

ندوة التأمين السعودي السادسة  
حضرها أكثر من 1000 مشارك تحقيقاً لرؤية المملكة 2030



أفضل شركة إعادة تأمين للعام 2022

فهد الحصني (الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة» Saudi Re):  
مستمرون في تنويع محفظة الأعمال والتوسع عالمياً

This part is  
sponsored by

إعادة  
Saudi Re

هذا الجزء  
يصدر برعاية





## معك دائماً... في كل ماتحتاج

نفخر في شركة بروج للتأمين التعاوني بفهم احتياجات عملائنا المختلفة، وتوفير حلول تأمينية متنوعة تشمل الأفراد والأعمال. كما ينعم عملائنا براحة البال لمعرفة أنهم بأنا معهم، ومتواجدون دائماً لخدمتهم.



شركة خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي السعودي



حي النخبة  
ص ب 1961 الخبر 31952  
+966-13-8947117



حي الرويس  
ص ب 742 جدة 21421  
+966-12-6529121



حي السليمانية  
ص ب 51855 الرياض 11553  
+966-11-2938383

www.burujinsurance.com | info@burujinsurance.com | 8001240201

## «إعادة»: مركز مالي قوي وإحدى أكبر شركات المنطقة من حيث رأسمالها المدفوع

ونتيجة جهودها المتواصلة ومكانتها السوقية المرموقة، حصدت العديد من التصنيفات المالية الممتازة من كبرى وكالات التصنيف العالمية ما يعكس مكانتها وعلامتها التجارية في المملكة، إلى جانب حضورها المتنامي في أسواقها المستهدفة في آسيا وأفريقيا ولويدز، بجانب موقعها المتميز في السوق السعودي. كما تعكس هذه التصنيفات قوة جودة الأصول التي تتجلى في محفظة استثماراتها المحافظة وكفاية رأس المال. في حين توفر قاعدة رأس المال الموسعة منصة تمكن الشركة من تعزيز مكانتها



فهد الحصني  
الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة»

السوقية في منطقة الشرق الأوسط وتمنحها قدرة إضافية على دعم نمو سوق التأمين داخل المملكة، فضلاً عن إستغلال فرص التوسع العالمي من أجل تنويع نشاطاتها وفقاً لخطة الاستراتيجية. والجدير بالذكر، أن الشركة السعودية لإعادة التأمين تعد أول شركة إعادة تأمين في الشرق الأوسط تنشر تقرير الاستدامة الذي طُوّر بما يتماشى مع الرؤى والأهداف الاستراتيجية الوطنية والدولية. وتتشرف مجلة «البيان الاقتصادية» بأن تكون الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» الراعي الرسمي للملحق الخاص بالنسخة السادسة من «ندوة التأمين السعودي» التي عقدت في الرياض.

تعد الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» من أكبر شركات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في قطاع إعادة التأمين، حيث تقدم الشركة حلولاً متنوعة لنقل المخاطر وتتخصص في حلول إعادة التأمين الاتفاقية والاختيارية في قطاعات الهندسة والممتلكات والبحري والحوادث فضلاً عن المركبات والحياة والصحة. وللشركة مركزاً مالياً قوياً حيث تعتبر واحدة من كبرى شركات إعادة التأمين في منطقة الشرق

الأوسط وشمال أفريقيا من حيث رأس المال المدفوع، وتحرص على توظيف خبراتها ومعرفتها المحلية المتميزة لإيجاد الحلول المناسبة لعملائها، كما تعمل على تكريس جميع طاقاتها لفهم التحديات التي تواجه عملائها انطلاقاً من وضع العميل في صلب اهتماماتها.

وعلى الرغم من التحديات والأزمات التي يمرّ بها السوق نجحت في مواصلة نموها وحافظت على علاقاتها القوية مع العملاء والوسطاء خارج سوقها المحلي ما عزز من حضورها وجعلها موقع ثقة وهذا يعكس نهجها المرتكز على العميل والالتزام بتطوير صناعة إعادة التأمين.

Available on



press reader  
— connecting people through news —



Editor in Chief :

Emile ZAKHOUR

www.albayanmagazine.com  
info@albayanmagazine.com



AL BAYAN  
THE LEADING ARAB ECONOMIC MAGAZINE

اسبوعية تصدر شهريا مؤقنا  
تأسست عام ١٩٧٠  
تصدر عن شركة البيان  
للطباعة والنشر والتوزيع

## نجاح باهر لندوة التأمين السعودي السادسة



محافظ البنك المركزي د. مبارك:  
تمكن القطاع من تسجيل أداء جيد  
وارتفعت الأقساط  
إلى ٤٢ مليار ريال

وزير المالية الجدعان  
يدعو الشركات الدولية  
لدخول السوق ويعلن عن إنشاء  
هيئة منظمة مستقلة للقطاع



د. فهد المبارك يكرم فهد الحصني



من اليمين: وزير المالية محمد الجدعان وناجي تميمي



د. فهد المبارك



من اليسار: عبد العزيز البوق، مؤمن مختار، محمود دحدولي، نصر أبو عبيد وبدر العنزي

يتابعون المحاضرات

واستعراض التطورات التي يشهدها القطاع، وتقديم الحلول لأبرز التحديات له. حيث ناقشت أجنحة الندوة العديد من القضايا الحيوية في قطاع التأمين مثل «النمو الاقتصادي وتطورات صناعة التأمين» و«التقنية التأمينية وقيمتها المضافة» و«تطور سوق إعادة التأمين السعودي» و«مستقبل التأمين الصحي»، كما ناقشت الندوة قضايا تتعلق بدور شركات الخدمات المساندة في قطاع التأمين، وقضايا تأمينية متصلة بالمجتمع مثل الدور الذي يلعبه تأمين الحماية والادخار في مستقبل الاقتصاد السعودي.

### محافظ البنك المركزي يفتتح ندوة التأمين السعودي

افتتح معالي محافظ البنك المركزي السعودي الدكتور فهد بن عبدالله المبارك، الندوة مؤكداً خلال كلمته الافتتاحية أن قطاع التأمين يمثل إحدى الركائز الأساسية في تطوير القطاع المالي، ويعد أهم محاور برنامج تطوير القطاع المالي الذي يسهم بشكل مباشر في تحقيق مستهدفات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، ودعم النمو الاقتصادي في المملكة. مشيراً إلى أن قطاع التأمين يشهد في الفترة الحالية عمليات الاندماج والاستحواذ الذي زادت

تحت رعاية الدكتور فهد بن عبدالله المبارك، محافظ البنك المركزي السعودي، نظمت لجنة التأمين السعودي «ندوة التأمين السعودي السادسة» في أواخر شهر سبتمبر الماضي تحت شعار «نمو وتطور»، وتعتبر استمراراً للنجاحات التي حققتها خلال النسخ الخمس السابقة. وحضرها أكثر من ١٥٠٠ مختص ومهتم بقطاع التأمين، ومسؤولون من كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين المحلية والاقليمية والدولية، ونخبة من الإداريين والتنفيذيين محلياً وعالمياً.

وأفضت الندوة إلى نتائج وتوصيات تستحق أن ترى النور على أرض الواقع، لتكون امتداداً عملياً وداعماً لمسيرة «رؤية المملكة ٢٠٣٠» نحو مسارات التطوير والتصحيح الاقتصادي وتحقيق الأثر الإيجابي لصالح نمو وتطوير قطاع التأمين. تعد ندوة التأمين السعودي الملتقى الأكبر للشركات العاملة في قطاع التأمين السعودي وواحد من أكبر مؤتمرات التأمين في منطقة الشرق الأوسط، التي تنظمها لجنة التأمين السعودي منذ عام ٢٠١١، بهدف الإضاءة على الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني،



من اليمين: رفيق ابي صالح، ايلي بو شعيا، داوود الدويسان ومحمد طبطباي



من اليمين في الصف الثاني: فراس العظم



فريق عمل ACE GALLAGHER



من اليمين: محمد طبطباتي، احمد ادريس، سلطان الخماشي، صبحي رمضان وداوود الدويسان



من اليسار: رزق الخوري، محمد مالكي  
ومحمد مصري



من اليمين: عمر بيلاني، شكيب أبو زيد  
ودينو جمعه



من اليمين: KAMRAN MAZHAR JAFFERY،  
عبد العزيز الخريجي ونبيل يوسف جوخدار

يحتاج إلى كيانات قوية وقادرة على التوسع داخل وخارج البلاد، ومشهداً على حرص الحكومة على دعم القطاع المالي وتطويره بما في ذلك التأمين، مشيراً إلى الفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة في القطاع. وأكد **الجدعان** على مساعي الحكومة لجذب استثمارات نوعية من داخل وخارج السعودية في قطاع التأمين، داعياً شركات التأمين الدولية إلى دخول السوق السعودي بشكل مباشر عن طريق افتتاح فروع لها أو المشاركة مع مستثمرين، مشيراً إلى أنه سيتم قريباً الإعلان عن منظم لقطاع التأمين ومستقل عن البنك المركزي السعودي ليدفع إلى تسهيل عمليات الإلتزام. وقال **الجدعان**: «الهدف من تطوير القطاع فضلاً عن تسهيل عمليات الإلتزام بين المنظمين الموجودين وهما منظم في القطاع الصحي ومنظم شامل في البنك المركزي السعودي، بهدف توحيدهما في منظم واحد». وفيما يخص الادخار أكد أنه محل تركيز كبير من الحكومة. وأوضح أن برنامج تطوير القطاع المالي عمل مع البنك المركزي وهيئة السوق المالية لتطوير استراتيجية التقنية المالية التي تمت الموافقة عليها.

وتيرتها في الآونة الأخيرة، حيث شهد القطاع نفاذ أربع عمليات اندماج خلال العامين ٢٠٢١-٢٠٢٢، مبيناً أن قطاع التأمين تمكن من تسجيل أداء جيد خلال العام ٢٠٢١، من حيث النمو يقدر تقريباً بـ ٨,٥٪، إذ ارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة إلى ٤٢ مليار ريال، وزادت الملاءة المالية للقطاع إلى مستويات مرتفعة من رأس المال التنظيمي.

### وزير المالية

كما شارك وزير المالية رئيس لجنة برنامج تطوير القطاع المالي الأستاذ **محمد بن عبدالله الجدعان** في فعاليات الندوة، مؤكداً في كلمته التي عقدت بعنوان «صناعة التأمين ورؤية المملكة ٢٠٣٠»، أهمية قطاع التأمين للاقتصاد بوصفه إحدى ركائز برنامج تطوير القطاع المالي، مشيراً إلى توجه الحكومة لتعزيز قدرة شركات التأمين التنافسية، ورفع مساهمتها في الناتج المحلي. وأهم ما جاء في كلمة الوزير **الجدعان** هو الاقتراب من إنشاء منظم جديد موحد لقطاع التأمين مستقلاً عن البنك المركزي، مقرأً أن القطاع



MUNICH RE والوطنية للتأمين



أركان SWISS RE



في الصف الثاني يظهر: خالد الشويعر وعبد الرحمن الدخيل



من اليمين: محمد بصراوي وخالد الحمدان



من اليمين: فواز الحجبي و ANDREAS POLLMAN



من اليمين: طارق عواد



الرئيس التنفيذي لشركة البانز السعودي الفرنسي وكوادر الشركة

يشهد تحسناً ملحوظاً من حيث تعزيز مساهمة القطاع الخاص بنسبة أكبر في الاقتصاد السعودي، وتعزيز الوعي بخدمات التأمين.

### فواز الحجبي: مشاركة كبار الخبراء ساهم في نجاح الفعالية

وألقى فواز الحجبي، رئيس اللجنة العامة لشركات التأمين، كلمة في ختام أعمال الندوة، أعلن فيها نجاح الفعالية مشيراً إلى مشاركة العديد من كبار الخبراء والمستشارين على المستوى المحلي والعالمي، الذين أضافوا بخبراتهم وتجاربهم الكثير إلى مضمون برنامج وأجندة الندوة في مجال الحلول والابتكارات العالمية والتقنيات الحديثة التي تسهم في تسهيل مهام مقدمي خدمات التأمين والارتقاء بمستوى ما يتلقاه المستفيد من خدمات القطاع. ومن جهة أخرى، قال سليمان بن معيوف الرئيس التنفيذي لشركة المتحدون للخدمات الإكتوارية، إن الإعلان عن قرب وجود هيئة لقطاع التأمين أمر مبشر للقطاع، مبيناً أن ذلك يساعد في استقلالية اتخاذ القرارات، ووجود لوائح وأنظمة ذات عملية تفصيلية أكثر دقة وشفافية.

**عادل العيسى:** محاولة جذب جيل الألفية لمنتجات التأمين التي تناسب احتياجاتهم ومن جهة أخرى أشار المتحدث الاعلامي باسم قطاع التأمين، الأستاذ عادل العيسى: «أن ندوة التأمين السعودي السادسة تأتي هذا العام بشكل استثنائي عن النسخ السابقة، خصوصاً في تسليط الضوء على التجارب والتحديات والفرص التي تعرض لها قطاع التأمين أثناء فترة الجائحة، إضافة إلى بروز التقنية في تطوير صناعة التأمين كعنوان لمستقبل هذا القطاع، بما في ذلك رقمنة الخدمات والمنتجات التأمينية، مشيراً إلى أن التحدي الأهم لهذا القطاع هو محاولة جذب جيل الألفية لمنتجات التأمين التي تناسب احتياجاتهم، وقلة الشراكات بين شركات التأمين وشركات التقنيات الناشئة من أجل قيادة سوق منتجات تأمينية من خلال الابتكار. ومع ذلك، هنالك فرص واعدة لنمو قطاع التأمين السعودي، حيث يتوقع لهذا القطاع ان يكون فرصاً للنمو والتوسع، عبر تظافر الجهود ورفع مستوى الشركات بين القطاع الحكومي والخاص، لا سيما أن القطاع



من اليمين: زياد الربيعان، محمد العمودي ومحمد المرشد



من اليمين: بندر الربيعان، جلال ناجي وعادل الفرج



من اليسار: روبيير بهو ومحمد عوض الصانبي



فريق عمل WALAA



من اليسار: أحمد الرقيبة ومعاذ الفريحي



من اليمين: روبير بهو وجان شماس



من اليمين: احمد المحميد، بيار سلامة ونبيل حجار

السعودي المركزي الجلسة النقاشية التي استعرضت تطور قطاع التأمين السعودي في ظل رؤية ٢٠٣٠. وأكد ناظر أثناء الجلسة أهمية تأهيل الكوادر السعودية في قطاع التأمين لتقديم خدمات نوعية ومنتجات تأمينية مميزة. منوهاً بزيادة الإقبال من السعوديين على العمل في القطاع، كاشفاً عن أن قطاع التأمين أوجد ١٧٠٠٠ فرصة عمل في المملكة مقدراً نسبة السعودة في التأمين بـ ٧٧٪.

#### السعودية تستهدف زيادة حصة تأمين الفرد

وفي ما يتعلق بزيادة حصة تأمين الفرد قال مدير برنامج تطوير القطاع المالي، فيصل الشريف، إنه المستهدف زيادة تأمين الفرد من ٣٣ ريال خلال عام ٢٠١٩ إلى ٤٥ ريالاً في عام ٢٠٢٥، بالإضافة إلى زيادة حصة التأمين الطبي ليصل إلى ٤٥٪ بدل ٣٣٪ في عام ٢٠١٩. وأضاف الشريف خلال ندوة التأمين السعودي، أنه من المستهدف أيضاً وصول نسبة تغطية المركبات في المملكة إلى ٧٧٪ في عام ٢٠٢٥، مقارنة بـ ٤٠٪ كخط أساس وقت تنفيذ البرنامج في ٢٠١٩ والذي كان أقل من الأرقام العالمية بشكل ملحوظ.

#### رعاية صحية شاملة

ومن جانبه، قال أمين مجلس الضمان الصحي د. شباب الغامدي، إن هناك اهتمام بالغ من القيادة بصحة وحياة المواطن والمقيم والمخالف على حد سواء لينعموا بالرعاية الصحية الشاملة في المملكة.

ولفت أن هيئة المحاسبة الدولية ألزمت تطبيق عملية المعيار المحاسبي الدولي على قطاع التأمين IFRS 17 والذي سوف يكون أكثر شمولية وتكاملاً، مما يساعد في توفير قوائم مالية لشركات التأمين أكثر دقة وشفافية تساعد المستثمرين في عملية اتخاذ القرار، مشيراً إلى أن المعيار المحاسبي القديم كان له محدودية في عملية التطبيق. كما كان للأكاديمية المالية مشاركة في فعاليات الندوة، بصفتها شريك تنمية القدرات، وذلك ضمن استراتيجيتها الرامية إلى تنمية وتطوير قدرات الكوادر البشرية في القطاع المالي، حيث سلط الضوء على أهمية بناء القدرات الوطنية في قطاع التأمين، وإعداد قادة المستقبل الماليين، ورفد السوق المالي السعودي بخبراء وطنيين قادرين على الإسهام في الخطط الوطنية للارتقاء بواقع قطاع التأمين إلى المستويات العالمية، ومستهدفات برنامج تطوير القطاع المالي لرؤية المملكة ٢٠٣٠.

#### تطور قطاع التأمين السعودي

##### في ظل رؤية ٢٠٣٠



من اليمين: ابراهيم الربيعان، مبارك الخفرة وزياد الربيعان

ومن جهة أخرى شارك رئيس مجلس إدارة شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني لؤي ناظر، في جلسة نقاشية بعنوان (النمو الاقتصادي والتطورات في صناعة التأمين) مع نائب محافظ البنك المركزي السعودي للرقابة والتقنية الدكتور خالد الظاهر، ورئيس مجلس إدارة «شركة الإنماء طوكيو مارين» عبدالمحسن الفارس، كما أدار رسيني الرسييني، من البنك

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](http://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



من اليمين: جاك بريص، موسى الربيعان خلال احد اجتماعاتهما



اركان CHUBB

## جلسات العمل

### الجلسة الثانية



من اليسار: علي شنيمر، زياد اليوسف، راكان أبو نيان، د. عبد الرحمن الجحاف ولارا فارجدبيان

### التقنية التأمينية وقيمتها المضافة

**المحاضرون:** علي شنيمر (رئيس تطوير الأعمال في بوبا العربية) - زياد اليوسف (وكيل المحافظ للتطوير والتقنية في البنك المركزي السعودي) - راكان أبو نيان (رئيس ميدغلف) - د. عبد الرحمن الجحاف (الرئيس التنفيذي لشركة غلانس كير) - مايكل والش (مدير عام الشرق الأوسط لشركة ديموكرانس) - لارا فارجدبيان (مؤسسة شركة كوجو).

### الجلسة الأولى



من اليمين: لؤي ناظر، عبد المحسن الفارس، د. خالد الظاهر ورسييني الرسييني

### النمو الاقتصادي وتطورات صناعة التأمين

**المحاضرون:** رسييني الرسييني (البنك المركزي السعودي) - د. خالد الظاهر (نائب المحافظ للرقابة والتقنية في البنك المركزي السعودي) - لؤي ناظر (رئيس بوبا) - عبد المحسن الفارس (رئيس الإنماء طوكيو مارين).



من اليمين: عبد الحميد العمادي، فريد لطفى وحاتم مسكوالا



اركان AIG



من اليمين: د. احمد ابو عبيد، نصر ابو عبيد، ومؤيد ابو عبيد



د. فهد المبارك يكرم نصر أبو عبيد



اركان SHIELDS



من اليمين: محمد بصراوي، خالد الحمدان



من اليسار: أسامه أبو غزاله، توفيق أبو شديد، كريستينا شليطا، ايلي بوشعيا، فريد لطفلي، المحامي فادي نادر، فاتح بكداش وايلي حداد



د. فهد المبارك يكرم د. محمد السليمان بحضور وزير المالية محمد الجدعان

### الجلسة الرابعة



من اليمين: محمد المرهون، مؤمن مختار، محمد علي لوند، سيد جفري واحمد القرشي

### تطور إعادة التأمين السعودي

**المحاضرون:** أحمد القرشي (رئيس إدارة الاكتتاب في شركة «إعادة» السعودية) - سيد جفري (شريك في أوليفر وايمان) - محمد علي لوند (نائب الرئيس في شركة موديز) - مؤمن مختار (الأمين العام للـ FAIR) - محمد المرهون (العضو المنتدب في شركة أيون لإعادة التأمين - السعودية).

### الجلسة الثالثة



من اليمين: خالد الربيعان، سليمان المعيوف، د. محمد السليمان، أحمد القصير وعجيل الجرباء

### دور شركات الخدمات المساندة في تطوير خدمات قطاع التأمين

**المحاضرون:** عجيل الجرباء (مدير عام التسويق في شركة نجم لخدمات التأمين) - أحمد القصير (البنك المركزي السعودي) - د. محمد السليمان (الرئيس التنفيذي لشركة نجم) - سليمان المعيوف (الرئيس التنفيذي لشركة المتحدون) - خالد الربيعان (الرئيس التنفيذي لشركة نكست كير - السعودية).



من اليسار: جاك بريص وموسى الربيعان



من اليمين: د. محمد السليمان وعبد العزيز الخريجي



فريق عمل KAY INT'L



اركان NASCO



من اليمين: بدر الشايع وسامر الفايز

### الجلسة السادسة



من اليمين: جونسون فارغين، طل ناظر، د. شباب الغامدي وعثمان القصبي

### مستقبل التأمين الصحي

**المحاضرون:** د. شباب الغامدي (أمين عام مجلس الضمان الصحي السعودي) - طل ناظر (الرئيس التنفيذي لشركة بوبا العربية) - جونسون فارغين (الرئيس التنفيذي لشركة ولاء للتأمين).

### الجلسة الخامسة



عبد العزيز البوق، فواز الحجري، فيصل الشريف، عبدالله الحميد وبسام البدر

### فرص وممكّنات نمو قطاع التأمين السعودي

**المحاضرون:** الأستاذ عبدالله الحميد (مدير عام إدارة الرقابة على التأمين) - فيصل الشريف (مدير عام برنامج تطوير القطاع المالي) - فواز الحجري (الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ ورئيس اللجنتين العامة والتنفيذية) - عبدالعزيز البوق (الرئيس التنفيذي لشركة التعاونية).



صورة تذكارية مع الأمين العام للـ FAIR



مع الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين



د. فهد المبارك يكرم رئيس «تأميني»



عبد العزيز الخريجي وفاتح بكداش



لقطة للبيان



الصف الامامي



أركان التأمين العربية و HANNOVER RE

### الجلسة الثامنة



من اليمين: رياض الحزامي، عبد الملك الفليقة، محمد القاضي وطارق الغامدي

### التأمين الإلزامي والتوسع بالخدمات

**المحاضرون:** محمد القاضي (الرئيس التنفيذي لشركة أسيج) - عبد الملك الغليقة (البنك المركزي السعودي) - رياض الحزامي (مدير الاكتتاب الاتفاقي في شركة «إعادة» السعودية).  
كلمة الختام ونهاية الندوة ألقاها الأستاذ فواز الحجري الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ ورئيس اللجنتين العامة والتنفيذية لشركات التأمين.

### الجلسة السابعة



من اليمين: محمد أسد أرشد، علي المسند، عبد الرحمن صالح العبرة ومحمد حسان عقيل

### مستقبل تأمين الحماية والادخار (التأمين على الحياة)

**المحاضرون:** عبد الرحمن صالح العبرة (نائب الرئيس التنفيذي والرئيس التنفيذي للعمليات في شركة الدرع العربي) - علي المسند (البنك المركزي السعودي) - محمد أسد أرشد (الخبير الاكتواري في شركة ميليمان).



من اليسار: جو عازار



الصف الامامي





من اليمين: جاد معوض مع أركان GLOBEMED KSA



اجتماع GEN RE وAL RAJHI TAKAFUL



من اليسار: يولا الخوري، أسامه أبو غزاله، نجيب بحوث ورامي الحوشان مشارك وباسل عوده



من اليمين: مروة وصفا النعيم، عبدالله سلطان وبندر الربيعان



احد اجتماعات  
AFAQ

### عادل العيسى:

#### نصف السيارات في المملكة غير مضمون



قال عادل العيسى، متحدث قطاع التأمين في المملكة، إن نصف السيارات في السعودية بدون تأمين، وهذا يؤدي بالتأكيد إلى ارتفاع الأسعار.

وتابع: «لوقام الجميع بالتأمين لانخفضت الأسعار بشكل كبير جداً».



لقطة للبيان



فريق عمل MARSH

## ما هي كاميرا التوثيق؟

تستخدم لتوثيق الاجراءات  
ولضمان جودة الخدمة المقدمة



توثيق  
مباشرة الحادث



حفظ حقوق  
جميع الأطراف



زيادة مستوى  
رضا العملاء



تطوير وتحسين  
آلية العمل

نتمنى لكم درب السلامة



لقطة تجمع رزق الخوري، نصر ومؤيد ود. احمد ابو عبيد ومحمد المالكي ومحمد المصري



اركان CHEDID RE



أركان SAUDI BROKERS



فريق عمل «تأميني»



د. شباب الغامدي

## ١٦,٣ مليار ريال حجم مطالبات القطاع الصحي السعودي من شركات التأمين

كشف مجلس الضمان الصحي، عن ارتفاع حجم مطالبات القطاع الصحي من شركات التأمين إلى ١٦,٣ مليار ريال خلال ٧ أشهر.

وأشار أمين عام مجلس الضمان الصحي الدكتور **شباب الغامدي** أن زمن المطالبات انخفض إلى ٣٠ يوماً مقابل ٩٠ يوماً. وأوضح أن استراتيجية المجلس تتمثل في تقديم خدمات صحية ذات جودة، بالإضافة إلى أن توحيد الرموز الطبية ساهم في سهولة الوصول إلى الخدمات المقدمة في المنشآت الصحية، مبيّناً أن الموافقات اختصرت أوقاتاً وصلت إلى ٣٠ دقيقة خلال أغسطس الماضي، مقابل ٦ ساعات للحصول على الموافقات في يناير المنصرم.

ونذكر أن إجمالي عمليات منصة تبادل المعلومات الصحية والتأمينية «نفيس» بلغ ٦١,٣ مليون عملية تأمينية صحية حتى الآن. وأشار إلى أن إجمالي عدد المؤمنین بلغ ١١,٥ مليون مؤمن. مشيراً إلى أن المجلس يتطلع لوصول عدد المؤمنین إلى ٢٥ مليون مستفيد بنهاية ٢٠٢٠، إنطلاقاً من برنامج السياسة السكانية الذي أطلق مؤخراً.

وكشف عن حصول مجلس الضمان الصحي على المركز الأول للأمن السيبراني على مستوى القطاعات الحكومية في

حفظ البيانات من هيئة الأمن السيبراني بالمملكة، مؤكداً على حرص المجلس على حماية البيانات الشخصية، وتقديم خدمات طبية ذات جودة عالية.

وأشار **الغامدي** إلى أن النظام الصحي بالمملكة خلال جائحة «كورونا» كان من أفضل الأنظمة على مستوى العالم، حيث تم تنفيذ الكثير من المبادرات عبر ٥ محاور أساسية انبثقت منها ٢١ مبادرة، بالإضافة إلى عشرات المشاريع والتي حققت نسبة إنجاز عالية.

واختتم أمين عام مجلس الضمان الصحي، بالقول إن المجلس أطلق في أكتوبر حزمة منافع تشمل زيادة في الخدمات والتركيز على الوقاية، بحيث رفعت تغطية بوليصة التأمين إلى مليون ريال مقابل ٥٠٠ ألف ريال سابقاً للمنشآت الكبيرة، فضلاً عن إضافة بعض الخدمات بعد إجراء دراسات استشرافية مع الجائحة.



من اليسار: PETER ENGLUND



من اليسار: رزق الخوري ونجيب بحوث



من اليمين: احمد المنتصر شراق ويلي ابي راشد



اجتماع SCOR و NASCO RE



فريق عمل AFAQ



من اليمين: جهاد غانم، حسن القيسي و ابراهيم سلامه



من اليمين: عادل زمزمي و صهيب العلي



من اليمين: سعد خباز و نجيب بحوث

## البنك المركزي السعودي يصدر قواعد التأمين الشامل على المركبات

أعلن البنك المركزي السعودي، اعتماد قواعد التأمين الشامل على المركبات، التي تهدف إلى تنظيم العلاقة التعاقدية بين شركة التأمين والمؤمن له، من خلال توحيد الحد الأدنى من تغطيات التأمين الشامل على المركبة غير الإلزامي، وبيان أحكام التغطيات الإلزامية والاختيارية التي توفرها وثيقة التأمين الشامل.

وأوضح البنك المركزي أنه بموجب قواعد التأمين الشامل على المركبات، تلتزم شركة التأمين خلال مرحلة التفاوض بعرض التغطيات الاختيارية لطالب التأمين، وهي: تغطية إيجار المركبة البديلة، والمساعدة على الطريق، والوفاة، والإصابة الجسدية، والمصاريف الطبية للمؤمن أو السائق، والحوادث التي تقع خارج الحدود الإقليمية للمملكة، وتغطية السائق ذي صلة القرابة بالمؤمن له، التي حددت أحكامها حال اختيار هذه التغطيات الإضافية.

كما قضت القواعد بجملة من الأحكام والاستثناءات، أهمها: تحديد القيمة التأمينية باتفاق طرفي العقد، وآلية تطبيق مبلغ التحمل، وتحديد تكاليف الإصلاح من قبل الجهات المختصة نظاماً في حالات الهلاك الجزئي، وتحديد الهلاك الكلي الفني وفقاً لتقرير الجهة المختصة نظاماً، إضافة إلى إعطاء مساحة لاتفاق المؤمن له والشركة في تقدير نسبة عد المركبة هالكة كلياً اقتصادياً. وتعويضه بمبلغ مالي بناءً على القيمة التأمينية، مع تأكيد شركة التأمين عند عرض منتجات تأمينية لا تتضمن أحكام التأمين الشامل ألا تطلق على هذه المنتجات مسمى تأمين شامل، وألا تصفها بذلك صراحة أو ضمناً.



سليمان هلال



أحد اجتماعات NASCO

## فهد الحصني (الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة» SAUDI RE):

### مستثمرون في تنوع محفظة الأعمال والتوسع عالمياً

وارتفاع معدلات التضخم، وجاء خيارنا على تنوع محفظة الأعمال والتوسع خارجياً، ما جعل الشركة تحقق نسب نمو ملحوظة. وأشار الحصني إلى ضرورة القيام بعمليات دمج بين الشركات والاستحواذ وذلك لحاجة السوق إلى رؤوس أموال ضخمة. وفي ما خص التحول الرقمي أوضح



تشمل خدمات شركة «إعادة» (SAUDI RE) أكثر من ٤٠ بلداً في الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا، وكانت قد حصلت على تصنيف القوة المالية A3 من موديز. ولمعرفة المزيد عن تطورات الشركة قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» فهد الحصني الرئيس التنفيذي للشركة الذي باشر حديثه عن

التحديات التي تواجه قطاع التأمين مع ظهور جائحة «كوفيد-١٩» والمتمثلة بانخفاض حجم الاستثمارات

الحصني أخيراً أن الشركة تتطبق استراتيجية خاصة بتطوير البناء التقنية ومواكبة التحول الرقمي.

## يحتاج السوق لرؤوس أموال ضخمة الأمر الذي يحتم القيام بالمزيد من عمليات الدمج والاستحواذ

دبي المالي العالمي، وبالتالي، ليس لدي المعطيات الكافية لتحديد أسباب هذا القرار.

نعمتد برنامجاً خاصاً بهدف مواكبة التحولات الرقمية  
■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟

– تعتمد الشركة منذ العام ٢٠٢٠ برنامجاً خاصاً بتطوير التقنية وتمتد هذه الاستراتيجية للعام ٢٠٢٤ بهدف مواكبة التحولات الرقمية في صناعة التأمين ودعم الشركة بإطار بيانات قوي مشكل من بنية تحتية عالمية المعيار لتقديم خدمات نوعية للعملاء وتخزين البيانات وأدوات تحليل الأعمال. ■

الذي يعكس ايجابياً على النتائج الفنية ويقلل من مخاطر التركيز. كما ساهمت هذه الخطوات في تحقيق معدلات نمو خلال العام الماضي.

المزيد من عمليات الدمج والاستحواذ

■ كيف تقومون أداء السوق في ظل وجود عمليات دمج بين عدد من الشركات؟

– يحتاج السوق لرؤوس أموال ضخمة الأمر الذي يحتم القيام بالمزيد من عمليات الدمج والاستحواذ.

■ يبحث مستثمرون في دولة الإمارات إلى إنشاء شركتي إعادة تأمين جديدتين في العالم العربي ما هو تعليقكم؟

– يضم السوق الاماراتي عدداً كبيراً من شركات إعادة الموجدودة في مركز

البيان ■ يواجه العالم العربي تحديات كثيرة أبرزها التضخم، تدني أسعار العملات والحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا، كيف يواجه قطاع التأمين كل هذه الأزمات؟

– بدأت هذه التحديات مع ظهور جائحة «كوفيد-١٩» حيث عانت الشركات من آثارها السلبية المتمثلة في انخفاض حجم الاستثمارات وارتفاع معدلات التضخم. ونحن في شركة إعادة السعودية اتخذنا قراراً بزيادة رأس المال وتعديل الاستثمارات بعد رفع أسعار الفائدة ما يعطي عوائد أعلى ويقلص من حجم المخاطر. بالإضافة إلى ذلك، نستمر في تعزيز تنوع محفظة الأعمال والتوسع عالمياً الأمر



«ساما» تطبق آلية جديدة لإسناد الأقساط للسوق المحلي

## فهد الحصني (SAUDI RE): تحد من تسرب الأقساط للخارج وتدعم الاقتصاد السعودي

زيادة الاحتفاظ بأقساط التأمين محلياً وإعادة استثمارها محلياً والتقليل من الاعتمادية على الأسواق الخارجية، مما يعزز من مساهمة القطاع في الناتج المحلي إضافة إلى خلق فرص عمل إضافية في قطاع التأمين».

وتابع الحصني «نجحت الشركة في التوسع في الأسواق العالمية وحققت حضوراً في أكثر من ٤٠ سوقاً، إلا أن السوق السعودي يعتبر السوق الرئيسي للشركة حيث تستمد منه ميزة تنافسية كونها شركة إعادة التأمين المتخصصة في المملكة، وسيعزز تطبيق آلية الإسناد من فرص توسع الشركة خارجياً

وتمثيل المملكة في الأسواق العالمية وذلك باستفادتها من المزايا النسبية التي يمنحها السوق السعودي».

وقد أعلنت «إعادة» على موقع تداول عن توقعاتها بأن يترتب على تطبيق آلية الإسناد زيادة الأقساط المكتتبة بنسبة تتجاوز ٥٪ من إجمالي الأقساط، وسيظهر الأثر المالي الإيجابي في نتائج الشركة ابتداءً من الربع الأول من العام ٢٠٢٣.

و«إعادة» موجودة في أسواق الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا وسوق لويديز في المملكة المتحدة، كما حصلت على تصنيف القوة المالية بدرجة A3 من وكالة موديز.



أكدت الشركة السعودية لإعادة التأمين SAUDI RE أن آلية إسناد أقساط إعادة التأمين للسوق المحلي التي أقرها البنك المركزي السعودي «ساما»، ستساهم بشكل فعال في زيادة نسبة الاحتفاظ بأقساط إعادة التأمين المحلية والحد من تسرب الأقساط للخارج دعماً للاقتصاد المحلي، إضافة إلى تنمية القدرات والامكانيات المحلية لقطاع إعادة التأمين السعودي.

واعتمد البنك المركزي السعودي «ساما» تطبيق آلية جديدة تنظم إسناد أقساط إعادة التأمين للسوق المحلي، وذلك ضمن جهود ساما

في تطوير القطاع وتحقيق المواءمة مع مستهدفات رؤية المملكة الطموحة، وتعزيزاً لمشاركة نشاط إعادة التأمين المحلي في تغطية مخاطر التأمين في المملكة. حيث تتطلب الآلية الجديدة من شركات التأمين المحلية عرض نسبة محددة للمشاركة على سوق إعادة التأمين في المملكة عند التفاوض لإبرام عقود إعادة التأمين الاتفاقية بشكل تدريجي تبدأ بنسبة ٢٠٪ في العام ٢٠٢٣ لتصل إلى نسبة ٣٠٪ في العام ٢٠٢٥.

وفي تعليقه على القرار، قال فهد الحصني، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة»: «ستمكن آلية إسناد أقساط إعادة التأمين للسوق المحلي قطاع إعادة التأمين السعودي من

## أفضل شركة إعادة تأمين في المنطقة

## أحمد القرشي (السعودية لإعادة التأمين - إعادة SAUDI RE):

تحرص «إعادة» للمحافظة على المستويات نفسها من التآلق وجودة الخدمات وبناء علاقات قوية مع العملاء



SAUDI RE  
GENERAL REINSURER OF THE YEAR

اعتبر أحمد القرشي مدير عام الاكتتاب في الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» الجائزة التي فازت بها SAUDI RE كأفضل شركة إعادة تأمين من قبل لجنة حكام مرموقين خلال جوائز MENA AWARDS بمثابة تقدير من الجهة المنظمة للدور الذي تقوم به الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» على مستوى المنطقة ونهجها المرتكز على العميل. والتزامها بتطوير السوق، إلى جانب الجهود المبذولة لتعزيز الممارسات المستدامة.

وهناك حرص كبير من جانبنا للمحافظة على المستويات نفسها من التآلق وجودة الخدمات وبناء علاقات قوية مع العملاء بما يتماشى مع الاستراتيجية المعتمدة.

أضاف السيد أحمد القرشي، أحد أبرز المكنتبين في المنطقة، انه من خلال مبادئ العمل والاستراتيجية الموضوعة نجحت الشركة في بناء علاقات قوية خارج محيطها وسوقها المحلية لتصبح من الشركات الرائدة تحظى بتقدير كبير من الجهات والمتعاملين معها، أملين تحقيق الأهداف التي نسعها إليها بما يتلائم مع الرؤى الاستراتيجية.





المتحدة للتأمين التعاوني  
UNITED COOPERATIVE ASSURANCE

إختيارك .. إللتزامنا

تفخر الشركة المتحدة للتأمين  
التعاوني كونها جزء من مشروع  
توسعة الحرم المكي أحد أكبر  
المشاريع الهندسية في العالم

**مشروع الشامية**



[www.uca.com.sa](http://www.uca.com.sa)



Riyadh, Jeddah, Khobar

## د. محمد السليمان (الرئيس التنفيذي لشركة نجم NAJM):

## نجم تحقق خطوات نوعية ومتقدمة في مجال التطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي وأتمتة العمليات لخدمة قطاع التأمين



في إطار إستراتيجيتها الهادفة لمواكبة رؤية السعودية ٢٠٣٠، قادت شركة نجم عملية تحول داخلي متكاملة لتطوير بنيتها التقنية وتعزيز ملاءتها المالية، عبر اتخاذها سلسلة خطوات نوعية ومقدمة على مسار التحول الرقمي بما يضمن الأتمتة الشاملة لعملياتها.

ويؤكد د. محمد السليمان الرئيس التنفيذي للشركة، أن هذا التحول جاء وفقاً لاستراتيجية نجم «أساس» التي تهدف إلى تحقيق معدلات نمو أعلى وطرح خدمات تأمينية جديدة ومبتكرة، والدخول في مشروعات جديدة تحت إشراف البنك المركزي السعودي (ساما) لمواكبة مسار التطور في المملكة. ومؤكداً على تحقيق الشركة نتائج متقدمة في مجال الأمن السيبراني لتكون بحجم الثقة التي منحت لها من العملاء والقطاعات الحكومية.

ونوه الدكتور السليمان، بالنتائج المحققة في قطاع التأمين والتي تحدث عنها أصحاب المعالي والسعادة خلال ندوة التأمين السعودي الأخيرة، لاسيما ارتفاع حجم الأقساط المكتتبه التي تسهم في زيادة معدلات النمو في السوق، وهذا يعد توجه إيجابي لدعم رؤية المملكة ٢٠٣٠ الاقتصادية، وأيضاً الإعلان عن الإطلاق القريب لهيئة مستقلة لقطاع التأمين والتي من شأنها تعزيز دور القطاع ورفع مكتسباته. ولفت إلى أن القطاع لا يزال في طور الوصول إلى النضج الكامل ويحتاج مدة أكثر ليحقق النتائج الاقتصادية المرجوة، وجذب نسبة أكبر من المستثمرين الأجانب. وفيما يلي نص الحوار:

متعلقة بالعمالة والمنافذ الحدودية، إلى جانب الدخول في مشروعات جديدة تحت إشراف البنك المركزي وبعض الجهات الحكومية في قضايا متنوعة لا تنحصر فقط ضمن قطاع التأمين على المركبات وهذا دليل مهم على ثقة هذه الجهات بقدرات الشركة على تنفيذ هذه المشاريع.

## استطاعت شركة نجم الوصول إلى مراحل متقدمة في مسألة الأمن السيبراني

■ هل نجحتم في خلق بيئة تكنولوجية آمنة لمواجهة التحديات المتعلقة بالاعتمادات الإلكترونية؟

– من المعروف أن شركة نجم تمثل مركز هام للبيانات حول الحوادث وقطاع المركبات بصورة عامة، وهذا يتطلب منا الحرص الشديد على حفظ بيانات عملائنا ونكون بحجم الثقة التي منحت لنا من القطاعات الحكومية لتزويدنا ببيانات عملائهم. ولكن استطاعت شركة نجم الوصول إلى مراحل متقدمة في مسألة الأمن السيبراني ما يدل على قدرتها الضخمة على التعامل مع هذا الجانب، الأمر الذي ساعد الشركة للوصول إلى مراتب متقدمة تحت إشراف البنك المركزي فيما يتعلق بحوكمة القطاع المالي انطلاقاً من أهمية النقد بالنسبة للمقيمين والمواطنين.

## التركيز حول كيفية استخدام الذكاء الاصطناعي وإيجاد الحلول لمشاكل الحوادث المرورية

■ ما أبرز النقاط التي سلطتم عليها الضوء خلال الندوة؟

– كان هنالك تركيز كبير حول كيفية استخدام الذكاء الاصطناعي في تطوير صناعة التأمين، ولقد قمنا باستخدام الذكاء الاصطناعي لخدمة رفع السلامة المرورية من خلال مبادرة الصندوق الأحمر وخفض حالات الاحتيايل التأميني، كذلك من خلال تغذية الذكاء الاصطناعي بالمؤشرات المطلوبة من خلال خبرة شركة نجم في هذا المجال، ولكن للأسف الشديد ارتفعت الحوادث المرورية في الآونة الأخيرة وهذا له تداعيات كبيرة على الاقتصاد الوطني ومن الملح إيجاد حلول لهذه المشكلة حفاظاً على

■ سلامة المواطنين في المقام الأول.



د. محمد السليمان محاطاً بفريق عمل NAJM

■ كيف تقيمون قطاع التأمين في المملكة في ظل التحولات التي تشهدها مؤخراً؟

– شهدنا نتائج إيجابية للقطاع، تطرق لها أصحاب المعالي خلال الندوة، منها معالي وزير المالية محمد الجديان ومعالي محافظ البنك المركزي الدكتور فهد المبارك فيما يتعلق بارتفاع حجم الأقساط المكتتبه وارتفاع نسب النمو؛ وهذا يشكل توجهاً إيجابياً لدعم مستهدفات رؤية السعودية ٢٠٣٠ الاقتصادية. ما نراه حالياً أن صناعة التأمين في المملكة مقبلة على مرحلة من النمو والتطور والفرص الواعدة، بحيث لا يزال القطاع في طور الوصول إلى النضج الكامل وأمامه طريق طويل للمساهمة في العجلة الاقتصادية. ومن المعروف أن قطاع التأمين أحد المحاور الأساسية للدائرة الاقتصادية لكل دولة، وبالتالي، سيتمكن القطاع مع الوقت من جذب المستثمرين الأجانب ولعب دور كبير في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠.

## بفضل ركائزنا الأساسية حققنا إنجازات كبيرة

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة نجم خلال مسيرتها؟

– تتمحور استراتيجية الشركة «أساس» حول ركائز أساسية السرعة، الارتقاء بالخدمات وتسهيل الإجراءات، كما قمنا بالعمل على تحسين القواعد الداخلية، وتطوير البنية التحتية والحوكمة الخاصة بالشركة وتعزيز ملاءتها المالية. وتمكنا خلال العامين الماضيين من تنفيذ هذه الخطوات والوصول إلى الأهداف المطلوبة الأمر الذي دفع بالشركة لتحقيق خطوات

نوعية ومتقدمة في مجال التطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي وأتمتة العمليات والتركيز على استخدام التطبيقات الرقمية. ونحن الآن مقبلون على تعديل الاستراتيجية من حيث تركيزها بصورة أكبر على تحقيق معدلات نمو بالدرجة الأولى وهي مستمرة لعام ٢٠٣٠ انطلاقاً من أهداف شركة نجم للوصول إلى مراحل متقدمة ومختلفة عما كانت عليه منذ انطلاقتها، فضلاً عن طرح خدمات تأمينية جديدة

Allianz



أليانز السعودية الفرنسي  
Allianz Saudi Fransi



# Confidence in tomorrow

Find out how our range of comprehensive insurance products can help you plan for a confident tomorrow  
→ Find out more at [allianzsf.com](http://allianzsf.com)

د. شباب الغامدي (الأمين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI):

## ارتفع عدد المستفيدين الى أكثر من ١,٨ مليون شخص وهذا يعد رقماً ضخماً ونتطلع للمزيد من التطور والتوسع



مجلس الضمان الصحي التعاوني منظمة حكومية سعودية مستقلة، هدفها توفير الرعاية الصحية وتنظيمها لجميع العاملين بالقطاع الخاص وأسره. على هامش الندوة قابلت البيان الدكتور شباب الغامدي الأمين العام للمجلس الذي أوضح أن قطاع التأمين الصحي يسجل خطوات متقدمة وأرقاماً تفوق ١,٨ مليون شخص من المستفيدين، مضيفاً أن التأمين الصحي أصبح إلزامياً في القطاع الخاص ولدى جميع المواطنين القدرة على الحصول على التغطية الصحية، وختم د. الغامدي متطعاً إلى المزيد من الأهداف حيث لا يستطيع أحد إنكار نجاحات ٢٣ عاماً حققها المجلس الصحي التعاوني.

يذكر ان للدكتور شباب الغامدي فضل كبير بخبرته وحنكته العملية في إعلاء شأن المجلس ودوره البناء.

### هناك المزيد من الأهداف والخطط التي يجب تنفيذها

■ هل أنتم راضون عن الإنجازات التي حققها مجلس الضمان الصحي؟

– في الحقيقة نحن غير راضين عن الإنجازات التي تحققت إلى حد الآن كوننا نتطلع للمزيد، في حين أن زملاء في مجلس الضمان الصحي التعاوني حققوا العديد من الإنجازات خلال السنوات الأربع الماضية ونحن فخورون بما تحققت ولكن هناك المزيد من الأهداف والخطط التي يجب تنفيذها. مع العلم أننا احتفلنا بمرور ٢٣ عاماً على تأسيس المجلس حقق خلالها الكثير من النجاحات، ونتوقع مستقبلاً واعداً مع إنشاء هيئة التأمين الجديدة حيث سيجمعنا الكثير من التعاون.

### برنامج أكثر شمولية

■ ما مدى أهمية برنامج التأمين الإلزامي لزوار المملكة؟

– يقدم برنامج التأمين الصحي الشامل للزائرين سواء حجاج ومعتمرين أو سياح عاديين. ونحن متفائلون بتحقيق نتائج إيجابية وندرس بعناية عملية أن يصبح هذا البرنامج أكثر شمولية. ■



■ كيف تقومون قطاع التأمين الصحي في المملكة وعملية التحول التي شهدتها هذه الصناعة؟

– يسجل قطاع التأمين الصحي خطوات متقدمة مع تحقيق نسب نمو جيدة ترتفع إلى مستويات كبيرة. كما أنه خلال الشهر الماضي ارتفع عدد المستفيدين إلى ١,٨ مليون شخص وهذا يعد رقماً ضخماً ونتطلع للمزيد من التطور والتوسع.

### لدى الجميع القدرة للحصول على التغطية الصحية

■ هل بات التأمين الصحي في المملكة في متناول جميع شرائح المجتمع؟

– بات التأمين الصحي إلزامياً على صاحب العمل في القطاع الخاص، ولدى جميع شرائح المجتمع القدرة للحصول على التغطية الصحية التي تعد ضرورة.

■ تحقق المستشفيات أرباحاً طائلة، وفي الوقت نفسه تتكدس شركات التأمين مبالغ ضخمة، في رأيكم هل من حلول لهذه المعضلة؟

– يجب النظر للسوق بصورة متكاملة، بحيث يصل عدد مزودي الخدمات إلى خمسة آلاف وقد يكون هناك شريحة تحقق أرباحاً طائلة، ولكن القطاع بصورة عامة يسجل أرباحاً متقاربة لأرباح شركات التأمين.



إتحاد الخليج الأهلية للتأمين التعاوني  
GULF UNION AL AHLIA COOPERATIVE INSURANCE

- Auto

- Marine

- Engineering

- Medical

- Life

- General Accidents

- Property

**A LITTLE WILL GO A LONG WAY**



[www.gulfunion.com.sa](http://www.gulfunion.com.sa)

☎ 920029926

☎ 80030400777



Gulf Union Insurance Company



@gulfunioncaresa



Gulf Union Insurance



@gulfunioncaresa



@gulfUnionsa

# SAICOHEALTH DAMANA

With our 1 card regional solution and in house 24/7 customer service, we provide your business with a comprehensive health insurance coverage.

*Rest*  
**ASSURED**



# Bernd Kohn

(Chief Executive Africa & Middle East - Munich Re)

## Our commitment to the MENA region is unchanged and there are still huge underinsurance segments

**B**ernd Kohn, Chief Executive Africa & Middle East at Munich Re, who has over 20 years of experience in the non-life and specialty re/insurance industry and a strong working knowledge of business development, special risk solutions and strategic planning. Al Bayan Magazine met Mr. Kohn and conducted an interview with him in which he shed lights on their strategy for the upcoming renewals and expressed his point of view regarding achieving growth in light of challenging markets. Kohn declared that cyber is a growing exposure. Below is the Q&A.



## “ We underwrite partners and not markets ”

### • What will be your strategy for the upcoming renewals?

- Our commitment to the Mena region is unchanged, it has always been there. We have very long-standing partners where we enjoy interactions on all levels. These are more strategic partnerships and it is less of a transactional opportunistic approach that we take as we underwrite partners and not markets. For the coming renewals, our appetite remains largely unchanged but of course as an industry, we are very concerned about inflation which is a big topic. We are also aware that it is difficult to implement and to charge higher original premiums on the grounds especially in countries that are economically struggling at the moment. Nevertheless we all need to get prices and terms right to further be sustainable players in the industry. In addition climate change is a big challenge, we see a globally increasing frequency in climate and weather-related events like convective storms, heat-waves, flash flooding, etc... Also, the Mena region has seen several of these events over the years and we need to step up the game here in terms of exposure changes in our portfolios. As an industry we need to better understand the drivers and we all need to generate and share more risk information and data across the entire value chain.

### • Do you think it has become difficult for companies to achieve growth in light of all these concerns?

- There are still huge underinsured segments. For example the small and medium enterprises do not buy sufficient protection to manage their risks. We also see this

in personal lines where people hardly buy insurance, except for the compulsory products. In this context, a major opportunity for the industry is the transformation of distribution. Today's inefficient structures can be transformed with increasing digitalization and direct models. I am sure that the industry will find ways to adapt these new technologies to improve the client experience and reduce costs. Further, the demand is very much shifting to the virtual world where supply chains need to be protected, cyber exposures need to be transferred. Also the investments in the renewables and alternative energy sources provide an opportunity. The Middle East could help Europe and the world to diversify the energy supply for example with Hydrogen production. We just recently heard from some of the big banks that they are shifting large chunks into the renewable sector and I think insurers have great relevant products to enable these investments possible.

Overall, I think that the increasing volatility and new exposures should not only be seen as a concern in the board rooms but it is also a big opportunity for our industry.

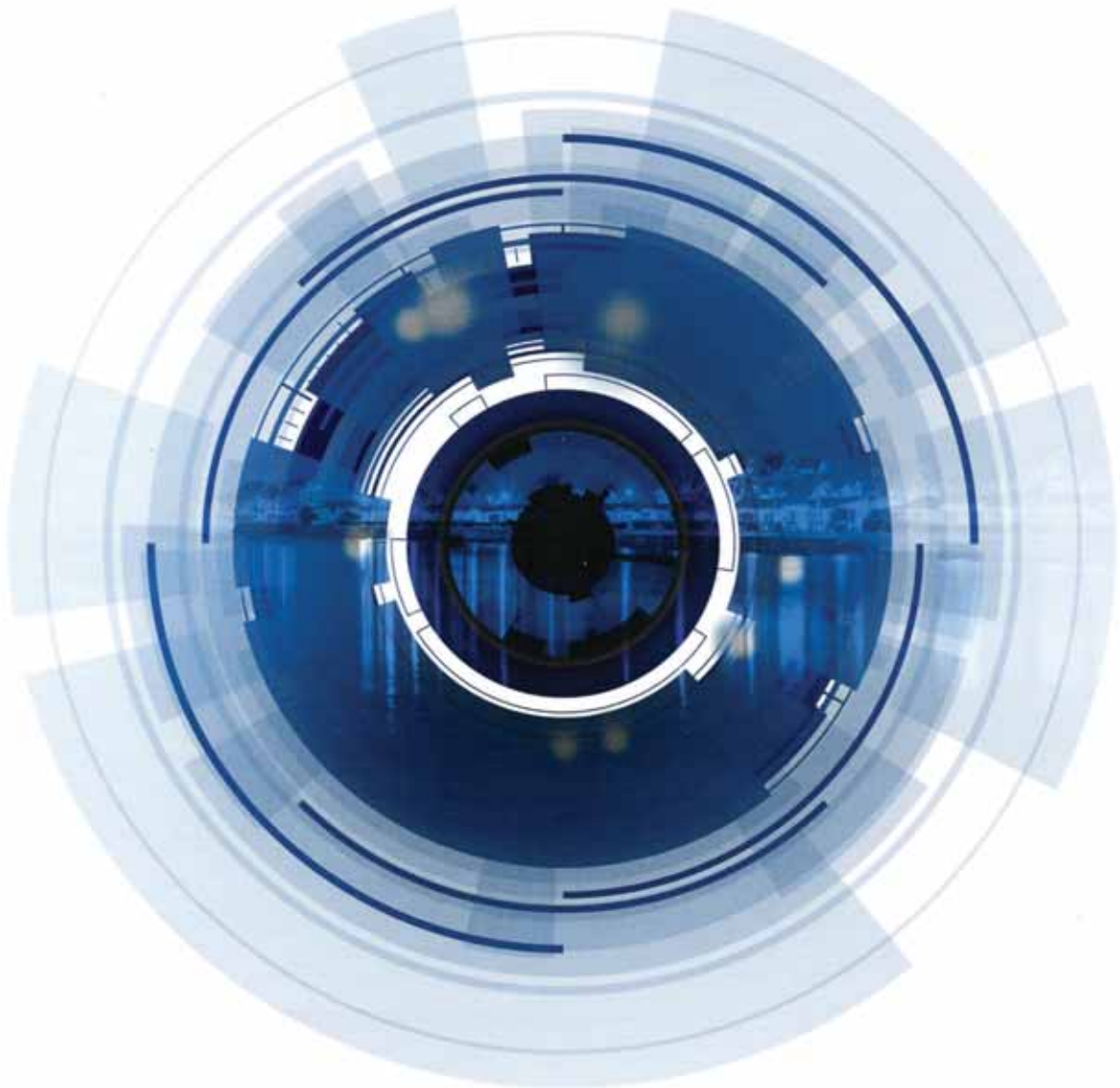
### • How are you addressing cyber?

- Cyber is a massive opportunity for the insurance industry to stay relevant. However, as we deal with growing exposure we have to be really mindful of the potential accumulation scenarios. This is why we very carefully manage our capacity and put a very strong emphasize on risk data.



# GULF GENERAL COOPERATIVE INSURANCE COMPANY

EYE ON THE FUTURE



Gulf General Insurance is a business partner with an eye on your future. We are an established quality insurance company with offices in Jeddah, Riyadh and Al Khobar. We offer a large range of insurance products and services which cater for all types of business. No enterprise is without risk and we have professional staff who can work with you to provide insurance solutions to manage your risks.

We believe in integrity, transparency and fair play in everything we do and we want to be part of your success.

To learn more about us please visit [www.ggi-sa.com](http://www.ggi-sa.com)

## Ulrich Pasdika (Board Member Gen Re):

### Saudi Arabia is a very attractive place for international reinsurers and we want to grow our Saudi client base

Ulrich Pasdika, Board Member, Head of Life & Health in Europe, Latin America & MENA has been with Gen Re for over 20 years in various functions. Throughout his career, he significantly expanded the successful life and health insurance business and further developed the expertise and service offering around biometric products and especially disability insurance. For more than 5 years he also led LH's international research and development in parallel, a center of excellence supporting global markets in the areas of pricing, product development, underwriting expertise and training. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the 6th Saudi Insurance Symposium, Pasdika talked about inflation and expressed his point of view about the recent increases in interest rates. He further evaluated the insurance sector in KSA. Below is an account of the interview.



### Inflation is driving up reserves & cost of claims and the increase in interest rates is both a challenge & an opportunity

• **Inflation is a major concern nowadays. How is it affecting the insurance and reinsurance markets?**

- Generally speaking, inflation is a big factor in the insurance industry. It is driving up reserves and cost of claims, and hence premiums, on the P&C side, and it is also something that needs to be very carefully managed and considered in the pricing of medical business. On the life side, in some markets we expect a certain drop in disposable income for consumers so that might have an impact on new business for a certain period but then after we do see growth potential also coming from inflation because people will need to fill the growing protection gaps again. Here in the region, in Saudi Arabia in particular, the impact of inflation is a bit lower compared to other regions of the world but even here the industry has to take the inflationary environment into account.

• **How do you view the recent increases in interest rates?**

- I think it is both opportunity and a challenge. When life

insurance companies have guarantees on their book, the rising interest rates will help them to finance their guarantee rates. In new business, for a transitional period competitive pressure from non-insurance products might lead to a review of life insurers' product offerings.

• **How do you evaluate the insurance sector in KSA and what about your strategy in the region?**

- I am really impressed by how dynamic the market is and how actively the regulator is keen on engaging and developing the sector further. KSA is a strategic market for us. We want to support our clients in Saudi Arabia and also grow our client base because it is a very attractive place for international reinsurers to be in and we see a lot of potential going forward especially if the insurance sector is successful in growing further. Currently life insurance penetration is still comparatively small in Saudi Arabia and therefore there is huge potential for the industry.



اجتماع ALLIANZ SF و GEN RE



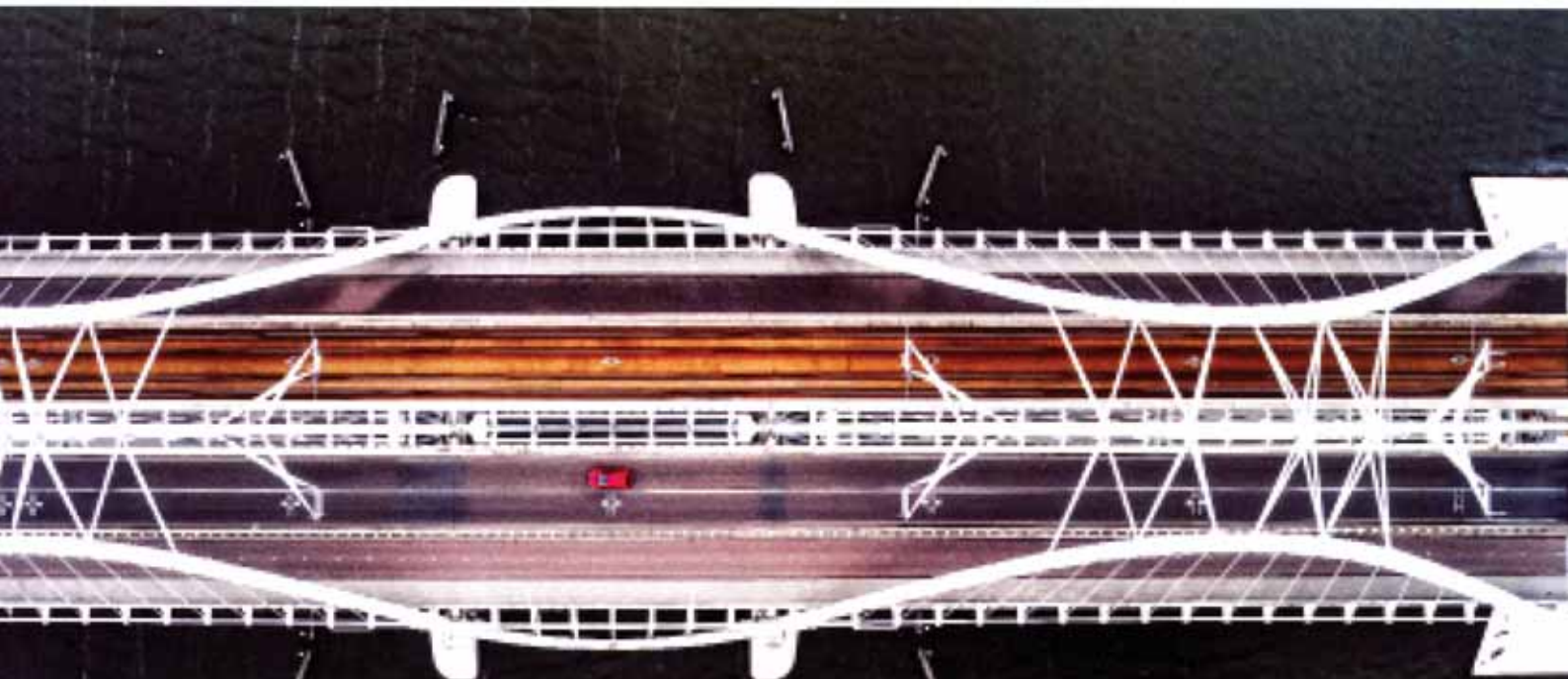
من اليمين: مازن أبو شقرا و ULRICH PASDIKA

# Stand Out with Clarity and Confidence

Differentiate your organization with targeted solutions to create more resilient enterprise structures and drive stronger financial performance.

Aon's Strategy and Technology Group combines insight and software solutions to help insurers and reinsurers stay better informed and able to make better decisions.

Discover more here:





## Anuj Agarwal (CEO Allianz Saudi Fransi): Saudi Arabia will be among the leader markets in the future

In a world of probabilities, Allianz Saudi Fransi Cooperative Insurance Company has chosen to provide both its Individual and Corporate Customers with flexible yet comprehensive insurance solutions that combine the global historic experience of the Allianz Group, and the local know-how of Banque Saudi Fransi to fulfill their needs. Since its existence, the company strived to provide its customers with top of the class products combined with unmatched risk calculation and management. At the company, they don't just call themselves 'Allianz Saudi', but they are an 'Alliance' of people who have each other's back. Allianz has been appreciated to serve its customers in Saudi Arabia, with its strong leadership in Government and unwavering resilience by the regulator SAMA. The company has stayed in close contact with SAMA during the difficult times, and the latter guidance and support has been excellent. Not just the products and services what make Allianz unique. It's them, the people with their commitment, loyalty, expertise and strong values. Al Bayan Magazine had the privilege to meet Anuj Agarwal, CEO of Allianz Saudi Fransi during the 6th Saudi Insurance Symposium and conducted the following interview.

### Reducing the number of insurance companies in Saudi Arabia will be beneficial for the sector

**• How do you evaluate the insurance market overall in Saudi Arabia?**

- Last year, the Saudi market had expanded by around 8 percent and Allianz Saudi Fransi had grown in around 13 percent. From a pure penetration perspective, the Saudi market is roughly one and a half percent of the GDP and the more mature markets can tend to range between 4 to 6 percent and some of the neighboring markets are also at around 2 percent. So, there is a huge opportunity of growth and this was witnessed during the first few months. I believe the market has a big opportunity especially that the Kingdom has announced couple of giga projects so it is only natural that the insurance market should grow.

**Having a focused regulator for the insurance will be supportive for the sector**

**• What is your comment about the opening speech?**

- I think it is a very brilliant idea. The Kingdom is in the right part and the strategy that has been set up by the leadership is absolutely correct, clear and targeted. Having a separate justified regulator for insurance will help the insurance companies a lot, because currently there are multiple regulators and this always creates a little bit of extra work. So having a unified regulator who is focused on insurance will be extremely helpful. Currently, some are looking after banking which is a big brother like in any other market in the world. Therefore, having a focused regulator for the insurance will be supportive for the sector.

**• What is your comment about the mergers and acquisitions that took place in the market?**

- In order to say whether an M&A is successful or not, it takes quite some time. M&As are like setting up a new company and we do not evaluate the success of a new company within one or two quarters. Over a long period of time, as long as the strategic intent for the M&A is right and the detail lies in the execution and implementation of it, so if these things are taken into consideration then M&A in the Kingdom for the insurance sector consolidating the companies is the right approach. Last year, there were four M&As and currently there are 28 companies. This year two M&As have been announced so given the size of the market, if the number of companies could be reduced, it will be beneficial both for the sector in the long term.

**• How do you evaluate the impact of climate change, inflation, cyber security and other big challenges on the insurance industry?**

- From an insurance industry perspective, we always look at it as an opportunity. Concerning inflation, the best way to protect an individual from it is by having the savings which are linked to the inflation through the stock market or other products. The insurance industry addressed cyber security by coming up with the cyber security insurance product. In order to succeed in these opportunities, what is needed is the most important thing. First and foremost, data of the customer is needed, to understand what exactly the underlying risk is and then with the use of technology and the right skills of knowledgeable team to come up with the products that suit the customers' demands. Allianz has been a leading insurer globally for 440 years and the reasons why it has existed so far and still is the number one in the world is because each time a risk comes, it comes up with products that address those challenges and risks. If you are able to implement it correctly, then you will be able to answer these challenges.

**Our performance has been quite robust**

**• What are the latest realizations of Allianz Saudi Fransi?**

- Our performance has been quite robust, our board had given us a mandate to develop a sustainable profitability and our sixth months financial results assure that. We are the seventh most profitable insurance company in the Kingdom currently and the key would be in developing sustainable profitability. I hope that we will be able to develop that in long-term and I am very confident of the company's performance for the 2022.

**• Where are you from the digital transformation?**

- There is a product that I am quite keen on which we have not been able to work on so far which is on protection and savings. There is a huge opportunity in the Kingdom and currently it forms less than 5 percent of the total insurance market in the Kingdom but usually the product elsewhere in the world is based on taxation; yet, it does form a pillar in the Vision 2030 and we are very well suited to deliver that. We are among the top four companies in protection and savings in the Kingdom and we hope to come out with more products that would help us deliver more to our customers. The Saudi market is a very interesting one, there are huge opportunities; yet, we should not forget that the average age in the Kingdom is very low and huge amount of young population is coming to force and that will require insurance. The Kingdom is on an extremely rapid pace to build infrastructure and developed projects, and all of these assets will require protection. It is a society that is changing extremely rapidly and I am quite hopeful and positive that it will be among the leader markets in the future.



عبد الرحمن الدخيل (المدير العام لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ):

## الاهتمام الكبير من الجهات التنظيمية والحكومية يبعث على التفاؤل والارتياح



في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد عبد الرحمن الدخيل المدير العام لشركة بروج للتأمين التعاوني (BURUJ) صرّح بأن اهتمام الجهات التنظيمية والحكومية في المملكة بمختلف القطاعات ولاسيما التأمين يدل على التفاؤل في نمو قطاع التأمين واستدامته، واعتبر السيد الدخيل أن عمليات الدمج والاستحواذ هدفها خلق كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية كبيرة ويتم ذلك عن طريق التكامل بين الشركات وتكون متوافقة مع ما يحتاجه السوق وكل متطلبات المؤمن لهم. وأكد أن التأمين هو أحد ركائز القطاع المالي وهو محرك العجلة الاقتصادية. وبالتالي، فهو يدعم رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال حماية الأصول في القطاعين العام والخاص ما يضمن استمرارية النمو الاقتصادي وخطط الخصخصة ويؤمن رفاهية المواطن ويحافظ على المدخرات وكذلك يدعم النظام الصحي. أما في ما خص الأخطار السيبرانية رأى أن هذا النوع من التأمين يرقى إلى وضع الحلول وليس فقط التعويض وعلى الشركات أن تستثمر للتخفيف من آثار هذه الأخطار ووضع الحلول المناسبة لسد الثغرات وتقديم الدعم في حال وقوع أي خسارة. وأخيراً لفت المدير العام المتمرس وصاحب الخبرات العديدة إلى أن الشركة تطوّر أنظمتها وتعمل على رفع مستوى الحماية السيبرانية، كما أنها في صدد التوسع في بيع منتجاتها وتقديم خدمات إلكترونية أكثر تطوراً في بيئة ملائمة لاحتياجات عملائها.

التأمين أحد الركائز الأساسية في القطاع المالي وهو المحرك للمنظومة الاقتصادية، والتأمين بلاشك يدعم رؤية المملكة من خلال حماية الأصول الاقتصادية للقطاعين الخاص والعام مما يحافظ على استمرارية النمو الاقتصادي وخطط الخصخصة وممتلكات الأفراد مما يحافظ على رفاهية المواطن وعلى المدخرات وكذلك يدعم النظام الصحي.

**يجب أن يرتقي التأمين السيبراني إلى مستوى وضع الحلول وليس التعويض فقط**

■ بدأت معظم شركات إعادة الإعمار العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

مما لا شك فيه أن هذا النوع من التأمين يجب أن يرتقي إلى مستوى وضع الحلول وليس التعويض فقط، وعليه يجب على الشركات الاستثمار في توفير خبرات داخلية قادرة على تقييم الخطر وتقديم المقترحات اللازمة لسد الثغرات قبل التأمين والقدرة على تقديم الدعم في حال حدوث مطالبات للحد من الخسارة.

**نوشك على الانتهاء من تطوير أنظمتنا ورفع مستوى الحماية السيبرانية**

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة بروج؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

الشركة على وشك الانتهاء من تطوير أنظمتها ورفع مستوى الحماية السيبرانية لكي نتوسع في بيع منتجات أكثر وتقديم الخدمات المصاحبة إلكترونياً بسهولة وفي بيئة آمنة لعملائنا. ■

■ هل أنتم مرتاحون إلى مسيرة قطاع التأمين في المملكة وما المطلوب بعد لتحديثه وتطويره؟

– لله الحمد، إن الاهتمام الكبير الذي تجده جميع القطاعات ومنها التأمين من الجهات التنظيمية والحكومية يبعث على التفاؤل والارتياح فهي عامل أساسي في استدامة ونمو قطاع التأمين ويجعل نظرتنا إيجابية.

وعلى الرغم من زيادة الوعي بأهمية التأمين في قطاعي الأفراد والشركات يظل هناك مساحة للزيادة ما يعكس أثرها على القطاع بزيادة الأعداد وتوزيع المخاطر وانخفاض القسط على المستهلك. وهناك دائماً مبادرات من البنك المركزي تصب في هذا الاتجاه.

**الاندماجات والاستحواذات هدفها خلق كيانات كبيرة**

■ هل يمكن اعتبار عمليات الدمج التي تمت في المملكة ناجحة ومفيدة للقطاع؟ وهل ما زال هناك فائض كبير في عدد شركات التأمين العاملة في المملكة؟

الاندماجات والاستحواذات هدفها الأساس خلق كيانات كبيرة ذات ملاءة عالية قادرة على المنافسة في جميع المجالات وتقديم خدماتها للمستهلك على أكمل وجه والقدرة على الاستثمار في تطوير بنيتها التحتية والبشرية وتحقيق ذلك يكون بإيجاد التكامل المطلوب فيما بين تلك الشركات وتكون متوافقة مع متغيرات سوق التأمين ومتطلبات المؤمن لهم والتعامل مع المخاطر الجديدة.

**التأمين أحد الركائز الأساسية في القطاع المالي**

■ أين ترون صناعة التأمين في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟



النخبة  
ELITE

Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.



مصداقيتنا هي مصدر ثقتكم

## زياد الربيش

(الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية-المملكة العربية السعودية):



## قرارات القيمين على القطاع ستجعل من سوق التأمين السعودي الأكثر جذباً للاستثمارات

أنهت شركة التأمين العربية سنواتها الـ ٧٥ متوجّهة بخبرات عالية على الصعيدين المحلي والإقليمي، فهي تقدم الحلول المخصصة للعملاء وتركز على تلبية احتياجاتهم المتطورة، كما أنها وضعت أهدافها في تقديم تغطية شاملة ومعالجة صحيحة وسريعة للمطالبات وتطوير المنتجات والتحديثات التقنية. على هامش ندوة التأمين السعودي السادسة قابلنا زياد الربيش الرئيس التنفيذي للشركة فأوضح أن رؤية المملكة ٢٠٣٠ تشكل دعماً للقطاع المالي وقد ساهمت الحكومة من خلال هذه الرؤية في تحقيق نقلة نوعية على كافة المستويات. في سياق آخر أعرب زياد الربيش عن وجهة نظره في ما يتعلق بعمليات الدمج قال: «يجب أن تكون قائمة على أساس القيمة المضافة»، وعن مستقبل صناعة التأمين في المملكة توقع أن تكون الأكثر جذباً بين الأسواق الأخرى. وأخيراً أشار الربيش، الذي له إسهامات حقيقية في منصبه إلى الخطط الاستراتيجية التي تنتهجها الشركة لتحقيق مزيد من النجاح والتألق.

### ■ ■ ■ التأمين العربية من أقدم الشركات ورأسمالها البشري وامتلاكها للمقومات الأساسية

#### ■ ■ ■ حافظ على مكانتها وعززها موقعها في السوق

إلى لدي نظرة مختلفة بما يتعلق بعملية الاندماج بين طرفين والتي يجب أن تكون قائمة على القيمة المضافة وليس بغرض تقليص عدد شركات التأمين.

#### ■ ■ ■ تشهد صناعة التأمين إمكانات هائلة

■ كيف تقوّمون مستقبل صناعة التأمين بدعم من رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– أعتقد أن سوق المملكة من الأكبر على مستوى الشرق الأوسط ومن المتوقع أن تشهد صناعة التأمين إمكانات هائلة في المستقبل خصوصاً مع تطوير التشريعات الرقابية والتطلع لإنشاء هيئة تشريعية مستقلة لتنظيم عمل الشركات. كما أن مضي المملكة بقوة لتطبيق خطوات جديدة وخلق المزيد من الفرص من شأنها أن تجعل سوق التأمين في المملكة من أكثر الأسواق جذباً للاستثمارات بين الأسواق الأخرى.

#### ■ ■ ■ خطط استراتيجية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة التأمين العربية؟

– تعد التأمين العربية من أقدم الشركات العاملة في المملكة، تأسست منذ العام ١٩٥٥ وتمتلك الكوادر الفنية ورأس المال البشري القادر على النهوض بالشركة وضمان الاستثمارية بالإضافة إلى امتلاكها المقومات الأساسية للحفاظ على مكانتها وتعزيز موقعها في السوق. ويضاف إلى ذلك، هناك العديد من الخطط الاستراتيجية سواء على صعيد إطلاق منتجات جديدة أو على صعيد الاندماجات وتطوير رأس المال بهدف استكمال مسيرة النجاح التي تميزت بها شركة التأمين العربية منذ تأسيسها. ■



■ يواجه العالم العربي تحديات كبرى بما فيها تدني أسعار العملة، ارتفاع معدلات التضخم، الحرب الروسية الأوكرانية كيف تواجهون هذه التحديات؟

– متانة الاقتصاد السعودي يجعل المملكة من أقل الدول تضرراً من ارتفاع معدلات التضخم والآثار السلبية الناجمة عن الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا.

ولكن مما لا شك فيه التدايعات موجودة ولكنها غير مؤثرة على الاقتصاد الوطني، انطلاقاً من الدعم الحكومي المتمثل برؤية ٢٠٣٠ للقطاع المالي الذي حقق نقلة نوعية لقطاع التأمين والدليل النتائج التي حققتها شركات التأمين خلال العام الحالي مقارنة بالعام الماضي. بالإضافة إلى أن عملية توسيع نطاق الاستثمارات الخارجية ووجود عدد كبير من معيدي التأمين، فضلاً عن إطلاق منتجات تأمينية جديدة ومنها إلزامية كان آخرها التأمين على عقود العمالة المنزلية تشكل دعماً قوياً للاقتصاد الوطني وقطاع التأمين بصورة خاصة.

#### ■ ■ ■ عملية الاندماج يجب أن تكون قائمة

#### ■ ■ ■ على القيمة المضافة

■ برأيكم، هل سوق التأمين في المملكة لا يزال متخماً بالشركات رغم عمليات الدمج التي حصلت مؤخراً؟

– لا يزال العدد القائم حالياً أكبر من حاجة السوق ما دفع الجهات الرقابية والتشريعية للتوجه نحو تخفيض عدد شركات التأمين لخلق كيانات قوية برؤوس أموال ضخمة، ولكن بالنسبة



# Re|invent Your business. Your industry.

Staying ahead of the curve is difficult in any industry. With advanced data, technology, and know-how, you can be successful in creating the risk solutions of the future. We're here to do that with you.

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 



شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين  
Jadara Alalamia Brokerage Co

خبراتنا  
50 عاماً  
في  
مجال  
التأمين

## قيمتنا الخمسة

## Our Five Values

- |                 |   |             |
|-----------------|---|-------------|
| الكفاءة         | 1 | Competence  |
| النزاهة         | 2 | Integrity   |
| أخلاقيات المهنة | 3 | Ethics      |
| المصداقية       | 4 | Credibility |
| الثقة           | 5 | Confidence  |

+966118101657

[jabroker.com](http://jabroker.com) [jabrokerksa](https://www.facebook.com/jabrokerksa)

[sales.office@jabroker.com](mailto:sales.office@jabroker.com)

## Johnson Varughese (CEO Walaa): **THE MERGERS WILL PAY OFF**

Johnson Varughese, CEO of Walaa, attended the 6th Saudi Insurance Symposium along with other prominent people. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Mr. Varughese on the sidelines of the event and conduct an interview with him in which he talked about the impact of the challenges facing the Arab insurance markets nowadays and commented on the proposed new Authority for the insurance industry in Saudi Arabia. He further expressed his point of view regarding mergers and acquisitions and shed light on Walaa's recent merger with Sabb Takaful. Following is the Q & A.



• **No doubt that the Arab insurance markets are facing big challenges such as inflation, cyber security, climate change, etc... What is the impact of these challenges on the insurance industry?**

- Inflation is a global phenomenon and is causing serious difficulties for several countries. I will limit my comments to Saudi Arabia where we operate. Despite challenges all around, Saudi insurance sector is expected to better this year. Our challenges are mainly in motor and health sectors and those are being addressed in the right earnest. We too have the challenges on Cyber threats, inflation and the like but in relative terms, we are better off compared to many other markets in the region.

• **What is your comment about the remarks made by the Finance Minister in the opening speech?**

- His Excellencies, both SAMA Governor and the Minister of Finance made some important statements. The emphasis was on making the Saudi Insurance Sector stronger and vibrant. Setting up of a new Insurance Regulatory Authority is expected to give greater momentum to the ongoing initiatives and to align the Insurance Sector strategy with Vision 2030. I am optimistic about the bright future of KSA Insurance Sector than any other time.

**With stronger companies, the market will become more healthier**

• **What is your comment about mergers and acquisitions happening in KSA?**

- It has been emphasized time and again that the Insurance sector need larger and stronger companies. Now that we have 28 companies, some of these are with inadequate capital as well as scale, the best way to deal with the situation is merger. I am expecting the merger activities within the insurance sector to take momentum. Walaa was the



first company in the insurance sector to complete a merger. The we saw a few more mergers. Now that we are completing a second merger with Sabb Takaful, this gives a lot of confidence to other market players to look at merger as a viable, practical and sensible approach to grow both Capital as well as topline. Once the insurance companies become healthier and more profitable, this would bring in more investors to the market, both domestic and foreign.

• **What are the latest achievements of Walaa?**

- We launched a digital app called Yasmina, it is a home insurance app and you can buy an insurance policy in less than 90 seconds. We may add more products in this App, subject to regulatory approvals. Walaa is investing heavily in digitization and improving our capabilities. We are a growing company and with the SABB Takaful merger, will become a major player in the Protection and Savings segment. With two banking partners, we hope to reach out to a large customer base with a number of products. We are also growing in the health insurance segment and are on our way to become a large composite insurer in KSA.

• **Are you finding difficulties dealing with reinsurers in some line of business, especially cyber?**

- We don't find difficulties in dealing with reinsurers; however, we accept the fact that the rates have gone up significantly for Cyber risks as well as some other liability products like Directors and Officers liability lines. When it comes to Property risks, KSA is still

a better performing market despite one large loss this year. Since the introduction of certain mandatory guidelines by SAMA such as minimum deductible and Civil Defense Certificate (CDC), the overall performance has improved. With a number of new projects in the pipeline, KSA remain an interesting market for the reinsurers.

## المهندس محمد بصراوي (الرئيس التنفيذي لشركة UCA) و خالد الحمدان (نائب رئيس مجلس إدارة UCA)؛



من اليمين: المهندس محمد بصراوي وخالد الحمدان

### الإجراءات الاستباقية التي يتخذها البنك المركزي ساهمت في تحسين شركات التأمين والمصارف

اكتسبت شركة UCA خبرة كبيرة في توفير الاحتياجات التأمينية للشركات الكبرى ولمشاريع البنية التحتية الرئيسية في المملكة.

وفي مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع م. محمد بصراوي الرئيس التنفيذي للشركة وخالد الحمدان نائب رئيس مجلس إدارتها، أوضح أن الحكومة تدعم قطاع التأمين ليحقق مزيداً من النمو والتقدم وتعزيز القدرة التنافسية لدى شركات التأمين لإيجاد كيانات تأمينية كبيرة قادرة على المنافسة، أما في ما يتعلق بالتحديات العالمية فلها تأثيرات على الاقتصاد الوطني وأداء الشركات على حد سواء، ما جعل البنك المركزي يتخذ إجراءات استباقية لتحسين شركات التأمين ضد هذه المخاطر.

ومن ناحية عمليات الدمج أشار إلى أنها تشكل نقطة قوة لسوق التأمين فضلاً عن توفير كوادر بشرية متخصصة ما يدفعها لمصاف الأسواق العالمية، وعن آخر المستجدات أكد أن الشركة تواكب التحولات الرقمية كما تعمل حالياً على إطلاق أنظمة متطورة وتطبيقات إلكترونية تسهل إجراء العمليات من قبل العميل وتقديم له خدمات فائقة السرعة بما في ذلك خدمات ما بعد البيع.

توفير كوادر بشرية متخصصة ما يدفعها لمصاف الأسواق العالمية، وعن آخر المستجدات أكد أن الشركة تواكب التحولات الرقمية كما تعمل حالياً على إطلاق أنظمة متطورة وتطبيقات إلكترونية تسهل إجراء العمليات من قبل العميل وتقديم له خدمات فائقة السرعة بما في ذلك خدمات ما بعد البيع.

## ■ ■ ■ أطلقنا أنظمة متطورة وتطبيقات إلكترونية تسهل على العميل إجراء العمليات والحصول على خدمة مميزة ■ ■ ■

والتي ساهمت في تحسين شركات التأمين ضد المخاطر الخارجية وهذا الأمر ينطبق أيضاً على القطاع المصرفي المتين الذي يبقى دائماً بمنأى عن التحديات الخارجية وبذلك يعود الفضل إلى التشريعات القائمة وإدارة المخاطر الصحيحة المتبعة من البنك المركزي.

### قاعدة دعم قوية

■ ما هو تعليقكم على عمليات الدمج والاستحواذ التي تشهدها المملكة مؤخراً؟  
- تشكل هذه الاندماجات قاعدة دعم قوية لسوق التأمين كما تساهم في توحيد الخبرات بين الشركات المندمجة وزيادة رؤوس الأموال وخلق كيانات تمتلك موارد كافية، فضلاً عن توفير كوادر بشرية أكثر تخصصاً. ويضاف إلى ذلك، تعطي هذه الاندماجات مساحة أكبر للشركات الأجنبية للدخول وتعزيز استثماراتها محلياً، وبالتالي لدى سوق التأمين في المملكة القدرة على إستيعاب المزيد من الاندماجات باعتباره حديث العهد مقارنة بالأسواق الأخرى وفي طور النمو والتقدم للوصول إلى مصاف الأسواق المتقدمة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على  
أوضاع UCA؟

- دخلت الشركة في مرحلة جديدة من التحول الرقمي حيث تتم عملية دفع المطالبات إلكترونياً، بالإضافة إلى إطلاق أنظمة متطورة وتطبيقات إلكترونية تسهل على العميل إجراء العمليات والحصول على خدمة مميزة كما نتطلع باستمرار للمزيد من التحول في المجال الرقمي. ■



خالد الحمدان، محمد بصراوي، LUKAS MULLER و BEAT STREBBEL

■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل التحولات الكبيرة التي تشهدها هذه الصناعة على صعيد إطلاق محفزات جديدة؟


- لا يزال القطاع في مراحل الأولى من التطور والتقدم حيث نشهد إصراراً كبيراً من الحكومة على دفعه لتحقيق المزيد من النمو وتعزيز قدرة شركات التأمين التنافسية ورفع مساهمتها في الناتج المحلي ما سينعكس إيجاباً على القطاع في إيجاد كيانات تأمينية كبيرة قادرة على المنافسة. وفي ما يتعلق بحديث وزير المالية خلال الندوة الذي كشف فيه عن إنشاء هيئة جديدة لقطاع التأمين في السعودية قريباً فهي خطوة مهمة من شأنها المساهمة في المزيد من التطور والتنظيم داخل السوق وهذا بطبيعة الحال ينعكس إيجاباً على أداء الشركات التي تلعب دوراً في القطاع المالي.

يعود الفضل إلى التشريعات القائمة وإدارة المخاطر الصحيحة المتبعة من البنك المركزي

■ يعاني الاقتصاد العالمي من تحديات كثيرة أبرزها التضخم، التغير المناخي والنحول التكنولوجي، برأيكم هل صناعة التأمين في المملكة بمنأى عن هذه التحديات؟

- باعتبارنا جزءاً من المنظومة العالمية ستتأثر المملكة بالتحديات والمتغيرات العالمية انطلاقاً من ارتباطنا بالأسواق الخارجية والتحولات التي تشهدها مؤخراً، إلا أن هذا التأثير يبقى ضمن حدود معينة لسبب أساسي مرتبط بالقرارات والإجراءات الاستباقية التي يتخذها البنك المركزي

# Your Success is Our Business

A photograph of a modern office hallway with large windows. In the foreground, a man in a dark suit and a woman in a black dress are walking away from the camera. In the background, a woman in a light blue suit and a man in a grey suit are standing and talking. The image is overlaid with a large yellow and blue geometric graphic.

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++

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)  
Regulated by DFSA

## مشعل إبراهيم الشايح

(الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد الخليج الأهلية للتأمين التعاوني (GULF UNION AL AHLIA COOPERATIVE INSURANCE):

### الحل يبقى في الاندماج لخلق كيانات ضخمة



تفتخر شركة اتحاد الخليج الأهلية للتأمين التعاوني GULF UNION AL AHLIA COOPERATIVE INSURANCE بمكانتها وسمعتها الحسنة في السوق السعودي فأثبتت تميزها ورفقي خدماتها التأمينية المقدمة لعملائها، كما ان فريق العمل الذي يتكون من محترفين على مستوى عالٍ من الخبرة والكفاءة يقوم بإعداد وتصميم البرامج التأمينية الخاصة بطبيعة أعمال العملاء. ومشعل إبراهيم الشايح الرئيس التنفيذي للشركة الذي تقلد في مسيرته عدة مناصب قيادية حاصل على بكالوريوس في الاقتصاد والعلوم الإدارية من جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، أوضح في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن قطاع التأمين شهد نمواً ملحوظاً، وأشار إلى ان الاندماج بين الشركات أصبح ضرورة لتشكيل كيانات ضخمة برأسمال كبير نظراً للمنافسة القائمة بين الشركات وأعدادها الكبيرة. من ناحية أخرى أوضح أن لتداعيات التضخم آثاراً عكسية وعن الشركة قال إنها حققت خطوات متقدمة على مستوى التحول الرقمي ما يجعلها رائدة في الخدمات الرقمية.

عكسية على صناعة التأمين، إلا أنه سيترتب عن ارتفاع أسعار الفائدة نتائج إيجابية على الشركات حيث سترتفع الاستثمارات بشكل كبير الأمر الذي سيقص من التداعيات السلبية لارتفاع معدلات التضخم على أعمال شركات التأمين.

#### الوصول إلى مصاف شركات التأمين الرائدة

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟

– حققت الشركة خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي الأمر الذي يمكننا من الوصول إلى مصاف شركات التأمين الرائدة في الخدمات الرقمية.

#### أعطينا حافزاً للدخول في عملية دمج جديدة

■ بعد نجاح عملية الاندماج بين اتحاد الخليج والأهلية للتأمين، ما هي الإنجازات التي حققتوها؟

– ساهمت عملية الاندماج في تقوية المركز المالي للشركة وجذب كوادر بشرية جديدة، بالإضافة إلى التنوع الثقافي بين الشركتين، ونحن الآن في طور الدخول في عملية اندماج أخرى مع شركة الصقر للتأمين حيث سنتمكن من الاستفادة من خبرات فريق عملها. ■



■ كيف تنظرون إلى مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يُظهر القطاع أداءً واعداً ومسيرة حافلة بالتقدم حيث يشهد القطاع عاماً بعد عام نمواً على مستوى حجم الأقساط المكتتبه، بالإضافة إلى إطلاق منتجات جديدة تواكب حاجة المجتمع وتستهدف شرائح متعددة ومختلفة. وهذا من شأنه رفع نسب النمو خلال المرحلة المقبلة.

#### الاندماجات ضرورة وليس خياراً

■ هل يحتاج سوق التأمين في المملكة مزيداً من عمليات الدمج؟

– باتت الاندماجات ضرورة وليس خياراً، في حين أن هذا النهج سيستمر والشركة التي تسعى للبقاء يتطلب منها اعتماد هذا التوجه. فالمشكلة الأساس التي يعاني منها القطاع تتمثل في المنافسة الشرسة والأعداد الكبيرة للشركات العاملة في السوق

والحل يبقى في الاندماج لخلق كيانات ضخمة.

■ يعاني الاقتصاد العربي تحديات كثيرة كالحرب الروسية الأوكرانية وارتفاع معدلات التضخم واستمرار التداعيات السلبية للجائحة، كيف تواجهون هذه المشاكل؟

– يشكل قطاع التأمين جزءاً من المنظومة الاقتصادية وبالتالي لارتفاع معدلات التضخم تداعيات


# EXPERIENCE A CARE LIKE NO OTHER

*The Prestigious Care Service from GlobeMed Saudi*

GlobeMed Saudi puts at the disposal of its clients' VIP insured members the Prestigious Care service to ensure ultimate customer satisfaction.

We remain proudly at your service!

 920020252

 [www.globemedSaudi.com](http://www.globemedSaudi.com)

DOWNLOAD GLOBEMED FIT NOW



غلوبميد  
**GlobeMed**  
السعودية



## خالد الشويعر (الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين - جي آي جي السعودية): نؤمن دور الجهات الرقابية والتشريعية للدور الذي تقوم به لتطوير قطاع التأمين وتعزيز موقعه بما يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠



خالد الشويعر الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين - جي آي جي السعودية في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» أشار للتحديات التي تواجه شركات التأمين والتي ستكون عامل دفع لها وستؤثر إيجاباً في حال تمكن القطاع من تملك البنية التحتية الأساسية بالإضافة للمهارات الفنية، لذا لا بد من استثمار الشركات في أمور عدة أبرزها رأس المال البشري من خلال برامج التدريب والتطوير ونقل المعرفة والاستثمار في مجال الرقمنة وابتكار منتجات جديدة تقدم حلولاً مناسبة تساهم في تلبية احتياجات العملاء وتتلاءم مع متطلباتهم مع التركيز على تحسين تجربة العميل.

من جهة أخرى أفاد إن سوق التأمين السعودي سوق جاذب وواعد حيث يسعى صناع القرار لتطوير القطاع وتعزيز موقعه تماشياً مع رؤية ٢٠٣٠، فالإعلان عن قرب إنشاء هيئة مستقلة في المملكة تشرف على قطاع التأمين وتنظيم أعماله هي خطوة إيجابية تعكس مدى اهتمام القيادة بقطاع التأمين من خلال تكامل الجهود الإشرافية والتشريعية وينتظر الجميع تبلورها بما يعزز من مكانة القطاع. ويضيف الشويعر أن استراتيجية الشركة في مواكبة التقدم والتحول الرقمي تتحقق من خلال تطوير الأنظمة التقنية الخاصة بالشركة وابتكار منتجات جديدة تقدم حلولاً مناسبة تساهم في تلبية احتياجات العملاء وتتلاءم مع متطلباتهم لبناء مستقبل زاهر يعتمد على التكنولوجيا في كافة القطاعات.

### ■ ■ ■ سنحرص على مواكبة آخر المستجدات التكنولوجية لإيماننا أن المستقبل يرتكز على الخدمات الرقمية ■ ■ ■

#### السوق السعودي من الأسواق الجاذبة للغاية

■ برأيكم، إلى أي مدى سوق التأمين في السعودية قادر على استيعاب واحتواء المزيد من الشركات؟

– السوق السعودي من الأسواق الجاذبة للغاية ويستوعب شركات كبيرة وعالمية خصوصاً من خلال السعي المستمر من الجهات المسؤولة إلى تطوير القطاع وتعزيز موقعه بما يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

#### خطوة إيجابية والجميع متفائل بها

■ ما تعليقكم على موضوع إنشاء هيئة مستقلة في المملكة بهدف الإشراف على قطاع التأمين وتنظيمه وتطويره؟

– بالتأكيد إنها خطوة إيجابية والجميع متفائل بها وينتظرها بشغف خصوصاً أنها ستساهم في دعم القطاع وتعزيز موقعه.

#### سنعمل على تطوير أنظمة البنية التحتية الخاصة بالشركة

■ ما هي الاستراتيجية التي سنتبناها كشركة gij السعودية خلال الفترة المقبلة؟

– سنحرص على مواكبة آخر المستجدات التكنولوجية، مع التركيز على عمليات التحول الرقمي من خلال تطوير أنظمة البنية التحتية الخاصة بالشركة لإيماننا أن المستقبل يرتكز على الخدمات الرقمية في جميع القطاعات. ■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... كيف بالإمكان التأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– في الحقيقة، هي تحديات تواجهها جميع الشركات بدون استثناء في ظل الوضع العالمي الراهن والجميع يسعى لتجاوز تلك العقبات بطرق مختلفة لذا ينبغي أن تتوفر لدى الإدارات المرنة اللازمة للتكيف مع المتغيرات التي تطرأ من وقت لآخر.

أما فيما يتعلق بمخاطر تغير المناخ فإننا شهدنا مؤخراً ارتفاع ملحوظ بتأثر المنطقة العربية نتيجة التحولات المناخية حيث بات الأمر يستوجب تصميم منتجات تأمينية تغطي المخاطر الناتجة عن الكوارث الطبيعية والزامية تأمين هذا النوع من الأخطار والمساهمة في تشجيع التحول للطاقة المتجددة ودعمها. وفي شأن تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية (IFRS 17) يرى الشويعر بأنها خطوة إيجابية تتيح للمهتمين المزيد من الإفصاح والشفافية بالرغم من التحديات المصاحبة لتنفيذ تطبيق هذا المعيار. ونوه بأهمية الاستثمار في مجال الرقمنة والتكنولوجيا لضمان الاستمرار والتقدم ومواجهة أي أزمات محتملة، خصوصاً أن التوجه السائد حالياً بات نحو رقمنة العمليات وابتكار منتجات وحلول تتلاءم معه وتلبي احتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة باستمرار وتسهل عملية البيع والشراء وخدمات ما بعد البيع بين الشركات والمستهلك.

## محمد المالكي (الرئيس التنفيذي لشركة TOTAL CARE SAUDI):

### تميز TOTAL CARE SAUDI بامتلاكها فريق عمل ضخم ومتخصص من الموظفين والأطباء

### ولديها القدرة على خدمة المؤمنين بتميز وتفوق



توتال كير السعودية هي شركة رائدة في إدارة الجهات الخارجية ومعتمدة من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) ومجلس التأمين الصحي التعاوني (CCHI).  
محمد المالكي الرئيس التنفيذي للشركة تحدث خلال حوارنا عن الانعكاسات السلبية لمشكلة التضخم فلها آثار سلبية من أهمها ارتفاع في أسعار التأمين الصحي، أما لناحية عمليات الاندماج قال، لها تداعيات إيجابية تصب في مصلحة الاقتصاد الوطني. وتطرق المالكي إلى الأداء المميز الذي حققته الشركة ما انعكس تألقاً ونجاحاً.

استمرار ارتفاع معدلات التضخم سيقابله زيادة في أسعار التأمينات الصحية.

#### للاندماج تداعيات إيجابية

■ ما هو تعليقكم على عمليات الاندماج التي يشهدها السوق وهل تؤيدونها؟

– تصب عمليات الاندماج والاستحواذ في مصلحة الاقتصاد الوطني في المقام الأول، وبالتأكيد لها تداعيات إيجابية على معظم الشركات. وبالتالي، ليس من المستبعد حصول عمليات دمج بين شركات الرعاية الصحية العاملة في المملكة.

#### حققنا أداءً متميزاً خلال موسم الحج

■ ما هي أبرز مميزات شركتكم؟

– نعد من الشركات الرائدة في السوق ونوفر إدارة متكاملة للمطالبات، فضلاً

#### الجهات والهيئات الرقابية والمالية

#### مهتمة بدعم صناعة التأمين

■ كيف تقومون مسيرة صناعة التأمين في المملكة؟

– هناك إهتمام واضح من مختلف الجهات والهيئات الرقابية والمالية بدعم صناعة التأمين وهذا نتج عنه تطور كبير في التأمين الصحي. ونحن كشركة رائدة في مجال الرعاية الصحية على مستوى المملكة نفخر بوجودنا ضمن فعاليات هذه الندوة، كما أن التركيز المستمر للارتقاء بصناعة التأمين الصحي في المملكة ستظهر نتائجه الإيجابية على المدى القريب.

■ في رأيكم، هل لارتفاع معدلات التضخم عالمياً انعكاسات سلبية على قطاع التأمين الصحي؟

– بالطبع هناك تأثير سلبي خاصة بعد زيادات تكاليف العلاج. وبالتالي،

عن امتلاكنا لفريق عمل ضخم ومتخصص من الموظفين والأطباء، وللشركة القدرة على خدمة شريحة كبيرة من المؤمنين بتميز وتفوق. وجدير ذكره، نحن من الشركات المساهمة في إدارة برنامج التأمين الشامل للحجاج والمعتمرين وقد حققنا أداءً متميزاً خلال موسم الحج وتم بذل مجهود كبير لتحقيق النجاح المطلوب. ■



لقطة تجمع رزق الخوري، نصر ومؤيد ود. احمد ابو عبيد ومحمد المالكي ومحمد المصري

## سوق التأمين السعودي إلى أين؟

..... بقلم روبرت جميل البهو (مستشار التأمين المخضرم ومؤسس الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة) .....

التأمينية القيادية وكان هناك صعوبات عديدة، فكيف يمكن تطبيق المعايير العالمية والتي تأتي من الخارج على شركات تأمين تعمل ضمن أجواء حضارية وثقافية مختلفة؟ وكيف يتم فرض نسب سعودة على قطاع التأمين قبل التأكد من تأهيل وتدريب الكادر السعودي للوظيفة المطلوبة؟ وكيف يتم الالتزام بقوانين البنك المركزي السعودي وإحداث التوازن المطلوب في التكاليف مقابل الإيرادات ومساعدة قطاع التأمين في التغلب على هذه الصعاب؟



لقد عاصرت التطورات في سوق التأمين السعودي منذ عام ١٩٦٦م، حيث بدأت العمل في شركة النسر للتأمين في بيروت وكنا في قسم التأمين البحري نؤمن على شحنات سيارات المرسيديس التابعة لشركة الجفالي والتي كانت تمر من مرفأ بيروت في طريقها إلى السعودية. وكان في المملكة عدة شركات وساطة تأمين أهمها المشاريع التجارية وناسكو والوكالات المتحدة وشركات تأمين أجنبية وممثلة بوكالات مهمة مثل وكالة

لقد ساعدت الدولة قطاع التأمين بفرض إلزامية التأمين الصحي والمركبات وكان ذلك دافعاً لانطلاق الشركات على المستويات المطلوبة.

إن تحليل نتائج شركات التأمين لا يُطمئن للمدى البعيد على الرغم من احتمالات التطور المرجوة في اقتصاديات المملكة ورؤية ٢٠٣٠، ومع ذلك يجب اتخاذ خطوات من قبل البنك المركزي السعودي في مراجعة أوضاع الشركات إن كانت شركات تأمين أو وسطاء تأمين واتخاذ القرارات اللازمة إذا كانت هذه الشركات أو بعضها بحاجة إلى تصفية أو اندماج حتى يتم إحداث شركات على مستوى عالٍ من الملاءة المنافسة. كما يجب وضع حد لاحتكار بعض الشركات لقطاع التأمين الصحي الذي يسير إلى مستوى لا تستطيع الشركات الأخرى المنافسة فيه وينعكس هذا الاحتكار على الأسعار والأقساط غير العادلة والتي يتحملها المواطن وتمنح المرافق الطبية بعداً غير سليم في تطبيق أسعار الاستشفاء والخدمات ويحصل ما يحصل من تجاوزات.

إن الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة والتي قمتُ بتأسيسها منذ عام ١٩٨٧م مع مجموعة مرموقة من السعوديين تعمل الآن كالسابق على مساعدة المؤسسات العامة والخاصة في ترشيد تكلفة التأمين ووضع الشروط المناسبة لتأمين الحماية اللازمة للأصول بكل حيادية ومهنية كاملة وهي الآن تعتبر رائدة في مجال تقديم خدمات استشارات التأمين في المملكة. ■

كانو لشركة نوريش وكانت غالبيتها تعمل بكوادر أجنبية لديهم كفاءات جيدة في الاكتتاب وإتمام إجراءات إعادة التأمين وكانت المنافسة بين الشركات تعود إلى السمعة الطيبة والخدمات الجيدة، وقد استمرت الأمور حتى عام ١٩٨٦م عندما بدأ البحث الجدي في المملكة لتشريع التأمين حتى يتم وضع الأنظمة الملائمة لمراقبة التأمين وتحفيز الاستثمار في هذا المجال. وكان هناك جدل بين النظام التكافلي والنظام التعاوني وقد فاز منطق التأمين التعاوني وهنا تم تأسيس الشركة التعاونية للتأمين وكان مديرها السيد / موسى الربيعان وكان تطوير القوانين اللازمة بالتأمين يعتمد على هذه التجربة الفريدة والتي نجحت نجاحاً كبيراً وتم احتكار المشاريع الحكومية من قبلها وكانت الشركة السبابة في التأمين الصحي قبل مباشرة الآخرين.

وفي عام ٢٠٠٥م صدر الأمر السامي الملكي بتنظيم صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وتم وضع المعايير واللائحة التنفيذية بذلك من ناحية رأس المال والمؤهلات وغيره وتهافتت الشركات الأجنبية والمستثمرون للحصول على التراخيص اللازمة وتم ترخيص أكثر من مئة وسيط والعديد من الوكلاء وانتهت التراخيص إلى حوالي ٣٠ شركة تأمين في المملكة. ومنذ عام ٢٠٠٧م إلى اليوم هناك جهود كبير قد تم بذله من قبل البنك المركزي السعودي في تنظيم الصناعة على الأسس العالمية وكذلك سعودة الوظائف

# Clarity from Complexity™

With diverse perspectives,  
a flexible structure, and  
collaborative ways of working,  
we bring clarity to complex risk.



Insurance | Reinsurance | Capital Partners

[aspen.co](https://www.aspen.co)



## عبد الرحمن العبره

نائب الرئيس التنفيذي والرئيس التنفيذي للعمليات في شركة الدرع العربي للتأمين عضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية لتأمين الحماية والادخار لقطاع التأمين السعودي؛



## الفرص الواعدة والنمو الاقتصادي يحتاجان إلى شركات تأمين مليئة لاستيعاب المخاطر وهذا ما تقوم به الحكومة

على هامش ندوة التأمين السعودي السادسة أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» مقابلة مع عبد الرحمن صالح العبره نائب الرئيس التنفيذي والرئيس التنفيذي للعمليات في شركة الدرع العربي للتأمين عضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية لتأمين الحماية والادخار لقطاع التأمين السعودي الذي أشار إلى أن تأمين الحماية والادخار (تأمين الحياة) حقق ارتفاعاً كبيراً في حجم الأقساط، ذكراً أن المرحلة المقبلة ستؤدي إلى نقلة نوعية لصناعة التأمين في المملكة، وتعليقاً على إنشاء هيئة تأمين جديدة رحب العبره بالفكرة مشيراً إلى التأثير الإيجابي التي ستحققه، لافتاً في حديثه أن القطاع مرن والفرص الواعدة آتية منبياً على دور الحكومة في مضاعفة الاستثمارات واعتماد نظام الخصخصة، كما ذكر أن السوق شهد عمليات دمج سيكون لها أثرها الإيجابي ما سيرفع من قدرة الشركات ذات الملاءة المالية العالية على أن تحمل الأخطار الكبيرة.

### ■ ■ ■ مقبلون على مرحلة إيجابية ونقلة نوعية لصناعة التأمين في المملكة العربية السعودية ■ ■ ■

#### مضاعفة الاستثمارات واعتماد الخصخصة

■ كيف تقومون الآثار السلبية للتحديات العالمية على قطاع التأمين السعودي؟

– يتميز القطاع بمرونة عالية تجعله يمتلك القدرة على التكيف مع المتغيرات والأحداث العالمية. في حين أن الفرص الواعدة في السوق والنمو الاقتصادي يحتاجان إلى شركات تأمين مليئة لاستيعاب المخاطر وهذا ما تقوم به الحكومة من مضاعفة الاستثمارات واعتماد الخصخصة بهدف نقل المخاطر الموجودة حالياً لدى القطاع الحكومي إلى القطاع الخاص، الأمر الذي يحتاج إلى جهوزية كبيرة للتعامل مع الفرص الواعدة الموجودة داخل السوق.

#### السوق يحتاج للمزيد من الاندماجات لتقليص عدد اللاعبين وخلق كيانات أكبر

■ برأيكم، هل يحتاج السوق لمزيد من عمليات الدمج والاستحواذ؟

– شهد السوق اتمام عدد من عمليات الدمج، إضافة إلى اندماجات أخرى تم الاعلان عنها وقد تتم في المرحلة القادمة، وستكون

إيجابية للقطاع كونها ستساعد على بناء كيانات أكبر ذات ملاءة مالية أقوى وتعزيز قدرة الشركات على تحمل مخاطر أعلى انطلاقاً من حجم الأخطار الكبير في السوق والذي يحتاج إلى استثمارات أكبر في الكوادر البشرية والتكنولوجيات

الحديثة. ■



من اليسار: صقر نادر شاه، عبد الرحمن العبره

■ ما أبرز ما جاء في محاضرتكم خلال ندوة التأمين السعودي السادسة؟

– تحدثت خلال الندوة عن مراحل النمو التي مرّ بها تأمين الحماية والادخار (تأمين الحياة) خلال الاعوام الماضية وتحديداً خلال العامين الماضيين حيث ارتفع حجم الأقساط من مليار ومئة مليون ريال في عام ٢٠١٩ إلى مليار وسبعمائة مليون ريال في ٢٠٢١، وهذا يعد أعلى رقم يحققه تأمين الحماية والادخار (تأمين الحياة) منذ نشأة قطاع التأمين وتنظيمه في المملكة، كما تمّ التطرق أيضاً إلى دعم برنامج تطوير القطاع المالي تحديداً في الدفع باتجاه زيادة الادخار وتطوير قناة التأمين البنكي الذي سيكون له أثراً إيجابياً في المستقبل. وبالتالي، من الواضح هناك التزام وجدية من جانب الحكومة لدعم هذا القطاع والاستثمار فيه بصورة أكبر خلال المرحلة المقبلة ومن المتوقع أننا مقبلون على مرحلة إيجابية ونقلة نوعية لصناعة التأمين في المملكة العربية السعودية.

#### خطوة مهمة جداً

■ ما هو تعليقكم على إنشاء هيئة تأمين جديدة للقطاع؟

– تعد خطوة مهمة جداً خلال هذه المرحلة، وبالتالي كما جاء في كلمة معالي وزير المالية محمد الجديعان أن هيئة سوق المال كانت تجربة ناجحة جداً ولدت من رحم البنك المركزي، والآن نحن مقبلون على تجربة جديدة مماثلة ستحمل معها المزيد من التغيرات الجوهرية للقطاع.



*We take care of the details*

الوسطاء السعوديون  
**SAUDI BROKERS**

وسطاء تأمين وإعادة تأمين  
Insurance & Reinsurance Brokers



[www.saudibrokers.com.sa](http://www.saudibrokers.com.sa)

**Head Office – Al Khobar**

PO Box 1583, Al Khobar 31952

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920006353

Fax: +966 13 8823098

E-mail: [info.khobar@saudibrokers.com.sa](mailto:info.khobar@saudibrokers.com.sa)

**Central Region - Riyadh**

PO Box 20390, Riyadh 11455

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 11 2330473

Fax: +966 11 2331874

E-mail: [info.riyadh@saudibrokers.com.sa](mailto:info.riyadh@saudibrokers.com.sa)

**Western Region – Jeddah**

PO Box 4890, Jeddah 21412

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920009279

Fax: +966 12 6647528

E-mail: [info.jeddah@saudibrokers.com.sa](mailto:info.jeddah@saudibrokers.com.sa)

## سطام الشلهوب

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة AON - المملكة العربية السعودية):

### دعم القطاع في المستقبل يشير إلى مرحلة واعدة



من اليمين: سامر الفايز و سطم الشلهوب

شركة AON هي شركة رائدة في خدمات إدارة المخاطر ووساطة التأمين وإعادة التأمين، كما أنها تقدم الأفكار والمشورة التي تساعد الشركات على حماية مؤسساتها وتنميتها.

وضمن مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع سطم الشلهوب نائب الرئيس التنفيذي للشركة في المملكة العربية السعودية أشار إلى أن القطاع المالي يحظى باهتمام كبير من قبل الحكومة ما ساهم في تحقيق نمو ونجاحات مميزة في قطاع التأمين، الأمر الذي يبشر بمستقبل زاهر، أما في ما خص عمليات الدمج والاستحواذ لشركات التأمين فأكد الشلهوب أنه مع هذه العمليات إيجابية وضرورية لنمو الشركات ولتحقيق الربحية ولخلق كيانات ذات قوة ائتمانية كبيرة وقدرة على تحمل المخاطر وتقلب الأسواق ومما لاشك فيه زيادة موقعها التنافسي. ومن ناحية أخرى تطرق إلى الانعكاسات السلبية للأزمات المتلاحقة في العالم وتأثيرها على صناعة التأمين وربحية الشركات المرتبطة في الصناعة.

تأكيد الحكومة وحرصها على دعم القطاع المالي وتطويره بما في ذلك التأمين، لافتاً إلى الفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة في القطاع

#### تؤيد عمليات الدمج

■ هل تؤيدون عمليات الدمج والاستحواذ في سوق التأمين؟

– تؤيد حصول عمليات الدمج والاستحواذ نظراً لوجود عدد كبير من الشركات وفي الوقت نفسه يعزز نسب النمو في القطاع والربحية ولزيادة موقعها التنافسي. أما على مستوى نشاط وساطة التأمين أتوقع الشيء نفسه في المستقبل القريب.

■ كيف تساهم رؤية المملكة ٢٠٣٠ في دعم صناعة التأمين؟

– تساهم رؤية ٢٠٣٠ في تحقيق المزيد من التقدم للقطاع من خلال برنامج تطوير القطاع المالي، الذي سيدعم تنمية الاقتصاد الوطني عموماً. ■

تأكيد الحكومة وحرصها على دعم القطاع المالي وتطويره بما في ذلك التأمين، لافتاً إلى الفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة في القطاع

■ كيف تقومون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟



– يحظى القطاع المالي باهتمام كبير من الحكومة الأمر الذي ساهم في تحقيقه نمو ونجاحات مميزة في قطاع التأمين. كما أنه خلال فعاليات هذا الملتقى أكد كل من معالي وزير المالية ومعالي محافظ البنك المركزي على

دعم القطاع في المستقبل الأمر الذي يشير إلى مرحلة واعدة.



We watch over you ...



9 2 0 0 0 1 0 4 3  
[www.alsagr.com](http://www.alsagr.com)

At Al Sagr, we don't leave anything to chance. Our wide range of innovative and intelligent insurance products are propelled by our passion for our customers. We aim to give you that added value of security for all that lies ahead.



## أحمد بن فهد الرقيبة

(المدير العام لشركة النخبة لوساطة التأمين ELITE - السعودية):

### السؤال الكبير الذي يواجه الآن شركات التأمين هو: كيف يمكنها تكييف استراتيجيات حديثة لاستيعاب طريقة جديدة للعمل

أثبتت شركة النخبة لوساطة التأمين ELITE أنها أهل للالتزام بحماية عملائها من الأخطار اليومية التي قد تواجههم، إذ تُعتبر واحدة من الشركات الرائدة في مجال وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية، كما أنها تقدم لعملائها خطط تأمين موثوقة ومتوافقة مع احتياجاتهم بدءاً من الفرد وصولاً إلى العائلة، وبدءاً من الشركة الصغيرة وصولاً إلى الشركة الكبيرة.

وبناءً على ما تقدم، حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أحمد بن فهد الرقيبة المدير العام للشركة، الذي أشار إلى أبرز التحديات التي تواجه شركات التأمين وضرورة وضع استراتيجية عمل تحدد الأولويات ومنها الاستثمار، تطوير المنتجات لترضي العملاء، واستراتيجيات التسعير للقطاعات، ما يزيد إيرادات شركات التأمين بالإضافة إلى إعادة توظيف الكفاءات ذات المهارات المتقدمة في التطور والتكنولوجيا. وعن أوضاع السوق لفت الرقيبة إلى الأداء الجيد على مستوى السوق السعودي، مع إشارته إلى أن شركتين فقط تسيطران على أكثر من ٥٠٪ من أقساط التأمين. ماذا جاء أيضاً في حوارنا مع السيد أحمد الرقيبة؟

إلى حوالي ٢٨ شركة تأمين عاملة في القطاع بعدما وصلت إلى ٤٠ شركة بداية تنظيم القطاع، وأعتقد لا زال هناك حاجة إلى المزيد من عمليات الدمج.

■ أين ترون صناعة التأمين في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– مما لا شك فيه أن الرؤية ركزت على تطوير القطاع المالي ومن ضمنها قطاع التأمين حيث تعد أحد مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ وتهدف إلى تعزيز وتمكين التخطيط المالي وتهدف إلى رفع نسبة مساهمة قطاع التأمين إلى ٤٪ من خلال رفع إجمالي أقساط التأمين المكتسبة بالنسبة إلى الناتج المحلي غير النفطي بحلول عام ٢٠٢٥.

#### الهجمات الإلكترونية في تزايد

■ بدأت معظم شركات إعادة العالمة والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– في البداية يجب تعريف الأمن السيبراني من حيث أنه يهدف إلى حماية الشبكات وأنظمة تقنية المعلومات وأنظمة التقنيات التشغيلية، ومكوناتها من عتاد وبرمجيات، وما تقدمه من خدمات، وما تحويه من بيانات، من أي اختراق، أو تعطيل، أو تعديل، أو دخول، أو استخدام، أو استغلال غير مشروع، ويشمل مفهوم الأمن السيبراني أمن المعلومات، والأمن الإلكتروني، والأمن الرقمي ونحو ذلك. وحيث أن الهجمات الإلكترونية في تزايد أصبح من الضروري وجود تغطية تأمينية تقلل من الخسائر في حال حدوث الاختراقات.

وقد بدأ فعلياً طرح منتجات تأمين الأخطار السيبرانية والتأمين الإلكتروني وقد بلغت قيمة سوق التأمين على الأمن السيبراني ٩,٢٩ مليار دولار أميركي في عام ٢٠٢١، ومن المتوقع أن تصل إلى ٢٨,٢٥ مليار دولار أميركي بحلول عام ٢٠٢٧.

ومثل أي منتج تأميني جديد، تعتمد الشروط والأحكام والاستثناءات والتسعير على التوقعات والدراسات الاكتوارية. ولكن بعد الإطلاق وبناءً على الأداء المالي للمنتج، يتم إجراء التعديلات على أسس دورية لضمان ربحيته. هذا هو بالضبط ما حدث مع التأمين الإلكتروني. تم إطلاقه بسعر منخفض مقارنة بالتغطيات والمخاطر وبناءً على الأداء سيتم إضافة التعديلات اللازمة على المنتج. ■



■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... كيف بالإمكان التأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– هذا صحيح فالسؤال الكبير الذي يواجه الآن شركات التأمين هو: كيف يمكنها تكييف استراتيجيات حديثة لاستيعاب طريقة جديدة للعمل، حيث حان الوقت لذلك، وتحديد أولويات الاستثمارات، وإعادة التفكير في شرائح العملاء لاستهداف وتطوير المنتجات والخدمات واستراتيجيات التسعير للقطاعات ذات الأولوية، ما يساعد على زيادة إيرادات شركات التأمين. وما ذكرته من تحديات تتطلب سعي شركات التأمين إلى وضع استراتيجيات مرنة، وإعادة توظيف الكفاءات ذات المهارة العالية، وخاصة من يتمتعون بمهارات متقدمة في التكنولوجيا، وتحليل البيانات والإكتواريين.

#### السوق جيد من حيث نمو أقساط التأمين

■ هل أنتم مرتاحون إلى مسيرة قطاع التأمين في المملكة وما المطلوب بعد لتحديثه وتطويره؟

– نعم، حتى الآن أداء السوق جيد من حيث نمو أقساط التأمين، ولكن للانتقال إلى المستوى التالي يتطلب ما يلي:

الحصول على شهادات تخصصية مثل CII و ACII في المملكة كذلك تخريج كوادر مؤهلة في التأمين من الجامعات والمعاهد المتخصصة. الاعتماد الإضافي على التكنولوجيا. تطوير منتجات البيع بالتجزئة عبر الإنترنت مثل السيارات والحوادث الطبية والحوادث الشخصية وأخطاء المهن الطبية.

#### إنشاء كيانات أكبر من خلال عمليات الدمج مفيداً للصناعة

■ هل يمكن اعتبار عمليات الدمج التي تمت في المملكة ناجحة ومفيدة للقطاع؟ وهل ما زال هناك فائض كبير في عدد شركات التأمين العاملة في المملكة؟

– دائماً ما يكون إنشاء كيانات أكبر من خلال عمليات الدمج مفيداً للصناعة فلا يزال عدد شركات التأمين في المملكة العربية السعودية مرتفعاً حيث تسيطر شركتان على أكثر من ٥٠٪ من أقساط التأمين رغم انخفاض عدد شركات التأمين



## العمر كلو

بكامبرلند، اهتمينا فيك من الأول كإنسان

واهتمينا بالعائلة تتعيش بأمان



خدينا نعمل حسنة

Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor  
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon  
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666

Hamra : Clemenceau Street, Weaver Center Bloc A, 8th Floor  
TeleFax: 961.1.366596 / 7 / 8

Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor  
Tel: 961.9.831979 / 830978

Email : [info@cumberland.com.lb](mailto:info@cumberland.com.lb) [www.cumberland.com.lb](http://www.cumberland.com.lb)



[info@cumberland.com.lb](mailto:info@cumberland.com.lb)  
[www.cumberland.com.lb](http://www.cumberland.com.lb)  
[cumberland\\_insurance](https://www.facebook.com/cumberland_insurance)  
Cumberland Insurance & Reinsurance S.A.L.

## صقر نادر شاه (الرئيس التنفيذي لشركة الجزيرة تكافل)؛

### التأمين في المملكة من القطاعات الضخمة وحجم أقساطه ٤٣ مليار ريال سنوياً



تعد شركة الجزيرة تكافل من الشركات الرائدة في قطاع التأمين على مستوى المملكة، وتسعى باستمرار لتقديم أفضل الخدمات بما يتناسب مع قيمها ومبادئها.

ويؤكد الرئيس التنفيذي للشركة صقر نادر شاه الذي يمتلك خبرة طويلة تمتد إلى ٢٥ عاماً في مجال الخدمات المصرفية للأفراد حيث تبوأ خلالها مناصب رفيعة في العديد من البنوك، وهو حاصل على بكالوريوس العلوم في العدالة الجنائية من جامعة باثون كوكمان في الولايات المتحدة في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية»، تحقيق قطاع التأمين في المملكة معدلات نمو جيدة بما يتوافق مع أهداف رؤية ٢٠٣٠، لافتاً أنه سوق واعد ويمتلك إمكانات ضخمة تجعله بمنأى عن الأحداث الراهنة.

وأشار السيد صقر نادر شاه أن التوسع في الاندماجات يشكل الحل الأمثل خلال المرحلة المقبلة كونه يعزز الملاءة المالية للشركات المندمجة ويقوّض قدرتها على مواجهة التحديات. مشدداً على أن الجزيرة تكافل تعمل وفق منهجية واضحة وبخطى ثابتة لتطبيق الاستراتيجية الموضوعية، وتعد من الشركات القليلة على مستوى المملكة التي تقوم بتوزيع الأرباح بشكل دائم على المساهمين.

### ■ ■ ■ نعد من الشركات القليلة على مستوى المملكة التي تقوم بتوزيع أرباح بشكل دائم ■ ■ ■

#### الاندماجات هي الحل الأمثل

■ ما هو تعليقكم على عمليات الاندماج التي يشهدها السوق وهل تؤيدونها؟  
- نحن ندعم بقوة هذه الاندماجات بناء على تجربتنا الناجحة، في حين أنه مع ارتفاع الملاءة المالية لدى الشركات المندمجة تصبح قدرتها أكبر على الاكتتاب ومواجهة التحديات. وبالتالي، نجد أن الاندماجات الحل الأمثل خلال المرحلة المقبلة، وهناك حاجة كبيرة للاستمرار بهذا التوجه وحصول المزيد من الاندماجات والاستحوادات على المدى القريب.

#### تقوم الجزيرة تكافل بتوزيع الأرباح بشكل دائم

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الجزيرة تكافل؟  
- نحن نعمل وفق منهجية واضحة متفق عليها من قبل الإدارة، ونسير بخطى ثابتة لتطبيق الاستراتيجية الموضوعية. كما نعد من الشركات القليلة على مستوى المملكة التي تقوم بتوزيع أرباح بشكل دائم، ففي العام ٢٠١٨ تم توزيع ٥٪ على المساهمين وفي العام ٢٠٢١ بلغت النسبة ١٦٪ ونحن مستمرين بهذا النهج كوننا نعمل من أجل تحقيق ثلاثة محاور رئيسية تحقق لنا الاستراتيجية المستقبلية: المساهمين، العملاء والموظفين. ■

■ **البيان** كيف تقومون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية، وما المطلوب من إجراءات لتحسين هذا السوق؟

- يعد التأمين في المملكة من القطاعات الضخمة على مستوى الدولة حيث بلغ حجم الأقساط المكتتبه ما يقارب ٤٣ مليار ريال فضلاً عن تحقيق معدلات نمو بصورة مستمرة بما يتوافق مع أهداف «رؤية ٢٠٣٠».

بالوصول إلى معدلات نمو تبلغ ٤,٣٪

من إجمالي الناتج المحلي غير النفطي.

وبالتالي، من المتوقع أن يصل حجم

الأقساط المكتتبه عام ٢٠٣٠ إلى

حدود ١٠٤ مليار ريال، وهذا يؤكد أنه

سوق واعد وسيحقق قفزات نوعية في

المستقبل.

#### صناعة التأمين تتأثر بنسب الخسائر

■ هل صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية بمنأى عن التحديات التي يواجهها العالم من تضخم وتقلب أسعار العملات وغيرها؟

- يتأثر سوق التأمين بنسب الخسائر المكبّدة كونها تشكل

العبء الأكبر من كلفة التأمين، في حين أن التكاليف الأخرى لا

تتعدى حدود ٢٠٪ لذلك أثرها لن يكون قوياً، وبالتالي لن يكون

لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية قوية على صناعة

التأمين في المملكة.



**Cooperative Insurance Consultancy** Co. Ltd.

VISION

**43**  
years  
of achievement

PRECISION

**www.cicme.com**

e.mail: info@cicme.com

EXPERTISE

## فواز الحجري

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين التعاوني (MALATH):



## تسير شركة ملاذ بخطى ثابتة ضمن استراتيجية واضحة المعالم وتركز على التنوع في المنتجات التأمينية

شركة ملاذ للتأمين التعاوني أحد أهم الشركات التي تعمل في السوق السعودي وتقدم منتجاتها وخدماتها باحترافية وإتقان ملتبية متطلبات السوق واحتياجاته التأمينية. على هامش ندوة التأمين السعودي السادسة قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» في حوار خاص، سعادة الأستاذ فواز الحجري العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة فباشر حديثه بالكلام عن الندوة التي تعتبر الملتقى الأكبر للشركات العاملة في قطاع التأمين في السعودية. كما لفت إلى دور القطاع في تحسين المستوى الاقتصادي والإضاءة على التطورات في رسم مستقبل التأمين.

أما في ما يخص عمليات الاندماج والاستحواذ ذكر فواز الحجري ما تطرق إليه معالي الدكتور فهد بن عبدالله المبارك محافظ البنك المركزي السعودي وهي المبادرات التي تستهدف تشكيل كيانات تأمينية قوية تسهم في تعزيز القيمة السوقية للقطاع وخلق فرص مستقبلية، ومن ناحية أخرى أوضح الحجري أن شركة ملاذ مستمرة في اتباع استراتيجية التنوع في المنتجات التأمينية وتمكين الأئمة في جميع القطاعات، وتطرق في حديثه إلى النتائج المالية للشركة.

■ ■ ■ يقوم التأمين على عملية إدارة المخاطر وبالتالي أي خطر مستجد سيعزز الفرص

لإبتكار منتجات جديدة تخدم وتحمي المستفيدين النهائيين ■ ■ ■

– تطرق معالي الدكتور فهد بن عبدالله المبارك، محافظ البنك المركزي السعودي، إلى بعض المبادرات والتي تستهدف بناء كيانات قوية ذات ملاءة مالية جيدة وقد يتحقق ذلك من خلال الدخول في عمليات اندماج واستحواذ. لذا، فهذه العمليات تعد من ضمن الأمور التي تسعى بعض المبادرات لها كخطوة لتعزيز المكانة المالية للشركات خصوصاً أن الفرص المستقبلية تتطلب توافر شركات قوية ذات ملاءة عالية.

بالتأكيد أن عمليات الدمج هذه ستضفي على القطاع ميزة تنافسية عالية من دورها أن تعزز دور صناعة التأمين في الإقتصاد السعودي. أما بالنسبة لشركات التأمين العاملة في المملكة، أعتقد انه مازال هناك فرص لعمليات الاندماج وهذا بدوره سيقبل من عدد الشركات العاملة في القطاع.

### نغطي جميع أنواع التأمين بشكل مباشر إلى العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ملاذ؟

– تتبع شركة ملاذ خطى ثابتة ضمن استراتيجية واضحة المعالم حيث نركز على التنوع في المنتجات التأمينية والتقنية التأمينية وتعزيز تمكين الأئمة في جميع قطاعات التأمين. وتعد ملاذ من الشركات القليلة التي تغطي جميع أنواع التأمين بشكل مباشر إلى العملاء دون تدخل أي وسيط أو جهة. وهذه المسألة ساعدتنا بشكل كبير في استقطاب شرائح متعددة، والحمد لله نتأجنا جيدة.

في الحقيقة اننا نسعى في ملاذ للتأمين دائماً الى تقديم حلول تأمينية مبتكرة ومتطورة نسعى من خلالها الى مسابقة التطور العالمي الذي نشهده اليوم، وفي ملاذ اليوم طرحنا أحد منتجاتنا التأمينية المبتكرة الخاصة بقطاع الأفراد بتقديم حل تأميني من لتأمين المركبات تتناسب مع احتياجات المؤمن وهذا المنتج يتيح للمؤمن إضافة وثيقة تأمينية جديدة لوثيقة تأمين المركبة ضد الغير سارية الصلاحية تغطي هذه الوثيقة تأمينياً مركبة المؤمن فقط دون الأطراف الأخرى بغض النظر عن الفترة المتبقية في وثيقة تأمين ضد الغير أو مصدر هذه الوثيقة. بالإضافة الى ذلك لا زلنا نسعى لمواكبة احتياجات عملائنا بتقديم حلول تتناسب مع طبيعة أعمالهم ونشاطاتهم، ومن ذلك تم طرح أحد أهم المنتجات التأمينية الخاصة بالفعاليات والمناسبات لتجنب الجهات المنظمة أي تبعات مالية تطرأ من بداية التجهيز والتحضير للفعالية الى تاريخ انتهائها. ■

### البيان ■ كيف تقومون ندوة التأمين السعودي السادسة؟

– لا شك أن الندوة التي تعقد تحت شعار «نمو وتطور» تعد استمراراً للنجاحات التي حققتها خلال النسخ الخمس السابقة، حيث ضمت أكثر من ألف مختص ومهتم بقطاع التأمين ونخبة من الإداريين والتنفيذيين على المستويين المحلي والعالمي. وتعد ندوة التأمين السعودي الملتقى الأكبر للشركات العاملة في قطاع التأمين السعودي وواحد من أكبر مؤتمرات التأمين في منطقة الشرق الأوسط التي تقوم على تنظيمها وإدارتها لجنة التأمين السعودي تحت مظلة البنك المركزي السعودي، بهدف الإضاءة على الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في الإقتصاد الوطني واستعراض التطورات التي يشهدها القطاع وتقديم الحلول لأبرز التحديات له. وناقشت أجندة الندوة العديد من القضايا الحيوية في قطاع التأمين مثل النمو الاقتصادي وتطورات صناعة التأمين والتقنية التأمينية وقيمتها المضافة وتطور سوق إعادة التأمين السعودي ومستقبل التأمين الصحي، كما ناقشت الندوة قضايا تتعلق بدور شركات الخدمات المساندة في قطاع التأمين وقضايا تأمينية متصلة بالمجتمع مثل الدور الذي يلعبه تأمين الحماية والادخار في مستقبل الإقتصاد السعودي. بالإضافة إلى ذلك، تم التطرق إلى فكرة اعتماد جهة منظمة واحدة يكون هدفها الرئيسي تطوير قطاع التأمين والمساهمة في الإقتصاد المحلي على حدٍ سواء فضلاً عن المبادرات التي ستنبثق عنها والإفادة المحققة من خلالها.

### الأخطار تخلق الفرص

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء. كيف تقرأون انعكاس هذه التحديات على قطاع التأمين في السوق السعودي؟

– يقوم التأمين على عملية إدارة المخاطر وبالتالي أي خطر سيخلق فرصاً لإيجاد منتجات جديدة تخدم وتحمي المستفيدين النهائيين، الأمر الذي بدوره سيعود بالفائدة على الإقتصاد ككل من ناحية الحد من جميع أنواع المخاطر.

### الفرص المستقبلية تتطلب توافر شركات قوية ذات ملاءة عالية

■ ما تعليقكم على عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدتها السوق السعودي خلال الفترة الأخيرة؟



## Dr. Goetz Kuras (CEO Medgulf): Medgulf is on a massive transformation

Al Bayan Magazine met Dr. Goetz Kuras, CEO of Medgulf, on the sidelines of the 6th Saudi Insurance Symposium and conducted the following interview.

### • How do you evaluate the insurance sector overall in Saudi Arabia?

- When it comes to establishing an independent regulator for the insurance industry, then I think it is the right step for many reasons. It will re-emphasize the need to professionalize not only in the industry but also in all its institutions including the regulator. Moreover, it will recognize that insurance is fundamentally different from banking. The banking balance sheet is very different from the insurance balance sheet and in most nations eventually a regulator for financial services will evolve into two; one is for the banking sector and the other one is for insurance and pension sector. It will be particularly important if the Kingdom is to unlock the life-savings segment, which is a play that creates long-term money for the nation for investment in infrastructure and establishes reserves that are resilient in financial crisis scenarios than banks since insurance premiums are not affected from the kind of deposit withdrawals which a bank may suffer from. It is a very good development overall and I would like to encourage the nation to create an independent representation for the industry as well, because the current "CEO round table" which is reporting to the regulator is not a strong enough institution to provide an independent perspective on policy development and implementation. It is something that most of the senior people in the insurance industry would support. And it is not a risk for regulator to have a strong representative for the industry but quite on the contrary it is a required partner to really make big steps forward in industry development.

### • Nowadays, the whole world is facing challenges among which are inflation, cyber security, climate change, etc... What are the impacts of these challenges on the insurance industry?

- We have to realize that we are in a time that most likely historians will look back on as a massive shift in geopolitical structure. In the medium-term, the

Gulf is benefiting from this repositioning of tectonic plates which inadvertently lifted the regional economies up. The demand for energy is high and there is fresh money flowing into the region which keeps growing and is becoming even more prosperous. Compared to most western nations, particularly Saudi Arabia, has a strategy objective ten years and more out. When you look into Europe, there is hardly any such perspective. This alone makes the Kingdom an interesting place to be invested in.

### • How do you evaluate the results of Medgulf during this year?

- Medgulf is on a massive transformation, it was underinvested for the last five years and it is a beautiful house with wonderful staff. But this house is in need of very fundamental renovation. Metaphorically speaking, we need to implement new plumbing, new electricity, new rooms ...; in short, we are rebuilding all of this and we are doing it at a fast pace. And we have created and will continue to create new capabilities that are getting into the market. I am confident that next year Medgulf will show much improved financial results.

### • What is your comment about mergers and acquisitions happening in KSA?

- I don't see much value in merging weak assets, because at the end you will still have a weak asset that is subscale with no strong culture in either one to lead the merger. I believe that in a process where the regulator increases minimum capital requirement, we should see smaller companies leaving the market by run-off and their assets migrating to the stronger companies. However, there are arguments for mergers between larger players with complementary capabilities which could reap synergies by combining forces and create additional shareholder value.

## المهندس محمد بن عبدالله العبد اللطيف (المدير العام لشركة داييموند لوساطة التأمين): أمن بحكمة

صرح المهندس محمد بن عبدالله العبد اللطيف المدير العام لشركة داييموند لوساطة التأمين «البيان الاقتصادية» على هامش الندوة إن قطاع التأمين هو الداعم الأساسي للاقتصاد الوطني السعودي وإقامة الندوة هي خطوة نحو تقدم باهر بانتظار مزيد من المبادرات التي تساهم في ارتفاع صناعة التأمين، فمن جهة مواجهة التحديات والتي من أبرزها التضخم والتغير المناخي بالإضافة إلى الأمن السيبراني ما يؤدي إلى ارتفاع في الأسعار، لذا قامت المملكة بتطبيق حزمة من الإجراءات منها أتمتة العمليات. ولفت العبد اللطيف أخيراً إلى حرص الشركة على التألق في ظل تقديم أفضل الخدمات ما أكسبها سمعة حسنة بين الشركات المماثلة في السوق.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة داييموند لوساطة التأمين؟

- حققت شركة داييموند هذا العام معدلات نمو أعلى من تلك المحققة خلال العام ٢٠٢١. كما أننا في صدد إطلاق منصة إلكترونية للشركة.

■ كيف تقرؤون الآثار الإيجابية لعمليات الاندماج التي يشهدها السوق مؤخراً؟

- شهد السوق خلال الفترة الماضية العديد من عمليات الاندماج التي تعود بعوائد إيجابية وتعزز الإستقرار وتساهم في تقوية المركز المالي لشركات التأمين، بالإضافة إلى أن عمليات الدمج التي تحققت في الفترة الماضية كانت بين شركات تقدم كل منها منتجات مختلفة الأمر الذي أدى إلى طرح حزمة متنوعة من المنتجات للعملاء.

■ ما الذي يميز DIAMOND INSURANCE BROKER عن الشركات المماثلة؟

- في ظل المنافسة القوية نحرص على التميز من خلال خدمات ما بعد البيع وتوفير قيمة مضافة للعميل، الأمر الذي ساهم في اكتساب الشركة سمعة حسنة وتوسيع قاعدة عملائنا. ■



من اليمين: محمد العبد اللطيف وبدر الشايح

■ كيف تقومون بفعاليات ندوة التأمين السعودي السادسة

- تعتبر هذه الندوة من أكبر الملتقيات للشركات العاملة في قطاع التأمين، وتميزت النسخة الحالية بحسن التنظيم تحت رعاية معالي الدكتور فهد بن عبدالله المبارك محافظ البنك المركزي بهدف الإضاءة على الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني. وبالتالي، شكل موضوع إنشاء هيئة تأمين جديدة دافعاً لصناعة التأمين في المملكة أمليين المضي قدماً في تحقيق المزيد من التطور وإطلاق المزيد من المبادرات المساهمة في ارتفاع هذه الصناعة.

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة أبرزها التضخم وتغير المناخ والأمن السيبراني، كيف يمكن التعامل مع هذه التحديات؟

- لهذه التحديات انعكاسات سلبية على سوق التأمين كونها ستؤدي إلى ارتفاعات كبيرة في الأسعار، ولكن لدى المملكة القدرة على التصدي لهذه المسائل بعد التجربة الناجحة خلال جائحة «كورونا» من خلال حزمة من الإجراءات التي انعكست على قطاع التأمين والتي كان أبرزها أتمتة العمليات وتطور برامج الأمن السيبراني ومن هنا نتوقع تأثيراً محدوداً على السوق.

## عادل زمزمي

(المدير العام لشركة الجدارة العالمية (JA BROKER):



### الاستثمارات والمشروعات التي تطلقها المملكة ستساهم في وصول صناعة التأمين إلى مراحل متقدمة

المرحوم سامي العلي الضامن الذي أحبه زملاءه لتمتعته بأخلاق رفيعة وخبرات مميزة اختار اسم الجدارة للشركة التي اسسها لاعتمادها على خبرات استثنائية لتزويد العملاء بنوع مميز من الاستشارات التأمينية وتقديم الخدمات بتفوق واحترافية عالية. عادل زمزمي المدير العام للشركة والذي تدرب على أيدي سامي العلي أوضح لنا في حوار على هامش ندوة التأمين السعودي السادسة أن قطاع التأمين في المملكة سيشهد نقلة نوعية بفضل الاستثمارات الضخمة التي تقوم بها المملكة. وبالتالي، هناك توقع بمستقبل زاهر لسوق التأمين. وعن عمليات الدمج يوضح أن هذا خيار مطروح يساهم في زيادة قدرة الشركات على المنافسة في السوق. ويلفت إلى إطلاق خطة للتسويق إلكترونياً، وأخيراً يذكر عادل زمزمي أن الشركة قدمت جهوداً جبارة في سبيل التعمق أكثر بصناعة التأمين وتزويد العملاء بأفضل الخدمات لافتاً أن الشركة حققت نتائج جيدة من ناحية النمو هذا العام وبخاصة فرع التأمين الطبي.

– في الحقيقة هذا الخيار مطروح، بحيث من الأفضل حصول عمليات دمج ما بين عدد من شركات الوساطة بهدف الوصول إلى كيان ضخم لديه القدرة على منافسة الشركات الأجنبية التي ستدخل السوق.

#### إطلاق خطة للتسويق الإلكتروني

■ أين أنتم من التسويق الإلكتروني؟

– نحن بصدد العمل على إطلاق خطة في هذا المجال والانخراط بصورة أكبر في عملية التسويق الإلكتروني.

#### سجلت شركة الجدارة العالمية نمواً كبيراً هذا العام

■ كيف تقوّمون نتائج JA BROKER للعام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة نمواً كبيراً هذا العام، مع التركيز على فرع التأمين الطبي للحصول على حصة وازنة، بالإضافة إلى بذل جهود للتعمق أكثر بصناعة التأمين لتزويد عملائنا بأفضل الخدمات بحرفية عالية. ■

■ كيف تقوّمون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– سيشهد قطاع التأمين في المملكة نقلة نوعية تزامناً مع الاستثمارات الضخمة للنهوض بالقطاع السياحي والمشروعات المتنوعة التي تطلقها المملكة في مجالات متعددة منها القطاع التكنولوجي والخدمات المالية الرقمية وغيرها من الاستثمارات التي تساهم في وصول صناعة التأمين إلى مراحل متقدمة، ونحن بدورنا نتوقع مستقبلاً مبهرًا لسوق التأمين المحلي.

#### حكمة الحكومة

■ تعاني صناعة التأمين من تحديات كثيرة أبرزها تداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع معدلات التضخم، كيف ستنتمكون من احتواء هذه المعوقات؟

– على المستوى المحلي، لم يكن لهذه التحديات آثار مباشرة نظراً للتعليمات والتوجيهات التي أصدرتها الحكومة وطريقة تعاطيها مع كل هذه الأزمات بحكمة وتبني سياسات إستباقية جعلتنا بمنأى عنها. ■ برأيكم هل تحتاج شركات الوساطة في المملكة للدخول في عمليات دمج في ما بينها؟

# ACE | Gallagher

A NEW ERA



MANAGE YOUR TECHNOLOGY EXPOSURES  
WITH OUR BESPOKE CYBER INSURANCE.

A NEW ERA WHERE TWO LEADERS  
JOIN FORCES TO UNFOLD NEW BEGINNINGS.

## دينو جمعة

(الرئيس التنفيذي لشركة يقين المتحدة (YAQEEN):

**تعد YAQEEN بين أفضل ٢٠ شركة وساطة  
على مستوى المملكة**



على هامش الندوة  
قابلت مجلة  
«البيان الاقتصادية»  
دينو جمعة الرئيس  
التنفيذي لشركة يقين  
المنحدة لوساطة التأمين  
فأشار إلى أن الشركة  
استهدفت خطوط تأمين  
معينة وهذا ما يميزها  
عن غيرها من الشركات،  
ولفت إلى أن أبرز  
التحديات التي تواجه  
الشركة وتمثل في  
الوصول إلى الأهداف

وتحقيق النمو بالإضافة إلى جذب الكوادر البشرية المتخصصة وتدريبها،  
وتجدر الإشارة إلى أن شركة يقين هي من أفضل شركات الوساطة على  
مستوى المملكة وهي تقدم كل ما تستطيع للمحافظة على المرتبة التي  
حققتها في السوق السعودي.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة يقين المتحدة؟

■ **البيان** – تأسست الشركة عام ٢٠٢٢ بعد أن تم الاستحواذ عليها  
من قبل «مجموعة السويلم» السعودية التي تعمل على الاستثمار  
بالشركة وتوسيع أعمالها بناءً على التقدم والنمو الذي يشهده  
سوق المملكة.

### نتفرد بما نقدمه لعملائنا

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم في السوق؟

– تتميز الشركة باستهدافها لخطوط تأمين معينة ومتخصصة  
الأمر الذي يجعلنا نتفرد بما نقدمه لعملائنا.

### تحديات عديدة تواجهنا

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تتمثل أبرز التحديات في كيفية الوصول إلى الأهداف الموضوعية  
وتحقيق النمو المطلوب بحسب الاستراتيجية، بالإضافة إلى تطبيق  
موضوع السعودة وجذب الكوادر البشرية المتخصصة والعمل على  
تدريبها بما يتلائم مع متطلبات السوق.

### بين أفضل ٢٠ شركة وساطة في المملكة

■ ما هي أهداف شركة يقين المتحدة المستقبلية؟

– نحن حالياً نعد بين أفضل ٢٠ شركة وساطة على مستوى المملكة  
العربية السعودية وسنبذل ما بوسعنا للمحافظة على مستويات  
متقدمة من النجاح والتألق. ■

## خالد البلو (SAICO):

**يحظى القطاع باهتمام كبير من جانب الدولة  
المتمثلة بولي العهد محمد بن سلمان  
والمبادرات الفريدة التي يعمل على إطلاقها**



تتمثل رؤية شركة  
العربية السعودية للتأمين  
التعاوني SAICO في أن  
تكون الشركة الأكثر ثقة  
للعلماء في المنطقة  
ومساهماً رئيسياً في  
التنمية الاجتماعية  
والاقتصادية للمملكة،  
بالإضافة إلى توفير  
مجموعة متنوعة من  
منتجات التأمين لحملة  
الوثائق والحفاظ على  
مصالح الشركاء من خلال  
التميز في العلاقات، ومن  
أبرز قيمها تطبيق معايير

أخلاقية عالية مع التميز في الأعمال والتركيز على العملاء. ولمزيد من المعلومات  
حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» خالد البلو نائب الرئيس الأول في قسم المبيعات  
في الشركة فأكد على الاهتمام الكبير الذي توليه الحكومة لهذا القطاع والقيام  
بمبادرات حديثة لدعم صناعة التأمين في المستقبل، كما أثنى على عمليات الدمج  
لما لها من فائدة على الشركات، أما في ما يخص معدلات التضخم ونداعيات الأزمات  
فلا بد أن تؤثر على الصناعة التأمينية ولكن بشكل محدود، وفي سياق آخر ركز على  
القدرة الاستيعابية للتأمين ضد الأخطار السيبرانية لما له من أهمية منعاً لتعثر  
الشركات وتعرض البيانات لعمليات القرصنة.

■ كيف تقومون مسيرة صناعة التأمين في المملكة؟

■ **البيان** – اجتاز قطاع التأمين مرحلة طويلة من التطوير والنجاحات عبر  
السنوات وخصوصاً بعد إطلاق التشريعات والهيئات الرقابية مثل «ساما» ومجلس  
الضمان الصحي. بالإضافة إلى ذلك، يحظى القطاع باهتمام كبير من جانب الدولة  
المتمثلة بولي العهد محمد بن سلمان والمبادرات الفريدة من نوعها التي يعمل على  
إطلاقها لدعم هذه الصناعة المقبلية على مرحلة من الازدهار.

■ في رأيكم هل يحتاج السوق للمزيد من عمليات الدمج؟

– يحتاج السوق للمزيد من عمليات الدمج للوصول إلى كيان مستقل ذي ملاءة  
مالية قوية.

### سيبقى التأثير محدوداً نسبياً

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة تتمثل في ارتفاع معدلات التضخم  
والحرب الروسية – الأوكرانية وتدني أسعار صرف العملات، ما تأثير ذلك على  
صناعة التأمين؟

– لا تزال المملكة في منأى عن التداعيات السلبية لارتفاع معدلات التضخم،  
ولكن بطبيعة الحال ستتأثر على المدى البعيد، ولكن سيبقى التأثير محدوداً نسبياً  
بسبب وضع المملكة الاقتصادي القوي.

### قطاعاً واعداً والطلب جيد نسبياً

■ كيف تصفون حجم الطلب على التأمينات السيبرانية؟

– هناك قدرات استيعابية كبيرة للتأمين السيبراني باعتباره قطاعاً واعداً والطلب  
جيد نسبياً مع ارتفاع مستويات الوعي لدى الشركات نحو أهمية التأمين على هذا  
الخطر منعاً للتعثر وتعرض البيانات لعملية قرصنة. ■

## محمد بن عبدالله القاضي

(الرئيس التنفيذي للمجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG)؛

### تشهد المرحلة الحالية عملية تصحيح متكاملة للأسعار والأمور الفنية وتطوير أداء الشركات

محمد بن عبدالله القاضي عيّن مؤخراً رئيساً تنفيذياً للمجموعة المتحدة للتأمين التعاوني، وله باع طويل في مجال التأمين لما يزيد عن خمسة وعشرين عاماً كما أنه حاصل على درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة الملك سعود بالإضافة إلى عدة شهادات مهنية في مجال التأمين والتسويق. وقد قابلنا السيد القاضي على هامش المنتدى حيث اعتبر أن سوق التأمين السعودي يشهد مؤخراً تطوراً ملحوظاً على المستوى التقني لمواكبة التقدم بما يتناسب ورؤية ٢٠٣٠، وبفضل توجيهات البنك المركزي السعودي تمكن القطاع من التصحيح والتطوير. وفي سياق آخر لفت القاضي إلى تبني الشركة التقنيات الرقمية وأتمتة العمليات بهدف النهوض بهذه الصناعة بشكل أفضل يواكب ثورة التطور التكنولوجي التي تشهدها البلاد، موضحاً أخيراً أن هذه السنة كانت بمثابة مرحلة انتقالية باتجاه الذكاء الصناعي والخدمات الرقمية التي تساهم بنسبة كبيرة في تحقيق نتائج ممتازة.



الذكاء الصناعي والتقنيات الرقمية وأتمتة جميع العمليات بهدف تسريع وتسهيل الإجراءات وخدمة العملاء بأفضل الوسائل المتاحة.

#### سنة تصحيحية

■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠٢١؟

– العام الحالي هو بمثابة سنة تصحيحية لكل من الشركة والقطاع، حيث بدأنا مرحلة جديدة من التحول نحو الخدمات الإلكترونية من حيث مراقبة المبالغة في تقديرات التعويضات ومراجعتها والاعتراض بهدف الوصول للتعويض العادل، كما أن الخدمات الإلكترونية تساعد على التخلص والحد من عمليات الاحتيال، والارتقاء بمستوى الخدمات التأمينية وصولاً إلى تحقيق النتائج الايجابية. ■

تنظيم السوق، بحيث ما نشهده خلال المرحلة الحالية هو عملية تصحيح متكاملة للأسعار والترتيبات الفنية وتشجيع الدخول في عمليات اندماج وتكوين كيانات كبيرة ذات ملاءة مالية كبيرة بهدف تحسين القطاع وتطوير أداء الشركات ولكي تتماشى مع أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠، لذا فإن هذه المرحلة تتطلب جهوداً كبيرة من الشركات للنهوض وتطوير أعمالها والتحول نحو الخدمات الرقمية والإرتقاء لضمان البقاء والاستمرارية.

#### تبني التقنيات الرقمية وأتمتة جميع العمليات

■ تسلمتم إدارة المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني، ما هي أبرز الأهداف التي ستركز عليها استراتيجيتكم؟

– تتركز أبرز الأهداف الرئيسية في تبني

■ كيف تقومون قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل التطورات الأخيرة؟

– يعد من الأسواق الواعدة والأفضل ما بين الأسواق الأخرى في الوطن العربي. كما يشهد سوق التأمين مؤخراً تطوراً كبيراً على مستوى التقنيات الرقمية في ظل تهافت الشركات على التحول نحو الخدمات الرقمية والاستثمار بشكل أكبر في هذا المجال بهدف مواكبة التحولات العالمية وأهداف رؤية ٢٠٣٠.

وبفضل التعليمات والتوجيهات الصادرة عن البنك المركزي السعودي يمتلك القطاع برامج متطورة في مجال الأمن السيبراني والحوكمة بمستوى احترافي متطور ومعايير عالية المواصفات، فضلاً عن إعادة



من اليمين: عادل العيسى، فهد الحصني ومحمد قاضي



من اليمين: رياض الحزامي، عبدالملك الفليقة، محمد القاضي وطارق الغامدي

## حسام القناص (الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد - السعودية):

### نتبع استراتيجية تطوير وتحديث

### تتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠

تعتبر شركة الإتحاد من كبرى شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية، فهي تمتاز بالخبرة الطويلة جعلت منها شركة رائدة في توفير المنتجات التي تناسب احتياجات عملائها. وهي تقدم الحلول المتكاملة والمتطورة من خلال تشغيل شبكة واسعة من الفروع في جميع أنحاء المملكة.

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» حسام القناص الرئيس التنفيذي للشركة الذي أعرب عن وجهة نظره تجاه التحديات التي تواجه صناعة التأمين في العالم العربي إذ يجب تقبلها كواقع تتعامل معه الشركات وتستفيد منه لتحديد مدى قوتها وضعفها بهدف إقتناص الفرص، وأكد القناص على أهمية الاستمرار بالعمل والجهد بنفس الوتيرة مشيراً إلى أن قطاع التأمين السعودي أصبح أكثر تطوراً في المنطقة. كما تطرق إلى عملية الدمج بين الشركات ومدى الإفادة منها في تطوير وتقديم الشركات الصغيرة التي ما زالت في طور الإكتمال، وعن رؤية المملكة ٢٠٣٠ قال إن صناعة التأمين أساسية لدعم تحقيقها. وفي سياق آخر تحدث القناص عن بعض التغيرات التي طرأت على مستوى الإدارات في الشركة وفق متطلبات المرحلة المقبلة، واتباع خطط جديدة لرفع المبيعات واستهداف شرائح جديدة من العملاء بهدف رفع الحصة السوقية للشركة في بعض المناطق مستقبلاً.



التقت مجلة «البيان الاقتصادية» حسام القناص الرئيس التنفيذي للشركة الذي أعرب عن وجهة نظره تجاه التحديات التي تواجه صناعة التأمين في العالم العربي إذ يجب تقبلها كواقع تتعامل معه الشركات وتستفيد منه لتحديد مدى قوتها وضعفها بهدف إقتناص الفرص، وأكد القناص على أهمية الاستمرار بالعمل والجهد بنفس الوتيرة مشيراً إلى أن قطاع التأمين السعودي أصبح أكثر تطوراً في المنطقة. كما تطرق إلى عملية الدمج بين الشركات ومدى الإفادة منها في تطوير وتقديم الشركات الصغيرة التي ما زالت في طور الإكتمال، وعن رؤية المملكة ٢٠٣٠ قال إن صناعة التأمين أساسية لدعم تحقيقها. وفي سياق آخر تحدث القناص عن بعض التغيرات التي طرأت على مستوى الإدارات في الشركة وفق متطلبات المرحلة المقبلة، واتباع خطط جديدة لرفع المبيعات واستهداف شرائح جديدة من العملاء بهدف رفع الحصة السوقية للشركة في بعض المناطق مستقبلاً.

الشركات وأصحاب الأعمال للتغطية التأمينية على الأخطار السيبرانية لا يخفف العبء أو ينقل الخطر فقط، بل من شأنه توعية الشركات وأصحاب الأعمال لطرق الحماية المطلوبة من خلال التحليل والفهم والالتزام بشروط وأحكام واستثناءات وثيقة تأمين الأخطار السيبرانية.

#### رحلة البحث عن الأحداث

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– يحمل التغير المستمر والتطور التكنولوجي العديد من الفرص والتحديات، والاستفادة منه لا تتم عن طريق تبني الأحداث (فقط)، بل إن الاستمرار في البحث عن الأحداث وتقييم أثره على العمليات وملاءمته مع توقعات العملاء هو الأهم. تتبع الشركة استراتيجية تطوير وتحديث مستمرة وتنبع هذه الاستراتيجية من نظرنا المستقبلية التي تؤمن بتحول الجزء الأكبر من القطاع نحو التعاملات التجارية الإلكترونية تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

#### استراتيجية توسعية حذرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– نتابع بشكل مستمر وعميق تطورات السوق بشكل يومي، وما زالت الشركة تتبع الاستراتيجية التوسعية الحذرة. قمنا مؤخراً بالعديد من التغيرات على مستوى الإدارات بما نتفق أنه يتواءم مع متطلبات المرحلة المقبلة وما زلنا نعمل على تنفيذ العديد من الخطط التي من شأنها رفع المبيعات واستهداف شرائح جديدة من العملاء ضمن فروع تأمين بعضها ما هو جديد وبعضها ما هو موجود ولكن غير مستغل بالشكل المطلوب، إضافة لاستهداف رفع الحصة السوقية في بعض المناطق الجغرافية التي تم اختيارها بعناية. ■

#### عملية الدمج مفيدة وضرورية

■ هل يمكن اعتبار عمليات الدمج التي تمت في المملكة ناجحة ومفيدة للقطاع؟ وهل ما زال هناك فائض كبير في عدد شركات التأمين العاملة في المملكة؟

– لا شك أن عمليات الاندماج الأخيرة مفيدة للقطاع بالمجمل وليس هذا حكماً على نجاحها جميعاً بشكل قاطع وخصوصاً في ظل حداثة بعضها وعدم اكتمال البعض الآخر حتى اللحظة. أما بالنسبة لفائض عدد شركات التأمين في المملكة فلا أعتقد أنه بالإمكان الحكم على ذلك الآن بسبب استمرار مبادرات الجهات الرقابية لتحفيز نمو القطاع من خلال طرح منتجات جديدة ورفع نسبة الزامية منتجات تأمين أخرى من شأنها زيادة قيمة وعمق القطاع.

#### دعم تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠

■ أين ترون صناعة التأمين في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– صناعة التأمين أساسية لدعم تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ وليس فقط من خلال المساهمة المباشرة في رفع الناتج المحلي القومي، بل من خلال تحمل أو تخفيف أخطار القطاعات الأخرى التي يتماشى نموها مع استراتيجية هذه الرؤية، ولتحقيق ذلك فلا بد لصناعة التأمين في المملكة أن تكون على قدر المسؤولية والتطور اللازم.

#### الأخطار السيبرانية تُوَرِّق نمو الشركات

■ بدأت معظم شركات إعادة التأمين والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– أصبحت الأخطار السيبرانية أحد أهم الأخطار التي تُوَرِّق نمو الشركات والاقتصادات وذلك مع استمرار التحول الرقمي والاعتماد بشكل أكبر على التبادل التجاري الإلكتروني. ولله الحمد فإن قطاع التأمين في المملكة كان سباقاً لتوفير التغطية التأمينية على الأخطار السيبرانية وجدير بالذكر أن لجوء

تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... كيف يمكن التأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– نؤمن بأن التحديات هي البيئة الملائمة لتحفيز الابتكار والفكر الخلاق، وفي حين أن التحديات ليست جديدة إلا أنها في ازدياد من حيث درجة التعقيد، وبرأينا فإن ازدياد العولمة والرقمية وما يحمل ذلك من فوائد جمة واستفادة من تداخل اقتصادات الدول على مستوى العالم، إلا أنه يجعل الاقتصادات المحلية عرضة للتقلبات السياسية والاقتصادية على مستوى العالم – الكبرى منها على الأقل – وليس هناك ما هو أفضل من تقبل هذه التحديات كواقع لا يستوجب التعامل معه فقط، بل يستوجب الاستفادة منه أيضاً من خلال تحديد مواطن قوة الشركات وضعفها والعمل عليها بهدف إقتناص الفرص. المرحلة الحالية والقادمة تستوجب العمل بجهد لصناعة قيادات قادرة على فهم هذه التقلبات والتعامل معها بفكر منفتح ومتفائل ومن غير خوف.

#### قطاع التأمين السعودي هو الأكثر تطوراً في المنطقة

■ هل أنتم مرتاحون إلى مسيرة قطاع التأمين في المملكة وما المطلوب بعد لتحديثه وتطويره؟

– ما زال قطاع التأمين في المملكة في طور النمو وما انفكت الجهات الرقابية فيها عن العمل بجهد لتطويره ورفع كفاءته سواء ما يلمس بشكل مباشر مصالح المؤمن لهم أو مصالح المساهمين. من المهم أن يستمر القطاع بالعمل بنفس وتيرة الجهد المبذول من حيث التحدث بصوت مسموع وواضح ضمن القطاع أو مع الجهات الرقابية. مما لا شك فيه أن قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية أصبح الأكثر تطوراً في المنطقة ومما لا شك لدي فيه أيضاً أن التطور المنشود في المملكة لا سقف له.

## بدر خالد العنزي

(الرئيس التنفيذي لشركة سلامة SALAMA):



## اعددنا استراتيجية جديدة تمتد لخمس سنوات وترتكز على تحقيق النمو وتقوية الملاة الجديدة للشركة

نجحت شركة سلامة SALAMA في تلبية احتياجات عملائها من الأفراد والمؤسسات من خلال تقديم خدمات تأمينية تكافئية منافسة ومتنوعة. وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» صرح بدر العنزي الرئيس التنفيذي للشركة أن الحكومة السعودية تحضّر لإنشاء هيئة متخصصة للتأمين وهي خطوة إيجابية لشركات التأمين. وتطرّق أيضاً إلى نسب النمو التي حققها القطاع وهو يتوقع المزيد من النجاح عن طريق عمليات الاندماج بما يؤسس لمستقبل زاهر، أما من جانب التحديات التي تواجه القطاع فالمملكة حريصة على تقديم كل ما يمكن من أجل تخفيف تأثيراتها والحفاظ على الاستقرار في الاقتصاد الوطني ولا سيما تداعيات التضخم التي أدت إلى ارتفاع في الأسعار. أما للناحية الاستراتيجية الجديدة التي سنتهجها الشركة أضاف بدر العنزي أنها ستتركز في تحقيق نمو مستدام وزيادة ملاءة الشركة المالية، وتالياً لفت إلى الاستثمارات التي قامت بها الشركة متبعة تقنيات مبتكرة في تحقيق نتائج إيجابية مستقبلاً.

التضخم فهو يؤثر على حجم المطالبات وعملية التسعير، الأمر الذي سيؤدي في المستقبل إلى زيادة أسعار التأمين. أملين الانتهاء من الأزمة العالمية قبل الوصول إلى هذه المرحلة.

### مجلس إدارة جديد

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها بعد توليكم منصب الرئاسة التنفيذية لشركة سلامة؟

– تم الانتهاء منذ فترة من الاستراتيجية الجديدة الممتدة لخمس سنوات والتي تتركز على موضوع تحقيق المزيد من النمو وتقوية الملاة المالية للشركة، فضلاً عن تشكيل مجلس إدارة جديد يقود الشركة نحو مستقبل باهر.

### نتوقع نتائج إيجابية خلال العام الحالي

■ هل تمكنت من خلق بيئة تكنولوجية متطورة؟

– استثمرت الشركة خلال المرحلة الماضية بالتقنيات المبتكرة والتحول الرقمي حيث ستظهر نتائجها على المدى المنظور. ومن المتوقع تحقيق نتائج إيجابية خلال العام الحالي في ظل التعديلات القائمة. ■



من اليمين: بدر خالد العنزي وأحمد المطبق

■ كيف تقوّمون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل التحديات القائمة عالمياً؟

– يحظى قطاع التأمين في المملكة باهتمام مباشر من الحكومة والدليل التوجه لإنشاء هيئة متخصصة للتأمين ما يشكل خطوة داعمة للشركات العاملة في السوق.

بالإضافة إلى تحقيق القطاع مستويات نمو جيدة بلغت حدود 8,5٪ هذا العام ومن المتوقع الوصول إلى نسب أعلى خلال المرحلة المقبلة مدعومة بعمليات الاندماج وتقوية رؤوس الأموال، الأمر الذي يبشر بمستقبل واعد.

### لن يبقى التأثير محدود نسبياً بحكم الاستقرار الذي يشهده الاقتصاد الوطني

■ برأيكم، هل صناعة التأمين في المملكة بمنأى عن التحديات الخارجية المتمثلة في ارتفاع معدلات التضخم، التغير المناخي والاعتداءات الإلكترونية؟

– المملكة ليست بمنأى عن هذه التطورات والتحديات العالمية، لكن يبقى التأثير محدود نسبياً بحكم الاستقرار الذي يشهده الاقتصاد الوطني.

إنما في ما يتعلق بموضوع

محمد سعد زغلول (الرئيس التنفيذي لشركة AFRICA RE / DIFC)؛



## AFRICA RE من أكبر الشركات وضمن أفضل ٥٠ شركة بحسب تصنيف S&P و AM BEST

تتمتع AFRICA RE بخبرة فريدة في توفير الأمان لعملائها، مع رأسمال قوي وتصنيفات دولية من الدرجة الأولى.

ضمن حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع محمد سعد زغلول الرئيس التنفيذي للشركة في مركز دبي المالي العالمي، أكد أن السوق السعودي هو من أكبر الأسواق في المنطقة بفضل اقتصاد المملكة القوي والكوادر البشرية ذات الخبرة، ونوه محمد سعد بأداء الشركة المميز إذ إنها تعتبر الخيار الأول للعديد من الشركات وجدير بالذكر أنها صنفت ضمن أفضل ٥٠ شركة بحسب وكالتَي S&P و AM BEST، كما أنها حققت معدلات ربحية مرتفعة خلال سنة ٢٠٢١ ما يجعلها تثبت خطأها جيداً في جميع الأسواق التي تتعامل معها.

### ■ ■ ■ نسير بخطى ثابتة وقوية ■ ■ ■

#### مميزاًنا جديدة بالثقة

■ ماذا تقدم AFRICA RE من مميزات لجذب الشركات للتعامل معها؟

– تعد الشركة الأفريقية لإعادة التأمين واحدة من أكبر الشركات حول العالم وضمن أفضل ٥٠ شركة بحسب تصنيف وكالتَي S&P و AM BEST ولهذا فإن الشركة تقدم خدمات إعادة التأمين على ذو مستوى حرفي عالي مدعم بملاءة مالية وتصنيف ممتاز A rated Security بالإضافة إلى خبرة أكثر من ثلاثة عقود داخل منطقة الشرق الأوسط. تخدم الشركة قاعدة كبيرة جداً من العملاء من خلال تواجدها داخل مركز دبي المالي العالمي مما أدى إلى قرب أكثر من العملاء وتفاعل أكثر في الأداء مما أعطى الشركة دفعة إلى الأمام وعزز من موقعها وثقة العملاء بما توفره من خدمات في الاكتتاب وتسوية المطالبات.

#### معدلات ربحية مرتفعة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الأفريقية لإعادة التأمين؟

– حققت الأفريقية لإعادة التأمين معدلات ربحية مرتفعة خلال السنة المالية ٢٠٢١ كأول سنة لها داخل مركز دبي المالي العالمي وكذلك أرقام النصف الأول من العام ٢٠٢٢، تشير إلى معدلات ربحية غير مسبوقه وتسير الشركة بخطى ثابتة وقوية من ناحية تعيين وتطوير الكفاءات داخل مكاتبها بدبي. ■



■ كيف تتنظرون لمسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يُظهر السوق مسيرة من النجاح في ظل وجود اقتصاد قوي وكوادر بشرية ذات خبرة، فضلاً عن القيادة الرشيدة، حيث تعد المملكة من أكبر الأسواق بالنسبة إلى الأفريقية لإعادة التأمين وتنتظر إليه كسوق واعد. كذلك تقوم هيئة الرقابة السعودية SAMA بدور قوي وفعال مما يجعل سوق التأمين السعودي من الأسواق المميزة تنظيمياً ورقابياً حيث تنال ثقة جميع معيدي التأمين في العالم.

#### كل أزمة بمثابة فرصة

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة تتمثل في ارتفاع معدلات التضخم والحرب الروسية – الأوكرانية، إلى جانب انخفاض قيمة بعض العملات، كيف تتأقلمون مع الواقع الجديد؟

– دائماً ما تنتظر الشركة الأفريقية لإعادة التأمين على جميع الأزمات وربما الكوارث بشكل إيجابي حيث أن كل أزمة تمثل فرصة لكل من ينظر بإيجابية باحثاً على الفرص الجذابة. فبرغم الضغوط الاقتصادية وما يمر به العالم بحالة من عدم الإستقرار إلى أن ارتفاع أسعار البترول وانتقال الكثير من سكان أوروبا

للعيش في مناطق الشرق الأوسط الدافئة تجنباً للشتاء الأوروبي القارس قد ساهم بشكل كبير في النمو السريع لاقتصادات دول الخليج العربي من حيث ارتفاع مدخولات النفط التي تصب بشكل مباشر في عجلة الاستثمار والبنية التحتية وجميع المناحي الاقتصادية بدول الخليج العربي ناهيك عن النشاط والنمو السياحي الكبير الذي تشهده دول الشرق الأوسط الدافئة في فصل الشتاء الذي هو بالفعل على الأبواب..

# The catalyst for international trade and investment in the OIC region and beyond



**ICIEC**

THE ISLAMIC CORPORATION FOR  
THE INSURANCE OF INVESTMENT  
AND EXPORT CREDIT



[iciec-communication@isdb.org](mailto:iciec-communication@isdb.org)



[iciec.isdb.org](http://iciec.isdb.org)



**IsDB**



مجموعة البنك الإسلامي للتنمية  
Islamic Development Bank Group

عبدالله سلطان (الرئيس التنفيذي لشركة إتحاد لوساطة التأمين):

## المبادرة التي أطلقها محافظ البنك المركزي بتشكيل هيئة تأمينية هو خبر إيجابي



رّد عبدالله عادل سلطان  
الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد  
لوساطة التأمين ITTIHAD على  
أسئلة «البيان» بما يلي:

■ كيف تقوّمون  
فعاليات ندوة التأمين  
السعودي السادسة؟

– يأتي تنظيم ندوة التأمين  
السعودي السادسة هذا العام  
امتداداً وانسجاماً لمسيرة رؤية  
المملكة ٢٠٣٠ وما تبعها من  
إصلاحات اقتصادية وإجراءات

انعكست إيجاباً على قطاع التأمين، بحيث شارك في هذه الندوة مسؤولون  
من كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين المحلية والإقليمية والدولية  
لمناقشة الدور الذي يقوم به قطاع التأمين في دفع مسيرة التنمية  
الاقتصادية، خصوصاً بعد تعافي المملكة من آثار جائحة «كوفيد-١٩». وتم  
تسليط الضوء على التجارب والتحديات والفرص، إضافة إلى بروز التقنية  
في تطوير صناعة التأمين كعنصر لمستقبل هذا القطاع، بما في ذلك رقمنة  
الخدمات والمنتجات التأمينية ومحاولة جذب جيل الألفية لمنتجات التأمين  
التي تناسب احتياجاتهم. ولا شك أن المبادرة التي أطلقها معالي الدكتور فهد  
بن عبدالله المبارك، محافظ البنك المركزي السعودي، المتعلقة بتشكيل  
هيئة تأمينية تعد خبراً إيجابياً يعطي دفعة قوية للقطاع نحو التطور والتقدم.  
من هنا، توجد فرص واعدة لنمو قطاع التأمين السعودي حيث يتوقع لهذا  
القطاع أن يكون فرصاً للنمو والتوسع، عبر تضافر الجهود ورفع مستوى  
الشراكات بين القطاعين الحكومي والخاص لا سيّما أن القطاع يشهد تحسناً  
ملحوظاً من حيث تعزيز مساهمة القطاع الخاص بنسبة أكبر في الاقتصاد  
السعودي وتعزيز الوعي بخدمات التأمين.

### وسيط التأمين يلعب دوراً أساسياً

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها بعدما استلمتم زمام الأمور في  
الشركة؟

– أمثلك خبرة تمتد لأكثر من ١٤ عاماً في قطاعي التأمين والوساطة،  
ووسيط التأمين اليوم بات يلعب دوراً أساسياً في تحويل جميع الأعمال  
التأمينية من الطريقة التقليدية إلى الطريقة الحديثة في موضوع دراسة  
المخاطر، تحديد أنواع التغطيات ضد المخاطر التي يحتاجها العميل وخدمة  
العملاء قبل وبعد عملية البيع فضلاً عن تقديم الاستشارات اللازمة. لذا، إن  
استراتيجية الشركة قائمة على توفير كل هذه الأمور للعملاء إلى جانب  
توضيح نقاط الضعف في حال وُجدت إلى شركات التأمين.

### توفير جميع الاحتياجات اللازمة

■ برأيكم، هل قطاع وساطة التأمين يسير على قدم وساق في السوق السعودي؟  
– بالرغم من بعض التحديات الموجودة والتي لا بدّ منها لأنها تشكل دعماً  
نحو التقدم والتطور، إلا أن المشرعين وعدوا العاملين في قطاع وساطة  
التأمين بتوفير جميع الاحتياجات اللازمة الأمر الذي يمكنهم من تآدية  
مهامهم بالشكل المطلوب. ■

## السيدة صفا عبد الحميد النعيم

(رئيسة مجلس إدارة شركة الأفضل لوساطة التأمين):

## نعمل كمستشارين محليين وفنيين للعملاء بهدف تقديم قيمة مضافة لهم



شركة الأفضل  
لوساطة التأمين BIB  
متخصصة في تقديم  
خدمات تأمينية متنوعة.  
وللمزيد عن الشركة،  
حاورت مجلة «البيان»  
الاقتصادية السيدة  
صفا عبد الحميد النعيم  
رئيسة مجلس إدارة  
الشركة التي أوضحت  
من وجهة نظرها أن قطاع  
التأمين يشهد نقلة  
نوعية من خلال خزنة  
من المحفزات التي  
تقدمها الجهات المعنية  
ما يصب في مصلحة

القطاع ويؤدي إلى ازدهاره فضلاً عن إطلاق منتجات جديدة تناسب جميع  
العملاء والقطاعات، ولفقت النعيم إلى أن مجلس إدارة الشركة مؤلف من  
مجموعة من سيدات الأعمال وتتضمن الشركة عدة أقسام يتوزع الموظفون  
فيها بين شباب وإناث. وفي سياق آخر قالت إن الشركة تؤيد عمليات  
الاندماج بين شركات الوساطة ضمن شروط تصب في مصلحة الطرفين،  
كما أفادت أخيراً أن الشركة تعمل ضمن توجهات البنك المركزي السعودي  
وأصبحت في مرحلة متقدمة لتطبيق التحول الرقمي في مجال أوسع  
إضافة إلى أنها تعمل كمستشار محلل وفني للعملاء لتقديم أفضل وأجود  
الخدمات من خلال تبني نهج يبيّن الدور الحقيقي للشركة.

■ كيف تقيّمون مسيرة قطاع التأمين في المملكة؟

■ يشهد قطاع التأمين نقلة نوعية خلال المرحلة الماضية حيث  
تقدم الجهات المعنية العديد من المحفزات التي تساهم في تطوير القطاع ،  
فضلاً عن أن عملية إطلاق المنتجات الإلزامية الجديدة ستصب في مصلحة  
جميع العاملين في هذه القطاع .

### للإندماج شروطه

■ هل تؤيدون حدوث عمليات اندماج في قطاع وساطة التأمين؟

– بالتأكيد نؤيد عمليات الاندماج بين شركات الوساطة شريطة أن تكون  
في مصلحة الطرفين وتوفر كل شركة قيمة مضافة للطرف الأخر و ينتج عن  
هذا الاندماج شركة ذات قيمة أعلى سداة من حيث الجودة أو المعرفة.

### نتبني نهجاً مختلفاً

■ ما الذي يميز شركة الأفضل لوساطة التأمين عن مثيلاتها من الشركات في  
السوق؟

– تعمل الشركة بحسب توجهات البنك المركزي ونحن في مرحلة متقدمة  
لتطبيق التحول الرقمي على نطاق واسع. وأكثر ما يميزنا أننا نعمل  
كمستشارين محليين وفنيين وهي النظرة الشمولية لاحتياجات العملاء  
ودمج التأمين للمفهوم العام كجزء من عملية إدارة الخطر وتقديم الخدمات  
التأمينية للعملاء ليس فقط كوسيط انما كمستشار ومحلل فني. ■

## Peter Englund

(SEO ZURICH Insurance Middle East):

**We welcome the positive developments in the insurance sector in Saudi Arabia and understand that we have an active role in giving back to the region where we operate**

**P**eter Englund is based in the Dubai International Financial Center, where he heads up Zurich's regional commercial activities. Peter also remains active in giving back to a region that has been good to him and his business. He mentors start-ups and InsureTech companies; is an active speaker and contributor at industry specific and regional events; and gives frequent lectures to foster Middle Eastern talent development. Peter brings a wealth of expertise and experience in the areas of commercial insurance and reinsurance, investment management, financial lines propositions and Middle Eastern geopolitics. He is a Swedish national and holds a master's degree from the Royal Institute of Technology and a bachelor's degree in Finance from the Stockholm School of Business.

Al Bayan met with Peter at the 6th Saudi Insurance Symposium and following is the interview conducted.



• The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: The Russian-Ukrainian war, inflation, climate change, ... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?

- First, we all have an important role to play and need to work closely together with our clients, regulators, and governments around the world – in the regions where we operate. Catastrophic losses have risen, and we witness the tragic consequences of climate failure and an elevated risk environment.

• How do you evaluate the insurance industry in Saudi Arabia?

- We believe that the Saudi market is both mature and growing. SAMA remains an active regulator and plays a critical role in supporting the remarkable economic development in the country.

We are grateful for the constructive dialogue at the forum. We are also delighted to be here.

• What are your latest realizations?

- We've had a good first half year; we continue our operational transformation; we also continue to invest in our people and the societies where we operate. The regional future is bright.





## عادل العيسى

(المتحدث الرسمي باسم شركات التأمين في المملكة)؛

# مضي المملكة بقوة في خلق المزيد من الفرص الاستثمارية سيؤثر إيجاباً على مجمل القطاعات

عادل العيسى يشغل حالياً منصب المتحدث الرسمي لشركات التأمين في المملكة وكان قد شغل سلسلة من المناصب القيادية في شركات التأمين، وهو رئيس اللجنة الفرعية للتوعية الطبية والتأمين، حاصل على درجة البكالوريوس في بحوث العمليات من جامعة الملك سعود - كلية العلوم، ودبلوم في التأمين من المعهد البريطاني للتأمين القانوني وهو له الفضل الأكبر في إنجاح ندوة التأمين السعودي السادسة.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع عادل العيسى قال إن الندوة التي نظمتها لجنة التأمين السعودي فاقت التوقعات لما لها من أهمية في دعم الاقتصاد الوطني مؤكداً أن التوصيات المنبثقة عنها سوف تقود لحلول مناسبة لتطوير صناعة التأمين، وعن واقع هذا القطاع في المملكة أكد العيسى أنه في نمو دائم ويوفر الفرص الملائمة اقتصادياً كما أنه يؤثر إيجاباً على كافة القطاعات، وعن عمليات الدمج أفاد العيسى بأن المملكة تتجه نحو هذا الأمر لأنه الحل الأفضل للتخفيف من مشاكل الشركات الصغيرة ما يعزز قدرتها على المنافسة في السوق، وعن مساهمة القطاع في الناتج المحلي قال: لا تزال خجولة إلا أن الحكومة تعمل على زيادة حجم الأقساط للوصول إلى نتائج مرضية خلال الأعوام القادمة.

### تأليف هيئة مستقلة

■ هل أنتم راضون عن أداء هيئة الرقابة، وما الدور الذي تلعبه للمساهمة في تنمية قطاع التأمين؟

– أبرز التحديات التي يواجهها القطاع خلال المرحلة الحالية تعدد المشرعين والمراقبين، وبالتالي ما يُشاع عن تأليف هيئة مستقلة تشمل جميع الهيئات الرقابية من شأنه توحيد عملية الرقابة وتنظيم السوق بصورة أكبر.

### المملكة تسير بإتجاه الدمج

■ برأيكم هل يحتاج السوق لمزيد من عمليات الاندماج؟

– في الحقيقة إن الهدف الأساسي من عمليات الدمج هو خلق كيانات ضخمة تمتلك القدرة على الاستمرار والمنافسة، وبالتأكيد الشركات الصغيرة التي تعاني من مشاكل مالية يشكل الدمج الحل الأفضل بالنسبة إليها ويعزز من قدرتها على المنافسة في السوق المحلي. وبالتالي يبدو أن المملكة تسير بهذا الاتجاه.

### مستويات محدودة جداً

■ كم تبلغ مساهمة قطاع التأمين من الناتج المحلي الإجمالي؟

– تبقى المساهمة ضمن مستويات محدودة جداً، إلا أنه يوجد توجه من جانب الدولة لزيادة حجم أقساط التأمين للوصول إلى أرقام متقاربة لتلك المحققة في الأسواق العالمية على مستوى الناتج المحلي الإجمالي. في حين أن التأمين الصحي الخاص يغطي نحو ٣٠٪ من السكان العاملين ويُعد إلزامياً لبعض موظفي القطاع الخاص وبعض القطاعات الأخرى. ■

■ كيف تقومون «ندوة التأمين السعودي السادسة» الناجحة التي نظمتها لجنة التأمين السعودي بقيادتكم؟

– فاقت الدورة الحالية للندوة التوقعات على مستوى الحضور وأعداد المشاركين والمحاضرات، حيث عقدت النسخة السادسة برعاية الدكتور فهد بن عبدالله المبارك محافظ البنك المركزي السعودي والاستاذ محمد بن عبدالله الجديعان وزير المالية ورئيس لجنة برنامج تطوير القطاع المالي. بالإضافة إلى التطرق لموضوعات مهمة حيث ناقشت الندوة أهمية الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني، وارتباطه الوثيق بمختلف القطاعات الاقتصادية وإسهاماته في إدارة المخاطر وتعزيز الاستثمارات المحلية وتعميق مفهوم الادخار. وبالتالي، خرجت هذه الندوة بالعديد من التوصيات وأطلقت الحلول المساهمة في تطوير صناعة التأمين بما يخدم المجتمع والاقتصاد الوطني.

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين في المملكة؟

– من المتوقع أن يحقق القطاع نمواً إيجابياً خلال العام الجاري، في حين أن مضي المملكة بقوة في خلق المزيد من الفرص الاستثمارية بما فيها المشاريع العملاقة، سيؤثر إيجاباً على مجمل القطاعات ومنها قطاع التأمين خاصة مع سعي الحكومة لاجتياز منتجات تأمينية تواكب حاجة المجتمع والزيادة في منتجات التأمين نتيجة عودة الحياة إلى طبيعتها بعد الجائحة.

ومن جهة أخرى تطبيق المعيار المحاسبي "IFRS 17" أول معيار دولي بمنهج موحد خاص بالمحاسبة عن شركات التأمين يؤدي إلى وجود أسس محددة تعالج بموجبها الشركات عقود التأمين، ما ينتج عنها تقارير مالية شفافة متضمنة معلومات محاسبية ذات جودة عالية تحظى بالقبول من قبل جميع الأطراف المستفيدة منها.



من اليمين: شكيب أبو زيد وعادل العيسى



من اليمين: عساف العساف وعادل العيسى



عادل العيسى متواجداً مع الجميع

نحمي  
نمط  
حياتك...  
ببساطة



VEHICLE INSURANCE

HEALTH INSURANCE

PROPERTY & ACCIDENTS INSURANCE

PROTECTION & SAVINGS INSURANCE

تأمين المركبات

التأمين الصحي

تأمين الحماية والإدخار

تأمين الممتلكات والحوادث

**Preserving** Your Lifestyle... Simply.

  aicc\_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين  
**العربية**  
نحمي نمط حياتك... ببساطة. ATCC



—

# GENERAL REINSURANCE COMPANY

OF THE YEAR

—



2021

2022