"المطلب الرابع: العلاقة المتناغمة للتحالف بين شركات التأمين والبنوك. نشأت العلاقة بين البنوك وشركات التأمين من الحاجة الطبيعية لكل من الخدمات للآخر ، كشركات التأمين بحكم عملها ، تحتاج إلى طرف يودع المبالغ التي تتراكم على مبالغ الأقساط <mark>التي تلبيها من عملائها ،</mark> ويحتاجون أيضًا إلى الخبرة المصرفية في الاستثمار في جزء من هذه الأقساط في مجال أنشطتها في مجال الاستثمار المختلفة ، ويحتاج ذلك إلى هذه البنوك. يحتاجون إلى خدمات قروضهم لعملائهم والأفراد والهيئات ، في حالة إعسار أو عدم قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم في التواريخ المحددة. يوجد الآن City Bank الذي أنشأ شركة التأمين الخاصة به والتي أعلنت عن نيتها ضمان المخاطر السياسية وخطر عدم الدفع) ، <mark>ورهان هذه الشركة هو قدرتها على توسيع نطاق استثمار</mark> رأس مالها ، أداء الأنشطة إذا لعبت دورها المصرفي. الزيادة التجارية والمالية بما بين 10 و 20 مرة لما يمكنهم وفي الوقت الذي <mark>تدخل فيه البنوك عالم التأمين ،</mark> نرى أيضًا شركات التأمين التي تدخل في هذا المجال الذي كان يعتبر عمومًا مجالًا مصرفيًا خالصًا ، تعلن شركات التأمين عن استعدادها لتوفير سياسات التأمين على ضمان المزيد من الضمانات ، ولكن هناك ما يضمن ذلك ضمانًا. من الذي يعطى الضمان نيابة عنه ، فإن وثيقة التأمين لا تتطلب اعتمادًا كبيرًا ولا يقلل من حد الإقراض وقد يكون أرخص. <mark>نتناول مسألة الروابط التفصيلية التي تجمع بين البنوك وشركات التأمين ،</mark> من خلال طرح الأسئلة التالية: هل القطاع المصرفي في الحاجة الملحة للتأمين باعتباره أهم سياسات إدارة المخاطر؟ إذا كانت الإجابة نعم ، فما هي جودة خدمات التأمين التي تحتاجها الإدارات المصرفية من شركات التأمين؟ ، <mark>وهل يخدم التأمين عملاء البنك فقط؟ أم أنها توفر خدمات لموظفي</mark> <mark>البنوك أنفسهم وعائلاتهم؟ وإذا كان التأمين يوفر الخدمات لموظفي البنوك ،</mark> فهل يرتبط بفروع التأمين على الأضرار والممتلكات أو التأمين على الأشخاص والحياة ، <mark>وما هو تأثير خدمات التأمين على طبيعة العمل المصرفي؟ ، وهل يمكن للبنوك أن تعمل بمعزل</mark> عن شركات التأمين ، ولا يوجد أي تعاون وتنسيق بينهم؟ من خلال العرض التقديمي التالي ، سنجيب على هذه الأسئلة: 1 الخدمات التي تؤديها شركات التأمين للبنوك: هناك العديد من احتياجات التأمين للبنوك ، <mark>بالإضافة إلى الممتلكات المادية للفروع</mark> <mark>والمعدات والمخاطر التي يمكن أن تتعرض لها ،</mark> فإن البنوك تواجه العديد من مخاطر نظام التشفيل كنتيجة للعديد من المتفيرات ، <mark>بما في ذلك تلك البنوك التي تعتمد بشكل أساسي على خدمات مالية ،</mark> والتي تعتمد على العناصر الرئيسية", من خلال محاولة تقديم أفضل خدمة للعملاء ، ذلك للسماح بمستويات أعلى من القرار ــلاتخاذ القرارات لعمالهم<mark>. يهدف التنوع الشديد للأنشطة</mark> المصرفية إلى توفير الخدمات الأكثر شمولاً من أجل زيادة ربحية البنك إلى الحد الأقصى ، ولكنه يؤدي إلى زيادة حجم المخاطر التى يمكن أن يتعرضها البنك بالإضافة إلى التطورات التكنولوجية فيما يتعلق بالاتصالات والتواصل الإلكترونية وشبكات المعلومات. تواجه البنوك أيضًا العديد من المخاطر الناتجة عن التغيير في السياسات النقدية والمالية للدولة والتطورات في النظام الاقتصادي الدولي). جميع العمليات المصرفية معرضة للمخاطر التي يمكن أن تغطيها عملية التأمين ، وأهم خدمات التأمين التي تؤديها شركات التأمين وتوجيهها نحو موظفي البنك وعائلاتهم (1) :. وثائق التأمين على الحياة الفردية ، التي توفر تغطية لمخاطر الحياة ، في شكل مجموعة من البرامج المتكاملة والشاملة ، وتم قبول هذه الصيغة من خلال قبول ورضا العملاء ، ووثائق التأمين على الحياة الجماعية ، من أجل توفير مزايا خدمة التأمين على الصحة ، من الخدمات الصحية العديد من وثائق التأمين الصحى الجماعي للعاملين في البنوك بتكلفة أقل ، ومستوى جودة أعلى ؛ وثائق التأمين على السيارات ، بالإضافة إلى ما <mark>ورد أعلاه ،</mark> فإن مجموعة من الخدمات التي يمكن لشركات التأمين التي يمكن لشركات التأمين متوافقة معها مع طبيعة النشاط المصرفي: وثائق التأمين ضد الصور النمطية والمخاطر الإضافية ، <mark>للعهد العادي الذي يوفره العملاء تسهيلات ائتمانية في البنوك</mark> أيضًا للقروض التي يحصلون عليها والتي يجب على البنك الحفاظ عليها بحيث يتعافى العميل مرة أخرى. تسمى بوالص التأمين على الحياة للعملاء الذين يبحثون عن الافتراضات مستندات الحياة المؤقتة التي تنقص القيمة وتتميز بتكلفة منخفضة ، والتي تتطلبها وزارة التسهيلات الائتمانية كشرط أساسى للحصول على قرض لضمان دفع بقية أقساط القرض للبنك بعد موت العميل ، ولهذا لا يلجأ العميل إلى طلب وراثة أو بيع الضمان أو بيعهم في المركز العام للمقال العام. حيث يتم تحويل هذه المخاطر من قبل <mark>البنك إلى شركات التأمين في مقابل الأقساط المدفوعة في بداية العقد ،</mark> وعندما يتعثر العميل من دفع الدفعة الثالثة ، <mark>يطالب البنك</mark> شركات التأمين التي لا تدفع على الأقساط التي لم تدفع نيابة عن العميل ، وتواجه الشركة في متابعة العميل الذي لا يتقاضي سدادًا مناسبًا ، "تحصل هذه الوثيقة على قيمة جزئية أو جامعية كتعويض مدفوع من شركة التأمين لدفع ثمن قيمة الأقساط التي لم يدفعها العميل ، ومن الواضح أن حل التأمين هذا يخدم الأطراف في العقد ، <mark>حيث تتطلب إدارة اعتماد الأفلام الوثائقية في البنك</mark> <mark>العميل عند فتح اعتماد وثائقي بأنه يجب الحصول على بوليصة التأمين لتغطية المخاطر البحرية ،</mark> والتي قد تتعرض للبضائع أو

الشحن أو الأجرة. بوالص التأمين الهندسية من جميع الأنواع ، مثل وثيقة التأمين على التأمين لجميع مخاطر المقاولين ، ووثائق التأمين على عدوى الآلة ، ووثائق التأمين على المعدات الإلكترونية . حيث تتطلب بعض البنوك عند المشاركة في أحد العميل في مشروع معين أو لتوصيله بالاقتراحات الوثائقية والاقتصاد في الإلغاء الوثائق المفروضة على الإلغاء الوثائق المفرطة والاقتصاد المدارس والمقاومة للمدنيين على التوصيل الجاز. سعيها المتعدد على محتويات المباني المصرفية ، مثل الأثاث والمعدات والآلات والممتلكات والاستثمارات في العديد من المشاريع مثل الفنادق والقرى السياحية والمصانع وغيرها. وثائق التأمين تغطية شاملة لمخاطر البنك ، لتغطية جميع مخاطر العمل المصرفي مثل التزوير وخيانة الثقة والسرقة والسرقة ، <mark>وبالتالي يتم نقل عب</mark>ء هذه المخاطر إلى شركات التأمين. البنوك في مثل هذه الحالات هي أقساط كاملة كما هو الحال في المزايا التي تعمل بها البنوك <mark>العاملة في وثائق التأمين على الحياة المؤقتة حول الشخصيات المهمة في الأشخاص الرئيسيين ،</mark> حيث يمكن للبنوك شراء هذه الوثائق ، حيث يتم صرف مبلغ التأمين إلى البنك في حدث الوفاة أثناء صحة الوثيقة والبنك في هذه الحالة. <mark>2 الخدمات التي</mark> توفرها البنوك شركات التأمين: 2 الخدمات التي يتم تنفيذها من قبل شركات التأمين: يمكن للبنوك أيضًا إكمال سلسلة من الخدمات في الجوانب التالية من الجوانب التالية (1) :. تعتبر البنوك مجموعات شراء خصبة لتطوير شركات التأمين حصتها في <mark>السوق ،</mark> من خلال توسيع قاعدة عملائها للحفاظ على العملاء الحاليين ، <mark>لجلب العملاء المتوقعين في جميع فروع التأمين ، يتم</mark> تصنيف البنوك من وجهة نظر التسويق في فئات العملاء الذين لديهم قدرة مالية كافية على النجاح؟ تسمح البنوك لشركات التأمين بفتح الحسابات الجارية ، من أجل ضمان مبلغ مثالي من السيولة التي تساعدهم على تلبية التزاماتها تجاه الأطراف التي يتعاملون معها ، وخاصة دفع قيمة تعويض المطالبات عن الأضرار المادية والمادية) ، مما يزيد من مصداقية شركات التأمين لشركات التأمين", "من خلال إيداع المبالغ في شكل الودائع المدى للبنوك ، كواحد من جوانب الاستثمار ، حيث تتميز هذه الأصول بعوائد مناسبة وعدد قليل من المخاطر ، بالإضافة إلى شراء شركات التأمين مقابل مبلغ كبير من أسهم بعض البنوك في السوق المالية ، كواحدة من القنوات الاستثمارية التي تنتجها شركات التأمين ضمن خطط التوسع الخاصة بها. استفادت شركات التأمين من الخبراء والمستشارين والفنيين في البنوك لتشكيل محفظة استثمارية بالمثل ، وتتميز بتنويع قنوات استثمارية ، وضمان عائد وسيولة مناسبة عند الطلب. <mark>يعتمد العديد من مالكي وكالات التأمين ووسطاء التأمين لبرامج التأمين لهم. يمكن الانتهاء من النوافذ</mark> المصرفية باعتبارها واحدة من منافذ التسويق لجذب عملاء جدد وتقديم جميع أنواع من المذكورة أعلاه ، ومستوى القوة المتبادلة للعلاقة الحالية بين الخدمات المتخصصة لكل من البنوك وشركات التأمين ، <mark>أو في عبارة أكثر دقة وأعمق في مجال التأمين ،</mark> فإن النجاح الذي يعتمد عليه أحدهم في مجال الإقلاع في مجال التأمين على أي شيء من أي مجال. إن تطوير أهداف التنمية (1) والأهمية التي يمكننا من خلالها استخلاصها كجزء من اقتراح هذا الخصم هو أسباب وتداعيات الأزمة المالية والاقتصادية العالمية من منتصف عام 2007 وحتى يومنا هذا ،