وهو تأمين تعاوني بسيط في

يتم تحويله باشتراكات من المستفيدين ومن أصحاب العمل. والدولة هنا تتحمل العبء الأكبر، ومنه التأمينات الاجتماعية والصحية والتقاعدية وغيرها من التأمينات العامة. وهو عمل اجتماعي تقوم به الدولة بقصد تأمين مستقبل مواطنيها ودرء أثر الحوادث المفاجئة عنهم. (Couilbault, Constant, 2009: 39, 40)

١-١٠ تصنيف منتجات التأمين حسب نوع التاجر  
تصنف منتجات التأمين حسب نوع التاجر كما هو موضح في الجدول التالي:

الأصل إلا انه تتولى إدارته شركة متخصصة بصفة الوكالة، ويكون جميع المستأمنين مساهمين في هذه الشركة. وتتكون منهم الجمعية العمومية، ثم مجلس الإدارة.

### ١-٨-٣ التأمين الاجتماعي أو (العام)

وهو ما تقوم به الدولة أو إحدى هيئاتها العامة لصاح فئة من فئات المجتمع ضد الأخطار التي تصيبهم في أنفسهم فتؤدي إلى عدم قدرتهم على الكسب بشكل دائم أو مؤقت مثل خطر البطالة والمرض وأصابات العمل أو الشيخوخة، وهو إلزامي

### الجدول (١) تصنيف المنتجات التأمينية (YEATMAN. J, 2005: 127, 166)

المنتجات التأمينية	
تأمين الأضرار Assurance Damages	تأمين الأشخاص Assurance de Personas
عقد تأمين السكن متعدد الأخطار / عقد تأمين السيارات. تأمين نشاطات الترفيهية (رياضة-صيد. / المساعدة. / تأمين ضد أضرار مختلفة) تأمين أشياء ثمينة-تأمين جميع الأضرار أشياء أخرى-تأمين النقل- تأمينات مختلفة- تأمينات العمارات).	تأمين الحوادث الفردي / تأمين الصحي / تأمين الحياة) ضمانات الوفاة- ضمانات خلال الحياة- تأمين المختلط / (...تأمين المدخرات) رؤوس أموال-ضمانات المكملة...)
المنتجات التأمينية الخاصة بالمستهلك الصناعي	
تأمين الأضرار Assurance Damages	تأمين الأشخاص Assurance de Personas
ضد الحريق أخطار ملحققة (انفجارات- كوارث الطبيعية CAT- NAT أي تأمين ضد الكوارث الطبيعية - المياه - الثلوج الفيضانات-وانقلابات الشعبية..) تحطم الآلات/ تأمين ضد فقدان الصادرات / تأمين ضد السرقة تأمين المسؤولية المدنية / تأمين المتعدد أخطار في المؤسسات المهنية / تأمين النقل / تأمين طائرة / تأمين القرض récentes evolution / مسؤولية المدنية للمفوضين الاجتماعيين مسؤولية المدنية بعد التلوث وأخطار سياسية / أخطار الفلاحة	حوادث العمل / عقود الاحتياط (تأمين أمراض العامل وأقربائه من العائلة *أخطار الشيخوخة - خطر البطالة - خطر وفاة عامل-خطر فقدان الدخل) / تأمين يدعى: HOME CLÉS * تأمين الأشخاص لأصحاب شركات

## ٢: التجارة Trading

### ١-٢ مفهوم التجارة (النشاط التجاري)

(commercial activities)

يُطلق مصطلح التجارة على الأعمال التجارية التي يتم من خلالها بيع وشراء السلع والخدمات، وتُعدّ التجارة إحدى فروع الأعمال، وقد تتمّ التجارة في نطاق ضيق داخل السوق المحلي، أو خارج حدود البلد، وقد يكون أحد أطراف التجارة أشخاصاً، أو شركات، أو بلدان، وتختص التجارة بعملية توزيع البضائع المنتجة، ويندرج تحت مصطلح التجارة أنظمة تُطبّق محلياً ودولياً، منها: الأنظمة القانونية، والسياسية، والاجتماعية، والاقتصادية، والثقافية، والتكنولوجية، ويشمل مفهوم التجارة جميع العمليات المالية من بيع وشراء لمنتج معين، وغالباً تتم التجارة بالمنتج على نطاق دولي بين بلدان مختلفة، تتأثر التجارة من حيث نقل البضائع من مكان إلى آخر ببعض المزايا التي تضمن استمراريتها وتوسّعها، مثل: المزايا الجغرافية، والتكنولوجية، والاقتصادية، وتميّزت بعض الشعوب عن غيرها بالتجارة بسبب هذه المزايا، كالمصريين، والسومريين، وسكان بلاد ما بين النهرين، والعرب، وغيرهم (marketbusinessnews.com).

ويعرف النشاط التجاري بأنه النشاط الاقتصادي الذي يتجلى في صورة تبادل للسلع والخدمات في المجتمع باستخدام أساليب مختلفة وتكون بين الأفراد إلى أن تصل إلى الدول. وبهذا المفهوم نرى بأن النشاط التجاري يرتبط أساساً بعملية الإنتاج التي تؤثر وتتأثر بالموارد الطبيعية والبيئة الموجودة في

## العالم (mufahras.com).

### ٢-٢ أهمية التجارة

تتمتع التجارة بأهمية كبيرة في المجتمعات المختلفة، ومن فوائد التجارة ما يأتي: (tipsinfluencer.com.ng)

أ. تُلبّي التجارة الاحتياجات الأساسية للناس، من خلال نقل البضائع من أيّ مكان في العالم إلى أيّ مكان آخر.

ب. تُساعد التجارة على تحسين مستوى معيشة الأفراد، إذ توفر السلع بمختلف أنواعها وتجعلها في متناول اليد، إذ توفرها في الوقت والمكان والسعر الذي يُناسب الفرد.

ج. تربط التجارة بين المستهلك والمُنتج، إذ يطلع المستهلك على آخر المنتجات والبضائع من خلال الإعلانات على البضاعة، ويحصل المُنتج على ردود أفعال المستهلك عن طريق استطلاعات الرأي التي تتمّ على عملية تسويق البضاعة.

د. تُساعد التجارة على تقليل البطالة، فكلّما تطوّرت التجارة زادت الشركات التجارية التي تحتاج إلى موظفين؛ ممّا يزيد من فرص العمل.

هـ. تُساهم التجارة في زيادة الدخل القومي للبلد؛ ممّا يجعلها أكثر ثراءً.

و. تُساعد التجارة في تعزيز الإنتاج.

ز. تُطوّر التجارة القطاع الصناعي.

ح. تُساهم التجارة في تطوير البلدان وتنميتها.

يعد مفهوم التجارة الداخلية عن العمليات التجارية التي يتم فيها تداول السلع بين التجار في السوق المحلي ضمن منطقة جغرافية محددة، وتُقسم التجارة الداخلية إلى نوعين، هما كالاتي: (عبد العظيم، ٢٠٠٠: ١٣).

#### أ: تجارة الجملة

تكون كمية البضائع المُتاجر فيها في هذا النوع كبيرةً، إذ يشتري تاجر الجملة كميات كبيرةً من البضاعة من مُصنّعيها، ثم يبيعها لتجار التجزئة الذين بدورهم يبيعونها للمستهلكين، حيث يُشكّل تاجر الجملة حلقة الوصل بين المنتجين وتُجّار التجزئة. (عبد الحميد، ٢٠٠٠: ٣٧٣)

#### ب: تجارة التجزئة

تكون كمية البضائع المُتاجر فيها في هذا النوع من التجارة محدودةً وبكميات أقل من بضائع تجارة الجملة، إذ يشتري تاجر التجزئة كميات تُناسب حاجة السوق ويبيعها للمستهلكين، إذ يُشكّل تاجر التجزئة حلقة الوصل بين تُجّار الجملة والمستهلكين.

(www.almaal.org)

#### ٢-٣-٢ التجارة الخارجية

يعد مفهوم التجارة الخارجية عن العمليات التجارية التي يتم فيها تداول السلع بين بلدين مختلفين، وتُقسم التجارة الخارجية إلى ثلاثة أنواع، وهي كالاتي: (سعيد واخرون، ٢٠٠١: ١٣).

#### أ: تجارة التصدير

تُشير هذه التجارة إلى النشاط الذي يتم بموجبه

ط. تجمع التجارة بين الناس على اختلاف ثقافتهم ولغاتهم.

ي. تُساعد التجارة على تنقل الناس في مختلف الأماكن.

ك. تُقرب التجارة التكنولوجيا للناس.

ل. تُساعد التجارة على تحويل المواد الخام إلى منتج نهائي جاهز للاستخدام.

م. تُساعد التجارة أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة البدء بأعمالهم.

ن. تزيد التجارة من رفاهية المجتمعات من خلال توفير البضائع الفاخرة ذات الجودة العالية.

س. تُشجّع التجارة كل بلد على التميز بمنتجاتها التي تستطيع إنتاجها بأقل كلفة، وأكثر فاعلية وكفاءة.

ع. تُشجّع التجارة كل بلد على الحد من أنواع السلع التي تُنتجها، ممّا يؤدي إلى زيادة قدرتها الإنتاجية لهذه السلع.

ف. تُساهم التجارة في خلق التنافس بين الأسواق؛ ممّا يؤدي إلى انخفاض الأسعار العالمية للسلع، وبالتالي زيادة القدرة الشرائية للمستهلك.

ص. تقضي التجارة على احتكار الأسواق المحلية للسلع؛ من خلال إيجاد تنافس مع الشركات الأجنبية.

#### ٢-٣ انواع التجارة

#### ٢-٣-١ التجارة الداخلية



بيع البضاعة من داخل بلد ما إلى خارج حدودها.

#### ب: تجارة الاستيراد

تُشير هذه التجارة إلى النشاط التجاري الذي يتمّ بموجبه شراء البضاعة من بلد آخر وجلبها إلى البلد الموطن.

#### ج: تجارة الترانزيت

تُشير هذه التجارة إلى النشاط التجاري الذي يتمّ من خلاله نقل البضاعة عن طريق تاجر وسيط من بلد المنشأ إلى بلد آخر؛ لتتمّ معالجتها ثمّ نقلها إلى البلد المستورد.

#### ٢-٣-٣ التجارة الإلكترونية

تُشير التجارة الإلكترونية إلى النشاطات التجارية التي تتمّ عبر الإنترنت من خلال تبادل السلع بيعاً وشراءً، وهي عبارة عن نسخة رقمية من التسوّق، إذ توفّر التجارة الإلكترونية كلّ ما يحتاجه المستهلكون، مثل: الكتب، وحجوزات الطيران، والخدمات المالية المختلفة، وتمتاز التجارة الإلكترونية بأنّها تُسهّل عملية التسوق على المشتري؛ إذ يتمّ التسوّق في أيّ وقت، كما تتميزّ بأنّها توسّع دائرة التسوّق عبر الإنترنت لتشمل عدداً أكبر من المتاجر والسلع. (برهم، ٢٠١٣: ٨٣)

#### ٢-٤ عناصر التجارة الرئيسية

تحتاج أية عملية تجارية إلى عناصر رئيسية متكاملة تجعل منها عملية ناجحةً، وهي كالاتي: (عبد الناصر، ٢٠١٩: ٧٤).

أ. الإعداد: وذلك من خلال عمل دراسة شاملة تتضمن معرفة نسبة نجاح التجارة في السوق،

واستغلال فرص نجاحها، حيث تُبنى هذه الدراسة على الملاحظة، والأبحاث، واختبار الأفكار المتعلقة بالتجارة، وتأسيس المحفظة المالية، والتخطيط التجاري.

ب. الأداء: أيّ تطبيق الدراسة التي تمّ إعدادها في مرحلة الإعداد على أرض الواقع، وذلك بالبداية بالنشاط التجاري مع مراعاة إعطاء التجارة حجمها المناسب في السوق، والتنبيؤ بالمخاطر المحتملة والقدرة على تفاديها، والقدرة على التكيف مع السوق وتقلباته.

ج. المراجعة: أيّ دراسة التداولات المالية سواء أكانت تداولات فردية أو شاملة على مستوى السوق، وتُعتبر هذه الخطوة مهمّة لتقييم الوضع، وتصحيح الأفكار حول السوق بناءً على النجاحات والأخطاء الحاصلة سابقاً.

د. إعادة التنظيم: وذلك من خلال تطبيق الأفكار الجديدة للتجارة التي تمّ التوصل إليها من خلال المراجعة، وتفادي الأخطاء التي كانت موجودة في السابق؛ ليكون الأداء الجديد أفضل.

#### ٣: اثر الثقافة التأمينية على التجارة:

تتعد صور المخاطر في التجارة ومن أبرزها عدم قدرة أي من اطراف التعامل التجاري عن الوفاء بالتزاماته تجاه الطرف الآخر نتيجة لإفلاس أو لظروف سياسية أو بسبب تعديلات قانونية أدت لفرض عدد من القيود على التعاملات التجارية لأي من طرفي التعامل التجاري وهنا تتدخل آليات



التجاري بأسرع وقت ممكن. (الأكاديمية العربية البريطانية [www.abahe.uk](http://www.abahe.uk)).

٣-١ تأثير التأمين على المتغيرات الحيوية في الاقتصاد: (Etude d'union Africaine، ٢٠٠٨: ٣٦)

٣-١-١ الدور الاقتصادي للتأمين:

أ. التأمين يواكب تطور الأخطار باختلاف أنواعها، فهو يعمل على الحفاظ على هدفه الأساسي الحماية وحتى يكون وسيلة للمضاربة تفرض الدولة رقابة خاصة على شركات التأمين تتمثل في المحافظة على التزاماتها ازاء المؤمن لهم وبذلك تكوين احتياطات مختلفة. ومع كل هذا يراعي التأمين إلى جانب المصلحة الفردية المصلحة العامة، فهو يقوي الاقتصاد الوطني ويصبح عامل إنتاج بالمحافظة على وسائل الإنتاج الأخرى، وبالتالي على المردودية الاقتصادية من خلال: أ- تكوين رؤوس أموال وتمويل المشاريع: يعمل التأمين على تجميع كتلة معتبرة من الأموال بواسطة الاحتياطات الفنية لأن تحصيل القسط يكون قبل أداء الخدمة، ومنه شركات التأمين لا تكتنز هذه الاموال بل توظفها في صور متعددة أسهم، سندات، عقارات...، وبالتالي المساهمة في تمويل المشاريع الاقتصادية من خلال الإقبال على إقامة مشاريع جديدة مما يترتب عن ذلك رفع مستوى معيشة الأفراد وبالتالي تحقيق الاستمرار الاجتماعي.

ب. التأمين مصدر للعملة الصعبة: تعد بعض البلدان التأمين مصدراً لاستقطاب العملة

التأمين التي تعمل على حماية الطرف الذي يقع عليه الضرر من التعامل التجاري في تلك الحالة وتتواجد أنظمة تأمينية لتوفير تلك الحماية متمثلة في صناديق تأمين مخاطر التصدير لحماية المستثمرين المحليين من مشكلات عدم قيام الطرف الآخر بسداد المستحقات المالية التي لديه للأسباب التي تم توضيحها أعلاه وبالتالي تسهم تلك الصناديق في حماية هؤلاء المستثمرين كما تقدم شركات التأمين كذلك حماية تأمينية للمؤسسات التي ترغب بالحصول على قروض مالية لتلبية متطلبات التعاملات التجارية الخاصة بها مع توفير الغطاء التأميني لتلك المؤسسات نتيجة عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها حال وجود فوائد مالية كبيرة تقوم الجهات الممولة بفرضها على تلك المؤسسات عند الاقتراض ما ينتج عنه عجز تلك المؤسسات عن سداد القرض بالفوائد المالية المرافقة له والتعرض للتعثّر المالي كما يتضمن التأمين في التجارة صور أخرى من أهمها التأمين على البضائع خلال عمليات النقل سواء الجوي أو البري أو البحري والتأمين كذلك ضد وسائل السداد غير المأمونة والتي يجب الانتباه الجيد لها لتجنب التعرض لخسائر نتيجة لعدم القدرة على اختيار الوسيلة التأمينية الأفضل وتحتاج العملية التأمينية من المتعاملين في مجال التجارة ضرورة الاهتمام والوعي نحو أهم المخاطر التي تتضمنها عملة التبادل التجاري وبها يحقق الاستفادة من التبادل التجاري مع التقليل لحد كبير من إمكانية التعرض لتلك المخاطر وايضاً على شركة التأمين توفير السيولة في حالة وقوع الخطر المؤمن ضده للرجوع الى نشاطه

يمثل التأمين بند من بنود ميزان المدفوعات وبالتحديد في ميزان حركة رؤوس الأموال حيث تسجل فيها أقساط إعادة التأمين التي تحولها الشركات الوطنية بموجب الاتفاقيات المبرمة مع شركات التأمين في الخارج وكذلك تسيير محفظة الأصول المالية لشركات التأمين، وكذا العمليات المرتبطة بالاستثمارات مباشرة تقوم بها شركات إعادة التأمين في الخارج. وتأثير التأمين في ميزان المدفوعات يرتبط برصيد العمليات التأمينية الذي يمثل الفرق بين الأموال الواردة والأموال الصادرة، وبالتالي يتناسب حجم التدفق الطبيعي للأموال إلى الخارج تناسباً عكسياً مع درجة نمو صناعة التأمين المحلية. (قاسم، ١٩٩٩: ٣٨)

### ٣-١-٣ التأمين والدخل الوطني:

لمعرفة أهمية التأمين في الاقتصاد فلا بد من معرفة أقساط التأمين للفرد الواحد وعلاقته مع الناتج الوطني الخام. وكلما كانت العلاقة مهمة سيكون دليل على تطور البلد المعني، ويساهم التأمين في تكوين الدخل الوطني من خلال تحقيق قيمة مضافة وتقاس هذه الأخيرة بالفرق ما بين رقم العمال لقطاع التأمين أي مجموع الأقساط الصادرة خلال السنة ومجموع المبالغ المدفوعة إلى الغير. وهناك عوامل أخرى تؤخذ بعين الاعتبار لتقييم مساهمة التأمين في الدخل الوطني وهي:

\*المساهمة الكمية:

- دفع مباشر للموارد في الاقتصاد الوطني بفضل دفع مبالغ تأمين للمؤمن لهم.

الصعبة، وذلك يخلق مجالاً للمعاملات التجارية والمالية مع الخارج دفع الأقساط، حركة رؤوس الأموال، تعويض المتضررين وقد يكون رصيد العمليات موجباً أو سالباً حسب السنوات وحسب هيكل قطاع التأمين للبلد المعني، فإذا كان موجباً فهو يؤدي إلى جلب العملة الصعبة والعكس صحيح.

ج. التأمين وسيلة ائتمان: يسهل عملية اكتساب القرض بفضل الضمانات التي يمدّها للموردين وبالتالي يساهم في تكوين الدخل الوطني بتوليد قيمة مضافة إلى الاقتصاد بفضل تشجيع الاستثمار عن طريق الطمأنينة والضمان الذي يمنحه.

د. زيادة الإنتاج: أي أن وجود التأمين يساعد الأفراد على دخول ميادين جديدة ما كانوا ليدخلوها لولا وجود التأمين الذي يوفر لهم حماية وامن.

هـ. حفظ الثروة المستغلة: يتم ذلك من خلال قيام شركات التأمين بتعويض المؤمن له إذا تضرر مصنعه مثلاً

و. مكافحة التضخم: عند قيام شركات التأمين بتحصيل الأقساط من جمهور الناس هذا يعني امتصاص السيولة من أيدي الناس مما يؤدي إلى انخفاض في الأموال المتداولة بين أيدي الناس وبالتالي تخفيض ميولهم الاستهلاكية وتقوم شركات التأمين باستثمار هذه الأموال في مشاريع تنموية وإنتاجية.

٣-١-٢ التأمين وميزان المدفوعات:

(٢٣٪) فقط وغير المستفيدين (غير المؤمنین) هي (٧٦٪) وكما موضح في الجدول والشكل ادناه:

جدول (٣) يبين التكرارات والنسب المئوية لحاملي

#### وثائق التأمين

حامل وثيقة التأمين	التكرارات	النسبة المئوية
مؤمن	٢٣	٪٧٦
غير مؤمن	٧	٪٢٤
المجموع	٣٠	٪١٠٠

٣. هل لديك معرفة بالتأمين: أظهرت نتائج الاستبيان ان الاشخاص الذين لديهم معرفة بالتأمين نسبتهم (٤٤٪) والذين لا يمتلكون معرفة بالتأمين نسبتهم (٥٦٪) وكما موضح في الجدول والشكل ادناه:

جدول (٤) يبين التكرارات والنسب المئوية

#### لمعرفة التأمين

معرفة التأمين	التكرارات	النسبة المئوية
نعم	١٣	٪٤٤
لا	١٧	٪٥٦
المجموع	٣٠	٪١٠٠

٤. اختبار الصدق والثبات الاستبانة:

بعد انتهاء الباحث من إعداد الاستبانة على وفق ما جرى عرضه بعد التحقق من سلامة وصحة متغيراتها ينبغي اختبار صدق وثبات الاستبانة، إذ إن فقدان هذين الشرطين يعني عدم صلاحيتها، ومن ثم عدم دقة النتائج.

-تزويد الاقتصاد الوطني بأموال من خلال تموين مؤسسات خاصة أو حكومية بالسلع والخدمات.  
-توفير رؤوس الأموال لاستثمارها في مشاريع مختلفة.

\*عوامل أخرى:

يعمل التأمين على تشجيع مكتب التأمين على الادخار، الاستثمار، تسهيل منح الائتمان الذي يلعب دوراً أساسياً في التنمية الاقتصادية والتجارية (مختار، ٢٠٠٥: ٢٤)

### المبحث الثالث: الجانب العملي

#### أولاً: عرض نتائج المعلومات العامة

يمثل هذا المحور اسئلة عامة للتعرف على نوع القطاع (عينة البحث) والاستفادة من التأمين، وتضمن عدد من الاسئلة وهي كالآتي:

١. الجنس: أظهرت نتائج الاستبيان ان نسبة (٨٧٪) من عينة الدراسة كانوا من ذكور، ونسبة (١٣٪) كانوا من اناث وكما موضح في الجدول والشكل ادناه:

جدول (٢) يبين التكرارات والنسب المئوية

#### بحسب الجنس

الجنس	التكرارات	النسبة المئوية
ذكر	٢٦	٪٨٧
انثى	٤	٪١٣
المجموع	٣٠	٪١٠٠

٢. حامل وثيقة التأمين: أظهرت نتائج الاستبيان ان المستفيدين (المؤمنين) من منتجات التأمين هي

أ. إختبار الصدق:

ويعد هذا الاختبار شرطاً أساساً للتأكد من أن فقرات الاستبانة تقيس الأهداف التي عُدّت من أجلها، وعلى هذا الأساس تم إعداد اختبار الصدق الظاهري.

**الصدق الظاهري:** ويسمى بصدق المحكمين وهو صدق يستهدف التحقق من مدى إنتهاء الفقرة إلى مجالها، إذ تعمم الاستبانة بعد الانتهاء من صياغة فقراتها على مجموعة من الخبراء في مجال الإختصاص لأخذ بتوصياتهم فيما يتعلق بتعديل بعض الفقرات أو حذف البعض الآخر أو الإبقاء عليها كما هي وقد اعتمدت نسبة إتفاق الآراء البالغة (٧٧٪) فأكثر لكل ممارسة للدلالة على صدقها، إذ إن أي نسبة من دون هذه النسبة لا تعطي معنوية.

ب. إختبار الثبات: ويعني أن الإستبانة تعطي النتائج نفسها فيما لو أُعيد تكرارها مرة أخرى وجرى التحقق من ثبات المقياس بطريقة (ألفا-كرونباخ/ Alpha - Cronbach)، إذ أظهرت نتائج المعالجة الإحصائية باستخدام برنامج (spss 16) أن معامل الثبات العام للإستبانة قد بلغ (٠,٨١)، علماً أنه عندما يكون معامل (ألفا-كرونباخ) يزيد عن (٠,٦٠)، فإن هذا يؤشر قبولاً ويعكس إتفاقاً وترابطاً بين عبارات فقرات الإستبانة. مما يعني أن الاختبار لو أُعيد مرة أخرى سيكون ثابتاً بمقدار (٠,٨١) وهو ما يشير إلى قبوله إحصائياً.

ج. تحليل البيانات

سيتم تحليل فقرات الاستبانة في ضوء اجابات افراد عيّنة البحث والمتمثل في التجار وقد قيس هذا المتغير من خلال (١٧) فقرة، ولغرض تحليل النتائج استخدم الوسط الحسابي والانحراف المعياري، وفيما يأتي عرض للنتائج بحسب إجابات عيّنة البحث والتي سيتم تناولها بالتفصيل حسب تسلسل ظهورها في الاستبانة:

**المحور الاول: التاجر الكربلائي لا يملك وعياً تأمينياً بشكل كاف**

١. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٥٤٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٤, ٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عيّنة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العيّنة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠,٧٥٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (١, ٢٢).

٢. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (٦٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٢, ٤) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عيّنة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ

يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عيّنة، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العيّنة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠,٤٢١)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (١,١٣).

في آراء العيّنة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠,٩٢١)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٩,٢١).

٣. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٥٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٥,٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عيّنة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العيّنة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠,٥٤٥) ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٨,١٤).

٤. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٤٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عيّنة، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العيّنة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠,٣٢١)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٧,١٠).

٥. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (٦٠٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٢,٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما

جدول (٥) التوزيع التكراري والوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الاول

ت	الفقرات	اتفق بشدة	اتفق	محايد	لا اتفق	لا اتفق بشدة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الاختلاف
١	نقص مهارات الاتصال سبب في نقص الوعي التأمين لدى التاجر الكربلائي	١٠	١٦	٢	٢	٠	٣,٤	٠,٧٥٢	٢٢,١
		%٣٤	%٥٤	%٦	%٦	٠			
٢	يرى التاجر الكربلائي للتأمين على انه هدر للأموال وعدم الاستفادة منه	٢٠	١٠	٠	٠	٠	٤,٢	٠,٩٢١	٢١,٩
		%٦٧	%٣٤	٠	٠	٠			
٣	عدم اخذ شركات التأمين في الحسبان المفاهيم التسويقية الحديثة السبب في نقص الثقافة التأمين لدى التاجر الكربلائي	١٠	١٧	٢	٠	١	٣,٥	٠,٥٢١	١٤,٨
		%٣٤	%٥٧	%٦	٠	%٣			
٤	التاجر الكربلائي لديه ثقافة سلبية عن التأمين	١٢	١٤	١	٢	١	٣	٠,٣٢١	١٠,٧
		%٤٠	%٤٧	%٣	%٦	%٣			
٥	على الدولة سن قوانين وتشريعات للمساهمة في زيادة الثقافة التأمينية	١٨	١٢	٠	٠	٠	٣,٢	٠,٤٢١	١٣,١
		%٦٠	%٤٠	٠	٠	٠			

٢. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (%٥٤) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٣, ٢) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى اجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠, ٦٥٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٢٠).

٣. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (%٦٧) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة،

المحور الثاني: للتأمين دور ايجابي في تنمية النشاط التجاري

١. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (%٦٤) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٣, ٨) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى اجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠, ٤٥٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٨, ١١).



نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٣, ٢) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٣, ٣٥٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (١١).

٧. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (٥٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٣, ٧) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٣, ٦٥٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٦, ١٧).

والوسط الحسابي البالغ (٣, ٩) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٣, ٥٤٥) ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٩, ١٣).

٤. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٥٤٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٤, ١) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٤, ٤٩٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (١٢).

٥. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (٦٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٣, ٩) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٣, ٥٤٥) ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٩, ١٣).

٦. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٦٤٪) وهي

جدول (٦) التوزيع التكراري والوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الثاني

ت	الفقرات	اتفق بشدة	اتفق	محايد	لا اتفق بشدة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الاختلاف
٦	للتأمين مساهمة في زيادة الانتاج وتحقيق الوفرة	١٠	١٩	٠	١	٣,٨	٠,٤٥٢	١١,٨
		%٣٣	%٦٤	٠	%٣			
٧	ساهم التأمين في تقليل المخاطر على القطاع التجاري	١١	١٦	١	٢	٣,٢	٠,٦٥٢	٢٠
		%٣٧	%٥٤	%٣	%٦			
٨	التأمين وسيلة ادخار للتاجر	٢٠	٩	١	٠	٣,٩	٠,٥٤٥	١٣,٩
		%٦٧	%٣٠	%٣	٠			
٩	التأمين وسيلة أمان وطمأنينة للتاجر	١٢	١٦	١	٠	٤,١	٠,٤٩٢	١٢
		%٤٠	%٥٤	%٣	%٣			
١٠	التأمين يوفر سيولة مادية في حالة الحصول الضرر لإعادة المومن له الى ما كان عليه	٢٠	١٠	٠	٠	٣,٩	٠,٥٤٥	١٣,٩
		%٦٧	%٣٣	٠	٠			
١١	يساهم التأمين في عدم توقف النشاط التجاري في حالة حدوث الحادث عن طريق تعويضه بمبلغ التأمين	١١	١٩	٠	٠	٣,٢	٠,٣٥٢	١١
		%٣٦	%٦٤	٠	٠			
١٢	التطوير المستمر لنظام العمل الداخلي للشركة يؤدي الى زيادة مساهمة الشركة في التنمية الاقتصادية	١٧	١٠	٢	١	٣,٧	٠,٦٥٢	١٧,٦
		%٥٧	%٣٤	%٦	%٣			

المحور الثالث: غياب الخبرات الفنية والكوادر

يؤثر بصورة سلبية على تحقيق اهداف تنمية

النشاط التجاري

١. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (٦٠٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٤,٤) يفوق المتوسط

المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٠,٣٥٢)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (٨).

٢. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٥٠٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٦, ٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٥٤٧, ٠)، ومعامل الاختلاف فقد بلغت (١, ١٥).
٣. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٥٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٥, ٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٥٤٥, ٠) و معامل الاختلاف فقد بلغت (٨, ١٤).
٤. يتبين ان نسبة (اتفق) كانت (٦٠٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (١, ٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٣٩٨, ٠)، ومعامل الاختلاف
٥. يتبين ان نسبة (اتفق بشدة) كانت (٥٧٪) وهي نسبة الاعلى من حيث الاجابات عن الاسئلة، والوسط الحسابي البالغ (٧, ٣) يفوق المتوسط المعياري حسب مقياس ليكرت والبالغ (٣) مما يؤدي الى وجود مستوى ميل مرتفع في مستوى إجابات أفراد عينة البحث، ويرافقه تجانس عالٍ في آراء العينة مع حركة المقياس عكسه الانحراف المعياري البالغ (٦٥٢, ٠)، و معامل الاختلاف فقد بلغت (٦, ١٧).

جدول (٧) التوزيع التكراري والوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الثالث

ت	الفقرات	اتفق بشدة	اتفق	محايد	لا اتفق	لا اتفق بشدة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الاختلاف
١٣	ضرورة توفير احتياطي كبير في صورة نقدية لشركات التأمين لمواجهة مطالبات المؤمنین سبب لضعف استثمارات شركات التأمين	١٨	١٠	٢	٠	٠	٤,٤	٠,٣٥٢	٨
		%٦٠	%٣٤	%٦					
١٤	يعاني قطاع التأمين ندره في الكوادر التأمينية وندرة في البرامج التدريبية الخاصة بتأهيل العاملين بالقطاع التأميني	١٣	١٥	١	٠	١	٣,٦	٠,٥٤٧	١٥,١
		%٤٤	%٥٠	%٣	٠	%٣			
١٥	عدم وجود بيانات دقيقة ومنظمة عن شركات التأمين أدى ذلك الى ضعف الجانب التسويقي للخدمات التأمينية	١٠	١٧	١	٢	٠	٣,٥	٠,٥٤٥	١٤,٨
		%٣٣	%٥٧	%٣	%٦	٠			
١٦	اشترك شركات التأمين وهيئة الرقابة على التأمين في التشاور والنقاش يؤدي الى تطوير شركات التأمين والخدمات التأمينية	١٢	١٨	٠	٠	٠	٣,١	٠,٣٩٨	١٢,٨
		%٤٠	%٦٠						
١٧	على كوادرات شركات التأمين توضيح للتاجر احتياجه من منتجات شركة التأمين التي يستفاد منها	١٧	١٠	٠	٣	٠	٣,٧	٠,٦٥٢	١٧,٦
		%٥٧	%٣٣		%١٠				

اختبار الفرضيات: الفرضية الاولى: التاجر رقم (٨) يوضح ذلك:

الكربلائي لا يملك وعياً تأمينياً بشكل كاف

جدول (٨) اختبار (T) لعينة واحدة لقياس التاجر الكربلائي لا يملك وعياً تأمينياً بشكل كاف

الوسط الحسابي المحسوب	الوسط الحسابي النظري	قيمة T المحسوبة	قيمة T الجدولية	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
٣,٧٢٢	٣	٤٢,١٢٣	٤٥,٧٢٢	-٠,٤٢	٠,٠٠

للتحقق من الفرضية الأولى قام الباحث بحساب الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة البحث لكل فقرة على حدة، ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الوسط الحسابي المحسوب والوسط الحسابي النظري، استخدم الباحث اختبار (T). والجدول

يلاحظ من الجدول رقم (٩) أن قيمة الوسط الحسابي المحسوب يساوي (٣, ٩٤٥) وهي أكبر من قيمة الوسط الحسابي النظري (٣) وأن القيمة (T) قد بلغت (٧٠, ٤٦٥) وأن قيمة T الجدولية كان مقدارها (٤٥, ٧٢٢) وان مستوى المعنوية (٠, ٠٣) وهي أقل من مستوى الدلالة (٠, ٠٥)، وان معامل الارتباط (٠, ٩٢) بما ان معامل الارتباط موجب وذات علاقة قوية يشير إلى أن للتأمين دوراً إيجابياً في تنمية النشاط التجاري.

**الفرضية الثالثة: غياب الخبرات الفنية والكوادر**

**ينعكس بصورة سلبية على تحقيق اهداف تنمية**

#### **النشاط التجاري**

للتحقق من الفرضية الثالثة قام الباحث بحساب الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة البحث لكل فقرة على حدة، ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الوسط الحسابي المحسوب والوسط الحسابي النظري، استخدم الباحث اختبار (T). والجدول رقم (١٠) يوضح ذلك:

يلاحظ من الجدول رقم (٨) أن قيمة الوسط الحسابي المحسوب يساوي (٣, ٧٢٢) وهي أكبر من قيمة الوسط الحسابي النظري (٣) وأن القيمة T قد بلغت (٤٢, ١٢٣) وأن قيمة T الجدولية كان مقدارها (٤٥, ٧٢٢) وأن مستوى المعنوية كان مقدارها (٠, ٠٠٠) وهي أقل من مستوى الدلالة (٠, ٠٥) وان معامل الارتباط (-٠, ٤٢) بما ان معامل الارتباط سالب وذات علاقة ضعيفة مما يشير الى ان التاجر لا يملك وعياً تأمينياً.

**الفرضية الثانية: للتأمين دور ايجابي في**

**تنمية النشاط التجاري**

للتحقق من الفرضية الثانية قام الباحث بحساب الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة البحث لكل فقرة على حدة، ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الوسط الحسابي المحسوب والوسط الحسابي النظري، استخدم الباحث اختبار (T). والجدول رقم (٩) يوضح ذلك:

**جدول (٩) اختبار (T) لعينه واحده لقياس**

**للتأمين دور ايجابي في تنمية النشاط التجاري**

الوسط الحسابي المحسوب	الوسط الحسابي النظري	قيمة T المحسوبة	قيمة T الجدولية	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
٣, ٩٤٥	٣	٧٠, ٤٦٥	٤٥, ٧٢٢	٠, ٩٢	٠, ٠٣

### جدول (١٠) اختبار (T) لعينة واحدة لقياس

### غياب الخبرات الفنية والكوادر يؤثر بصورة سلبية على تحقيق اهداف تنمية النشاط التجاري

الوسط الحسابي المحسوب	الوسط الحسابي النظري	قيمة T المحسوبة	قيمة T الجدولية	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
٣,١٢	٣	٦٥,٣٦٥	٤٥,٧٢٢	٠,٥١	٠,٠١

يلاحظ من الجدول رقم (١٠) أن قيمة الوسط

الحسابي المحسوب يساوي (٣,١٢) وهي أكبر من قيمة الوسط الحسابي النظري (٣) وأن القيمة (T) قد بلغت (٦٥,٣٦٥) وأن قيمة T الجدولية كان مقدارها (٤٥,٧٢٢) وأن مستوى المعنوسة كان مقدارها (٠,٠١) وهي أقل من مستوى الدلالة (٠,٠٥)، وان معامل الارتباط (٠,٥١) بما ان معامل الارتباط موجب وذات علاقة قوية يشير إلى أن غياب الخبرات الفنية والكوادر يؤثر بصورة سلبية على تحقيق اهداف تنمية النشاط التجاري.

### الاستنتاجات والتوصيات

#### أ. الاستنتاجات

١. على الرغم من ان التأمين له دور فعال في تنمية النشاط التجاري الا ان سوق التأمين في العراق من بين اضعف الأسواق العالمية للتأمين.
٢. الوعي التأميني يولد الاهتمام اتجاه المنتجات التأمينية والاهتمام يولد استخدام وشراء المنتجات التأمينية.
٣. ضعف الامكانيات والخبرات التأمينية ادى الى عدم دخول التأمين بشكل مباشر في تنمية

### النشاط التجاري.

٤. ضعف التسويق والاعلام لمنتجات التأمين لنشر الثقافة التأمينية.

٥. العمل الروتيني لشركات التأمين وخاصة عند التعويض في حالة حدوث الضرر والتأخير في الاجراءات وارجاع المؤمن له الى ما كان عليه يؤدي الى انعدام الثقة.

### ب. التوصيات

١. تنوع وزيادة منتجات التأمين وتوضيح هذه المنتجات للتجار وماهي احتياجات التاجر من هذه المنتجات التأمينية؟
٢. العمل على تعزيز دور التأمين من الناحية الاقتصادية والاجتماعية من خلال توسيع قاعدة المؤمن له.
٣. تعزيز الثقة بين شركات التأمين والمؤمن له والاسراع في صرف التعويض وإعادة المؤمن له الى ما كان عليه.

٤. دخول شركات التأمين بالاستشارات ما بطريقة مباشرة او غير مباشرة.

٥. ضرورة العمل على رفع الثقافة التأمينية لدى التجار بشكل خاص من خلال اللقاءات التلفزيونية والندوات والتي تظهر اهمية التأمين بجميع مفاصله وبالأخص أهميته في دفع النشاط التجاري وحماية التجار.



## الملاحق :

### ملحق رقم ( ١ ) الاستبيان

بسم الله الرحمن الرحيم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أضع بين أيديكم هذه الأوراق التي تشكل استبياناً تم تصميمه للحصول على بيانات لعمل بحث عن (اثر الثقافة التأمينية على حركة التجارة في العراق)، علماً بأن هذه الأوراق صممت لأغراض البحث العلمي لا شيء سواه فنرجو من كريم تفضلكم التعاون معنا في انجاز هذا المشروع واقتطاع بعض من وقتكم الثمين.

ولكم جزيل الشكر.

### معلومات الشخصية :

الجنس: ذكر  انثى

حامل وثيقة التأمين: مؤمن  غير مؤمن

الاستفادة من التأمين: نعم  لا

هل لديك معرفة بالتأمين: نعم  لا

بين مدى اتفاقك مع العبارات الآتية:

### المحور الاول: التاجر الكربلائي لا يملك وعياً تأمينياً بشكل كاف

ت	الفقرة	شدة الاتفاق			
		اتفق بشدة	اتفق	محايد	لا اتفق
١	نقص مهارات الاتصال سبب في نقص الوعي التأمين لدى التاجر الكربلائي				
٢	ينظر التاجر الكربلائي للتأمين على انه هدر للأموال وعدم الاستفادة منه				
٣	عدم اخذ شركات التأمين في الحسبان المفاهيم التسويقية الحديثة السبب في نقص الثقافة التأمين لدى التاجر الكربلائي				
٤	التاجر الكربلائي لديه ثقافة سلبية عن التأمين				
٥	على الدولة سن قوانين وتشريعات للمساهمة في زيادة الثقافة التأمينية				

### المحور الثاني: للتأمين دور ايجابي في تنمية النشاط التجاري

ت	الفقرة	شدة الاتفاق			
		اتفق بشدة	اتفق	محايد	لا اتفق بشدة
١	للتأمين مساهمة في زيادة الانتاج وتحقيق الوفرة				
٢	ساهم التأمين في تقليل المخاطر على القطاع التجاري				
٣	التأمين وسيلة ادخار للتاجر				
٤	التأمين وسيلة امان وطمأنينة للتاجر				
٥	التأمين يوفر سيولة مادية في حالة الحصول الضرر لإعادة المومن له الى ما كان عليه				
٦	يساهم التأمين في عدم توقف النشاط التجاري في حالة حدوث الحادث عن طريق تعويضه بمبلغ التأمين				
٧	التطوير المستمر لنظام العمل الداخلي للشركة يؤدي الى زيادة مساهمة الشركة في التنمية الاقتصادية				

### المحور الثالث: غياب الخبرات الفنية والكوادر يؤثر بصورة سلبية على تحقيق اهداف تنمية النشاط التجاري

	الفقرة	شدة الاتفاق			
		اتفق بشدة	اتفق	محايد	لا اتفق بشدة
	ضرورة توفير احتياطي كبير في صورة نقدية لشركات التأمين لمواجهة مطالبات المؤمن سبب لضعف استثمارات شركات التأمين				
	يعاني قطاع التأمين ندرة في الكوادر التأمينية وندرة في البرامج التدريبية الخاصة بتأهيل العاملين بالقطاع التأميني				
	عدم وجود بيانات دقيقة ومنظمة عن شركات التأمين أدى ذلك الى ضعف الجانب التسويقي للخدمات التأمينية				
	اشترك شركات التأمين وهيئة الرقابة على التأمين في التشاور والنقاش يؤدي الى تطوير شركات التأمين والخدمات التأمينية				
	على كوادر شركات التأمين توضيح للتاجر احتياجه من منتجات شركة التأمين التي يستفاد منها				

## المصادر والمراجع

### أولاً: المصادر الأجنبية

1. Arthur c.، Willams&jR.، Michael L.smith & others “Risk management and insurance”، 7th ed.، McGraw-Hill، Inc. Singapore، 2010.
2. ANTOINE Christophe، « Organiser Le Crm Dans L’assuranceRelation Client Stratégies Et Mise En Ouvre »، Edition L’argus De L’assurance France،2017.
3. Grandon Gill (2013)، “Culture، Complexity، and Informing: How Shared Beliefs Can Enhance Our Search for Fitness “، the International Journal of an Emerging Transdiscipline،2018.
4. YEATMAN Jérôme،« Manuel International De L’assurance»، A La Demande Ecole Nationale D’assurances،institut du conservatoire national des arts etmétiers، EDITION ECONOMICA، paris 2018.

### ثانياً: المصادر العربية

1. بدوي، علي محمود، التأمين، الإسكندرية، مصر: دار الفكر الجامعي ٢٠٠٩.
2. برهم، نضال سليم، أحكام عقود التجارة الالكترونية دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان ط ٣ ٢٠١١.
3. ريهام عبد الناصر، «أهمية التجارة»، ٢٠١٩.
3. عبد الحميد، عبد المطلب، النظرية الاقتصادية،

الدار الجامعية للطباعة والنشر، مصر، ٢٠٠٠.

٤. عبد العظيم، حمدي، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة للطباعة والنشر، الأردن، ٢٠٠٠.

٥. القشاش، محمود محمد، التأمين التعاوني والتجاري وآثارهما الاقتصادية (٢٠١٥) رسالة ماجستير، الاسلامية غزة

٦. السيد، مصطفى، رؤية حول العوامل التي قد تساهم في زيادة الوعي التأميني في العالم العربي، مداخلة بملتقى دمشق الخامس ٢٠١٠.

٧. محمد حسن قاسم، محاضرات في عقد التأمين. الدار الجامعية للطباعة والنشر ٢٠١٧.

٨. موسي، سعيد وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠٠١.

٩. مختار، نبيل، موسوعة التأمين، الإسكندرية، مصر: دار المطبوعات الجامعية ٢٠٠٥.

### ثالثاً: مواقع الالكترونية

1. art.uobabylon.edu.i
2. المجموعة العربية للتأمين
3. marketbusinessnews.com
4. <https://mufahras.com/>
5. tipsinfluencer.com.ng
6. <https://www.almaal.org>

