

SCI

Magazine

Issue (2) Dec. 2020



.. إجتماع الجمعية العامة العادية لعام ٢٠٢٠

.. حصاد ٢٠٢٠



.. الفرق بين .. القائد و المدير

.. أوجه التشابه بين كوفيد ١٩ و الأنفلونزا

قناة السويس للتأمين
Suez Canal Insurance



أعضاء مجلس الإدارة



الأساذ / شرف الغمراوي
عضو مجلس الإدارة المنتدب



المهندس / محمد عادل فتحي
رئيس مجلس الإدارة



الأساذ / وليد إبراهيم
عضو مجلس الإدارة



المهندسة / إيمان سليمان
عضو مجلس الإدارة



المهندسة / مفيدة علام
عضو مجلس الإدارة



الأساذ / حسام الدين إمام
عضو مجلس الإدارة



المهندس / محمد عبد العظيم موافي
عضو مجلس الإدارة



المهندس / صلاح الدين جودة
عضو مجلس الإدارة



الأساذ / يحيى المحجوب
عضو مجلس الإدارة



SCI Magazine

العدد (٢) ديسمبر ٢٠٢٠ م

في هذا العدد

قناة السويس للتأمين
Suez Canal Insurance

رئيس مجلس إدارة المجلة
محمد عادل فتحي

العضو المنتدب
شريف الغمراوي

رئيس التحرير
أحمد صابر

فريق التحرير
مي مدحت
هدير عوض
إسلام صلاح

تم التصميم والإخراج الفني
بإدارة العلاقات العامة والإعلان
ومطابع المقاولون العرب

31, Mohmed kamel Morsi St.,
Elmohndesseen, Giza, Cairo
Tel : 37601051 - 37606868
Email : Sci@sci-egypt.com

f قناة السويس للتأمين - Suez Canal Insurance

16569
Call Center



مقالات
الأخبار
معلومات عامة
أقوال مأثورة
الواحة
التكريم

2

القائد والمدير
(المهندس / محمد عادل فتحي)

الإفتاحية

5

دور أجهزة الدولة في تنشيط
حجم التجارة المصرية



10

أوجه التشابه والاختلاف
بين كوفيد-19 والإنفلونزا



17

حصاد 2020



الأبواب الثابتة

القائد والمدير

إشكالية يتحاور عنها الكثير خلال الفترة الماضية والحالية على مواقع التواصل الإجتماعي وجدتها جديرة بالاهتمام والتركيز عليها وهي «القائد والمدير» والفرق بينهم يوضح لنا الكثير مما نراه حولنا. فقد تعودت دائما أن أتعامل مع الشخصيات القوية سواء مرؤوسين أو رؤساء، تعلمت كيفية البناء وأقصد بناء الإنسان الكفاء القادر على العطاء فى العمل والحياه، يتعلم وينقل خبراته لزملائه، فهو قائد يبني وليس مدير يعمل كموظف وينتظر من يوجهه، وأطرح عليكم بعض الإختلافات منها:

القائد	المدير
نحن	أنا
يُشعل الحماس	يُشعل الخوف
يسأل	يأمر
يلهم العاملين	يُحرك العاملين
يستند على ثقة الفريق منه	يستند على المنصب
يُفوض صلاحياته	يؤكد على صلاحياته
يركز على الرؤيا بعيدة المدى	يُركز على الاحتياجات الحالية
ينشغل بالرؤيا	ينشغل بالتفاصيل
يتعامل وفق قيمة و مبادئه	يتعامل وفق مصالحه
يصنع القرارات مع الفريق	يُملي قراراته
يجيب على السؤال : لماذا	يجيب على السؤال : ماذا
يُمكن الناس من تحقيق الخطة	يضع الخطة
يصنع قادة عظماء	يصنع أتباع مطيعين
يجب الأعضاء إن يتبعوه	يضطر الأعضاء إن يتبعوه

المهندس / محمد عادل فتحي

رئيس مجلس الإدارة





الربحية ..

فى ظل ما نقوم به من خطوات للوصول لأفضل نتائج أعمال خلال المرحلة المقبلة، وضعنا هدفاً أساسياً نصب أعيننا و هو تعظيم الربحية مع طموح بنمو فى الأقساط لنصل الى ١,٢ مليار جنية للعام المالى الجارى، وذلك فى ظل ظروف إنتشار جائحة كورونا والتزامنا الكامل بتطبيق الإجراءات الاحترازية حفاظاً على سلامة العاملين جميعاً .

والله الموفق والمستعان ...

شريف محمود الغمراوي
عضو مجلس الإدارة المنتدب



كيف؟

مازلنا فى مرحلة التحديات الصعبة للحفاظ على ثقة عملاء الشركة على مدار التاريخ واجتذاب المزيد من العملاء فى منافسة تتطلب مواكبة التطورات المتعاقبة.

كيف نرضى الوسطاء فى ظل منافسة إحتداميه رغم إصدار ميزات إجتماعية و إدارية فريدة تتميز بها الشركة وغير مسبوقه للساده الوسطاء الأفراد علي مستوى السوق المصري.

كيف نرضى شركات الوساطة وهى تعمل كمنصات تجميع لعروض شركات التأمين وعرضها على الساده العملاء لإختيار الأفضل سعرياً مع أفضل العروض الفنية مع مراعاة تحقيق أعلى إستفادة لشركة الوساطة.

كيف نحقق أعلى عائد للإستثمار فى ظل الإلتزام بالإستثمار فى قنوات إستثمارية لنسبة معينة طبقاً للقانون لتحقيق أعلى عائد استثماري لنحافظ على حقوق حملة الوثائق.

كيف نرضى عملائنا الكرام بالحصول على خدمه تأمين متميزة بإصدار وثائق تفى بإحتياجاتهم والحصول على التعويضات المستحقة بأسرع وقت.

كيف نحصل على أعلى فائض إكتتاب تأميني فى ظل منافسة سعريه رهيبه.

كيف نواصل تجديد إتفاقيات إعادة التأمين فى ظل نتائج أعمال قد تكون غير مرضية مع تداعيات ظروف الكورونا وتأثيراتها.

قادرون بإذن الله بمجلس إدارة الشركة وجميع العاملين بالشركة على العبور بالشركة إلى مصاف الرواد وأن شعار الثقة وراحة البال سيظل الشعار الأبدى للشركة وستحافظ على المكانة المرموقة وإلى الأمام دائماً.

مسجد الفتح العليم



أشرف عبد الرحيم
رئيس قطاع المراجعة المالية



نحن نستثمر في الأشخاص
نملك أكبر الخبرات في السوق.
في الموارد البشرية نستثمر

We invest in People

SCI has the most experienced in the
market, in human resources invest,
WE BELIEVE IN HUMANS

دور أجهزة الدولة المصرية في تنشيط حجم التجارة المصرية

- دراسة أسلوب نشاط التخزين والمستودعات بميناء الإسكندرية وإعادة النظر فى الرسوم المستحقة على التخزين والمستودعات وذلك لرسائل الحبوب والصب من أجل تنشيط هذه النوعية من الرسائل.

- محاولة إعادة الروح وتطوير إسطول التجارة البحرى المصرى ودراسة كافة الإشتراطات التي تعيد الأسطول المصرى إلى سابق عهده.

واجهت التجارة الواردة بمصر العديد من المشكلات وأهمها إنخفاض حجم التجارة العالمية وتلتها المشاكل التي أثرت عليها منذ ظهور فيروس كورونا وأدى إلى خفض فى العمليات الواردة والصادرة من وإلى الدولة ولمجابهة هذه الظروف فقد قامت الدولة خلال الفترة الماضية بالعديد من المشروعات والقرارات والتي فى مجملها تقوم بعملية زيادة حجم التجارة المصرية ومنها :

- القيام بإنشاء العديد من الطرق الجديدة مع تحديث القديم منها لزيادة حجم التجارة بين المحافظات المصرية المختلفة.

- القيام بإنشاء مشروعات مثل القطار السريع بين ميناء العين السخنة ومدينة العلمين ومروره على الكيانات الجديدة بالدولة والتي تزيد من حجم التجارة المصرية.

- إنشاء مناطق لوجيستية جديدة سواء بمطار القاهرة ومدينة ٦ أكتوبر ومدينة العاشر من رمضان وتستهدف هذه المشاريع وضع مصر على خريطة الترانزيت سواء فى الشحن الجوى والشحن البحرى تقلل من تكلفة عملية النقل والشحن والتفريغ للبضائع.



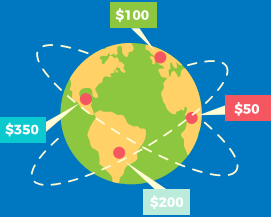
وإذ أنه بهذه القرارات والمشاريع يعيد الدولة المصرية إلى سابق عهدها فى زيادة حجم التجارة المصرية المصدرة والواردة منها وإليها والذي سيفيد بالتأكيد قطاع التأمين البحرى والبرى فى السنوات المقبلة بعد عودة التجارة العالمية لحالتها بعد إنتهاء وباء كورونا.



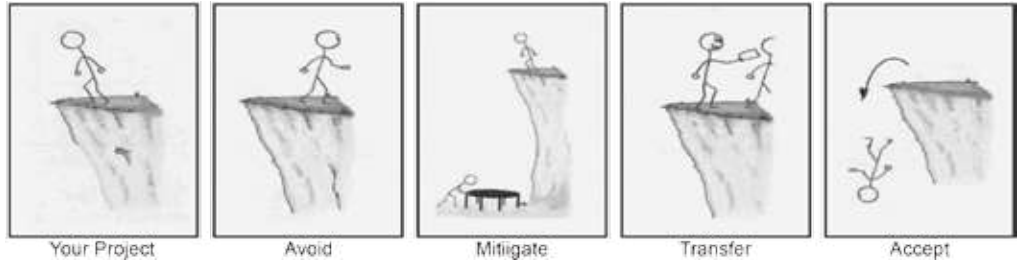
طارق قدرى
رئيس قطاع التأمينات البحرية



إدارة المخاطر



المبدأ الرئيسي لإدارة المخاطر هو أنه يضيف قيمة للمنظمة، وبعبارة أخرى، فإن أنشطة إدارة المخاطر مصممة لتحقيق أفضل النتائج الممكنة وتقليل التقلب أو عدم اليقين من النتائج.



في العدد الأول تحدثنا عن تعريف الخطر وأسباب تزايد الإهتمام بإدارة المخاطر، واتفقنا على أن كل شيء في الحياة وكل قرار لديه مستوى من الخطر.

لذا، وبمجرد تحديد قيمة الأخطار التي تواجهها، يمكنك البدء في النظر الى الطرق الفعالة لإدارتها.

الخطوة المنطقية التالية، بطبيعة الحال، هي أن نقرر ما يجب القيام به حول المخاطر التي قد نواجهها، حتى نتمكن من إدارتها على أفضل وجه.

فعندما يكون لدى الشركة منهج جيد لإدارة الخطر، فإنه يمكن تحديد التعامل مع جميع الأخطار المتوقعة بطريقة مناسبة ودقيقة.

فإذا كان لديك إدارة جيدة للمخاطر، فهذا يعني ظهور عدد أقل من المشاكل وبأنك على استعداد لمواجهة جميع الاحتمالات.

وفي عالم إدارة المخاطر، هناك أربع إستراتيجيات رئيسية للتعامل مع الخطر المتوقع:

• تجنب الخطر: القضاء على تهديد محدد، عادة عن طريق القضاء على السبب.

• تقليل الخطر أو تخفيفه: الحد من القيمة النقدية المتوقعة للخطر عن طريق الحد من احتمال حدوثه.

من المهم التوصل إلى مبادئ توجيهية لمساعدتك على معرفة مدى تأثير المخاطر المحتملة وهذا التأثير يخبرك مدى الضرر الذي قد تسببه المخاطر لعملك. يجب أن تعطيك إستراتيجية إدارة المخاطر مقياسا للمساعدة في تحديد احتمالية التعرض للمخاطر. فبعض المخاطر من المحتمل حدوثها. والبعض الآخر من النادر حدوثها.

«إذا لم تكن تستثمر في إدارة المخاطر - أيا كانت طبيعة عملك - فهو عمل محفوف بالمخاطر»

«جاري كوهن»
- المستشار الإقتصادي للرئيس السابق دونالد ترامب»



احمد تور الدين
نائب مدير عام - إدارة الخطر

٤ خطوات تمكنك من القدرة على النجاح والمثابرة



الخطوة الأولى :

الإيمان بالله فأن قوة الإيمان بالله هي نقطة الإنطلاق الحقيقية التي ينطلق منها الإنسان نحو التميز و النجاح فبقوة الإيمان تستطيع أن تحول الضعف إلى قوة والفشل إلى نجاح ومن يؤمن بالنجاح سيحقق النجاح.

الخطوة الثانية :

وظف مبدأ المثابرة لصالحك ولا تهتم بما يحدث ولا تستسلم أبدا فليس هناك مشكلة أكبر من أن تحل و ليس هناك هدفا أصعب من أن تحقق فمعنى المثابرة هي الاستمرار فى العمل وبذل محاولات متكررة مع إعادة بعض التغير اللازم لتحقيق هدفك و إن تصبر على التحديات و العوائق حيث أن المثابرة تفتح أمام الإنسان كل الأبواب المغلقة وهي مظهر من مظاهر الثقة بالمستقبل وهي أهم أركان النجاح وشرط من شروط الوصول للهدف.

الخطوة الثالثة :

كل مشكلة جزئها إلى مسائل صغيرة قابلة للمعالجة و ركز قواك و هاجم كل جزء دون تراجع حتى تحقق الفوز و ركز على نجاحات المدى القصير حيث إن تركيزك على النتيجة النهائية فقط يكون من الأسباب الرئيسية التي تعوق تقدمك نحو تحقيقها و سيجعلك تشعر بأنك تقف مكانك و ليس من المعقول أن نشعر بالإحباط بعد مدة قصيرة من سعيك لتحقيق أهدافك البعيدة.

الخطوة الرابعة :

لا تتحدث عن الهزيمة أبدا لانك إن فعلت ذلك تحدثك نفسك بقبول الهزيمة كن شجاعا مشجعا لمن حولك فإن تحدثت عن النجاح حليفك أجلا ام عاجلا و ليس من المستغرب أنه فى طريقك لتحقيق هدفك إن تصادف أشخاص لا يكفون عن إحباطك أو شحنك بطاقتهم السلبية لشعورهم بالغيرة أو أنه أشخاص حقوديين فيجب إلا يؤثر ذلك عليك و يجب أن تتجنب مثل هؤلاء الأشخاص و إن تستخدم مثل هؤلاء لتقوية إصرارك على النجاح فى الوصول الى هدفك.



أنتقي الخطر

الحصة السوقية مهمة . لكن
خسب ربحية للشركة هي الأهم

Be Selective

Market share is important

but **PROFITABILITY** is

more important



هاني صلاح

مدير عام فرع طنطا



حاجه بسيطه علشان نفهم Ransomware



ما هو رانسوم وير؟ (Ransomware)
”رانسوم وير“ (Ransomware) هو نوع من البرمجيات الخبيثة يجعل حاسوبكم غير صالح للإستخدام أو يدعي أنكم لن تستطيعوا متابعة إستخدامه حتى تدفعوا مبلغًا معينًا من المال لإعادته إلى حالته الأصلية.

طب معلش هو ازاي ال Ransomware اصلا بيتعمل ???

فيه مواقع علي ال Deepweb بتقدمك خدمة أنك تعمل Ransomware زي مثلا Tox تو كس بيقدمك ال Ransomware بس بشرط انه بياخد ٣٠٪ من النسبه اللي هتحصل عليها أنت ك Attacker من ال Victim يعني لو أنت طلبت من ال Victim مثلا ١٠٠ \$ الموقع يحصل علي ٣٠ \$ و الكلام ده مكتوب علي الموقع بتاعهم . فيه حاجه زي مناقشه هما عاملينها عشان يجاوبوا على الأسئلة اللي دايمًا بتتطرح...

يوجد أكثر من نوع من “الرانسوم وير” سنقسمها إلى ثلاثة:

النوع الأول:

هو عبارة عن برنامج يشبه بالظاهر برنامج مكافحة الفيروسات لكنه بالفعل برنامج خبيث، يدعي بأنه إكتشف عددًا من الفيروسات على حاسوبكم أو على هاتفكم المحمول وعليكم دفع مبلغ من المال لشراء النسخة الكاملة من البرنامج لإزالتها. ولكن كل ما يقوم به هذا البرنامج هو إبطاء جهازكم لدرجة عدم القدرة على إستعماله، مجبراً إياكم على الدفع لشراء النسخة الكاملة...

النوع الثاني:

برنامج يقوم بقفل الشاشة الرئيسية على جهازكم ويطلب منكم مبلغا من المال لفك القفل عنها. وعادة ما ينتشر هذا البرنامج مع

رسالة تدعي، على سبيل المثال، أنه برنامج من ال إ ف بي أي (FBI) أو أي جهة حكومية أخرى. كما يدعي أنكم قمتم بنشاطات غير قانونية، مثل تحميل المواد المقرصنة، وعليكم دفع غرامة مالية لفك القفل عن جهازكم...

النوع الثالث:

يقوم بتشفير بياناتكم بأكملها ويطلب منكم دفع مبلغ مالي لفك التشفير عنها. ويعد هذا النوع الأخطر ويجب عليكم الحذر من الوقوع ضحية له.

ما هو تاريخ الهجمات بـ رانسوم وير (Ransomware)؟

أولى هذه الهجمات كان في ١٩٨٩ تم إستهداف فيها قطاع الرعاية الصحية ويعتبر قطاع الرعاية الصحية أكثر القطاعات إستهدافا. انتشر مؤخرا نوع متطور من الرانسوم وير Ransomware في العالم بأسم Wannacry وقد توقف قليلا بعد ان تم إيجاد حل ولكن سرعان ما تطور وتم شن هجمات جديدة بإستخدام Wannacry متطور.

..... البقية في العدد القادم



مصطفى المغاوري
أخصائي الحاسب الآلي



٧ معلومات تاريخية عن التأمين

٥- مارست إتحادات المهنيين فى العصور الوسطى فى أوروبا نشاطاً شبيهاً بالتأمين حيث كانت تجمع الاشتراكات من أعضائها من الصناع ثم تساعدهم فى حال وقوع المكروه على أحدهم، وقد إشتهرت بأنها لا تساعد من وقع المكروه عليه بسبب له فيه يد (مثل أن يحرق منزله بنفسه طلباً للتعويض) بل تقتصر على ما وقع من المكروه بقوة القاهرة. وهذا شبيه بشروط التأمين المعاصرة.

٦- إنتشار التأمين البحري كان له أعظم الأثر فى دعم النشاط التجاري للأوروبيين عبر البحار وما ترتب عليه مما يسميه الأوروبيون "إكتشاف" أمريكا ورأس الرجاء الصالح وكان من أهم نتائج ذلك الإستعمار الأوروبي الذي شمل أكثر بقاع الأرض لقرون عديدة.

٧- ساعد التأمين البحري على "نشئت" مخاطر التجارة الخارجية بحيث يتحملها عدد كبير من التجار غير مقتصر على الفئة التي تجوب البحار. وقد انتعشت فى هذه الحقبة من الزمن "بورصة التأمين" حيث كان التجار يقومون فيها بالإلتزام مقابل رسوم محددة، بالتعويض عن الضرر الذي

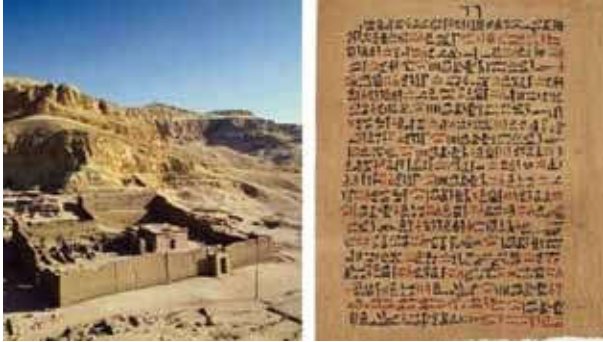
١- الفراعنة هم أول من عرف نظام التأمين الصحي بشكله الحالي، وكانت الدولة الفرعونية القديمة تتحمل تكلفة علاج العامل المريض وتمنحه ٣ أيام إجازة عن العمل بالإضافة إلى أجر الأيام الثلاث وفق وثيقة مكتوبة تفيد بتشخيص مرض العامل وتقرر بحالته المرضية مذي له بتوقيع الطبيب المعالج، وقد عثر مؤخراً عالم الآثار ستانفورد أوستن على بردية بهذا المضمون ضمن أحدث كشف أثري فى قرية دير المدينة القريبة من مدينة الأقصر فى جنوب مصر



٢- عرف الإغريق التأمين قديماً بصيغته المعاصرة، إذ كان المحاربون الإغريق يجتمعون للمساهمة بأقساط فى صندوق يقوم بتعويض أسرة الجندي القتيل، وقيل أن الفينيقيين عرفوا التأمين البحري بصيغة مشابهة لما سبق وقد عاشوا قبل نحو ألفي سنة قبل الميلاد.

٣- كان التأمين معروفاً فى أوروبا منذ نحو ستة قرون وقد كان فى مدينة فلاندرز الإيطالية شركة متخصصة فى التأمين فى أوائل القرن الرابع عشر الميلادي. وتعود أول بوليصة للتأمين البحري إلى نحو سنة ١٣٤٧ ميلادية. ويقال أن أول تأمين ضد الحريق ظهر فى بريطانيا بعد سنة ١٦٦٦م وهي السنة التي شهدت حريق لندن الذي أتى على أكثر المباني فى تلك المدينة.

٤- لم تظهر شركة التأمين على الحياة فى إنجلترا إلا فى سنة ١٦٩٩م أي بعد الإنتهاء من إعداد قوائم الوفيات فى بريطانيا سنة ١٦٩٣م الذي مكن من إجراء الحسابات الأكتوارية التي تمكن من أعمال قانون الأعداد الكبيرة كما سيأتي تفصيله.



قد يلحق بالتجار بسبب مخاطر أعالي البحار. وقد إشتهر التجار فى إقليم "لمباردي" الإيطالي بامتهان ذلك حتى أن بوالص التأمين فى بريطانيا فى ذلك الوقت كانت تكتب باللغة الإيطالية. وأسست لويديز ذات الشهرة الذائعة فى التأمين حتى يوم الناس هذا فى ليفربول بإنجلترا فى سنة ١٦٨٨م. أما أول شركة تأمين تظهر فى الولايات المتحدة فكانت فى سنة ١٧٥٢م أسسها بنيامين فرانكلين الذي صار بعدئذ رئيساً للولايات المتحدة.



مستشارك الطبي ،

أوجه التشابه والاختلاف بين كوفيد-١٩ والإنفلونزا

بينما تواصل فاشية كوفيد-١٩ تطورها، يكثر عقد المقارنات بين هذا المرض والإنفلونزا. فكلاهما يسبب مرضاً تنفسياً، لكن ثمة a هامة بين الفيروسين وطريقة إنتشارهما. ويترتب على ذلك إنعكاسات هامة بالنسبة لتدابير الصحة العامة التي يمكن تطبيقها فى التصدي لكل فيروس منهما.

ما هي أوجه الشبه بين فيروس كوفيد-١٩ وفيروس الإنفلونزا؟

أولاً، يسبب كل من فيروس كوفيد-١٩ وفيروس الإنفلونزا أعراضاً متشابهة. فكلاهما يسبب مرضاً تنفسياً يتجلى فى إعتلالات واسعة النطاق تتراوح من إنعدام الأعراض أو الأعراض الخفيفة إلى المرض الوخيم وحتى الوفاة. ثانياً، كلا الفيروسين ينتقل باللمس والتقطيرات والأدوات المعدية. وبالتالي فإن تدابير الصحة العامة نفسها، كتطهير اليدين وأداب النظافة التنفسية أي السعال بطي المرفق أو فى منديل ورقي يتم التخلص منه على الفور بعد ذلك، تعدّ تدابير مهمة قد تكفى للوقاية من العدوى.

ما هي أوجه الاختلاف بين فيروس كوفيد-١٩ وفيروس الإنفلونزا؟

تعدّ سرعة الانتقال نقطة إختلاف هامة بين الفيروسين. فمتوسط فترة حضانة فيروس الإنفلونزا أي الفترة من لحظة العدوى حتى ظهور الأعراض (وكذلك فترة الفاصل التسلسلي) أي المدة الفاصلة بين الحالات المتعاقبة كلاتهما أقصر من فيروس كوفيد-١٩. ففترة الفاصل التسلسلي لفيروس كوفيد-١٩ تُقدّر بين ٥ و ٦ أيام، فى حين تبلغ ٣ أيام بالنسبة لفيروس الإنفلونزا. وهو ما يعني أن الإنفلونزا يمكن أن تنتشر بوتيرة أسرع من كوفيد-١٩.

كما أن إنتقال الفيروس فى الأيام ٣ إلى ٥ الأولى من المرض، أو ربما إنتقاله فى الفترة السابقة لظهور الأعراض، هو عامل إنتقال رئيسي بالنسبة للإنفلونزا. وبالمقابل، فى حين تعلمنا أن هناك أشخاصاً بإمكانهم طرح فيروس كوفيد-١٩ قبل ٢٤ إلى ٤٨ ساعة من بداية ظهور الأعراض، فلا يبدو فى الوقت الراهن أن ذلك يشكل عاملاً رئيسياً فى إنتقال العدوى.

ومن المفهوم أن معدل التكاثر الأساسي - أي عدد العدوى الثانوية التي تنتج عن كل فرد مصاب بالعدوى - يتراوح بين ٢ و ٢,٥ بالنسبة لفيروس كوفيد-١٩، وهو أعلى من معدل التكاثر بالنسبة لفيروس الإنفلونزا. غير أن التقديرات المتعلقة بكل من فيروس كوفيد-١٩ وفيروس الإنفلونزا ترتبط بسياق وفترة زمنية محددين، مما يجعل من الصعب عقد مقارنات مباشرة بينهما.



أحمي نفسك

بجمايتك لنفسك أنت تحمي شركتك

حافظ على سمعة شركتك

حافظ على مكتبك نظيفاً

أبني أفكارك على دراسة الخطر المحيط بك

Protect yourself

By protecting yourself you are protecting the company

- Keep your company

REPUTABLE

- Keep your desk CLEAN

- Think RISK based





كن مبتكراً

كلما زادت معرفتك بالسوق
واحتمالات العملاء، كلما
زادت قدرتك على الابتكار

Be INNOVATIVE

The more you know
about the market and
the need of customer's
needs, the more you can

INNOVATIVE

والأطفال عامل مهم في نقل فيروس الإنفلونزا وسط المجتمع المحلي. أما بالنسبة لفيروس كوفيد-19، فتشير البيانات الأولية إلى أن الأطفال أقل تعرضاً للعدوى من البالغين وأن معدلات النوبات السريرية بين الفئات العمرية من ٠ إلى ١٩ عاماً متدنية. كما تشير بيانات أولية إضافية من دراسات الانتقال الأسري في الصين إلى أن الأطفال هم من يصابون بالعدوى من الكبار وليس العكس.

وفي حين يتشابه طيف الأعراض التي يسببها الفيروسان، فإن نسبة المرض الوخيم تبدو مختلفة. فبالنسبة لفيروس كوفيد-19، تشير البيانات إلى أن ٨٠ في المائة من حالات العدوى إما خفيفة أو عديمة الأعراض، في حين أن ١٥ في المائة منها وخيمة وتتطلب التزويد بالأكسجين، و٥ في المائة منها حرجة وتتطلب التهوية. وهذه النسب من الإصابة بالعدوى الوخيمة والحرارة أعلى مما هو ملحوظ في حالات العدوى بالإنفلونزا.

وتشمل الفئات الأكثر عرضة لخطر الإصابة بعدوى الإنفلونزا الوخيمة الأطفال والحوامل والمسنين والمصابين بمشاكل طبية أخرى مزمنة أو بالكبت المناعي. أما بالنسبة لكوفيد-19، فيشير الفهم الحالي إلى إزدياد مخاطر الإصابة بمرض وخيم مع تقدم السن ووجود أمراض أخرى متلازمة.

ويبدو أن معدل الوفيات الناجمة عن الإصابة بكوفيد-19 أعلى من معدل الوفيات المرتبطة بالإنفلونزا، لا سيما الإنفلونزا الموسمية. وفي حين لن يتسنى إستيعاب معدل الوفيات الحقيقي لفيروس كوفيد-19 بشكل كامل قبل مرور فترة من الزمن، فإن البيانات المتاحة لدينا حتى الآن تشير إلى أن معدل الوفيات الخام أي عدد الوفيات المبلغ عنها مقسوماً على عدد الحالات المبلغ عنها (يتراوح بين ٣

إلى ٤ في المائة، أما معدل الوفيات بالعدوى) أي عدد الوفيات المبلغ عنها مقسوماً على عدد العدوى الفعلية فسيكون أقل من ذلك. وبالمقابل فإن معدل الوفيات بالنسبة للإنفلونزا الموسمية أقل بكثير من ٠,١ في المائة. غير أن الوفيات ترتبط إلى حد كبير بالحصول على الرعاية الطبية وجودتها.

ما هي التدخلات الطبية المتاحة لكل من فيروس كوفيد-19 وفيروس الإنفلونزا؟

في حين أن هناك عدداً من العلاجات قيد التجارب السريرية حالياً في الصين وأكثر من ٢٠ لقاحاً يجري تطويرها ضد فيروس كوفيد-19، فلا توجد حالياً أي لقاحات أو علاجات مرخصة لكوفيد-19. وبالمقابل، تتوفر مضادات فيروسات ولقاحات ضد الإنفلونزا. ورغم أن لقاح الإنفلونزا ليس فعالاً ضد فيروس كوفيد-19، يوصى بشدة بأخذ هذا اللقاح كل عام للوقاية من الإصابة بعدوى الإنفلونزا.

إرشادات للوقاية من "كورونا"



ابتعد يدك عن لمس عينيك وأنفك وفمك



ابتعد عن الأماكن العامة والمزدحمة



لا تستخدم المواصلات العامة



اجلس في المنزل لتجنب العدوى



اغسل يدك بالماء والصابون لمدة 40 ثانية



استخدم المناديل عند العطس أو السعال





خدمة العملاء

حافظ على رضا عميلك . رضا

العملاء من أهم أولويات الشركة

Customer Care

Keep your customer **SATISFIED**,

It is company's top priority



جمال عبد العزيز

رئيس قطاع - فرع الغردقة

من كتاب هل تخونني ليلي ..؟

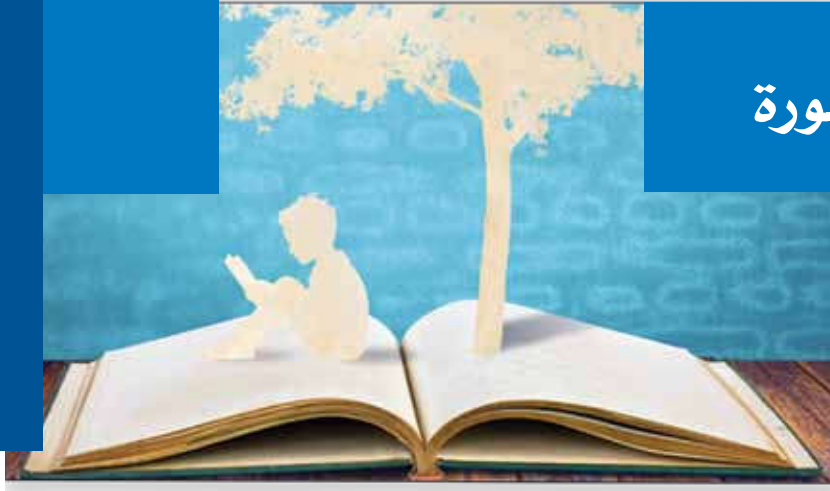
لحظة حب
 وحين وضعت بيمينك كفى
 شعرت بأن الدماء التي فى يديك
 سرت فى يديا
 وأن الحياة حنان .. و غفو جميل
 و سحر يعانق حلماً ندياً
 ثوان أطاحت بعمر يؤوس
 من الحب أن يصطفى قطرة
 أبلل فيها جيبني .. وأغسل منها
 عناء السنين
 وألقى فؤادي
 ليسبح و يغرق فيها
 سعيداً رضا
 وأشرب منها سلافات عشق هنيه

إعرف طفلك

طفلك يكذب كثيراً... أنت شديد المحاسبة
 طفلك لا يملك الثقة بالنفس... أنت لا تشجعه
 طفلك ضعيف الكلام.. أنت لا تحاوره
 طفلك يسرق.. أنت لم تعود على البذل والعطاء
 طفلك جبان... أنت تدافع عنه
 طفلك لا يحترم الآخرين ... أنت لا تخفض صوتك معه
 طفلك غاضب طوال الوقت... أنت لا تمدحه
 طفلك بخيل... أنت لا تشاركه
 طفلك يعتدي على غيره.. أنت عنيف
 طفلك ضعيف... أنت تستخدم التهديد
 طفلك يغار... أنت تهمله
 طفلك يزعجك... أنت لا تقبله أو تضمه
 طفلك لا يطيعك... أنت تكثر الطلب
 طفلك منطو... أنت مشغول عنه



أقوال مأثورة



- 1 - قد يتقبل الكثيرون النصيحة ، لكن الحكماء فقط هم الذين يستفيدون منه ... «بابليليوس سيرس»
- 2 - إستفد من جميع الناس ، الكبير و الصغير ، العالم و الجاهل ، و لا تحتقر رأي أحد مهما كان، فقد يكون لديه من سداد الرأي ما يفوق تصورك... «كونفوشيوس»
- 3 - الطريق المجرب ليس هو الأفضل دائماً ، و الحكمة ليست في إهماله دائماً ... «صدام حسين»
- 4 - فن الحكمة أن تعرف ماذا تتجاهل ... «وليام جيمس»
- 5 - لإكتساب المعرفة على المرء أن يدرس ، و لإكتساب الحكمة عليه أن يلاحظ ... «مارلين فوس سافانت»

قال الامام علي ابن أبي طالب

- إذا نطقت... فاصدق.
- إذا رزقت... فانفق.
- إذا أعطيت... فاشكر.
- إذا ابتليت... فاصبر.
- إذا عاقبت... فافرق.
- إذا عاتبته... فاستبق.
- إذا ذممت... فاقصر.
- إذا مدحت... فاختصر.
- إذا أحببت... فلا تكثر.
- إذا أبغضت... فلا تهجر.



فروع رجال الأعمال



1



فروع الاسكندرية

2

فروع مصر الجديدة
(تريومف)



3

فروع الإسماعيلية



4



المراكز الأولى للعام المالي ٢٠١٩/٢٠٢٠



المركز الرابع



المركز الثالث



المركز الثاني



المركز الأول

منتج

علي بهاء السعداري

جيهان عبده غالي

هند عاطف عبد الحميد

كاميليا فهمي علي

رئيس مجموعة

عبد العزيز عبد الكريم

اسامة صلاح محمد

عصام عبد العزيز

ناهد محمد حافظ

مراقب

دعاء عبد الشافي

جيهان جرجس توفيق

عمرو مسعد عسل

صبري مصطفى شرف

مراقب عام

عبير عاشور محمد

ثروت عبد العظيم

مرثا حماية جرجس

محمد حسين العراقي

مكافأة شاملة

عمرو عبد القادر

هشام محمد مظهر

مايسة محسن أبو بكر

أحمد سعيد رمضان

وكيل

مينا رضا عجيب

محمد يحيى عمر هلال

محمد إبراهيم عيسى

أحمد نبيل صقر

شركة وساطة

شركة أمجاد

شركة جود لايف

أماني كامل المهدي

أحمد محمد أبو النصر

هاني محمد عبد العظيم

نسرين محمد عبد المجيد

السماسة



رحل الزميل العزيز .. رمز الإخلاص و الوفاء
و عزاؤنا انه ترك سيرة عطرة و زملاء يسرون علي دربة
ندعو الله أن يتغمدهم بواسع رحمته .

الاستاذ / محمد حسن عباس
مدير عام مساعد بإدارة الحريق و السطو



الاستاذ / عمرو إبراهيم علام
مدير إدارة متابعة التحصيل





حصاد

2020

عام استثنائي

كوفيد-19
COVID-19

147

116

الجمعية
التجارية
السعودية
للشؤون
التجارية
SCI

حصار 2020

- قناة السويس للتأمين راعي بمؤتمر قضايا المستقبل و التنمية المستدامة.
- رحلة العاملين بالشركة إجازة نصف العام بشرم الشيخ.
- قناة السويس للتأمين تحقق مركز متقدم في إستفتاء مؤسسة عالم المال بين شركات التأمين.
- AM BEST العالمية تمنح شركة قناة السويس للتأمين تصنيف إئتماني (- BB)
- تعيين الأستاذ / شريف الغمراوي بمنصب (عضو مجلس الإدارة المنتدب).
- تكليف الأستاذ / محمد حسن فرغلي رئيس قطاع الحريق و السطو بالإشراف العام على الفروع.
- قناة السويس للتأمين تتواجد بمقر جديد للشركة بمدينة العلمين .
- إصدار أول مجلة خاصة بالشركة عدد سبتمبر ٢٠٢٠.
- الأستاذ /شريف الغمراوي و لقاءات مع فروع الشركة بمنطقة القاهرة الكبرى .
- تعيين الأستاذ / أسامة عبد العال (مديرا للشئون الإدارية)
- إنتخاب الأستاذ / شريف الغمراوي عضواً باللجنة الفنية ب AWRIS (الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب) .
- إجتماع الجمعية العامة العادية لعام ٢٠٢٠.
- قناة السويس للتأمين راعي بمؤتمر (الاستثمار و التنمية و التطوير العقاري بين الواقع و المأمول) .
- قناة السويس للتأمين راعي بحفل نقابة المهندسين بمناسبة الذكرى السابعة و الأربعون لإحتفالات نصر أكتوبر المجيد .
- رئيس مجلس الإدارة و العضو المنتدب و المشرف العام على الفروع في لقاء مع العاملين بمنطقة الإسكندرية .
- المهندس/ محمد عادل فتحي رئيس مجلس الإدارة و الأستاذ / شريف الغمراوي العضو المنتدب و لقاء خاص مع الفريق / أسامة ربيع رئيس هيئة قناة السويس .
- إجتماع الجمعية العامة العادية لإعتماد توزيع الأرباح .
- تعيين الأستاذ / خالد يسري مديراً لإدارة إعادة التأمين .

إجتماع الجمعية العامة العادية لعام ٢٠٢٠

٢٠٢٠ / ٩ / ٢٩





مؤتمر الإستثمار و التنمية و التطوير العقاري بين الواقع و المأمول

٢٠٢٠ / ١٠ / ٢١



زيارة خاصة الى هيئة قناة السويس



إجتماع الجمعية العامة الغير عادية

٢٠٢٠ / ١١ / ٢٩



رحلة أجازة نصف العام شرم الشيخ / يناير ٢٠٢٠



تأسست شركة قناة السويس للتأمين (شركة مساهمة
مصرية) في نوفمبر عام ١٩٧٩ طبقاً لأحكام القانون رقم
١٥٩ لسنة ١٩٨١ وقانون الإشراف والرقابة رقم ١٠ لسنة
١٩٨١ ومنذ بداية تأسيس شركة قناة السويس للتأمين في
السوق المصرية وهي تحقق النموذج الأمثل والخبرة
الشاملة في تقديم الخدمات التأمينية المتميزة للمشروعات
القومية ومشروعات القطاع الخاص والإستثماري
وغيرهم دعماً وحرصاً على سلامة الاقتصاد القومي
لتحقيق أعلى درجات النجاح والتفوق وتقوم الشركة وفقاً
لقرار إنشائها والترخيص الصادر لها من الهيئة المصرية
للرقابة على التأمين بمزاولة عمليات التأمين وإعادة
التأمين لمختلف أنواع التأمين مثل:- الحريق، النقل
البحري، النقل الداخلي، أجسام السفن (الوحدات
بحرية)، الحوادث المتنوعة، الهندسي، السيارات
التكميلي (السيارات التجاري-السيارات الخصوصي)،
السيارات الإجباري، الرعاية الصحية.

SCI Magazine .N 2 . December 2020

يمكنكم مشاركتنا بالعدد القادم

للتواصل مع إدارة المجلة

إدارة العلاقات العامة و الإعلان

ت : 37492732 ف : 37492674

بريد الكتروني : publicrelation@sci-egypt.com



قناة السويس للتأمين
Suez Canal Insurance