

مركز دبي المالي العالمي إستضاف مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC



إعادة التأمين الكويتية تحتفل بعيدها الخمسين
داود الدويسان: Kuwait Re سندا لقطاع التأمين العربي، الآسيوي والإفريقي
أرباح أبوظبي الوطنية للتكافل فاقت أرباح شركات التكافل الإماراتية مجتمعة

This part is
sponsored by

Kuwait
Re 50th
Anniversary

هذا الجزء
يصدر برعاية



Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App

مركز دبي المالي استضاف مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC

عارف أميري: أقساط التأمين المكتتبة في المركز المالي ١,٨ مليار دولار



من اليمين: د. علي الوزني، شبيب أبو زيد، محمد طبطبائي وROHANA ALAGIYAGE



خلال الجلسة الافتتاحية



خلال الجلسة الافتتاحية



من اليسار: محمد سعد، أحمد رجب وGAEL LE PAIH

استضاف مركز دبي المالي العالمي، مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC بالشراكة مع غلوبال ري إنشورنس، وبحضور ٨٠٠ مشارك، ما يجعله أكبر حدث يستضيفه المركز المالي بحضور شخصي منذ بدء تفشي الجائحة، مبرشاً بعودة نشاط الأعمال إلى سابق عهده. وانعقد المؤتمر يومي ٩ و ١٠ مارس ٢٠٢٢، في فندق «رينتز كارلتون» مركز دبي المالي العالمي، بمشاركة نخبة من قادة قطاع التأمين، وخبراء إعادة التأمين، وشركات التكنولوجيا المالية الناشئة، ورواد تكنولوجيا التأمين، حيث ناقشوا الفرص التي من شأنها المساهمة في استشراف مستقبل القطاع. وركز قادة قطاع التأمين على محفزات نمو أنشطة التأمين واستضافة جلسات عدة تغطي موضوعات الابتكار، والرقمنة، والمواهب. وناقش المؤتمر أيضاً معايير البيئة والحوكمة والمسؤولية الاجتماعية للشركات، وإمكانات الذكاء الاصطناعي والبيانات، ودورها في زيادة الطلب على المواهب في هذا القطاع الذي أبدى خلال العامين الماضيين، مرونة كبيرة أكدت أهميته في مواجهة الظروف الصعبة. وقال **عارف أميري** الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي: «أسعدتنا استضافة مؤتمر دبي الدولي للتأمين بالتعاون مع «غلوبال ري إنشورنس»، وأشكرهم على تنظيم أجندته الغنية بالموضوعات المهمة للقطاع». وينسجم هذا الحدث مع التزامنا بترسيخ المكانة المحورية لمركز دبي المالي العالمي في قطاع التأمين وإعادة التأمين في المنطقة، وتعزيز سمعتنا كمركز مالي عالمي رائد في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب آسيا».



From Left: RAMON MARTINEZ & LUIS ANTONIO IBANEZ



عارف أميري

وأضاف **أميري**: «سيواصل مركز دبي المالي العالمي، التعاون مع شركات التأمين وإعادة التأمين لصياغة مستقبل التأمين. ونركز في ذلك على دعم عملائنا الذين أسهموا بشكل كبير في نمو قطاع التأمين خلال عام ٢٠٢١، حيث وصل إجمالي أقساط التأمين المكتتبة في مركز دبي المالي العالمي إلى ١,٨ مليار دولار». وركز مؤتمر دبي الدولي للتأمين، منذ إنطلاقه في عام ٢٠١٧، على جمع كبار مسؤولي قطاع التأمين تحت سقف واحد للتباحث بشأن فرص مزاوله الأعمال، والتعاون مع شركات الوساطة والتأمين وإعادة التأمين.

Ulrich Pasdika (Gen Re): Protection of earnings volatility would remain important, but less dominant

Gen Re Board Member **Ulrich Pasdika's** keynote speech delivered a rallying call to the 800 delegates participating at the fifth Dubai World Insurance Congress 2022 (DWIC) from over 50 countries.

Pasdika told the audience that the six million Covid deaths over the past two years had exposed the lack of life insurance take up around the globe. There are still too many protection gaps, he noted. On natural disasters, he said Germany suffered devastating floods last year, with many affected uninsured. "Of the 200 thousand buildings destroyed by the German floods, less than 80% were insured against flood risk", he declared, believing that it is an obligation to do something about this protection gap.

Pasdika also highlighted intangible risk as another major challenge, using a solar flare event as an example. "In 1859 a geomagnetic storm, called the Carrington Event, knocked out telegraph systems across North America and Europe. The impact of the solar flare was so strong, in some cases telegraph operators got electric shocks".

"If such an event happened in today's world, with such a strong reliance on electricity, it would cause multi-trillion losses", **Pasdika** said, adding that there would be widespread dispute coverage.

Looking to the future, **Pasdika** concluded protection of earnings volatility would remain important, but less dominant. "Client focus will count more than ever", he said DWIC 2022 Round-Up



ULRICH PASDIKA



فريق عمل KAY INT'L



من اليمين: محمد طبطباي، عبدالله الأحمد، داود الدويسان، XAVIER PX و SUNIL KOLA



من اليمين: عماد مصري، تالا جراح وماهر محمصاني



من اليمين: كريستيان رومية ونبيه مسعود



من اليمين: حسين الشريبي و BRUNO BERTUCCI



اجتماع ARAB RE و GALLAGHER RE



خلال الجلسة الافتتاحية



من اليمين: K.E.N AGHOGHOVIA ، عمرو السراوي ومحمد سعد



من اليمين: فريد صابر، كارين شرفان وجورج البيطار



من اليمين: CHRIS RILEY ، إيلي أبي راشد RUWAN WEERASINGHE



من اليمين: طارق الوزني، هلا غطمي، د. علي الوزني ورونالد شدياق



من اليمين: جورج البيطار، أنطوان بدادوني، كارين شرفان وجوزف قطران

*Day 1

First Panel: **View from the top**

The insurance industry is failing to react quickly enough to the fast-evolving digital world around it. That was one of the key messages that came out of "Vision: View from the top", the first panel at the Dubai World Insurance Congress (DWIC). Tysers chief executive **Clive Buesnel** said: "I am worried about the pace of change. I do not think it is fast enough. I think change is too slow and we can do more to speed that up."

His concern was shared by **Steve Postlewhite**, managing director QBE Re, who questioned whether the industry "was reacting quick enough". However, the rush to digitalization had led to quite a few false dawns for companies, **Dr Corneille Karekezi**, chief executive of Africa Re, said. "It is clear that there is a huge waste of energy, sometimes, as everyone wants to do his own thing. Everyone is rushing to put money in a lot of solutions and applications which are sometimes short-lived. There is a lot of sense in working together as an industry and regulators will have to contribute to that".

Salmaan Jaffery, chief business development officer at Dubai International Financial Centre Authority (DIFCA), said insurance only accounted for around 20% of the emirate's financial services. He said banking was ahead of insurance in technology. **Jaffery** said there was a great opportunity in Dubai for insurers to work with the DIFCA to solve technological and customer challenges. "We would love to figure out a way to partner with an insurer or attacker to solve one of these problems with us".

The discussion also touched on pricing. Asked whether insurance was in a hard market, **Buesnel** said: "We are not in a hard market. Some of us remember the last one and this isn't one of those. It is a differentiated market. It is differentiated by geography and product". **Postlewhite** said pricing varied, but some classes were going up significantly.



From Left: CLIVE BUESNEL, STEVE POSTLEWHITE, DR. CORNEILLE KAREKEZI & SALMAAN JAFFERY



من اليمين: جوزف جعاره وهاني الكردي



من اليسار: MOHAMED AKOOB، وليد صيداني وحمد شرف



من اليمين: نزيه حيدر وجورج البيطار



إجتماع EMIRATES INS و NASCO RE



من اليمين: د. ياسر صبري رؤوف، جمال عصفور، عماد العابد

Third Panel: **Advancements in Digital Health and Health and Wellbeing in the workplace – Engagement for a better future**



Companies and staff can greatly benefit if they take full advantage of the workplace transformation in health and well-being. That was the message from the roundtable discussion on advancements in digital health, and health and well-being in the workplace, sponsored by CM and including **Brad Boyson** Co-founder, HR Learn In, **Helen Yates** Conference Chair, Global Re, **Maciej Tomaszewicz** Director – Insurance Transformation Lead, Deloitte, **Georges Rehbane** Dubai General Manager, CME, **Mahmoud Shalab** Head of Health Insurance Department, Union Insurance Co, **David Amehame** Regional Sales Manager - Fitbit, Middle East and Africa at Google and Dr. **Mazen Abouchakra** Managing Director, Regional Director Life/Health Dubai, Gen Re. The conversation then moved onto health wearables, focusing on what it takes to gain take up and interest from customers. Then it was about creating a social effect. The social effect is employees, family and friends comparing themselves against each other on health data. The final part was gamification. The roundtable participants agreed that digital health can create a better future by optimizing preventative care.



إجتماع ACTIVE RE و SHIELDS RE

Fourth Panel: **Syndicate in a Box and the DIFC**

Oman Insurance gained approval to launch Syndicate 2880 last year on the Lloyd's DIFC platform. The Lloyd's Syndicate-in-a-Box (SIAB) is a compelling vehicle for the region, explained participants at a discussion on Day One of the Dubai World Insurance Forum 2022. But it should not be considered as an easy way into the market. To gain approval and access to Lloyd's licenses, solid "A+" rating, the market ecosystem and "a really great members' club", potential candidates for SIAB must be prepared to offer the market something new. It has to be more than just "me too" capacity, explained **Andy Woodward**, regional head of the Middle East and Turkey for Lloyd's. "It isn't for everyone and it's not a vehicle to do something you have no experience in", he said. "Oman Insurance has a strong business case. They are doing more of what they have been doing for 20 years".



من اليمين:
غسان جبور



من اليمين: جمال صقر وسامي الخوري



من اليسار: طارق مكرزل، THAMSANQA NDEBELE و رانيا حجازي



من اليمين: بلال الحص، سحر رياشي

INSURANCE **ANYTIME, ANYWHERE!**



Download
AWNIC App



1Mn+ Loyal
customers



Etihad Miles and
Privilege Programs



Tailormade
Policies



Multilingual
customer support



95% Happiness
rate



Access the
privilege program



اجتماع ARABIA و FENCHURCH FARIS



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، فادي رومانوس، فاديا لاوون، أنطوني خوام ومارون رومانوس

Fifth Panel: Cyber: Dangers of constantly evolving Cyber Risk

Ransomware continues to shape the cyber risk landscape, explained DWIC roundtable panelists: **Hamed Mabrouk**, Head of Egypt Hub, WTW and Saxon East Session Moderator, Global Reinsurance and **Jarrett Kolthoff** Chief Executive Officer, Speartip and **Zainab Khatib** Vice President, Lockton Middle East North Africa and **Alex Jomaa** Cyber Underwriter, Tokio Marine Kiln Group.

Ransomware and Business Email Compromise continue to shape the cyber risk landscape, dominating headlines and driving up the cost of claims. The market has hardened considerably as a result, with carriers and cyber reinsurers pulling back capacity and increasingly deploying analytics to better understand the threat, its aggregate potential and how it may impact the balance sheet. But the rigorous underwriting process means that insureds who take out cyber cover are among those least likely to be attacked, according to **Alex Jomaa**, cyber underwriter at Tokio Marine Kiln Group.

Zainab Khatib said the procurement process was a good way of working with customers to see where they may have areas of vulnerability that need to be strengthened. "There is so much to learn from cyber insurers because they are the ones who are seeing the claims", she said. One area where the industry can improve is through collaboration and sharing of information. For a burgeoning and ever-evolving market like cyber, this is essential if it is to realize its full potential. It is not enough to have robust cyber security – ongoing monitoring of systems is essential, explained **Jarrett Kolthoff**.

The basics of good cyber hygiene – including two factor authentication and controlling who has access to what information and systems within the organization – are must-haves. This reduces the potential for human error, deliberate insider threats and makes insureds less likely to fall prey to cybercriminals, who are picking off the "low-hanging fruit". Inevitably, the question arose around the ethics of paying ransoms to criminal gangs and whether cyber insurers were complicit in encouraging the growth of the threat. Panelists explained that ransoms were only ever paid as a last resort and upon the advice of lawyers. The rise of double extortion ransomware and general lack of coding expertise amongst hackers means there is no guarantee that large, complex datasets will be fully restored, even when ransoms are paid. "The aim is to recover without paying at all costs", said **Kolthoff**.



من اليمين: زينب خطيب، حامد مبروك، جاريت كولتوف، JUGAL MADAAN والكس جمعه

Sixth Panel: Emerging Risks: From threat to opportunity – tackling emerging risks in the region



Joe Asmar



Natalie Van de Coolwijk

The roundtable included **Helen Yates** Conference Chair, Global Reinsurance, **Webster Twaambo** Managing Director, Klaption Re Zambia, **Joe Asmar** Executive Director/Group Head of Facultative, Chedid Re, **Natalie Van de Coolwijk** Regional Director, Middle East & Africa at Gallagher Re, and **Atinc Yilmaz** Regional CEO - Turkey, The Middle East & Africa at Howden Broking Group. According to the panelists, for some companies, a lack of focus on emerging risks will bring financial difficulty; for those with foresight, they will bring opportunity. "Emerging risks are things that you can't necessarily prevent", said one panelist. "A risk can be long-established, but if it is still evolving, many will consider it to be emerging".

The panelists shed light on cyberattacks, regulations, talent availability, sustainability demands, social instability, climate change and emerging technologies.



اجتماع MANDARIN RE و MANOJ RE



من اليمين: وليد صيداني، عمر الشيخ و SUNIL KOHLI



من اليمين: جوزف جعاره وبشار عبد الخالق رؤوف



إسراء صالح داود مع اركان TYSERS



من اليسار: نبيل حجار وافطاب حسن



إجتماع XL RE وأبوظبي الوطنية للتكاقل



أركان PREVENSURE ويظهر من اليمين: فرح درويش، جان بيار عساف، شمس الدين عبد الرحمن، SHERIN MATHEW، ARMAN PANOPIO وأنطوني أبي فاضل

Seventh Panel: In the AI of the Storm – risks for the insurance industry

Re/insurers are blissfully unaware of their growing exposure to AI-related liabilities, warned **Olivia Darlington** Solicitor and Head of Insurance – Middle East & Africa, Simmons & Simmons. As we stand on the verge of an AI revolution, **Darlington** considered some of the risks for insurance companies using AI in their underwriting practices and the risks in insuring the use of AI.

The challenge is that re/insurers may not be aware of their exposure until it is too late, warned **Minesh Tanna**, Managing Associate at Simmons & Simmons. This is due to the nature of artificial intelligence and how it is being used, with vast datasets and highly complex, often opaque, algorithms and advanced analytics sitting behind it. The concern is that use of AI may mean insurers and reinsurers are inadvertently falling foul of equality laws, among other things, because of how their systems determine risk selection and pricing.

Saxon East Session Moderator, Global Reinsurance, said AI was akin to silent cyber in the sense that many carriers and reinsurers do not yet realize how exposed to AI risks they really are. These exposures have been assumed but not priced for. Unfortunately, it will take a major loss or series of losses for the industry to wake up to the issue and create bespoke covers, he thought.



إجتماع LIBERTY SPECIALITY MARKETS وBNI

من اليمين:
سامي خوري،
أنطوان شامي
واندره معراوي



أركان RSA



فريق عمل
CALLIDUS



إجتماع ACE GALLAGHER و BURUJ



طارق حسين محاطاً بأركان MENA RE



من اليسار: موسى بيطار، محمد العيله وبنال نقاوة

*Day 2

First Panel: Who will be the winners in the new world of Insurtechs?

The insurtech sector in the MENA region has enjoyed substantial growth over the past two years, in part driven by the global pandemic. Panelists speaking at the insurtech roundtable acknowledged that country lockdowns had prompted an acceleration in digital trends more broadly, with venture capital money backing insurtech companies among others. While insurance has traditionally lagged behind the banking sector, the advent of blockchain technology and artificial intelligence (AI) has been a game changer, thought **Aftab Hasan**, chairman of the Risk Exchange at the DIFC, creating efficiencies in the back office, allowing the easy distribution of smart policies and improving customer satisfaction. Currently there is around \$10 billion of investment into insurtech globally, up from just \$2 billion five years ago. Current forecasts are that this will exceed \$100 billion by 2030, representing a huge growth potential.

Mohamed Radhi, vice chairman and group COO of Braxtone Group, said regulation had played a role, noting that in Bahrain there had been a concerted drive to ensure that customers could take out and renew their policies online, without the need for face to face meetings. "Without the pandemic, that would not have happened as easily", he observed. All parties realized this was needed for the benefit of all.

Much of the investment coming into the insurtech space is being concentrated within just five percent of firms in the insurtech space, according to Antoine Bdadouni, head of MEA at Aspen Re. This means insurers will have to invest further in their ecosystems in order to attract the right funding, he said.

Yousuf Amin, EVP Operations, Consumer Lines Claims & Engineering Services at ADNOC, said the willingness to go digital existed. With venture capitalists investing in insurtechs and coming up with smart solutions for the industry, insurers will be able to take advantage of this if they have the right mindset. "Companies regionally and locally have to refocus their direction, invest in digital and take advantage of the growing ecosystem", he said.



Mohamed Radhi



Yousuf Amin



من اليمين: جيهان لبيهي و NAOMI SABHERWAL



كارين شرفان وأرنست شويري



أركان SWAN



أحد اجتماعات AIG



من اليمين:
كريم حمدان،
حبيب جعلاوك،
محمد السديري
وسجعان
جبور



A chain is as strong as its weakest link...

Insurance and reinsurance is about transferring risk

In a risk transfer chain, that chain is as strong as its weakest link



In contrast to many other intermediaries, UIB choose to operate from well-regulated international reinsurance hubs covering global markets for local needs.

UIB's strength and professionalism enhance the integrity of your risk transfer strategy.

UIB – Innovation through expertise

United Insurance Brokers
www.uibgroup.com



إجتماع LINK و ARAB RE



من اليسار: محمد علي بوابان وجوزف بجاني



إجتماع DHOFAR INS و UIB

Second Panel: ESG: Rising to the challenge – Middle East Potential

Insurers and brokers who undercut the environmental, social, and corporate governance standards (ESG) will face "catastrophic" consequences, a roundtable on the topic heard. The packed room at the Dubai World Insurance Congress roundtable, which included **Helen Yates** Conference Chair, Global Reinsurance, **Brandan Holmes** VP - Senior Credit Officer, Moody's Investors Service, **An Woodward** Regional Head Middle East & Turkey, Lloyd's, **Walid Sidani** Managing Director, Kay International AMEA and **Yassir Albaharna** Executive Director, Trust Re, heard concerns that insurers and brokers could undercut standards to make more money for themselves by investing, underwriting or broking in areas which fall short of ESG standards. Another concern was that companies see ESG as a "box ticking" exercise, with no auditing process. Another issue with ESG was that there is no universal definition of ESG, the roundtable agreed. There was a lively debate around defining ESG, but nobody came out with a strict definition. One area of ESG that already had a clear definition was the Task Force on Climate-related Financial Disclosure (TCFD).



من اليمين: وليد صيداني، ياسر البحارنة، هيلين ياتس، برندن هولمز واندي وود



من اليمين: نديم سمعان وأنطوان بدادوني



يولا الخوري خلال أحد اجتماعاتها



من اليمين: محمد خصاونة، إيلي صعب، جاد أسود، مصطفى الجراح وثريا عجينة



إجتماع VOLANTE و BROKTECH



من اليمين: ماهر الحسين وفادي شرقاوي



من اليسار: عبدالله النعيمي



من اليمين: فادي سعاده ومحمد مساده



من اليمين: مارون رومانوس، أنطوني خوام وأنطوني نعيم



من اليسار: GAEL LE PAIH، وسيم ريشا ومحمد سعد



إجتماع ARAB RE و SWAN RE

Third Panel: **The Takaful Debate – Review of the Market with Africa Re**

Inherent issues with the Takaful model – including a conflict between funds held for participants and shareholder funds – continue to hinder the market's development in the GCC market. This was the conclusion of the participants speaking on the Takaful Debate Roundtable discussion. The panel included **Gamal Sakr** Regional Director, Cairo Office Africa Re, **Saxon East** Session Moderator, Global Reinsurance, **Tamer Saher** Director – Business Development, RGA, **Yousif El Lazi Gamma** Managing Director of Africa Retakaful and Africa Re Local Representative in Sudan, **Mohamed Saad** FCII-Chartered Insurer, SEO, Africa Re DIFC, **Gautam Datta** CEO of National Takaful Company, Watania, **Chakib Abouzaid** General Arab Insurance Federation Secretary General.

The discussion, sponsored by Africa Re DIFC, considered why Takaful insurance had failed to mature despite being around for 40 years or more. Most speakers agreed that ultimately, it was the design of the model that was to blame, because it poses a challenge for regulators. The slow growth of the underlying market is also the reason why so much retakaful capacity has disappeared from the market in recent years. The appearance of "retakaful windows" is helpful, but dedicated subsidiaries are what is needed, thought the speakers. They pointed to Takaful models in Morocco and Turkey, which have simplified the model and incorporated some of the lessons of the past. Takaful operators in these markets are also focusing on personal lines, where there is a clear business case and purpose. "Takaful needs to be about risk sharing rather than risk transfer", thought **Datta**, adding that the model needs to change.



جلسة عمل حول التكافل ويظهر من اليمين: جمال صقر، محمد سعد زغلول، تامر ساهر، شكيب أبو زيد، ساكسون ابيست، GAUTAM DATTA ويوسف غاما



أحد إجتماعات FENCHURCH FARIS



من اليسار: جورج البيطار، كارين شرقان، عماد كعدي

داود الدويسان (الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE):



كانت الشركة ولا زالت سندا لقطاع التأمين في الكويت والعالم العربي والأسواق الآسيوية والإفريقية

تتمثل رؤية شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE، في أن تكون دائماً في محور إستراتيجية إدارة المخاطر لعملائها ومساعدتهم للوصول إلى التوازن الأمثل بين نقل المخاطر والإبقاء عليها. وعلى الرغم من مرورها بمراحل وتحديات صعبة إستمر عطاء الشركة ونموها بشكل ثابت على مدى السنوات الخمسين الماضية، شكلت خلالها سندا قوياً لقطاع التأمين في السوق الكويتي وأسواق العالم العربي والأسواق الآسيوية والإفريقية.

وفي مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة KUWAIT RE داود الدويسان صاحب التطلعات والإفاق الواسعة، وهو قائد بنجاح مسيرة طويلة من العمل منذ توليه هذا المنصب عام ٢٠١٦ محققاً سنوات من الإزدهار، أوضح إستمرار التآلق في السنوات القادمة كي تبقى إعادة التأمينية في موقعها الرائد في الأسواق العربية. لافتاً إلى أهمية التنوع الجغرافي والانفتاح على الأسواق المختلفة الذي يعد الركيزة الأساس في تحقيق الشركة للنمو والتوسع على المستويين العربي والإقليمي.

كما شدد الدويسان على أن الإستراتيجية الأسلم لإستمرار أي شركة هي الإعتماد على فريق عمل مهني يملك القدرة الفنية على تحقيق الأهداف، لافتاً إلى تحقيق الشركة نتائج غير مسبوقة على مستوى الإيرادات والأرباح، منوهاً أن التشدد سيستمر على المدى القريب وإن كان بوتيرة أقل نسبياً.

– تنوع المحفظة يعتبر من أهم العناصر التي تؤثر على نجاح أو فشل أي شركة إعادة. إن كان من ناحية تنوع طرق التأمين ما بين الاختياري والاتفاقيات، أو لناعية تنوع القطاعات التي تشمل الحريق والهندسي والحوادث العامة والبحري والطاقة والحياة. بالإضافة إلى أن التنوع الجغرافي والانفتاح على الأسواق المختلفة يعتبر بنفس الدرجة من الأهمية. لذلك عملنا في إعادة التأمينية على استراتيجية التنوع منذ البداية. وبالتأكيد ساعدنا هذا في النمو والتوسع على مستوى المنطقة العربية بل وخارجها أيضاً. ويعمل التنوع على تقليل الخسائر للشركة، إذا ما واجه قطاع أو منطقة ما كارثة أو تراجع في الأرباح. وبالتنتيجة، استراتيجية التنوع هو من أسلم الطرق للمحافظة على نمو مستمر وتحقيق أرباح ثابتة.

الاستراتيجية الأسلم للإستمرار

■ عدد لا بأس به من شركات إعادة التأمين العربية تعثر. ما الأسباب برأيكم وما هي إستراتيجيتكم للاستمرارية ٥٠ و ١٠٠ عام و... قادمين؟
– أسباب تعثر بعض شركات إعادة التأمين العربية مختلفة، لكن من وجهة

كلمة بمناسبة إحتفال إعادة التأمينية بعامها الـ ٥٠ والمراحل التي مرت بها

يفخر القائمون على شركة إعادة التأمين الكويتية بالاحتفال هذا العام بمناسبة مرور خمسين سنة على تأسيس الشركة. وعلى امتداد تلك السنوات مرت شركة إعادة التأمين الكويتية بمراحل وتحديات صعبة. مع هذا استمر عطاء الشركة ونموها بشكل ثابت على مدى كل تلك الفترة. كانت الشركة ولا زالت سندا لقطاع التأمين في السوق الكويتي وأسواق العالم العربي بشكل خاص، والأسواق الآسيوية والأفريقية بشكل عام. ومع مرور الوقت امتد نشاط الشركة ليشمل الأسواق العالمية. ونحن نطمح أن يستمر العطاء والنمو والازدهار في السنوات القادمة كي تظل إعادة في موقعها الرائد في أسواقنا العربية وتبقى نموذجاً لتجربة ناجحة في هذا القطاع المهم والحيوي.

تنوع المحفظة يعتبر من أهم العناصر التي تؤثر على نجاح أو فشل أي شركة

■ كيف تتعاملون مع عملية تنوع محفظة أعمالكم، خصوصاً أنه أيضاً موضوع بات يحظى باهتمام وأهمية متزايدة في صناعة التأمين؟



من اليمين: محمد ططبائي، عبدالله الأحمد، داود الدويسان وشكيب أبو زيد



أركان KUWAIT RE و NASCO RE



من اليمين: محمد طبطباي، عبدالله الأحمد، داود الدويسان، XAVIER P.K. و SUNIL KOLA

■ ■ ■ حققنا نتائج غير مسبقة بالأرباح والإيرادات ■ ■ ■

بعض التشدد وارتفاعاً بالأسعار. كل ذلك كان نتيجة للخسائر المتعاقبة التي واجهتها الأسواق العالمية وأسواقنا في العالم العربي بدرجات متفاوتة. صاحب هذا، خروج بعض المعيددين العالميين من السوق العربي وإعادة تموضعهم في السوق. كل ذلك ساعد في تعديل الأسعار وارتفاعها بشكل ملحوظ. ويبدو أن التشدد سيستمر على المدى القريب وإن كان بوتيرة أقل نسبياً.



من اليمين: عطا الخطيب وداود الدويسان

نظري أن الاستراتيجية الأسلم للاستمرار هي الاعتماد على فريق عمل مهني وقادر فنياً على تحقيق الأهداف والغايات المطلوبة. والمسألة الأخرى هي تنوع المحفظة التأمينية مع سياسة استثمارية متحفظة. وأخيراً التوسع المدروس الذي يحقق النتائج المربحة وليس من أجل التوسع فقط وزيادة الإيرادات.

نتائج غير مسبقة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– آخر المستجدات هي نتائج سنة ٢٠٢١، والتي حققت فيها الشركة نتائج غير مسبقة بالنسبة لزيادة الإيرادات وكذلك بالنسبة للأرباح. ومع تعافي الأسواق بعد أزمة جائحة «كورونا» والتعديل الإيجابي الذي انعكس على أسعار التأمين لبعض القطاعات، نأمل أن تستمر النتائج بنفس الوتيرة.

استمرار التشدد بوتيرة أقل

■ برأيكم، هل ستستمر عملية التشدد لبعض خطوط التأمين على المدى القريب؟
– قبل الجائحة كان هناك بؤار لبعض التشدد لبعض خطوط التأمين، بالتحديد لقطاع الحريق والطاقة والبحري ومؤخراً شهد القطاع الهندي

لا تأثير مباشر من جراء الحرب

■ ما مدى تأثير الأزمة الروسية – الأوكرانية على أسواق التأمين في المنطقة العربية؟
– لا يوجد تأثير مباشر على شركات التأمين العربية بسبب الأزمة الروسية والأوكرانية، ولكن بعض شركات إعادة التكتب في الأسواق الروسية خاصة في قطاع الطاقة لا بد وأن تتأثر بسبب الحظر العالمي على روسيا الذي صاحب الأزمة، كون أغلب شركات إعادة العربية معتمدة على الأسواق الأوروبية في معظم عمليات إعادة التأمين وارتباطها بالأنظمة المصرفية العالمية التي اتخذت موقفاً من الحظر على روسيا. ■



اجتماع KUWAIT RE و TYSERS



اجتماع KUWAIT RE و LINK

٥ مدراء تعاقبوا على قيادة KUWAIT RE



داود الدويسان



أمير المهنا



فتحي حمام

كان الراحل جمال الحكيم أول مدير عام لشركة كويت ري. وفي عام ١٩٨٠ تبوأ المنصب الراحل غسان النقيب، ليخلفه في عام ١٩٨٥ السيد فتحي حمام. وانضم السيد أمير المهنا إلى شركة كويت ري في أبريل ١٩٩٥ وأصبح المدير العام في ديسمبر ١٩٩٥ بعد تقاعد السيد حمام. وفي عام ٢٠١٦، أصبح السيد داود الدويسان الرئيس التنفيذي للشركة. يذكر أن صورتين الراحلين جمال الحكيم وغسان النقيب غير متوفرتين لدينا.

نتائج مميزة لشركة إعادة التأمين الكويتية خلال العام ٢٠٢١ الأرباح الصافية ارتفعت ٢٠,٧٪ إلى ٢٠,٩٤ مليون دولار

حققت شركة إعادة التأمين الكويتية (KUWAIT RE) نتائج جيدة خلال العام ٢٠٢١، بدءاً بأرباحها الصافية NET PROFIT التي ارتفعت بنسبة ٢٠,٧٪ عن العام ٢٠٢٠، لتبلغ ٦,٣٢ ملايين دينار كويتي (نحو ٢٠,٩٤ مليون دولار). كما ارتفعت الأقساط المكتتبة (GWP) بنسبة ٢٦٪ إلى ٧١,٦٥ مليون دينار. وارتفعت موجودات الشركة ASSETS بنسبة ١٨,٧٪ إلى نحو ١٩١,٤٧ مليون دينار وحقوق الملكية SH EQUITY CAPITAL بنسبة ١١,٢٪ إلى ٦٣,١٨ مليون دينار كويتي. ورفعت الشركة الاحتياطات الفنية من ٩٩,٨٤ مليون دينار إلى ١٢٢,٤١ مليوناً. وتحسنت النسب الاجمالية المجمعة COMBINED RATIO من ٩٦,٨٪ إلى ٩٤,٢٪. وتم رفع رأسمال الشركة من ٢٠,٤ مليون دينار إلى ٢٢,٠٣ مليون دينار.

المساهمون

تأسست شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE في ١٩٧٢/٢/١ من قبل شركات كويتية: خمسة بنوك (الوطني - التجاري - الخليج - الأهلي - الكويت والشرق الأوسط) وثلاث شركات تأمين (الكويت للتأمين - الخليج - الأهلية) وشركتين استثماريتين (الكويتية للاستثمار والكويتية للمقاولات). وانضمت شركة وربة للتأمين وبنك برقان كمساهمين في ١٩٧٧ و ١٩٧٨ على التوالي. وبنهاية عام ٢٠٠٠ أصبحت شركة Transatlantic لإعادة التأمين مساهماً بنسبة ٤٠٪. وأدرجت شركة كويت ري في سوق الأوراق المالية في عام ٢٠٠٤. وأصبحت الشركة الأهلية للتأمين مساهماً بنسبة ٩١,٧٪ خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٥، وانعقد مجلس إدارة جديد في نوفمبر ٢٠١٥ عقب إجتماع الجمعية العمومية للمساهمين.



Credit Rating

A.M. Best has reaffirmed a financial strength rating of A- (Excellent) and an issuer credit rating of "A" to Kuwait Reinsurance Company. The outlook assigned to both ratings is stable. Kuwait Re was issued a secure rating by A.M. Best, widely recognized insurance industry rating agency.

A- (Excellent)
A.M. BEST

EXECUTIVE MANAGEMENT - KUWAIT RE



DAWOUD SULAIMAN AL DUWAISAN
Chief Executive Officer



MOHAMMAD AL TABTABAEI
Chief Operating Officer



HAMAD JASIM AL NUSIF
Chief Finance and Investment Officer



MANSOUR ABU HELAL
Chief Planning and Business Development Officer



XAVIER P.K.
Chief Underwriter- Facultative Underwriting



JINESH JAIN
Chief Information and Technology Officer



ABDALLAH BADAOU
General Manager- Malaysia



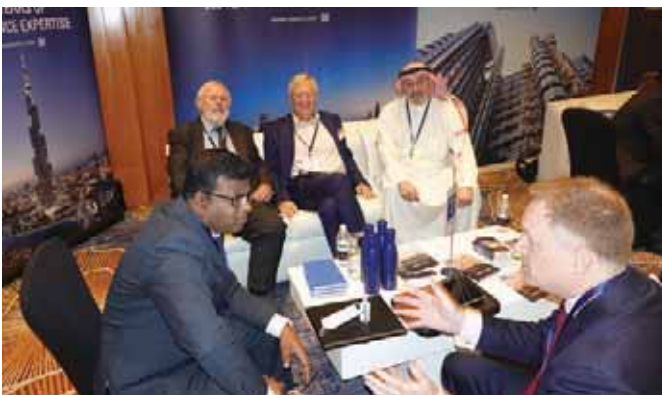
من اليسار: محمد طبطباي وحاتم الصديق



من اليمين: بسما بركات، داود الدويسان ورونالد شدياق



من اليمين: جمال صقر، محمد سعد وداود الدويسان



اجتماع KUWAIT RE وTYSERS



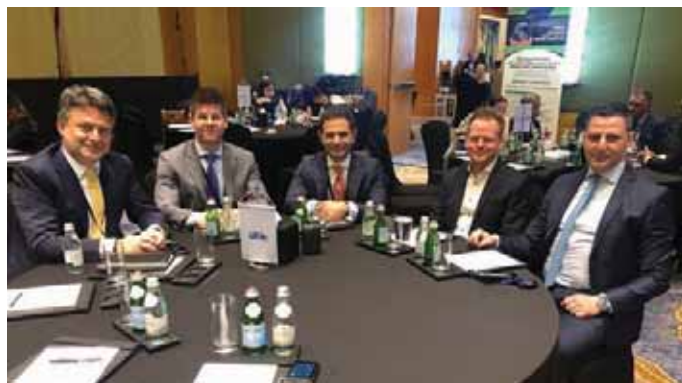
من اليمين: محمد طبطباي، بلال الحص، عبدالله الأحمدى وSUNIL KOLA

Ulrich Pasdika

(Member of the Executive Board of General Reinsurance AG)

The Arab insurance market is dynamic and very open for change & innovation

Ulrich Pasdika, Member of the Executive Board of General Reinsurance AG, is responsible for Gen Re's Life/Health business across Europe, Latin America, the Middle East and North Africa. Ulrich joined Gen Re in 2001 and has held several roles during his tenure, including leading the Life/Health team in Germany and international Life/Health Research and Development department. In a Q & A with Al Bayan Magazine during the 5th annual Dubai World Insurance Congress, Pasdika talked about the impact of the war between Russia & Ukraine on the regional insurance industry and expressed his point of view concerning the Arab insurance market. He further evaluated their presence in the Middle East region. Following is an account of the interview.



أركان GEN RE ويظهر من اليسار: د. مازن أبو شقرا، SASCHA ADLER، إبراهيم سلامة، ULRICH PASDIKA وإيلي دعبول

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- That is still too early to tell but for the foreseeable future I don't see any immediate impact of that conflict on the insurance industry here in the region. The conflict highlights that both insurers and reinsurers should be concerned about war, terror and nuclear risk. This has become a much more realistic scenario and should be on any insurer's agenda.

*** The market witnessed some hardening in all lines of business at the beginning of the year. Do you think it will continue in the same sense in the upcoming months?**

- The market has been challenged because of the pandemic and that has been considered in the life pricing and will certainly have an impact on any renewals for the time being. On a more long term basis when we will hopefully leave the pandemic behind us, the learning from Covid definitely is that we also need to more accurately and appropriately consider pandemic risk in our pricing.

*** How do you look at the Arab insurance market?**

- It is a dynamic region that

is very open for change and innovation. It is a key region for us on the life and health side! We want to develop business further with our clients in the region, particularly looking at the opportunities that technology and digital approaches offer. We would also love to develop individual life and long term business more strongly than in the past.

*** What does the Arab insurance industry need to reach the level of international ones?**

- The region is heading towards that direction already. It is a question of capital strength, having the right expertise & regulatory framework. This is key to the development of more professionalism and standards besides market concentration. In some of the markets here, we see quite a large number of insurers. That number may decrease and if through mergers and acquisitions and larger concentration of business in the coming years, insurers will have the opportunity to grow further, then this will drive the professionalism and development of the whole region.

*** Are you satisfied from your presence in the Middle East?**

- I am responsible for our life and health business in Continental Europe, Latin America and the MENA region and within that package of business, the MENA region plays a significant role.



اجتماع GEN RE والنسر العربي



الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.



نضمن تأمينك



+974 4428 2222



@qgirco



Info@qgirco.com



www.qgirco.com

إيلي بو شعيا

(رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS)؛



ننظر باستمرار إلى دور المنطقة برؤية إيجابية وتفاؤلية إنطلاقاً من دورها التصاعدي

نظراً لما تتمتع به شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS من مكانة بين أفضل شركات تأمين وإعادة تأمين في العالم، فهي ومن ضمن خططها الإستراتيجية تحرص على مساندة عملائها المنتشرين في مناطق واسعة من العالم. تطرق إيلي بو شعيا رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين لواقع الأزمات المتلاحقة وتأثيرها على أسواق التأمين في المنطقة العربية.

■ ■ ■ حققنا أرقاماً مميزة في مختلف الفروع ومجمل الاسواق ■ ■ ■

التأمين في المنطقة العربية؟

– تساهم عملية التحول الرقمي في زيادة معدلات الإخترق التأميني على مستوى المنطقة، في حين أن أرقام نسب الإخترق لا تزال متدنية جداً مقارنة بالأسواق الأجنبية ونحتاج للكثير من الوقت للوصول إلى المستويات المطلوبة.

أدائنا جيد جداً ٢٠٢١

■ كيف تقومون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

– حققت الشركة أداءاً جيداً خلال العام ٢٠٢١ وكان من أفضل الأعوام بالنسبة إلينا على مستوى المنطقة والعالم، حيث سجلت LIBERTY SPECIALITY MARKETS أرقاماً مميزة في مختلف الفروع وعلى صعيد مجمل الأسواق التي تتواجد فيها. ونحن مستمرين بالاستثمار في الطاقات البشرية والمنتجات التي سيتم طرحها في السوق، بالإضافة إلى أننا ننظر باستمرار إلى دور المنطقة برؤية إيجابية وتفاؤلية إنطلاقاً من دورها التصاعدي. ■

■ ما مدى تأثير الأزمة الروسية – الأوكرانية على اسواق التأمين في المنطقة العربية؟

– من المتوقع أن يشهد قطاع التأمين عالمياً خسائر ضخمة ناتجة عن تغطيات الحروب والشحن البحري وتأمين الطيران نتيجة الصراع القائم بين الدولتين.

أجواء ضبابية

■ في رأيكم، هل ستستمر عملية التشدد لبعض خطوط التأمين على المدى القريب؟

– قبل إندلاع الأزمة الروسية – الأوكرانية كان هناك توجه نحو سوق أكثر ثباتاً في بعض الفروع. إلا أن الأمور اختلفت تماماً في الوقت الراهن وباتت الأجواء الضبابية تهيمن على مجمل الأسواق، ومن هنا جميع المؤشرات تدل على أن الأزمة ستعاود الضغط على أسعار التغطيات عالمياً.

أرقام متدنية مقارنة بالأسواق الخارجية

■ ما مدى أهمية الربط ما بين عملية التحول الرقمي وزيادة نسب الإخترق



من اليمين: إيلي بو شعيا، CHARALAMPOS MYLONAS (HARIS) وجان بيار عساف



من اليمين: إيلي بو شعيا، فاتح بكداش، حبيب جعلوك، لبيب نصر، غيدا مجد شلق، إيلي أبي راشد ورفيق أبي صالح



Our expertise.
Your advantage.

Liberty Specialty Markets in Dubai has been offering a range of specialty reinsurance products since 2006. This now includes Fine Art & Specie, Property and War & Terrorism through our second office in Lloyd's.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty in Dubai, please contact us on **00971 4 302 8000** or visit: **libertyspecialitymarkets.com/dubai**



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is a trading name of Liberty Specialty Markets MENA Limited (DIFC Licence No: 1794), regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference: F002783) as an authorised service company coverholder with authority to enter into contracts of insurance on behalf of Lloyd's syndicate 4472 and other insurers within the group. When we offer insurance products to you (the policyholder) we will make sure we tell you which insurer will underwrite the policy. Registered office: Unit 408, Level 4, Gate Village Building 5, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

DUBADV487-04-16

ياسر البحارنة

(الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE)؛



النتائج الفنية المحققة مطمئنة

ونسير نحو استعادة مكاننا الريادي في الأسواق الإقليمية

على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، أشار ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE بأن العالم يشهد أزمات مالية واضطرابات إقتصادية، وهذا من شأنه أن يؤثر على حصة الشركات من الدخل الإستثماري. كما أبدى ياسر تفاؤله من الاهداف الموضوعه، حيث بدت نتائج ترست ري الفنية مطمئنة.

وهنا تفاصيل حديث ياسر البحارنة مع مجلة «البيان الاقتصادية»:

تداعيات الأزمة الروسية

■ في رأيكم هل للأزمة الروسية - الأوكرانية تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة؟



- في الواقع لا يوجد تعاون كبير متبادل بين شركات تأمين عربية ونظيراتها الروسية، أما بالنسبة لموضوع عمليات إعادة التأمين هناك تعاون محدود بين بعض المعيددين العرب والسوق الروسية. وبالتالي فإن العقوبات التي تُفرض حالياً على روسيا ستكون نتائجها مشابهة لما حصل في سوق إعادة التأمين عندما فُرضت العقوبات ولا تزال على إيران.

التشدد عنوان المرحلة المقبلة

■ كيف ستكون عليه المرحلة المقبلة وصولاً الى تحديد إتفاقيات إعادة التأمين في يوليو؟

- يشهد العالم أزمات مالية واضطرابات إقتصادية وإرتفاع

معدلات التضخم، وهذا من شأنه أن يؤثر على حصة الشركات من الدخل الإستثماري. الا أنني لا أتوقع أن يكون لهذه الأمور انعكاسات مباشرة على تجديد الإتفاقيات في يوليو وإعتماد المعيددين أسلوب أكثر تشددا مقارنة بالمرحلة الماضية.

السير بأهداف واضحة المعالم

■ كيف تصفون أداء شركة ترست ري خلال العام ٢٠٢١ وهل من خطط مستقبلية؟

- سجلت الشركة نتائج فنية مطمئنة، ونسير بحسب أهداف واضحة المعالم نحو استعادة مكاننا الريادي في الأسواق الإقليمية، أملين مع تضافر الجهود الوصول الى الأهداف

الموضوعه. ■

من اليسار: ياسر البحارنة، كارين شرفان، نبيل حجار وأحمد المحميد





FENCHURCH
FARIS

**Credibility leaves a
lasting impression.**

www.fenfar.com

Broker at

LLOYD'S

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

Fenchurch Faris Ltd. | Incorporated in Jordan, Number 1402

Dr. Corneille Karekezi

(Group Managing Director and CEO - Africa Re)

We expect to cross the one billion premium income when celebrating our 50th anniversary (golden jubilee)



The African Reinsurance Corporation (Africa Re) is the leading pan-African reinsurance company and the largest reinsurer in Africa in terms of net written premium. Since establishment, its mission has been to: foster the development of the insurance and reinsurance industry in Africa; promote the growth of national, regional and sub-regional underwriting and retention capacities; and support African economic development. Being the leading reinsurer in Africa, delivering outstanding quality service to customers and other stakeholders is the main priority of Africa Re, which always strives to conduct its business following the highest standards of professional behavior and ethics. The Corporation continues to foster trust and collaboration to develop leaders focused on sustainable and superior performance. Africa Re acknowledges the weaknesses within the insurance industry value-chain and creates ethical and forward-thinking solutions to overcome them. Al Bayan Magazine met with Dr. Corneille Karekezi, Group Managing Director and CEO of Africa Re and conducted the following interview.

We are an industry known to absorb and adjust to these challenges

* In your opinion, has the insurance industry been affected positively or negatively by Covid-19?

Dr. Corneille Karekezi (CK): There have been too many challenges since 2020 due to the Covid-19 pandemic. These challenges have led to volatility, uncertainty, complexity and ambiguity in the global economic environment impacting all sectors including the insurance industry. However, for insurers, the pandemic has brought more opportunities than challenges. We are witnessing growing demand for reinsurance. There is accelerated digitization with the entire industry adapting to the new requirements of working online, remotely serving clients using electronic payments. These are among the numerous initiatives which have been beneficial to the industry. On the other hand, the legal interpretation of insurance contracts led to unintended claims exposure. These exposures are however within the underwriting capacity and capital strength of reinsurers. The industry has also adjusted through a review of contract wordings and hardening of premium rates where possible. Despite the slow progress of vaccination campaigns, there have been significant improvements in movement restrictions and the economic recovery has begun, although it is difficult to predict when we will return to pre-pandemic levels. The situation has become more complex with the interaction of other emerging shocks driving inflation and commodity prices to high levels. However, there is growing demand for reinsurance as the risk landscape and uncertainty evolve. We are an industry known to absorb and adjust to these challenges.

Capital growth from US\$ 3 Million in the beginning to over US\$ 1 Billion in 2020

* To what extent are you satisfied with all the achievements of Africa Re?

CK: Africa Re has been in the business for over 45 years and this by itself is a huge achievement. We started with initial share capital of US\$15 million in 1976, which has now grown to US\$ 500 million as of 2021 in an environment that is volatile politically and economically. We write business in local currencies and African currencies have had the worst performance in the past two decades due to significant devaluation across most markets. Despite all that, our growth has been steady. In 2021, our gross written premium grew by over five percent with the bottom line remaining strong and comparable with regional and international reinsurers. Our historical performance has been adjudged as one of the best in the world in our industry. The Corporation has gone through different stages of growth from its turbulent beginnings in a difficult operating environment to a resilient market leader ranked among the leading global reinsurance groups according to AM Best (Top 50 Global Reinsurance Groups by Gross Written Premium) and Standard & Poor's (Top 40 Global Reinsurance Groups by Net Written Premium). Africa Re operates from over eight (8) major cities with a blend of subsidiaries, regional offices, contact offices and underwriting representative offices. Beyond its direct economic contribution, the Corporation also has a fully functional foundation that supports initiatives that strengthen economic development and social programmes on the continent for different industry stakeholders including industry regulators.

As part of its response to the Covid-19 pandemic, the Africa Re Foundation pledged US\$ 3.32 million to Africa Centre for Disease Control, 41 insurance associations and 8 host cities of the Corporation. The disbursement of these funds is ongoing. Another market development initiative is the Young Insurance Professional Programme which shortlists 1000 young professionals for a year-long online training covering 13 different courses on insurance and reinsurance with an additional 14th course on leadership and management. This is part of our capacity-building commitment to the market that complements our bespoke technical assistance programmes. We continue to fulfill our mission by creating local capacity, improving premium retention and investing on the continent. Africa Re voluntarily submitted to the international



rating agency, Standard & Poor's in 1998 and is now rated "A -" (Strong / Stable Outlook). We are also rated "A" (Strong / Stable Outlook) by AM Best. The Corporation remains the only reinsurer from the Middle East and Africa that is so highly rated by both leading rating agencies.

The growth of the Takaful Industry across the globe and the need to have solid highly rated Retakaful operators that fill the gap in the Retakaful capacity and decrease the reliance on conventional non-sharia compliant capacities inspired Africa Re to establish its biggest Retakaful subsidiary in Africa - Africa Retakaful Company. Accordingly, Africa Retakaful Company was established in 2010 as a wholly-owned subsidiary of Africa Re operating from Cairo (Egypt). The subsidiary offers various retakaful products that are sharia compliant and essential for takaful companies to meet their business needs. The Corporation is also leading the exploration and exploitation of Distributed Ledger Technology using blockchain in the African insurance industry with the leading global insurtech company Blockchain Insurance Industry Initiative (B3i). This has the potential to reduce moral hazards, manage complex risks, lower frictional costs and strengthen transparency in the value chain.

Our 50th anniversary (golden jubilee) in 2026

* In five years you will be celebrating Africa Re's 50th anniversary. Is there any strategy until then?

CK: With the disruptions from Covid-19, we recently refreshed our strategy and we have a newly approved 2022 - 2025 strategic plan that is anchored on portfolio optimization, product innovation and market expansion. With our financial projections, we expect to have crossed the US\$ 1 billion mark in premium income when celebrating our 50th anniversary. This will be a big deal for Africa Re because each year instead of growing by 13 percent, the average growth rate of our premium income in local currencies, we have recorded much slower growth with declines in some years in US dollars due to the devaluation of African currencies. For example in 2020, we declined by 4 percent and in 2021 we grew by 5 percent despite the much stronger growth in local currencies. We also think that we will be the only reinsurer on the continent to do so profitably as a demonstration of our resilience and robust market knowledge.

We will continue to approach the market cautiously with the four commandments of reinsurance

* How much are you satisfied with your presence in the GCC region? Any other expansion plans?

CK: Africa Re has been writing business from the Middle East for many years. To consolidate our client relationship and optimize our portfolio, we made a strategic decision to be closer to the market by coming to the Dubai International Financial Centre. Our presence in the region started in 2020 and we have surpassed our short-term goals and objectives. We will continue to implement our refined strategy for the region as we find it closer in structure to the African markets and it is a possible growth frontier for the Corporation. We will also continue to approach the market cautiously with the four commandments of reinsurance recommended by Warren Buffet in our rear-view mirror that reflects the focus on developing underwriting expertise, prudent reserving practices, risk-

appropriate pricing and having the discipline to walk away from a business if the appropriate premium cannot be obtained for conventional and takaful products.

Concerning our expansion plans, we will continue to consolidate our presence in the African market and to explore opportunities in the Middle East and Asia. The Middle East has shown promising signs and we will continue to deploy the necessary resources to expand our product offerings as we expand our client base. There are also opportunities in the Asian market, especially China and we plan to conduct a feasibility study into opening an office in Singapore as we increase our footprint in that region.

محمد سعد

(الرئيس التنفيذي لشركة الأفريقية لإعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي):

استراتيجيتنا نجحت وحققنا ربحية مقبولة



عملت AFRICA RE على مدى السنوات الـ ٤ الماضية على تعزيز إسهاماتها لتطوير قطاع التأمين وإعادة التأمين، لدعم مسيرة التنمية الاقتصادية التي تشهدها الدول الإفريقية، وتمتلك شركة إعادة الإفريقية خبرة ريادية في تقديم مجموعة من الخدمات تشمل الإكتتاب في الإتفاقيات النسبية وغير النسبية / البحرية وغير البحرية، بما في ذلك النفط والغاز والبتروكيماويات ومشروعات الطاقة الشمسية والمتجددة ومحطات الكهرباء العملاقة وأعمال البنية الأساسية المرتبطة بالطاقة، فضلاً عن تأميمات الممتلكات العامة.

محمد سعد الرئيس التنفيذي للشركة الإفريقية لإعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي، تحدث لمجلة «البيان الاقتصادية» عن أهم المراحل والخطوات التي تتخذها الشركة تماشياً مع رؤيتها المستقبلية.

■ ■ ■ حيازتنا لتصنيف إئتماني مميز وتواجدنا في العديد من الأسواق عوامل ثقة لعملائنا ■ ■ ■

تصنيفاتنا الأعلى بين شركات إعادة الإقليمية

■ ما مدى أهمية نيلكم تصنيف إئتماني مميز، هل يعد قيمة مضافة؟

– نالت الشركة الإفريقية لإعادة التأمين تصنيف فئة (A) من وكالة التصنيف العالمية أي أم بست (AM.BEST) وتصنيف (A-) من أس أند بي (S&P)، وهذه التصنيفات تعد الأعلى بين شركات إعادة الإقليمية الأخرى. وبالتالي المكانة المرموقة التي وصلت إليها الإفريقية لإعادة التأمين يعود إلى تواجدها في العديد من الأسواق وإملاكها ملاءة مالية قوية، فضلاً عن كونها ذات طابع ديبلوماسي ومملوكة من البنك الإفريقي للتنمية و ٤١ دولة إفريقية و ١١ شركة إفريقية للتأمين والإعادة بالإضافة إلى مساهمين ذات قيمة مضافة مثل أكسا وأليانز و FAIRFAX. وهذا بطبيعة الحال يُضفي المزيد من الثقة في التعامل لدى العملاء.

نقوم باكتتاب جميع أنواع المخاطر

■ هل تكتتب الشركة جميع أنواع المخاطر على مستوى أسواق الخليج؟

– في ما يتعلق بمكتب دبي المالي العالمي المسؤول عن أسواق الخليج، تركيا والشام نقوم باكتتاب جميع أنواع المخاطر، كما أنه في حال تم رفع العقوبات عن إيران سيكون للشركة القدرة على الإكتتاب أيضاً في السوق الإيرانية. ■



من اليمين: إيلي أبي راشد، محمد سعد ومحمد السديري

■ كيف تقومون عملياتكم في مركز دبي المالي العالمي؟



– حصلنا على ترخيص مزاولة العمل في شهر إبريل عام ٢٠٢٠ فضلاً عن حصولنا على الرخصة الفنية من مركز دبي المالي العالمي في شهر يونيو من العام نفسه. وبالتالي تم اتخاذ هذه الخطوة تماشياً مع الرؤية المستقبلية للشركة بسبب نقص الطاقة الإستيعابية في السوق بعد انخفاض التصنيف لدى العديد من معيدي التأمين في المنطقة من جانب وكالات التصنيف، بالإضافة إلى توقف العديد من المعيدين الإقليميين وإنسحابهم من سوق الإعادة لأسباب مختلفة الأمر الذي أدى إلى نقص في الطاقة الإستيعابية. بالإضافة إلى ذلك، تتواجد الشركة الإفريقية لإعادة التأمين في أسواق الشرق الأوسط منذ ٢٠ عاماً، حيث بدأنا نتلقى العديد من الطلبات من قبل عملائنا الأمر الذي دفعنا إلى زيادة حصتنا بهدف تعويض نقص الطاقة الإستيعابية، إلا أنه مع إنتشار جائحة «كورونا» وتداعياتها السلبية على مجمل الإقتصادات العربية وإنخفاض أسعار النفط لأدنى مستوياتها، إتخذنا قراراً بتحويل الأزمة إلى فرصة من خلال دخول منطقة الشرق الأوسط والبدء بعمليات الإكتتاب لتعويض النقص وفي الوقت نفسه تدني كلفة التوسع داخل الإمارات الأمر الذي شكل فرصة مهمة للشركة. كما تجدر الإشارة إلى نجاح هذه الاستراتيجية وفق المخطط الموضوع، حيث سجلت الشركة معدلات ربحية مقبولة في العام ٢٠٢١ فضلاً عن إكتساب سمعة حسنة في تعاملاتنا مع شركائنا وأثبت مكتب الإفريقية لإعادة التأمين في دبي أنه يتمتع بموقع ريادي مهم ونجحنا في الإيفاء بوعودنا.



من اليمين: بسمه بركات، محمد سعد زغلول، جمال صقر ورونالد الشدياق



فريد لطفي

جمعية الإمارات للتأمين



شكيب أبوزيد

الإتحاد العام العربي للتأمين



جورج قبان

UIB/DIFC

شكيب أبوزيد (GAIF):

الأزمة الأوكرانية تضاف إلى التحديات الموجودة

أفاد الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين شكيب أبوزيد، بأن وجود شركات إعادة التأمين الروسية في أسواق الخليج والمنطقة العربية بالإجمال محدود جداً، ويكاد يكون لا يذكر ويعملون باتفاقيات إعادة التأمين الإختيارية، الأمر الذي يجعل الأثر المباشر للأزمة الروسية الأوكرانية ضمن نطاق ضيق جداً على مجمل القطاع.

وتابع: «بعيداً عن الأثر المباشر، سيكون هناك أثر للحرب في قطاع التأمين العالمي، وبالتالي على منطقتنا، ليضيف المزيد من التحديات أمام القطاع.

وأوضح أن العالم ما زال يعاني مشكلة سلاسل الإمداد، وأثار التضخم، وتأتي الأزمة الأوكرانية لتضاف إلى تلك التحديات.

وبيّن أبوزيد أن الحرب ستعمّق من مشكلة سلاسل الإمداد بالنسبة لبعض السلع الأساسية كالقمح والطاقة. وبالتالي فالأثر الواضح للحرب على قطاع التأمين في مختلف الدول: منها منطقتنا، سيكون على تأمين النقل البحري والجوي بشكل أساسي، بالإضافة إلى وثائق تأمين الحماية من الأخطار السياسية أو العنف السياسي. وذكر أن «أسعار هذه التأمينات سترتفع بشكل واضح، عدا عن كون قيمة بعض السلع سترتفع. وبالتالي سينعكس مرة أخرى على سعر أو كلفة التأمين».

واستطرد: «على صعيد آخر، سيكون هناك نوع من الفائدة للتأمين لبعض القطاعات أو أنواع التأمين في الدول المصدرة للنفط في المنطقة، لا سيّما أن الإنفاق الحكومي يرتبط بشكل مباشر بأسعار النفط في العديد من الدول».

جورج قبان (UIB/DIFC):

أثر الوضع الجيوسياسي سينعكس سلباً على قطاع التأمين بشكل ما حول العالم

أفاد الرئيس التنفيذي لشركة (UIB/DIFC) جورج قبان، بأن أثر الوضع الجيوسياسي سينعكس سلباً على قطاع التأمين بشكل ما حول العالم، باعتبار العديد من وثائق التأمين ستتأثر ومنها الطيران.

وأشار إلى وجود بعض الطائرات الروسية العالقة في عواصم ومدن أخرى، أو من وجود طائرات عالقة في روسيا وأوكرانيا، لافتاً إلى وجود بعض الطائرات التابعة لدول عربية موجودة في أوكرانيا لصيانة أو إصلاح، هي من طراز شرقي في العموم (اليوشن وأنطونوف)، على سبيل المثال، وبالتالي سيكون هناك مطالبات على هذا النوع من الطائرات، لا سيّما أن المعلومات تقول إن مطار كييف تعرّض للقصف، لكن ليس معلوماً ما إذا كانت هذه الطائرات تضررت أو لا، لكن بكل تأكيد سيكون هناك مطالبات.

وأشار إلى أن أثر هذه الحرب سينعكس بلا شك على أسعار التأمينات الخاصة بمخاطر الحروب والإرهاب أو النزاعات السياسية، التي شهدت منذ أسابيع وأشهر ارتفاعاً في أسعارها، سواء في المنطقة أو في دولة الإمارات.

ارتفاع أسعار النفط له إيجابياته وسيناته

وأوضح قبان أن الوضع الجيوسياسي يؤثر في الإقتصاد، فارتفاع أسعار النفط له إيجابياته وله سيّاته على مختلف الإقتصادات، فعلى المدى القصير سيزيد الدخل للدول المنتجة للنفط، لكن في حال حدوث ارتفاعات جنوبية في ظل ارتفاعات وتضخم أسعار السلع عالمياً، وفي الوقت الذي نخرج به من جائحة «كورونا»، فربما سيكون الوضع في بعض الدول شبيهاً بعام ٢٠٠٨، في ظل ديون عالمية مرتفعة جداً مصحوبة بتضخم ومشاكل لوجستية، وكل ذلك يؤثر في التأمين.

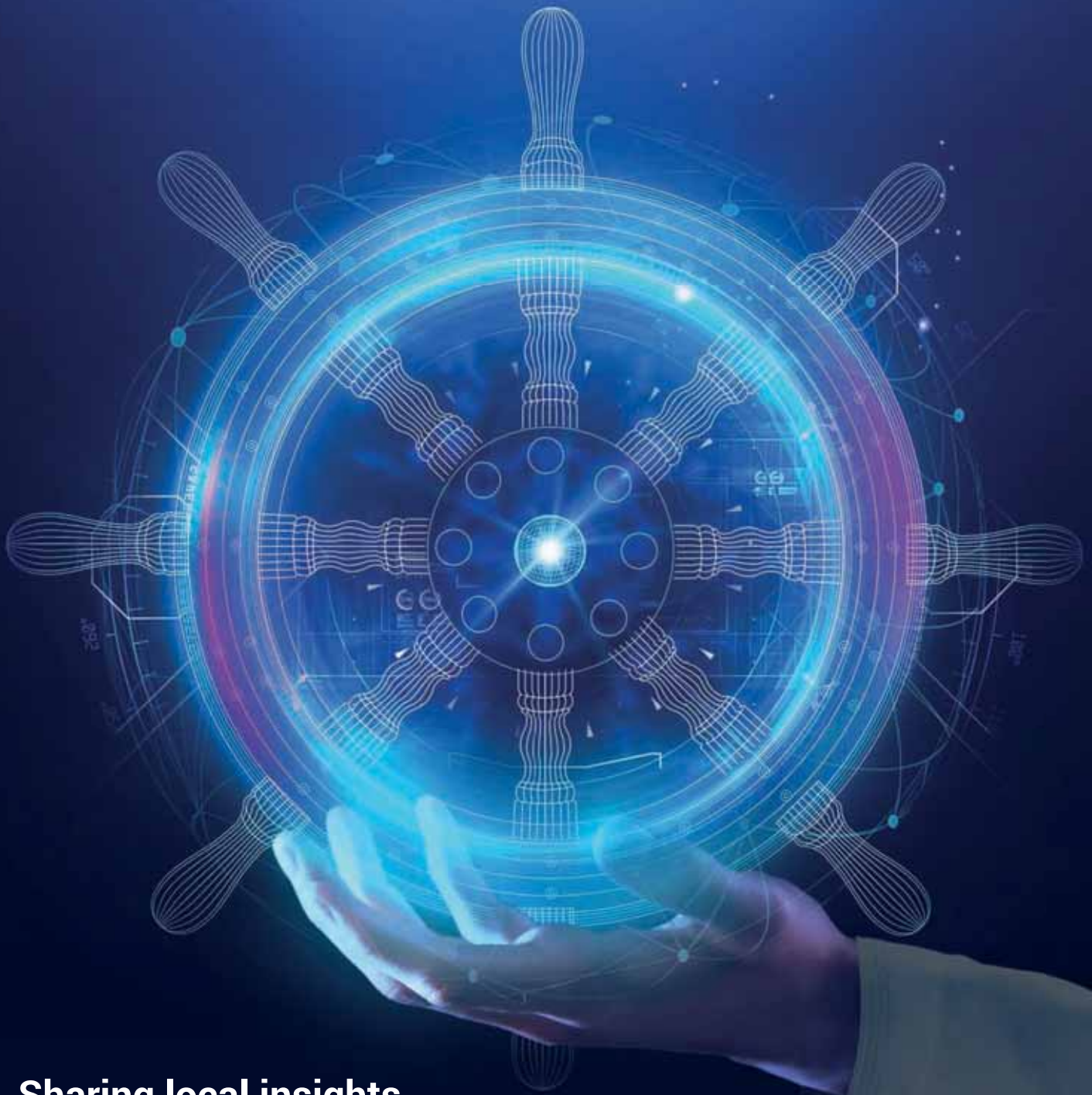
فريد لطفي (جمعية الإمارات للتأمين):

الأحداث الجيوسياسية تؤثر في العديد من أنواع التأمين

قال الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين فريد لطفي، إن الأحداث الجيوسياسية تؤثر في العديد من أنواع التأمين، لا سيّما تأمينات البضائع وتأمين الإئتمان التجاري بين البلدان، خصوصاً عند الحديث عن التجارة مع البلدان التي تشهد أحداثاً أو القرية منها.

وأشار إلى أن أثر الحرب الروسية الأوكرانية سينعكس على التأمين الخاص بنقل البضائع بحراً وجواً، وسيكون التأثير متناسباً بحسب الوجهات، بحيث نشهد ارتفاعاً في أسعار هذه الأنواع من التأمين.

وحول الأثر المحتمل جراء تعامل الشركات المحلية والإقليمية مع شركات إعادة تأمين روسية، أشار لطفي إلى أنه من المبكر الحديث عن هذا الأثر، لكن من حيث المبدأ فالأثر محتمل، لكن ضمن نطاق ضيق في ظل ندرة التعامل مع شركات إعادة روسية.



Sharing local insights. Helping business thrive globally.

Based on our thorough understanding of the local market conditions, we help you mitigate risk and provide you with prompt reinsurance solutions that always keep you ahead of the curve. Our expansive presence in regional and international markets including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries helps us gather crucial data and unique insights of any potential market disruptions that might impact businesses around the world.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

عمرو السرطاوي

(الرئيس التنفيذي الإقليمي لشركة AON BENFIELD):



للتحول الرقمي قوة لرفع معدلات الإختراق التأميني في أسواق المنطقة

تعمل AON BENFIELD باستمرار على تطوير إدارة المخاطر، إذ تتمتع الشركة بالقدرة الشبابية مع الرئيس التنفيذي الإقليمي للشركة عمرو السرطاوي لتخطي العقبات والتداعيات السلبية للأزمات المستجدة. أطلع السرطاوي مجلة «البيان الاقتصادية» خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين على أهم مواضيع التأمين وخصوصاً الجديدة منها، لافتاً إلى أن الشركة ورغم الأجواء الضبابية حققت أرقاماً جيدة في العام الماضي.

«نحن راضون عن تواجدها في المنطقة ونحقق أداءاً متميزاً»

– في الواقع، نجد أن التوجه نحو التحول الرقمي من شأنه رفع معدلات الإختراق التأميني في أسواق المنطقة.

نحقق أداءاً متميزاً

■ ما هي آخر مستجدات شركة AON BENFIELD؟

– افتتحت الشركة منذ فترة مكتب في المملكة العربية السعودية، كما أن مكتبنا في إمارة دبي أصبح المركز الأساسي لعملياتنا في المنطقة، والتي تشمل الأعمال القائمة في الشرق الأوسط والمملكة العربية السعودية وتركيا. ونحن راضون عن تواجدها في المنطقة ونحقق أداءاً متميزاً. ■

■ في رأيكم، هل للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا أي تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة؟

– يتعاون عدد من الشركات العربية مع شركات إعادة تأمين روسية، وسيكون هناك مشكلة في ما يتعلق بتحويل الأموال بعد العقوبات التي فرضت عليها من دول الغرب.

تجديد الاتفاقيات ستسلك المسار نفسه

■ بحسب تطلعاتكم أين ستتجه عمليات تجديد الإتفاقيات في شهر يوليو؟

– نجد أنه من المبكر الحديث عن عمليات التجديد في الوقت الحالي، إلا أنه من المتوقع أن الأمور ستسلك المسار نفسه كالإتفاقيات السابقة.

■ ما مدى أهمية التطرق لموضوع زيادة نسب الإختراق التأميني وعملية التحول الرقمي في المنطقة العربية؟



من اليمين: إيلي صعب، عمرو السرطاوي ومصطفى الجراح



من اليمين: K.E.N AGHOGHOVIA، عمرو السرطاوي ومحمد سعد



Asiainsurance
ALL IN ONE

Asia Insurance Company is the leading insurance company that strives to restore and nourish the Iraqi Insurance market to become one of the largest, by dealing with World's top rated reinsurers to provide the highest level of security and services to our clients.

Sulaimaniyah: +964(0)53 330 1811 Baghdad: +964(0)772 333 5208

Erbil: +964(0)772 165 7722 Basrah: +964(0)780 412 3105

+964(0)772 165 7733

care@asiainsurance.net / www.asiainsurance.net

Mohamed Ali Bouabane (CEO, GCC & North Africa, AIG):

We will continue to support local market ambitions through product innovation and differentiated distribution approach

Since his appointment as CEO of AIG in GCC and North Africa in October 2020, Mohamed Ali Bouabane demonstrated leadership and skilled execution in delivering on the company's strategic objectives across this important market for the AIG EMEA business. He has a deep understanding of the markets where he manages AIG's operations and excellent relationships with business partners. Previously, he managed AIG's operations in Eastern Europe and Asia-Pacific, with primary responsibilities for the development and execution of digital strategies. A graduate in applied physics, Bouabane joined AIG in 2007, coming from Blue Cross Blue Shield in Canada. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Bouabane gave us a glimpse about his career to date and evaluated the insurance sector in UAE. He further shed light on AIG's vision in the region, commented on inclusion and diversity within the workplace and talked about the characteristics that differentiate AIG from other similar companies. Below is an extract from the interview.



"We pride ourselves on being a strong global insurer with a localized approach backed by "A" rated financial strength"

* Can you tell us a bit about your career to date?

- I started my insurance career with Blue Cross, Blue Shield in Canada. I then joined AIG in 2007 on our management associate program. I've held various leadership positions across the Middle East, Africa, Central Asia, Eastern Europe and Asia Pacific. I was responsible for the development and execution of digital strategies, accident & health underwriting, country distribution strategies and managing large sales and underwriting teams. More recently, I was the Asia Pacific Leader for Accident & Health, Travel and Service programs. In my current role, as CEO of GCC & North Africa, I manage both our direct & reinsurance businesses. Our direct business covers the UAE while our reinsurance operations span across the UAE, Turkey, Saudi Arabia, Francophone Africa, etc. In terms of education, I have an Applied Physics Degree from the Andre-Laurendeau College in Montreal, Canada.

* How do you evaluate the insurance sector in UAE?

- Despite being the 5th economy in the Middle East, the UAE remains the largest market for both direct and reinsurance business in the region. With an anticipated GDP growth of 4.2% in 2022 accelerating from 2.1% last year, it bodes well for the insurance industry. We continue to see new market entrants in the DIFC which further solidifies Dubai's leading position as a reinsurance hub for the Middle East and Africa. On the direct front, the acceleration of insurtech startups and aggregators is certainly changing the landscape and helping drive a boom in online insurance sales. We are bullish about the prospects of the UAE insurance sector.

* Can you tell us about your vision for AIG in this region?

- Our vision for AIG GCC and North Africa is to drive forward the communities in which we operate. When you look at the United Arab Emirates for example, we're an insurance partner behind some of the greatest landmarks, companies and milestones of this nation, including Burj Khalifa, Dubai Mall, Expo 2020 and Emirates Airlines. Our insurance solutions in this region include Property, Casualty, Marine, Financial Lines, SME Package, Travel and Accident & Health. We will continue to support local market ambitions through product innovation, a differentiated distribution approach, surpassing customer expectations and investing in our people.

*How does AIG differentiate itself compared to the market?

- We differentiate ourselves from others in the market through various elements including:
1. We truly have market leading talent that provide expertise and innovation to our clients in terms of their insurance & risk management programs.

2. We pride ourselves on being a strong global insurer with a localized approach backed by "A" rated financial strength. Our extensive multinational capabilities also enable us to support our clients accelerated global growth ambitions.

3. AIG has a reputation as being a reliable and responsive claims partner and standing by our clients when they need us most. For example, we will pay 50% of the agreed loss within 7 days for Commercial Property claims.

4. In terms of product innovation and development, we were the first to bring Defense Base Act Environmental, Cyber & Management Liability insurance solutions to this market.

*Digitalization is becoming a must for the industry, as AIG, what you are doing in that field?

- We've invested heavily in terms of our digital solutions. For example, our AIG One platform allows our broker partners to get a quote and bind an insurance policy in a matter of minutes. It essentially serves as an end-to-end digital solution for the SME segment in this region. We're hearing from our broker partners that it's the best digital solution they've seen in the market and offers a broad product mix including office, employee protector, food & beverage, retail, property owners and the list goes on. We'll continue to add more products and enhance the digital journey of this platform with the aim of becoming the go-to provider for the local SME sector.

* Can you comment on how your promoting diversity & inclusion within your workplace?

- I am always very proud of the innate diversity we have here in AIG GCC & North Africa. Fostering a diverse and inclusive culture within our GCC & North Africa business is a primary focus for me and my local leadership team. It's a well-documented fact that diverse teams outperform homogenous ones as

potential outcomes or results are vetted more thoroughly. With diversity comes multiple perspectives through the variety of backgrounds, cultures, and experiences. This increases the ability of the team to solve problems and be innovative.

I want to hold myself accountable in terms of our diversity, equity and inclusion objectives and establish a sense of shared ownership amongst our colleagues. Our current GCC & North Africa succession plan will achieve at term, amongst other DEI objectives, gender balance amongst our management team. This is despite Dubai's ratio of males to females being skewed, with approximately 75% of the population being male. We should lead the charge in DEI across our industry and this is one of the many ways AIG can.



Strength and
capability

Helping you prepare
for a better tomorrow

Forward-thinking
answers and technology



Reliable and responsive
claims service

Creative and tailored
customer solutions

Pioneers and
market leaders



For more information, please visit www.aig.ae

American Home Assurance Company (Dubai Br.), a member company of AIG. American Home Assurance Company (Dubai Br.), is registered under UAE Federal Law No. 6 of 2007, Insurance Authority No. 79 Commercial License No. 613392. © American International Group, Inc. All rights reserved.

Zainab Khatib (Vp – Cyber & Technology Practice at LOCKTON mena)

We have continued to witness the cyber market hardening as of January 2022, with a further uplift in premiums, retentions, and an overall reduction in limits available

Zainab Khatib, Vp – Cyber & Technology Practice at LOCKTON mena, was among the prominent people who participated at the 5th annual Dubai World Insurance Congress along with several of her colleagues. On the side-lines of the event, Al Bayan Magazine met Ms. Khatib and conducted an interview with her in which she evaluated the cyber renewals of January 2022 and the results of Lockton MENA. She further expressed her point of view regarding the impact of the war between Russia and Ukraine on insurance policies in the region and shed light on the outlook for the cyber market in the coming year. Below is the Q & A.



أركان LOCKTON

*** How do you evaluate the cyber insurance sector in the region?**

- There has been a significant shift in the market. Two years ago, it was fairly easy to procure cyber insurance, with only a couple of minimum requirements needed by insurers. Then, primarily due to the rise of ransomware attacks throughout all industries and the resulting losses and higher average cost of claims from those attacks, underwriters were under to pressure to re-look at their underwriting models and pricing of the product. We are now in a market where cyber insurers are requiring even greater assurances of cyber security controls to be in place prior to procuring the policy, and the consequent increase in price means companies are having to catch up again both from a risk management and budgeting perspective. We are seeing a gap between the huge demand for the product, and a company's eligibility to purchase it.

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- Obviously there will be heightened focus when looking at the war and terrorism exclusion clauses on policies. It is impossible to predict in advance whether the exclusions will apply, and so it's something that we can't comment on at the moment. The applicability of any exclusion will be entirely dependent on the actual language of their policy and the facts of an attack, so the most we can do is guide clients to stay informed on the situation and conduct

a thorough review of their policy language. We just have to keep up to date with our underwriters and understand their position with respect to such exclusions and the potential effects of sanctions on coverage.

*** How do you evaluate the renewals of the first of January?**

- With the renewal of most cyber treaties, we've continued to witness the cyber market hardening as of January 2022, with a further uplift in premiums, retentions, and an overall reduction in limits available. On average we have seen cyber rate increases exceeding a hundred percent. As the year goes on, it will continue to be a strained market for cyber specifically. I don't think that the triple digit rates will trail out until probably Q3 or Q4, which is in line with the opinion of various reinsurers. The security requirements that clients have to meet will not give way, but we might start to see some light at the end of the tunnel with respect to rates and available capacity towards the end of the year.

*** How do you evaluate the results of Lockton MENA?**

- We are doing great. Lockton MENA has become the hub of insurance expertise, where we have positioned ourselves as the go to broker across many classes of businesses and have a proven track record across the region. Our focus will be continuing to invest in expertise and our specialisms, and bring best practice to our clients across the region.

A global
and innovative
vision



ACTIVE RE

ACTIVE CAPITAL REINSURANCE, LTD.

www.activecapitalreinsurance.com



Active Re



Active Re

محمد العيلة (الرئيس التنفيذي للتأمين لشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين):



الوعي التأميني غير كافٍ دون تحويل جزء كبير من التغطيات التأمينية إلى إلزامية

أن القطرية العامة للتأمين، من ضمن خططها التطويرية تنمية وتطوير فريق العمل الخاص بها لمواكبة متطلبات السوق فضلاً عن توظيف كوادر بشرية جديدة من أصحاب الخبرات والمهارات لتبقى ضمن مصاف الشركات الكبرى.

«البيان الإقتصادية» التقت مع محمد العيلة الرئيس التنفيذي للتأمين للشركة خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين، وكان الحديث عن واقع التأمين في الوقت الراهن.

يذكر أنه تكيلاً للدور الذي أداه العيلة في مسيرته العملية السابقة في الشركة العامة للتكافل إحدى الشركات التابعة للشركة القطرية العامة، قام مجلس إدارة القطرية العامة بتعيين العيلة في منصبه الحالي وكله ثقة بالدور الجوهري الذي سيلعبه في تحقيق الأهداف الإستراتيجية للشركة وزيادة ربحيتها وانتشارها وتطورها من خلال خبرته والنجاح الذي سبق وحققه في مسيرته المهنية.

■ ■ ■ نحرص على إستمرار القطرية العامة لمجدها المتعارف عليه وتميزها في مواكبة كل جديد ■ ■ ■

الجانبيين يسرّع من وتيرة تطور أسواق المنطقة.

■ هل تتوقعون إستمرار التشدد في بعض خطوط التأمين خلال تجديد الإتفاقيات؟

– تدل جميع المؤشرات أننا نسير في الاتجاه نفسه ومن الواضح وجود مرونة في التعامل بين مختلف الأطراف، إلا أن الأزمة الروسية - الأوكرانية بدلت المعادلة والخطط الموضوعية سابقاً والجميع في حالة ترقّب لما ستكون عليه الأمور وتحولات الأسواق.

استراتيجيه تطوير الشركة

■ ما هي إستراتيجيتكم القائمة لتطوير الشركة؟

– سنحرص خلال تفعيل خطة العمل في المحافظة على إستمرار القطرية العامة في تميزها ومجدها وجعلها أكثر تميزاً لمواكبة كل جديد، بالإضافة الى رفع كفاءة وتطوير

مهارات فريق العمل بشكل متكامل وتوظيف كوادر بشرية جديدة من أصحاب الخبرات والمهارات. وقد سجلت الشركة خلال العام ٢٠٢١ نتائج جيدة ونطمح إلى تحقيق المزيد من التطور والنمو في المستقبل القريب على كافة المستويات. ■



من اليمين: موسى بيطار، جو عازار، محمد العيلة ومحمد فيرا

■ في رأيكم هل للأزمة الروسية - الأوكرانية تداعيات سلبية على صناعة التأمين في منطقتنا العربية؟

– من المتوقع أن تحمل الأزمة الروسية - الأوكرانية تأثيرات منها سلبية وأخرى إيجابية، فبالنسبة للتداعيات السلبية والتي ستمثل في إرتفاع أسعار التغطيات في ما يتعلق بالتأمينات ضد الحروب والتأمين البحري، أما الجانب الإيجابي من الأزمة هو عودة أسعار النفط العالمية بالإرتفاع والتي ستعكس بصورة إيجابية على أسواق الخليج.

الإلزامية التأمين لتطوير صناعته

■ برأيكم ما هي الإجراءات الواجب إتخاذها لزيادة نسب الإختراق التأميني في المنطقة؟

– يعد التدخل المباشر من المنظمين والهيئات الرقابية الحل الأمثل لزيادة نسب الإختراق في منطقتنا العربية، بالإضافة الى تحويل جميع التأمينات الفردية الى إلزامية الأمر الذي سيسهم الى حد كبير في تطوير صناعة التأمين في منطقتنا العربية على غرار الدول الأجنبية، ومن هنا فإن الوعي التأميني غير كافٍ لوحده، وبالتالي التكامل بين



Independence changes everything

Independence is what makes us stand apart. It's what makes us better. Independence is the freedom to always do what's best for our clients. It's why we are all empowered to go above and beyond.

We're purposefully unconventional, insatiably curious and Uncommonly Independent.

Here to help with your (re)insurance needs. Contact us:

Lockton MENA

T: +971 (4) 373 8777

E: contact@mena.lockton.com

W: locktoninternational.com/mena





كريستينا شليطا (Vice President NASCO RE) :

يبقى التحول الرقمي الحل الأمثل للإرتقاء وتطوير صناعة التأمين

«كان العام الماضي مليئاً بالنجاحات والإنجازات، إذ حققنا نسب نمو جيدة، بالإضافة إلى افتتاح مكتب في كينيا والعمل جارٍ على افتتاح مكتب آخر في القارة الإفريقية». هذا ما قالته كريستينا شليطا وهي نائب رئيس فرع إعادة التأمين الاختياري التابع لقطاع وساطة إعادة التأمين في ناسكو Nasco Re، في حوارها مع مجلة «البيان الاقتصادية» على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين. كما تحدثت عن التداعيات الكبيرة للحرب الدائرة في أوكرانيا، حيث تشير الإحصاءات إلى بلوغ حجم الخسائر في سوق لندن ما يقارب مليار دولار في فرع تأمين العنف السياسي.

وشددت شليطا على متابعة الهيئات الرقابية لتفعيل وتطبيق التأمينات الإلزامية لرفع معدلات الإحتراق التأميني في الأسواق الشرق أوسطية.



■ ما مدى تأثير الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا على صناعة التأمين في المنطقة؟

– ممّا لا شك فيه هناك تداعيات كبيرة للأزمة الروسية الأوكرانية على صناعة التأمين وتحديدًا على قطاع إعادة، حيث تشير الإحصاءات الأخيرة إلى بلوغ حجم الخسائر في سوق لندن ما يقارب مليار دولار في ما يخص التأمين ضد العنف السياسي. يضاف إلى ذلك أن العقوبات التي فرضت على روسيا ستقلص التبادل التجاري ما بين الشركات العربية ونظيراتها الروسية.

■ برأيكم، ما ستكون عليه تجدييدات شهر يوليو، وهل تتوقعون تشدّد في بعض الفروع؟

– شهدت التجدييدات التي تمت ابتداءً من أول يناير نوعاً من التشدّد في بعض الفروع نتيجة تكبّد المعيددين خسائر ضخمة، إلا أنه

٢٠٢١ كان عاماً مليئاً بالنجاحات والإنجازات

من المتوقع أن تعود الأمور إلى سابق عهدها خلال يوليو والعام القادم.

■ ما هي الأسباب التي تحول دون إمكانية زيادة نسب الإحتراق التأميني في المنطقة، وهل التأمينات الإلزامية هي الحل الأفضل لرفع المعدلات؟

– في الواقع، لم تساهم التأمينات الإلزامية في زيادة نسب الإحتراق على مستوى أسواق المنطقة، وذلك لأسباب عديدة أهمها غياب الأنظمة في عدد من الأسواق وعدم وجود متابعة جدية من جانب بعض هيئات الرقابة لتفعيل وتطبيق الإلزامية. وهنا تفيد

الإشارة إلى أن التحول الرقمي يمثل حلاً أمثلاً للإرتقاء بصناعة التأمين وتطويرها لأنها تتيح تقديم خدمات مبتكرة للعملاء بسرعة أكبر وفعالية أقوى، لكن للأسف لا تزال عملية الدخول إلى العالم الرقمي تسير بوتيرة بطيئة في منطقتنا مقارنة بالدول المتقدمة.

أرقام إيجابية

■ ما هي آخر مستجدات NASCO RE؟

– كان العام ٢٠٢١ مليئاً بالنجاحات والإنجازات على المستويات كافة، حيث حققنا نسب نمو جيدة على الرغم من التحديات. ومن المستجدات الملفتة انشاء شركة وساطة إعادة تأمين تابعة لناسكو في كينيا على أن يتبع ذلك تمديد إضافياً في القارة الافريقية. هذا ونتوقع تسجيل أرقام إيجابية هذا العام. ■



إجتماع AMIG/gig مع NASCO RE



كريستينا شليطا محاطة بفريق عمل NASCO RE



الحمراء للتأمين
Hamraa Insurance

ESTABLISHING INSURANCE SOLUTIONS IN IRAQ SINCE 2001



Be Sure. We Care.
www.alhamraains.com

Ramon Martinez Carrera (CEO – Active Re):

2022 is very important for us and we study any market based on our own inquiries and risk-based management approach

Active Capital Reinsurance, Ltd. (Active Re) started operations in 2007, providing bancassurance and affinity type reinsurance solutions to financial institutions in Latin America, and it has a general insurance and reinsurance license issued in Barbados. The company initially specialized in reinsurance products for financial institutions, namely credit life, group life, personal accidents, and surety & bonds, among others. With a Financial Strength Rating of A- (Excellent), Active Re's business profile continues to evolve, as it now writes a broader and diversified portfolio of coverages over more than 100 countries, and not only in specialty but also traditional lines of business. Al Bayan Magazine met Ramon Martinez Carrera, CEO of Active Re, and conducted the following interview.

* What will be your strategy for 2022?

- Active Re in 2022 will be celebrating its 15th anniversary. We started operating in 2007, focusing on Latin American bancassurance and group life risks, so starting from these lines of business and regional scope, under the guidance of our founder and Executive Chairman, Mr. Juan Antonio Nino Pulgar, we have managed to significantly expand and diversify our book of business during all this time, particularly since 2015.

In terms of line of business, our company expanded in an important way from a specialized focus on bancassurance to become a general specialty reinsurer, including lines of business such as Property & Engineering, Energy, Surety & Bonds, Credit, Marine Cargo, Financial Lines, and Alternative Risk Transfer (ART) solutions. Nevertheless, bancassurance in Latin America is still our core business, where we are a quoting market and a reinsurer of choice for many ceding companies. More recently we are very dynamic as a quoting market for Credit, and Surety & Bonds. In terms of types of contracts, the previously mentioned expansion has promoted a fast-gaining pace of the treaty business in all lines and markets. Since 2014 Active Re has been rated by AM Best with a stable outlook, and since 2018 our rating became A- (Excellent) with stable outlook, and since last year our outlook has improved to positive, so we are at the edge of an upgrading in our rating.

We deliver services and capacities with high standards to 400 ceding companies, in more than one hundred markets worldwide, through more than one hundred brokers. During the 15 years of Active Re's history, we have written premium over \$1.2 billion; our share capital has increased at a compounded annual growth rate of 60%, with robust efficiency and profitability, based on innovative tools, high-level professional talent, and sound operational performance.

Therefore 2022 is a very important year for Active Re's growth and diversification strategic development, and the Middle East is a particularly important region for our business projections. The MENA region represents about 35 percent of our book of business. We focus on MENA as a steadily growing region, so we are working with many brokers and ceding companies,

looking forward to establishing a corporate presence in the region and to building up a strong business network here.

* In your opinion, how will the war between Russia and Ukraine affect the insurance and reinsurance markets overall?

- The entire world suffered from the Covid-19 pandemic, and the recovery is still on its way with marked differences between countries and industries. We in Active Re managed to face it keeping our results positive, because of our diversification strategy. We pay a lot of attention to diversification geographically and in terms of line of business. We also focus on exposure control to optimize volatility and risk capital allocation. That is why we could absorb the impact of Covid, maintaining the support to our cedants.

Regarding the war between Russia and Ukraine, it will have for sure a severe impact on the global economic outlook, the insurance and reinsurance industry, and the geopolitical landscape as well. The immediate effects are supply disruptions, high inflation, slower economic growth, financial market volatility, and risk uncertainty. In our industry, the balance of risks is under pressure, as the vast majority of international reinsurers and brokers are withdrawing from their business in Russia and Belarus, and supporting the sanctions imposed on them. More sanctions are expected to come in the coming days and so are retaliatory responses from Russia.

Active Re does not have too much exposure directly to the markets and countries involved in the war, but we are analyzing the scenarios with a wider and longer-term scope. During the next coming months, we shall see difficulties in markets writing



energy, infrastructure, political risk, aviation, credit, marine cargo, and cyber risk, among others. We are following the events very closely in order to prepare ourselves and assist our clients.

Prior to the conflict, the tailwinds from the hardening market were still present across almost all the lines of business, so now we must look at the new scenario under the new disruptive events.

* What are the main points that you rely on when you decide to integrate a certain market?

- We always follow the same methodology: we study the market based on our own inquiries and risk-based management approach, and we rely not only on our professional team but also in close cooperation with our strategic partners.

We are permanently improving our strategy, business model, and practical implementation, following what we are identifying as Active Re's Ecosystem, which compounds: capacities, underwriting expertise, and high-quality service globally delivered. These three building blocks are supported by our dedicated team following four major functional pillars: (a) strategic business development; (b) governance and compliance; (c) operational set-up, procedures, quality control and reporting; and (d) partners support, marketing and business plan control.

Active Re has constantly invested in professional talent, digitalization, modern IT platform, and tailor-made software solutions. Our management and professional team is composed of over fifty professionals, based in nine locations, and fluently speaking eight languages (including Arabic), so we are always close to our clients and business partners. We believe that there are real opportunities to enhance Active Re's presence in the Middle East, therefore we are very enthusiastic and determined to soonest undergo the necessary investment and legal steps to materialize said presence.



FROM LEFT: JOHN KOTRAN, RAMON MARTINEZ CARRERA, RANA NASR & LUIS ANTONIO IBANEZ

John Kotran (Manager MENA Region – Active Re): The aim from our presence in the MENA region is to be closer to our clients & partners

John Kotran, Manager of MENA region at Active Re, has a successful track record of more than 15 years in the insurance & the reinsurance market. In his position, Kotran leads the company's sales efforts in the assigned region, and is in charge of the management of various product lines of business. He also works with the Overseas Underwriting Unit to execute strategic and marketing plans. Kotran holds a degree in Economics from Concordia University in Canada, a MSc from Bayes Business School, and a CII Diploma from the Chartered Insurance Institute, both in England. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Kotran shed light of the strategy of Active Re in the Middle East region and evaluated DWIC. He further gave us an idea about the lines that they are specialized in. Following is an extract from the interview.



“ We hope to achieve A rating which reaffirms Active Re commitment as a trusted reinsurer in the region ”

*** What is Active Re strategy for the Middle East region?**

- The MENA region is very important for ActiveRe strategy as it represents approximately 35% of the Gross Written Premium during the 2021 year. As this is a sizable amount and continuously growing, it is important to have more physical presence in the region to expand our corporate footprint. The aim to be closer to our clients and partners in the region with minimal time difference which allows faster communication and response times. ActiveRe rating from AMBEST is A- with a positive outlook and we hope to achieve the A rating in the very near future which reaffirms ActiveRe commitment as a trusted reinsurer in the region.

*** Are you looking to be specialized in some lines?**

- The strategic vision of ActiveRe is to be a preferred security for Facultative and Treaty business of local ceding companies as well as delivering new products and coverages. Active Re's product offerings include Affinity, Bancassurance, Property & Engineering, Energy & Power Generation, Credit

& Surety and Liability. Complementing the financial needs of large corporate clients, Active Re offers tailor-made alternative risk transfer (ART) solutions, including actuarial analysis and risk management advisory services.

*** How do you evaluate DWIC & on what your meetings were focused on?**

- The pandemic profoundly affected how people engage with one another in the insurance industry, so after a two-year gap, the DWIC brought back the insurers, reinsurers, brokers and consultants from all over the world all under one roof again. It was beneficial to have the insurance industry together once again, not only to conduct business the traditional way, but also to put a face to the many emails and calls over the past two years. It is essential to see each other after a long period to give a push and keep the momentum going in this industry. Our presence in the region is continuing to grow and our meetings were focusing on meeting our existing clients, opportunities with new clients, while engaging with the insurance industry as a whole.

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

أسامة عابدين

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتكافل (ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL):

أرباحنا فاقت أرباح شركات التكافل مجتمعة



تعد شركة أبوظبي الوطنية للتكافل من اللاعبين الكبار في سوق التكافل الإماراتي، وتحافظ على تقييم (A-) وهو أعلى تصنيف يمنح لمشغل عمليات تأمين تكافلي (التأمينات العامة والحياة) من إيه.إم.بست للسنة الخامسة على التوالي، ما يحفزها على متابعة التقدم رغم الصعوبات التي تمر بها المنطقة العربية.

خلال حوارنا مع أسامة عابدين الرئيس التنفيذي للشركة على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، أجاب عن سؤالنا حول الصراع القائم بين روسيا وأوكرانيا ومدى تأثيره على إقتصاد المنطقة. وتحدث عن الإنجازات الهامة التي حققتها الشركة خلال العامين الماضيين.



■ كيف تقومون بعودة المؤتمرات والفعاليات بعد فترة طويلة من الإنقطاع؟

– نحن سعداء بعودة المؤتمرات بصورة حيّة إنطلاقاً من أهمية التواصل المباشر بين مختلف العاملين في صناعة التأمين، لما له من أثر إيجابي في تطوير أسلوب العمل والإطلاع على آخر المستجدات والمتغيرات التي تعيشها الأسواق في الآونة الأخيرة وبذلك إرتباط وثيق مع صناعة التأمين.

■ برأيكم، ما مدى تأثير الحرب الروسية الأوكرانية على صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط؟

– للصراع القائم تداعيات غير مباشرة لا سيما أن معظم المشروعات المتعلقة بالبطاقة يتم إكتتابها خارج منطقة الشرق الأوسط، فضلاً عن أن التأثيرات السلبية التي تطل إقتصادات دول العالم ستمتد بطبيعة الحال على إقتصاد المنطقة، على أمل أن تبقى النتائج السلبية للحرب ضمن حدود معينة تقادياً للمزيد من الإنعكاسات السلبية على أسواقنا.

نحن على الطريق الصحيح والمطلوب جهود متواصلة

■ تطرق المؤتمر إلى مستوى الإخترق التأميني في المنطقة، في رأيكم ما هي الحلول التي يمكن اعتمادها لزيادة هذه المعدلات؟

– بات من الملح العمل على رفع نسب الإخترق في منطقتنا العربية من خلال زيادة الوعي المجتمعي وإنشاء شركات تكافل إنطلاقاً من وجود تحفظ لدى العديد من المواطنين في ما يتعلق بالتأمين التقليدي. بالإضافة إلى ذلك، يتطلب من شركات التأمين طرح منتجات مبتكرة تتماشى مع إحتياجات العملاء. وكل هذه العوامل تساعد إلى حد كبير في زيادة معدلات الإخترق التأميني، علماً أننا بدأنا نلاحظ توجه العديد من الشركات نحو المنتجات المتخصصة واعتماد التطبيقات الإلكترونية التي تلعب دوراً أساسياً في إنتشار التأمين وتسويقه للعملاء بسهولة. وبحسب وجهة نظري الخاصة، نحن على الطريق الصحيح ولكننا بحاجة لبذل المزيد من الجهود للوصول إلى المستويات المطلوبة.

نفخر بالمحافظة على فريق العمل

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة أبوظبي الوطنية للتكافل؟

بادئ ذي بدء وقبل الحديث عن إنجازات الشركة في كل المجالات، إنني أفخر أن الإنجاز الأهم هو المحافظة على فريق العمل من الموظفين وتعيين كوادر جديدة لتحقيق استراتيجيات الشركة لنمو أعمالها وتقديمها رغم الظروف الصعبة والتحديات التي مررنا بها خلال العامين الماضيين.

وأحب أن أعرب أنه بالرغم من النتائج السلبية على المستويين المحلي والدولي التي سببته جائحة «كورونا»، أن شركة أبوظبي الوطنية للتكافل استمرت في تحقيق زيادة في الأرباح لهذا العام بنسبة ١٢,٤٪ مقارنة بالعام الماضي (٢٠٢٠).

وتجسيدا لمفهوم الاستمرارية (Sustainability) في الأعمال والأداء، ولتوضيح ذلك على سبيل المثال لا الحصر عن إنجازات الشركة على مدى السنوات الماضية قدرتها على تحقيق زيادة بالأرباح مستمرة لمدة إثني عشر عاما بدون انقطاع، الحصول على تصنيف القدرة المالية A- (ممتاز)، والتصنيف الائتماني a- من قبل شركة التصنيف العالمية A.M. Best لمدة ست سنوات متتالية، كذلك تبوؤها المركز الأول بين شركات التكافل والمركز الخامس في الأرباح على مستوى سوق التأمين في الإمارات منذ عام ٢٠١٤، فضلاً عن تحقيق أرباح ضعف تلك التي حققتها شركات التكافل مجتمعة، وزيادة مطردة وجوهية في حقوق المساهمين بما يعادل ٦ أضعاف وأصول الشركة بما يعادل ٣ أضعاف منذ عام ٢٠١٠ مع المحافظة على أداء العائد على حقوق المساهمين بما يعادل ضعف السوق بنسبة ٩,٥٪، بالإضافة إلى تفعيل أنظمة رقمية متطورة خصوصاً في مجال تأمين الحياة الإبحاري. بالإضافة إلى إطلاق استراتيجية تحت عنوان INTERNATIONAL ACCESSIBILITY تخولنا القيام بعمليات إعادة تأمين خارج السوق الإماراتية في خطوط التأمين المتخصصة وتحديداً في مجال الطاقة، ساعين لتخطي الحدود الجغرافية لعملنا والمضي قدماً في تحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات العالمية.

في اعتقادي، أن التقييم الصحيح لنجاح وأداء الشركات كنموذج عمل لا ينحصر في أدائها لمدة سنة أو سنتين بل تقييم مدى نموها وتقدمها واستقرارها على مدى السنوات مع الأخذ بعين الاعتبار أدائها المالي وتطور منتجاتها وخدمة عملائها وقدرتها على توسيع قنوات توزيعها للوصول إلى أسواق وعملاء جدد مدعوم بتطور تقني واتفاقيات تؤهلها لذلك. وفي هذا الصدد نفتخر بأن شركتنا قد قامت ببناء صرح ونموذج عمل قابل للاستمرارية والنجاح المطرد.

الشركة تسعى إلى فرض الإستحواذ

■ تشهد السوق الإماراتية العديد من صفقات الإندماج هل أنتم في صدد إتخاذ مثل هذه الخطوة؟

نحن في صدد دراسة جدية ومعقدة لفرص إستحواذ في السوق الإماراتية بما سيحمل فرصاً واعدة لنمو الشركة. ■



■ Established in 1976 ■ 42 African Member States

We cover the entire
African continent,
the Middle East
and beyond

FINANCIAL RATING

A

A.M. Best

A-

Standard
& Poor's

*Ranked among the Top 40 Global
Reinsurance Groups by S&P*





حامد مبروك (المدير الاقليمي لمجموعة WILLIS TOWERS WATSON):

نستثمر في الكوادر البشرية لتدعيم فريق العمل وإكمال المسيرة بقوة أكبر

«الرؤية المستقبلية للحرب التي شنتها روسيا على أوكرانيا غير واضحة المعالم، ولها تداعيات سلبية على القطاع التأميني والخوف الأكبر من احتمال تحولها الى حرب عالمية ثالثة».

هذا ما قاله حامد مبروك المدير الإقليمي لمجموعة WILLIS TOWERS WATSON لمجلة «البيان الاقتصادية» خلال مشاركته في مؤتمر دبي الدولي للتأمين.



■ ما مدى تأثير الحرب الروسية-أوكرانية على قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

– تخطت التداعيات السلبية للأزمة القطاع التأميني بحيث أن الرؤية المستقبلية للحرب التي شنتها روسيا على أوكرانيا غير واضحة المعالم، وهل من الممكن أن تتحول الى حرب عالمية ثالثة ما بين روسيا وحلف الناتو؟ ومن جهة أخرى، من المتوقع أن تتوقف الحروب الصغيرة الدائرة في منطقة الشرق الأوسط كاليمن وغيرها. لكن تبقى النقطة الأهم بأن السوق الروسية تشكل جزءاً كبيراً من حجم أعمالنا، وبعد فرض عقوبات قاسية عليها يجب تحديد موقف الشركات العربية من استمرار التعاون مع روسيا من عدمه، وهذا من شأنه تبديل مقاييس الأمور على مستوى المنطقة.

إطلاق قانون جديد للتأمين في السوق المصرية

■ برأيكم ما هي أسباب عودة التطرق لموضوع تدني معدلات الإخترق التأميني في المنطقة العربية؟

– عاد التداول بهذه المسألة من جديد بسبب إطلاق قانون جديد للتأمين

في السوق المصرية والذي سيتضمن ما يقارب ٢٠ نوع تأمين إلزامي، وهذا من شأنه تغيير معدلات الإخترق التأميني في السوق المصرية التي تعد ثاني أكبر سوق في المنطقة العربية والأول من ناحية القدرات التأمينية.

■ ما هي الخطوات التي اتخذتموها بعد عدم نجاح عملية الدمج مع شركة AON؟

– نحن الآن في صدد الدخول في عمليات إستحواذ على شركات صغيرة، بالإضافة الى تكثيف عمليات التوظيف والإستثمار في كوادر بشرية متخصصة وأصحاب مهارات لتدعيم فريق العمل في المنطقة وإكمال المسيرة بقوة أكبر.

■ هل تتوقعون استمرار تشدد المعيين في بعض خطوط التأمين؟

– بصرف النظر عن الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا كانت تتجه التجديدات نحو المزيد من الإستقرار في عمليات التسعير، وبالتالي بعد إندلاع الحرب من الصعب تحديد التأثيرات السلبية على تجديد إتفاقيات الإعادة أم ستبقى بمنأى عن التجاذبات العالمية. ■



علاء الزهيري مع أركان WTW



اجتماع WTW وAFRICA RE



من اليمين: حامد مبروك ووسام خليفة



من اليمين: حامد مبروك، علاء الزهيري وكريم جبري



CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GROUPE CDG



- Resilience builder since 1960.
- Over 61 years of experience developed in the reinsurance market.
- Presence in 70 Markets counting more than 500 clients in Morocco, Africa, Middle East and Asia.
- 3rd African Reinsurer (based on GWP for the year 2020).
- SCR elected “Best Reinsurer in Africa” for the year 2021” the highest distinction given annually, by the International Business Magazine - Finance category.
- SCR obtained the agreement from the Moroccan regulator of insurance and reinsurance sector (ACAPS) for its "RETAKAFUL" window to carry out TAKAFUL reinsurance operations in accordance with the law in force.
- Managing the African Center of Catastrophe Risks.
- Head of the aviation pool FAIR since 1989.
- Managing an Academy of Professional Training dedicated to insurance/reinsurance field « SCR ACADEMY RE ».
- 4 contact offices: Abidjan in Côte d'Ivoire, Kigali in Rwanda, Cairo in Egypt and Johannesburg in south Africa (covering all of Southern Africa).
- An ambitious Transformation Plan 2021-2023 "WE Transform Tomorrow Together" (We 3T), based on digital transformation.

FINANCIAL INDICATORS FOR THE 2021 FINANCIAL YEAR.



Rating

- Fitch Ratings : AAA/stable (Local Scale)
- AM BEST : AM BEST/B++ (Good)



إبراهيم أحمد الوشلي (مدير إعادة التأمين) ومحمد محمود حسبو (مدير فني)
بروج للتأمين التعاوني (BURUJ)؛



من اليسار: إبراهيم أحمد الوشلي ومحمد محمود حسبو

بفضل التحفيزات على وثائق التأمين شهدنا تحسناً ملموساً بنسب الإختراق التأميني

بفضل نشاطها وممارستها العديد من أنواع إكتتاب التأمين بتحفظ واحترافية، تتطلع شركة بروج للتأمين التعاوني (BURUJ) دائماً للعمل والمشاركة في المؤتمرات والفعاليات المتخصصة لتعزيز عمليات التواصل وتوطيد العلاقات مع شركات التأمين وإعادة الوسيط.

التقت «البيان الإقتصادية»، ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين، السيد إبراهيم أحمد الوشلي مدير إعادة التأمين في الشركة ومحمد محمود حسبو المدير الفني في الشركة، شرحا خلال حوارنا كيفية تعامل شركات التأمين مع الأوضاع الصعبة التي يعيشها العالم وخصوصاً المنطقة العربية، وتقديم التسهيلات والتحفيزات التي من شأنها خلق إختراق تأميني، وحلحلة الأسواق ولو جزئياً.

■ ■ ■ نجحنا بتحقيق حجم مبيعات أعلى وفق الأهداف الموضوعة ■ ■ ■

■ هل تتوقعون إستمرار تشدد معيدي التأمين في بعض خطوط التأمين؟

– بدأنا نلاحظ إستقراراً في أسعار التأمين على الممتلكات، في حين أن أقساط تأمين الأمن السيبراني تضاعفت مع تراجع كبير في حدود الوثائق. بالإضافة الى ذلك، هناك إرتفاع كبير في حجم المطالبات المرتبطة بتأمين مسؤولية المديرين والموظفين وتأمين الأمن السيبراني بعد التحولات التي شهدتها الأسواق بالعمل عن بُعد الأمر الذي يزيد من مخاطر التعرض لعمليات القرصنة وإختراق البيانات.

نتائج ٢٠٢١ مرضية مع حجم مبيعات أعلى

■ كيف تقوّمون أداء شركة بروج للتأمين التعاوني خلال العام ٢٠٢١، وهل من خطط مستقبلية؟

– بدأت الشركة عملية التوسع بصورة أكبر في قطاع الشركات، ونجحت في تحقيق حجم مبيعات أعلى وفق الأهداف الموضوعة ونحن راضون عن النتائج التي تحققت عام ٢٠٢١. ■



■ ما الهدف من مشاركتكم ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين؟

– بعد إنقطاع لفترة طويلة بسبب إنتشار وباء كورونا كان لا بد من إستئناف المشاركة في المؤتمرات والفعاليات المتخصصة في صناعة التأمين بهدف تعزيز عمليات التواصل وتوطيد العلاقات مع شركات إعادة جديدة، بالإضافة الى الاطلاع على آخر التطورات والمتغيرات التي يشهدها السوق.

معاملة خاصة للعميل

■ في رأيكم هل التأمينات الإلزامية تساعد في رفع نسب الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

– مما لا شك فيه تساهم التأمينات الإلزامية في زيادة معدلات الإختراق بصورة عامة، ففي المملكة العربية السعودية على سبيل المثال تقدم للعميل الكثير من التحفيزات منها حسومات على وثائق التأمين على المركبات. وبالتالي نشهد تحسناً ملموساً في ما يتعلق بنسب الإختراق التأميني لفرع التأمين على المركبات داخل سوق المملكة.

**“We will either find a way,
or make one.”**

Anibal Barca



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
— REINSURANCE BROKERS —

إسراء صالح داوود

(المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية ورئيسة ديوان التأمين في العراق)؛



«الورقة البيضاء» خارطة طريق تهدف الى إصلاح الاقتصاد العراقي

عندما بدأت الحكومة العراقية بوضع قطاع التأمين في صلب إهتماماتها، بدأت مرحلة إنتقالية جديدة، تمثلت بـ «الورقة البيضاء» والتي تعتبر خارطة طريق شاملة تهدف الى إصلاح الاقتصاد العراقي ومعالجة التحديات.

المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - العراق، إسراء صالح داوود ورئيسة ديوان التأمين في العراق، من السيدات النادرة في قطاع التأمين العربي التي تتحمل مسؤولية رئاسة ديوان التأمين وأكبر شركة تأمين في العراق، أشارت في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» الى أن السوق يضم ٣٩ شركة تأمين منها ٣ شركات وطنية تختلف من حيث الملاءة المالية ونشاطها التأميني والباقي شركات وساطة... وقالت أن حدوث عمليات دمج وتكوين كيانات قوية سوف يؤدي إلى شركة ضخمة تملك القدرة للنهوض بالقطاع أو على الشركات الضعيفة إتخاذ قرار بالانسحاب.

نتائج الوطنية ممتازة

تختلف من حيث الملاءة المالية ونشاطها التأميني، وبالتالي ورقة الاصلاح الاقتصادي من شأنها دعم الشركات التي تعاني من تحديات ومساندتها. كما أنه ضمن الحلول المقترحة حدوث عمليات دمج وتكوين كيانات قوية تملك القدرة للنهوض بقطاع التأمين، وإما اتخاذ قرار بالانسحاب من السوق.

■ ما هي بראيككم أسباب خروج التأمينات خارج السوق المحلية؟

– أعددت مسودة لتعديل القانون رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٥ من أجل معالجة نقاط الضعف والحد من خروج التأمينات خارج السوق المحلية. والمسودة قيد التدقيق والمناقشة قبل عرضها على الحكومة.

نتائج ممتازة العام الماضي

■ هل يعاني السوق العراقي من نقص في شركات الاعادة العربية والعالمية؟

– يحتاج السوق العراقي لشركات إعادة أجنبية خصوصاً في ما يتعلق بالاطار الكبري.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٢١؟

– حققت شركة التأمين الوطنية نتائج ممتازة العام الماضي. ■



من اليمين: إسراء صالح داود، كافي محسن ومهان جوده

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في العراق؟

– بدأ السوق مرحلة إنتقالية جديدة، حيث المؤشرات إيجابية مقارنة بالمرحلة الماضية، كما بدأت الحكومة بوضع قطاع التأمين في صلب إهتماماتها، حيث تضمنت الورقة البيضاء، وهي خارطة طريق شاملة تهدف الى إصلاح الاقتصاد العراقي ومعالجة التحديات التي تواجهه، العديد من البنود الخاصة بقطاع التأمين المتمثلة في أتمتة وحوكمة أعمال التأمين، التأهيل والتدريب وإعادة النظر في المنتجات التي تقدمها شركات التأمين، بالإضافة الى طرح منتجات جديدة تحاكي متطلبات المجتمع العراقي. وكان ديوان التأمين قد عين السيد بسام جلميران، أحد أبرز وأزه رجالات التأمين، المستشار الخارجي والاستراتيجي المشرف على تطبيق بنود «الورقة البيضاء» لاصلاح قطاع التأمين.

إما الدمج أو الانسحاب

■ هل يحتاج السوق لعمليات دمج وإستحواذ لخلق كيانات أقوى؟

– يضم السوق حالياً ٣٩ شركة تأمين منها ٣ شركات وطنية والباقي شركات خاصة أو شركات وساطة تأمين أو شركات وساطة إعادة تأمين،



إجتماع الوطنية للتأمين - العراق مع TYRSERS



RE

Wind is the natural flow of air, pulling and diverging to go where it is needed; a ceaseless force. Its momentum inspires great efficiency in the way we transfer knowledge to our stakeholders. Trust Re believes in the continuous rejuvenation and prosperity of the insurance and reinsurance industry through sponsoring education and the sharing of expert knowledge.

JUVENATION



TRUST RE
REINSURER OF CHOICE

WWW.TRUSTRE.COM

طارق حسين

(رئيس تأمين الحوادث والمسؤوليات في شركة MENA RE)؛

نجحت الشركة في التفوق على التحديات وتعزيز موقعها في السوق الإقليمي

«تتركز عملياتنا الإكتتابية في التأمينات المتخصصة، كتأمين الحوادث والمسؤوليات وأخطار العنف السياسي، ونحقق أداءً جيداً. والآن نشهد مرحلة من الثبات إنطلاقاً من أن توجهات الأسواق باتت أكثر وضوحاً».

هذا ما قاله طارق حسين رئيس تأمين الحوادث والمسؤوليات في شركة MENA RE في حوار مع «البيان الاقتصادية» خلال مشاركته في مؤتمر دبي الدولي للتأمين، كما تحدث عن تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية على قطاع إعادة التأمين وخصوصاً في مجال التأمين ضد مخاطر العنف السياسي، حيث ستشهد الأسعار مزيداً من الارتفاع.



إكتتاب مخاطر جديدة في الوقت الراهن، ولكن نتطلع بتوسيع وتعزيز موقعنا في السوق الإقليمي من خلال الخطوط المكتتبه الحالية لدينا. كما تجدر الإشارة الى زيادة أعداد المكتتبين في السوق الإقليمي والعالمي، وهذا سينتج الى إستقرار أكبر في أسعار التأمين.

إستقرار في أسعار التغطيات

■ ما هي توقعاتكم لموسم التجديدات المقبلة؟

– من الواضح أن السوق توقف عند حدود معينة من الأسعار، والآن نشهد مرحلة من الثبات إنطلاقاً من أن توجهات الأسواق باتت أكثر وضوحاً بعد جائحة «كوفيد-١٩» وإنعدام حالة عدم اليقين. بالإضافة إلى أن أسعار التغطيات التي نكتتبها دخلت مرحلة من الاستقرار.

■ كيف تقومون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

– كان عاماً مليئاً بالنجاحات، حيث بلغت الأقساط المكتتبه لتأمين الحوادث والمسؤوليات ما يعادل ٢٤ مليون دولار أميركي، الى جانب تدعيم فريق العمل وتوظيف كوادر متخصصة. كما نجحت الشركة في التفوق على التحديات الناجمة عن انتشار جائحة «كورونا» وتعزيز موقعها في السوق، وأصبحت MENA RE اسماً لامعاً في السوق محلياً وإقليمياً. ■



إجتماع MENA RE و LINK

■ ما مدى تأثير الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا على صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط؟

– الصراع القائم بين الدولتين له تداعيات سلبية على شركات إعادة التأمين، وقد يرخي بظلاله على الطاقة الاستيعابية والتي من المتوقع أن تتقلص خاصة مع ظهور بؤابر سلبية تتحدث عن خسائر مؤمنة فادحة. مع ظهور الخسائر المتوقعة وتحديد في مجال التأمين ضد مخاطر العنف السياسي ومجال الطيران، ستشهد الأسعار مزيداً من الارتفاع والتشدد في الشروط وهذا بطبيعة الحال سينعكس بدوره على منطقة الشرق الأوسط. بالإضافة الى ذلك، الارتفاع المتسارع في مختلف المواد الأولية من شأنه تقليص حجم المشاريع والاستثمارات الجديدة في المنطقة، الأمر الذي يؤثر على معدلات النمو الاقتصادي التي تنعكس بدورها على سوق التأمين.

زيادة في أعداد المكتتبين

■ هل ستوسعون في عمليات اكتتاب مخاطر جديدة؟

– تتركز عملياتنا الإكتتابية في الخطوط المتخصصة كتأمين المسؤولية وأخطار العنف السياسي ونحقق أداءً جيداً. لا نرى أننا سنتوسع إلى



طارق حسين محاطاً بأركان MENA RE

MENA RE

**Specialty Lines Reinsurer
Based at DIFC, Dubai**

MENA RE Underwriters Ltd
Regulated by the DFSA
Office 210-212, Gate Village 8,
Dubai International Financial Centre
Tel: +971 4 519 4888

www.menare.ae



نبيل حجار

(العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة):



نبذل جهوداً مضاعفة لتحسين التصنيف الحالي الجيد (B+) وتقديم خدمات وتغطيات مميزة

يرى نبيل حجار العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة، بأنه لا توجد حتى الآن تداعيات سلبية مباشرة على أعمالنا بسبب الحرب في أوكرانيا. مشيراً إلى أن الصندوق حافظ على حجم أعماله وتمكن من تحقيق المستهدفات وفق الخطة الموضوعة.

كما تكلم حجار بمواضيع مهمة لمجلة «البيان الاقتصادية» في لقاء خاص ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين.



■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها الصندوق، وكيف تصفون تداعيات جائحة «كورونا» على نشاطكم؟

— كان للجائحة تداعيات محدودة نسبياً على نشاطنا أسوة بالقطاعات والأنشطة في مختلف دول العالم.

فبالرغم من الركود الاقتصادي والإغلاقات المتكررة خلال المرحلة الماضية، فقد استمر الطلب على النفط والطاقة لكن بمستويات أقل وهذا بطبيعة الحال أدى إلى تراجع نسبي لنشاطنا خلال الأزمة الوبائية، إلا أننا تمكنا نوعاً ما من المحافظة على أعمالنا وتحقيق المستهدفات وفق الخطة الموضوعة، حيث كانت الأمور أفضل من المتوقع وهذا يعود إلى العمل وفق رؤية واضحة المعالم.

وضع خطط إستباقية لتحقيق الأهداف

■ ما هي إستراتيجيتكم للعام ٢٠٢٢؟

— تتمثل أبرز أهدافنا في تحسين تصنيفنا الائتماني نظراً إلى أن وكالات التصنيف العالمية في تطور مستمر يفوق قدرة الشركات على تنفيذ المتطلبات، وهذا الأمر يفرض علينا وضع خطط إستباقية لتحقيق الأهداف بوتيرة متسارعة. ومن هنا، هناك أولوية الآن لزيادة أعضاء الصندوق الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الوحدات الإكتتابية وجذب شركات جديدة من مختلف الأسواق العربية والأفرو-آسيوية، ونأمل أن يساعد ذلك على تحسين التصنيف في المرحلة القادمة.

نشاطنا متين وقوي

■ هل لارتفاع أسعار النفط والغاز بسبب الغزو الروسي على أوكرانيا أي تداعيات على نشاطكم؟

— كانت لدينا عمليات إكتتاب في السوق الروسية، لكنها توقفت الآن بسبب العقوبات المفروضة على روسيا، إلا أننا حتى الآن لم نشعر بأي تداعيات سلبية مباشرة علينا بسبب الحرب الدائرة بين البلدين. وبالتالي لا يسعنا الآن سوى الترقّب والإنظار لما ستؤول إليه الأمور على مستوى المنطقة والعالم.

أما على المستوى الداخلي نحن مستمرون بالإستراتيجية نفسها وسنبذل جهود مضاعفة لتحسين التصنيف الحالي (B+) الأمر الذي سيساهم في جذب المزيد من الأعمال في ما يتعلق بتأمين النفط والغاز، إنطلاقاً من أن معظم الشركات التي ستتعامل معنا تولي التصنيفات الائتمانية أهمية كبرى. ■



من اليمين: نبيل حجار وأحمد المحميد



من اليمين: SRINIVASAN، أحمد المحميد، MANOJ KUMAR ونبيل حجار



premium
INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS

LEBANON
CYPRUS
FRANCE

The Non Appearance of the Performer cannot be more Disappointing!

Events Cancellation Reinsurance Specialists

Contact us today:

+961 1 489 555 +961 78 888 672

info@premiumbroking.com

premiumbroking.com



فادي شرقاوي (الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM RE):



تتمثل سياستنا الحالية في التوسع نحو أسواق الخليج وصولاً إلى افتتاح مكتب في دبي في المستقبل القريب

الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM RE لوساطة إعادة التأمين، فادي شرقاوي تحدث الى مجلة «البيان الاقتصادية» عن تداعيات الحرب الروسية الاوكرانية على أسواق المنطقة وتدني نسب الإختراق التأميني والخسائر المرتبطة باحتجاز المصارف للأموال وأمور أخرى مهمة.

حديث شرقاوي جاء على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين الذي عقد

في فبراير ٢٠٢٢.

التحول نحو الاقتصاد النقدي

■ كيف تمكنتم من التعامل مع الأزمة النقدية في لبنان؟

– تكبدنا الكثير من الخسائر المرتبطة باحتجاز أموالنا في المصارف، ولكن الآن نشهد تبدل واضح في طريقة العمل والتحول نحو الاقتصاد النقدي وهذا الأمر يساهم في تعزيز إستمرارية أعمالنا.

أرقام جيدة وتوسع خليجياً

■ كيف تقومون نشاطكم خلال العام ٢٠٢١ وهل من خطط مستقبلية؟

– على الرغم من الأجواء الضبابية والتوترات

العالمية والاقتصادية حققنا أرقاماً جيدة خلال العام الماضي. كما تتمثل سياستنا الحالية في التوسع نحو أسواق الخليج وصولاً إلى افتتاح مكتب في دبي في المستقبل القريب. ■



من اليمين: ماهر الحسين وفادي شرقاوي

تداعيات على صناعة التأمين

■ في رأيكم هل من تأثير للأزمة الروسية – الأوكرانية على عمليات التأمين في المنطقة العربية؟

– بالتأكيد، سيكون لهذه الأزمة تداعيات كبيرة على أسواق المنطقة، إنطلاقاً من التوترات الجيوسياسية العالمية وارتفاع حجم المخاطر في ما يتعلق بعمليات الشحن والإضطرابات السياسية وهذا من شأنه الإنعكاس الكبير على صناعة التأمين.

العمل على زيادة المعدلات

■ ما هي الأسباب التي تحول دون إمكانية رفع نسب الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

– جميع شركات التأمين والإعادة في سعي دائم لزيادة حجم أعمالها، ورفع نسب الإختراق يسهل مهامها والمطلوب المزيد من التعاون بين القطاعين العام والخاص بما فيها الهيئات الضامنة لزيادة هذه المعدلات.

فيدلتي المتحدة تعلن عن ضخ رأس مال بقيمة ٦٠ مليون درهم إماراتي لتسريع نمو أرباح مستدامة وطويلة الأجل جولتان من التمويل في السنوات الأربع الماضية هما مؤشران واضحان على ثقة المساهمين في عمليات الشركة ورؤيتها

تقديرًا للإنجازات، نسب الرئيس التنفيذي لشركة فيدلتي المتحدة هذا الإنجاز إلى العمل الجماعي داخل الشركة وللمساهمين إضافة إلى الدعم الثابت من أعضاء مجلس الإدارة. كما تقدر الشركة الدعم المستمر من البنك المركزي، الذي كان يُطلق عليه سابقاً هيئة التأمين، لتوجيهاتهم طوال المرحلة. وأخيراً يثني على موظفي الشركة. فهو مؤمن وبشدة أنه بدون تفانيهم وولائهم وجهودهم المخلصة، لم يكن هذا النجاح ممكناً.



شارك بلال أدهي أفكاره حول التغييرات التي يود أن يراها في قطاع التأمين في الإمارات العربية المتحدة، وأشار إلى أنه يود رؤية المزيد من عمليات الدمج داخل هذا القطاع.

وقال: «أولاً، هناك عدد كبير من اللاعبين في سوق التأمين وهذا بالتأكيد غير صحي للنمو المستدام لهذا القطاع ككل. مما يجعل سوق التأمين في وضع غير صحي في نهاية المطاف، حيث يسود نزاع بين الأسعار تنطفي على الاكتتاب الأساسي. ثانياً، على الرغم من معالجة تسعير السيارات وتكلفة الاستحواذ بعد إدخال سياسة السيارات الموحدة من قبل البنك المركزي، فإن الخصومات على الأسعار المسموح بها خلال العام الماضي جنباً إلى جنب مع حرب الأسعار للحصول على الحد الأعلى من الأقساط المكتتبة قد نتج عنها أداء سلبي للشركات عام ٢٠٢١».

ومع العدد الحالي للاعبين في السوق ونقص البيانات المركزية عن السائقين، من المهم أن تعمل شركات التأمين وفقاً لهيكل تسعير موحد لوثيقة تأمين المركبات. حيث يجب على الشركات جني أموال كافية حتى تتمكن من الاستثمار في الموظفين وتحديث القطاع. اضاف أدهي: «بعد ضخ رأس المال، كنت متفائلاً أيضاً بتحقيق نتائج أفضل في عام ٢٠٢٢ لفريق فيدلتي المتحدة. وأتمنى التوفيق للشركة وقطاع التأمين والشركات في القطاعات الأخرى. وأهنئ دولة الإمارات بقيادتها الرشيدة بمناسبة الذكرى الخمسين على تأسيسها، وأتمنى المزيد من الإنجازات».

أكملت شركة فيدلتي المتحدة FIDELITY UNITED التي احتفلت بالذكرى السنوية الخامسة والأربعين لتأسيسها في عام ٢٠٢١، بنجاح إصدار حقوق اكتتاب بقيمة ٦٠ مليون درهم إماراتي، وهو ثاني تمويل للشركة منذ عام ٢٠١٧.

هناك عنصران مهمان في ضخ رأس المال هذا لفيدلتي المتحدة هما: أولاً، كان التمويل مطلوباً بشكل أساسي وفقاً لمتطلبات الملاءة المالية للبنك المركزي. ثانياً، يوضح هذا

التمويل ثقة مساهمي الشركة في مجلس الإدارة والفريق التنفيذي لتحقيق نمو مربح مستدام وطويل الأجل.

ووفقاً للرئيس التنفيذي لشركة فيدلتي المتحدة، تشكل هذه الخطوة رسالة قوية إلى السوق مفادها أننا مركزون على النمو ومستعدون للمنافسة. الشركة متحمسة كونها استقبلت جولتين من التمويل في السنوات الأربع الماضية، الأمر الذي يعتبر نادر الحدوث في السوق.

يشارك بلال الأدهي، الرئيس التنفيذي لشركة فيدلتي المتحدة، رؤيته حول تطلعاته للشركة قائلاً: «انضمت إلى الشركة في عام ٢٠١٨ بتفويض واضح لضخ طاقة إيجابية ورؤية جديدة للشركة. على مر السنين، واجهت الشركة بعض التحديات الصعبة، لا سيما قبل ٢٠١٨، ولكن بفضل ضخ رأس مال قدره ١٠٠ مليون درهم إماراتي في عام ٢٠١٧، تمكنا من تحقيق الاستقرار في عملياتنا بشكل كبير. في الربع الرابع من عام ٢٠٢١، احتلنا المرتبة ١٦ فيما يتعلق بإجمالي الأقساط المكتتبة. بالنظر إلى أن عام ٢٠١٨ كان عامنا الأول كشركة جديدة، لم نكتف بالنمو من حيث الأقساط المكتتبة فحسب، بل بدأنا في تحقيق أرباح منذ الربع الأول من عام ٢٠١٩. ومن النادر أن نجد شركة ذات رأس مال سلبي منذ أربع سنوات قد نجحت في تغيير اتجاهها. وهذه ليست سوى البداية. على الرغم من السوق التنافسية في الإمارات العربية المتحدة، حيث من المحتمل أن يكون عدد شركات التأمين مقارنة بعدد السكان من أعلى المعدلات في العالم، سنواصل تطوير علامتنا التجارية للتنافس مع كبار اللاعبين. لن نكون في مجرد سباق للنمو فحسب، بل مهما كان القطاع الذي سننمو به، فإننا سنضمن تحقيق عائد مُجدي للمساهمين».

مصر تسمح بتأسيس شركات وطنية للتصنيف الائتماني وتستهدف طرح ١٠ شركات في البورصة خلال ٢٠٢٢

سمحت مصر بتأسيس شركات وطنية للتصنيف الائتماني، بعد إلغاء شرط مساهمة وكالة تصنيف دولية برأسمال الشركة التي ترغب بمزاولة نشاط التصنيف في البلاد.

وتعمل في مصر حالياً شركتان في مجال التصنيف الائتماني بترخيص من عام ٢٠٠٤، وهما: «الشرق الأوسط للتصنيف الائتماني»، و«كابيتال إنتلجنس مصر».

الهيئة العامة للرقابة المالية عدلت ضوابط منح الترخيص، وقواعد تملك الأسهم بشركات تقييم وتصنيف ترتيب الأوراق المالية، بما يتيح إنشاء شركات وطنية بالكامل في هذا المجال.

قرار ممتاز وسيشجع وجود شركات وطنية للتصنيف الائتماني بالقطاع المالي غير المصرفي، وزيادة عددها وخلق مناخ تنافسي داخل الاقتصاد.

فيما ألزمت الرقابة المالية في تعديلاتها شركة التصنيف بإصدار وثيقة تأمين ضد الأخطار المهنية.

شركات تقييم وتصنيف وترتيب الأوراق المالية، والمعروفة بوكالات «التصنيف الائتماني»، تُعدّ عنصراً أساسياً في الأسواق المالية لتحديد مدى قدرة الشركات الراغبة في إصدار سندات أو صكوك على سداد الالتزامات المستحقة عليها في مواعيد استحقاقها، وكذلك منح درجة الملاءة الائتمانية لتلك الشركات، وللإصدارات محل التصنيف الائتماني.

د. ياسر رؤوف (رئيس مجلس الإدارة - شركة الحمراء للتأمين - العراق):



يعاني التأمين في العراق من تحديات كثيرة ويتطلب من الحكومة وضعه ضمن أولويات جدول أعمالها

تأسست شركة الحمراء للتأمين سنة ٢٠٠١ في دولة العراق وهي من أوائل شركات القطاع الخاص وتقدم منتجات تأمين الحياة ومختلف أنواع التأمينات العامة ضمن المنتجات الشخصية. وتهدف الحمراء للتأمين إلى التميز والجودة.

وقد احتلت مركزاً ريادياً نتيجة القيادة الحكيمة والكفاءة والمهنية وتفانيها المستمر لعملائها. وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» قال د. ياسر رؤوف رئيس مجلس الإدارة الشركة، «أن سوق التأمين في العراق تعاني من تحديات كثيرة ومشاكل مترامية»، وعن تميز الحمراء للتأمين في الخدمات المقدمة للعملاء، قال د. رؤوف، «إننا نعمل على زيادة الوعي التأميني للعملاء ونتمتع بقوة مالية كما نقوم بالإبتكار المستمر ونقدم الدعم والخدمة المناسبين لعملائنا».

■ ■ ■ هدفنا التميز والجودة ■ ■ ■

– تتمثل استراتيجية الشركة في التوسع وافتتاح فروع جديدة، لكن الظروف الحالية التي تمر بها البلاد والدول المجاورة دفعتنا إلى تأجيل هذه الخطوة. مع العلم أن السوق العراقية من الأسواق الكبيرة والواعدة تتميز بالقدرات الضخمة لكننا نحتاج إلى إدارة صحيحة لقطاع التأمين، ووضع نظم وتشريعات تساعد على تحقيق نقلة نوعية، إلا أنه خلال العامين الماضيين لمسنا اهتمام واضح من جانب المعنيين على تطوير السوق، كما تم تعيين أشخاص أصحاب خبرة في هذا المجال في مناصب أساسية. وبالتالي يتطلب من الحكومة الجديدة وضع قطاع التأمين ضمن أولويات جدول أعمالها وفي حال تحقق هذا المطلب من المتوقع أن يصبح قطاع التأمين في ريادة القطاعات العاملة في الدولة.

نعد من أوائل الشركات في السوق العراقية التي تصدر الوثائق إلكترونياً

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي؟

– نعد من أوائل الشركات في السوق العراقية التي تصدر الوثائق إلكترونياً، بالإضافة إلى وجود أنظمة داخلية خاصة بنا لعمليات الإصدار والمحاسبة. ونسعى لتحقيق المزيد من التقدم والإرتقاء بالخدمات المقدمة لعملائنا بهدف التحول نحو شركة إقليمية خارج الحدود الجغرافية الحالية.

■ هل تتعاملون مع شركات إعادة عريية أم أجنبية؟

– نتعامل مع معيدين عرب وأجانب ولكننا لغاية الآن لم تحصل الشركة على تصنيف إئتماني نظراً لدخول السوق العراقية حديثاً ضمن نطاق التصنيفات العالمية الممنوحة للدول، ولكننا في صدد عقد إجتماعات مع وكالات تصنيف عالمية مثل أي.أم.بست أملين التوصل إلى نتائج إيجابية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– تطمح الشركة لتحقيق المزيد من النجاحات ولعب دور أساسي في خدمة المجتمع، إلا أنه توجد الكثير من المعوقات التي تحول دون إمكانية تحقيق الأهداف المحددة بسبب القوانين والأنظمة المفروضة. ■



من اليمين: جهاد جوده، كافي محسن، إسراء صالح داود، د. ياسر صبري رؤوف، جمال عصفور وعماد العابد

■ البداية، كيف تقيّمون سوق التأمين في العراق؟

– تعاني سوق التأمين في العراق من تحديات كثيرة ومشاكل مترامية وخصوصاً في ما يتعلق بالأمور التنظيمية. وقياساً لحجم الإقتصاد العراقي يعد التأمين من القطاعات الصغيرة الحجم فضلاً عن أن الأقساط المكتتبة أدنى من المعدلات المطلوبة.

■ كيف تقومون بالتداعيات السلبية لجائحة «كورونا» على صناعة التأمين؟

– في ما يتعلق بالتأثير السلبي للجائحة كانت هناك تداعيات سلبية ومباشرة على العديد من القطاعات التي تشكل جزءاً كبيراً من سوق التأمين. في حين أن الإجراءات الحكومية المتبعة لتنشيط القطاعات لم تكن وفق المستويات المطلوبة مقارنة بحجم الأضرار التي لحقت بالقطاعات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويضاف إلى ذلك، لا تزال نسب الإختراق في عالمنا العربي دون المعدلات المطلوبة نتيجة غياب الإستقرار والتوترات الإقتصادية الأمر الذي يؤثر بطبيعة الحال على حجم الأقساط المكتتبة.

التميز في الخدمات المقدمة للعملاء

■ ما الذي يميز شركة الحمراء للتأمين عن مثيلاتها في السوق وما الاستراتيجية المتبعة لتعزيز موقعكم؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠١ وهي من أوائل الشركات التابعة للقطاع الخاص، ومنذ بداية مسيرتنا وضعنا نصب أعيننا التميز في الخدمات المقدمة للعملاء وتطوير علاقاتنا مع محيطنا وتعزيز سبل التعاون مع شركات إعادة الأجنبة في سبيل المساهمة بازدهار الإقتصاد العراقي ودفع عجلة النمو، كما لعبنا دوراً ريادياً في جذب الإستثمارات الخارجية، وهي تتمتع بقوة مالية.

ويضاف إلى ذلك، تتميز الشركة بتقديم جميع أنواع التغطيات والخدمات الاحترافية لمجموعة واسعة من العملاء من الشركات والأفراد، فضلاً عن جذب موظفين محترفين من جنسيات مختلفة يتمتعون بمستوى عالٍ من الخبرة في مجال التأمين بهدف تطوير الشركة.

السوق العراقية من الأسواق الكبيرة والواعدة

■ هل لديكم خطط توسعية نحو أسواق أخرى؟

WE RE-INFORCE WHATEVER YOU INSURE...

Platinum Reinsurance Brokers, an organization of professionals with more than 35 years of experience in the fields of global Insurance, Reinsurance, Niche products & Risk management.

Delivering a Platinum service to our clients...



Quantum Tower, 10th Floor
Charles Malek Avenue
Achrafieh, Sofil, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 16-5476
Landline: +961 1 333 610; Fax: 117
E-mail: info@platinum-reins.com
www.platinum-reins.com



PLATINUM
REINSURANCE BROKERS SAL

موسى بيطار (الرئيس التنفيذي لشركة العامة للتكاful GENERAL TAKAFUL - قطر):



منتجات تأمينية جديدة والتوسع لاستكمال النجاح

تقدم الشركة العامة للتكاful تغطياتها وخدماتها بأساليب محترفة وتمتاز برامجها بالمرونة والشفافية، كل ذلك بشكل منسجم مع قواعد الشريعة الإسلامية.

ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين التقت «البيان الاقتصادية» موسى بيطار، الرئيس التنفيذي لشركة العامة للتكاful GENERAL TAKAFUL، وكان هذا الحوار:

تعطش لعودة المؤتمرات والفعاليات



■ ما مدى أهمية عودة المؤتمرات والفعاليات بعد توقف دام لفترة طويلة؟
- من الواضح وجود تعطش لمثل هذه الفعاليات بعد الانقطاع لفترة بسبب إنتشار جائحة كورونا والإجراءات الوقائية التي حالت دون إمكانية السفر وعقد الإجتماعات. وبالتالي كان لا بد من إستئناف هذه اللقاءات وعودة الإجتماعات بين العديد من الأطراف الفاعلين في صناعة التأمين نظراً للفرص الواعدة التي تشهدها أسواق المنطقة خلال المرحلة الحالية. ونأمل أن تترجم هذه اللقاءات بخطوات حقيقية على أرض الواقع.

■ هل لاحظتم أي تشدد خلال تجدييدات العام ٢٠٢٢؟

- تم تجديد العدد الأكبر من الإتفاقيات مع بداية العام الحالي، وبالتالي لم نواجه أية عراقيل وكانت الأمور ممتازة بحسب ما خططنا لها.

خطة عمل متكاملة

■ ما هي آخر مستجدات شركة العامة للتكاful؟

- تم وضع خطة عمل متكاملة تمثلت في إطلاق منتجات تأمينية جديدة حصرياً لشركتنا تهدف الى خدمة المجتمع القطري وتوفير حلول متنوعة للعملاء. كما نعمل على إطلاق حزمة جديدة من المنتجات والتوسع نحو أسواق جديدة لإستكمال مسيرة النجاح التي بدأها أسلافنا. ■



من اليسار: جبرار منير، محمد العيله، عطا الخطيب، محمد فيرا، موسى بيطار وناجي عبود



من اليسار: محمد العيله، محمد فيرا وموسى بيطار



إجتماع MENA LIFE مع القطرية العامة والعامة للتكاful



إجتماع القطرية العامة والعامة للتكاful وQBE



٤٤٤٩٩٩٩٩ - ٩

www.g-takaful.net

ميزاتنا:

- خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
- نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
- خدمات سريعة لتسوية المطالبات
- خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية
- فريق عمل على مستوى عالي لتقديم الخدمات

مشاركة - تضامن - تعاون



فادي سعادة (الرئيس التنفيذي لشركة ASIA - العراق) :

«رسالتنا» أن نكون أفضل شركة تأمين على المستوى

المحلي في العراق

تحرص شركة آسيا للتأمين على أن تكون في طليعة شركات التأمين، بالإضافة لتبنيها أفضل مستوى لخدمة العملاء، وينبع ذلك من خلال التعاون مع أكثر شركات إعادة التأمين العالمية ثقة ومصداقية كشركاء متميزين لها.

في حوار صريح حول أوضاع قطاع التأمين في المنطقة مع فادي سعادة الرئيس التنفيذي لشركة ASIA - العراق، على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، قال: «ملتزمون بتقديم خدمات ذات قيمة مضافة لجميع عملائنا وشركائنا، وإيماننا ببناء علاقات شراكة مثمرة وطويلة الأمد مع كل منهم، وذلك بالإعتماد على الحصرية، الثقة المتبادلة، الشفافية في التعامل والنوعية في تقديم الخدمات».



■ في رأيكم، هل سيكون للأزمة الروسية - الأوكرانية أي تداعيات على أسواق التأمين في منطقتنا؟

- بالتأكيد ستتأثر أسواق المنطقة بالأزمة الروسية - الأوكرانية، حيث بدأنا نلمس بعض هذه التداعيات في السوق العراقية والتي تتمثل في انسحاب معيدي التأمين من الدعم المقدم كشركات تأمين على الشركات الروسية العاملة في العراق. بالإضافة إلى أن العقوبات المفروضة على روسيا ستعكس سلباً على أعمال معظم الشركات بسبب عدم قدرتها على التعامل واكتتاب تغطيات لشركات روسية.

قوانين عديدة لكنها لا تطبق

■ هل تم إصدار قوانين وتشريعات جديدة تساعد في رفع نسب الإختراق التأميني في السوق العراقية؟

- هناك العديد من القوانين التي تساهم في زيادة الإختراق التأميني لكنها لا تطبق على أرض الواقع. إلا أننا نتعاون مع الهيئة المشرفة على قطاع التأمين لتفعيل هذه القوانين بغية الوصول إلى نسب إختراق جيدة على المدى القريب.

■ ما هي الصعوبات التي تواجهونها في عملكم، وما هي المطالب التي ترفعونها للجهات المعنية؟

- نحن الآن في صدد التعاون مع ديوان التأمين ونلاحظ تحسناً

كبيراً من جانبهم لتعديل القوانين وتحقيق المطالب التي من شأنها المساهمة بشكل أساسي في الارتقاء بصناعة التأمين.

مستويات متدنية بحجم الأقساط

■ في رأيكم، هل عدد الشركات العاملة في السوق يفوق حجم الأقساط المكتتبة؟
- يضم السوق العراقية ٤٠ شركة تأمين، وبحسب الإحصاءات الأخيرة الصادرة عن جمعية التأمين العراقية لعام ٢٠٢٠ بلغ حجم الأقساط المكتتبة ما يقارب ١٧٠ مليون دولار، وهذا يؤكد المستويات المتدنية لحجم الأقساط مقارنة بعدد الشركات العاملة في السوق.

■ ما هي توقعاتكم لتجديدات يوليو؟ هل ستكون مثبته؟

- لا يمكن تحديد مسار الأمور، فنحن في انتظار ما ستكون عليه التجديدات خلال شهر يوليو.

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

- تعدّ من الأعوام المميّزة بالنسبة إلينا، حيث حققت الشركة زيادة في حجم الأقساط بنسبة ٣٩٪ مقارنة بالعام ٢٠٢٠، فضلاً عن تسجيل زيادات في معدلات الربحية. كما أن الأعوام الأربعة الأخيرة شهدت تحولات إيجابية في الشركة على مستوى الأرباح والأقساط المكتتبة. ■



من اليمين: محمد مسادة، فادي سعادة، جهاد جوده، كافي محسن وإسراء صالح داود



اجتماع KAY INT'L و ASIA



Together, We Unlock Potential

Willis Towers Watson RE Egypt

Address: 3, Al Mansour Mohamed St.,
Zamalek, Cairo, 1158, Egypt

Tele: +202 2737 3411/33

Email: info@gsegypte.com

www.willistowerswatson.com

Willis Towers Watson 

Willis Towers Watson RE Egypt : Registered with Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA) - Reinsurance Broker

أنور الرفيدي

(الرئيس التنفيذي - الإدارة العليا للشركة الوطنية للتأمين التكافلي - الكويت)؛



نقلة نوعية في مسار الشركة لتصبح رائدة بين الشركات المحلية والإقليمية

تأسست الوطنية للتأمين التكافلي - الكويت (NATICO) عام ٢٠٠٣ بواسطة مجموعات تجارية رائدة في كل من السوق الكويتي والعربي ورأس مالها ١٠ ملايين دينار كويتي. تتمتع الشركة بالقدرة التأمينية العالية والخبرة والمهنية، يترأس مجلس إدارتها محمد الغانم وتتبع سياسة ارتكزت على الاستثمار في الكفاءات البشرية والعناصر الوطنية وسياسة اكتتاب وتقييم المخاطر واضحة الأطر ومحددة المعالم، ما انعكس بشكل إيجابي على الأداء العام والنتائج المحققة. خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين التقت «البيان الاقتصادية»، أنور الرفيدي الرئيس التنفيذي - الإدارة العليا للشركة، وكان حديثاً شاملاً عن صناعة التأمين في الكويت والتحديات التي تواجهها وأهم الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق نقلة نوعية في مسار الشركة.

■ ■ ■ بدأنا عملية التحول الرقمي وسنقدم الخدمات نهاية عام ٢٠٢٢ ■ ■ ■

■ ما الهدف وراء إدخال تعديلات على العلامة التجارية للشركة؟

— من شأن هذه الخطوة إبراز الهوية البصرية واضفاء صورة ذهنية حديثة للشركة تعبر عن الأصالة والحداثة في آن واحد، لذلك تم إدخال بعض التعديلات لتتناسب مع رؤية الشركة وتطلعاتها المستقبلية.

تأييد عمليات الدمج

■ هل تؤيدون عمليات الدمج والاستحواذ في الكويت؟

— هناك تأييد كبير لعمليات الدمج بين الشركات العاملة في السوق، لكن ذلك يعود الى توجهات أصحاب الشركات ومدى رغبتهم لمثل هذه الخطوة. وبالتالي إن معظم القائمين على السوق يؤيدون عمليات الدمج في المستقبل القريب مع إدخال بعض التعديلات والقوانين لتنظيم العمل بصورة أفضل بما يسهم بخلق كيانات مالية أكثر ملاءة وقدرة فنية على مواجهة تقلبات السوق ومتطلبات المتغيرات المحلية والإقليمية.

زيادة الوعي التأميني

■ برأيكم، ما هي الخطوات التي يجب اعتمادها لزيادة معدلات الاختراق التأميني في السوق الكويتية؟

— يعاني السوق من مشكلة نقص الوعي بين المواطنين، إلا أننا أسوة بالشركات الأخرى العاملة في السوق المحلية نأمل من قطاع التأمين ممثلاً بالاتحاد الكويتي للتأمين ووحدة تنظيم التأمين والشركات العاملة فيه بأخذ راية المبادرة بإعداد برامج توعية مشتركة يسلط الضوء من خلالها بأهمية التأمين وتعدد منافعه لحماية الافراد والممتلكات باستخدام الاعلام المرئي والمسموع ومواقع التواصل الاجتماعي للوصول الى جميع فئات المجتمع وتحقيق نسب اختراق مرتفعة بما يعود نفعاً على جميع الأطراف المتعاملين بسوق التأمين والاقتصاد الوطني. ■



من اليمين: إيليا نعمه، أنور الرفيدي، يحيى عاشور وجان واكيم

الكويت سوق واعدة

■ كيف تقومون صناعة التأمين في الكويت وتحديداً بعد انتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

— يعد سوق التأمين في الكويت من أقدم الأسواق الإقليمية ومن الأوائل بمنطقة الخليج العربي، كما وإنه من الأسواق الواعدة والمميزة ويتحلى بالعديد من المقومات والقدرة الضامنة لتحقيق العديد من النجاحات، لكنه ما زال يحتاج لبعض التنظيم وزيادة الوعي التأميني، علماً بأن قطاع التأمين حالياً يخضع لرقابة وحدة تنظيم التأمين والتي تسعى جاهدة بتنظيم السوق، بما سيسهم بحماية حملة الوثائق ورؤوس الأموال المستثمرة بالسوق وجميع الأطراف ذات الصلة بصناعة التأمين. علماً بأن الجهة المختصة توقفت عن منح التراخيص لإنشاء شركات جديدة، بغرض المساعدة في الوصول الى سوق منظم ومتوازن.

استراتيجية جديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي تتطلعون لتنفيذها؟

— تتمحور الاستراتيجية الجديدة حول ركائز عديدة أبرزها وضع الشركة على المسار الصحيح، وإدخال العديد من التحسينات بما يتوافق مع التطورات المستمرة بسوق التأمين المحلي والإقليمي والعالمي، وطرح منتجات مبتكرة تلبي رغبات وتطلعات عملاء الشركة، بغرض تحقيق نقلة نوعية في مسار الشركة لتصبح في ريادة الشركات على المستويين المحلي والإقليمي.

التحول الرقمي

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي؟

— بدأنا عملية التحول الرقمي، ومن المتوقع مع نهاية العام الحالي الانتهاء من هذا الموضوع وتقديم خدمات رقمية.

جهاد غانم (الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين - LINK)؛

نحننا بتخطي الأزمة بمرونة عالية



تتميز شركة "LINK" لوساطة التأمين وإعادة التأمين بكوادرها البشرية التي تتمتع بخبرات واسعة. وتقدم الشركة مروحة واسعة من الخدمات التأمينية المتخصصة إلى جانب التأمين التقليدي، ويقول جهاد غانم الرئيس التنفيذي للشركة، وفي حديث الى مجلة «البيان الاقتصادية» على هامش مشاركته في مؤتمر دبي الدولي للتأمين، أن الأوضاع التي نعيشها اليوم مليئة بالتحديات، إلى جانب الحرب الروسية الأوكرانية لازالت تداعيات «كورونا» تطال مختلف القطاعات. وأضاف غانم: استطعنا استيعاب الأزمة النقدية في لبنان «بفضل سياستنا الحكيمة والرؤية المستقبلية ومن منطلق تواجدنا في أسواق عدة، وتعاملنا مع بنوك من خارج لبنان، نجحنا بالتصدي للأزمة ولقلصنا من حجم تداعياتها السلبية علينا، مشدداً على حرص الشركة في الإستثمار في التحول الرقمي».

— كان للأزمة النقدية التي يمر بها لبنان تأثيرات محدودة على عملنا إنطلاقاً من تواجدنا في أسواق عدة، فضلاً عن أن البنوك التي نتعامل معها خارج لبنان. وبالتالي نجحت الشركة في تخطي الأزمة بمرونة عالية وعملنا على وضع خطط بديلة قلّصت من حجم التداعيات السلبية. كما تجدر الإشارة إلى أن الشركة في تطور مستمر سواء من ناحية التوسع الجغرافي وزيادة حجم فريق العمل بهدف التأقلم مع الظروف الراهنة وامتلاك القدرة على تخطي الأزمات التي من المحتمل أن تطرأ.

بالإضافة إلى ذلك، حرصنا على الإستثمار في عملية التحول الرقمي وإدخال الحلول الرقمية المبتكرة للإرتقاء بعملنا وتسريع وتيرة الخدمات المقدمة لشرائنا.

للتواصل المباشر ميزة خاصة

■ ما هي أبرز القضايا التي تم التداول بها خلال الإجتماعات التي عقدت على هامش المؤتمر؟

— من الواضح وجود ترحيب كبير من المشاركين لعودة اللقاءات والإجتماعات المباشرة، حيث تم التداول بمسائل ذات أهمية لتطوير صناعة التأمين. كما أنه على الرغم من الدور الأساسي للتكنولوجيا والحلول الرقمية التي ساهمت في ضمان إستمرارية أعمالنا خلال عمليات الإغلاق يبقى التواصل المباشر الركيزة الأساس في العمل التأميني. في حين أن جميع اللقاءات التي قمنا بها كانت مثمرة وفاقت توقعاتنا، ■



من اليمين: جهاد غانم، CHARALAMPOS MYLONAS (HARIS)، JENS SONNENSCHNEIN، هلا حيدر وجان كارل مازجي

■ برأيكم، ما مدى تأثير الحرب الروسية الأوكرانية على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

— لا تزال تداعيات جائحة «كورونا» تطال مختلف القطاعات الاقتصادية في مختلف دول العالم، ومنها صناعة التأمين التي شهدت تحولات كبيرة ناتجة عن تفشي الوباء خلال العامين الماضيين ونحن مستمرون في هذا التوجه لفترة طويلة.

بالإضافة إلى ذلك، كان للأزمة الصحية تحديات كبيرة على صناعة التأمين حيث ظهرت أنواع جديدة من المخاطر. أما بالنسبة للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا سينتج

عنها تداعيات اقتصادية ستطال مختلف المجالات، كما سيتأثر قطاع التأمين أسوة بالقطاعات الأخرى، حيث بدأت تنعكس تأثيراتها على النشاط التأميني وتحديدًا التغطيات المرتبطة بالحرب والعنف السياسي، ومع إستمرار الصراع ستشهد أسعار النفط المزيد من الإرتفاعات وهذا بطبيعة الحال سيؤثر سلباً على قطاعات أخرى. الأمر الذي سيجمل نتائج سلبية وكارثية على مجمل الإقتصادات العالمية وأسواق العملات والبورصات. وبالتالي، لا يسعنا سوى ترقب التطورات والمواقف التي ستتخذها الدول الكبرى واتخاذ القرارات التي تتناسب والمرحلة المقبلة إنطلاقاً من أننا نعيش في عالم متغير والصراعات مستمرة بين القوى العظمى كل بحسب مصالحه الشخصية.

خيارات ناجحة ساعدتنا لتخطي الأزمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟



من اليمين JENS SONNENSCHNEIN، جان كارل مازجي، جهاد غانم ومحمد فيرا



هاني الكردي

(نائب رئيس - التأمين البحري لشركة أبكس APEX)؛

الحرب الروسية الأوكرانية ستنعكس على العديد من القطاعات بما فيها التأمين

هاني الكردي، نائب رئيس (التأمين البحري) لشركة أبكس APEX، أشار إلى أن الأزمة الروسية-الأوكرانية ألقت بظلالها على مختلف دول العالم، وعلى القطاعات الاقتصادية وخصوصاً قطاع التأمين بصورة مباشرة وغير مباشرة. وفي ما يلي الحوار الذي أجرته مجلة «البيان الاقتصادية» مع هاني الكردي خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين:

■ ■ ■ APEX تحقق المزيد من النجاحات والتطورات ■ ■ ■

إستمرار لعملية التشدد

■ برأيكم، هل ستستمر عملية التشدد على بعض خطوط التأمين؟
- هناك إستمرار لعملية التشدد خلال العام المقبلين نتيجة الخسائر الضخمة في تأمينات البحري بشكل عام والتأمين على البضائع بشكل خاص.

■ ما هي الخطوات التي يجب اعتمادها لرفع نسب الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

- تعود أسباب تدني معدلات الإختراق في المنطقة إلى صعوبة السوق، أما الخطوات المطلوبة فتتضمن زيادة الوعي واعتماد التأمينات الالزامية والتطور التكنولوجي.

تحقيق المزيد من النجاحات

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

- تستمر شركة أبكس في تحقيق المزيد من النجاحات والتطورات والتي كان آخرها في كينيا بالإعلان عن الانتقال إلى المكاتب الجديدة في العاصمة نيروبي والتي كان لنا فرع في الأساس فيها، وهذا الانتقال إلى مكاتب حديثة هو مواكبة للنجاح الذي حققناه في الأسواق الأفريقية. وقمنا مؤخراً بإطلاق ورشات عمل تدريبية للسوق الأفريقي تمحورت حول فرع التأمين البحري وفروع التأمينات المالية والتأمين السيبراني. ■



اجتماع W SAFE وAPEX

■ ما مدى تأثير الأزمة الروسية - الأوكرانية على أسواق التأمين في المنطقة العربية؟

- ألقت الأزمة بظلالها على مختلف دول العالم، وهذا سينعكس على العديد من القطاعات الاقتصادية ومنها قطاع التأمين الذي سيتأثر بصورة مباشرة وغير مباشرة. فمن الناحية المباشرة تستورد معظم أسواق المنطقة كميات كبيرة من القمح والشعير والحديد الصلب من روسيا وأوكرانيا، وبسبب عدم توفر الأسواق البديلة توقفت عمليات التأمين على هذه البضائع في المناطق التي تم تصنيفها بعالية الخطورة، بالإضافة إلى الدول المجاورة لها. أما بالنسبة للتأثير غير المباشر، تحاول العديد من الأسواق العمل على إعادة تقييم هذه المخاطر وفي حال إتخذ القرار بعودة التأمين على المخاطر من تلك الأسواق ستكون الأسعار مرتفعة جداً، وبالتالي لن تتمكن الأسواق العالمية من الإكتتاب وفق الأسعار والشروط الموضوعية، ومع بقاء الصراع محصوراً بين الدولتين ستكون التداعيات محدودة نسبياً إلا أن الأمور ستختلف تماماً في حال تمديد الصراع نحو دول أخرى.

كما أن اندلاع الحرب أدى أيضاً إلى ارتفاع سعر برميل البترول عالمياً ليتجاوز الـ ١١٠ دولارات، مما سيؤدي إلى زيادة تكاليف النقل للسلع والبضائع، وبالتالي التوقعات بزيادة أسعار السلع محلياً، مما سيؤدي إلى ارتفاع معدلات التضخم.



اجتماع AFRICA RE وAPEX

Your Success is Our Business

With decades of experience evaluating, underwriting, and managing life and health risks, our expertise and knowledge is unsurpassed. Whether your book is growing or changing, our tailor-made reinsurance solutions can help you achieve your risk management objectives and corporate goals.



A Berkshire Hathaway Company

genre.com

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

إيلي أبي راشد

(الرئيس التنفيذي لشركة شديدي - المملكة العربية السعودية):

خطة ٢٠٢٢ طموحة جداً ولن نؤلي جهداً لتحقيقها

شركة تتميز بطموحها اللامحدود، ورغم حصولها على جائزة «أفضل وسيط لإعادة التأمين» للمرة السادسة، تتابع شركة شديدي RE-CHEDID المملكة العربية السعودية، وضع الخطط والعمل عليها لتحقيقها ضمن فريق عمل متخصص وعلاقات وطيدة مع باقي شركات التأمين داخل المملكة.

إيلي أبي راشد الرئيس التنفيذي للشركة في المملكة العربية السعودية، كان حاضراً في مؤتمر دبي الدولي للتأمين، حاورته «البيان الاقتصادية» في مواضيع الساعة من تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية إلى مشاكل وحلول قطاع التأمين في المنطقة.



المجتمع وطرح منتجات إلزامية متنوعة، الأمر الذي يساهم في توسيع حجم قطاع التأمين داخل المملكة.

إتباع نظام معين لتسهيل الأعمال

■ شهدت تجدييدات بداية العام تشدداً في بعض خطوط التأمين، ما هي توقعاتكم للمرحلة المقبلة؟

– حمل الموسم الأول من التجدييدات شروط أكثر تشدداً على بعض خطوط التأمين المرتبطة بمخاطر إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»، في حين انخفضت الأسعار في العديد من الخطوط الأخرى. وبالتالي من الملاحظ أن معظم شركات الإعادة تعتمد أسلوب معين بالتعامل مع كل شركة على حدة إنطلاقاً من حجم المحفظة ونشاطها، وتشير التوقعات إلى استمرار هذا النهج حتى نهاية العام الحالي.

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١، وهل من خطط مستقبلية؟

– على الرغم من التحديات والأزمات التي مررنا بها تمكنت شديدي ري (السعودية) من خدمة عملائها بأفضل السبل والإمكانات المتاحة الأمر الذي ساهم في نمو محفظة أعمالنا. بالإضافة إلى وضع خطة طموحة الأهداف للعام ٢٠٢٢، حيث سنبدل جهوداً كبيرة لتحقيقها من خلال امتلاكنا لفريق عمل متخصص وعلاقاتنا الوطيدة مع شركات التأمين داخل المملكة.



من اليمين: CHRIS RILEY، إيلي أبي راشد وRUWAN WEERASINGHE

■ ما مدى تأثير الحرب الروسية على أوكرانيا على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

– لا تتوقف تداعيات الحرب عند أسعار النفط وانعكاسه على الأسواق، بل تمس أيضاً مختلف القطاعات الاقتصادية ومنها القطاع التأميني. وفي حين أن قطاع التأمين في الشرق الأوسط غير معزول عن الحرب الدائرة في أوكرانيا، إلا أن شركات التأمين والإعادة في منطقتنا يبقى نشاطها محدوداً في كل من روسيا وأوكرانيا. وما نشهده حالياً إنعكاسات غير مباشرة لصراع الدولتين بدأت تظهر ملامحه في ارتفاع أسعار الغذاء والمواد الأولية وأسعار الشحن.

نسب الإختراق التأميني في منطقتنا أدنى منه

في الدول الأخرى

■ ما هي أسباب تدني نسب الإختراق التأميني في منطقتنا وهل التأمينات الإلزامية التي فرضت في السعودية من شأنها المساهمة في رفع هذه المعدلات؟

– لا تزال نسب الإختراق التأميني على مستوى الشرق الأوسط أدنى بكثير من المعدلات المحققة في دول أخرى.

كما أنه توجد الكثير من الفرص المتاحة أمام قطاع التأمين للتطور على مستوى زيادة حجم الأقساط ورفع معدلات الإختراق التأميني. أما على صعيد المملكة العربية السعودية، هناك محاولات كثيرة يقوم بها مشكوراً البنك المركزي لتطوير ونمو قطاع التأمين عن طريق زيادة الوعي التأميني في

Mohamad Alali (Senior Executive Officer AXA XL Re)

Our focus is providing solutions to our clients whilst maintaining underwriting discipline and adhering to the AXA values

AXA XL Reinsurance takes pride in its ability to blend underwriting discipline, analytical excellence and deep client relationships across a broad product offering. It is also proud of its team of talented leaders and underwriters who are flexible and creative in their approach to underwriting complex risks while prudent in decision making. As a leading global reinsurer, it is always seeking innovative solutions to some of the industry's most pressing problems. It strives to provide alternatives rather than a standardized, product-driven approach to underwriting risk. After all, it believes that reinsurance is a relationship rather than just a product or transaction. As one of the leading Reinsurers in the world, it has the ability and duty to conduct research and make available work it does and shares its thoughts. Al Bayan Magazine met Mohamad Alali, Senior Executive Officer of AXA XL Reinsurance and conducted the following interview.



***In your opinion, what are the main challenges that the industry is facing these days?**

- The changing nature of natural catastrophes means that the costs associated with these events are increasing; driven by a combination of increases in the rebuild and repair costs of impacted assets, increased volume and value of assets in areas that are exposed to these changing hazards, and the impacts of a changing climate on these catastrophes. There is also inflation which impacts claim trends, the increase in connectivity around the globe highlighting cyber exposure, as well as the social and political unrest. It is necessary for the industry to account for the increased volatility in our pricing models and manage net aggregate exposures.

*** How do you evaluate your presence in the region?**

- Since setting up in 2014, we had a consistent view of how we wanted to shape the portfolio. The focus has always been on partnering with a number of key clients to support mutual profitable growth. That view has been enhanced since the AXA acquisition of XL. Looking at IMEA as a region has also allowed us to take a holistic view of the portfolio across multiple lines of business. Having the office in the region is key in improving our local knowledge and connectivity to our clients.

*** Are you specialized in certain lines in the region?**

- We are a non-life reinsurer focused on building a balanced portfolio and partnering with our clients. We take both a holistic view of the portfolio and a line specific approach to our pricing. All the underwriters in the team are multi-class underwriters with access to line specific underwriters in order to improve knowledge sharing within the group.

Zagariah Manoj (Managing Director-Manoj Re):

Our intention is to leverage our talent and experience to become invaluable to the market & our clients

Manoj Reinsurance Brokers was founded by its Managing Director Zagariah Manoj Varghese in Dubai International Financial Center (DIFC), in 2020. Manoj Re is a brand new broking house with a fresh approach – promoted and managed by passionate industry experts, veterans, and professional brokers. Mr. Manoj has always believed that insurance is the noble endeavor of extending financial security and peace of mind to society at large and that by protecting people's financial interests when they face difficulties, we provide a financial promise of uninterrupted livelihood. Al Bayan Magazine met Mr. Manoj and conducted the following interview.

*** Can you give us an idea about your company?**

- Manoj Re is a fairly new company. It was established in the midst of Covid in the DIFC and we got the operational license by July 2020 so we are 18 months old. Manoj Re was an idea born after spending 18 years as an insurance and reinsurance broker in the Middle East. I felt an unshakeable compulsion to explore my own abilities and to create a unique reinsurance broking house with a different perspective, approach, and services, benefiting both employees and clients equally. Manoj Re supports clients in all dynamics: reinsurance placements, risk advisory, claims management, technical reviews, technical training, and non-technical training (professional development programs). The company is managed by industry veterans and passionate brokers, extending its service with pace, passion, and professionalism. With the support of our loyal clients, Manoj Re will grow from strength to strength with plans to expand offices in the key regional markets. We are looking into the entire Asia, parts of Middle East and parts of Africa. Our intention is to leverage our talent and experience to become invaluable to the market and our clients by extending fast, prompt, and dependable reinsurance broking services and solutions. Our aim is to hit the moon and to be a top global reinsurance broker and to create the best work culture. As founder and team leader, it's my responsibility to deliver the best to our clients, our employees,



and to our shareholders and to protect all our mutual interests on this amazing journey.

*** What will differentiate your company from other similar companies?**

- There are a lot of brokers and thus a lot of competition but for me in my 20 years career, I have never seen anybody as my competitor because we create our own territory and play in that territory. What is special about us is the quality, the way we run things, our team is young so we are very aggressive and fast compared to other brokers. Also, we have strong connections with selected reinsurers and clients, the accounts which come to us will never go to any broker. We have big accounts from different markets and in our 18 months, we have already done 20 million dollar premium.

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- Technically, it will be affected. When there is a war, the economy and stock exchange get affected, as well as oil and gold. Nonetheless, the nature of human being is that we will survive, things will keep moving and I don't see 2022 as a tough year. We have overcome Covid so mankind has got that kind of power. When we survive, the economy still operates and insurance is a must. It is something that will never go down.



من اليمين: ايلي بو شعيا، فاتح بكداش، حبيب جعلوك، لبيب نصر، غيدا مجد شلق، ايلي أبي راشد ورفيق أبي صالح



LOCKTON أركان

Johnson John (Principal – Callidus Consulting MENA)

Consulting is Callidus's core business and it is tailored to support insurers, reinsurers, coverholders & intermediaries

Johnson John, Principal of Callidus Consulting MENA, was among the prominent people who participated at the Dubai World Insurance Conference (DWIC) along with several of his colleagues. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. John and conducted the following interview in which he gave us an idea about their company and talked about the main services they provide. He further shed light on their expansion plans.

* Can you give us an idea about your company?

- Callidus Consulting is a niche compliance practice based in Dubai, UAE. Established in 2010 provides regulatory compliance related services to insurance related business in the Dubai International Financial Centre and mainland UAE, London and other parts of the world. If anybody wants to set up an insurance company, insurance broking firm, coverholders, Lloyd's brokers and other primary and secondary intermediaries operating world-wide, both active and in run-off.

* Is it easy to work with companies or there are some regulations that must be applied?

- It is all very clearly defined. Most of the firms who are coming here are from other markets. Some are broking firms who have worked as brokers in other markets. It is fairly easy and all clearly defined concerning how much the capital is for starting a broking firm & who are the people you need to hire.

* What are the main services you provide?

- We assist with the license processes and there is an interview by the regulator which one should attend in person through Callidus so we are authorized by regulator to provide this service. Moreover, consulting is Callidus' core business. Our consultancy is tailored to support insurers, reinsurers, coverholders and intermediaries on their various regulatory issues. In an ever-changing legal environment, clients require advice in a consistent basis and we ensure that our clients receive timely advice on all regulatory matters. Our experienced consulting team possesses in-depth knowledge of DIFC and

wider MENA region's insurance related laws and regulations. We are able to provide practical solutions on day-to-day risk, compliance and regulatory issues. We also assist clients with full-fledged application assistance both at the DFSA (Dubai Financial Services Authority) and DIFC authority. The application process can be fairly complex depending upon the nature size and complexity of the business. Callidus has assisted insurers, reinsurers, intermediaries and coverholders with their application processes and has helped several businesses licensed. The Regulatory Business Plan (RBP) is the roadmap for any business and there is a prescribed template to submit the same. We have assisted several clients in drafting their RBP and have provided valuable advice in terms of the regulators expectations. It is critical that the amount of detail in the RBP should be proportionate to the nature of the business to be carried out, and should be appropriate to your business risks. In addition, Callidus assists firms who wish to outsource their Compliance Officer & MLRO functions. Our consultants currently support insurers, coverholders and intermediaries and act as the outsourced Compliance Officer & MLRO. We ensure that the organizations abide by both industry practices and government legislation. We provide comprehensive Compliance Officer & MLRO services with a scope of service that includes Compliance Monitoring, KYC Documentation, Compliance & AML trainings, Establishing Compliance Policies, and Consultation on various regulatory aspects. As part of the DFSA requirements, authorized firms are expected to have compliance manuals and policies outlining their systems and



controls. We assist firms in drafting their compliance manuals, policies and procedures. Our compliance manuals are drafted with a focus on insurance businesses and do not include any requirement that is not relevant to the insurance business. Firms are expected to provide training to all their employees at the time of joining and a minimum of an annual training to all employees. As part of the services we provide, training is an integral part of all firms' compliance programs. Our training focus is on Anti-Money Laundering, Sanctions, Conduct of Business, General Module, PIB Module, PIN Module, Anti-Bribery & Corruption, and Admitted and Non-Admitted Restrictions. Callidus also has a training division, Callidus Training Solutions which is licensed by the Knowledge and Human Development Authority.

* Do you have any expansion plans?

- We are considering opening an office in Cairo, Egypt. Saudi Arabia is another market we are looking to expand especially that there are a lot of opportunities there. At the moment we have offices in UAE, India and London.

Anthony Harris (Senior Executive Officer Tysers):

We will continue to do good business in the region as long as we remain close to our clients

Tysers began in the City of London during 1820, originating in the marine trade of the developing world, assisting governments with state-owned insurance programs. Originally a family firm, Tysers later became a private partnership before finally incorporating in 2001. The company may have evolved but the family ethos and client focus have remained the same, with a combination of entrepreneurialism and principled business practice that sets it apart. It has withstood the test of time in the insurance industry because client satisfaction is paramount to it, and its exceptional business retention rates are testament to this. It continues to provide forward-thinking, nimble, wholesale and direct-to-client, solutions. Al Bayan Magazine met Anthony Harris, Senior Executive Officer at Tysers, Dubai and conducted the following interview.



We built a resilient platform

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- I am hoping that this region will not be too badly affected by the war. Prices will rise and the energy market will change. We have seen the oil price rise towards \$130 per barrel, almost the highest it has ever been. All the recent volatility will change our lives, but as we saw during the Covid-19 pandemic, we have stuck to our clients. We are essentially a people business. As a company we have done well during this period and so I am optimistic that we are small enough to be close to our clients and markets and as long as we keep that personal link, we can continue to do good business in the region.

We are fortunate to have built a solid presence in the region. We have been lucky in that, but we work hard and we have done well in the past few years.

Personally, I have been surprised by the ease with which we were able to go from old fashioned working in the office, switching suddenly to remote working, with everyone operating from home. I can never forget the 17th of March 2020 when we shut our office and within 24 hours everyone was working normally from home and we kept it up for months. We just had another period when we had to move office because we've grown in size. Thus, we have learned a lot, and we will, I hope, be able to cope with any strain of the virus, if, alas, the pandemic were to come back. We've built a platform which is resilient, we cover more sectors than we did before and we've got bigger presence in the market so I am very optimistic for the coming years.

*** What will be your strategy for 2022?**

- We have added new young members to our staff: we will be integrating them fully in the office, getting to know them better & helping them grow their business. We hope not to have big disruptions in 2022, especially after the horrors that we have been through in the past two years. We want to get the new office, into which we just moved, running smoothly and get the staff out into the market place as well as getting back to operate as we did three years ago.

*** Which market is the best for you in the region?**

- We have frequent contact with most of the Gulf States, which we know well, and of course we have a presence in Saudi Arabia, with our separate free-standing company in Riyadh. SAMA, as you know, prefer companies in the Kingdom to operate as independently as possible, but we work with them when we can. We assist the company where we can and basically they do their own thing in cooperation with London. We have recruited new staff in London and in the local Dubai market, and they are now beginning to visit Qatar, Oman, Bahrain and Kuwait again, in addition to countries further afield. Also, we are trying to build new markets in places like Iraq although it is not easy to do business there. We are optimistic and we will go on growing in Dubai which is a good regional hub and we are now looking to extend more into Africa.

شركة التامين الوطنية

HEALTH
HOUSE
LEGAL EXPENSES
LIABILITY
BUSINESS
CAR
TRAVEL
LIFE

امان.. و ضمان

بغداد. ساحة الخلائي

07728880222
07800223223

أيمن العباسي

(الرئيس التنفيذي لشركة AIIIC - الكويت)

حققنا معدلات نمو بلغت ٢٥ في المئة بفضل الأداء المتميز



من اليمين: أيمن العباسي، عماد المصري، ماهر محمصاني ونالا جراح

لقد شهدت سوق التأمين الكويتية نمواً كبيراً خلال السنوات الأخيرة، ومن الملاحظ أن الأمور في قطاع التأمين المحلي تسير في الاتجاه الصحيح بفضل جهود هيئات الرقابة لتنظيم السوق وإيجاد الحلول. الرئيس التنفيذي للشركة العربية الإسلامية لتأمين AIIIC - الكويت أيمن العباسي، الذي يؤدي دوراً بارزاً في ارتقاء الشركة وفي نموها، أكد أن الشركة تؤيد عمليات الدمج والاستحواض في حال إيجاد شركة تعطينا قيمة مضافة كبيرة للمضي قدماً في هذا الاتجاه. وضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين التقت مجلة «البيان الاقتصادية» أيمن العباسي وكان هذا الحوار:

■ **البيان** برأيكم، ما مدى تأثير الحرب الروسية - الأوكرانية على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

– تهدد الحرب الروسية - الأوكرانية جميع القطاعات الاقتصادية في العالم، وبطبيعة الحال سيكون هناك تداعيات كبيرة على صناعة التأمين في المنطقة على مستوى الأسعار والشروط، إلى جانب طريقة تعاطي شركات الاعادة مع هذه الازمة إنطلاقاً من ارتفاع حجم المخاطر.

■ كيف تصفون واقع القطاع التأميني في الكويت بعد الإصلاحات التي قامت بها الجهات المعنية؟

– شهدت سوق التأمين الكويتية نمواً كبيراً خلال السنوات الأخيرة يعود الفضل بذلك إلى هيئات الرقابة التي بذلت جهوداً لتنظيم السوق وإيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تعاني منها الشركات. ومن الملاحظ الآن أن الأمور تسير في الاتجاه الصحيح في ظل وجود معايير محددة يتم العمل بموجبها.

■ في رأيكم هل التحول الرقمي هو أحد الحلول المساهمة في زيادة نسب الاختراق التأميني في المنطقة؟

– بحسب وجهة نظري الخاصة يبقى التحول الرقمي الحل الوحيد لزيادة نسب الاختراق في منطقتنا. أما على المستوى الداخلي للشركة هناك اعتماد أساسي على الحلول والأنظمة الرقمية في تسويق الوثائق وتسديد المطالبات، فضلاً عن توفير مختلف الخدمات التي يحتاجها العملاء عن بُعد وبكل مرونة وبالتالي تستهدف هذه الخدمات الإلكترونية فئة الشباب الأكثر استخداماً للتكنولوجيا والطول الرقمية.

■ كيف تقومون بنتائجكم خلال العام ٢٠٢١؟

– حققت الشركة معدلات نمو بلغت حدود الـ ٢٥٪ في مختلف فروع التأمين، وهذا دليل على الأداء المتميز واعتماد خطة عمل متحفظة. كما نسعى للاستفادة من الفرص الواعدة المتاحة في السوق المحلية وتحقيق المزيد من النجاحات بهدف خدمة المجتمع والمتعاملين معنا. ■

كريم حمدان (MEDGULF - السعودية):

نضاعف الجهود لتحقيق المزيد من التميز

وخدمة عملائنا بأفضل السبل



تعتبر ميدغلف MEDGULF شركة رائدة في مجال التأمين وإعادة التأمين في السعودية، حيث تمتلك خبرة تزيد عن ٢٦ سنة. كما أنها تعتبر إحدى أكبر شركات التأمين وتفتخر بخدمة أكثر من مليون عميل في جميع أنحاء المملكة، حيث يسعى فريق العمل لديها والمكون من مجموعة مدربة ومؤهلة بأعلى درجات التقنية والمهنية لتقديم أمثل الحلول المصممة خصيصاً للتأمين.

التقت «البيان الاقتصادية» كريم حمدان رئيس قسم التأمينات العامة في الشركة، خلال تواجده ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين وكان لنا الحوار التالي.

■ **البيان** لا تزال نسب الاختراق التأميني متدنية في المنطقة العربية، برأيكم ما هي الخطوات التي يجب القيام بها لزيادة هذه النسب؟

– يبذل البنك المركزي السعودي جهوداً كبيرة لدعم شركات التأمين وتنظيم السوق، فضلاً عن الارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، ومن هنا تم إطلاق منتجات تأمينية جديدة. بالإضافة إلى ذلك، هناك العديد من الوزارات والقطاعات التي تتعاون مع البنك المركزي بهدف إطلاق منتجات تأمينية جديدة مع الطلب من شركات التأمين المشاركة في هذه الخطة التي من شأنها المساهمة في زيادة نسب الاختراق والمحافظة التأمينية في السوق المحلية، فضلاً عن الارتقاء التدريجي بحجم الأقساط المكتتبة، وهذا من شأنه إحداث حركة إقتصادية داخل المملكة تنعكس بدورها على التعاملات مع شركات الاعادة. وبالتالي هناك دور واضح وأساسي للبنك المركزي السعودي للوصول إلى هذه الأهداف والمساهمة في زيادة معدلات النمو الإقتصادي داخل الدولة والوصول إلى نسب إختراق تأميني مرتفعة.

منتجات تأمينية جديدة تسوق إلكترونياً

■ هل لنا بفكرة عامة حول تجربتكم في عملية التحول الرقمي تماشياً مع مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– وضعت شركة ميدغلف السعودية خطة متكاملة لعملية التحول الرقمي، حيث بدأنا بإطلاق منتجات تأمينية جديدة يتم تسويقها إلكترونياً، بالإضافة إلى وجود توجه واضح لدى جميع المواطنين والمقيمين في المملكة لاستخدام التطبيقات الرقمية والمنصات الإلكترونية في مختلف أعمالهم وتحركاتهم اليومية، ومنها شراء الوثائق إلكترونياً. في حين أن لعملية التحول الرقمي أثر إيجابي على الدولة والمواطنين وتحديداً في قطاع التأمين.

■ ما هي إستراتيجيتكم الجديدة للعام ٢٠٢٢؟

– ستمثل الاستراتيجية الجديدة في مضاعفة الجهود وتحقيق المزيد من التميز بهدف رفع حصتنا السوقية وخدمة عملائنا بأفضل السبل المتاحة. ■

أحمد رجب (الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS RE):

شركات الإعادة والعلاء يولون أهمية للتعاون معنا إنطلاقاً من أداءنا المميز



أحمد رجب، الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS RE، قال في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، بأن المنطقة العربية تشهد مزيداً من القدرات الاستيعابية، وأن عدداً كبيراً من معيدي التأمين سيفتتحون مكاتب في مركز دبي المالي العالمي ما يعزز النشاط في دول الخليج، مشيراً إلى النمو الذي حققته الشركة خلال فترة قياسية، مما أعطى دفعا لشركات الإعادة والعلاء للتعاون معنا.

البيان ■ في رأيكم، هل للأزمة الروسية - الأوكرانية تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة العربية؟

– على المدى القريب لا يوجد أي تأثير مباشر للأزمة على صناعة التأمين في منطقتنا العربية. إلا أنه مع استمرار ارتفاع أسعار البترول عالمياً، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة مداخل الدول المنتجة، وبالتالي سيكون هناك اتجاه أكبر للإستثمار في مشروعات البنية التحتية، وهذا سيكون له أثر إيجابي على العديد من الأسواق في المنطقة. ■ من الملاحظ وجود تشدد في بعض خطوط التأمين، برأيكم هل سيستمر الوضع على ما هو عليه؟

– في الواقع تشهد المنطقة العربية المزيد من القدرات الإستيعابية، في حين أن عدداً كبيراً من معيدي التأمين سيفتتحون مكاتب في مركز دبي المالي العالمي، وهذا من شأنه تعزيز النشاط في دول الخليج. وبالتالي من المتوقع أنه خلال ستة أشهر ستعاود الأسعار انخفاضها.

تطوير مهارات فريق العمل

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– تمكنت الشركة خلال مرحلة قصيرة من النمو والتوسع بوتيرة متسارعة، بالإضافة إلى أن شركات الإعادة والعلاء يولون أهمية للتعاون معنا إنطلاقاً من الأداء المميز في فرع التأمين الاختياري والإدارة الصحيحة للعمليات، فضلاً عن التطوير المستمر لمهارات فريق العمل. كما سنسعى لتحقيق المزيد من الإنجازات لخدمة شركائنا على المستويات كافة. ■



فريق عمل SHIELDS RE

شركة التأمين الوطنية

HEALTH

HOUSE

LEGAL EXPENSES

LIABILITY

BUSINESS

CAR

TRAVEL

LIFE

أمان.. وضمنان

بغداد - ساحة الخلائي

07728880222

07800223223

محمد قطب

المدير المسؤول عن إتفاقيات إعادة التأمين بالشرق الأوسط - شركة (UIB)؛

إستئناف المؤتمرات لها أثر إيجابي
على أداء المشاركين

للمؤتمرات بشكل عام ميزة خاصة، بحيث أنها تمتد المشاركين بكل جديد، وتحفزهم للإطلاع والتخصص كل حسب نطاق عمله، فبعد توقف لعامين عن قيام الفعاليات الحضورية واختصارها بالإفتراسية، عادت الأمور لما كانت عليه قبل الجائحة، وتمّ إنعقاد مؤتمر دبي للتأمين ما أتاح للمشاركين مناقشة الموضوعات والقضايا المستجدة، وطرح الحلول الابتكارية.

محمد قطب، المدير المسؤول عن إتفاقيات إعادة التأمين بالشرق الأوسط في شركة UIB، وفي حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية»، تحدث بشكل مسهب عن تجديد الإتفاقيات بين شركات إعادة وشركات التأمين متوقعاً أن تشهد مزيداً من التشدد نظراً الى التداعيات السلبية للحرب في أوكرانيا. من جهة أخرى، أشار قطب إلى التوسع المستمر للشركة في منطقة الشرق الأوسط، لافتاً إلى تحقيقها نسب نمو جيدة وإلى قيام الشركة بتنظيم داخلي واستقطاب كوادر مهنية جديدة.

■ ■ ■ استقطبنا كوادر مهنية جديدة ■ ■ ■

الدائرة في أوكرانيا على إقتصادات المنطقة والتحول التي ستشهدتها بعض القطاعات. وبالتالي من المتوقع إستمرار التشدد في السوق من جانب معيدي التأمين، كما أن التحدي الأكبر سيتمثل في تفاقم الأزمة الإقتصادية الناتجة عن الغزو الروسي، بحيث أن الدول المصدرة للنفط ستتمكن من تحقيق مكاسب على عكس الدول المستوردة التي ستتكدّ المزيد من الإنفاق بسبب الإرتفاعات المستمرة لأسعار البترول عالمياً.

نستمر في عملية التوسع

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة ؟

– تستمر الشركة في عملية التوسع على مستوى منطقة الشرق الأوسط وخارجها، كما نجحت في تسجيل نسب نمو رغم التحديات الناجمة عن إنتشار الجائحة وهذا يعود إلى تكثيف جهودنا في الكثير من الأسواق. ومن جهة أخرى، تمكنا من استغلال فترة الجائحة للتركيز على التنظيم الداخلي للشركة والإستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات بالإضافة إلى استقطاب كوادر بشرية جديدة من أصحاب الكفاءات لخدمة العملاء بصورة أفضل. ■



خلال أحد الاجتماعات

■ كيف تصفون عودة المؤتمرات والفعاليات بعد توقف لفترة طويلة بسبب إنتشار جائحة «كوفيد-19»؟

– بعد غياب لعامين تقريباً عن المشاركة في مثل هذه الفعاليات الحضورية وتحول عملية التواصل مع الشركاء إفتراسياً عبر تقنيات التواصل المرئي، كان من المهم جداً إستئناف تنظيم هذه المؤتمرات. واللافت هذا العام مشاركة قوية مقارنة بالسنوات الماضية، فضلاً عن مشاركة العديد من الشركات للمرة الأولى وهذا دليل على أهمية المشاركة الحضورية والتواصل المباشر في المؤتمرات المتخصصة في صناعة التأمين، لما لها من أثر إيجابي على تحسين أداء المشاركين والإطلاع على أحدث وأهم القضايا في السوق، إلى جانب حتمية الإستمرار في التواصل عن بُعد لخدمة الشركاء رغم إستئناف حركة السفر وتخفيف القيود.

تفاقم الأزمة الاقتصادية

■ ما هي أهم الموضوعات التي تم التداول بها خلال إجتماعاتكم ولقاءاتكم على هامش المؤتمر؟

– تمحورت الموضوعات والقضايا التي تمت مناقشتها حول الانطباع في ما يتعلق بتجديد الإتفاقيات بالإضافة إلى التداعيات السلبية للحرب



إجتماع UIB و ACTIVE RE

كل تأميناتك في شركة واحدة



Chawki Syagha (COO – NGK Re):

We have the expertise and network that will allow us to support our clients in the region

N GK Re Limited is a wholesale specialty reinsurance broker, incorporated in the DIFC and regulated by the DFSA. The objective of the company is to provide reinsurance solutions/placements for multinational clients and Insurance Companies seeking capacities from reputable reinsurance companies. In a Q & A with Chawki Syagha, COO of NGK Re, he gave us a comprehensive idea about their company and talked about the competition that the market is witnessing, shedding light on the characteristics that differentiate their company from other similar companies. Below is an extract from the interview.



CHAWKI SYAGHA & KHALIDOUN KHARTABIL

* Can you give us an idea about your company?

- "NGK Re is a wholesale specialty reinsurance brokerage incorporated in the DIFC and regulated by the DFSA, supported by 60+ years of combined multinational insurance and reinsurance broking experience, operating in the GCC & MENA region. NGK Re's facultative reinsurance solutions include but are not limited to the following lines of business: Property, Casualty, Energy, Marine and Financial lines such as PI, D&O, Cyber Security, Medical Malpractice, Event cancellation, etc. NGK Re team have already secured business by signing agreements with almost 30+ Reinsurers, Lloyd's Syndicate and Coverholders in the region as a whole.

NGK Re is part of a regional leading business conglomerate based in KSA called NAGHI Group which has multiple verticals in leading markets across various commercial and consumer segments (including but not limited to the automotive, pharmaceutical, transportation, financial services, retail business etc.). As part of NGK Re's expansion strategy, NGK Re: (i) has joined forces with a leading Lloyd's Broker which is an established, independent, specialist (re)insurance broking group that provides clients with local service and global solutions, to support the core team with big Oil & Gas ticket inquiries, (ii) will acquire a license to operate a reinsurance brokerage operation in KSA in Q1 2023 as per mandatory requirements set by SAMA, and (iii) aims to, as part of its business plan, acquire a physical presence in Egypt to expand its scope of work to service its clients in the GCC, including Egypt and Jordan.

NGK Re is founded and led by Khalidoun Khartabil, an insurance veteran with over 40 years of experience in the insurance broking industry, including 20 years of reinsurance broking experience with the Lloyd's London Market. Hence, in a nutshell it is important to point out that at NGK Re, we have the human expertise on one side and the right network on the other side. Hence, given this structure in place, NGK Re Team is well capable to fulfill its main mission which is to provide reinsurance solutions/placements for Multinational Clients and Insurance Companies seeking capacities from reputable reinsurance companies"

* You are entering the market at a time where we are witnessing a bit competition. Do you think you will be able to acquire a huge amount of business?

- "NGK Re understands the competition that is prevalent in this type of industry. To re-emphasize on our main objectives and what we have to offer to the market in a nutshell, NGK Re's reinsurance placement focus is to: (i) design and deploy bespoke reinsurance solutions for complicated reinsurance business risk placements sought by insurance companies, (ii) provide specialized insurance broking for corporate entities and multinational clients, and (iii) secure global reinsurance cover for insurance companies.

In conclusion, NGK Re wishes to demonstrate its unique selling proposition to the market by leveraging decades of know-how and experience supported and cemented by the knowledge and understanding gained from the (re)insurance broking experience held in the London & GCC/MENA Markets. This approach along with the service we provide, the network that we have built, the reinsurer support that we secured, as well as the expertise that we have in place, will enable us to differentiate ourselves, provide our clients with the required support and competitive rates and hence acquire a good market share."

Kerstin Marx (CEO – Broktech):

Digital and social media are good ways to increase the insurance penetration in the region

Broktech was established by professional reinsurance experts with very specific knowledge of the MENA region, as well as a range of experience in different aspects of the insurance and reinsurance segments. In a Q & A with Kerstin Marx, CEO of Broktech during the 5th annual Dubai World Insurance Congress, she expressed



her point of view regarding the impact of the war between Russia & Ukraine on the regional insurance market and gave us an idea about Broktech's latest realizations. She further commented on the insurance penetration in the region, shedding light on the January renewals. Below is an account of the interview.

* Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?

- We are all affected directly and indirectly by the conflict between Russia & Ukraine and it remains to be seen what impact it will have worldwide, in my opinion, it will reach unprecedented dimension, politically, economically and socially.

* In your opinion, what is needed to raise the insurance penetration in the region?

- We have to find another way to promote and address the insurance needs to the population. I think you can increase and generate growth in the penetration when you are more customer-friendly with customized and easy-to-understand products. Digital and social media will play a bigger role in addressing potential policyholders and their individual needs.

* The treaty renewals were somehow hard at the beginning of the year. Do you think they will continue in the same sense in the upcoming renewals?

- I believe so and I've heard that the insurance & reinsurance markets will be greatly hit by the Russian/Ukrainian conflict, with a lot of claims, emerging from the Ukrainian market now and this might have an effect on the terms of international reinsurance companies and capacity providers.

* What are the latest realizations of Broktech?

- We are very happy that, despite the challenging environment, we managed to increase the portfolio by 15 percent in 2021. We also managed to secure new capacities for the Middle East market from international and regional reinsurance companies, allowing us to be closer and offering new solutions to our clients in the Middle East.

Mohamed Seghir (CEO - HAYAH):

We want to target with our rebranding a segment of the population which aren't targeted by the insurance

AXA Green Crescent Insurance Company has changed its name to HAYAH Insurance Company following the approval from the local regulators. HAYAH CEO Mohamed Seghir expressed his extreme excitement about this change that supports the strategic focus on product and digital proposition innovation in life, savings and medical. Being locally embedded with strong technical expertise and leaders of digital innovations, he declared that they are the UAE specialists in these segments and in bringing solutions closer to their customers, stating that HAYAH will continue to deliver the same exceptional products and services whilst adding to their product portfolio with groundbreaking new developments across all lines of business. About this rebranding and many other things, Al Bayan Magazine conducted the following interview with Mr. Seghir. Below is the Q & A.



* Can you give us an idea about HAYAH?

- HAYAH Insurance Company, formerly AXA Green Crescent, is the UAE's newest life insurer. Being locally embedded with strong technical expertise and leaders of digital innovations, HAYAH is the UAE's life, savings and medical specialist in bringing solutions closer to customers. This change tackles two issues, the first one digitalization. We wanted to be a fully digital company. The second one is the low penetration on life insurance. As you know, life insurance in developed economies is most of the time the biggest line of business in insurance whereas here in the market, it has always been the smallest one. We wanted to tackle this point because it is not only a question of the demographics, economy or tax system which impact the low penetration of life insurance but it is also the limited available products in life insurance which people cannot basically find to satisfy their needs. Many of the products have been designed in other countries and are imported to the Gulf countries so we wanted to be able to engineer all products and for that we wanted to make sure that on the distribution side we can provide a hundred percent digital experience to our customers. Our head office is in Abu Dhabi and we have a branch office in Dubai but we are looking at expanding to new territories. For 2022, we want to tackle the UAE which is a huge market for us and we know that the penetration has been very low on the life insurance side but we are looking at other countries, two in the GCC and one outside the GCC.

* How do you evaluate your relationship with reinsurers and brokers in the region?

- Our brand is very new and modern as well as dynamic and energetic so we wanted to have the same impact as well on the brokers and reinsurers. We have prepared our partners for the change and make sure that we were steering in the right direction for them. Even though we would like to be as digital as we want, the only way to actively do it was to meet them, see them and speak to them directly face to face. They liked the concept and they knew that there is a gap in the market that needs to be addressed. We want to target a segment of the population which aren't targeted by the insurance. I am speaking about the people who are roughly between 25 and 40.

* Are you looking forward to be rated by an international agency?

- This is something which has been discussed at the board level these days. It is an intention for us because as we would like to go external and to other territories, it will be monitory for us. We just have some governance steps that we need to follow on our side.

Manoj Kumar & Mario Nahas (MNK RE):

We don't compete with anyone but we do things that others aren't able to do & provide special insurance covers

MNK Re is a Lloyds Broker Headquartered within the prestigious City of London just few meters away of the Famous Lloyd's of London, with many offices across the continent: Miami, Johannesburg, Kenya, Poland and very soon at the DIFC/Dubai. MNK Re provides reinsurance support to its clients from all around the globe for all classes of business including but not limited to Property & Casualty, Life & Medical, Energy & Aviation, Marine, Financial Institutions, bancassurance and Special Contingency Risks. It also operates in the Parametric space and can create bespoke solutions on a parametric basis. MNK Re believes in quality work and prides itself in optimizing the turn-around time for its customers. It has a team of high-calibre professionals who are highly skilled by virtue of their experience and qualifications. Al Bayan Magazine met Manoj Kumar, Group CEO/MD of MNK Re and Mario Nahas, Marketing Director and SEO of the MNK Re Dubai/DIFC Operations and conducted the following interview.



* How do you evaluate the comeback of the physical conferences?

- The networking is very important this year specifically because after two years of non-operational congresses, it is a very good opportunity to know what is going on in the insurance world, meet new companies and people, and the new products in the insurance industry. So, it was really a very important congress and we can see that there is a lot to do, digital world is coming in, higher risk is there, creating new products & giving solution to the insurance world. Our meetings were excellent because we are introducing MNK as the new unit at the DIFC. This is very important for our clients.

* Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?

- The impact and the risk are always there. Unfortunately in the 21st century, we have to see a war but the Russian continent was also an insurance world in itself. Now certainly there will be a gap but the insurance people are here to face all kind of opportunities and difficulties with reality & positivity.

* What is the vision of MNK Re in the region?

- As a group, we are expanding worldwide. We have offices everywhere but now for the MENA region, our main concern is to give the market something missing, to try to introduce the gap in the insurance industry, we don't want to be exactly like others, we are not here to compete with anyone but we try to do some special insurance covers which we are, for the time being, the major ones in this and we are always discovering new things because we are seeing a change in weather and this change is creating new challenges. We are number one in at least trying to see what is coming and we are halfway through. For example, the parametric insurance is one big subject.

* Are you going to integrate all the markets in the region?

- We are coming in with new products and technologies, so we are trying to do the things that others aren't able to do. We like difficult and complicated things. This doesn't mean that we do not do the standard things, we will continue to do all lines of business but on top of that we will differentiate ourselves from others.



يوسف فاسي فهري

الرئيس التنفيذي لشركة SCR

«SCR» أفضل شركة إعادة تأمين في إفريقيا

حصلت الشركة المركزية لإعادة التأمين (SCR) جائزة أفضل شركة إعادة تأمين في إفريقيا للعام ٢٠٢١ من قبل International Business. ويعود سبب إختيارها للفوز بهذه الجائزة إلى جودة إدارتها، شفافيتها في الأداء ووفائها بالتزاماتها المادية وغير المادية. وتعد الجائزة التي حازت عليها بمثابة أعلى وسام تمنحه المجلة سنوياً.

ويُشار إلى أن قرار لجنة التحكيم التي منحت SCR هذه الجائزة، لم يأتِ إعتباطياً وإنما إستند أعضاؤها إلى معايير عدة أبرزها السلوك الأدائي الجيد للإدارة، ممارسةً وتطوير حجم الأعمال والزيادة في الربحية. وهذا التميز في الأداء والممارسة برهن، بما لا يقبل الشك، أن SCR تتمتع بملاءة مالية ممتازة أهلتها لهذا النمو المتصاعد على المستويين المحلي والإقليمي.

والجدير ذكره أن SCR تأسست في العام ١٩٦٠ من قبل Caisse de Dépôt et de Gestion، وتهدف إلى تغطية مشاريع البناء الكبرى ضد المخاطر، وهي تحتل مكانة رائدة في سوق إعادة التأمين المغربي وتلعب دور المستثمر المؤسسي من خلال المشاركة في الإحتفاظ بالعلاوات على المستوى الوطني وتعبئة المدخرات في إقتصاد البلاد. وبفضل خبرتها الطويلة ومعرفتها الكاملة بأسواق إعادة التأمين الدولية، تحمي SCR السوق المغربي والأسواق العربية والإقليمية من الإضطرابات الدولية في ما يتعلق بشروط إعادة التأمين. وتدير SCR محفظة من ٥٠٠ عميل يعملون في أكثر من ٧٠ دولة، لا سيما في إفريقيا والشرق الأوسط وكذلك في الهند والصين، ولديها أربعة مكاتب تمثيلية في القارة الإفريقية وتحديد في جوهانسبرغ، رواندا، كوت ديفوار ومصر. وشهدت الشركة تجديد تصنيفاتها مع الوكالات الدولية خلال عام ٢٠٢٠، مع AAA (مقياس محلي) الممنوح من وكالة Fitch الذي يمثل أعلى تصنيف، ما يؤكد سلامتها المالية وقوة ملاءتها. أما وكالة AM Best فمنحتها تصنيفاً بقوتها المالية هو B++ (جيد) والتصنيف الإئتماني للمصدر طويل الأجل «bbb».



Gautam Datta (CEO - Watania):

The market needs consolidation and the merger between Watania & Dar Al Takaful is an initiative in that direction

Creating a leading Takaful Operator where leadership is defined in terms of profitability for shareholders, protection and service for the policyholders and a nurturing and growing environment for the employees, has always been the main vision for National Takaful Company (Watania). The company differentiates itself by treating its customers & policyholders with respect and fairness and by providing the appropriate protection at a competitive price. Watania believes that stability is one of its strong pillars for growth, and its underwriting risk appetite is a key component that adds to its strength. Its aim is to center its world around the customer, by offering its services with ease and simplicity, as well as fostering an environment that builds trust, engaging with clients, holding itself accountable for the commitments it makes to policyholders and achieving significant diversification of the risk. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Gautam Datta, CEO of Watania Abu Dhabi, sheds light on the potential merger between Dar Al Takaful and Watania and expressed his point of view regarding the impact of the war between Russia & Ukraine on the insurance industry.

Following is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the conference in terms of topics and attendees?**

- I think it is interesting after two years of break, we see a lot of people coming in and many faces that we haven't seen outside Zoom and other video platform.

*** What is the purpose behind the potential merger between Dar Al Takaful and Watania?**

- The big thing is about consolidating for the purpose of making the companies stronger. The market needs consolidation, so this is an initiative in that direction. An interesting feature of Watania and DAT merger is the complementary aspects of their business. DAT's presence in Dubai and Northern Emirates and Watania's strength in Abu Dhabi Emirate will



bring about a strong synergy for the merged entity. The merger will result in making the Company one of the biggest Takaful companies in UAE giving it the scale to improve its products and services to the Takaful market and higher ROE for its shareholders. The merger is expected to be completed in the third quarter of 2022 and will consolidate market share of the UAE's fractured Takaful market.

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will affect the insurance industry in the region?**

- The impact has been minimal at present other than increase in oil prices which will have a positive outcome for country's budget. Having said that, in a connected world negative impact on global economy will affect UAE as well.

Let your **DATA FLOURISH**



Data is the foundation of understanding your risks.

Aon goes one step further by using our tools and experts to bring data to life and help transform your business decisions. Learn more about our analytical capabilities at aon.com

Aon
Empower Results®

حفل الافتتاح الرسمي لمكتب الإعادة الإفريقية AFRICA RE في مركز دبي المالي





آراء بعض الضامين بشركة AFRICA RE



محمد فيرا



كريم جبري



عبدالله عفيفي



فريد لطفي



AFTAB HASAN



أحمد خليفة



محمد مرسي



حامد مبروك

(RISK EXCHANGE) AFTAB HASAN

● أشاد AFTAB HASAN، رئيس مجلس إدارة RISK EXCHANGE، بالتطور الذي أحرزته الشركة الأفريقية لإعادة التأمين طوال سنوات تأسيسها، الأمر الذي جعلها تنال عن جدارة تصنيف إئتماني من فئة A+، منوهاً بالخبرة الريادية التي تمتلكها الشركة في تقديم مجموعة من الخدمات تشمل اعتمادها سياسة إنتقائية في عمليات الإكتتاب في خطوط التأمين المختلفة. مشيراً إلى دعمها لعملائها من خلال إمدادهم بالطاقة الإستيعابية الكافية لدعم إكتتاباتهم في منطقة الشرق الأوسط سواء في عمليات إعادة التأمين التقليدي أو التكافلي عبر تواجدها في مركز دبي المالي العالمي، مؤكداً بأن أفريكا ري ستعمل على الإستفادة من الطلب المتنامي في السوق خصوصاً في ما يتعلق بالتمويل الإسلامي وتكريس خبرتها لإعادة تشكيل مستقبل هذا القطاع الحيوي، لافتاً إلى أن هناك العديد من الأسواق في شبه القارة الهندية مثل سيريلانكا، نيبال، بنغلاديش، باكستان إلخ.. التي هي بحاجة إلى شركات من مصاف أفريكا ري لإكتتاب المخاطر فيها، متمنياً المزيد من التقدم والنجاح للشركة في خطواتها المستقبلية.

محمد فيرا (العامه للتكافل)

● أشار المدير التقني لشركة العامة للتكافل محمد فيرا، في حديثه أن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين من الأقوى على مستوى العالم العربي والقارة الإفريقية. لافتاً أنها محط ثقة وتلعب دوراً بارزاً في دعم صناعة التأمين التكافلي. وأضاف أن تواجدها في منطقة الخليج يشكل قيمة مضافة كبيرة. وتعليقاً على أهمية أن تتحول إلى معبد تأمين عالمي لفت إلى ضرورة إتخاذ خطوات مماثلة لإنضمامها لمركز دبي المالي العالمي والتوسع نحو أسواق جديدة وتوسيع شبكة علاقاتها.

أحمد خليفة (ثروة للتأمين - مصر)

● وفي حديث مع رئيس مجلس إدارة شركة ثروة للتأمين في مصر أحمد خليفة لفت للدور الريادي والمهم الذي تلعبه الشركة في السوق المصرية منذ زمن طويل، مشيراً أن إنضمامها لمركز دبي المالي العالمي قيمة مضافة وبتيح للشركة فرصة توسيع نشاطها في مجمل الأسواق الخليجية، فضلاً عن إمتلاكها لملاءة مالية قوية تعزز من تواجدها في المنطقة.

حامد مبروك (WILLIS TOWERS WATSON)

● أثنى المدير الإقليمي لمجموعة WILLIS TOWERS WATSON حامد مبروك، على الأداء المميز الذي تقوم به الشركة الإفريقية لإعادة التأمين خلال مسيرتها وقدرتها على تطوير نشاطها وتوسيع نطاق تغطياتها. وتعليقاً على تواجدها في مركز دبي المالي العالمي، لفت مبروك أنها تعد قيمة مضافة لأسواق الخليج كونها شركة ذات تصنيف عالٍ، مضيفاً أنه يتوجب على الشركة تعزيز تواجدها بصورة أكبر إنطلاقاً من الشهية المرتفعة لوسطاء التأمين في الأسواق العربية والأفريقية. ومن جهة أخرى، أشار مبروك أنها باتت في مصاف شركات إعادة العالمية.

كريم جبري (UIB)

● لفت كبير مسؤولي قسم علاقات العملاء في شركة UIB كريم جبري، إلى أهمية التعاون القائم مع الشركة الإفريقية لإعادة التأمين، وإنطلاقاً من تصنيفها الممتاز تعد من أفضل الشركاء على المستويين العربي والأفريقي. وفي ما يتعلق بالخطوات التي يتوجب على الشركة العمل عليها للارتقاء بصناعة إعادة التأمين في العالم العربي رأى جبري ضرورة زيادة قدرتها الاستيعابية والإكتتاب خارج حدود القارة الإفريقية ومنطقة الشرق الأوسط.

عبدالله عفيفي (بيتك تكافل)

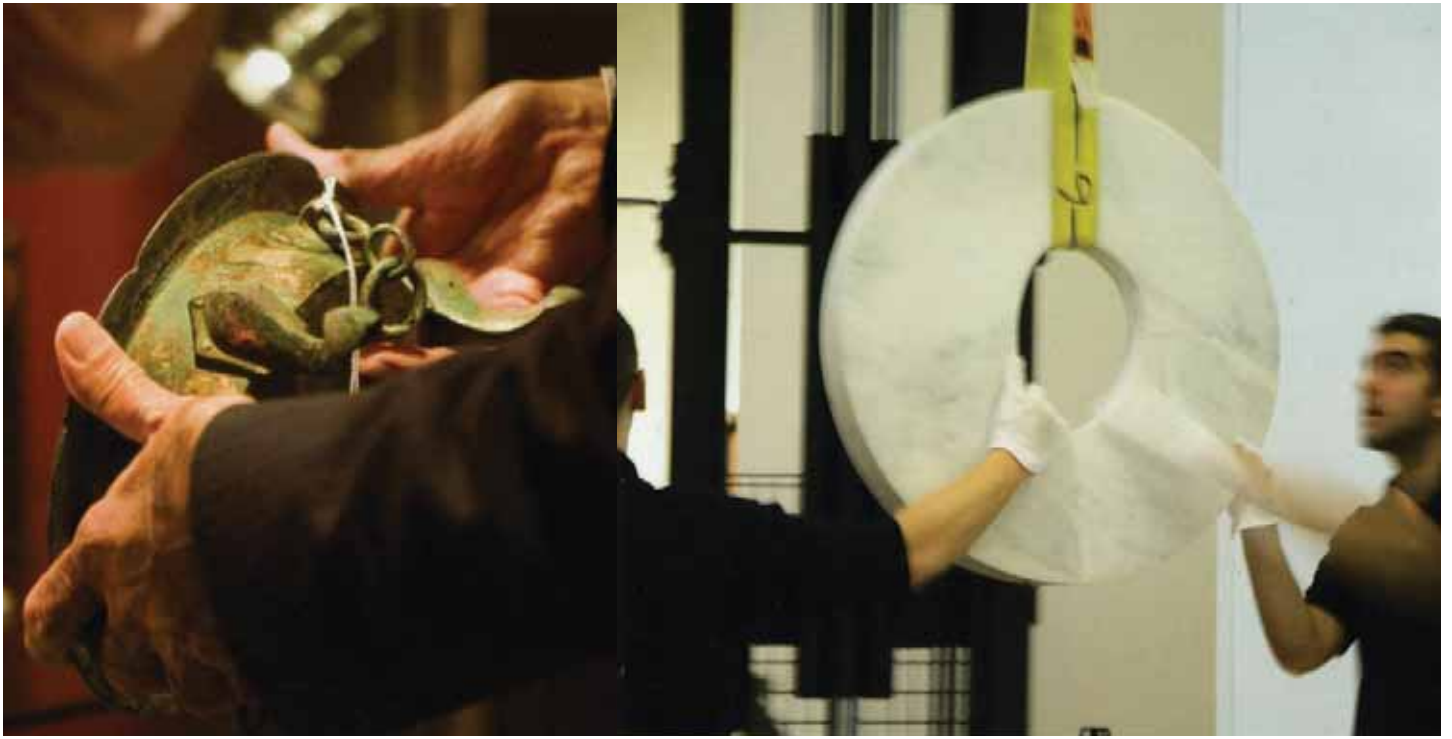
● أشار المسؤول الأول لإعادة التأمين في «بيتك تكافل» الكويت عبدالله عفيفي، لمناسبة مرور ٥٠ عاماً على تأسيس الشركة الأفريقية لإعادة التأمين، أنها تعد في صدارة شركات إعادة العربية والعالمية، كما تقدم خبراتها لجميع الشركاء المتعاملين معها. كما تمنى عفيفي على الشركة توسيع نطاق تغطياتها نحو المجالات الأكثر تخصصاً وإبتكاراً لخدمة الأسواق.

فريد لطفي (إتحاد التأمين الخليجي)

● لفت الأمين العام لإتحاد التأمين الخليجي فريد لطفي ان تواجد الشركة في مركز دبي المالي العالمي يحمل الكثير من الأهمية لأسواق المنطقة. مشيراً إلى أنها من الشركات الرائدة في مجالها وحاصلة على تصنيفات مهمة تعكس ملاءتها المالية القوية، كما أعرب لطفي عن فخره بالشركة التي لا حدود لطموحها وسعيها للتعاون مع شركات إعادة العالمية وحرصها على تحقيق المزيد من التآلق ومواكبة التطورات العالمية بما فيها التحول الرقمي والحوكمة. متمنياً لها دوام النجاح والتآلق كونها تسير في الإتجاه الصحيح.

محمد مرسي (مصر للتأمين التكافلي)

● أشار رئيس مجلس إدارة مصر للتأمين التكافلي محمد مرسي في حديثه إلى أن بدايات الشركة إنطلقت في السوق المصرية، حيث نجحت خلالها في دعم الشركات المصرية. كما أثنى على الخطوة التي قامت بها لإفتتاح نافذة لإعادة التأمين التكافلي، وبالتالي المزج ما بين التقليدي والتكافلي من المسائل الأساسية التي يحتاجها السوق. مشيراً إلى أن الإفريقية لإعادة التأمين من الأقوى على مستوى القارة الإفريقية وتواجدها في مركز دبي المالي العالمي يشكل نقطة وصل لإمارة دبي ما بين الشرق والغرب.



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty • Motor • Medical • Liability • Engineering
Political and Financial Risks • Transactional Risks • Marine • Aviation • Life





التأمين الإسلامي التعاوني
(التكافل ودوره في تطوير العمل المالي الإسلامي)

أحمد محمد صباغ
مستشار - الأردن

التأمين الإسلامي التعاوني (٢ من ٢) (التكافل ودوره في تطوير العمل المالي الإسلامي)



أحمد محمد صباغ

**الوسائل التي تعتمد عليها شركات التأمين الإسلامي
لتقليل المخاطر في المصارف الإسلامية
أثر التأمين المباشر في تقليل المخاطر
في المصارف الإسلامية**

إن الأخطار التي يغطيها التأمين المباشر والتي تدفع تعويضاتها عند وقوعها من صندوق حملة الوثائق ودون الحاجة إلى إعادة التأمين هي الأخطار التي لا تتجاوز تعويضاتها الإمكانية المالية لشركة التأمين الإسلامي. وإن المصرف الإسلامي المؤمن لدى إحدى شركات التأمين الإسلامي هو حامل وثيقة لكل نوع من أنواع التأمين المشترك به.

وينحصر الالتزام المالي المترتب على المصارف الإسلامية في كل وثيقة تأمين بينها وبين أي شركة من شركات التأمين الإسلامي التي يتم التأمين لديها بقسط التأمين المتفق عليه بين الطرفين بمقتضى عقد التأمين.

وإن شركة التأمين الإسلامي تلتزم وبمقتضى عقد التأمين للمصرف الإسلامي في حالة تحقق الخطر المؤمن منه بدفع التعويض المتفق عليه في كل وثيقة من صندوق حملة الوثائق على أساس أن المصرف الإسلامي هو حامل وثيقة في ذلك النوع من التأمين.

ولا شك أن المبالغ المالية التي تدفعها شركات التأمين الإسلامي للمصارف الإسلامية كتعويضات عن الأضرار حال وقوعها هي أكثر بكثير من أقساط التأمين المدفوعة من المصارف الإسلامية لتأمين تلك الأضرار، فمبلغ التأمين الذي هو محل التزام الشركة المالي هو أكثر بكثير من قسط التأمين الذي هو محل التزام المصرف الإسلامي.

وهنا يظهر دور التأمين الإسلامي في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية، فبدلاً من أن يتحمل المصرف وحده التبعات المالية الناتجة عن الخطر غير المؤمن فإن شركات التأمين الإسلامي هي التي تنوء بهذا الحمل حيث يتم دفع التعويض من صندوق حملة الوثائق على أساس أن المصرف الإسلامي هو حامل الوثيقة.

وبالمثال يتضح المقال:

فإذا أُمّن أحد المصارف الإسلامية جميع فروعها ضد خطر الحريق ثم وقع حريق في أحد تلك الفروع أتى على جميع موجوداته من النقود والأثاث والأجهزة وغيرها.

فإن التبعة المالية لإعادة هذا الفرع إلى ما كان عليه تتطلب مبالغ مالية عالية يتحملها المصرف الإسلامي فيما لو لم يكن مؤمناً ذلك الخطر.

أما في حالة كونه مؤمناً فإن شركة التأمين الإسلامي المؤمن لديها هي التي تلتزم بدفع التعويضات التي تكفل إعادة الفرع إلى ما كان عليه قبل الحريق، وتنحصر خسارة المصرف الإسلامي بقسط التأمين في هذه الوثيقة، والتي هي نسبة ضئيلة لا تذكر مقابل التعويضات التي ستدفع في مثل هذه الحالة.

وبناء على ما تقدم فيمكن القول بأن المسؤولية المالية للمصارف الإسلامية المؤمنة لدى شركات التأمين الإسلامي تتحدد مسبقاً ولا تفاجأ تلك المصارف بأية تبعات مالية أخرى خلال تلك السنة المالية التي يقع بها مثل هذا الحادث، وهذا يؤدي إلى اطمئنان إدارة المصارف في احتساب تبعاتها المالية مما يهيئ لها جواً من الاستقرار في ممارسة نشاطاتها ومزاولة معاملاتها دونما اهتزاز أو مفاجأة غير محسوبة، فبدلاً من أن تكون خسارة المصارف آلاف الدنانير تنحصر بالمئات.

تقليل المخاطر من خلال إعادة التأمين

المراد بإعادة التأمين هو: قيام شركة التأمين المباشرة بتأمين الخطر المؤمن منه كلياً أو جزئياً لدى إحدى شركات إعادة التأمين ذات الملاءة المالية العالية.

وبموجب إعادة التأمين تلتزم شركة التأمين المباشرة بدفع جزء من أقساط التأمين المستحقة لها من المؤمن لهم لمعيد التأمين ويلتزم معيد التأمين بتحمل حصة من المخاطر بالنسبة نفسها التي اقتسم بها مع شركة التأمين المباشرة أقساط التأمين.

والصورة التطبيقية لإعادة التأمين في شركات التأمين الإسلامي هي أنه في حالة أن يعرض على إحدى شركات التأمين الإسلامي أن يؤمن خطراً معيناً تفوق تعويضاته إمكانياتها المالية، فإن الشركة تقبل ذلك العرض غالباً فتؤمن الجزء الممكن تأمينه من الخطر وتعيد تأمين الجزء المتبقي منه لدى إحدى شركات إعادة التأمين بقصد توزيع الخطر بين الشركتين.

والباعث على إعادة التأمين أمران:

الأول: عجز شركات التأمين الإسلامي عن التأمين على الممتلكات ذات القيم المالية الضخمة كالمصانع الكبيرة والمباني العملاقة.

الثاني: زيادة الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين المباشرة في مجال قبول الأخطار لزيادة مكاسبها.

وبناء على ما تقدم فإن ممتلكات المصارف الإسلامية من حيث إمكانية تأمينها لدى شركات التأمين الإسلامي تقسم إلى قسمين:

الأول: الممتلكات التي يمكن تأمينها لدى شركات التأمين الإسلامي من غير حاجة إلى إعادة التأمين، وهي الممتلكات التي تكون تعويضاتها المالية حال تحقق الخطر المؤمن منه ضمن الإمكانيات المالية لشركة التأمين.

الثاني: الممتلكات التي تفوق تعويضاتها المالية حال تحقق الخطر المؤمن منه الإمكانيات المالية للشركة وهذه الممتلكات هي التي يعاد تأمينها كلياً أو جزئياً، كمباني الإدارة العامة للمصارف الإسلامية والمجمعات التجارية ونحو ذلك.

فإعادة التأمين تلعب دوراً هاماً في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية على النحو التالي:

أولاً: إن إعادة التأمين تجعل المصارف الإسلامية تشعر بالطمأنينة في ممارساتها لأعمالها بعيدة عن التفكير في التبعات المالية لممتلكاتها حال

وحصته من الفائض التأميني هي مائة ألف دينار، فإن الفائض التأميني يساهم في تقليل المخاطر بنسبة ١٠٪.

ثانياً: إن شركات التأمين الإسلامي تقوم باستثمار المتوفر من أقساط التأمين لدى المصارف الإسلامية على أساس المضاربة ويتم اقتسام الأرباح بينهما وبالنسبة المتفق عليها.

إن نصيب المصارف الإسلامية من أرباح استثمار أقساط التأمين يقلل من قيمة المبالغ المالية التي تدفعها المصارف كأقساط تأمين.

ففي المثال المشار إليه في الفقرة السابقة إذا كانت حصة المصرف الإسلامي من أرباح استثمار أقساط التأمين مائة ألف دينار فإن تلك الأرباح تسهم أيضاً في تقليل المخاطر بنسبة ١٠٪.

Ahmed M. Sabbagh / Insurance expert / sabbaghams@gmail.com



WE EMBRACE CHALLENGES

pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA Independent // Malaysia, Kuala Lumpur
http://alaindependent.com/



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



dubai@arabiossociety.com



+971 (0) 262639



www.alaindependent.com

تعرضها للأخطار المتعددة وإن الشعور بالأمن والأمان الذي تولده إعادة التأمين لدى إدارة المصارف الإسلامية يدفعها إلى توسيع دوائر الاستثمار في المشاريع الإنتاجية الضخمة والتي تشكل أكبر روافد الربح لتلك المصارف.

ثانياً: إن الخسارة المالية التي تتحملها المصارف الإسلامية حال تحقق الخطر المؤمن منه في الممتلكات الكبيرة التابعة لها تنحصر بقسط التأمين المتفق عليه في وثائق تأمين تلك الممتلكات.

ثالثاً: إن شركات التأمين الإسلامي المباشرة وشركات إعادة التأمين هي التي تدفع التعويضات المالية للمصارف الإسلامية وبالنسبة التي اقتسما فيها أقساط التأمين بينهما.

تقليل المخاطر من خلال الفائض التأميني

الفائض التأميني هو: المبالغ المالية المتبقية في حساب حملة الوثائق من مجموع الأقساط التي قدموها واستثماراتها بعد احتساب التعويضات المستحقة للمتضررين من حملة الوثائق وتسديد المطالبات ومصارييف إعادة التأمين ورصد الاحتياطيات الفنية واستيفاء الشركة لأجرها بصفتها وكيلاً عنهم في إدارة العمليات التأمينية.

ويوزع الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي وعلى حملة الوثائق فقط لأنهم أصحاب الحق فيه وليس للمساهمين من حق فيه.

والمصارف الإسلامية بحكم تأمينها لدى شركات التأمين الإسلامي هي من حملة الوثائق ولذلك تستحق حصتها من الفائض التأميني.

وبناء على ما تقدم فإن الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي دوراً فاعلاً في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية وعلى النحو التالي:

أولاً: إن المصارف الإسلامية تلتزم في كل وثيقة تأمين بدفع قسط التأمين المتفق عليه في تلك الوثيقة ونظراً لتعدد وثائق التأمين التي تؤمنها شركات التأمين الإسلامي للمصارف الإسلامية فإن المبالغ المالية التي تدفع كأقساط في تلك الوثائق مبالغ مالية عالية نسبياً.

ولما كانت طبيعة التأمين الإسلامي تقتضي بأن تبقى ملكية أقساط التأمين لحملة الوثائق وليس للمساهمين فإن الخسارة الفعلية للمصارف الإسلامية من مجموع أقساط التأمين التي تدفعها لشركات التأمين الإسلامي تنحصر في تغطية الالتزامات المالية لصندوق حملة الوثائق وبالتعاون مع جميع المستأمنين والمبالغ المالية المتبقية من تلك الأقساط والتي تشكل الفائض التأميني تعاد إلى حملة الوثائق ومنهم المصارف الإسلامية بصفتهم أحد حملة الوثائق في صندوق التأمين التعاوني.

فإذا كان مجموع الأقساط المترتبة على أحد المصارف الإسلامية هو مليون دينار مثلاً

التأمين واستراتيجيات النظم البيئية Ecosystems



بفلم: كريم عوض
مكتب أول تأمين الممتلكات - gig - للتأمين مصر

الخاص بالمنازل السكنية الذكية بالتعاون مع Nest Labs، إحدى الشركات التابعة لجوجل في توفير آلية لاكتشاف الدخان وثاني أكسيد الكربون وإرسال تنبيهات إلى هواتف العملاء كميزة إضافية للتغطية التأمينية تتضمن إدخال معالجة النظم البيئية وإنترنت الأشياء. وكذلك أيضاً تجربة شركة Ping An Insurance الصينية في إدارة برامج تأمين السيارات في استخراج وإدارة مدخلات البيانات وتسعيرها بشكل ملائم، وهناك العديد من نماذج الأعمال القائمة المطبقة بالعديد من دول العالم التي تهدف إلى تلبية احتياجات العملاء بانتهاج الأسس والتطبيقات المشار إليها مضافاً إليها تقنية Blockchain، وخاصة ببرامج تأمين السيارات والمنازل والتأمين الطبي.

مضافاً إلى ذلك فإنه قامت العديد من الشركات والاتحادات التأمينية بمنطقتنا العربية في انتهاج هذه الأسس في ضوء مبادرات التحول الرقمي ورقمنة نماذج الأعمال لبرامج وأليات العمل المختلفة، وخاصة خلال وما بعد فترة أزمة «كورونا» في استئناف الأعمال في التسويق والتوزيع وتطوير المنتجات والاكتتاب، وفي إدارة المطالبات ودعم العملاء، ولعل مناقشة هذا الموضوع على أجندة ورشة العمل الافتراضية الثالثة التي انعقدت من الاتحاد الأفروأسيوي للتأمين وإعادة التأمين بعنوان (استراتيجيات إدارة المخاطر: الحلول التأمينية) والتي تمت فيها مناقشة موضوعات مختلفة لعل أبرزها ابتكار المنتجات والخدمات، آليات التفاعل مع العملاء، نماذج الأعمال الجديدة، ابتكار منصة الكفاءات، التحالفات وعمليات الاستحواذ والابتكار والاطلاع على مستجدات السوق العالمية. مضافاً إلى ذلك Ecosystems والتي تنطبق عليها باستفاضة السيد Monday Utomwen، المدير التنفيذي للخطر بشركة Waica Re بدولة سيراليون، حيث تنطبق بعدة توصيات أهمها: يجب أن تبني صناعة التأمين نظاماً بيئياً شاملاً حول المطالبات والخسائر المسجلة لتوفير منصة عن الدروس المستفادة ومعالجتها على النحو الأمثل، وما ينتج عنها من استحداث آليات جديدة تهدف إلى تحسين إدارة المخاطر والمساهمة في منع الخسائر فضلاً عن توجه كافة راضي الصناعة إلى انتهاج مبادرة بيئية شاملة لتطوير المنتجات بالتعاون مع الأطراف كافة.

ومن ثم فإن قطاع التأمين بأسواقنا العربية يسعى جاهداً في محاولته للاستفادة المثلى لمثل هذه التطورات والمستجدات معتمداً على تجارب الأسواق المتقدمة واستحداث نماذج أعمال ناشئة جديدة. ■

مما لا شك فيه، ان آليات وتقنيات التحول الرقمي التي تنتهجها شركات التأمين مؤخراً في إدارة أعمالها أسفرت عن العديد من المزايا وتحسين نتائج الأعمال من خلال المساعدة في جلب عملاء جدد وخفض تكاليف التوزيع وتقليل عدد المطالبات، الأمر الذي أدى إلى ظهور مصطلح جديد ما يعرف بـ النظم البيئية Ecosystems. وهو عبارة عن إنشاء شبكة من الشركات التي تختار التعاون فيما بينها بشكل جماعي، لتحقيق أعلى مستوى من قيمة الأعمال مقارنة بالقيمة المضافة الناشئة من اعداد شركة واحدة بمفردها، مما لا يمكن لأي متعاون فردي إنتاجه بمفرده، وذلك من خلال أساس تكنولوجي وتنظيمي كفء يهدف إلى تحقيق اهدافها. مضافاً إلى ذلك انتهاج العديد من مؤسسات الأعمال إلى استخدام تطبيقات Ecosystems، كآلية لتحقيق أهداف التنمية المستدامة في إطار نموذج عمل شامل يعمل على المحافظة على النظم البيئية والموارد الطبيعية، فضلاً عن إعادة تأهيل النظم البيئية المتدهورة الأمر الذي ينتج عنه تحقيق النمو وتحقيق مستهدفات الاستدامة لكافة القطاعات. ويأتي ذلك كخطوة لاحقة للاتفاقيات والإجراءات التي انتهجتها هيئة الأمم المتحدة والعديد من الجهات العلمية وأغلب حكومات دول العالم كحلول لمواجهة التغير المناخي.

ولعل قيام صناعة التأمين، بالوقت الحالي في انتهاج العديد من الأسس ونماذج الأعمال، كخطوة للاستفادة من آليات التحول الرقمي والتقدم التكنولوجي في استحداث منصات عمل من أجل تحقيق الكفاءة والفعالية والاستجابة لتوقعات العملاء وتغييرات اهتماماتهم. الأمر الذي نتج عنه مؤخراً، ضرورة استجابة الصناعة في إدخال تعريفات النظم البيئية في نماذج أعمالها ومنتجاتها لتعزيز العلاقات المباشرة مع العملاء والاندماج مع باقي مؤسسات الأعمال. ولعل في سبيل تحقيق ذلك، فإن قطاع التأمين يسعى إلى استحداث وانتهاج آليات جديدة للجوانب التكنولوجية والتنظيمية، وذلك بانتهاج الرقمنة في إدارة خدماتها وعملياتها واستحداث تطبيقات جديدة وإجراء إعادة هيكلة لجوانبها التنظيمية وابتكار خدمات وآليات جديدة للتميز على منافسيها. وذلك بقيام رائدي الصناعة والاتحادات الإقليمية في تكوين شبكة متكاملة من مقدمي الخدمة وشركات تكنولوجيا المعلومات وجهات أخرى في دراسة وتحليل السوق وتحديد الأسس والنظم البيئية الناجحة، بحيث يقدم كل طرف من أطراف

المنظومة خطوة نحو تحقيق أهداف كلا من الصناعة والنظم البيئية والتنمية المستدامة. ولكي يتمكن رائدي الصناعة من تحقيق النتائج والأهداف المطلوبة بانتهاج أسس النظم البيئية، لا بد من التكامل والتعاون بين كافة الأطراف المشتركة والحليفة والاستثمار الأمثل للمواهب والكفاءات والابتكارات وتوفير بنية تحتية تكنولوجية قوية، وتحديد سعر التكلفة النهائية على الوجه الأمثل، الذي سوف يتحمله العميل. مضافاً إلى ذلك دراسة تفاعلات العملاء واستخدام العديد من المعلومات والمصادر، مما يساهم بشكل مباشر في توفير العديد من الفرص والأفكار الجديدة لكافة الأطراف. وظهر تطبيق هذا النموذج بشكل واضح في احد تطبيق نموذج عمل Peer-To-Peer أو ما يعرف أيضاً ببعض الأسواق Peer2Peer، حيث يعتبر من أبرز وأنجح نماذج الأعمال الآن بالولايات المتحدة الأميركية والسوق الهندي كنموذج من نماذج Insurtech، والذي يمثل طرفه بالوقت الحالي لخدمة أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة والسيارات، حيث أنه عبارة عن شبكة تتكون من عدة أخطار متجانسة مقسمة تشارك فيما بينها على أساس مجموعة من الجمعيات أو الأفراد في المجمع، وتتقاسم أخطارها معاً للتأمين ضد المخاطر بدلاً من نموذج التأمين التقليدي، وذلك بهدف توفير العديد من النفقات وخفض التكاليف العامة وزيادة الشفافية وتقليل أوجه القصور، وكذلك تجنب التعارض بين شركات التأمين وحاملي وثائقهم في حالة المطالبات، مضافاً إلى العديد من نماذج الأعمال الناجحة المعتمدة على تقنية الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا في إيجاد العديد من الحلول ومعالجة مطالبات واستيعاب البيانات وتحليل المخاطر وتسعيرها.

ولعل احد أبرز نماذج الاعمال الناجحة المطبقة من قبل شركات تأمين التي انتهجت أسس النظم البيئية في تشغيلها، هو ما قدمته مجموعه Generali الإيطالية في برنامج تأمين



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus



50 Years
of Commitment