



AL BAYAN MAG

العدد ٦١٢ • السنة الثالثة والخمسون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٢٢
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 612 • 53 YEARS • NOVEMBER 2022

4TH TOWARDS NEW HORIZONS IN THE INSURANCE MARKET FROM 2ND TO 4TH OCTOBER, 2022

SHARM RENDEZVOUS



3RD FAIR REINSURANCE FORUM

21 - 24 SEPTEMBER 2022 İSTANBUL, TÜRKİYE

"IMPACT OF RISING INFLATION AND RESILIENCE OF THE RE/INSURANCE INDUSTRY"



5 289000 017804

Bahrain: BBS • Egypt: EP20 • France: FRC5 • Jordan: JDS • USA: SP25 • Kuwait: KDZ • Lebanon: LL25,000 • Monaco: DMS0 • Oman: ODS • Qatar: QDZ5 • Syria: SZ200 • UAE: DRS25 • Yemen: YD1,350

Make your next move wisely! Choose Assist America



In 2022, take action to differentiate from competitors by adding Assist America's global emergency services to your product offering. With Assist America services, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue and to grow existing premiums.

Since its inception 32 years ago, Assist America has been a powerful enhancement for leading insurance companies, helping partners:

- ✓ Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies
- ✓ Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit
- ✓ Minimize the impact of international medical claims through early intervention and streamlined case management
- ✓ Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world
- ✓ Provide clients with the right tool to alleviate risk, responsibility and liability factors associated with business travel
- ✓ Assist America also offers Second Medical Opinion (SMO), a program accredited by the Joint Commission, that allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis. The opinions are provided directly from American board certified specialists in the United States, giving you peace of mind and resources to make informed decisions about your medical care.

Contact us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!

jbreiss@assistamerica.com | +961 70 868 648
ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859

Download the Assist America Mobile App





WEHBEINSURED
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.

Service you can trust!

Wehbe Insurance Services is established in UAE as an insurance intermediary, advising clients nationally, regionally and internationally. With 50 years experience in the insurance industry, our sole aim is to offer our clients with the most comprehensive insurance solutions from leading insurance companies.

It is our pleasure to offer you specially agreed benefits and rates for your insurance needs such as:

- Home Insurance
- Financial Planning



Home Insurance

We can provide tailor-made comprehensive insurance that is flexible to suit your needs and requirements.

- Building Insurance with the option to include Accidental Damage
- Contents Insurance with the option to include Accidental Damage
- Personal Belongings - All Risks cover for Jewellery - Sports Equipment - Personal Computers - Mobile Phones etc
- Domestic Staff insurance to include your Liability as an employer
- Small Craft - Motor Boats including Speed Boats and Day Cruisers



Financial Planning

We have Independent Financial Advisers who specialize in the following:

- Protection Plans (Whole of Life - Term Life - Convertible Term)
- Individual Pension and Retirement Planning
- Savings and Education Planning

منتدى ال FAIR الثالث في اسطنبول حضره ٣٠٠ مشارك من ٣٧ دولة تركزت المواضيع حول التحديات والتهديدات التي تواجهها الصناعة وكيفية مواجهتها



إسراء صالح داوود وعلاء بشار



من اليمين: أتيليا بينلي، علاء الزهيري، محمد عاكف ابروغلو، مؤمن مختار و FIKRET UTKU OZDEMIR

عقد الإتحاد الأفرو - آسيوي للتأمين وإعادة التأمين "FAIR"، المنتدى الثالث لإعادة التأمين، الذي استضافته شركة ميلي ري Milli Re في العاصمة التركية إسطنبول وتحديداً في فندق هيلتون إسطنبول البوسفور خلال يومي ٢٢ و ٢٣ سبتمبر ٢٠٢٢ تحت شعار «تأثير التضخم المتزايد ومرونة صناعة إعادة التأمين».

وتمت مناقشة المواضيع في إطار ثلاث جلسات رئيسية تركزت حول «دور المنظمين في مساعدة الصناعة على التغلب على التحديات الاقتصادية»، و«التهديدات التي تواجه شركات التأمين وإعادة في ظل التباطؤ الإقتصادي وارتفاع التضخم» و«تأثير قضايا سلسلة التوريد على قطاعي التأمين وإعادة»، بحضور حوالي ٣٠٠ من ممثلي سوق التأمين من ٣٧ دولة مختلفة.

وتمت دعوة ممثلين ذوي خبرة من السلطات التنظيمية وشركات التأمين وإعادة ووسطاء في قطاعي التأمين وإعادة وغيرها من الشركات العاملة في قطاع التأمين.

بدأ المنتدى بكمات إفتتاحية ألقاها كل من رئيس مجلس تنظيم ومراقبة التأمين والمعاشات التقاعدية الخاصة SEDDK محمد عاكف ابروغلو، ورئيس جمعية شركات التأمين في تركيا والمدير العام لـ Türkiye Sigorta أتيليا بينلي، والمدير العام لشركة Milli Re، فكرت أونكو أوزدمير FIKRET UTKU OZDEMIR، ورئيس ال FAIR علاء الزهيري، وأمينه العام مؤمن مختار.



AYLIN KOCATURK



مؤمن مختار



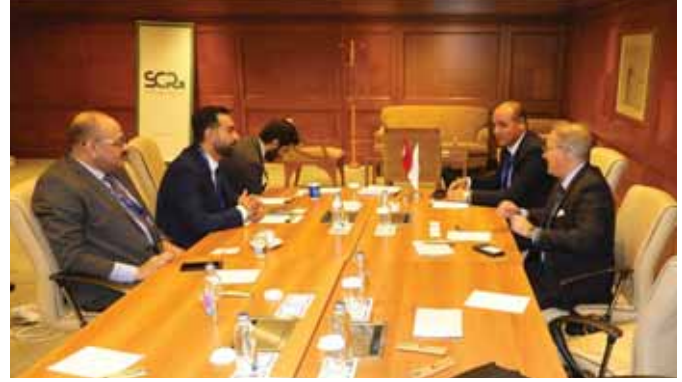
علاء الزهيري



FIKRET UTKU OZDEMIR



اجتماع APEX وICIEC



يوسف فاسي فهري خلال أحد لقاءاته

جلسات العمل



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، انتيلا بينلي، علاء الزهيري، محمد عاكف ابروغلو وابهيجيت تشاتوراج

الجلسة الأولى

وتمت في الجلسة الأولى مناقشة «دور المنظمين في مساعدة الصناعة على مواجهة التحديات الاقتصادية» التي أدارها رئيس FAIR علاء الزهيري وشارك فيها محمد عاكف ابروغلو وأنتيلا بينلي والبروفيسور أبهيجيت تشاتوراج عميد كلية BIMTECH والدكتور مازن أبو شقرا، المدير الإقليمي لشركة Gen Re في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

د. مازن أبو شقرا (المدير الإقليمي لشركة GEN RE في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

الحاجة الى إعادة احياء اسس المقايضة والمساءلة والمحفزات

وشركات التأمين والإعادة التي تلعب دوراً فعالاً في الدورة الاقتصادية والمنظومة المالية.

وأشار د. أبو شقرا أن للنهوض باقتصاد أي بلد لا بدّ من دعم وتفعيل دور قطاع التأمين وتعزيز موقعه على أرض صلبة، لافتاً إلى أن ٤٠٪ من الأقساط التأمينية موجودة في الولايات المتحدة نظراً للاستثمارات الكبيرة التي تقوم بها صناديق التأمين في السوق والدور الفعّال الذي تلعبه، مؤكداً على اعتماد أساليب عديدة لتفعيل دور شركات التأمين والإعادة أبرزها تقديم الحوافز لهذه الشركات، مشدداً على ضرورة التعاون بين الشركات والجهات الرقابية بهدف تفعيل الاقتصاد ونموه، منوهاً بأهمية وجود قانون موحد ينطبق على جميع الشركات شريطة منح محفزات للشركات التي تتمتع بمزايا وخصائص يميزها عن باقي الشركات الأخرى وأن تلعب الجهات الرقابية دوراً ديناميكياً بحيث لا تفرض قيوداً تعيق عمل الشركات بل تضع الأسس والركائز التي على أساسها تعمل الشركات وهي بدورها تتولى عملية الرقابة والإشراف وتتواصل بشكل مستمر مع الشركات للإطلاع على متطلباتها واحتياجاتها.

سلط المدير الإقليمي لشركة GEN RE في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا د. مازن أبو شقرا خلال محاضرتة في المنتدى الأفرو-آسيوي الثالث الذي عقد في اسطنبول تحت عنوان «تأثير معدلات التضخم ومدى قدرة صناعة التأمين والإعادة على تحمّل هذه الارتفاعات»، على ضرورة تقديم الجهات الرقابية الدعم المطلوب لشركات الإعادة وشركات التأمين بشكل عام ضمن منظومة بيئية متكاملة. ولفت أيضاً إلى قوانين حمورابي وهي من أقدم القوانين التي كتبت في التاريخ إذ تتضمن مبادئ أساسية مفيدة للقوانين والتشريعات الجديدة التي توضع اليوم وهي تتركز على ثلاثة أهداف رئيسية: المقايضة، المساءلة والمحفزات مشيراً إلى حاجة صناعة التأمين في أيامنا هذه إلى إعادة إحياء هذه الأسس والعمل بموجبها انطلاقاً من أهمية صناعة التأمين ودورها الفاعل في دعم عجلة النمو الاقتصادي في أي دولة.

ومن جهة أخرى أيضاً، شدد د. أبو شقرا على ضرورة وضع أسس ونظم معينة من قبل الجهات الرقابية لدفع شركات التأمين على زيادة نسب الاختراق. وبالتالي، المساهمة في النمو الاقتصادي، فضلاً عن تعزيز عملية التواصل ما بين هذه الجهات



من اليسار: عبدالله بن سعدي، هادي حشيشه، عمر الأمين والبير كارزكان



من اليمين: مؤمن مختار، حسين ملوك، نبيل حجار ومحمد مظهر حماده



اركان MALAYSIA RE



من اليمين: أسامة عابدين وبلال الحص



من اليسار: مؤمن مختار ومن اليمين: محمد ساتي علي

الجلسة الثانية



من اليسار: أسامة القيسي، هادي حشيشه، رمزي دومان، ماريو باوتيك وبرلين شيا

وبدأ اليوم الثاني للمنتدى بجلسة تمحورت حول «التحديات التي تواجه معيدي التأمين في ظل التباطؤ الإقتصادي وإرتفاع التضخم». وتمت مناقشة الجلسة التي أدارها رمزي دومان - نائب المدير العام في شركة Turkiye Sigorta وشارك فيها الدكتور أوليفر بوسه - رئيس قسم البحوث الإقتصادية في مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE، لي شينغ، مدير قسم تحليل أسواق التأمين في Swiss Re، وأسامة القيسي، الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، براين شيا، العضو المنتدب ورئيس التحليل الاستراتيجي والمالي ورئيس وحدة الاستشارات الإستراتيجية في Gallagher Re، هادي حشيشه، رئيس قسم عمليات الاكتتاب لمنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا في Scor Re وماريو باوتيك، العضو المنتدب في جاي كاربنتر.

Hedi Hachicha (SCOR)

Inflation is a key threat for the industry that needs to be addressed

In his panel, Hedi Hachicha, CUO, P&C Reinsurance, Middle East & Africa at SCOR discussed inflation and the microeconomic condition. According to Hachicha, inflation is a key threat for the industry that needs to be addressed, shedding light in his speech on how to mitigate its effect for the insurance industry, stating that there are several ways to address that. The first way is obviously to raise prices and to accept inflation just by having prices meeting the inflation. It is easy said but more difficult to implement, Hachicha said, assuring that we need to understand that because there is no choice for the industry. He added that there are two effects of inflation, one on the asset side and the other on the liability side. On the asset side is because the correlative rise of interest rates could affect the industry and reduces the value of the fixed income portfolios whereas on the liability side, reserves could be affected especially for long paid durations and that is something key and needs to be well understood. He declared that as a result, one needs to change his underwriting policy as any risk taker and decide to go for shorter tail lines where he can avoid the duration with the effect of the inflation on several years that would amplify the effect.



جورج زينه وبسما بركات



من اليمين: داوود الدويسان، محمد طبطباي و خالد عبد الصادق



من اليمين: خالد جشي والتر موتلو

Dr. Oliver Busse (مدير قسم الأبحاث الاقتصادية في مجموعة MUNICH RE):

من الضروري تطوير فهم أعمق للأحداث حتى تتمكن الصناعة من اتخاذ احتياطات أفضل

وأوضح د. بوسه أن تحرك أسعار الفائدة نحو الارتفاع من شأنه أن يعزز عوائد الاستثمار على المدى الطويل، متوقفاً أن يتجاوز حجم الأقساط العالمية ٧ تريليون دولار أميركي لأول مرة في عام ٢٠٢٢ وذلك بسبب التشدد في الأسعار لمواجهة التضخم المرتفع والنمو القوي للأقساط في الأسواق الناشئة، مشيراً إلى أن شركات إعادة التأمين الأوروبية تضررت بشدة بشكل خاص بفعل الارتفاع الحاد في الدولار الأميركي مقابل اليورو، لافتاً إلى أن قطاع التأمين يجب أن يستفيد



من اليمين: أوليفر بوسه من MUNICH RE يقدم ورقته

من زيادة الوعي بالمخاطر والإقبال على التفاعل الرقمي، خصوصاً أن أسعار الفائدة المرتفعة بمرور الوقت ستدعم ربحية الصناعة من خلال تحقيق عوائد استثمار أعلى، متوقفاً أن تكون الفترة خلال ٢٠٢٢-٢٠٢٣ بمثابة فترة انتقالية لصناعة التأمين وذلك لأنها تنتقل خلال تلك الفترة بين التضخم المرتفع والنمو المنخفض، ومن ثم يمر القطاع بفترة من عدم الاستقرار على المدى القصير والمتوسط. وقال د. بوسه إن تأثير تغير المناخ واضح وقد تم إثباته عدة مرات، موضحاً أنه يتعين على شركات التأمين توجيه إدارة المخاطر الخاصة بها، مشيراً إلى أن ميونيخ ري تعمل على تطوير نماذج مخاطر عالية الدقة جديدة للأحداث الإقليمية مثل الفيضانات المفاجئة، مؤكداً أنه من الضروري تطوير فهم أعمق لهذه الأحداث حتى تتمكن الصناعة من اتخاذ احتياطات أفضل، مشيراً إلى أنه من المهم الجمع بين قدر أكبر من الوقاية ومستوى أعلى من التغطية، شريطة أن تتناسب الأسعار مع المخاطر.

أشار د. أوليفر بوسه Oliver Busse، مدير قسم الأبحاث الاقتصادية في مجموعة ميونيخ ري، إلى أن الاقتصاد العالمي يمر بتحويلات نموذجية قد يكون لها آثار عميقة وطويلة الأجل ومن المتوقع أن يتباطأ النمو الاقتصادي العالمي بشكل حاد وأن تبلغ معدلات التضخم أعلى مستوياتها منذ عقود عدة، عازياً ارتفاع معدل التضخم إلى مجموعة من العوامل، أبرزها الدفع بمستويات مرتفعة من المحفزات المالية التي تم ضخها في الاقتصاد في ذروة أزمة «كوفيد-١٩»

واضطرابات سلاسل الإمداد العالمية وارتفاع أسعار الطاقة والسلع بسبب الحرب في أوكرانيا، لافتاً إلى أنه من المتوقع أن تواجه العديد من الاقتصادات الكبرى ركوداً ضخماً خلال الأشهر المقبلة، مؤكداً أن التباطؤ الاقتصادي وبيئة التضخم المرتفع سيؤثران على أسواق التأمين حيث سيبدأ ظهور التأثير الرئيسي للتضخم في ارتفاع تكاليف المطالبات في فروع تأمينية عدة. وأوضح د. بوسه أن أخذ التضخم المرتفع في حساب الأقساط، يمثل أهمية خاصة خلال عملية إعادة التفاوض على العقود مع شركات التأمين للعام ٢٠٢٣، مضيفاً أنه في ظل التضخم ترتفع كلفة الأضرار التي سيتعين على شركات التأمين والإعادة سدادها، منوهاً بأن تباطؤ النمو سيؤدي إلى انخفاض الطلب على التأمين، وكذلك ارتفاع تكاليف المطالبات في تأمينات الممتلكات أكثر من تأمينات الحياة، وفيما يتعلق بالمركبات فقد أدى النقص في قطع الغيار إلى ارتفاع أسعار المركبات الجديدة والمستعملة ارتفاعاً غير مسبوق.



من اليمين:
حنان امامي
وفراس العظم
من SCR
وايمان مجلي
ومحمد المعراج
من BNI



من اليمين:
محمود حمدان
ومن اليسار:
محمد الريماوي



من اليمين:
محمد حسن فرغلي
ومصطفى صلاح

في الصف الثاني
سميحة شهاب
وعمداد مصري





اسامه القيسي ICIEC مع جيرار منير LOCKTON



من اليمين: عبدالله بن سعيد، رومل طباجه، خالد نويري ويوسف علاوي

الجلسة الثالثة



من اليمين: فاهري التنزوز، داوود الدويسان، مظفر اکتاس، عمر جوده ويافوز اولكن

وكان موضوع الجلسة الثالثة والأخيرة للمنتدى «تأثير قضايا سلسلة التوريد على إعادة التأمين». وأدار هذه الجلسة عمر جودة، الرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين، وناقشها داوود الدويسان، الرئيس التنفيذي لشركة كويت ري KUWAIT RE، ويافوز أولكن، الرئيس التنفيذي لشركة أكسا في تركيا، وفاهري التنفوز، رئيس مجلس إدارة Insurance Practitioners Association ومظفر أكتاس.

داوود الدويسان (الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين الكويتية Kuwait Re)؛

تعتبر سلاسل الإمداد جزءاً أساسياً من الاقتصاد بحيث تضمن استمرارية عمله

التضخم الذي يشهده العالم حالياً، وأثره على زيادة تكلفة سلاسل الإمداد. ومن جهة أخرى، شدد الدويسان على دور شركات التأمين وإعادة التأمين في مساندة عملاءها من خلال توفير التغطية المناسبة لتعويض الأطراف المتضررة، ومن خلال مشاركة خبراتها عن طريق تقديم الإستشارات وتقييم الأخطار، وتحليل البيانات ومساعدة عملاءها لوضع خطط إستراتيجية الأعمال. هذا وأكد على دور مدراء سلاسل الإمداد (Supply Chain Managers) في مراقبة سلاسل الإمداد والعمل مع شركات التأمين وإعادة التأمين في جمع البيانات وتحليل وتحديد المخاطر، ومشاركتهم في المعلومات حتى تتمكن شركات التأمين وإعادة التأمين من تطوير وإطلاق منتجات تأمينية جديدة توفر الحماية والتغطية للأحداث غير المتوقعة.

تناول السيد داوود الدويسان، الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين الكويتية (Kuwait Re) إنعكاس تعقيدات سلاسل الإمداد (Supply Chains) على صناعة التأمين وإعادة التأمين، وذلك من خلال الكلمة التي ألقاها في المنتدى الثالث لإعادة التأمين، والذي نظمه الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين. وناقش الدويسان أهمية سلاسل الإمداد -والتي تعتبر جزءاً أساسياً من الاقتصاد- وتطرق إلى آخر التطورات في إدارة سلاسل الإمداد (Supply Chain Management)، وعدد أنواع المخاطر التي تؤثر على سلاسل الإمداد، والعلاقة بين اضطراب سلاسل الإمداد وتباطؤ الأعمال، وكيف ينعكس ذلك سلباً على سمعة المؤسسات وعلى أداءها المالي، وما يترتب عليه من آثار سلبية على الحركة الاقتصادية. وتطرق الدويسان أيضاً إلى العلاقة بين



من اليمين: نضمي دماك ويوسف علاوي



من اليمين: عمر جوده وأسامه القيسي



من اليمين: حافظ عمران واحمد انكيسه



اجتماع WAICA RE و SUEZ CANAL INS.



KUWAIT RE و IGI



مصطفى صلاح وفي الصف الثاني أركان GEN RE



NASCO RE و LIBYA RE

Ixpan works with **Swiss Re** to offer online facultative reinsurance platform

Cyprus-based InsurTech company, Ixpan, has signed an agreement with Swiss Re to offer automated solutions for facultative reinsurance risk pricing and placements to Swiss Re's business partners.

Ixpan provides a secure reinsurance capacity deployment platform through flexible automated risk underwriting, quotation, and placement capabilities, which the InsurTech company has configured to match Swiss Re's underwriting guidelines for the facultative business.

The automated system integrates a suite of solutions for every line of reinsurance business that allows round-the-clock risk placement capability and a significant reduction in the costs, errors and delays associated with human intervention. The inherent flexibility of the platform allows for dynamic configuration of reinsurance appetite to cater to real-time evolutions of geographical, underwriting, and transactional preferences, Ixpan says in a statement.

Ixpan offers its partners and clients end-to-end transparency created throughout the submission and placement process giving all stakeholders full traceability of the business transacted. The solution also provides a full audit trail, an integrated large and CAT claims management module as well as one of the first real-time geographical accumulation control tools.

For international reinsurers covering multiple geographies and time zones with a defined number of expert resources, the adoption of Ixpan helps deliver quotations in real time during weekends, holidays or outside working hours. Its end-to-end support also provides a perfect answer to the high operational expenditures faced by capacity providers in an era of increasing inflation. This operational cost decrease in turn allows capacity providers to more efficiently target risks that previously did not fit their minimum size or profitability criteria.

Ronald Chidiac, CEO of Ixpan, said: "In our joint efforts with Swiss Re to bring clients optimized solutions, we have built a platform to move reinsurance placements to the next level by introducing placement tools offering high levels of reliability, transparency, and efficiency. Our platform is a highly flexible and configurable engine which we can easily customize to the underwriting preferences and processes of our partners".

Lukas Müller, head of Middle East & Pakistan at Swiss Re, said: "This partnership not only shows the strong innovative power in the Middle East, but also our great commitment to the region and its people".



من اليمين: محمد طبطباي، مظفر اکتاس، نبيه مسعد وسامح الشريجي



OMAN UNITED و LOCKTON

مؤمن مختار (الأمين العام للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR):

نجحت الدورة الحالية من المنتدى وتميز الحدث بحسن التنظيم والقضايا المهمة التي تم التطرق إليها



يهدف الاتحاد الأفرو-آسيوي إلى تدعيم الجهود من أجل تعزيز التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين في أفريقيا وآسيا من خلال تسهيل تبادل المعلومات والخبرات وتنمية العلاقات التجارية. والاتحاد هو منظمة دولية غير حكومية غير هادفة للربح أنشئ عام ١٩٦٤ ومقره القاهرة.

ومن خلال مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع مؤمن مختار الأمين العام لـFAIR، قال إن الدورة الحالية للمنتدى الثالث والتي عقدت بمدينة إسطنبول بين ٢١-٢٤ سبتمبر قد نجحت في استقطاب مشاركين من ٣٥ دولة وتميز الحدث بالتنظيم الجيد، إلا أنه كان يأمل في مشاركة أوسع في الحوارات وذلك لأهمية الموضوعات التي تم التطرق إليها، وشكر مختار شركة MILLI RE على المساعدة في التنظيم الجيد للمنتدى، وبعدها تناول قضية التضخم والاضطرابات الناتجة عنه من ارتفاع الأسعار إلى تعطل سلاسل الإمداد ما قد يؤدي إلى انخفاض الطلب على التأمين نتيجة تراجع القدرة الشرائية لدى المواطنين. ولفت أخيراً إلى أهمية تفعيل التعاون بين شركات التأمين وإعادة في كل من أفريقيا وآسيا، إذ إن حجم تبادل الأعمال بين الشركات في القارتين لا تزال دون المستوى المأمول.

بسبب الجائحة، الأمر الذي قد يؤدي إلى تسريح أعداد كبيرة من العمّال. كما أن الارتفاع الجنوني للأسعار سيرفع معه من حجم التعويضات وفي الوقت نفسه سينخفض الطلب على التأمين نتيجة تراجع القدرات الشرائية لدى المواطنين.

غير راضين عن مستويات تبادل الأعمال

■ كيف تصفون التعاون ما بين الأسواق الأفريقية والآسيوية؟

- يتركز هدفنا الأساسي حول مسألة تفعيل التعاون ما بين شركات التأمين وإعادة في القارتين الأفريقية والآسيوية ولا يخفى أننا غير راضين عن مستويات تبادل الأعمال ما بين شركات التأمين وإعادة في القارتين وعليه فإن جل جهدنا ينصب على اكتشاف وتطوير سبل زيادة التعاون وتبادل الخبرات بين الشركات في القارتين. ■

■ كيف تقومون المنتدى الثالث لإعادة التأمين في دورته الحالية؟

- نجحت الدورة الحالية من المنتدى باستقطاب ٢٧٠ شخصاً من ٣٥ دولة، وتميز الحدث بحسن التنظيم والقضايا المهمة التي تم التطرق إليها. إلا أنه كنا نتمنى مشاركة أكبر في الجلسات الحوارية والنقاشية نظراً لاختيار موضوعات ذات أهمية تحاكي التحوّلات الجديدة على الساحة التأمينية.

انعكاسات سلبية

■ كيف تصفون التداعيات السلبية لارتفاع معدلات التضخم على صناعة التأمين؟
- سيكون لارتفاع معدلات التضخم واضطرابات سلاسل الإمداد انعكاسات سلبية قوية على اقتصادات الدول نظراً لخروج العديد من الشركات الصناعية والتجارية من الأسواق كنتيجة للإعاقات المتكررة

ارتفاع حجم أقساط المجمععات التأمينية الأربعة لـ FAIR إلى ٨٢,٨ مليون دولار

كشف مؤمن مختار، الأمين العام للاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR عن ارتفاع حجم المجمععات التأمينية الأربعة التابعة للاتحاد إلى ٨٢,٨ مليون دولار، وفقاً للإحصائية النهائية للاتحاد عن عام ٢٠٢٠، منوها عن انتظار اعتماد النتائج النهائية من مجلس الإدارة. وأوضح مختار في تصريحات خاصة أن حجم الأقساط الخاصة بمجمع إعادة التأمين غير الحياة NON LIFE POOL بلغ حوالي ٤٩ مليون دولار خلال تلك الفترة، كما بلغت أقساط مجمع الطيران AVIATION POOL ٥,٧ ملايين دولار.

وأشار إلى أن محفظة أقساط مجمع البترول والطاقة FAIR OIL & ENERGY التابعة للاتحاد بلغت حوالي ٢٥,٥ مليون دولار خلال عام ٢٠٢٠، بينما حقق مجمع الأخطار الطبيعية إجمالي أقساط بقيمة ٢,٦ مليون دولار.

ويذكر أن كل مجمع للاتحاد الأفروآسيوي للتأمين يُدار من خلال شركة عالمية متخصصة، حيث تدير شركة ترست ري TRUST RE مجمع البترول والطاقة، وتدير شركة GIC الهندية مجمع الكوارث الطبيعية، فيما تدير ميلي ري MILLI RE التركية مجمع إعادة التأمين، ويدير مجمع الطيران عبر الشركة المركزية لإعادة التأمين بالمغرب (SCR).

ويشار إلى أن الاتحاد الأفروآسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين قد تأسس عام ١٩٦٤ لتعزيز التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين في أفريقيا وآسيا، من خلال التبادل المنتظم للمعلومات والخبرة وتطوير الأعمال والعلاقات، ويضم الاتحاد، في عضويته ٢٠٠ كياناً من ٥٥ من الدول الأفروآسيوية.

LONG-TERM STRATEGIES



SHAPED IN THE LIGHT OF PROFOUND EXPERIENCE OF MORE THAN 90 YEARS

نتائجها الفنية من الأفضل عالمياً



داوود الدويسان



سليمان الدلالي

ستاندرد أند بوز تصنف
«إعادة التأمين الكويتية»
A- ممتاز
مع نظرة مستقرة

السياسة الاستثمارية المتحفظة تساهم في إعطاء الشركة مستوى متميز وعالي جداً من السيولة.

ومن حيث أرباح عمليات إعادة التأمين فقد تحسنت النسبة المركبة COMBINED RATIO ووصلت في ٢٠٢١ إلى ٩٢,٢٪ مقارنة بـ ٩٧,٣٪ في ٢٠٢٠، وتعد تلك النسبة أفضل ليس فقط من شركات إعادة التأمين في المنطقة بل أفضل من متوسط النسبة المركبة لشركات إعادة التأمين العالمية الكبرى التي تتراوح عند ١٠١,١٪ في ٢٠٢١.

وتعكس النظرة المستقبلية المستقرة على وجهة نظر الوكالة أن الشركة ستحافظ على المستوى العالي من كفاية رأس المال، مع استمرارها في التوسع الجغرافي وتنوع أنشطة الأعمال في السنتين المقبلتين.

وسجلت الشركة أرباحاً في النصف الأول من ٢٠٢٢ بقيمة ٣,٩٩ مليون دينار، مقابل ٣,٤٨ مليون دينار في الستة أشهر الأولى من العام السابق بنمو ٤,٧٪.

منحت وكالة ستاندرد أند بوز S&P شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE تصنيف A- ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة.

ولفتت الوكالة إلى أن أسباب التصنيف تتمثل في تحقيق أداء تشغيلي متين في عمليات إعادة التأمين وفي الجانب الاستثماري وتتمتع بعلاقات متميزة مع عملائها مما مكّنها من المشاركة في عمليات إعادة التأمين في أكثر من مئة دولة. وتصنف الوكالة كفاية رأس المال للشركة فوق مستوى "AAA" حسب نموذج كفاية رأس المال المعدل للمخاطر الخاص بالوكالة، مع توقعات محافظة «إعادة التأمين» على المستوى، وأن تزيد النسبة في السنوات القادمة بناءً على الزيادة المتوقعة لأرباح عمليات إعادة التأمين والعوائد الاستثمارية مع الاحتفاظ بنسبة جيدة من هذه الأرباح. وترى الوكالة أن زيادة أصول الشركة ورأس مالها سيساهم في تنوع استثماراتها مع الوقت، منوهة بأن

أرباح «إعادة التأمين» ترتفع ٢٩٪ في الربع الثالث

ارتفعت أرباح شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE في الربع الثالث من عام ٢٠٢٢ بنسبة ٢٨,٦٪ على أساس سنوي. فقد بلغت أرباح «الإعادة» بثلاثة الأشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر الماضي نحو ١,٥٩ مليون دينار، مقابل ١,١٥ مليون دينار ربح الربع نفسه الثالث من ٢٠٢١.

وحققت «الإعادة» ربحاً في تسعة الأشهر الأولى من العام الجاري بقيمة ٥,٥٩ مليون دينار، مقارنة بـ ٤,٦٣ مليون دينار ربح الفترة نفسها من العام السابق، بارتفاع ٢٠,٧٪.

وعزا بيان الشركة زيادة الأرباح إلى ارتفاع صافي الأقساط المكتسبة، وارتفاع إيرادات الاستثمار.

CHANGING HOW YOU
THINK **INSURANCE**

تغيير فكرتك عن التأمين

www.sarwa.insurance



SARWA
INSURANCE

Head Office:

15 Kasr El Nile St.,
Downtown, Cairo
Tel: 02-25758300 &
02-25740455

Central Cairo :

14 Talaat Harb St.,
Downtown, Cairo
Tel: 02-25764486

East Cairo :

38 Beirut St.
Heliopolis, Cairo
Tel: 02-24518658

Giza :

18 Mossdak St.
Dokki, Giza
Tel: 02-237608621

Alexandria :

9 Al Farouk Omer Yousef
St. Wabour El Maya,
Alexandria
Tel: 03-4268105

Port Saied :

8 Gomhoria St.,
Port Saied
Tel: 066-3268143

Tanta :

Stadium Tower,
Geish St., Tanta
Tel: 040-3576327

شركة ثروة للتأمين شركة مصرية خاضعة للأحكام القانون رقم 10 لسنة 1981 و تعديلاته و حاصلة على ترخيص رقم ٤٠ من الهيئة العامة للرقابة المالية
Sarwa Insurance is an Egyptian company registered and Licensed under law 10 by the FRA license 40



شركة القافلة للتأمين معاً أنت دائماً في أمان

0917560666

0927560666

لإستعلاماتكم و إستفساراتكم يرجى الإتصال
على الأرقام التالية

Aylin Kocaturk (Manager FAIR NON-LIFE RE POOL):

We are expecting very hard renewals during 2023

Maintaining and further strengthening its key position in the market where it is operative, has always been the main vision of FAIR Non-Life Pool since its establishment. The Pool strives to provide quality service and effective solutions with best practice standards as well as ensuring ethical, transparent conduct and high standards in its relations and creating value for all counterparties. Aylin Kocaturk, Manager of FAIR Non-Life Re Pool was the prominent organizer of the 3rd FAIR Forum. AL Bayan Magazine met Kocaturk on the sidelines of the event and conducted the following interview.



■ ■ ■ We don't give any protection for cyber risks ■ ■ ■

• **What is the added value behind the participation in the 3rd FAIR Forum?**

- The FAIR Federation has been established in 1964 and till 1972, they didn't have any business relationship. They decided to open a pool in 1972 which means 50 years ago so 2022 marks the 50th celebration for taking this decision and thus it is very important for us to be participating especially for our non-life reinsurance pool. As a result, we decided to arrange this reinsurance forum in Istanbul and we are really happy because more than 40 different countries participated in this forum and usually the forums are not so crowded but we have more than 250 participants in the event including very good speakers and well-known people so I believe we managed it very successfully.

• **Inflation, climate change, Russian-Ukrainian war, etc.... are main topics facing the reinsurance market. From your point of view, what is the impact of these challenges on the industry?**

- Definitely, they are hot topics these days and not only Turkey but also many other countries are suffering from inflation. After the pandemic, all the economies went down and it affected everything including the insurance industry. We are

expecting very hard renewals during 2023 and thus due to the economic crisis, the price of the insurance policies could not increase in the same level with the inflation so it will certainly affect all the balance sheets of the insurance companies and I believe that if the capital is strong, then the companies will survive but if it weren't then we might see some companies in difficult positions in the coming years.

• **Cyber security is also a main concern for the insurance industry. What is your comment?**

- It is definitely a hot topic but currently we don't provide capacity for the cyber risks because our expertise in this field is not yet enough and in addition, our protection programme does not cover cyber risks. We are just monitoring the market right now although there is demand for this type of risk. Thus, we will evaluate our position as FAIR Pool in the upcoming renewals.

• **How do you expect your results to be at the end of 2022?**

- Until now, luckily, we didn't have big Cat events and hope we will not have in the upcoming few months until the end of 2022. All I can say is so far it is so good.



خالد النويري (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة OMAN RE):

حققت عمان ري نمواً متواصلاً وارتفعت أرباحها بنسبة ٣٠٪

تُعد الشركة العمانية لإعادة التأمين ش.م.ع.ع (عمان ري) شركة إعادة التأمين الأولى والوحيدة التي تتخذ من سلطنة عمان مقراً لها، وعلاوة على النجاحات التي أحرزتها خلال السنوات الخمس الماضية، فقد سجّلت تقدماً كبيراً من خلال المبادرات الاستراتيجية لتعزيز مكانتها داخل السلطنة وخارجها وعلى نطاق إقليمي واسع. وأرب الفاضل خالد النويري الرئيس التنفيذي للعمليات بالشركة عن رأيه حول الإجراءات الإستباقية التي إتخذتها الشركة لمواجهة تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» والتي تزامنت مع ظهور أزمة التضخم واضطراب سلسلة التوريد.

من جهة أخرى لجأت عمان ري إلى تعديل بعض شروط إعادة التأمين خلال تجديدات اتفاقيات إعادة التأمين تماشياً مع تطورات الأسواق كما هو الحال بالنسبة لشركات إعادة التأمين الكبرى. وفيما يخص إنجازات الشركة، فقد شهدت نمواً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية متجاوزةً جميع التحديات وبإصرار شديد وصولاً إلى النجاح والتطور. كما وسعت الشركة تواجدتها الإقليمي من خلال افتتاح فرعاً لها في دولة قطر في ٢٠٢١.



حافظنا على مستوى التسعير

■ تبدأ حالياً معظم شركات التأمين وإعادة بالتباحث في أمور تجديد اتفاقيات إعادة التأمين لعام ٢٠٢٣. هل التجأت شركة عمان ري إلى التشدد في الشروط نظراً للظروف الصعبة التي يواجهها الاقتصاد العالمي؟

– تقوم عمان ري بإعادة تأمين جزء من أعمال السوق مدركة مكانتها، ونحن في طور عقد اجتماعات مع شركائنا من شركات وساطة إعادة التأمين وشركات التأمين مباشرة للاتفاق على بنود التجديدات أخذاً بعين الاعتبار مستجدات السوق كالتضخم وإنخفاض العملة وإمكانية التعرض للأواء المناخية وغيرها من الاعتبارات، إلا أنه تبقى النتائج الفردية لكل شركة وكفاءة إدارتها العامل الأهم في تحديد شروط تجديد الاتفاقيات.

ارتفعت الأرباح بنسبة ٣٠٪

■ ما هي أبرز إنجازات عمان ري خلال عام ٢٠٢٢؟

– شهدت شركة عمان ري نمواً متواصلاً خلال الخمس سنوات الماضية بمعدل ٢٢٪ سنوياً منذ ٢٠١٧ حيث بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة GWP في سنة ٢٠٢١ مبلغاً وقدره ٧١,٨ مليون دولار أمريكي ومن المتوقع أن يشهد عام ٢٠٢٢ ارتفاعاً في إجمالي الأقساط المكتتبة لتصل إلى ٨٤ مليون دولار أمريكي حيث شهد إجمالي الأقساط المكتتبة حتى الربع الثالث لعام ٢٠٢٢ ارتفاعاً بنسبة ٣٠٪ مقارنة بنفس الفترة لعام ٢٠٢١. وكان نمو الأقساط المكتتبة متوازياً مع تحسن نتائج الإكتتاب والنتائج المالية للشركة. وبالرغم من الانعكاسات السلبية لجائحة «كوفيد ١٩»، فإن إصرار الشركة على النجاح والتطور كان سيّد الموقف. فقد افتتحنا فرعاً في دولة قطر في عام ٢٠٢١، وندرس حالياً إمكانية افتتاح فرع ثاني بأفريقيا. ■



ANADOLU SIGORTA و OMAN RE

■ من المواضيع المهمة التي تم طرحها في مؤتمر FAIR هي التحديات مثل الوباء التضخم والاعتداء الإلكتروني وغيرها... كيف تقرأون انعكاس هذه التحديات على صناعة التأمين؟

– لا شك أن جائحة «كوفيد-١٩» كانت لها انعكاسات سلبية على الإقتصاد وصناعة التأمين بصفة مباشرة وغير مباشرة، حيث تسببت الجائحة في ارتفاع التعويضات خاصة الناتجة عن وثائق التأمين الصحي والتأمين على الحياة. وعلى المستوى الإقتصادي تسببت الجائحة في تراجع النمو الإقتصادي واضطراب سلسلة التوريد وهو الأمر الذي انعكس سلباً على أقساط التأمين وارتفاع تعويضات إنقطاع الأعمال، إضافة إلى مضاعفات التضخم وخفض قيمة العملة مقابل الدولار الأمريكي في عدد من الدول. لقد أثرت هذه العوامل على التعويضات المحتملة مما أدى إلى لجوء شركات التأمين وإعادة التأمين إلى أخذ هذه التغيرات في عين الاعتبار في تسعيراتها لتضمن أن تكون المستحقات المستقبلية ضمن نطاق تسعير تغطية التأمين الحالية.

نعمل بعدة قطاعات

■ هل أضافت شركة عمان ري فروعاً جديدة؟

– تعمل عمان ري بعدة قطاعات مثل الممتلكات، اكتتاب الطاقة والحوادث. وقد درست شركة عمان ري منتج جديد يرتبط بالتأمين السيرباني، حيث إزداد الطلب عليه في السنوات الأخيرة. وتبين من الدراسة أن البيانات اللازمة للتسعير شحيحة والإجراءات الوقائية المطلوبة غير منتشرة في الأسواق النامية، فقررت الشركة تأجيل هذا المنتج مع متابعة تطورات السوق. وعلى صعيد آخر، تعمل الشركة على افتتاح نافذة إعادة تأمين تكافلي خلال سنة ٢٠٢٣.



من اليمين: خالد نويري، محمد طبطباي ورومل طباجه



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

Insurance and reinsurance is about transferring risk

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



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

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

UIB – Innovation through expertise

United Insurance Brokers
www.uibgroup.com

إسراء صالح داوود (رئيسة شركة التأمين الوطنية - العراق):



«الورقة البيضاء» خارطة طريق تهدف الى إصلاح الإقتصاد العراقي

أولت الحكومة العراقية قطاع التأمين من ضمن إهتماماتها، بدأت مرحلة إنتقالية جديدة، تمثلت بـ «الورقة البيضاء» والتي تعتبر خارطة طريق شاملة تهدف الى إصلاح الإقتصاد العراقي ومعالجة التحديات.

رئيسة شركة التأمين الوطنية - العراق، إسراء صالح داوود، من السيدات النادرة في قطاع التأمين العربي التي تتحمل مسؤولية أكبر شركة تأمين في العراق، أشارت في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» الى أن السوق يضم ٤٢ شركة تأمين ووساطة تأمين وإعادة تأمين حوالي ١٤ شركة تختلف من حيث الملاءة المالية ونشاطها التأميني. وقالت أن حدوث عمليات دمج وتكوين كيانات قوية سوف يؤدي إلى شركة ضخمة تملك القدرة للنهوض بالقطاع أو على الشركات الضعيفة إتخاذ قرار بالانسحاب.

شركة تأمين، وبالتالي ورقة الاصلاح الاقتصادي من شأنها دعم الشركات التي تعاني من تحديات ومساندتها. كما أنه ضمن الحلول المقترحة حدوث عمليات دمج وتكوين كيانات قوية تملك القدرة للنهوض بقطاع التأمين، وإما إتخاذ قرار بالانسحاب من السوق. ■ ماهي برأيكم أسباب خروج التأمينات خارج السوق المحلية؟

تعود الأسباب الى أن القانون الذي يرعى تنظيم أعمال التأمين خص الشركات العامة والخاصة بإمكانية أن تعيد التأمين خارج العراق. ولكن مؤخراً تم إدخال تعديلات على قانون تنظيم أعمال التأمين الأمر الذي سيساهم في الحد من هذه العمليات، فضلاً عن ان الديوان قد أنتهى من إعداد مسودة معايير إعادة التأمين التي ستنظم عمليات إعادة التأمين.

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

– لا شك يحتاج السوق العراقي لشركات إعادة أجنبية خصوصاً في ما يتعلق بالأخطار الكبرى ونأمل ان تأخذ شركة إعادة التأمين العراقية دورها.

نتائج ممتازة العام الماضي

■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠٢١؟

– بالنسبة لشركة التأمين الوطنية حققت نتائج ممتازة العام الماضي. ■

نتائج الوطنية ممتازة

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في العراق؟

– تبدو المؤشرات إيجابية نوعاً ما مقارنة بالمرحلة الماضية، كما بدأت الحكومة بوضع قطاع التأمين في صلب إهتماماتها، حيث تضمنت الورقة البيضاء، وهي خارطة طريق شاملة تهدف الى إصلاح الإقتصاد العراقي ومعالجة التحديات التي تواجهه، العديد من البنود الخاصة بقطاع التأمين المتمثلة في أتمتة وحوكمة أعمال التأمين، التأهيل والتدريب وإعادة النظر في المنتجات التي تقدمها شركات التأمين، بالإضافة الى طرح منتجات جديدة تحاكي متطلبات المجتمع العراقي.

وكان ديوان التأمين قد عين السيد بسام جلميران، أحد أبرز وأنزه رجالات التأمين، المستشار الخارجي والاستراتيجي المشرف على تطبيق بنود «الورقة البيضاء» لاصلاح قطاع التأمين.

إما الدمج أو الانسحاب

■ هل يحتاج السوق لعمليات دمج واستحواذ لخلق كيانات أقوى؟

– كما أشرنا يضم السوق حالياً ٤٢ شركة تأمين وتختلف من حيث الملاءة المالية ونشاطها التأميني ومن خلال رقابة الديوان فقد وضع حوالي ٤ شركات تحت التصفية وألغيت ٣ شركات فضلاً عن وجود شركات معلقة رخصها لأسباب قانونية وتعمل حالياً ٢٩



مؤمن مختار واسراء صالح داوود محاطان بالسيدة هبا فؤاد وعلاء بشار وكفي كاظم

أسامة عابدين

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتكافل ADNTC)؛

حققت الشركة على مدى سنوات عديدة نمواً كبيراً وصل إلى ستة أضعاف على حقوق المساهمين وأصول الشركة



تتخذ شركة أبوظبي الوطنية للتكافل ADNTC من العاصمة أبوظبي مقراً لها وتتمتع بحضور قوي في كافة أرجاء الإمارات. وتحافظ الشركة على تقييم (A-) وهو أعلى تصنيف عالمي يُمنح لمشغّل عمليات تأمين تكافلي من إيه إم بست AM BEST للسنة السابعة على التوالي.

أسامة عابدين الرئيس التنفيذي للشركة تطرق في حديثه لـ«البيان الاقتصادي» إلى ما يعانيه الاقتصاد العالمي جراء ارتفاع معدلات التضخم وانعكاسه على مجمل الأنشطة ومنها صناعة التأمين. إذ بات من الضروري العمل بألية جديدة لعملية التسعير تتماشى مع الواقع الحالي والتقلبات المستمرة. ومن جهة أخرى فقد حققت شركة أبوظبي الوطنية للتكافل على مدى سنوات عديدة نمواً كبيراً وصل إلى ستة أضعاف على حقوق المساهمين وأصول الشركة، الأمر الذي يدفعنا إلى تفعيل استراتيجية جديدة، سنتيح لنا التوسع الجغرافي وتنويع مصادر الدخل.

استمرار الوضع على ما هو عليه يشكل خطراً كبيراً على الشركات

■ يعاني الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع معدلات التضخم، كيف تصفون انعكاسها على صناعة التأمين وإعادة؟

– يعد ارتفاع معدلات التضخم التحدي الأبرز أمام اقتصادات دول العالم، ولهذه الارتفاعات انعكاسات سلبية على مجمل القطاعات والأنشطة ومنها صناعة التأمين التي تمر حالياً بمرحلة صعبة. وبالتالي، تشهد الأسعار عالمياً ارتفاعات قوية يقابلها هبوط في أسعار التأمين ما سيؤدي إلى ارتفاع كلفة المطالبات فضلاً عن ضغوط كبيرة على الأقساط، وهذه المشكلة ستعاني منها شركات التأمين المباشر وإعادة على حدٍ سواء. كما أنه تجدر الإشارة أن ارتفاعات التضخم لمستويات عالية يؤثر بشكل سلبي على أصول الشركة وحقوق المساهمين، ومن هنا بات من الملح العمل بألية جديدة لعملية التسعير تتماشى مع الواقع الحالي والتقلبات المستمرة، كذلك إعادة تقييم قيمة الأخطار خصوصاً في مجال تأمين الممتلكات والأصول كضرورة ملحة لضمان كفاية مبالغ التأمين والتي هي المحدد الأساسي لقيمة القسط والتعويض مع التقيد بتفعيل شرط متوسط التأمين (Average Clause).

إن استمرار الوضع على ما هو عليه يشكل خطراً كبيراً على الشركات التي تلجأ إلى طرح أسهمها للبيع عند الحاجة لسبولة نقدية وبات من الصعب عليها الاقتراض نظراً لارتفاع معدلات الفائدة. كما أن عملية ارتفاع معدلات التضخم عبارة عن شبكة مترابطة ومتداخلة بصورة سلبية لصناعة التأمين.

حصلنا على تصنيف (A-) على مدى سبع سنوات متتالية

■ علام تتركز استراتيجية ورؤية الشركة، وكيف تقومون أداءكم؟

– تبحث شركة أبوظبي الوطنية للتكافل عن أفكار جديدة وخلاقة، وفي

حركة دؤوبة لتفعيل استراتيجيات جديدة أكثر ابتكاراً. كما أن الشركة على معرفة عميقة بواقع السوق الإماراتي وطريقة العمل فيه، ما يشير إلى أننا أمام سنة كثيرة الصعوبات والتحديات نظراً لارتفاع تكاليف المعيشة ومعدلات التضخم، إلى جانب المنافسة القوية حيث تسعى كل شركة للحصول على حصة سوقية وازنة على حساب الأقساط غير العادلة والتي سيكون لها تبعات سلبية على خطوط تأمين معينة مثل تأمين الممتلكات والتأمين على المركبات والتأمين الطبي. لذلك نتمنى إجراء تعديلات على آلية التسعير والابتعاد عن المنافسة في الأسعار التي سيكون لها آثار سلبية على الجميع دون استثناء.

ومن جهة أخرى، حققت الشركة على مدى سنوات عديدة نمواً كبيراً وصل إلى ستة أضعاف على حقوق المساهمين وأصول الشركة، بالإضافة إلى حصولنا على تصنيف (A-) على مدى سبع سنوات متتالية الأمر الذي يدفعنا إلى تفعيل استراتيجية جديدة حيث بدأت الشركة منذ فترة الاكتتاب في إعادة التأمين الاختياري لدعم الأسواق والاشتراك بالتأمينات العالمية في مجال الطيران والطاقة والمسؤوليات القانونية باختلاف أنواعها وتأمين الممتلكات.

كما سنتيح لنا هذه الاستراتيجية الجديدة التوسع الجغرافي وتنويع مصادر الدخل، إلى جانب خلق توازن في ما يتعلق بالمنافسة الشرسة التي تشهدها سوق التأمين في الإمارات. ونحن على ثقة تامة بأن شركات وساطة إعادة التأمين والمؤمنين المباشرين سيمنحوننا الثقة للمساهمة في مساعدتهم في اكتتاب التغطيات التأمينية عن طريق إعادة التأمين الاختياري. ■

حنان أمامي (شركة SCR - المغرب):

نجحنا في خطتنا التوسعية لمواكبة احتياجات المنطقة وتقديم خدمات جديدة ومتنوعة لعملائنا



تُعد الشركة المركزية لإعادة التأمين (SCR) رائدة في سوق إعادة التأمين المغربي، العربي والإقليمي.

ضمن حوار مع حنان أمامي مديرة اكتتاب اتفاقيات إعادة التأمين ومسؤولة العلاقات مع العملاء في الشرق وتركيا في الشركة قالت لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن جائحة «كورونا» وارتفاع معدلات التضخم وتقلبات الأسعار وانخفاض قيمة العملات في بعض الدول مثل ما يحصل في تركيا، كلها عوامل أثرت سلباً على إعادة التأمين ما اضطر الشركة لأن ترفع أسعارها كما فعلت شركات أخرى، ولفقت إلى أن معظم الشركات تكبدت خسائر معينة فلا بد من التشدد لمواجهة تحديات المرحلة المقبلة.

أما في ما خص الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم طرحت SCR مبادرة لدعم هذه الشركات وتنويع المحفظة وتركيز العمل على نطاق أوسع في العالم العربي من خلال مساندة كافة القطاعات والأعمال. أخيراً تطرقت أمامي إلى أن SCR تتمتع بسمعة حسنة في الأسواق التي توجد فيها وبخاصة تركيا والشرق الأوسط وهي عازمة على التوسع لمواكبة احتياجات المنطقة وتقديم خدمات أكثر تنوعاً لعملائها ما يعزز تألقها ونجاحها.

■ هل تطرحون تغطيات معينة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم؟
- نستهدف الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم من خلال تنويع المحفظة وتوفير كامل الدعم لهذه الشركات، وبصفتنا معيد تأمين عربي يتوجب علينا تعزيز وجودنا بصورة أكبر في الوطن العربي ومساندة مختلف القطاعات والأعمال، ونحن مستمرين باتباع هذا النهج القائم منذ سنوات عديدة.

المزيد من التألق والنجاح

■ كيف تقوّمون وجودكم في الأسواق التي تنشطون فيها؟
- إكتسبت الشركة المركزية لإعادة التأمين سمعة حسنة في الأسواق التي نوجد فيها منها تركيا ومنطقة الشرق الأوسط وآسيا بالإضافة إلى القارة الأفريقية من خلال أربعة فروع. كما نجحت الشركة في تحقيق طموح التوسع إقليمياً وتوسيع نطاق أعمالها لمواكبة احتياجات المنطقة وتقديم خدمات جديدة ومتنوعة لعملائها الأمر الذي ساهم في المزيد من التألق والنجاح. ■

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة على رأسها ارتفاع معدلات التضخم، كيف يمكن معالجة هذه المشكلة؟

- أدت جائحة «كورونا» إلى ارتفاع معدلات التضخم عالمياً وتحديداً في بعض الأسواق مثل السوق التركي، بالإضافة إلى تفاقم الأزمة النقدية وتقلبات أسعار الصرف وانهيار العملة التركية إلى مستويات غير مسبوقة. ونتيجة الاجتماعات التي عقدت خلال لقاء مونتي كارلو لمسنا توجهاً لدى شركات إعادة التأمين العالمية لزيادة أسعارها ونحن بطبيعة الحال سنحذو حذوها في المنطقة تبعاً لكل سوق على حدة. ونحن الآن في مرحلة التقييم وتحديد نسب الارتفاع مع الأخذ بالاعتبار عدم الانعكاس السلبي لهذا القرار على كل من شركات التأمين وإعادة العمل بصورة خاصة.

هناك توجه واضح نحو المزيد من التشدد

■ إذا توقعون المزيد من التشدد في خطوط تأمين معينة؟
- لا تزال الخسائر التي تكبدها شركات إعادة نتيجة الكوارث الطبيعية محدودة نسبياً ولكن بالتأكيد هناك توجه واضح نحو المزيد من التشدد انطلاقاً من التحديات الكثيرة المحيطة بنا.



من اليمين: جمعه زكي، فراس العظم، حنان أمامي، زهير العطوط، إبراهيم صالح وهدي مشيش



من اليمين: حنان أمامي SCR وبارتيسيا سقّيم BROKTECH



OUR MARKET POSITION

Constantly increasing market share,
confirming a sustained growth.



STRONG LEADER

IN LARGE AND ENERGY RISK'S
INSURANCE



**LARGEST
INSURANCE**

COMPANY EXCLUDING MOTOR



**LARGEST ALGERIAN
INSURANCE**

COMPANY ALL RISKS

www.cash-assurances.dz



أحمد المحميد

(مدير العمليات للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE):



من اليمين: زينب حسن، نبيل حجار وأحمد المحميد

شركات التأمين قطعت شوطاً كبيراً في ابتكار منتجات تحاكي الوضع الحالي وتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء المتغيرة باستمرار

خلال مقابلة لـ مجلة «البيان الاقتصادية» مع أحمد المحميد مدير العمليات للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE على هامش ندوة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE أوضح أن شركات التأمين ابتكرت منتجات تناسب الوضع الحالي وتتوافق مع احتياجات جميع العملاء، وهذا ما يجنبها مخاطر قد تواجهها وخسائر هي بغنى عنها. ومن ناحية ارتفاع أسعار النفط أو انخفاضها ليس لهما التأثير الكبير لأن أعمال شركات التنقيب عن النفط لن تتوقف وستكون بحاجة دائماً إلى تغطيات تأمينية تحميها من أي مخاطر محتملة، وبالعكس فإن ارتفاع أسعار النفط والغاز له تأثير إيجابي على قطاع التأمين من خلال التوسع والقيام باستثمارات جديدة، أما عن استقطاب شركات جديدة فيستهدف الصندوق الشركات التي تكون قيمة مضافة لديه، ويعتبر نتائجه جيدة.

تغطيات تأمينية تحميها من أي مخاطر محتملة. وبالإجمال، إن ارتفاع أسعار النفط والغاز يكون له تأثيرات إيجابية على قطاع التأمين انطلاقاً من توجه شركات النفط والغاز نحو مزيد من التوسع ووضخ استثمارات جديدة والدخول في مشاريع حفر وتنقيب.

نستهدف الشركات التي تمنح الصندوق منفعة وقيمة مضافة

■ هل استطعتم استقطاب شركات جديدة، بعد أن تم تأكيد تصنيفكم الائتماني؟

– تبدي جميع الشركات رغبة في الانضمام إلى الصندوق، لكننا بدورنا نستهدف الشركات التي تمنح الصندوق منفعة وقيمة مضافة. ونتلقى العديد من الطلبات من شركات عدة لكنها تقابل بالرفض، لأننا لا نحتاج إلى مزيد من القدرات الاستيعابية بل إلى شركات تعزز من حجم الإنتاجية داخل الصندوق.

نتائجنا جيدة مقارنة بالأوضاع الراهنة

■ كيف تقومون نتائج الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة خلال عام ٢٠٢٢؟

– إن نتائجنا لغاية الآن جيدة وحجم مطالبتنا محدودة جداً، رغم أن أقساطنا ستكون مشابهة للعام الماضي. ■



اجتماع APEX مع أركان مجمع النفط والطاقة التي تديره ترست ري

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

– لا بد لكل شركة من أن تكون مستعدة لمواجهة مثل هذه التحديات وأن تطلق منتجات تواكب المرحلة الراهنة بهدف حماية القطاعات كافة من كل المخاطر المحتملة، كما أنه من الضروري على جميع الشركات شراء هذه المنتجات التأمينية لتجنب أي مخاطر محتملة قد تواجهها ما قد يعرضها لمشاكل وخسائر لا تحمد عقبها. وبرأيي، إن شركات التأمين قد قطعت شوطاً كبيراً في ابتكار منتجات تحاكي الوضع الحالي وتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء المتغيرة باستمرار.

ارتفاع أسعار النفط والغاز له تأثيرات إيجابية على قطاع التأمين

■ برأيكم، ما هي تأثيرات ارتفاع أسعار النفط والغاز؟

– ان ارتفاع الأسعار وحتى انخفاضها لن يكون لهما أي تأثير يذكر خصوصاً أن عملية الإنتاج مستمرة. وبالتالي، فإن عمل شركات التنقيب عن النفط لن يتوقف مهما كانت الظروف وانطلاقاً من ذلك، فإن هذه الشركات بحاجة دائماً إلى

٣١ مليون دولار فائض أرباح الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة منذ تأسيسه والتجديد لشركة ترست ري بإدارته لأربع سنوات



كما تم خلال الاجتماع إبراء ذمة أعضاء اللجنة الفنية والشركة المديرة عن السنة المالية المنتهية بتاريخ ٢١/١٢/٢٠٢١ وتم التجديد للمدقق الخارجي للحسابات PKF Savvides & Co.

وقد تم خلال الاجتماع توجيه الشكر لأعضاء اللجنة الفنية والشركة المديرة ترست ري TRUST RE التي تم التجديد لها لأربع سنوات مقبلة.



من المعروف أن الصندوق باشر أعماله في تشرين أول / أكتوبر ١٩٩٩ ويشمل في عضويته ٢١ شركة تأمين وإعادة تأمين أعضاء في الإتحاد الأفرو-آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين FAIR ينتمون إلى ١٦ بلداً، ويعمل بطريقة الإسناد الاختياري (Facultative) لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الأعضاء وغير الأعضاء.

يكتتب الصندوق بجميع أعمال إعادة التأمين للنفط والطاقة وما يتعلق بها إضافة إلى الاكتتاب في «الطاقة المتجددة» "Renewable Energy" ومحطات توليد الطاقة "Power Plants" كما تم توسيع نطاق الاكتتاب ليشمل محطات الطاقة النووية "Nuclear Power" في النطاق الجغرافي لآسيا، أفريقيا وروسيا إضافة إلى أوروبا بالنسبة لمحطات الطاقة النووية "Nuclear Power".

والصندوق هو المؤسسة الوحيدة من نوعها المصنفة من قبل Best A.M. وقد تمت تأكيد درجة تصنيفه في ٢٠٢٢ كما يلي:
Financial Strength Rating (FSR) B+ with stable outlook.

Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook.

تقوم شركة «ترست ري» Trust Re – البحرين بإدارة الصندوق منذ تأسيسه، أما الإدارة العامة المباشرة للصندوق فيتفرغ لها العضو المنتدب والمدير العام نبيل حجار.

عقدت الجمعية العامة للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate اجتماعها الرابع والعشرين، إلى جانب لقاء إعادة التأمين الثالث للإتحاد الأفرو-آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين برئاسة: محمد مظهر حمادة، وبحضور أغلبية أعضائه حيث بلغت نسبة الحضور الشخصي ٨٠٪ من الأصوات، وتم مناقشة عدة أمور كانت

على جدول الأعمال من أبرزها: المصادقة على الميزانية المنتهية بتاريخ ٢١/١٢/٢٠٢١ والتي بينت أن حجم الأقساط المكتتبه خلال ٢٠٢١ بلغ ٢٣,٢٢ مليون دولار أميركي وقد حقق الصندوق فائضاً صافياً مقداره ١,٦٨ مليون دولار بعد احتساب مبالغ الاحتياطات الفنية والعامة مقابل ١,٢٧٠ مليون دولار لسنة ٢٠٢٠ أما متوسط معدل الخسارة الكلية في الصندوق Combined Loss Ratio فقد بلغت ٦٦,٥٩٪ لجميع سنوات التشغيل.

وذكر تقرير اللجنة الفنية أنه بالرغم من الظروف الصعبة التي مرت على أسواق التأمين وإعادة التأمين خلال سنة ٢٠٢١، إضافة إلى التغيير في سياسته الاكتتابية، فقد حافظ الصندوق على مستوى مقبول لأقساطه وهذا ما أدى إلى الزيادة في الفائض الصافي للصندوق، وقد تمت الموافقة خلال الاجتماع وللسنة السادسة على تحويل فائض الصندوق بالكامل إلى الاحتياطات العامة حيث عادت وارتفعت حقوق الأعضاء من ٢٧,٥٧ مليون دولار في نهاية ٢٠٢٠ إلى ٢٩,٦٥ مليوناً في نهاية ٢٠٢١.

وجدير بالذكر أنه بعد إغلاق الميزانية في نهاية ٢٠٢١، تكون مجموع الأقساط التي اكتتب بها الصندوق خلال الـ ٢٢ سنة من عمله هو ٣٢٥,٨٢ مليون دولار ومجموع ما حققه من فائض الأرباح خلال تلك السنوات هو ٣٠,٩١ مليون دولار.

مختار الدائرة (المدير العام لشركة القافلة للتأمين - ليبيا):

حققنا أقساطاً تقدر بـ ٢٣ مليون دينار خلال النصف الأول من ٢٠٢٢



حصلت شركة القافلة للتأمين على ثقة وقبول العديد من شركات إعادة التأمين العالمية ودعم وسطاء التأمين وإعادة وأهمها الشركة السويسرية لإعادة التأمين SWISS RE، وعلى هامش منتدى FAIR حاورت «البيان الاقتصادية» مختار الدائرة مدير عام الشركة الذي أشار إلى أن التضخم هو التحدي الأكبر الذي تواجهه صناعة التأمين.

وأشار الدائرة إلى أن السوق الليبي يحتوي على ٢٨ شركة بينما في الواقع لا يحتاج هذا الكم من الشركات لذا يُحدّد اللجوء إلى الدمج وزيادة الرأسمال. أما لناحية التغطيات على المخاطر السيبرانية وتغيّر المناخ فأوضحت الشركات في ليبيا تسعى للحصول على منتجات التأمين تلك لأن هذه المخاطر أصبحت تشكل خطراً داهماً في العالم أجمع.

وفي سياق منفصل ذكر مختار الدائرة أن شركات إعادة في ليبيا لم تؤدّ دورها بشكل فعال لأن شركات التأمين الليبية ذات الخبرات الكبيرة تعطي أهمية للتعامل مع شركات إعادة أجنبية، وأخيراً لفت إلى أن القافلة للتأمين حققت نتائج باهرة خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٢، بحيث وصلت أقساطها إلى نحو ٢٣ مليون دينار، كما تمكنت من استقطاب عملاء جدد وهي في صدد طرح منتجات جديدة تتعلق بالتأمين على الممتلكات.

■ ■ ■ التضخم هو التحدي الأكبر الذي تواجهه صناعة التأمين ■ ■ ■

■ هل استطاعت شركات إعادة الليبية توفير الدعم المطلوب للسوق بدلاً من تلك الأجنبية؟
- لم تفلح شركات إعادة المحلية في لعب دور فعال، لذا فإن شركات التأمين الليبية التي تمتلك خبرات وكفاءات تغطي أولوية للتعامل مع شركات إعادة الأجنبية بدلاً من تلك المحلية.

قفزة نوعية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع القافلة للتأمين؟

- إن نتائج شركة القافلة للتأمين جيدة واستطعنا خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٢ تحقيق أقساط تقدر بـ ٢٣ مليون دينار وهذه قفزة نوعية لم يسبق أن حققتها الشركة منذ تأسيسها في عام ٢٠٠٩، وتمكنا من استقطاب عملاء استراتيجيين جدد مثل المؤسسة الوطنية للنفط ونعمل على طرح منتجات جديدة في فرع التأمين على الممتلكات. ■

كثرة عدد الشركات وإنما في وجود شركات تمتلك رأس مال كافياً وموارد بشرية احترافية وذات خبرة ومعرفة. فإن عدد شركات التأمين في السوق الليبي حالياً للأسف حوالي ٢٨ فضلاً عن ثلاث شركات إعادة في حين أن السوق لا يحتاج إلى هذا الكم الكبير من الشركات. لذا، لا بدّ من شركات إعادة الثلاث هذه الاندماج في ما بينها وتشكيل شركة قوية ذات رأس مال متين.

السعي للحصول على منتجات التأمين السيبرانية

■ هل بدأت تلمسون إقبالاً من قبل الشركات على التغطيات المتعلقة بالمخاطر السيبرانية في السوق الليبي؟

- لقد بدأت الشركات تسعى للحصول على منتجات التأمين السيبرانية إلى جانب تلك المتعلقة بتغيّر المناخ خصوصاً أن مخاطر المناخ والمخاطر السيبرانية أضحت تشكل مصدر قلق كبير في العالم أجمع.

■ يُعد التضخم مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

- لا شك أن التضخم يُعد من أبرز التحديات التي تواجهها صناعة التأمين خصوصاً أن معدلاته تخطت الـ ٢٠٪ في بعض الأسواق. وبالنسبة إلى السوق الليبي، تواجه الشركات التضخم عن طريق استقطاب عملاء جدد وتحسين أداؤها وعملياتها حتى تتمكن من التصدي للتحديات كافة التي قد تسبب في ارتفاع معدلات التضخم.

على الشركات الدخول في عمليات دمج واستحواذ

■ انطلاقاً من خبرتكم الواسعة، ما الذي يحتاجه قطاع التأمين في ليبيا لتحقيق مزيد من النمو والتقدم؟

- لا بدّ من تهيئة البيئة القانونية والمالية والفنية الضرورية، فضلاً عن دخول الشركات في عمليات دمج واستحواذ لأن العبرة ليست في



من اليسار: مختار الدائرة، حبيب جعلوك



من اليمين: رضا المجدوب، مختار الدائرة ومحمد حمادة



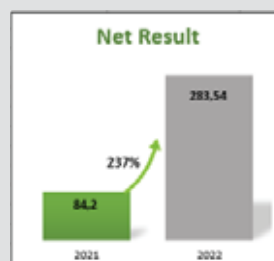
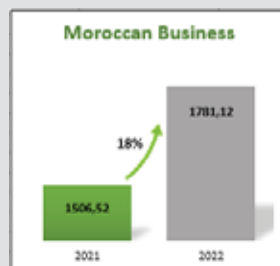
CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GROUPE CDG

www.scrmaroc.com

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

Key figures as of June 30 (2022/2021) (in MDH)



Rating

- Fitch ratings : AAA/stable (Notation locale)
- AM BEST : AM BEST/B++ (Good)
- SCR Solvency Capital Certification (under Solvency II norms): 188,8%



محمد مظهر حماده (مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين - الامارات):



نعمل وفق نهج أساسه المحافظة على ثقة العملاء

أشار محمد مظهر حماده المدير العام لشركة العين الأهلية للتأمين إلى أن عودة المؤتمرات والفعاليات بعد عمليات الإغلاق والإجراءات الوقائية نتيجة جائحة «كورونا» لها أهمية كبرى لناحية المشاركة والإلتقاء بين الشركات ما يثمر نتائج مميزة على المشاركين جميعاً، أما في ما خص التحديات الكثيرة التي تواجهها صناعة التأمين، فإن التواصل يبقى مستمراً بين الشركات والوسطاء والمعيدين ومنظمي الأسواق ليشكل دفعة إيجابية تنفيذ العملاء.

وأضاف حماده أن الشركة أطلقت منتجاً جديداً وهو تأمين التغطية لطلاب المدارس والجامعات في حال حصول وفاة لأحد الوالدين من خلال تقديم منحة تعليمية لهؤلاء لغاية التعليم الجامعي وقد تم تسجيل المنتج في البنك المركزي.

أطلقنا منتج تأميني يعتبر انساني أكثر منه تأميني

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تعد سنة إيجابية بالنسبة إلينا كوننا نعمل وفق نهج معيّن أساسه المحافظة على ثقة العملاء لذلك لا ندخل في عملية حرب الأسعار التي تنعكس سلباً على أسواق التأمين. بالإضافة إلى ذلك أطلقنا حديثاً منتجاً تأمينياً يعتبر إنسانياً أكثر منه تأمينياً حيث نقوم بتوفير التغطية لطلاب المدارس في حال حصول حالة وفاة لأحد الوالدين ويحصل الطالب على منحة تعليم مجانية لغاية الثانوية العامة ومن المحتمل رفع المنحة لغاية التعليم الجامعي، كما قمنا بتسجيل المنتج في البنك المركزي الإماراتي.

العديد من المنتجات يصدر الكترونياً

■ هل دخلتم في مجال التحول الرقمي؟

– أصبح العديد من المنتجات يصدر الكترونياً مثل تأمين المركبات والتأمين الطبي حيث بات هناك توجه كبير نحو التحول الرقمي في الخدمات المقدمة للعملاء انطلاقاً من دورها في الارتقاء بالخدمات وسرعة وصولها للعميل. ■

البنك ■ برأيكم ما مدى أهمية عودة المؤتمرات والفعاليات المباشرة بعد الانقطاع لفترة؟

– نتيجة الإجراءات الوقائية وعمليات الإغلاق التي فرضتها جائحة «كورونا» توقف انعقاد المؤتمرات والملتقيات بمختلف أنواعها لفترة طويلة، ونحن سعداء باستئناف هذه الفعاليات المباشرة كوننا نؤيد المشاركة والالتقاء بالزملاء من شركات مباشرة وشركات الإعادة. وبالتالي يسمح لنا هذا التجمع بعقد لقاءات ذات فائدة كبرى تؤدي إلى نتائج مثمرة وإيجابية على مختلف الأطراف المشاركة.

عقد الاجتماعات والتواصل ما بين جميع الأطراف المعنية

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة مرتبطة بالتغير المناخي والتضخم وغيرها، ما هي برأيكم الحلول لهذه الأزمات؟

– تواجه صناعة التأمين تحديات متواصلة مرتبطة بارتفاع مستويات التضخم والانعكاسات السلبية للحرب واضطرابات الأسواق العالمية، ولكن يبقى هناك تواصل مستمر ما بين شركات التأمين والوسطاء والمعيدين ومنظمي الأسواق الذي ينعكس بصورة إيجابية على الجميع. وعلى الرغم من وجود التحديات بصورة مستمرة إلا أن عقد الاجتماعات والتواصل ما بين جميع الأطراف المعنية يأتي بنتائج إيجابية للتصدي لهذه التحديات وإيجاد الحلول المناسبة.

ثريا عجينة مديرة إعادة التأمين في العين الأهلية

عيّنت السيدة ثريا عجينة مديرة لقسم إعادة التأمين في شركة العين الأهلية للتأمين.

ولدى السيدة ثريا خبرة طويلة في قطاع التأمين وإعادة التأمين من خلال مناصب رفيعة تولتها في شركتي إعادة التأمين العربية ARAB RE وبيت التأمين – أبوظبي.



أحمد عوض الله (شركة برقان تكافل BURGAN - الكويت)؛

حققنا نتائج إيجابية خلال هذا العام وأطلقنا استراتيجية خمسية



تعد شركة برقان تكافل من الشركات التي تحظى بالدعم المالي من قبل مجموعة مساهمين من ذوي الأسماء البارزة في قطاع المال والأعمال حيث يصب تركيزهم في جعل برقان تكافل الاختيار الأمثل بالنسبة للعملاء، وتحقيق أهدافها المرجوة بارتقاء الشركة إلى مستوى الريادة في قطاع التأمين التكافلي في دولة الكويت.

أحمد عوض الله نائب الرئيس التنفيذي للعمليات الفنية وإعادة التأمين في الشركة وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، على هامش منتدى FAIR الثالث لإعادة التأمين الذي جرت فعالياته في اسطنبول - تركيا أوضح أن لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية على صناعة التأمين في ظل التحولات التي تطرأ على الاقتصاد العالمي. أما بالنسبة لنتائج شركة برقان تكافل خلال العام الحالي، فقد كانت جيدة وأشار إلى أن الشركة أطلقت استراتيجية خمسية تركّز على التأمينات الشخصية وعلى الشركات الصغيرة والمتوسطة. كما أبدى عوض الله تفاؤله بحالة السوق التأميني في الكويت حيث يشهد حالة من التعافي والنمو بعد كل التحديات التي واجهها في الأعوام السابقة.

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام الحالي؟

– كانت نتائجنا جيدة، حيث بلغت أقساطنا خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٢ حوالي ٣,٥ مليون دينار كويتي ومن المتوقع إقفال السنة المالية بما يوازي ٦,٥ مليون دينار. أما أرباحنا فقدّرت بـ ٢٣٠ ألف دينار خلال النصف الأول من العام الحالي.

يشهد التأمين في الكويت حالة من التعافي والنمو

■ كيف تقومون قطاع التأمين في السوق الكويتية؟ وما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

– يشهد قطاع التأمين حالة من التعافي والنمو بعد كل التحديات التي واجهها خلال الأعوام السابقة. أما بالنسبة إلى استراتيجيتنا التي ستمتد على مدار خمس سنوات سنركز على الخطوط الشخصية والشركات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً في ظل زيادة الوعي لدى الناس حول أهمية التأمين وفرض الحكومة لبعض التأمينات الإلزامية مثل تأمين التعويض المهني PI وتأمين الأخطاء الطبية

MEDICAL MALPRACTICE
مضاداً عن فرض الوثيقة الموحدة للتأمين الإلزامي على

المركبات. ■



من اليمين: دعاء شريف، مصطفى صلاح و احمد عوض الله عبد العال

■ كيف تصفون تأثير ارتفاع معدلات التضخم على صناعة التأمين؟

– بالتأكيد سيكون لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية على صناعة التأمين في ظل التحولات التي تطرأ على الاقتصاد العالمي، بحيث ستمثل أبرز مخاطر التضخم في تقليص قيمة المطالبات الممنوحة للعملاء نظراً لتقلبات الأسعار وتراجع قيمة العملات، وبالتالي ستفقد المبالغ التي ستعطى للعميل قيمتها مقابل حجم الخطر.

الشركات التي تقدم التغطية ضد المخاطر السيبرانية محدودة جداً

■ تشكل المخاطر السيبرانية مصدر قلق بحيث لا توجد قدرة استيعابية كافية في السوق العالمية لاحتواء هذه المخاطر، ما هو تعليقكم؟

– لا تزال أعداد الشركات التي تقدم التغطية ضد المخاطر السيبرانية محدودة جداً انطلاقاً من أن آلية التعويض لا تزال

غير محددة ضمن أسس واضحة، وانطلاقاً من أنها تغطية حديثة على أسواق التأمين لا تزال الأسعار مرتفعة نسبياً وتتفاوت بين شركة وأخرى الأمر الذي يقلص حجم الطلب على هذه المخاطر في ظل غياب منظومة موحدة لتسعير هذه الوثيقة.

إبراهيم صالح (نائب رئيس أول شركة APEX - أفريقيا)؛ APEX من أوائل الشركات التي استشرفت أهمية المخاطر السيبرانية



من اليمين: زهير العطوط، إبراهيم صالح، حافظ حشاني ويوسف علاوي

عمل في الأردن بالتنسيق مع جمعية البنوك الأردنية حول التأمين السيبراني وستقوم خلال الشهر المقبل بتقديم دورات تدريبية لعدد من الشركات المالية والبنوك الليبية.

■ برأيكم هل سنشهد تشدداً في التجديدات المقبلة وبأي خطوط تأمينية تحديداً؟

– من المتوقع أن نشهد تشدداً في فرعي التأمين على الممتلكات والتأمين الهندسي. وفي النهاية الأمر منوط بطبيعة كل سوق والتحديات التي يشهدها.

مسترون في خطتنا التوسعية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن الشركة مستمرة في خطتها التوسعية حيث سنفتح مكتباً في بيروت قريباً. كما سنعيد افتتاح مكتبنا في مركز دبي المالي العالمي ليضاف هذان المكتبان إلى باقي مكاتبنا و ممثلينا الموزعين في دول عدة في الشرق الأوسط وإفريقيا أبرزها الأردن، مصر، كينيا، البحرين، الجزائر، تونس، السودان، موزمبيق وإسطنبول. ■

والخاص كما وأنها ساهمت بتحفيز الأفراد على التوجه الجدي نحو الإعتماد على الزراعة الفردية.

نحن من الشركات النشطة في مجال المخاطر السيبرانية

■ تشكل المخاطر السيبرانية أيضاً مصدر قلق كبير. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– لمسنا إقبالاً كبيراً من قبل البنوك والشركات المالية في الحصول على تغطيات في مجال التأمين السيبراني. ونحن كشركة أبكس كنا من أوائل الشركات التي استشرفت أهمية المخاطر السيبرانية فعدنا ورشة عمل قبل حوالي 6 سنوات حضرها أكثر من ٢٧٠ شخصاً سلطنا الضوء فيها على أهمية تأمين المخاطر السيبرانية وتوضيح الجوانب العامة للتغطية التأمينية في هذا المجال، فضلاً عن الاستثناءات والشروط المعيارية. كما تطرقنا إلى مفهوم الجريمة التقليدية مقابل الجريمة السيبرانية وذلك من حيث القياس والوصول والسرعة والتقنيات والإدراك. لذا، نحن من الشركات النشطة في هذا المجال. وعقدنا مؤخراً ورشة

يقول إبراهيم صالح نائب رئيس أول في شركة APEX في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» إن للتضخم تداعيات سلبية على الاقتصاد وبخاصة لناحية المداخيل والنفقات.

وفي سياق آخر، أوضح صالح أن أبكس كانت من أوائل الشركات التي أقامت ورش عمل سلّطت فيها الضوء على المخاطر السيبرانية، وعن التشدد في التجديدات المقبلة أفاد بأن هناك تشدداً في فرعي التأمين على الممتلكات والتأمين الهندسي وذلك يعود إلى طبيعة السوق. كما أشار أخيراً إلى استمرار نهج التوسع حيث سيتم افتتاح مكتب جديد للشركة في بيروت فضلاً عن إعادة افتتاح مكتبها في مركز دبي المالي العالمي.

■ يُعد التضخم مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟

– لا شك أن للتضخم تأثير كبير على الصناعة بحيث تأكلت الموازنات التي كانت قد وضعتها شركات التأمين للعام الحالي نتيجة ارتفاع معدلات التضخم لمستويات غير مسبوقة. كما أن خطط وأهداف الشركات واستراتيجياتها المتعلقة بالمداخيل والنفقات قد تبدلت جزاءً التضخم الحاصل، الأمر الذي وضعها في مشاكل مالية، فنية وإدارية لم تكن في الحسبان.

تداعيات تغير المناخ

■ برأيكم، هل بدأنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نشعر بتداعيات تغير المناخ؟

– طبعاً، والدليل أن الجفاف بدأ يؤثر على المحاصيل الزراعية في المغرب كما أنه طال العديد من الأنهر والبحيرات في القارة الأوروبية. لكن برأيي ربّ ضارة نافعة إذ إن التحديات المرتبطة بتغير المناخ قد أوجدت ضرورة ملحة للعديد من دول المنطقة لتعزيز سياسات الأمن الغذائي من خلال تطوير النشاطات الزراعية على المستوى العام



من اليمين: محمد حماده، رضا المجذوب، إبراهيم صالح وزهير العطوط



اجتماع APEX والمهندس للتأمين

Staying up-to-date makes a difference

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

News App



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



Tune-in to panoramic news and download our new App

Atul D. Boda

(Chairman J.B. Boda Group):

We all have to be part of this practical scenario and tactical aspect of the life that we are living

Service with sincerity, honesty, and integrity has always been the basic pillar that has given the reputation that the J.B.Boda Group has maintained and carried forward in the industry today for more than seven decades. Since its inception, the group strived to continue to grow as a preferred global brand through quality, integrity, consistent service, and add value to meet the expectations of its clients, as well as promoting culture of continuous learning by bringing skills together, experimenting & exploring to grow its potential and to continue to build an effective process to provide the best solutions to its clients. Atul D. Boda, Chairman of J.B. Boda Group, manages the helm of the Group with his expertise and wisdom, holding 40 years of experience in the Reinsurance Broking industry. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the 3rd FAIR Reinsurance Forum, Boda evaluated the forum and talked about inflation. He further shed light on the new products they are offering as well as their expansion plans. Following is an account of the interview.



• How do you evaluate the 3rd FAIR Reinsurance Forum? - This is one of the fine platforms organized by FAIR and we believe that closer to the first of January 2023 renewal, this is a good meeting ground for all of us to get prepared for the January renewals. It is very nicely arranged and definitely will benefit all the participating members.

• Inflation is a major concern nowadays. How is it affecting the insurance industry globally?

- Inflation no doubt is something very unusual that we are coming across, it is part of the trending scenario due to the unwarranted events that are taking place in different parts of the world. However, at the end of the day, we all have to be part of this practical scenario and tactical aspect of the life that we are living. Thus, from a business point of view, reinsurance market could be affected and ultimately the rates, terms and conditions will be impacted also.

Cyber & credit insurance are two major products we are offering to the market

• What new products are you offering as J.B. Boda Group?

- Two of the major products we believe that the market is looking after are cyber and credit insurance. We as a group have a separate team to look into the cyber activities and as far as the credit is concerned with the uncertainty prevailing in the financial market, credit requirement is growing from time to time. We as J.B. Boda Group believe that these are the potential opportunities to look at very closely and our team is in place to work on any opportunity that we come across on the cyber and credit sides.

• What about your expansion plans?

- Business is a continuous process of growth, we are selectively looking at a specific region and by settling in the region, we can service our relationships better. Dubai is one of the fine operations that we are in currently, Tunisia is another one that we already started as well as Egypt.

At the end of the day, the selection of the right people is very important in the reinsurance industry so we are looking for professionals and based on that, we will continue to expand.



إيمان مجلي ومحمد المعراج

(البحرين الوطنية للتأمين bni):

نحن الرواد في طرح تغطية التأمين السيبراني في السوق



على هامش منتدى FAIR إسطنبول، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حوار مع السيدة إيمان مجلي الرئيس التنفيذي، والسيد محمد المعراج رئيس التأمين العام لشركة البحرين الوطنية للتأمين bni.

■ يواجه الاقتصاد العالمي عدة تحديات أبرزها التضخم، ما هي انعكاساته على قطاع التأمين؟

- لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية على قطاع التأمين على المستويين العالمي والإقليمي، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار التغطيات التأمينية التي تؤثر على سلوكيات الأفراد الذين يتوجهون نحو تقليص حجم التغطيات التأمينية بهدف تخفيف التكلفة الإجمالية، ولهذه الخطوة تأثير سلبي على إيرادات شركات التأمين. ■ برأيكم ما هو الحل لهذه التحديات؟

يكن الحل الأمثل في تنوع المحفظة والعمل على خلق فرص لعمليات الدمج بين الشركات، والتي ستساعد الشركات التأمينية في إعادة تعيين وتنظيم وتحسين محافظها الاستثمارية وتقوية الوضع التنافسي في المستقبل. بالإضافة إلى التوجه بوتيرة أكبر نحو عملية التحول الرقمي وطرح المزيد من الخدمات الرقمية المبتكرة بحيث أن تكون الأولوية الأساسية لدى الشركات هي مساندة المستهلك في الحصول على التغطية التي يحتاجها وبكلفة مناسبة.

■ لاحظنا في الفترة الأخيرة القيام بطرح منتجات تأمينية جديدة منها التأمين السيبراني. أين موقع الـ bni من الابتكار؟

تحرص شركة البحرين الوطنية للتأمين على وضع خطة استراتيجية لتوفير أحدث المتطلبات التكنولوجية وتقديم الحلول السهلة والميسرة عبر قنوات إلكترونية متنوعة، فنحن الرواد في طرح تغطية التأمين السيبراني في السوق، بالإضافة إلى منتجات عديدة متخصصة.

■ هل أنتم راضون بنتائج ٢٠٢١ التي أحرزتموها؟

نحن سعداء جداً بنتائج الشركة لـ ٢٠٢١، وخاصة في ظل الظروف التي يمر بها العالم من تحديات بيئية، واقتصادية، ومالية، والتي تعكس النهج الواضح الذي وضعته الإدارة التنفيذية للشركة للرقى بتقديم خدمات متميزة للمستهلك وتحقيق أفضل النتائج المالية والتشغيلية. ■

حنان بو خريس (المديرة الاقليمية لشمال أفريقيا في WAICA RE):

WAICA RE ضمن أفضل عشر شركات إعادة تأمين على مستوى المنطقة



تزداد مجموعة WAICA RE تالفاً سنة بعد سنة حاصدة المزيد من التصنيفات والنمو والأرباح، إذ نالت مؤخراً تصنيف B+ جيد من AM BEST، مع نظرة مستقبلية مستقرة. في حوار مع حنان بو خريس المديرة الاقليمية للشركة أوضحت أن المشاركة ضمن فعاليات ملتقى مونتي كارلو في دورته الـ ٦٤ فرصة مهمة لشركات إعادة لعقد الاجتماعات وتبادل الآراء حول آخر المستجدات في القطاع، كما أكدت أن WAICA RE هي من أفضل ١٠ شركات على مستوى المنطقة في قطاع إعادة التأمين كما أنها تبذل جهوداً للتصنيف ضمن أفضل ٣ شركات إعادة في العام ٢٠٢٨. ففي حين بلغت أرباحها ٢١ مليون دولار في العام ٢٠٢١ وهي مستمرة في مسيرة النجاح وطامحة لمراتب أعلى مستقبلاً. وركزت أخيراً على أهمية اعتماد نهج موحد أكثر تشدداً إنطلاقاً من الارتفاع المستمر في الأسعار كما أن الشركة تقدم تغطيات إعادة التأمين لكافة الخطوط الإلتامين على الإلتئمان.

نجحنا في تحقيق أرقام متقدمة وأرباح صافية بلغت ٢١ مليون دولار

- كيف تقوّمون موقع الشركة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا؟
- تعد WAICA RE ضمن أفضل عشر شركات إعادة تأمين على مستوى المنطقة، في حين أن الشركة في صدد بذل جهود كبيرة للوصول إلى مراتب متقدمة بين أفضل ثلاث شركات إعادة في العام ٢٠٢٨.
- كما نجحت الشركة في العام ٢٠٢١ من تحقيق أرقام متقدمة في حجم الأعمال وتسجيل أرباح صافية بلغت ٢١ مليون دولار، حيث من المتوقع الاستمرار في مسيرة النجاح والازدهار خلال الأعوام المقبلة.
- ومن جهة أخرى، نالت الشركة أيضاً تصنيف إئتماني (B+) جيد من وكالة A.M BEST كما يحمل هذا التصنيف أهمية كبرى بالنسبة إلينا.
- من خلال اجتماعاتكم، ما هو توجه شركات إعادة العالمية؟
- تتجه معظم شركات إعادة لاعتماد نهج موحد وأكثر تشدداً إنطلاقاً من الارتفاع المستمر في الأسعار منذ العام الماضي.
- هل تتجنبون العمل في خطوط تأمينية معينة؟
- نقدم تغطيات إعادة التأمين لجميع الخطوط باستثناء التأمين على الإلتئمان. ■

نشارك في هذا الحدث إنطلاقاً من أهمية المواضيع التي يتم التطرق إليها

■ ما هو الهدف من تواجدكم ضمن فعاليات ملتقى مونتي كارلو؟

■ نشارك في هذا الحدث منذ العام ٢٠١٧ إنطلاقاً من أهمية المواضيع والقضايا التي يتم التطرق إليها، فضلاً عن إستقطابه لأهم القيادات والرؤساء التنفيذيين في عالم التأمين. كما يشكل فرصة مهمة لشركات إعادة لعقد الاجتماعات وتبادل الآراء حول آخر المستجدات التي يشهدها قطاع إعادة التأمين. كما أنه بعد أكثر من عامين على التوقف القسري لعقد الاجتماعات بسبب إنتشار الجائحة إنطلق الملتقى في دورته الحالية بقوة وزخم مستقبلاً خبراء وعاملين في صناعة التأمين من مختلف دول العالم.

نعمل للتخفيف من الانعكاسات السلبية من جراء ارتفاع نسب التضخم

■ في رأيكم ما هي الانعكاسات السلبية لارتفاع مستويات التضخم على صناعة إعادة التأمين عالمياً؟

- لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية على حجم الاعمال ومستويات الإنتاجية فضلاً عن تسوية المطالبات. ومن هنا يبذل فريق العمل والقسم الخاص بإدارة المخاطر جهوداً مكثفة لحسن سير الأعمال كي تتاح لنا إمكانية تحصيل الأقساط ضمن الفترة المحددة. وفي الوقت نفسه تعمل الشركة أيضاً للمحافظة على الموظفين في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة وذلك من خلال تحسين رواتبهم بما يتماشى مع الارتفاعات المستمرة في الأسعار وارتفاع نسب التضخم.



حنان بو خريس وسامح الشرجي



مختار الدائرة المدير العام لشركة القافلة للتأمين مع حنان بوخريس المديرة الاقليمية لشركة WAICA RE

حفل استقبال MILLI RE





تأمينك الشامل

من بيتك تكافل وياك وين ما تكون



APEX تكرم المشاركين في الـ FAIR على متن الباخرة





APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

مؤتمر شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين يناقش مخاطر التغير المناخي ويدعو الى زيادة معدلات الاختراق



د. محمد فريد (هيئة الرقابة):
الاضطرابات العالمية
خلقت موجة تضخمية



علاء الزهيري (الاتحاد المصري):
علينا التكاتف لنحقق الغايات التي
نسعى اليها



وشهدت هذه الدورة من الملتقى مشاركة ١٠٠٠ مشارك من ٣٥ دولة عربية
وأجنبية وحاضر ٢٥ متحدثاً منهم ١٨ من الأسواق الخارجية و٧ من مصر.
وناقش المؤتمر خمسة محاور رئيسية هي التأمين المستدام وكيف
يمكن لقطاع التأمين أن يدعم القدرة على مواجهة تغير المناخ؟،

انعقدت فعاليات الدورة الرابعة لملتقى شرم الشيخ للتأمين وإعادة
التأمين ٢٠٢٢، الذي نظمه الاتحاد المصري للتأمين برعاية رئيس مجلس
الوزراء والهيئة العامة للرقابة المالية تحت عنوان «نحو آفاق جديدة في
سوق التأمين».



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، SOUVIK BANERJEA، CLAUDE CHEVRE وجورج قبان



SARWA و NASCO RE



gig و MUNICH RE



من اليمين: أحمد خليفة، مدحت شوقي ونيفين سليمان



من اليمين: يوسف علاوي، سامي خوري وسعاد غانمي



من اليمين: ربيع عبد الخالق ومحمد عاكف



BROKNET و LIBERTY



MEDGULF و C&G

العربي للتأمين ويرأسه السيد يوسف بن ميسية رئيس الاتحاد والسيد شكيب ابو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين. ويعد هذا الملتقى فرصة جيدة لشركات التأمين بالسوق للاجتماع مع شركات إعادة التأمين الأجنبية والاتفاق على شروط تجديد الاتفاقيات السنوية، بجانب مساهمة الشركات المصرية للاطلاع على كافة المستجدات والتطورات التي تشهدها صناعة التأمين عالمياً حالياً.

والتعديلات الرقابية ودورها في مواجهة مخاطر التأمين الناشئة ودور التشريعات الرقابية في مواكبة المتغيرات العالمية في سوق التأمين، والتحول السريع في المخاطر الناشئة «رؤى جديدة للمخاطر الناشئة»، بجانب الاتجاهات التكنولوجية الجديدة في التأمين، بالإضافة إلى خطوات تحسين الابتكار في صناعة التأمين إقليمياً وعالمياً. ومن الجدير بالذكر، حضور وفد من الأمانة العامة للاتحاد العام



فريق عمل BUPA



صورة تجمع BARENTS RE و PREVENURE و KAY INT'L و LIBERTY



أحد اجتماعات LOCKTON



اجتماع FENCHURCH FARIS و OMAN RE بحضور أيمن الصباح

الجلسة الافتتاحية: الحكومة تحت القطاع على الاستثمار في السندات الخضراء



اجتماع SCR وPREMIUM



د. محمد فريد



علاء الزهيري



من اليسار: م. محمد عادل فتحي، محمد حسن فرغلي، هيثم طاهر، د. طارق سيف ومحمود حنفي

وأوضح أن الملتقى هذا العام يتضمن الكثير من المفاجآت بمشاركة ١٠٠٠ شركة من مختلف دول العالم للتشاور من أجل مستقبل صناعة التأمين.

استعرضت الجلسة الافتتاحية رؤية الحكومة ممثلة في وزارة المالية والهيئة العامة للرقابة المالية في تطوير السوق التأميني. وحثت الحكومة ممثلة في «المالية» و«الرقابة المالية» قطاع التأمين على الاكتتاب والاستثمار في السندات الخضراء وهي إحدى أدوات تحقيق الاستدامة ومواجهة التغيرات المناخية والحفاظ على البيئة.

علاء الزهيري: مصر ليست بعيدة عن تأثير الأزمات العالمية

وقال علاء الزهيري رئيس الاتحاد المصري للتأمين، إن سوق التأمين الدولي يواجه العديد من التحديات خاصة بعد الحرب الروسية الأوكرانية وجائحة «كورونا» ما أثر بشكل سلبي على حجم الإيرادات للقطاع.

وأضاف الزهيري خلال كلمته في الجلسة الافتتاحية لملتقى شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين في جولته الرابعة - أن العالم سيواجه تحديات كثيرة بسبب قوة الأحداث الجارية ولا بد أن نذكر أن مصر ليست بعيدة عن هذا التأثير، لذا يجب أن نتكاتف ونحقق الغايات التي نسعى إليها ونتعاون مع كل الداعمين لتحقيق رؤية مصر واستراتيجياتها.



من اليسار: إيهاب العوضي مع مشاركين



ISA و LIBERTY



فريق عمل UIB



مصر للتأمين و ARAB RE



فاطمة الزين ومحمد بزي



من اليسار: خالد الحسن، مراد كاولا وسامي خوري



كارين شرفان ولبيب نصر



أحد اجتماعات
MIRABILIS



دينا زكريا
ودينا عازر

د. فريد: السوق لديها طاقة كامنة تؤهلها للمساهمة بشكل أكبر في الناتج المحلي

من جهته، كشف الدكتور محمد فريد رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية عن رؤية تطوير وتنمية قطاع التأمين كونه لاعباً رئيسياً في دعم نمو الاقتصاد القومي، وألقى الضوء على ما يتعرض له العالم حالياً من اضطرابات متنوعة خلقت أزمة مركبة ما بين تداعيات جائحة «كورونا» وتبعات الحرب الروسية الأوكرانية واختناقات سلاسل الإمداد بالتوازي مع تبني دول العالم المتقدم سياسات نقدية توسعية تسببت في زيادة المعروض النقدي، وهو ما خلق موجات تضخمية في مختلف الأسواق مما دفع البنوك المركزية للتحويل إلى سياسات انكماشية رفعت معها أسعار الفائدة إلى مستويات استثنائية الأمر الذي تسبب في تفاقم الأوضاع ورفع من تكلفة الائتمان اللازم للنمو والتنمية، والتحكم في مستويات البطالة.

وعبر د. فريد عن عدم رضائه بشكل كبير عن مستويات الشمول التأميني ونطاق التغطية التأمينية وكذلك قيم الاشتراكات والتعويضات، مشيراً إلى أن وجود الأزمات يزيد من حجم التعويضات. وبالتالي، من الضروري إعادة تسعير المخاطر بالشكل الذي يتناسب مع المستجدات سواء في نشاطي تأمينات الحياة أو للممتلكات، وشدد على أن قطاع التأمين قادر على تدعيم معدلات الادخار القومي عبر القيام بدور مؤثر في تعبئة مزيد من الأموال وتوجيهها للاستثمار والإنتاج وخلق الوظائف.



من اليمين: شكري ابو جوده، حسين ملوك وحبيب جعلوك



أحد اجتماعات CHEDID RE



OMAN RE و LINK



من اليمين: حسين الشربيني، فريد لطفي، محمد مظهر حماده ونبيل حجار



من اليمين: زهير العطوط ود. عادل موسى



في الصف الثاني: SOHAIL ALI



من اليمين: نديم محشي، امير مقار وروجيه زكار

أروب وبريموم يوفران التغطية التأمينية لفعاليات المؤتمر



جورج البيطار
PREMIUM



فاتح بكداش
AROPE

وفرت شركة أروب للتأمين AROPE التغطيات اللازمة للتأمين على المؤتمر ضد أخطار الغاء الفعاليات بالتعاون مع شركة بريميموم لوساطة إعادة التأمين PREMIUM.

وتضمنت الوثيقة تغطية مخاطر الغاء فعاليات المؤتمر بسبب أية قوة قاهرة خارجة عن إرادة اللجنة المنظمة، مثل الكوارث الطبيعية والتداعيات المتعلقة بفيروس «كورونا» المستجد والحوادث العارضة، وكذلك منع السفر الذي لا يمكن تفاديه، بالإضافة إلى حدوث خسائر مادية لمكان تنظيم المؤتمر وفعالياته.



كيف ما برمت فينا الحياة

www.aropecom



1219



FENCHURCH FARIS و ACTIVE RE



LIBERTY و C&G



من اليمين: د. مصطفى عبد الوارث و أحمد عبد القادر



من اليسار: احمد الورفلي ووليد ابو الشفا



د. أحمد عبد العزيز ولما أماره

جلسات العمل



من اليمين: LESLEY NDLOVA، PETER ENGLUND، علاء الزهيري، م. مصطفى مدحت، د. احمد منصور و DR. ABIBA ZAKARIAH



أيمن قنديل

أيمن قنديل: «أكسا» تلتزم بدمج الممارسات البنائية والمجتمعية والحوكمة في عملها

من جانبه، أعرب أيمن قنديل العضو المنتدب لشركة أكسا لتأمينات الحياة مصر ورئيس مجلس إدارة شركة أكسا للتأمين مصر، عن فخره بمشاركة ورعاية شركته لهذا الملتقى العالمي ترسيخاً لدورها الفعال في تنمية قطاع التأمين في مصر، لافتاً إلى أن الملتقى يعد فرصة جيدة للتواصل وتبادل الأفكار والخبرات العالمية لتطوير صناعة التأمين.

إيهاب أبو عيش: «المالية» توفر كل أوجه الدعم اللازم لهذه الصناعة

بدوره، قال إيهاب أبو عيش نائب وزير المالية لشؤون الخزانة العامة خلال كلمته نيابة عن وزير المالية د. محمد معيط - أنه إدراكاً لأهمية صناعة التأمين باعتبارها جزءاً من مهام من القطاع المالي الذي يساعد بشكل كبير في نمو الاقتصاد القومي، ويسهم في إدارة المخاطر. وأوضح أنه من خلال هذه المنصة الثرية بمن تجمعهم من الخبراء والمسؤولين ورواد صناعة التأمين لتبادل الخبرات والتجارب الفعالة في التعامل المرن مع المخاطر، والانطلاق نحو الاتجاهات التكنولوجية الجديدة، للخروج بتوصيات تساهم في تطوير قطاع التأمين المصري والعربي، ومواجهة التحديات المستقبلية على الصعيد القومي والإقليمي والدولي.



أحد اجتماعات SCR



من اليسار: ثريا عجينة، زياد جريديني، جهاد غانم وعماد حاموش



من اليسار: هيثم طاهر: الملتقى محطة مهمة توجه الأنظار إلى مصر كوجهة استثمارية مستقرة

م. مصطفى مدحت: التقنيات الحديثة تسهل الوصول إلى العملاء

من جهته، أكد م. مصطفى مدحت رئيس مجلس إدارة شركة "IT Fusion" أهمية التوسع في الاعتماد على علوم البيانات لاستخدامها في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في نشاط التأمين. وأضاف أن التكنولوجيا الحديثة ساهمت في تبسيط الخدمات التأمينية، مشيراً إلى أن القطاع المصرفي نفذ تجربة ناجحة في تطبيق منظومة الدفع الإلكتروني بجانب التوجه إلى نشاط البنوك الرقمية، خصوصاً أن هذه التقنيات تساعد في تسهيل الوصول إلى العملاء عبر الخدمات الرقمية.



من اليسار: هيثم طاهر ومن اليمين: PETER HODGINS ورضا عبدالمعطي

كما ألقى الجلسة الأولى للملتقى الضوء على دور التعديلات الرقابية والتشريعية في مواجهة المخاطر الناشئة. وفي هذا الصدد قال هيثم طاهر، العضو المنتدب لشركة «متلايف» لتأمينات الحياة إن الملتقى محطة مهمة للأسواق الخارجية يتم من خلالها توجيه الأنظار إلى مصر باعتبارها وجهة استثمارية مستقرة.

وأكد طاهر خلال الجلسة الأولى للملتقى على أهمية الحدث في جمع أطراف صناعة التأمين في مصر والأسواق الإقليمية والعالمية لمناقشة التحديات التي تواجه الصناعة، ومن ثم وضع حلول للتغلب عليها، وفي الوقت نفسه الاطلاع على أحدث الاتجاهات في عالم التأمين مما يساهم في تنمية الصناعة محلياً ومن ثم تحقيق دورها في التنمية الاقتصادية.



من اليسار: إبراهيم سلامة وغسان جبور



من اليمين: محمد الدشيش، فريد لطفى وحسين الشرييني



من اليسار: محمد بزي مع فريق عمله



من اليمين: PREMUI و gig



محمد بزي مع فريق عمله



DELTA و NASCO RE



اركان SUEZ CANAL INS. داخل جناح TRUST RE

عبد المعطي: سد الفجوة التأمينية يضاعف من الأتساف

من جهته، قال المستشار رضا عبدالمعطي، مستشار أول لرئيس الهيئة العامة للرقابة المالية، إن حجم الفجوة التأمينية بالسوق المصري تصل إلى ٢,٨ مليار دولار. وأوضح أن حجم هذه الفجوة يعادل حوالي ٢,١٪ من الناتج المحلي الإجمالي، منوهاً بأنه بسد هذه الفجوة تتضاعف مساهمة القطاع في الناتج المحلي وكذلك مضاعفة أقساط الصناعة.

وأشار إلى أن أبرز آليات سد هذه الفجوة التأمينية تتمثل في زيادة الوعي التأميني وانتشار التأمينات الإجبارية بالسوق، موضحاً أن قانون التأمين الجديد يسمح للرقابة المالية باقتراح إضافة تأمينات إجبارية جديدة بالسوق وذلك عقب الحصول على موافقة رئيس الوزراء بشأنها.

سينا حبوس: التأمين ودوره في مواجهة أثر التغيرات المناخية



أكدت سينا حبوس على أهمية ودور التأمين في مواجهة الآثار السلبية الناتجة عن التحول المناخي وذلك من خلال عرض الخطوات التي انتهجها الإتحاد المصري للتأمين بالتعاون مع الهيئة العامة للرقابة المالية وشركات التأمين العاملة بالسوق، وذلك بإعداد قاعدة البيانات والبدء في إنشاء طاقة استيعابية محلية بالتعاون الخبرات العالمية ونماذج أعمال التأمين المستدام والذي يعتبر إحدى أهم الخطوات المنتهجة أي في محاولة اسهام قطاع التأمين للنواحي البيئية والاجتماعية والمؤسسية ESG بمؤتمر المناخ المنعقد مطلع شهر نوفمبر القادم COP27 في محاولة لإسهام أثر التغير المناخي على صناعة التأمين واستراتيجية الاستدامة المنتهجة من قبل الإتحاد المصري للتأمين.

وأكدت حبوس أن الركائز الرئيسية لاستراتيجية التنمية المستدامة هو استهداف تقليل وخفض مستوى الانبعاثات الكربونية لصناعات عملاء شركات التأمين من خلال تقديم منتجات جديدة تتماشى مع سياسة الاستدامة وتقديم منتجات تأمينية متكاملة تغطي الخسائر و/أو الأضرار الناتجة عن التغير المناخي فضلاً عن رفع قدرة شركات التأمين في الاهتمام بالنواحي البيئية والاجتماعية والمؤسسية مضافاً إلى ذلك عقد العديد من الاتحادات والشراكات والمتابعة والتقييم لمؤشرات الأداء بشكل دوري.

واستعرضت حبوس التوصيات اللازمة لصناعة التأمين لمواجهة التغير المناخي والتي تلخصت في زيادة الوعي بمخاطر التغير المناخي والعمل على تدريب كوادر فنية وطاقة استيعابية ومنتجات تأمينية وإدخال هذه المتغيرات في اعتبارات التسعير لوثائق التأمين.



يظهر في الصف الثاني من اليسار SOUVIK BANERJEA



سيدات الإتحاد العام العربي للتأمين



داخل قاعة اجتماعات UIB



ايلى عبود خلال احد اجتماعاته



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 



من اليسار: DR. ABIBA ZAKARIAH وحنان خريس



من اليمين: افت علي، اسراء صالح داوود وصادق هويدي عباس



من اليمين: جورج قبان وحسين عطالله حسين

تكريم ماهر الحسين للدور المهم الذي قدمه



علاء الزهيري يكرم ماهر الحسين وتظهر من اليسار السيدة الحسين

قام الاتحاد المصري لشركات التأمين بتكريم ماهر الحسين المدير السابق للاتحاد الأردني لشركات التأمين، وجاء تكريم الاتحاد للحسين، إيماناً منه بالدور المهم الذي قدمه الأخير على مدى سنوات عمله في القطاع، والسيرة الحافلة ولمبادراته ونشاطاته في تعزيز أواصر العلاقات بين الاتحاد الأردني للتأمين والاتحاد المصري للتأمين. وبدوره وجه الحسين كلمة جاء فيها «أن التكريم شيء جميل جداً، ولكن الأهم هو الجبهة المكرمة، فمن على هذا المنبر وأمامكم جميعاً أطرز رسالة ملؤها الحب والتقدير والاحترام للسادة الاتحاد المصري لشركات التأمين بشكل خاص وقطاع التأمين المصري بشكل عام على مبادراتهم الكريمة وافتتاحهم الرائعة التي ستبقى تطوق عنقي وتملاً قلبي فخراً». بالإضافة الى تكريم الراحل الدكتور فتحي يوسف، رئيس الاتحاد المصري للتأمين الأسبق، والدكتور محمد عمران رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية سابقاً.

نتائج المسابقة البحثية للاتحاد المصري للتأمين «عزة عارفين»



الفائزون

أعلن الإتحاد المصري للتأمين عن نتيجة المسابقة البحثية مسابقة «عزة عارفين» لملتقى شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين والتي يتم تنظيمها سنوياً ضمن فعاليات الملتقى برعاية شركة قناة السويس لتأمينات الحياة. وتعد المسابقة البحثية لملتقى شرم الشيخ من أبرز المسابقات العلمية على مستوى صناعة التأمين. حيث شارك في مسابقة هذا العام ٢٢ متسابقاً. وقد جاءت النتيجة وفقاً لتقييمات السادة المحكمين كما يلي: المركز الأول: وقد فاز بها أحمد سامي سيد ورعدة علي عبد الرحمن. المركز الثاني: كريم محمد عوض (شركة جي أي جي للتأمين). المركز الثالث: علا عارف.



من اليسار: د. علي الوزني مع فريق عمل FENCHURCH FARIS



اركان OMAN RE



من اليمين: جورج البيطار، بيار سلامة، كارين شرفان، جون وجوزف قطران وداني ضاهر



من اليمين: SHEILA WRISTBERG، زينب خطيب وهاني الكردي

في الجلسة الختامية

الصناعة تستعرض جهودها في مواجهة التغيرات المناخية



MERCU RE والمناورة للتأمين



AROPE و MUNICH RE

ناقشت الجلسة الختامية المخاطر المناخية، كيفية تعامل الأسواق مع الكوارث الطبيعية وجهودها في تحقيق الاستدامة. وحملت الجلسة عنوان «التأمين المستدام والطريق إلى "COP27"» كيف يمكن للقطاع أن يدعم القدرة على مواجهة التغيرات المناخية؟ جهود استعداد الحكومة المصرية لقمة المناخ الشهر المقبل.

وأكد اللواء محمد عبد المقصود، رئيس قطاع إدارة الأزمات والكوارث والحد من المخاطر بمجلس الوزراء، أهمية التعاون بين الجهات الحكومية وقطاع التأمين في تغطية المنشآت التابعة للدولة، خاصة ضد المخاطر الطبيعية.

ودعا عبد المقصود قطاع التأمين إلى المشاركة في قمة المناخ «COP27» الشهر المقبل، مؤكداً أن مجلس الوزراء برئاسة المهندس مصطفى مدبولي سيأخذ توصيات ملتقى شرم الشيخ للتأمين بعين الاعتبار والاهتمام.

من جانبه، قال ماريو ويلهلم رئيس قسم حلول القطاع العام لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بشركة «سويس ري لإعادة التأمين» إنه من الممكن تصميم برنامج تأميني لتغطية المخاطر الطبيعية في مصر.

وأضاف أن أكثر الأنشطة الاقتصادية طلباً على التأمين في مصر هو قطاع الصناعة، لافتاً إلى أن فرصة كبيرة لنمو التأمين الطبي.

من جهته، كشف بشير بادو مدير عام الاتحاد المغربي للتأمين أن المغرب لديها تجربة ناجحة في التأمين ضد المخاطر الطبيعية عبر برنامج إلزامي لحماية السكان والنشاط الاقتصادي، حيث يغطي التأمين ضد مخاطر الفيضانات والتسونامي وكذلك الزلازل والعواصف، واستهدف حماية نشاط الزراعة وذلك بالتعاون بين الحكومة المغربية وشركات التأمين بالسوق.

ولفت إلى أن الحكومة المغربية تتحمل جزءاً من تكلفة التأمين بهدف دعم المزارعين وخاصة محدودي الدخل منهم، والذين قد يحصل بعضهم على التغطية مجاناً.



LOCKTON والمهندس للتأمين



الجلسة الخامسة والاختيرة



من اليمين: جون قطران، كارين شرفان، رانيا نصر و LUIS IBANEZ



من اليمين: باسل الحيني ود. احمد عبد العزيز



من اليمين: انطوان زخور، احمد عوض والله وكريم رضا عمارة

أبرز التوصيات التي خرج بها ملتقى شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين

- أصدر الملتقى توصيات ألقاها أمين عام الاتحاد المصري للتأمين د. طارق سيف تضمنت:
- يجب على شركات التأمين وإعادة التأمين وجميع الأطراف المعنية العمل معاً لزيادة معدل الاختراق التأميني.
- التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين لمواجهة التحديات التي تواجه صناعة التأمين نتيجة للأخطار الناشئة.
- تطبيق منهج شامل لخلق وتدعيم قيمة العميل من خلال الفرص التي تقدمها تكنولوجيا التأمين.
- يجب على شركات التأمين أن تؤكد التزامها بدعم مقاومة تغير المناخ من خلال عمليات الاكتتاب وإدارة المطالبات والأنشطة الاستثمارية.
- يتعين على قادة شركات التأمين العمل على جعل صناعة التأمين من الصناعات الأكثر جاذبية للكفاءات الشابة من ذوي المهارات المميزة.
- عقد شراكة مع الحكومة المصرية والهيئة العامة للرقابة المالية لإنشاء مجمعة لتأمين الاخطار الطبيعية وكذلك خلق نوع من التكامل مع خدمات تأمين المشروعات والصغيرة والمتوسطة والتأمين متناهي الصغر لبناء القدرات التي تؤهل مجتمعاتنا للمصمود أمام تلك الأخطار.



د. طارق سيف



من اليمين: جيسيكا عون، غسان جبور وباسنت حامد



من اليمين: مورييس القلعاني وكريم عوض



من اليمين: جورج بيطار، عصام مسلماني وكارين شرفان



احد اجتماعات CHEDID RE



اجتماع داخل جناح MUNICH RE



خلال توقيع بروتوكول التعاون ويظهر من اليسار: علاء الزهيري ويوسف بن ميسية

بروتوكول تعاون مصري جزائري

على هامش الملتقى وقع علاء الزهيري رئيس الاتحاد المصري للتأمين، بروتوكول تعاون مع نظيره الجزائري ورئيس الاتحاد العام العربي للتأمين يوسف بن ميسية لتعزيز التعاون ونقل وتبادل الخبرات بقطاع التأمين بالبلدين الشقيقين.



Reinsurance **LINK**

The solid link that makes a difference

تكريم الشركات الراعية والمحاضرين



جورج قبان / UIB



د. مازن أبو شقرا / GEN RE



زينب الخطيب / LOCKTON



هاني الكردي / APEX



د. عادل موسى / DELTA INS.



محمد حسن فرغلي / SUEZ CANAL INS.



خالد عبد الصادق / المهندس للتأمين



مصطفى أبو العزم / CIS



DR ABIBA ZAKARIAH / WAICA RE



محمد عبد المولى / SALAMA



انطوان زخور / مجلة البيان الاقتصادية



أيمن علي / قناة سويس لايف



ربيع عبد الخالق / gig LIFE TAKAFUL



أحمد خليفة / SARWA INS.



جمال صقر / AFRICA RE



هيثم طاهر / MET LIFE



PETER ENGLUND / ZURICH INS. GROUP



م. مصطفى مدحت / IT FUSION



SOUVIK BANERJEA / CONTINENTAL RE



مصطفى صلاح / المهندس لايف



ايهاب العوضي / CHUBB



رماح أسعد / ثروة لايف

علاء الزهيري

رئيس إتحاد شركات التأمين في مصر ورئيس الـ FAIR والعضو المنتدب لشركة gig - مصر):



أثبت الملتقى في دورته الحالية نجاحاً كبيراً من خلال استقطابه لما يزيد عن ألف مشارك

بادر الإتحاد المصري للتأمين بإعداد استراتيجية للمرحلة القادمة والتي تهدف إلى تحقيق الشمول التأميني من خلال وصول الخدمات التأمينية إلى المواطنين الذين لا تصلهم هذه الخدمات وتطبيق مبادئ الحوكمة والاستدامة، كما قام قطاع التأمين بوضع عدد من المبادرات التي ساهمت في إعلان شأن قطاع التأمين.

وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» علاء الزهيري رئيس الإتحاد ورئيس الـ FAIR والعضو

المنتدب لشركة gig - مصر، فأشار إلى أن الملتقى في

دورته الحالية حقق نجاحاً كبيراً من خلال

جمعه لـ ٣١٤ شركة تأمين ووساطة

وإعادة تأمين، وتكمن أهميته في تبادل

الآراء وتوطيد سبل التعاون بين

أطراف صناعة التأمين بالإضافة إلى

نشر ثقافة الوعي وجذب شركات

جديدة وتوقيع العديد من الاتفاقيات.

وتطرق علاء إلى أن هناك فرصاً واعدة تجعل السوق يستقطب مزيداً من الشركات وتحديداً في

قطاع التأمين على الحياة، لافتاً إلى أن التحالفات القائمة بين البنوك والشركات تزيد من

الإمكانات المتوفرة مع التركيز على التأمينات الشخصية والتأمين متناهي الصغر.

هناك فرص واعدة وكثيرة تزيد من قدرة السوق على استقطاب المزيد من الشركات

تقييم للأصول. كما أرسلت الهيئة العامة للرقابة والإتحاد المصري للتأمين خطابات للشركات لضرورة التواصل مع العملاء بهدف إعادة تقييم الأصول تجنباً للمشاكل في حال وقوع حوادث مفاجئة.

ومن جهة أخرى، يشهد السوق المصري ارتفاعاً في حجم الأقساط المكتتبه نظراً لوجود العديد من البدائل والاتفاقيات الموقعة مع البنوك، فضلاً عن الدخول في عملية التسويق الإلكتروني. وعلى الرغم من وجود بعض التحديات إلا أنه يقابل العديد من الخطوات لمواجهة هذه الأخطار.

التحالفات القائمة ما بين البنوك والشركات في مجال التأمين عبر المصارف تزيد من الإمكانات الموجودة

■ لم يشهد سوق التأمين في مصر منذ فترة لأي عملية دمج، ما هي الأسباب في رأيكم؟

– هناك فرص واعدة وكثيرة تزيد من قدرة السوق على استقطاب المزيد

من الشركات وتحديداً في قطاع التأمين على الحياة والتي للمرة الأولى تفوق حجم تأمين الممتلكات. كما أن التحالفات القائمة ما بين البنوك والشركات في مجال التأمين عبر المصارف تزيد من الإمكانات الموجودة. بالإضافة إلى وجود تركيز كبير على التأمينات الشخصية والتأمين متناهي الصغر خلال المرحلة الماضية وهذا من شأنه زيادة عدد اللاعبين في السوق. ■



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، SOUVIK BANERJEA، علاء الزهيري،

CLAUDE CHEVRE وجورج قبان

■ كيف تقومون ملتقى شرم الشيخ لهذا العام، وهل كان بحسب توقعاتكم؟

– أثبت الملتقى في دورته الحالية نجاحاً كبيراً من خلال استقطابه لما يزيد عن ألف مشارك وجمع ما يقارب ٣١٤ شركة تأمين ووساطة وإعادة تأمين.

كما تمكن الملتقى من جذب ٣٠ متحدثاً من دول مختلفة عربية وأجنبية، تطرقوا إلى قضايا مهمة وبحثوا خلالها أبرز السبل والحلول للتصدي للأزمات الحالية.

كما تتمثل أهمية هذا اللقاء في تبادل الآراء والأفكار وتوطيد طرق التعاون ما بين مختلف الأطراف المعنية بصناعة التأمين، بالإضافة إلى نجاحه في نشر ثقافة الوعي وجذب شركات جديدة تشارك للمرة الأولى في هذا الحدث. كما أتاح الفرصة لعقد لقاءات ثنائية وتوقيع العديد من الاتفاقيات.

يشهد السوق المصري ارتفاعاً في حجم الأقساط المكتتبه

■ يواجه العالم العربي تحديات اقتصادية كثيرة أبرزها التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، تدني قيمة العملة في عدد من الدول، كيف تصفون تأثيرها على قطاع التأمين وكيفية مواجهتها؟

– هناك ارتفاع واضح في حجم تعويضات فرع المركبات نتيجة زيادة أسعار قطع الغيار الناجمة عن اضطرابات سلاسل الإمداد. كما انه نتيجة انخفاض سعر العملة بدأت تظهر مشاكل ترتب على العملاء ضرورة القيام بعملية إعادة

Catastrophes?

Is your company protected against

Contact us today
+961 1 489 555
info@premiumbroking.com



باسل الحيني (رئيس القابضة للتأمين):

إجمالي استثمارات المجموعة تلامس الـ ٨٠ مليار جنيه

■ ■ ■ شركات التأمين التابعة للمجموعة تستحوذ على ٤٠٪ من السوق ■ ■ ■

الآليات الترويجية للمنتجات التأمينية لتواكب التطورات العالمية والتكنولوجية في صناعة التأمين، منوهاً أن شركات التأمين التابعة للمجموعة تواصل مسيرة الريادة وتقودان السوق بحصة حوالى ٤٠٪.

كما نجحت شركات المجموعة في تنفيذ أضخم مشروع للتطوير المؤسسي متزامن مع التحول الرقمي لشركات المجموعة يضع على قائمة أولوياته تنمية الموارد البشرية باعتبارها حجر الأساس بالشركات عبر

الاهتمام بالتدريب وتنمية المهارات الإدارية والبيعية وإعداد صف ثاني وثالث مؤهل لقيادة الشركات مستقبلاً، وأن هذا التطور المؤسسي يتواكب مع أفضل الممارسات العالمية.

وفي مجال التصنيف الائتماني نجحت شركات التأمين التابعة لشركة «مصر للتأمين» و«شركة مصر لتأمينات الحياة» في الحفاظ على التصنيف الائتماني لهذا العام من مؤسسة التصنيف العالمية A.M. BEST عند مستوى B++ للتصنيف المالي FSR وbbb للتصنيف الائتماني ICR مع نظرة مستقبلية مستقرة لكلا التصنيفين. وهذا تأكيد على ريادة شركات التأمين التابعة للمجموعة لسوق التأمين المصري. وتابع «كما نجحنا خلال هذا العام في رفع تصنيف القوة المالية المحلي (IFS) "NATIONAL INSURER FINANCIAL STRENGTH" لشركة مصر للتأمين من مؤسسة فيتش من مستوى AAA (egy) إلى مستوى AA+ (egy). أخذاً في الاعتبار قوة ومتانة المركز المالي للشركة الأم شركة مصر القابضة للتأمين».

واختتم الحيني أنه رغم الظروف الدولية الصعبة التي يمر بها العالم، تعاضت الأرباح إلى معدلات قياسية فاقت كل التوقعات وعلى

جميع الأنشطة بفضل السياسات الناجحة التي انتهجتها المجموعة خلال الأعوام الماضية. وتوقع أن تستمر المجموعة في دعم الخزانة العامة بقوة في العام المالي المنتهي في ٢٠٢٢/٦/٣٠ بعد أن كانت تلك المساهمة في العام الماضي تبلغ ٤,٥ مليار جنيه (أرباح وضرائب وتأمينات)، مذكراً أن الأرباح الموزعة للدولة بلغت في عام ٢٠١٨ ٧٥٠ مليون جنيه فقط.



انعقدت الجمعيات العامة العادية وغير العادية للشركات التابعة لشركة مصر القابضة للتأمين، شركة مصر للتأمين، وشركة مصر لتأمينات الحياة، وشركة مصر لإدارة الأصول العقارية برئاسة **باسل الحيني** العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر القابضة للتأمين.

وأكد **باسل الحيني** أن شركات مجموعة مصر القابضة للتأمين حققت إنجازات قوية في كافة المجالات على الرغم من التحديات

التي تواجه الاقتصاديات العالمية والمحلية، ويرجع ذلك للاهتمام بالنواحي الفنية لإدارة أنشطة شركات المجموعة (التأمين والاستثمار والعقارات) والتعامل باحترافية مع الأزمات بالإضافة لتضافر جهود العاملين والإدارة معاً من أجل تحقيق المزيد من الأهداف المرجوة وفي مقدمتها مواصلة الريادة في المنطقة والمساهمة الفعالة في نمو الاقتصاد القومي.

وأضاف أن مسؤوليتنا تجاه الدولة وهي المالك لرأس المال تحتم علينا أن نستهدف تعظيم الربحية وزيادة الحصة السوقية ومعدلات النمو للشركات التابعة للمجموعة.

وأوضح **الحيني** أن المجموعة نجحت في تنفيذ استراتيجية متكاملة ونشطة لإدارة محفظة الاستثمارات المالية الضخمة ترتب عليها تعظيم قيمة المحفظة لتقفز لأول مرة في تاريخ المجموعة إلى ما يربو على ٨٠ مليار جنيه متنوعة على أوجه الاستثمار المختلفة بما يدعم السياسة الاستثمارية للدولة المصرية، تدار بفعالية واحترافية طبقاً للرؤية المطبقة منذ أكثر من أربع سنوات بنتائج ممتازة تليق بأكبر مجموعة مالية غير مصرفية في مصر.

وأعلن **الحيني** أن شركات المجموعة حققت طفرة كبيرة في توطيد استخدام التكنولوجيا، وتطبيق منظومة متكاملة لنظم المعلومات على أعلى مستوى لخدمة عملاء المجموعة وتقديم أفضل المنتجات التأمينية وآليات تسويقها بما يتوافق مع متطلبات العملاء الباحثين عن الادخار والاستثمار بجانب التغطية التأمينية، إضافة للتركيز على



Together, We Unlock Potential

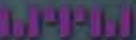
Willis Towers Watson RE Egypt

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

Tele: +202 2737 3411/33

Email: info@gsegypte.com

www.willistowerswatson.com

Willis Towers Watson 

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

د. أحمد عبد العزيز

(العضو المنتدب لشركة مصر لتأمينات الحياة MISR LIFE INSURANCE)؛



أظهر قطاع التأمين في مصر مرونة عالية في التعامل مع الأزمات

تعتبر شركة مصر لتأمينات الحياة MISR LIFE INSURANCE الشركة الرائدة في مصر في نشاط تأمينات الأشخاص بخبرة تمتد لأكثر من ١١٧ عاماً في صناعة التأمين في مصر والعالم العربي، تكمن رؤية الشركة في توطيد مكانتها كمجموعة مالية غير مصرفية، بالإضافة إلى نظرة مستقبلية بعيدة الأمد توفر خدمات ومنتجات للعملاء ذات جودة تسبق توقعاتهم. وفي حوار لمجملتنا مع د. أحمد عبد العزيز العضو المنتدب للشركة أوضح مرونة قطاع التأمينات في مصر نظراً لطريقة التعامل مع الأزمات فقد تمكن من الصمود في ظل الأوضاع الصعبة الراهنة، وذكر د. عبد العزيز أن الشركة حققت نتائج جيدة على صعيد النمو ومستوى أقساط التأمين المكتتبه فضلاً عن دخولها في شراكات جديدة مع جهات مختلفة.

■ ■ ■ سجلت MISR LIFE INSURANCE معدلات نمو كبيرة على مستوى أقساط التأمين المكتتبه ■ ■ ■

ترتفع أسعار الفائدة من الطبيعي أن يتهافت الناس لإيداع مدخراتهم والحصول بالمقابل على معدلات فائدة مرتفعة، ولكن هذه تعد خطوات مؤقتة للتأقلم مع مستويات التضخم المرتفعة حيث اعتادت شركات التأمين على هذا النوع من ردود الفعل خلال الأزمات.

الإ أن السوق المصري أثبت قدرة كبيرة على التصدي ومن المتوقع عدم استمرار التأثيرات السلبية لفترات طويلة على عكس العديد من الأسواق الأخرى.

دخلت الشركة مؤخراً في العديد من الشراكات مع جهات مختلفة منها

مع البنك الأهلي والبنك الزراعي

■ ماهي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع MISR LIFE INSURANCE؟

– سجلت الشركة معدلات نمو كبيرة على مستوى أقساط التأمين المكتتبه، فضلاً عن زيادة في نسب الربحية عاماً بعد آخر. ويضاف إلى ذلك دخلت الشركة مؤخراً في العديد من الشراكات مع جهات مختلفة منها البنك الأهلي والبنك الزراعي، كما يجري العمل حالياً على بعض قنوات التوزيع غير التقليدية، آمليين أن نجني ثمارها خلال العام الحالي. ■



■ **البيان** كيف يواجه قطاع التأمين في مصر التحديات التي ظهرت مؤخراً والتمثلة في التضخم وتغير المناخ وتدني العملة في بعض البلدان؟
– أظهر قطاع التأمين في مصر مرونة عالية في التعامل مع الأزمات وأثبت قدرة على التصدي لها وكان آخرها جائحة «كوفيد-١٩»، حيث نجح في التعافي من الأزمة خلال فترة محدودة جداً. لذلك نتمنى أن تكون ردود الفعل مماثلة للأزمات اللاحقة ويتمكّن قطاع التأمين من الصمود في ظل التحديات التي نواجهها وتبقى معدلات التأثير محدودة نسبياً ومؤقتة. ■ في رأيكم هل إصدار بوالص تأمين بعملة أجنبية تضمن للعميل حقه في ظل تدني العملة المحلية؟

– تصدر شركة مصر لتأمينات الحياة بوالص بعملات أجنبية منذ سنوات عديدة، إلا أنه في ظل ما تشهده من أزمات يتقلص عدد العملاء من حملة البوالص بالعملة الأجنبية.

السوق المصري أثبت قدرة كبيرة على التصدي

■ كيف نقرأون تأثير رفع البنوك المركزية لأسعار الفائدة على الاستثمارات المرتبطة ببوالص التأمين على الحياة؟

– تقدم شركات التأمين على الحياة بوالص تأمينية تتضمن نوعاً من أنواع الادخار والاستثمار، وبالتالي ينظر لها بأنها بشكل أو بآخر منافس لعملية جذب المدخرات من جانب البنوك. وبالتالي، عندما



HEALTH IS A JOURNEY,
LET'S TAKE IT **TOGETHER.**

www.globemedegypt.com



جمال صقر (المدير الإقليمي لشركة AFRICA RE):

AFRICA RE ملتزمة في خدمة ودعم الأسواق التي تتعامل معها بالرغم من جميع التحديات



تمتلك الشركة الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE خبرة ريادية في تقديم مجموعة من الخدمات، كما تعمل على دعم عملائها من خلال إمدادهم بالطاقة الاستيعابية الكافية لدعم اكتتاباتهم في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

جمال صقر المدير الإقليمي للشركة أوضح في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التداعيات السلبية لمشكلة التضخم أثرت على مجمل القطاعات وبخاصة قطاع التأمين بفرعيه الطبي والمركبات بالإضافة إلى الأزمة المالية العالمية وانخفاض أسعار العملات في العديد من الأسواق، ففي مصر انخفضت العملة ٢٥٪ ما يؤثر على الأقساط المحصلة، كذلك الأمر بالنسبة إلى شركات إعادة الموجدودة في هذه الأسواق بحيث أنها تتحمل ضغوطاً كبيرة ما ينعكس على معدلات الربحية. وفي سياق آخر أشار جمال صقر إلى حالة عدم اليقين التي تتعرض لها الأسواق والتي تعود أسبابها إلى الأزمة الاقتصادية، فضلاً عن الأزمات السياسية التي تعاني منها معظم الدول الأفريقية، فعدم الاستقرار هذا يؤثر سلباً على الأوضاع النقدية، ولكن رغم هذه التحديات تلتزم الشركة باستمرار في خدمة الأسواق. إلى ذلك استطاعت الأفريقية لإعادة التأمين أن تحقق الإنجازات ويعود هذا الأمر إلى علاقاتها القوية مع الشركات في الأسواق التي توجد فيها.

ويضاف إلى ذلك، حالة عدم اليقين في ما يتعلق بالأزمة الاقتصادية. والمزيد من التضخم يؤثر بدوره على أداء الشركات وقدرتها على الصمود مع تخوف واستمرار هذه الاضطرابات لفترة طويلة. في حين أن الأزمات السياسية التي تعاني منها بعض الدول الأفريقية يؤثر بدوره على عملياتنا ولكننا لا نمتلك رفاهية الانسحاب من الأسواق الرئيسية كوننا نعد جزءاً من هذه الدول. ونحن ملتزمون في خدمة ودعم هذه الأسواق.

للشركة علاقاتها القوية مع الشركات في الأسواق التي توجد فيها

■ كيف تتمكنون من تحقيق النجاحات في ظل الأوضاع غير المستقرة على المستويات كافة؟

– يعود الاستقرار التي تتمتع به الشركة وقدرتها على تحقيق الإنجازات إلى علاقاتها القوية مع الشركات في الأسواق التي توجد فيها. ولكن المشكلة تكمن في التقلبات المستمرة في أسعار العملات والتي تطغى على مستويات النمو المحققة، ورغم ذلك

نحن ماضون في النمو والتقدم في الأسواق الرئيسية والمحافظة على علاقات قوية مع عملائنا من الشركات بهدف تقديم أفضل الخدمات ودعم الأسواق التي نوجد فيها مع انتظار تقلص حدة الأزمات وعودة التعافي للاقتصاد العالمي. آمليين أن تحمل لنا المرحلة المقبلة المزيد من الاستقرار. ■



■ كيف تصفون التداعيات السلبية الناجمة عن ارتفاع مستويات التضخم وتدني العملة على نشاط شركات إعادة والسوق بصورة عامة؟

– ما تشهده الأسواق العالمية من اضطرابات وارتفاع معدلات التضخم سببته عنه تداعيات سلبية على مجمل القطاعات ومنها صناعة إعادة التأمين في ما يتعلق بالمطالبات في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الطبي، فضلاً عن وجود ارتفاعات ضخمة في حجم التعويضات. وبالتالي، لارتفاع معدلات التضخم تأثيرات سلبية أيضاً على معدلات الخسائر لشركات إعادة في فرعي الطبي والمركبات وقد ينسحب على الفروع الأخرى أيضاً. كما أن للأزمة المالية العالمية تداعيات سلبية على الحركة الاقتصادية وما نجم عنها من تدني أسعار العملات في العديد من الأسواق ومنها السوق المصري، حيث انخفضت العملة بمعدل ٢٥٪ ما يؤثر سلباً على الأقساط المحصلة بالعملة المحلية، وكذلك الأمر في تركيا

والسودان مع ارتفاع حدة الأزمة الاقتصادية وتراجع أسعار العملات عند مستويات غير مسبوقه الأمر الذي يشكل ضغوطاً كبيرة على شركات إعادة الموجدودة في هذه الأسواق التي تعاني اضطرابات مالية حادة ما ينعكس على معدلات الربحية.



FENCHURCH
FARIS

Credibility leaves a
lasting impression.

www.fenfar.com

Broker at

LLOYD'S

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

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers
Fenchurch Faris Ltd. | Incorporated in Jordan, Number 1402

محمد السيد (المدير العام لشركة FENCHURCH FARIS - اليونان)؛

تحقق FENCHURCH FARIS معدلات نمو جيدة وتدخل في مشروعات جديدة وتدرس خطة توسع نحو السوقين المصري والقطري



FENCHURCH FARIS هي شركة رائدة في إدارة مخاطر التأمين وإعادة التأمين وتعمل في كافة أنحاء أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، ولديها ١١ مكتباً إقليمياً. على هامش شرم الشيخ رندي فوكان لنا لقاء مع محمد السيد المدير العام للشركة الذي أفاد بأن المرحلة المقبلة، في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة، لا تزال غير واضحة المعالم لناحية الاستثمارات في الأسواق، كل ذلك يمكن أن يزيد الطلب على بعض أنواع التأمين دون غيرها كالتأمين ضد الأخطار السياسية. ومن ناحية التأمين ضد المخاطر السيبرانية رأى أن قلة الوعي لدى المجتمع تقلل من اعتماد هذا النوع من التأمين، إلا أن بعض الشركات بدأت تتخذه بشكل جدي لزيادة الطلب عليه خاصة في الوقت الراهن بسبب زيادة الاعتداءات ولكن ما زالت الأسعار مرتفعة جداً. ولفت محمد السيد إلى أن الشركة حققت نتائج جيدة في معدلات النمو وهي بصدد دراسة خطة توسعية نحو السوقين المصري والقطري

الفائدة من قبل البنوك المركزية، حيث أتت هذه الخطوة للتخفيف من حدة التضخم والتصدي للأزمة الاقتصادية. **النظر بجديّة إلى المخاطر السيبرانية**

تشكل المخاطر السيبرانية مصدر قلق كبير في ظل إنعدام القدرة الاستيعابية الكافية في السوق العالمية لاحتواء هذه المخاطر، كيف تقومون الطلب عليها على مستوى المنطقة؟

لا يزال هناك غياب للوعي التأميني حول المخاطر الضخمة الناجمة عن الاعتداءات الإلكترونية لدى فئة كبيرة من مجتمعنا العربي. ولكن في الوقت نفسه بدأ قسم كبير من الشركات الكبرى النظرة بجديّة إلى هذه المخاطر والتهافت لشراء التغطيات المناسبة. إلا أنه على الرغم من تزايد حجم الطلب يبقى العرض محدوداً والأسعار مرتفعة جداً.

تسجل الشركة نتائج جيدة وأفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي

ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع FENCHURCH FARIS؟
- تستمر الشركة في تحقيق معدلات نمو جيدة والدخول في مشروعات جديدة، ونحن الآن في صدد دراسة خطة توسع نحو السوقين المصري والقطري.

ومن جهة أخرى، تسجل الشركة نتائج جيدة وأفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي.

■ الماضي



من اليمين: أيمن الصباح مع الوفد الفلسطيني وFENCHURCH FARIS

تعاين الأسواق العالمية من أوضاع اقتصادية صعبة ناجمة عن ارتفاع التضخم وتداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية، كيف تتعاملون كوسطاء إعادة تأمين مع هذه التحديات؟

- بالتأكيد سيكون لكل هذه المتغيرات والتحويلات المتسارعة التي تشهدها الأسواق العالمية تداعيات كبيرة على صناعة التأمين في مختلف دول العالم. كما أن حالة عدم اليقين وضبابية المرحلة المقبلة يقلصان من حجم الاستثمارات الكبرى في العديد من الأسواق، وذلك ينعكس على بعض أنواع التأمين في حين تشهد الفروع الأخرى زيادة الطلب عليها منها على سبيل المثال المخاطر السياسية وتأمين الائتمان حيث تهافتت الدول والشركات الكبرى على شرائها. وبالتالي، حالة عدم الاستقرار التي تشهدها المنطقة تؤدي إلى ارتفاع الطلب على هذا النوع من التغطيات. ولكن في

الوقت نفسه يتوجب على الشركات التكيف مع التحويلات الراهنة والبحث عن فرص جديدة محاولة استغلالها.

لم نلمس أي تأثيرات لرفع أسعار الفائدة
■ في رأيكم هل سيكون لارتفاع الفوائد من قبل البنوك المركزية أي تأثير مباشر على صناعة التأمين؟

- حتى هذه اللحظة لم نلمس أي تأثيرات مباشرة لرفع أسعار

www.deltains.org

نتصدى للمخاطر بدلا منك

We Enjoy Taking Risk Instead Of You

**Call Center**
16154

الدلتا للتأمين

توفر التغطيات التأمينية للممتلكات والمسئوليات (حريق - سطو - نقل بحري - نهري - داخلي بري - سكه حديد
اجسام سفن - سيارات - طيران - بترول - هندسي - حوادث متنوعه - حماية الاسره ومسكنها - طبي)
العنوان : ١٤ شارع حسن محمد الرزاز - نوال سابقا - العجوزه - الجيزه - مصر
تليفون : ٢٣٢٥٢٠٤٥ (٢٠٢) فاكس : ٢٣٢٥٢٩٩٠ (٢٠٢)

محمد حسن فرغلي (العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين - مصر):

قناة السويس للتأمين تحقق ملياراً و ٣٢٠ مليون جنيه أقساط مكتتبه بنهاية العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢١



تحتل شركة قناة السويس موقعاً متميزاً في سوق التأمين المصري نتيجة السياسات التي تنتهجها لجذب العملاء وتحقيق النمو، وتسعى الشركة لتحقيق أهدافها من خلال فريق عمل مترابط ومتكامل من جهاز إداري وتسويقي على درجة عالية من الكفاءة، كما تحرص الشركة دائماً على تطوير منتجاتها وخدماتها لتتقابل متطلبات عملائها في مصر. ولمعرفة المزيد عن أوضاع الشركة، قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» محمد حسن فرغلي عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة والذي حدثنا عن الانعكاسات السلبية لمشكلة التضخم على شركات التأمين وخطط الحكومة المصرية لدعم المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر ودور شركات التأمين في هذا الشأن، كما أشار سيادته في حديثه إلى تفكير بعض الشركات في عمليات الدمج لزيادة القدرة على الاستمرار والمنافسة في السوق المصري. كما تحدث سيادته عن حجم الأقساط المكتتبه التي حققتها الشركة في العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢١ والتي تقدر بمليار و ٣٢٠ مليون جنيه العام الماضي وخطط الشركة لتحقيق مزيد من الأرباح.

تأثير الأحداث العالمية على سوق التأمين في مصر

تواجه صناعة التأمين تحديات جديدة أبرزها التضخم والتغير المناخي، برأيكم كيف يمكن التصدي لهذه الأزمات وما مدى تأثيرها على أسواق التأمين والإعادة؟



يواجه سوق التأمين تحديات جديدة باستمرار وطالما كان قادراً على مواجهتها ولكن تسارعت حدة هذه التحديات في الثلاث سنوات الماضية بدءاً بالزيادة في الأخطار الطبيعية وجائحة فيروس «كورونا» حتى ارتفاع معدلات التضخم والحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا والتي أدت إلى اضطراب الأسواق عالمياً وإقليمياً. وفي ما يتعلق بالسوق المصري، كان لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات على مستوى تقييم الأصول خصوصاً في ما يتعلق بفروع تأمين الممتلكات خاصة تأمين السيارات بسبب زيادة أسعار السيارات وقطع الغيار زيادة كبيرة وأيضاً تأثر التأمين الطبي تأثر شديد بسبب زيادة أسعار الخدمات الطبية، وعلى الرغم من أن ارتفاع القيم التأمينية يؤدي بالضرورة إلى ارتفاع الأقساط إلا أنه أيضاً يؤدي إلى زيادة في حجم التعويضات المدفوعة. وللمساهمة في حل هذه المشكلة، أرسلت شركة قناة السويس للتأمين تنويه لعملائها بضرورة إعادة تقييم الأصول المؤمن عليها بعد التضخم وارتفاع الأسعار لضمان عدم تطبيق شرط النسبية في حالة حدوث تعويض. وللتصدي لمثل هذه الأزمات يجب أن تمتلك شركات التأمين والإعادة رؤية واستراتيجية واضحة وقوية لمواجهة مثل هذه الأزمات والأخطار الناشئة وأن تهتم بوجود وتفعيل إدارة للمخاطر داخل الشركة حيث أصبحت هذه الإدارة من الضروريات وليس الرفاهيات، فمشكلة قناة السويس للتأمين لديها إدارة للمخاطر المؤسسية والتي تلعب دور حيوي في استمرارية الشركة حيث تقوم بدورها في التنبيه بأي مخاطر أو تحديات مرتقبة ووضع خطط لإدارة ومواجهة هذه الأخطار.

دور التأمين في تحقيق خطط الحكومة المصرية لدعم المشروعات الصغيرة

ومتناهية الصغر

هل صحيح أن التأمين المتناهي الصغر تحد بالنسبة لشركات التأمين؟
يجب أن نعترف بأن التغطية التأمينية حالياً ليست أولوية لدى شريحة كبيرة من المصريين خاصة في ظل ارتفاع الأسعار نتيجة الأوضاع غير المستقرة وكلها عوامل تنعكس سلباً على صناعة التأمين. ومع اتجاه

الحكومة المصرية إلى تحقيق الشمول المالي ودعم المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر باعتبارهم وقود الإقتصاد في الدول النامية، كان لزاماً على شركات التأمين بأن تساهم في دعم هذا الاتجاه أيضاً لتحقيق خطط الدولة وذلك بحماية أصحاب هذه المشروعات من الأخطار التي قد تهدد استمرارية مشروعاتهم. وتتمثل التحديات التي تواجه شركات التأمين لتغطية مثل هذه المشروعات في ايجاد قنوات التسويق والتوزيع المناسبة بأقل تكلفة حتى تتمكن من تقديم التغطيات بسعر مناسب يغطي تكاليفها مع تحقيق هامش ربح بسيط، حيث يمثل ذلك تحدي للشركات بسبب عدم جاذبية هذا النوع من التأمين لدى قنوات التوزيع التقليدية نظراً لضعف العائد منه. أما التحديات الأخرى فتتمثل في وجود الوعي الكافي بأهمية التأمين، والسهولة والسرعة في صرف التعويضات وتوافر وثائق تأمين مناسبة من حيث الشكل والمضمون حيث يجب أن تتسم هذه الوثائق بالبساطة الشديدة والوضوح لتناسب كافة الشرائح المستهدفة.

■ في رأيكم كيف يمكن مواجهة مثل هذه التحديات؟

أولاً يجب أن تتجه الشركات لإستخدام قنوات توزيع جديدة واستخدام التطور التكنولوجي في عمليات بيع الوثائق وتحصيل الأقساط وصرف التعويضات وأن تصمم خطط الدعاية الإعلامية وتوجه إلى الشرائح المستهدفة بشكل مباشر، ومن الضروري أيضاً أن تقدم الدولة متمثلة في الهيئات الرقابية دعماً كبيراً لهذا النوع من التأمين لزيادة قدرة الشركات على تقديمه مثل المساهمة في رفع الوعي التأميني واعتماد وثائق تأمين بشروط مبسطة مناسبة لهذه الأسواق.

■ تغرّد مصر خارج السرب، ففي الوقت الذي تشهد فيه العديد من الأسواق تقليصاً لعدد شركات التأمين تمنح مصر رخصاً لافتتاح شركات جديدة، ما هو تعليقكم؟

– السوق المصري سوق كبير وواعد حيث تقترب الفجوة التأمينية في السوق المصري إلى ٢,٨ مليار دولار وفقاً لإحصائيات الهيئة العامة للرقابة المالية مما يتيح فرص لشركات التأمين الحالية أو الجديدة لسد هذه الفجوة. لكن نظراً لتركيز الشركات على المنافسة على محافظ التأمين القائمة بالفعل وتجنب اختراق أسواق جديدة أو عرض منتجات جديدة حيث يبلغ عدد شركات التأمين في مصر حالياً ٤٢ شركة تتنافس فيما بينها للحصول على حصة سوقية، أصبح من الصعب استيعاب شركات جديدة في السوق



من اليمين: ريم علاوي، لبيب نصر، زهير العظوم ومحمد حسن فرغلي

ودراسة الخطر بشكل فني والبعد عن المنافسة السعرية، كما ارتفع حجم استثمارات الشركة إلى مليار و٦٨٢ مليون جنيه. وتستهدف الشركة تحقيق ١,٥ مليار جنيه إجمالي أقساط للعام المالي الحالي لتتخطى حاجز الـ ٢ مليار أقساط في خلال الثلاث سنوات المقبلة. كما تمكنت الشركة هذا العام من رفع رأس مالها إلى ٢٣٠ مليون جنيه وهي المرحلة قبل الأخيرة من خطة الشركة لرفع رأس المال إلى ٢٥٠ مليون بنهاية هذا العام، مع وضع خطة مستقبلية لزيادة رأس المال إلى ٥٠٠ مليون جنيه خلال السنوات القادمة لدعم الملاءة المالية وخطط التوسع واستراتيجية التطوير والتحول الرقمي. وتعمل الشركة في الفترة الحالية على بحث تقديم منتجات جديدة تناسب احتياجات السوق المصري وتتماشى مع الخطة الدعائية والتسويقية الجديدة للشركة لعرض خدماتها بشكل أكثر حداثة يتناسب مع التطور التكنولوجي وفي نفس الوقت يحافظ على تاريخ الشركة الذي يمتد لأكثر من ٤٠ عاماً في السوق المصري. ■



لقطة للبيان

خاصةً في ظل الاضطرابات التي تشهدها الأسواق عالمياً في الفترة الأخيرة، وذلك فضلاً عن عدم توفر أعداد كافية من المكتتبين أصحاب الخبرات وهذا يشكل تحدياً إضافياً لسوق التأمين. لذا فهناك توقعات بتوجه بعض الشركات لعمليات الدمج بما يتماشى مع المتطلبات الراهنة لتزيد من قدرتها التنافسية في السوق.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة قناة السويس للتأمين في ظل هذه التحديات وما هي خطط الشركة المستقبلية؟

– رغم هذه التحديات، أكدت وكالتي AM Best وFitch التصنيف المالي والائتماني للشركة مما يعكس قوة الميزانية العمومية وقوة الأداء التشغيلي للشركة، فرغم الظروف الراهنة استطاعت شركة قناة السويس للتأمين تخطي الأهداف الموضوعية للعام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ حيث بلغ حجم الأقساط المكتتبه ملياراً و٣٢٠ مليون جنيه بمعدل نمو ١٨,٧٪، وبلغ حجم التعويضات ٤٥٠ مليون جنيه، مما يعكس سياسة الشركة في انتقاء

عناية مصر

MANAGING HEALTHCARE INSURANCE
SINCE 1998







INAYA
EGYPT

www.inayaegypt.com



د. عادل موسى (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة دلتا للتأمين - مصر):

رغم أن الإقبال على التأمين يزداد كلما كثرت المخاطر إلا أن هذا القطاع ليس بمنأى عن أي تحديات



شركة دلتا للتأمين DELTA هي شركة مساهمة مصرية تقدم مجموعة من التغطيات التأمينية لحماية الأفراد والأسرة من خلال فريق عمل محترف وخدمة العملاء بأفضل وأسهل طريقة، وتمثل رؤية الشركة في أن تكون الأقرب إلى عملائها. وفي حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع د. عادل موسى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة أكد أن القطاع التأميني يزداد الطلب عليه كلما ازدادت المخاطر، ومن هذه المخاطر التضخم والأزمة الروسية الأوكرانية التي أسهمت في ارتفاع قيم الممتلكات المؤمن عليها، وعن ملتقى شرم الشيخ أشار د. موسى إلى إنه يتيح المجال لتبادل الآراء بين الشركات والوقوف عند آخر التطورات في محاولة لتخطي المرحلة الدقيقة المقبلة، وفي اتجاه آخر قال د. موسى إن السوق المصري هو سوق واعد والاقتصاد الوطني فريد من نوعه إذ إنه مرن ويتأقلم مع أي أزمة قد تحدث، لذا لا بد من أن تراعي شركات التأمين الضوابط والقواعد التي تتطلبها هيئة الإشراف على التأمين لتحقيق نتائج إيجابية. وأخيراً شدد على مسألة الإقبال على التأمين متناهي الصغر لحماية ذوي الدخل المحدود من المخاطر للوصول إلى التنمية المستدامة، مشيراً إلى أن الشركة حققت نتائج ملموسة بلغت ٢٠٪ في معدلات النمو.

حققت شركة دلتا للتأمين معدلات نمو بلغت ٢٠٪ وأرباحها جيدة جداً

الاقتصاد المصري فريد من نوعه

■ كيف تفسرون ظاهرة تأسيس ودخول شركات تأمين إلى السوق المصري في الوقت الذي تشهد فيه أسواق أخرى عمليات دمج واستحواذ؟

– لطالما غرّد السوق المصري خارج السرب والاقتصاد المصري فريد من نوعه خصوصاً أن ظروفه والأكليات المتبعة فيه مختلفة عن باقي الاقتصادات الأخرى. وعلى سبيل المثال، منذ بداية ظاهرة التضخم أصدرت هيئة الرقابة المالية تعليمات دعت فيها جميع الشركات إلى استدعاء عملائها لمعالجة آثار التضخم من خلال التأمين على ممتلكاتهم. وكانت ردة الفعل إيجابية وسريعة بشكل غير متوقع.

يعد عنصراً هاماً في تحقيق التنمية المستدامة

■ كيف تقومون بالإقبال الكبير على التأمين متناهي الصغر؟

– إنه أساس لنمو المشروعات الصغيرة ويدعم ذوي الدخل المحدود لحمايتهم من المخاطر التي قد يتعرضون لها، كما أنه يعد عنصراً هاماً في تحقيق التنمية المستدامة.

راضون عن النتائج

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي حققتها شركة دلتا للتأمين خلال العام الحالي؟

– نعم، إذ حققت شركة دلتا للتأمين معدلات نمو بلغت ٢٠٪ وكانت أرباحها جيدة جداً. ■



DELTA و NASCO RE

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

– يعد الاقتصاد مرآة قطاع التأمين وبالتالي، أي شيء يواجه الاقتصاد سينعكس تلقائياً على قطاع التأمين. ورغم أن الإقبال على التأمين يزداد كلما كثرت المخاطر، إلا أن هذا القطاع ليس بمنأى عن أي تحديات قد تطرأ. ولا شك أن في الوقت الحالي، هناك العديد من المخاطر التي تواجه الاقتصاد العالمي وعلى رأسها التضخم وأزمة سلاسل الإمداد الأمر الذي أدى إلى ارتفاع تكاليف المطالبات في فروع تأمينية عدة، كما ساهم النقص في قطع الغيار إلى ارتفاع أسعار السيارات الجديدة والمستعملة ارتفاعاً غير مسبوق. وبالتالي، لمواجهة التأثير السلبي لكل هذه التحديات، تحتاج شركات التأمين إلى فهم أسباب التضخم والخطوات اللازمة لإدارة موازناتها واحتياجاتها وفقاً لذلك. ونحن في صدد اتخاذ جميع الإجراءات الضرورية مع

معيدي التأمين في محاولة للتصدي لكل هذه الأزمات، ومن دواعي سرورنا أن ملتقى شرم الشيخ انعقد خلال هذه الفترة ما يتيح المجال للالتقاء بقيادة الشركات والوقوف على آخر التطورات وتبادل الأفكار والآراء والمعلومات للخروج بتوصيات قد تساعد القطاع في تخطي هذه المرحلة الدقيقة.



—

GENERAL REINSURANCE COMPANY

OF THE YEAR

—



2021

2022



أحمد خليفة

(العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين SARWA INSURANCE)؛

سيبقى السوق المصري من أكثر الأسواق جذباً وشهية للاستثمار فيه

تُعد ثروة للتأمين SARWA من أكثر الشركات ديناميكية وسرعة في النمو بسوق التأمين المصري من خلال تقديم قائمة متنوعة من حلول التأمين للأفراد والشركات فضلاً عن تقديم خدمات متميزة وقيمة عالية الجودة للعملاء بمساعدة فريق من الكوادر المتخصصة والخبرة الواسعة في العمل بالمعايير الدولية. أحمد خليفة العضو المنتدب للشركة، مسيرة مهنية متميزة تعود إلى ٢٧ عاماً من الخبرة تولى خلالها عدة مناصب ومسؤوليات قيادية محلياً وعربياً، وفي مقابلة خاصة مع مجلة «البيان الاقتصادية» بين أحمد خليفة قدرة السوق المصري على التكيف مع المتغيرات ومواجهة التحديات التي تعصف بعالمنا العربي ذاكراً أن السوق ينمو بوتيرة جيدة لناعية الأقساط والنتائج، ولفت من ناحية أخرى أنه ونظراً للتقلبات الحاصلة في الأسعار وتجنباً لتطبيق شرط النسبية على المؤمنین دعت هيئة الرقابة المالية إلى تبليغ العملاء بضرورة رفع الأقساط التأمينية.

وعن مواكبة عمليات التحول الرقمي يفخر أحمد خليفة بأن شركة ثروة هي الشركة الوحيدة في مصر التي تطبق تقنية الروبوت ROBOTICS، كما أنها سباقاً في مواكبة آخر التطورات التكنولوجية. مؤكداً من جانب آخر أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي ما زالت خجولة، في حين أن السوق المصري هو من أكثر الأسواق جذباً للاستثمار وسيبقى كذلك لوجود أعداد كبيرة من السكان ومعظمهم من فئة الشباب وهذا عامل دعم للقطاع واستمراره، وأخيراً نوّه خليفة بالنتائج الباهرة التي حققتها الشركة.

أنا سباقون دائماً في مواكبة آخر التطورات التكنولوجية بما ينعكس إيجاباً على سير أعمالنا والخدمات التي نقدمها إلى عملائنا

والخدمات التي نقدمها إلى عملائنا. ونعتبر حالياً واحدة من أصل خمس شركات دخلت في مرحلة تجريبية مع هيئة الرقابة المالية بغية إنجاز بعض التطبيقات بهدف الربط بين الشركات والهيئة في جوانب كثيرة.

السوق المصري من أكثر الأسواق جذباً وشهية للاستثمار فيه

■ نلاحظ وجود عدد كبير من شركات التأمين في السوق المصري في الوقت الذي كثرت فيه عمليات الدمج والاستحواذ. كيف تقوّمون السوق خلال الفترة الحالية؟

– إن الإقبال كبير على السوق المصري وهو قادر برأيي أن ينمو بصورة أكبر. فما زالت نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي قليلة وهناك عدد كبير من المواطنين غير المؤمنین، لذا فالفرص المتاحة كبيرة لا سيّما في قطاع التجزئة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأمين متناهي الصغر.

من هنا، سيبقى السوق المصري من أكثر الأسواق جذباً وشهية للاستثمار فيه خصوصاً أن نسبة النمو كانت الأعلى بين جميع الأسواق العربية الأخرى خلال السنوات الأربع الأخيرة.

وما يميّز السوق المصري هو أعداد السكان الكبيرة ومعظمهم من فئة الشباب وهذا عامل داعم لنمو القطاع واستمراره.

إنجاز مهم لشركة تأسست منذ ثلاث سنوات

■ كيف كانت نتائج SARWA INSURANCE خلال العام الحالي؟

– كانت نتائجنا جيدة وبلغ حجم أقساطنا ٤٤١ مليون جنيه في حين قدرت أرباحنا بحوالي ١٤ مليون جنيه وهذا يعد إنجازاً لشركة لم يمر على تأسيسها ثلاث سنوات. كما وصل حجم أصول الشركة إلى ٣٥٠ مليون جنيه، وتشكل تأمينات الأفراد ٦٢٪ من محفظة الشركة وتتوزع النسب المنبثقة بين فرعي التأمين التجاري والطبي ونسعى دائماً إلى التنوع في محفظة أعمالنا تمهيداً للوصول إلى المرحلة التي تصبح فيها المحفظة موزعة على الشكل التالي: ٥٠٪ في فرعي التأمين على الممتلكات والمسؤوليات ٢٥٪ في تأمينات الأفراد و ٢٥٪ في التأمين الطبي. ■



■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجية والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– نحاول التأقلم مع هذه التحديات والحمد لله حتى الآن ما زلنا قادرين على الاستمرار بشكل جيد دون أي مشاكل تذكر. فالسوق ينمو من ناحية الأقساط والنتائج في تحسن مستمر عاماً بعد آخر ونسب الخسارة تتدنى، كما أن النسب المجمعّة بالإجمال أضحت أفضل بشكل ملحوظ من السابق. لذا، فالسوق مرّن بما فيه الكفاية للدرجة التي تجعله قادراً على التكيف مع المشاكل والتحديات المختلفة التي تعصف بالعالم العربي.

هيئة الرقابة المالية حسمت الموضوع

■ كيف تتظنون إلى الزيادات الأخيرة في أسعار الفائدة المصرفية؟

– لا شك أن الزيادات كان لها تأثيراتها لكن في المقابل معظم شركات التأمين قامت برفع الأقساط الخاصة بالمؤمنین لديها نظراً للتقلبات الحاصلة في أسعار العملة، في حين تم تطبيق شرط النسبية على المؤمنین الذين لم يتم رفع مبالغ التأمين الخاصه بممتلكاتهم، الأمر الذي أدخلهم في سجالات مع شركات التأمين. لذا، مؤخراً حسمت هيئة الرقابة المالية الموضوع وأرسلت منشوراً لجميع الشركات تدعوها إلى ضرورة تبليغ العملاء برفع المبالغ التأمينية للممتلكات تجنباً لتطبيق شرط النسبية.

نعد شركة التأمين الوحيدة في مصر

التي تطبق تقنية الروبوت ROBOTICS

■ إلى أي مدى واكبتكم عمليات التحول الرقمي في خدماتكم وحلولكم؟

– نعد شركة التأمين الوحيدة في مصر التي تطبق تقنية الروبوت ROBOTICS في نواحي عديدة مثلاً الإصدار، التعويضات، المالية، إلخ... وبداناً بتطبيق هذه التقنية منذ حوالى العام وتعد من أفضل التقنيات الموجودة وهذا يدل أننا سباقون دائماً في مواكبة آخر التطورات التكنولوجية بما ينعكس إيجاباً على سير أعمالنا



Let your **DATA** **FLOURISH**

Data is the foundation of understanding your risks.

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

AON
Empower Results®



ربيع عبد الخالق

(العضو المنتدب لشركة GIG EGYPTIAN LIFE TAKAFUL)؛

تحقق GIG EGYPTIAN LIFE TAKAFUL أداءً متميزاً حيث فاقت استثماراتها هذا العام حدود ١,٥ مليار دولار

GIG EGYPTIAN LIFE TAKAFUL هي جزء من مجموعة الخليج للتأمين وهي واحدة من أولى شركات التكافل التي تقدم للمصريين بكل تنوعاتهم ومتطلباتهم الخدمات التأمينية على أنواعها وذلك بمساعدة فريق من الخبراء في كل مجال وتخصص، بالإضافة إلى فخرها بعقد شراكة مع معظم البنوك المرموقة والمعروفة في مصر. ربيع عبد الخالق العضو المنتدب للشركة يتمتع بخبرة تأمينية واسعة تمتد لأكثر من ٣٠ عاماً تولى خلالها عدة مناصب قيادية أفادنا بأن الشركة تتخذ خطوات لتعزيز قدرتها على مواجهة التحديات وإعادة استثمار الفوائد انطلاقاً من أن رفع الفوائد هو طريق الخلاص من تداعيات التضخم وغيره من التحديات، أما عن تقلبات سعر الصرف مقابل الدولار فأشار عبد الخالق إلى اتباع خطة تسعير اليواص بالدولار ما يشكل حلاً جذرياً يكون أكثر مرونة. ومن ناحية عدد الشركات العاملة في مصر فيذكر أن السوق المصري من أكبر الأسواق العربية ولديه القدرة على تحمل مزيد من الشركات ولكن العدد الحالي يوازي إلى حد ما الطلب. وأخيراً يوضح عبد الخالق أن الشركة أطلقت منتجاً جديداً يوفر تغطية صحية وتأميناً على الحياة وهو مقبول في السوق لافتاً إلى أنها تحقق أداءً متميزاً ونسبة ربحية عالية مع طموح كبير في تحسين موقعها وزيادة استثماراتها.

مصر من الأسواق الكبرى والواعدة

■ في رأيكم هل عدد الشركات العاملة في السوق المصري يؤدي إلى غياب التوازن ما بين العرض والطلب؟
- تعد مصر من الأسواق الكبرى والواعدة وتمتلك القدرة على استقطاب المزيد من الشركات، بحيث أن العدد الحالي للشركات العاملة في السوق يوازي الطلب الموجود، بالإضافة إلى زيادة معدلات الوعي في الآونة الأخيرة.
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- أطلقنا حديثاً منتجاً جديداً يستهدف قطاع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم والذي يوفر تغطية صحية وتأميناً على الحياة في أن معاً ويلي قبولاً واسعاً في السوق. كما تحقق الشركة أداءً متميزاً حيث فاقت استثماراتها هذا العام حدود ١,٥ مليار دولار وننتقل للوصول إلى مستويات أعلى من معدلات الربحية والاستثمارات المتنوعة. ■

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع معدلات التضخم، كيف تتعاملون مع الواقع الجديد؟

- نتخذ العديد من الخطوات التي تعزز من قدرتنا على مواجهة ارتفاع معدلات التضخم أبرزها إعادة دراسة التغطيات التأمينية الحالية، فضلاً عن إعادة استثمار الفوائد في مصلحة العملاء انطلاقاً من أن السبيل الوحيد لكبح معدلات التضخم هو في رفع الفوائد.

يمكن اعتماد حل أكثر مرونة يكمن في تسعير اليواص بالدولار الأمريكي

■ كيف تواجهون انخفاض سعر العملة الوطنية؟

- يجب إعادة النظر في تداعيات تدني العملة المحلية التي تؤدي بدورها إلى انخفاض قيمة التغطية التأمينية. ومن هنا يمكن اعتماد حل أكثر مرونة يكمن في تسعير اليواص بالدولار الأمريكي بحيث أنه مع أي تغيير في سعر الدولار يقابله تحرك صعوداً أم هبوطاً في قيمة التقسيط.

شركة GIG «حياة» تجدد إتفاقية التأمين المصرفي مع بنك الكويت الوطني لمدة ٥ سنوات



وقّعت شركة GIG - مصر لتأمينات الحياة التكافلي إتفاقية التأمين المصرفي مع بنك الكويت الوطني NBK لمدة خمس سنوات مقبلة. وكشف ربيع عبد الخالق، العضو المنتدب لشركة GIG - مصر لتأمينات الحياة التكافلي، أن السنوات الخمس المقبلة ستشهد زيادة في حجم نمو الأعمال بين الشركة وبنك الكويت الوطني. من جهته كشف أحمد يوسف، القائم بأعمال رئيس قطاع التجزئة المصرفية ببنك الكويت الوطني، أن نشاط التأمين المصرفي يعتبر أكبر إيرادات التجزئة المصرفية بالقطاع. وأوضح يوسف أن نتائج إتفاقية التأمين المصرفي بين بنكه وشركة GIG لتأمينات الحياة التكافلي حققت ٢٥٪ نمواً، العام الماضي، وتستهدف زيادة نسبتها ٣٠٪ خلال العام الحالي. من جانبها أكدت فريدة سنبل، المدير العام للتأمين البنكي بشركة GIG - مصر لتأمينات الحياة التكافلي، أن التعاون بين شركتها وبنك الكويت الوطني بدأ في عام ٢٠١٧. وأضافت أن شركتها حققت ١,٢ مليار جنيه أقساطاً بنهاية يونيو الماضي وكذلك محفظة استثمارات بلغت ١,٥ مليار جنيه، فيما لديها رأسمال مدفوع قدره ٢٤٠ مليون جنيه. وأكدت أن حجم حقوق حملة الوثائق بالشركة بلغت ١,٤ مليار جنيه بنهاية يونيو الماضي، كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين ٣٠٠ مليون جنيه.

AXIS Re Specialist Reinsurer

Helping our partners navigate a
complex and changing marketplace



| AXIS Re

Commitment to A&H, Casualty,
Credit, and Specialty Lines

حامد مبروك

(الرئيس التنفيذي لشركة ويليس تاورز واتسون WILLIS TOWERS WATSON - مصر الكويت والسودان)؛



تمنح التحديات نوعاً من الازدهار لصناعة التأمين لذا فإن الصناعة مزدهرة بسبب التحديات

تعتبر شركة ويليس تاورز واتسون WILLIS TOWERS WATSON إحدى الشركات الرائدة ضمن وساطة التأمين العالمية، من خلال شركاتها التابعة فهي تقدم وتطور التأمين المهني وإدارة المخاطر والاستشارات في الموارد البشرية والخدمات الاكتوارية للشركات والهيئات والمؤسسات العامة في جميع أنحاء العالم، وويليس لها أكثر من ٤٠٠ مكتباً في نحو ١٢٠ دولة، ويتكون فريقها من ١٧٠٠ موظف يخدمون عملاء في جميع أنحاء العالم.

ولمتابعة أوضاع الشركة والسياسة المتبعة من قبلها قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد حامد مبروك الرئيس التنفيذي في مصر، الكويت والسودان فأشار إلى الازدهار الذي حققه قطاع التأمين جراء التحديات التي شكلت إضافة للصناعة وللمؤمنين على حد سواء، مضيفاً أن نسب الاختراق التأميني في السوق المصري أقل بكثير من باقي الأسواق العربية وذلك لقدرته على استيعاب شركات جديدة، وبخاصة أن ٧٠٪ من الإمكانات ما زالت غير مستغلة، أما في ما يتعلق بعمليات الاندماج والاستحواذ فيكون لها نصيب في السوق المصري لما ينعكس إيجاباً على كيانات جديدة تكون ذات ملاءة مالية عالية تواكب المستجدات وقادرة على الاستمرار في السوق. ولفت مبروك أخيراً إلى أنه كان ضمن المخطط الاندماج مع شركة AON ولكن لم تكتمل الخطة، فيما التركيز موجه نحو عمليات أخرى في أكثر من بلد بانتظار اكتمال هذه الخطوة.

شركات التأمين، والسوق قادر على استيعاب شركات جديدة شريطة أن تشكل قيمة مضافة وألا يكون هدفها فقط الاستحواذ على حصة سوقية. ولا شك أن الأوضاع الاقتصادية المتردية في العديد من الدول العربية المجاورة دفعت الكثير من الشركات إلى التوسع في السوق المصري، وبرأيي السوق قادر على استيعاب هذه الأعداد الكبيرة خصوصاً أن ٧٠٪ من الإمكانات في الصناعة غير مستغلة بعد بالشكل المطلوب. وفي ما يتعلق بعمليات الاندماج والاستحواذ، بالتأكيد سنشهد مثل هذه العمليات في السوق المصري في المستقبل القريب على غرار الأسواق الأخرى خصوصاً أن المنظمين أيقنوا أهميتها بهدف خلق كيانات تأمينية ذات ملاءة مالية ضخمة قادرة على مواكبة المتغيرات كافة ومواجهة كل التحديات والاستمرار بخطة ثابتة.

البيان ■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتعامل مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– تمنح التحديات نوعاً من الازدهار لصناعة التأمين، لذا فإن الصناعة مزدهرة بسبب هذه التحديات. فالتضخم والمخاطر السيبرانية خلقا منتجات تأمينية جديدة شكلت إضافة للصناعة وللمؤمنين على حد سواء. من هنا، يمكن عزو حالة الازدهار التي يشهدها قطاع التأمين خلال الفترة الأخيرة إلى كل هذه التحديات. وفي ما يتعلق بالتضخم، فإنه أثار تساؤلات حول ما إذا كان المؤمن عليهم يحصلون على التغطية المناسبة والصحيحة وجعلتهم يعيدون النظر في المخاطر المؤمن عليها ونوعية المخاطر التي يتم تحويلها. لذا، إن كل هذه التحديات انعكست بشكل إيجابي على صناعة التأمين.

تركيزنا منصب حالياً على الاستثمار الداخلي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ويليس تاورز واتسون؟

– بعد عدم اكتمال الاندماج الذي كان مخططاً له مع شركة AON، تركيزنا منصب حالياً على الاستثمار الداخلي وندرس بعض عمليات الاستحواذ في أكثر من بلد سنعلن عنها عند اكتمالها

في القريب العاجل. ■



من اليمين: أمين صبري، حامد مبروك ومصطفى مدحت

تعد نسب الاختراق التأميني

في السوق المصري الأضعف

■ كيف تفسرون ظاهرة دخول وتأسيس شركات جديدة في السوق المصري في الوقت الذي تشهد فيه الأسواق الأخرى عمليات اندماج واستحواذ؟

– مقارنة مع الأسواق العربية الأخرى، تعد نسب الاختراق التأميني في السوق المصري الأضعف. وبالتالي، هناك حاجة إلى المزيد من

تنصدر القمة لشركات التأمين فى سوق
التأمين المصرى من خلال مؤشرات مالية قوية
٥٣% نمو فى حجم الاعمال خلال العام

1st

الإحتفاظ بالتصنيف الإئتماني العالمي من مؤسسة A.M. Best للعام
السادس على التوالي



أ. باسل الحينى



أ. هشام توفيق



أ. محمد مصطفى



د. أحمد عبد العزيز



أ. محمد عبد الجواد

١٠٠٠ عقد تأمين جماعى
برؤوس أموال ٢٨١ مليار جنيه
تغطى حوالى ٥,١ مليون عميل

اجمالي مبالغ التأمين
٦٣ مليار جنيه من
خلال ٣٠ برنامجا تأمينيا

اكثر من ١,٢ مليون
عميل فردي

عقدت الجمعية العامة لشركة مصر لتأمينات الحياة برعاية الاستاذ / هشام توفيق وزير قطاع الاعمال العام وبرئاسة الاستاذ / باسل الحينى رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين وبحضور اعضاء الجمعية العامة واطباء مجلس ادارة شركة مصر لتأمينات الحياة وبرئاسة الاستاذ / محمد عبد الجواد رئيس مجلس الادارة والدكتور / احمد عبد العزيز العضو المنتدب التنفيذي للشركة والاستاذ / محمد مصطفى العضو المنتدب لشؤون التأمين والمناطق
كما حضر اجتماع الجمعية العامة السادة ممثلي الهيئة العامة للرقابة المالية والجهاز المركزي للمحاسبات

٢,٥ مليار جنيه رأس المال المدفوع

٢٧,٤ مليار جنيه حقوق حملة الوثائق

١١,١ مليار جنيه حقوق المساهمين

٤,١ مليار جنيه أصول الشركة

١١,١ مليار جنيه
صافي ارباح العام

٤,٤ مليار جنيه مطالبات مسددة للعملاء

٣٧,١ مليار جنيه اجمالي الأستثمار

٧,٧ مليار جنيه اجمالي الاقساط

٨ مليون عملية دفع لأقساط التأمين من خلال القنوات الإلكترونية

وثيقة الحماية والإستثمار

تتفرد الشركة بتقديم وثيقة مصر- حماية واستثمار مع الاشتراك في الارباح والتي جمعت بين المزايا التامينية والاستثمار .
تقدم الوثيقة الحماية التامينية الشاملة مع صرف قيمة مبلغ التأمين مضافا اليه قيمة الارباح .
يمكن منح قروض بضمان الوثيقة بعد مرور ٣ سنوات من التعاقد
يجري السحب علي الوثيقة مرتين سنويا والجائزة هي صرف مبلغ التأمين الاصلي بالكامل . وللفائز الحق في دخول جميع
السحوبات طوال فترة سريان الوثيقة .

وثيقة معاش بكرة

الوثيقة الأولى من نوعها في السوق المصري، وتقدم حصريا
لعملاء البنك الأهلي المصري والتي تتيح مزايا وتسهيلات
متعددة تفرد بها عن أي وثائق أخرى.
يتم صرف المعاش حسب اختيار العميل على دفعة واحدة أو
معاش شهري ثابت يصرف لمدة ١٠ سنوات ،
تدخل الوثيقة سحب مرتين سنويا ، والجائزة هي زيادة قدرها ٧٥
% من مبلغ التقاعد أو مدفوعات التقاعد المستقبلية

وثيقة شهادة امان

هي شهادة اذكار بنكية ذات عائد متميز تصدرها البنوك المشاركة
في المبادرة ، وتحت تغطية تأمينية من شركة مصر لتأمينات الحياة
تبدأ قيمة الشهادة من ٥٠٠ جم ومضاعفها حتي ٢٥٠٠ جم وتمنح
مزايا تأمينية لحامل الشهادة ، ويدفع مبلغ التعويض دفعة واحدة
أو دفعات شهرية لمدة ٥ أو ١٠ سنوات طبقا للاختيار .
تدخل الشهادة في سحب كل ثلاثة شهور علي مبلغ ١٠ الاف جم
لعدد ٢٠٠ فائز .

عمر جوده (العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين):



تُعد مصر للتأمين من الشركات الكبرى والعريقة وتمتلك امكانيات هائلة من حيث محفظة الأعمال ونوعية العملاء

ساهمت شركة مصر للتأمين في توفير الحماية التأمينية للقطاعات الاقتصادية المختلفة. وساهمت أيضاً من خلال محفظتها الاستثمارية الضخمة في تدعيم المشروعات الاقتصادية المهمة. وتعد شركة مصر للتأمين من أكبر الكيانات التأمينية في الشرق الأوسط. عمر جوده العضو المنتدب للشركة وفي معرض حوار «البيان الاقتصادية» معه قال أن التضخم يعتبر قوة القاهرة وعلينا التصدي له حيث بات يشكل قلقاً كبيراً لصناعة التأمين. وفي ما خص موضوع تغير المناخ أشار إلى أنه بات أزمة عالمية إذ يؤثر على حياة البشر من جميع النواحي المعيشية، وسوف تطال تداعياته صناعة التأمين بالتأكيد. أخيراً، صرح بأن مصر للتأمين من الشركات الكبرى والعريقة وتمتلك امكانيات هائلة من حيث محفظة الأعمال ونوعية العملاء وكفاءة العاملين فيها فضلاً عن تطوير قنوات التوزيع الخاصة بها وتركيزها على الخدمات الالكترونية.

انخفاض قيمة العملة ليس بجديد والاقتصاد المصري لطالما تعامل معه

■ ما هو تأثير تدني سعر العملة في مصر على صناعة التأمين؟

- إن موضوع انخفاض قيمة العملة ليس بجديد والاقتصاد المصري لطالما تعامل معه في معظم الأحيان بشكل إيجابي وسريع، لكن أعتقد أن هناك محاولات للتعامل مع التضخم الحاصل بالطريقة التي تحافظ على الأصول المستثمرة والإنتاج ودخل الدولة من العملة الصعبة خصوصاً أنه في ظل تدني سعر العملة، ترتفع القروض الأجنبية مباشرة مقارنة مع العملة المحلية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- تُعد مصر للتأمين من الشركات الكبرى والعريقة، وتمتلك امكانيات هائلة من حيث محفظة الأعمال ونوعية العملاء، كما أن العاملين فيها على أعلى قدر من الكفاءة والاحترافية والمرونة لمواجهة كل المتغيرات بالشكل الذي يساعد الشركة على التأقلم والتكيف مع المراحل المختلفة كافة. قبل ١٠ سنوات، لم يكن الاقتصاد المصري قادراً على مواجهة جميع التحديات الأمر الذي انعكس سلباً على جميع القطاعات ومن ضمنهم قطاع التأمين، لكن اليوم

الوضع اختلف وشركة مصر للتأمين تسير بخطى ثابتة وتواكب التحول الرقمي وتتبنى نظم معلوماتية جديدة وتقدم خدمات ومنتجات جديدة للعمل تحاكي احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة باستمرار فضلاً عن تطوير قنوات التوزيع الخاصة بها مع تركيزها

على الخدمات الإلكترونية. ■

زيادة حجم الأقساط والمحافظة على الاستثمارات مسألتين أساسيتين للتعامل مع التضخم

■ يُعد التضخم مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

- لا شك أن التضخم يعتبر قوة القاهرة لا بد من التعامل معها باعتماد طريقتين. أولهما، إعادة تقييم الأصول المؤمن عليها من أجل تفادي المشاكل مع العملاء في ما يتعلق بمسألة تسوية المطالبات، إلى جانب تعويض النقص في الأقساط مقارنة مع الأخطار المتزايدة التي تتحملها نتيجة التضخم. وثانيهما، تنويع الاستثمارات بالشكل الذي يحافظ على قيمتها الحقيقية. لذا، إن زيادة حجم الأقساط والمحافظة على الاستثمارات مسألتين أساسيتين للتعامل مع التضخم الذي بات يشكل قلقاً كبيراً لصناعة التأمين.

تغير المناخ بات أزمة عالمية

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحدٍ كبير آخر وهو تغير المناخ، ما تعليقكم؟

- إن موضوع تغير المناخ بات أزمة عالمية إذ يؤثر على حياة البشر

وتشمل عواقبه، من بين أمور أخرى، الجفاف الشديد وندرة المياه والحرائق الشديدة وارتفاع مستويات سطح البحر، الفيضانات وذوبان الجليد القطبي في العواصف الكارثية وتدهور التنوع البيولوجي. لذا، فالوطن العربي ليس بمنأى عن مخاطر المناخ الذي ستطال تداعياته صناعة التأمين بالتأكيد.



AFRICA RE بقيادة جمال صقر
ومصر للتأمين بقيادة عمر جوده مع فريق عملهما



Invested in You.

  
gigt.com.eg

GIG 

EGYPT
LIFE TAKAFUL

الدكتور شريف فتحي يوسف (رئيس مجلس إدارة شركة عناية INAYA - مصر)



سنعاون مع جميع الاطراف لحماية شركات التأمين من الخسائر ولتكون الاسعار مناسبة لميزانية العميل

تتمثل رؤية شركة عناية INAYA - مصر في ضرورة حصول المواطن المصري على الرعاية الصحية اللائقة من خلال الاستفادة من قدرات القطاع الطبي الخاص في تقديم الخدمات الصحية ذات الجودة. على هامش رندي فو شرم الشيخ أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً مع الدكتور شريف فتحي يوسف رئيس مجلس إدارة الشركة بين التحديات التي واجهها قطاع التأمين الطبي في مصر وبخاصة جائحة «كورونا»، والأزمات الاقتصادية المتلاحقة التي انعكست سلباً على القدرات المالية لمعظم الشركات وبخاصة المتوسطة وصغيرة الحجم، بالإضافة إلى تأثيرها على القدرة الشرائية لدى المواطنين وبخاصة شراء تغطيات طبية، علاوة على ذلك يبقى التحول الرقمي من أبرز التحديات في صناعة التأمين بحيث أنه من غير الممكن أن تطمح أي شركة للريادة والتقدم من دون الدخول في العالم الرقمي والاستثمار فيه وتحديث الخدمات المقدمة للعملاء. وفي سياق آخر أورد د. شريف فتحي يوسف أن التأمين متناهي الصغر يقدم بعض البرامج التأمينية الطبية إلا أنها تبقى محدودة وتستهدف فئة معينة بأسعار مخفضة. ولفت أخيراً إلى أن الشركة وبانتظار تحقيق معدلات نمو جيدة في المستقبل رغم التحديات الموجودة.

فئة تحتاج لخدمات محددة وبأسعار مخفضة على عكس شركات التأمين الطبي. ونحن بدورنا يمكننا المساهمة في نشر هذه الخدمة التي يزداد الطلب عليها في مصر من خلال التسويق والاستعانة بالأدوات والحلول الرقمية.

نتائجنا ايجابية

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

- سجلت الشركة خلال النصف الأول من العام الحالي نتائج إيجابية وتمكنا من استقطاب المزيد من الأعمال مع تحقيق معدلات نمو جيدة آملين الوصول إلى أرقام أعلى في ظل التحديات التي نعيشها. في حين أن لتدني سعر العملة انعكاسات سلبية على النشاط التأميني حيث ترتفع الأسعار بمعدلات عالية لذلك سنحرص على القيام بعملية التوازن والمحافظة على معدلات متوسطة في عملية التسعير، وذلك من خلال التعاون مع شركات التأمين عن طريق التفاوض مع مقدمي الخدمة للوصول إلى أفضل الأسعار التعاقدية الممكنة، فضلاً عن تقديم إحصائيات حول تكلفة الخدمات الطبية ومعدلات الاستهلاك للخدمات الصحية بغية الوصول إلى أسعار متوازنة تحمي شركة التأمين من الخسائر وفي الوقت نفسه تكون مناسبة لميزانية العميل في ضوء الضغوط الاقتصادية التي نعيشها. ■



من اليمين: علاء الزهيري ود. شريف فتحي يوسف

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة، كيف تصفون تداعياتها على صناعة التأمين في مصر وهل بالإمكان احتواء هذه المخاطر؟

- واجهت صناعة التأمين الطبي في مصر تحديات كثيرة خلال فترة انتشار جائحة «كوفيد-19»، وما بعدها من أزمات اقتصادية متلاحقة انعكست سلباً على القدرات المالية للعديد من الشركات وتحديداً المتوسطة وصغيرة الحجم، وهذا بدوره كان له تأثير واضح على حجم الأقساط المكتتبة كما على القدرات الشرائية لشريحة كبيرة من المواطنين وتحديداً شراء تغطيات في المجال الطبي. ومن جهة أخرى يبقى موضوع التحول الرقمي من التحديات الأساسية في صناعة التأمين حيث لا يمكن لأي شركة في السوق تطمح للريادة والتطور أن تبقى بعيدة عن الاستثمار في المجال الرقمي وتحديث جميع أنواع الخدمات المقدمة للعملاء، بحيث أن المزج ما بين الخدمات

والتقنيات الرقمية ضرورة خلال المرحلة الحالية ولكنها في الوقت نفسه تشكل تحدياً للشركات كونها ساهمت في زيادة حجم الإنفاق.

يقدم التأمين متناهي الصغر بعض البرامج التأمينية ضمن حدود معينة

■ باتت العديد من شركات التأمين في مصر تقدم التأمين متناهي الصغر، هل يشكل هذا الموضوع أي تأثير على نشاطكم؟
- يقدم التأمين متناهي الصغر بعض البرامج التأمينية الطبية لكن تبقى ضمن حدود معينة وتستهدف



**Let's talk
about
tomorrow**

liassurex



جهد غانم (رئيس مجلس إدارة شركة لينك LINK): تبقى بعض الأسواق في المنطقة العربية احدى أفضل الخيارات لدى العديد من شركات إعادة الإغبنية

شارك أركان شركة LINK لوساطة إعادة التأمين في العديد من فعاليات التأمين في المنطقة. على هامش رندي فوشرم الشيخ التقت «البيان» مع جهد غانم رئيس مجلس إدارة الشركة الذي أفادنا بأنه رغم الأزمات والتحديات التي تواجه أسواق المنطقة إلا أن الزيادات في أسعار النفط تجعل الدول المنتجة له في حصن منيع ضد الأزمات الخارجية، وأضاف أن الأسواق في المنطقة العربية تبقى من أفضل الخيارات لدى الشركات الإغبنية نظراً لمعدلات النمو والفرص الاستثمارية الواعدة التي تحققها، كما أن أسواق المنطقة لا تزال تحظى بالدعم من كبار المعيددين في ظل وجود الفرص التي يمكن الاستفادة منها على الرغم من خروج بعض شركات التأمين الإغبنية. في سياق آخر، قال غانم إن شركات إعادة الإغبنية المتخصصة في مجال التأمين السيبراني مستمرة في تأمين التغطية ضد هذا الخطر وإنما بطريقة مختلفة وبشروط أكثر تشدداً، فمع ارتفاع الهجمات الإلكترونية ازداد الطلب على هذا النوع من التأمين. وأخيراً لفت غانم إلى أن شركة LINK دخلت في شراكات حصرية مع عدة شركات متخصصة في التأمين الرقمي لمساعدتها في تسويق منتجاتها، مشيراً إلى النتائج الجيدة التي حققتها وفق الاستراتيجية الموضوعية بحيث يكون العام المقبل مزدهراً ويفتح آفاقاً جديدة.

■ ■ ■ نتائج جيدة والأرقام المحققة مرضية جداً ■ ■ ■

كما أنه مع ارتفاع الهجمات الإلكترونية خلال الفترة الماضية ازداد الطلب على هذا النوع من التأمين بوتيرة متسارعة لكن شركات إعادة مستمرة في اعتماد نهج متحفظ في التعامل مع هذا الفرع.

الإقبال والاهتمام في تزايد مستمر

■ هل لمستم إقبالاً في المنطقة العربية على التأمين السيبراني؟

– إن الإقبال والاهتمام في هذا النوع من التأمين في تزايد مستمر لكن ليس بمقدور جميع العملاء الحصول على التغطية المناسبة بسبب الأوضاع الاقتصادية الصعبة، الأمر الذي يحول دون جهودية الشركات من ناحية البنية التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات وأجهزة الحماية ضد الهجمات السيبرانية نظراً للاستثمارات الكبيرة التي يتطلبها هذا الموضوع. لذا، ليس بإمكان الشركات في ظل الظروف الاقتصادية المتردية الدخول في عمليات استثمار كبيرة.

مشاريع وخطط كثيرة ونتائج جيدة

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على أوضاع شركة LINK؟

– رغم أننا ما زلنا نعد شركة متوسطة الحجم، إلا أننا قادرون دائماً على التكيف والتأقلم مع الظروف كافة ونسعى إلى زيادة الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات وتوفير حلول وتغطيات جديدة إلى شركات التأمين، كما دخلنا في شراكات حصرية مع العديد من الشركات المتخصصة في التأمين الرقمي لمساعدة عملائنا في تسويق منتجاتها. وتركيزنا منصب على قطاع التأمينات الشخصية وفقاً للاستراتيجية التي وضعناها والتي نسير بموجبها والحمد لله نتائجنا جيدة والأرقام المحققة مرضية جداً. ومن المتوقع أن تكون سنة ٢٠٢٣ جيدة جداً نظراً للعقود التي وقّعناها والتي من المنتظر أن نجني ثمارها العام المقبل، كما سنتوسع في السوق المصري خصوصاً أنه من الأسواق الواعدة. ■



ZURICH INS وLINK



AROPE وLINK



Rooted in our values. Focused on your future.

Backed by our strong values of dynamic culture and integrity, we bring you prompt services and innovative reinsurance solutions that help your business achieve stability and growth. Our presence across geographies including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries helps us understand the day-to-day changes in regional and international markets, giving you the head start to meet your business objectives.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009



أيمن الصباح

(مدير الإدارة العامة للتأمين في هيئة سوق رأس المال - فلسطين):

للعوامل الداخلية تأثيراً أكبر من تلك الخارجية على الشركات المحلية

هيئة سوق رأس المال هي مؤسسة عامة تتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي والإداري، وهي تهدف إلى تهيئة المناخ الملائم لتحقيق استقرار ونمو سوق رأس المال وحماية حقوق المستهلكين. وفي حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع أيمن الصباح مدير الإدارة العامة للتأمين في الهيئة أفاد بأن السوق الفلسطيني نجح في التصدي للتحديات التي تتمثل بالتضخم والتغير المناخي والحرب الروسية - الأوكرانية، وفي ما خص عدد شركات التأمين أشار إلى وجود نسبة عند المستثمرين لإنشاء شركات تأمين جديدة في سوق يعتبر واعد ويحقق معدلات نمو ملحوظة، مضيفاً من جهة أخرى أن الهيئة تقدم الدعم اللازم من أجل رفع الملاءة المالية للشركات العاملة وقدرتها على تقديم خدمات أفضل للمواطنين بالإضافة إلى مراقبة هذه الشركات والتدخل المباشر في السوق في حال ظهر أي نوع من الانحراف وتصويب الأمر.

زيادة الطلب عليها من قبل شريحة كبيرة من المواطنين، بالإضافة إلى استدامة واستقرار شركات التأمين من خلال تسهيل آليات تطبيق المعايير الدولية "IFRS17" والتعامل مع المتغيرات الجديدة التي يتعرض لها قطاع التأمين داخلياً وخارجياً.

نوفر لشركات التأمين الغطاء القانوني اللازم لممارسة أعمالها في فلسطين

■ ما هي الضمانات الممنوحة لشركات التأمين كي تتلقى بدورها الدعم المطلوب من شركات إعادة العالمية؟

- نوفر لشركات التأمين الغطاء القانوني اللازم لممارسة أعمالها في فلسطين وندفع بها لتكوين ملاءة مالية قوية للإيفاء بالتزاماتها وقدرتها على تقديم الخدمات التأمينية للمواطنين. وبالتالي، نقدم رقابة حثيثة على شركات التأمين الأمر الذي يعطي ضماناً لشركات إعادة الأجنبيّة حول عملية الرقابة ومدى قدرة هيئة الرقابة على التدخل المباشر في السوق وتصويب أي حالة انحراف.

تشمل عملياتنا الرقابية جميع شركات التأمين الموجودة في السوق

■ هل تمتد عملياتكم الرقابية على كامل الأراضي الفلسطينية؟

- تمتد عمليات الرقابة من الضفة الغربية إلى قطاع غزة من خلال الوجود المباشر والفعلية في الضفة الغربية، إنما التواصل عن بعد مع قطاع غزة بسبب صعوبة الحصول على تراخيص دخول. وبالتالي، تشمل عملياتنا الرقابية جميع شركات التأمين الموجودة في السوق. ■

يحقّق القطاع التأميني في فلسطين معدلات نمو لا تقل عن ١٠٪ سنوياً

الموجودة وإما من خلال إدخال شركات جديدة أو الاثنتين معاً. ونحن في الإدارة العامة للتأمين في هيئة سوق رأس المال نعمل على توزيع مخاطر المحفظة التأمينية من خلال العمل على آليات متعددة تتمثل في دفع شركات التأمين الموجودة على رفع رؤوس أموالها. وفي حال تقدم مستثمرون بطلب لافتتاح شركة جديدة ذات جدوى اقتصادية، نحن جاهزون لإعطاء الأذونات المطلوبة. وبالتالي، نحن نعمل وفق استراتيجية محددة لتطوير قطاع التأمين تمتد لخمس سنوات ونستهدف من خلالها توسيع خدمات التأمين التكافلي داخل الدولة انطلاقاً من

■ يواجه العالم تحديات اقتصادية كبيرة أبرزها الحرب الروسية- الأوكرانية، التضخم، تغير المناخ، كيف يمكن لشركات التأمين مواجهتها؟

- بسبب الأزمة السياسية التي تعاني منها فلسطين وانعكاسها على الاقتصاد الوطني أضحت الحركة الاقتصادية مغلقة والتوسع نحو العالم الخارجي محدوداً جداً. وبالتالي، التأثيرات التي يمكن التعرض لها تتعلق بارتفاع تكاليف إعادة التأمين التي سيكون لها تداعيات على حجم أقساط إعادة التأمين التي ستدفعها شركات التأمين الفلسطينية، ولكن بصفة عامة نجح سوق التأمين الفلسطيني بالتصدي للتداعيات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩». وبالتالي فإن للعوامل الداخلية تأثيراً أكبر من تلك الخارجية على الشركات المحلية.

قطاع واعد

■ في رأيكم هل هناك فائض في عدد شركات التأمين العاملة في فلسطين؟

- وجود شهية لدى المستثمرين لتأسيس شركات تأمين جديدة دليل على أنه قطاع واعد وبالتالي، يحقق معدلات نمو لا تقل عن ١٠٪ سنوياً.

وما لا شك فيه هناك تفاوت في الأداء بين شركة وأخرى، ولكن النمو في المحفظة التأمينية يقابله نمو في رأس المال كي يتمكن من تحمل مخاطر المحفظة المتنامية. في حين أن عملية النمو هذه تكون إما من خلال ضخ رؤوس أموال من قبل شركات التأمين



من اليمين: أيمن الصباح وأنور الشنطي


ترست
للتأمين
فلسطين

2022

نتمنى لكل العالم من الأراضي المقدسة السلام

ترست فلسطين

هيثم طاهر (الرئيس التنفيذي لشركة METLIFE-مصر):



دخلت METLIFE بعملية التحول الرقمي وأتمتة العمليات الداخلية وعملية الاكتتاب التي أصبحت إلكترونياً

تتبوأ شركة متلايف الريادة في مجال الابتكار وتخطيط الحماية وحلول التقاعد والادخار في جميع أنحاء العالم، فمع خبرة تزيد عن ١٥٠ عاماً رسخت الشركة مكانتها في أكثر من ٤٠ سوقاً حول العالم وهي تقدم خدمات التأمين على الحياة وضد الحوادث والصحة وغيرها. لذا تحظى بسمعة راسخة ومكانة موثوقة لدى العملاء.

على هامش رندي فو شرم الشيخ حاورت «البيان» هيثم طاهر الرئيس التنفيذي للشركة فأوضح أن لارتفاع أسعار الفائدة المصرفية انعكاسات وتأثيرات منها سلبي ومنها إيجابي، فالسلبي يتمثل في التأثير على المداخل المتاحة في قطاع التجزئة فضلاً عن التأمين الطبي حيث سيلجأ مقدمو الخدمة إلى رفع الأسعار، أما الإيجابي فيظهر في ارتفاع أسعار الفائدة وتأثيره على زيادة المداخل الاستثمارية. ولدى سؤالنا عن مدى تأثير ارتفاع معدلات التضخم على الأسواق في مصر أجاب طاهر أن التوجه نحو الحلول الرقمية من شأنه أن يقلص الإنفاق خاصة في ظل العمل عن بُعد ضمن استراتيجية تخفيض الإنفاق العام داخل الشركة مشيراً إلى اعتماد الشركة سياسة إدخال تعديلات على المنتجات وطرق توزيعها عن طريق عملية التحول الرقمي وأتمتة العمليات وبخاصة عملية الاكتتاب التي أصبحت إلكترونية ما يسهل التعامل مع العملاء. وأخيراً لفت السيد طاهر إلى أن الاختراق التأميني نسبته ١٪ ما ينبئ بوجود إمكانات جيدة وفرص متاحة يمكن استغلالها.

مكاتبهم بحيث أن هذه الاستراتيجية تساهم إلى حد كبير في خفض التكاليف داخل الشركة.

بالإضافة إلى ذلك، من المهم أيضاً إدخال تعديلات على المنتجات المقدمة للعملاء وطرق التوزيع، والتوجه أكثر نحو الخدمات والحلول الرقمية لمواكبة التحولات التي يمر بها القطاع في الآونة الأخيرة. ونحن في شركة METLIFE دخلنا منذ فترة طويلة بعملية التحول الرقمي وأتمتة العمليات الداخلية ومنها عملية الاكتتاب التي أصبحت إلكترونياً، وذلك بهدف تسهيل الإجراءات في تعاملتنا مع العميل واعتماد التوقيع الإلكتروني.

■ من الملاحظ وجود شهية لدى السوق المصري لجذب شركات جديدة على عكس الأسواق المجاورة التي تشهد الكثير من عمليات الدمج والاستحواذ ما هو تعليقكم على ذلك؟

– تسجل نسب الاختراق التأميني أقل من واحد في المئة في سوق يزيد عدد سكانه عن مئة مليون نسمة وهذا يؤكد وجود العديد من الامكانات غير المستغلة وفرص واعدة تمكن الشركات الجديدة من استغلالها بما يعود بنتائج عكسية على السوق مع تزايد الطلب المتسارع. كما أن مقومات النجاح في مصر مرتفعة نتيجة وجود إمكانات ضخمة. ■



من اليمين: حامد مبروك وهيثم طاهر

■ كيف تقرأون الانعكاسات السلبية لارتفاع أسعار الفائدة على نشاطكم؟

– لارتفاع أسعار الفائدة انعكاسات سلبية وأخرى إيجابية، حيث مرّ قطاع التأمين في مصر بمرحلة مشابهة في أواخر العام ٢٠١٦ مع تدني سعر الجنيه المصري خلال تلك الفترة. وبالتأكيد سيكون لارتفاع أسعار الفائدة تأثيرات سلبية على المداخل المتاحة في قطاع التجزئة (DISPOSABLE INCOME) فضلاً عن قطاع التأمين الطبي حيث سيلجأ مقدمو الخدمات الطبية إلى رفع الأسعار. إلا أننا سنحاول المحافظة على التوازن في الأعمال بحيث لا يفقد قطاع الشركات ميزة الحصول على التأمين الطبي. وفي الوقت نفسه سيساهم ارتفاع أسعار الفوائد في زيادة صافي المداخل الاستثمارية (NET INVESTMENT INCOME).

التوجه أكثر نحو الخدمات والحلول الرقمية لمواكبة التحولات

■ في رأيكم كيف يؤثر ارتفاع معدلات التضخم على أسواق التأمين وإعادة وتحديداً في مصر؟

– تتطلب المرحلة الحالية التوجه أكثر نحو الأدوات والحلول الرقمية لتقليص الإنفاق في ظل موجة التضخم التي تعصف بدول العالم. ونحن بدورنا مستمرون في العمل عن بُعد باستثناء عدد محدود من الموظفين عادوا إلى

أحمد مرسي (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر للتأمين التكافلي):



صناعة التأمين وجدت لمواجهة الأزمات والتحديات

شركة مصر للتأمين التكافلي رائدة في مجالات التأمين وتعتمد على ركائز أساسية تُعد بمثابة قواعد مهنية وأخلاقية منها تأكيد مصداقيتها أمام عملائها في الشدائد والأزمات وسرعة صرف التعويضات المستحقة. بناءً على ما تقدم وللمعلومات عن الشركة واستراتيجيتها حاورت مجلة «البيان الاقتصادية»، أحمد مرسي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة فأفصح عن أهمية صناعة التأمين وارتباطها بالمخاطر لمواجهة التحديات، فإن ارتفاع معدلات التضخم وتدني سعر الصرف انعكس سلباً على قيمة الممتلكات المؤمن عليها لذا قام الاتحاد المصري للتأمين والشركات بتوجيه نداء إلى العملاء بإعادة تقييم الأصول لدى شركاتهم لحل هذه المعضلة، وعن تأسيس شركات جديدة ألمح مرسي إلى وجود اختلاف في وجهات النظر فمنهم من يعتقد بأن ارتفاع عدد الشركات يزيد المنافسة في ما بينها وبالتالي تخفض الأسعار، ولذلك ستمنح الدولة التراخيص بدخول شركات جديدة إلى السوق. وفي ما خص آخر المستجدات فستقوم الشركة بتوزيع الأرباح مطلع العام المقبل وكذلك العمل على زيادة رأس المال.

تصب في مصلحة العميل. ومن هذا المنطلق ستمنح الدولة التراخيص المطلوبة لجميع الراغبين بدخول السوق المصري.

سنبدا بتوزيع الأرباح وزيادة رأس المال

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة مصر للتأمين التكافلي؟

– سنبداً الشركة بتوزيع الأرباح مع مطلع العام المقبل، بالإضافة إلى العمل على زيادة رأس المال قبل انتهاء العام الحالي. ■

إلى الشركات المتعاملين معها للقيام بعملية إعادة تقييم الأصول لحل هذه المشكلة.

ستمنح الدولة التراخيص المطلوبة للراغبين بدخول السوق المصري

■ من الملاحظ وجود طلب كبير في السوق المصري لتأسيس شركات جديدة، هل هناك حاجة لمزيد من الشركات؟

– هناك اختلاف في وجهات النظر، بحيث أنه بحسب البعض منها فإن ارتفاع أعداد الشركات في السوق يعطي فرصة لزيادة المنافسة التي

كيف يمكن لصناعة التأمين مواجهة التحديات التي ظهرت مؤخراً؟

– ترتبط صناعة التأمين بالمخاطر، ومن هنا أتت أهمية هذه الصناعة لمواجهة الأزمات والتحديات. فعلى سبيل المثال يعاني السوق المصري تحديات مرتبطة بارتفاع معدلات التضخم وتدني سعر الصرف الأمر الذي انعكس سلباً على قيمة الممتلكات المؤمن عليها. ومن هذا المنطلق قام كل من الإتحاد المصري للتأمين والشركات بإطلاق نداء للعملاء بالتوجه



أحمد مرسي رئيس شركة مصر تكافل محاطاً بأركان الشركة



مصر تكافل و KAY INTL

أمير مقار (COMIN):

الشفافية والابتكار والبساطة هي قيمنا

في حوار على هامش رندي فو شرم الشيخ أشار أمير مقار الرئيس التنفيذي لشركة COMIN في مصر والسودان والأردن إلى سعي الشركة الدائم لتبسيط وتحسين تجربة العملاء عبر منحهم وسيلة سهلة لشراء وثائق التأمين التي يحتاجون إليها وتجنبهم كل المتاعب التي قد تواجههم. ويقدم تطبيقنا المخصص طريقة سريعة وسهلة للحصول على وثائق تأمين موثوقة مع التركيز على راحة البال والشفافية والأسعار المذهلة. إن الشفافية والبساطة والابتكار هي قيمنا الأساسية وبالتالي نسعى جاهدين إلى تغيير الوضع الراهن في مجال التأمين الفردي وللشركات.



محمود حنفي

(عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة LIBANO SUISSE TAKAFUL):



السوق غير مشبع وهناك العديد من الفرص غير المستغلة

أشار محمود حنفي عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة LIBANO SUISSE TAKAFUL في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» إلى أن مشكلة التضخم والحرب الروسية الأوكرانية كان لها تداعيات كبيرة فضلاً عن الأزمة الصحية ما انعكس سلباً على القدرة الشرائية لدى المواطن، كل هذا دفع بشركات التأمين إلى تعديل استراتيجياتها بما يتناسب مع المرحلة الراهنة. ثم أضاف حنفي أنه لا يؤيد إصدار بوالص التأمين بالدولار الأميركي لما له من تداعيات نظراً لتقلب أسعار الصرف. وفي سياق آخر أعرب محمود حنفي عن أن السوق المصري غير مشبع بالشركات وهناك توجه نحو الاستثمار في التأمين متناهي الصغر، وفي ما خص المستجندات في استراتيجية الشركة فأكد أنها حققت نتائج جيدة في الفترة الماضية وهناك توقع أن تزداد الأرباح نظراً لتقديم خدمات رقمية وعقد شركات جديدة لطرح منتجات مبتكرة.

حققت LIBANO SUISSE TAKAFUL نتائج جيدة حيث وصلت الأرباح إلى ٣٤٠ مليون جنيه

توجه كبير للاستثمار أكثر بالتأمين متناهي الصغر

■ في رأيكم هل يفتقد سوق التأمين في مصر لعمليات دمج واستحواذ أم يحتاج لمزيد من الشركات؟

– بات عدد سكان مصر يفوق المئة مليون نسمة وبالتالي عدد المؤمنين لا يزال محدوداً جداً مقارنة بعدد السكان وعلى الرغم من دخول شركات تأمين جديدة، إلا أن السوق غير مشبع وهناك العديد من الفرص غير المستغلة بحيث هناك توجه كبير خلال الفترة المقبلة للاستثمار أكثر بالتأمين متناهي الصغر.

حققتنا نتائج مميزة في قطاع التجزئة

■ ماهي آخر المستجندات التي طرأت على أوضاع LIBANO SUISSE TAKAFUL؟

– ركزت الشركة خلال السنوات الثلاث الماضية على قطاع التجزئة وقد حققنا نتائج مميزة في هذا الفرع أما الآن بات هناك توجه أكبر نحو

الخدمات الرقمية وعقد شركات جديدة لطرح منتجات في قطاعي الشركات والتمويل متناهي الصغر.

كما حققت الشركة نتائج جيدة حيث وصلت الأرباح إلى ٣٤٠ مليون جنيه هذا العام مقارنة بـ ٢٦٠ مليون جنيه العام الماضي بزيادة قدرها ٢٠ في المئة. وهذه الأرقام المحققة إيجابية في ظل التحديات التي نعيشها. ■



أركان LIBANO SUISSE TAKAFUL

■ يواجه العالم العربي تحديات كثيرة أبرزها التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، وانخفاض العملة في عدد من الدول، كيف يواجه قطاع التأمين هذه الأزمات؟

– ما لبثت أن تجاوزت الأسواق تداعيات الأزمة الصحية حتى ظهرت تحديات جديدة ناجمة عن الحرب الروسية – الأوكرانية أدت إلى اضطراب الأسواق عالمياً وارتفاع معدلات التضخم، الأمر الذي ينعكس سلباً على القدرة الشرائية للمواطنين التي بدورها تؤثر على النشاط التأميني. ومن هنا كان لا بد من توجه الشركات لتعديل أسعارها والتوجه نحو منتجات تأمينية جديدة تدعم قدرتها على الصمود في ظل الأزمات المتلاحقة. وبالتالي، ما شهدته الأسواق خلال السنوات الثلاث الماضية من أزمات وتحديات متتالية دفع بشركات التأمين إلى تعديل استراتيجياتها وإجراء تعديلات في خطط العمل بما يتلاءم مع المرحلة الراهنة.

إمكانية لتعديل بوالص التأمين في ما يتعلق بفرع التأمينات العامة فقط

■ في ظل أزمة تدني العملة المحلية، هل هناك إمكانية لتعديل إصدارات البوالص وتحويلها إلى الدولار الأميركي؟

– نحن في صدد البحث بموضوع إصدار البوالص بالدولار الأميركي إلا أن التقلبات المستمرة بسعر الدولار يوئد نوعاً من التخوف لاتخاذ هذه الخطوة وتحمل تبعاتها السلبية لذلك لا يؤيد هذا التوجه خلال هذه المرحلة من عدم الاستقرار.



LIBANO - SUISSE

Takaful - Egypt

THE SIGNATURE THAT PROTECTS YOU

المركز الرئيسي : برج (4) - أبراج عثمان الدور الثانى - كورنيش النيل - المعادى - القاهرة - مصر
الخط الساخن : 15436

فرع المعادى 1 : شارع رقم (216) - دجلة - القاهرة - مصر
تليفون : +(02)25164108

فرع المعادى 2 : برج 4 فاخر الدور الاول شقه رقم 12 - المعادى - القاهرة - مصر
تليفون : +(02) 01015621113

فرع مصر الجديدة : 15 ش الثورة - عمارة رقم 117 - الدور السابع - مصر الجديدة - القاهرة - مصر
تليفون : +(02) 01009605333

فرع مدينة نصر : 5 برج النصر - الطابق الثامن - شارع النصر - مدينة نصر - القاهرة - مصر
تليفون : +(02) 22630048

فرع الاسكندرية : برج (242) - شارع الجيش - بجوار كوبرى إستانلى - الاسكندرية - مصر
تليفون : +(03) 5462648

فرع طنطا : 29 شارع الجيش أمام السنترال - الدور الثانى - طنطا - مصر
تليفون : +(02) 01022020240

فرع أسبوط : 38 برج المروة ش الجمهورية - الطابق الثانى - أسبوط - مصر
تليفون : +(02) 01022020290

فرع الدقي : 57 شارع مصدق الدقي أمام بنك عودة الدور الأول علوي
تليفون : +(02) 0237602214



خالد عبد الصادق (العضو المنتدب والمدير العام لشركة المهندسين للتأمين):

عملية تخفيض وتقيين التغطية التأمينية مؤقتة خصوصاً أن مشاكل عديدة وقعت في السابق وتم تخطيها

على هامش رندي فو شرم الشيخ كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع خالد عبد الصادق العضو المنتدب والمدير العام لشركة المهندسين للتأمين، الذي تحدث عن التحديات التي تواجهها الاسواق العربية بما فيها السوق المصري ومن ضمنها التضخم وندايعاته وتأثيره على حياة المواطنين لناحية زيادة النفقات لذا فقد يلجأ معظمهم إلى التخلي أو الابتعاد عن التغطيات التأمينية كونها غير مهمة بالنسبة إليهم إلا ان السيد عبد الصادق أورد وجهة نظر ثاقبة إذ انه في وقت الأزمات يلجأ كثيرون للتغطيات التأمينية خوفاً من مخاطرها وتأثيرها على حياتهم، وهو متفائل بقدره القطاع على تخطي هذه المرحلة الصعبة خصوصاً لناحية تحقيق الاستقرار الاقتصادي. وعن قيام عمليات دمج واستحواذ أجاب عبد الصادق أن السوق المصري يحدد خطواته ويسير بخطى ثابتة نظراً لكونه من أولى الأسواق العربية لناحية الأقساط التأمينية، مشيراً إلى أهمية قيام كيانات جديدة ذات ملاءة مالية عالية من خلال الاستحواذ على الشركات الضعيفة.

السوق المصري واعد

■ كيف تفسرون ظاهرة تأسيس ودخول شركات تأمين إلى السوق المصري في الوقت الذي تشهد فيه أسواق أخرى عمليات دمج واستحواذ؟

– أظن أن السوق المصري يدرس خطواته بطريقة جيدة ودقيقة والدليل أنه كان من أولى الأسواق العربية من ناحية الأقساط التأمينية ورغم أن تحريك سعر العملة ساهم في حدوث تغير كبير في القيمة السوقية للأصل المؤمن عليه وأدى إلى تعرض بعض الشركات إلى خسائر نتيجة انخفاض الجنيه مقابل الدولار، إلا أن السوق المصري ما زال واعداً والدليل سعي الشركات إلى اختراقه والتوسع فيه. وإذا قمنا بمقارنة عدد شركات التأمين في السوق المصري مع تلك في الأسواق العربية الأخرى نجد أنها ما زالت ضمن المعدل الطبيعي والمنطقي وأظن أن الشروط الجديدة التي بدأ يفرضها القانون التأميني المتعلقة بتجديد رأس مال الشركات سيساهم في تنظيم القطاع وخلق كيانات تأمينية ذات ملاءة مالية قوية. ■

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

– لا شك أنها تحديات صعبة وحتى على مستوى السوق المصري إذ أدى التضخم إلى زيادة حجم النفقات المترتبة على المواطن المصري. وبالتالي، لا بد من التأقلم والتفاعل مع كل هذه المتغيرات. وفي ظل كل هذه الأزمات، قد يلجأ البعض إلى التخلي عن التغطيات التأمينية باعتبار أن التأمين منتج غير ضروري يمكن الاستغناء عنه ولكني شخصياً أختلف مع هذا التوجه لأن التأمين يعد أساسياً خصوصاً في أوقات الأزمات لحماية الأفراد من أي مخاطر محتملة. وأعتقد أن عملية تخفيض وتقيين التغطية التأمينية مؤقتة خصوصاً أن مشاكل عديدة وقعت في السابق وتم تخطيها، لذا بإذن الله سنتجاوز هذه المرحلة الصعبة لا سيما في ظل الإجراءات التي تم اتخاذها مؤخراً في السوق المصري الهادفة إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

مصطفى صلاح (العضو المنتدب لشركة المهندسين لتأمينات الحياة - مصر):

حققنا معدلات نمو لا تقل عن ٢٠٪ واستكملنا عملية التحول الرقمي

تتمثل رؤية شركة المهندسين لتأمينات الحياة أن تبقى في مقدمة شركات التأمين، وهي تتمتع بثقة عملائها في ما تقدمه من البرامج المميزة وكذلك تسعى إلى إرضائهم وتحقيق توقعاتهم ما يعزز موقعها التنافسي في السوق. وفي معرض حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أوضح مصطفى صلاح العضو المنتدب للشركة أن ارتفاع معدل التضخم يشكل التحدي الأبرز في وجه قطاع التأمين، فكما هو معروف ان التضخم يؤدي إلى ارتفاع الأسعار ونقص القوة الشرائية والتقلبات غير الاعتيادية، لذلك تقوم شركات التأمين في مصر باتباع خطة تقضي بالاتجاه نحو تأمينات متناهية الصغر ذات القسط التأميني المنخفض تداركاً للوضع القائم. وتجدر الإشارة أخيراً أن الشركة حققت فائضاً في النشاط التأميني وزيادة في الأرباح وانخفاضاً في المصروفات ما جعلها تحقق نسبة ٣٦٪ في معدلات النمو بالنسبة للاقساط المباشرة وفي الوقت نفسه تُستكمل عملية التحول الرقمي لتأمين التكامل بين الفروع والإدارات التابعة للشركة لتسهيل تقديم الخدمات للعملاء.



حجم أقساط بلغ ١٤٠ مليون جنيه

■ كيف تقومون آخر مستجدات شركة المهندسين لتأمينات الحياة؟

– أفضلت الشركة سنتها المالية لعام ٢٠٢٢ بحجم أقساط بلغ ١٤٠ مليون جنيه بزيادة في معدلات النمو بحدود ٣٦٪ مقارنة بالعام الذي سبقه. بالإضافة إلى ذلك ارتفعت الاستثمارات الخاصة لتصل إلى حدود مليار ومئة مليون جنيه. كما حققت الشركة فائض في النشاط التأميني وزيادة في الأرباح الصافية وانخفاضاً في المصروفات الإدارية، فضلاً عن استهداف تحقيق معدلات نمو لا تقل عن ٢٠٪ واستكمال عملية التحول الرقمي لربط جميع فروع وإدارات الشركة لتسهيل الخدمات المقدمة للعملاء. ■

ارتفاع معدلات الفائدة يجعل البنوك منافساً قوياً لشركات التأمين

■ برأيكم هل لارتفاع معدلات الفائدة نتائج إيجابية على سوق التأمين؟

– قام البنك المركزي المصري برفع معدلات الفائدة أكثر من مرة إلا أنه خلال اجتماعه الأخير تقرر تثبيت الفائدة عند حدود معينة وهذه تعد خطوة إيجابية، بحيث أن ارتفاع معدلات الفائدة يؤثر على فروع تأمينات الحياة انطلاقاً من انعكاس هذا الارتفاع على القروض الممنوحة من البنوك. كما أن ارتفاع معدلات الفائدة يجعل البنوك منافساً قوياً لشركات التأمين في ما يتعلق بالوثائق الادخارية والاستثمارية.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها صناعة التأمين في السوق المصري؟

– التحدي الأبرز يتمثل في ارتفاع معدلات التضخم وهذه تعد أزمة عالمية تعاني منها جميع دول العالم، نتج عنها تراجع القدرة الشرائية لدى المواطنين، ارتفاعات قياسية في الأسعار وتقلبات في أسعار الصرف الأمر الذي انعكس سلباً على فرع تأمينات الحياة باعتبار هذا النوع من التأمين لا يندرج ضمن أولويات المواطن المصري، الذي يركز تحت أعباء اقتصادية كبيرة. ولكننا نحاول التصدي لتداعيات الأزمة من خلال التوجه أكثر نحو التأمينات المتناهية الصغر ذات القسط التأميني المنخفض تماشياً مع أزمة التضخم الحالية.

أيمن قنديل:

(العضو المنتدب لشركة أكسا لتأمينات الحياة مصر ورئيس مجلس إدارة شركة أكسا للتأمين مصر):



أمام صناعة التأمين في مصر مرحلة طويلة من العمل الشاق وتكاتف مختلف الجهات

أكسا - مصر AXA EGYPT هي جزء من مجموعة أكسا العالمية، وهي شركة تأمين رائدة في تقديم الخدمات المميزة مما جعلها تكسب ثقة العملاء وتقدم لهم أجود أنواع الخدمات التي تناسب طموحاتهم وتطلعاتهم. تعقيباً على ذلك حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أيمن قنديل الرئيس التنفيذي لشركة أكسا - مصر، فأشار إلى أبرز التحديات التي تواجه صناعة التأمين منذ ظهور جائحة «كورونا» والاضطرابات النقدية التي كان لها تأثير سلبي على معظم الشركات لذا لا بد من ابتكار الحلول المناسبة وزيادة الوعي بالإضافة إلى تخفيف الأعباء عن كاهل المواطنين، ومن جهة أخرى على شركات التأمين أن تعزز هذه الثقافة وتحت العملاء على إعادة تقييم أصولهم من حين لآخر. وبالنسبة إلى الخطط المستقبلية فيتم التركيز على دراسة الجدوى المقبلة بإنشاء شركة للتأمين متناهي الصغر بالتعاون مع البريد المصري وشركة البريد للاستثمار، وستكون مهمتها المساهمة في وصول المنتجات التأمينية إلى ذوي الدخل المحدود وسنقدم حزمة متنوعة من الخدمات التي تشكل قيمة مضافة في توجهات الدولة نحو الوصول للشمول المالي. وأخيراً أبدى قنديل رضاه عن أداء الشركة بحيث تستهدف ٢٠٪ نمو سنوي لهذا العام المالي.

نسعى لإنشاء شركة للتأمين متناهي الصغر بالتعاون مع البريد المصري وشركة البريد للاستثمار

■ ما هي أبرز خطط أكسا المستقبلية؟

تركيزنا منصب خلال الفترة الحالية على دراسة الجدوى المقبلة بإنشاء شركة للتأمين متناهي الصغر بالتعاون مع البريد المصري وشركة البريد للاستثمار، الذراع الاستثماري للبريد المصري. ويأتي ذلك في إطار دعم خطط الدولة الرامية إلى تحقيق الشمول المالي لمختلف الفئات وتوفير نماذج تأمينية مختلفة تتناسب مع كافة شرائح المجتمع خصوصاً قطاعات الأنشطة الاقتصادية في مصر. وستساهم هذه الشركة بشكل كبير في وصول المنتجات التأمينية إلى الفئات ذات الدخل المحدود ممن لا يستهدفهم القطاع المالي وستقدم حزمة متنوعة من الخدمات التأمينية ذات القيمة المضافة بما يساهم في تنفيذ توجهات الدولة نحو التحول الرقمي للخدمات المالية وتطوير قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر. وفور صدور قانون التأمين متناهي الصغر، ستبدأ الشركة عملها في توفير حلول تأمينية متميزة في أوجه التأمين المختلفة سواء التأمين على الحياة أو الممتلكات أو التأمين الطبي بما يمكن الشركة من تطوير حلول تأمينية متكاملة ومتنوعة لحماية الفئة المستهدفة من الصدمات الاقتصادية. وستكون هذه الشركة الأولى من نوعها في السوق المصري وستوفر قيمة مضافة كبيرة في مجال التأمين، كما أنها تعد خطوة مهمة وكبرى نحو التزام شركة أكسا في دعم قطاع التأمين في مصر وتعزيز أدائه. إن التأمين متناهي الصغر أبرز أدوات تحقيق الشمول المالي عبر توفير شبكة حماية وخدمات للطلقات متوسطة ومحدودي الدخل، والمجموعة تولى اهتماماً خاصاً بتوفير الحماية الكاملة لهذه الطبقات والفئات المجتمعية في كافة الأسواق الموجودة فيها المجموعة بأسيا وأفريقيا وأميركا اللاتينية، وقد بلغ عدد عملاء التأمين متناهي الصغر في المجموعة نحو ٩,٥ مليون عميل في ١٥ دولة، حيث يتم تسويق المنتجات والوثائق متناهية الصغر عبر شركات المحمول ومنصات التجارة الإلكترونية والبنوك، وتسعى أكسا خلال الفترة المقبلة إلى طرح منتجات تأمينية جديدة بالسوق لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر. وستشمل هذه المنتجات العديد من التغطيات التأمينية ومنها المتغيرات المناخية. ■

■ تواجه صناعة التأمين في عالمنا العربي تحديات كثيرة كيف بالامكان التأقلم معها وإيجاد الحلول المناسبة لها؟

ووجهت صناعة التأمين تحديات هائلة ناتجة عن ظهور جائحة «كورونا»، ومع انحسار حدتها ظهرت تحديات جديدة ناجمة عن الاضطرابات النقدية والمالية التي بدورها انعكست بصورة سلبية على صناعة التأمين التي تعد من أهم أنشطة الخدمات المالية غير المصرفية. وبالتالى، تتطلب المرحلة الحالية زيادة الوعي التأميني بين المواطنين والتعريف بأهميته، وفي الوقت نفسه إطلاق منتجات بأسعار تنافسية تخاطب مختلف الشرائح الاجتماعية انطلاقاً من أهمية تخفيف الأعباء على المواطنين وذلك عن طريق استخدام الأدوات التكنولوجية والحلول الرقمية التي من شأنها تسريع إصدار الوثائق وتقليص الإجراءات ما يسهل وصول التأمين إلى أكبر عدد من المواطنين. ومن جهة أخرى، هناك دور لشركات التأمين في المساهمة بتعزيز ثقافة التأمين وتوجيه المتعاملين معها بصورة مستمرة وحث عملائها على إعادة تقييم أصولهم بين الحين والآخر.

أمام صناعة التأمين في مصر مرحلة طويلة من النمو والتوسع

■ من الواضح أن سوق التأمين في مصر يغرد خارج السرب بحيث تشهد العديد من الأسواق عمليات دمج واستحواذ، في رأيكم هل لدى السوق القدرة على استيعاب المزيد من الشركات؟

لا تزال صناعة التأمين في مصر في طور التوسع والنمو بحيث تشكل نسبته واحد في المئة من الناتج القومي الاجمالي وهذه نسبة متدنية جداً مقارنة بأعداد السكان بحيث وصلت نسب الاختراق التأميني إلى معدلات أعلى في دول أقل مساحة. لذلك أمام صناعة التأمين في مصر مرحلة طويلة من العمل على الوعي بتكاتف مختلف الجهات لإتاحة الخدمات التأمينية للشرائح الاجتماعية كافة والتعريف بأهمية التغطية التأمينية في حال حدوث أي خطر مفاجئ. وفي ما يتعلق بدخول شركات جديدة للسوق، من الواضح أنه توجد الكثير من الفرص والقدرة الاستيعابية، الأمر الذي يتيح دخول استثمارات جديدة في ظل وجود شهية كبيرة، إلا أنه في الوقت نفسه مع صدور قانون التأمين الجديد الذي يفرض زيادة رؤوس أموال الشركات ضمن حدود معينة سيؤدي إلى توجه العديد منها إلى الاندماج فيما بينها وتشكيل كيانات ضخمة قادرة على مواجهة التحديات المستجدة.



Souvik Banerjea

(Managing Director Continental Reinsurance - Kenya):

We are one of the most profitable reinsurers in Eastern Africa



Souvik Banerjea, Managing Director at Continental Reinsurance - Kenya, has over 30 years of experience in the insurance and reinsurance sector. He holds a Master of Business Administration from R.A. Podar Institute of Management, University of Rajasthan, India. He also has a Bachelor of Commerce from the University of Rajasthan, India and a Major in Marketing and Personnel Management. He is a Fellow of the Insurance Institute of India as well. Having been a highly successful reinsurance underwriter and marketer, utilizing a fund of technical knowledge to design innovative solutions in reinsurance, Banerjea drives the East African operations of the company to new heights in profitability and manages this subsidiary that writes both Life and Non-Life reinsurance. Al Bayan Magazine met Banerjea on the sidelines of the 4th Sharm RendezVous, and the following is the interview conducted.

• Inflation, cyber risks, climate change, etc... are major concerns nowadays. How are they affecting the insurance & reinsurance markets?

- Certainly, we are affected by all the happenings internationally and coming to Egypt; specifically, it has had many challenges in recent times arising out of the conflict, especially with food security. From a reinsurance point of view, we face the challenges of foreign exchange coming out of Egypt. Reinsurance is a global industry, so there has to be a constant inflow and outflow of money from one country to another and vice versa to sustain the insurance industry. That is one big challenge which we are facing, and this is not limited to Egypt only, but it is across Africa where we operate because governments are becoming very nationalistic, they want to retain or hold back the premiums in their own country, but from a reinsurance point of view, we need to have that money flow. Also, climate change is another challenge that we will address. Greenhouse gases have increased so rapidly that today, Africa, which had no natural catastrophes, is also now facing such situations. We have to understand what we can do to arrest the increase in greenhouse gases and the climate change scenario as a whole. It is up to us as insurance companies to ensure we help that process. Moreover, cyber security is something that we will address also. Today, we have two conflicting situations. On one side, we need more data to underwrite any risk better. On the other side, we all need to make sure that we have protected the data that we are collecting and make good use of it instead of creating a situation where we are exposing the data of millions. The amount of data which is being generated in Africa is getting

much more significant, but the funding for cyber protection is not increasing in the same manner. Thus, we are facing this challenge in that we have to be able to protect the data on one hand and on the other hand, good cybersecurity systems cost a lot of money. But a lot of it can be brought in as long as the risk size matches it.

• What are the latest realizations of Continental Reinsurance?

- Continental Re group closed at 175 million dollars last year, a growth of over 30 per cent. Our Nairobi office currently has a growth rate of over 50 per cent; we are one of the most profitable reinsurers in Eastern Africa. We are trying to do things the right way, so there is growth, but it has to be maintained properly. In Egypt, we have a 100 per cent growth rate this year. The challenge is to give better service, so we are adding more people and trying to see that everybody benefits from whatever technological support we can offer.

• What is your rating nowadays?

- We are at B+ from AM Best, but we are on the positive watchlist and looking for an upgrade. Thus, we are quite satisfied and happy with all our achievements. We are doing well and have significantly impacted many markets across Africa; we have moved into life insurance in a big way. We are very strong in West Africa, but in Eastern Africa and Northern Africa, we weren't doing much life, so it is a new line for us, and we hope to positively contribute to the penetration of insurance.

حسام علما (عضو مجلس الإدارة المنتدب للشركة المصرية للتأمين التكافلي (EGYPTIAN TAKAFUL):

حققنا أرباحاً إيجابية لجهة رأس المال والأقساط المكتتبه وحجم الاستثمارات والأرباح الصافية

تحتل الشركة المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL المراكز الأولى بين شركات التأمين التكافلي على الممتلكات والمسؤوليات، كما تتواءم السياسة الاستثمارية التي تنتهجها الشركة مع سياستها الاكتتابية بحيث حققت أفضل معدل عائد استثماري مع قطاع التأمين خلال الأعوام السابقة. وحسام علما عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للمصرية تكافل يؤمن بمقولة الفيلسوف اليوناني «هرقليطس» بأن «الإنسان لا ينزل النهر مرتين» إيماناً منه بأن الوجود في تغير دائم على اعتبار التغير هو جوهر الكون الأساسي، وفي معرض كلامه في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أكد علما أنه من أبرز تداعيات مشكلة التضخم هو ارتفاع تكاليف الإصلاح المتعلقة بالحوادث والتأمين عليها وهذا ما دفع إلى رفع أسعار التأمين في فرعي المركبات والطبي. وأخيراً نوّه حسام علما بقرار رفع رأس مال الشركة إلى ٣٥٠ مليون جنيه في خطوة إيجابية نحو مزيد من التآلق والنجاح والتقدم، بالإضافة إلى تحقيق أرقام إيجابية في حجم الأقساط المكتتبه وبالتالي الأرباح الصافية.

نشعر بالفخر لتهاافت الشركات التي تعتبره من الأسواق الواعدة

■ في رأيكم، هل لدى السوق المصري القدرة على استيعاب أعداد الشركات الموجودة أم هناك ضرورة لعمليات دمج؟

يشهد السوق توسعات للعديد من الشركات الأجنبية الأمر الذي يؤكد وجود نظرة إيجابية وهو ما يجعلنا نشعر بالفخر لتهاافت الشركات التي تعتبره من الأسواق الواعدة.

حققنا أرقاماً إيجابية

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها الشركة المصرية للتأمين التكافلي؟

- تمت الموافقة خلال اجتماع الجمعية العمومية برفع رأس المال إلى ٣٥٠ مليون جنيه، بالإضافة إلى تحقيق أرقام إيجابية حيث بلغ حجم الأقساط المكتتبه لهذا العام ما يقارب مليار ومئة مليون جنيه، كما وصل حجم استثماراتنا إلى ٢ مليار و٥٠٠ مليون جنيه وبلغت الأرباح الصافية حدود ١٨٢ مليون زيادة قدرها ١٨٪ مقارنة بالعام ٢٠٢١. ■



■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة أبرزها التضخم، التغير المناخي، الحرب الروسية الأوكرانية وتدني العملات في العديد من الدول، كيف تتعاملون مع هذه الأزمات؟

دخل الاقتصاد العالمي بتحويلات كثيرة ومخاطر متعددة أبرزها التضخم الذي سيكون له تداعيات سلبية على صناعة التأمين نتيجة ارتفاع تكاليف إصلاح الحوادث وارتفاع مبالغ التأمين، بالإضافة إلى عدم قيام العديد من العملاء بتعديل مبالغ التأمين الأمر الذي وُجد مشكلة حقيقية في السوق، وهذا ما دفعنا إلى تعديل أسعار التأمين في فرعي المركبات والتأمين الطبي نظراً لارتفاعات الكبيرة في أسعار قطع الغيار وتكاليف الاستشفاء والأدوية. كما أن للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا تداعيات سلبية على النشاط التأميني، أملين انتهاء هذا الصراع وعودة الأمور إلى طبيعتها كي تستعيد الأسواق عافيتها من جديد.

مصطفى علي أبو العزم (عضو مجلس الإدارة المنتدب للجمعية المصرية للتأمين التعاوني (CIS):



حققت الجمعية المصرية للتأمين التعاوني إنجازات واعدة ونسبة نمو قدرها ٢٠٪ من حجم الأقساط

الجمعية المصرية للتأمين التعاوني CIS من أوائل الكيانات التأمينية في مصر التي تقدم وثيقة تأمين مخاطر الائتمان وعدم السداد كما أنها تقدم الخدمة التأمينية لعملائها وترعى مصالح أعضائها وتوليهم أكبر اهتمام وهي لا تهدف للربح وهذا ما يميز التأمين التعاوني.

ومن خلال حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع مصطفى علي أبو العزم عضو مجلس الإدارة المنتخب وخبير التأمين الاستشاري للجمعية أوضح أن النسخة الرابعة من ملتي شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين نجحت على كافة المستويات وبفضل الجهود المبذولة من قبل الاتحاد المصري للتأمين حقق الملتي الأهداف المرجوة وأثبت تميزه ونجاحه.

أما عن المستجدات التي تعصف بالأسواق فإن القطاع ليس بمنأى عنها لابل يتأثر بهذه التحديات ويمكنه امتصاص هذه الأزمات، فالنصدي بحسب أبو العزم يكمن في إطلاق منتجات جديدة أكثر ابتكاراً بالإضافة إلى الالتزام بمخاطر الحوكمة وأمر أخرى تساعد على الخروج من الأزمة.

وأضاف أيضاً أن الجمعية حققت إنجازات واعدة وارتفاع بنسبة نمو قدرها ٢٠٪ في حجم الأقساط، منوهاً بأنها الجمعية الوحيدة في مصر التي تقدم كافة أنواع التأمين وبخاصة التأمين ضد مخاطر عدم السداد وهذا ما يميزها عن غيرها، كما أنها تستهدف هذا العام التأمينات متناهية الصغر من أجل زيادة محفظة التأمين لديها.

بالإضافة إلى ذلك، تعد جمعية التأمين هي الجمعية الوحيدة في مصر التي تقدم جميع أنواع التأمين المرخص لها من هيئة الرقابة المالية وأكثر ما يميزنا تقديم منتج تأميني مميز ضد مخاطر عدم السداد.

كما نخطط هذا العام لزيادة محفظة التأمين المتعلقة بالتأمينات متناهية الصغر وكذلك تأمينات الممتلكات والمسؤوليات. ■

■ كيف تقيمون فعاليات ملتي شرم الشيخ الرابع للتأمين وإعادة التأمين؟
- حققت النسخة الرابعة من الملتي نجاحاً كبيراً على المستويات كافة باستقطابها ألف مشارك من ٣٤ دولة عربية وإقليمية وأجنبية.

كما يعد هذا الملتي فرصة جيدة لشركات التأمين بالسوق للاجتماع مع شركات إعادة التأمين الأجنبية والاطلاع على كافة المستجدات والتطورات التي تشهدها صناعة التأمين عالمياً حالياً وبفضل الجهود المبذولة من قبل القائمين على الإتحاد المصري للتأمين. كما حقق الملتي الأهداف المطلوبة وأثبت نجاحه ومن المتوقع أن تحمل النسخة الخامسة منه في العام المقبل تطورات جديدة ومفاجآت غير عادية خاصة أن إتحاد التأمين يحرص على تنفيذ التوصيات التي يتم الخروج بها سنوياً وعرض ماتم منها على أرض الواقع.

العمل بموجب القرارات الصادرة عن هيئة الرقابة للخروج من الأزمة

■ كيف تقرأون التأثيرات الخارجية والداخلية التي يعيشها العالم على صناعة التأمين في مصر؟

- بالتأكيد لن يكون القطاع بمنأى عن هذه التحولات والمستجدات التي تعصف بمعظم الأسواق، إلا أن للقطاع القدرة على امتصاص هذه الأزمات بحيث أن كل هذه التحديات التي يواجهها تجعل منه قطاعاً واعداً يمتلك الإمكانيات لتلبية احتياجات السوق ودعم الاقتصاد.

كما تظهر أهمية قطاع التأمين ودوره المحوري خلال الأزمات الكبرى كالتالي، يعيشها الآن من ارتفاع معدلات التضخم وتداعيات الحرب الروسية الأوكرانية. وبالتالي، يكمن الحل الأمثل للنصدي لكل هذه المعوقات من خلال إطلاق منتجات جديدة أكثر ابتكاراً، وتقوية المراكز المالية للشركات، اتباع القرارات الصادرة عن هيئة الرقابة والالتزام بمخاطر الحوكمة، فإن العمل بموجب هذه التعليمات يعد السبيل الوحيد للخروج من الأزمة.

ما يميزنا تقديم منتج تأميني مميز ضد مخاطر عدم السداد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الجمعية المصرية للتأمين التعاوني؟

- حققت الجمعية إنجازات واعدة والأفضل في تاريخها والمتمثلة في الوصول إلى الميزانية المستهدفة وتحقيق حجم أقساط أعلى بنسبة ٢٠٪ من العام الماضي، والتي بلغت حدود ٣٦٢ مليون جنيه مصري.

الجمعية المصرية للتأمين التعاوني

Co-Operative Insurance Society, Egypt

عمللونا شركاؤنا

من الرهاد من تأمين الائتمان ومخاطر عدم السداد وتواصل معشركنا من فروع التأمين الأخرى المرخص لها من الهيئة العامة للرقابة المالية

تأمينات الحوادث المتنوعة

تأمين الائتمان ومخاطر عدم السداد
تأمين الحوادث الشخصية
تأمين حماية الأسرة ومسكنها
تأمين المسئولية المدنية العامة
تأمين نفوق المائنية
تأمين أخطار السفر

تأمينات اللقل

تأمين النقل البحري - بضائع
تأمين النقل الجوي - بضائع

تأمينات الممتلكات ضد مخاطر الحريق والسطو والأخطار الإيضافية

أية خسار نعية أو غير مباشرة نتجت أو نتجت عن حادث حريق أو الإضطرابات الأهلية أو الإضطرابات السحابية

المركز الرئيسي: ١١٥ شارع العباسية - القاهرة ت: ٢٢٦١٢٤٤٠٩ - ف: ٢٢٦١٤١٩٠
للجمعية فروع بحريني محافظات مصر
مصلحة لصت رقم (١) لسنة ١٩٩٨ في سجل جمعيات التأمين التعاوني
وتخضع لإشراف ورقابة الهيئة العامة للرقابة المالية
الإعلان على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ ٢٠٢٢ / ٩ / ٢٥

cismain@cisegypt.com.eg www.cisegypt.com.eg

هشام محسن (المدير التنفيذي والعضو المنتدب شركة إسكان ISKAN - مصر) :



التحدي الأخطر الذي تواجهه صناعة التأمين في العالم العربي يتمثل في تطبيق المعيار المحاسبي IFRS 17

تقدم شركة إسكان للتأمين للعملاء حماية تأمينية مميزة وتطوير معايير جودة الخدمة من خلال فريق عمل ذي مبادرة واحترافية في إدارة المخاطر ما يرفع من ربحية الشركة ويجعلها تتحمل مسؤوليتها الاجتماعية تجاه العاملين وأفراد المجتمع، وللمزيد عن الشركة وخدماتها قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» هشام محسن المدير التنفيذي والعضو المنتدب للشركة فاستعرض أبرز التحديات التي تواجه صناعة التأمين معتبراً تطبيق المعيار المحاسبي IFRS 17 أخطرهما، ويؤيد هشام محسن عمليات الدمج وليس دخول شركات أخرى جديدة. وأخيراً تطرق هشام محسن إلى مستجدات الشركة فقال إنها أنشأت صندوق استثمار جديد خاص بسندات الخزينة، بالإضافة إلى طرح استراتيجية جديدة قائمة على إجراء تعديلات على السياسة الاكتتابية للشركة لتحقيق أفضل النتائج.

سنشهد على المدى القصير عدداً من عمليات الدمج والاستحواذ بين الشركات
■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في السوق المصري؟ وهل إستوعب السوق
المزيد من شركات التأمين؟

– إن جميع الشركات الطامحة في دخول واختراق السوق المصري تأخذ بعين الاعتبار الكثافة السكانية الموجودة حيث يقدر عدد سكان مصر حالياً بحوالي ١١٠ مليون نسمة، لذا فإن الإمكانيات والفرص متاحة. والمعروف أن التأمين يعد من الكماليات بالنسبة إلى شريحة كبيرة من الناس خصوصاً أن الظروف المعيشية صعبة في مصر. وبالتالي، قلّة ستفكر في الحصول على تغطيات تأمينية. من هنا، إن دخول شركات جديدة إلى السوق سيؤدي إلى منافسة وحرب أسعار وبالتالي أؤيد فكرة الدخول في عمليات دمج وإستحواذ بين الشركات على غرار الدول الأوروبية وليس إنشاء شركات جديدة. ولتنظيم القطاع، وافق مجلس الشيوخ على زيادة الحد الأدنى من رأس المال المدفوع لشركات التأمين من ١٠٠ إلى ٢٥٠ مليون جنيه في إطار مشروع قانون التأمين الموحد الرامي إلى التأكد من القدرة المالية للشركات على الوفاء بالتزاماتها خصوصاً في ظل ارتفاع معدلات التضخم. وأظن أن بعد صدور هذا القرار، سنشهد على المدى القصير عدداً من عمليات الدمج والاستحواذ بين الشركات مما سيعود بالفائدة على السوق العربي عموماً والسوق المصري خصوصاً.

سنطرح استراتيجية جديدة للشركة
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت
على أوضاع شركة ISKAN؟

– أنشأنا مؤخراً صندوق استثمار جديد خاص بسندات الخزينة لا سيما أن السوق في حاجة ماسة إلى ذلك في ظل الأوضاع الراهنة، كما أننا في صدد طرح استراتيجية جديدة للشركة ستقوم على إجراء تعديلات على السياسة الاكتتابية الخاصة بنا

لتحقيق أفضل النتائج. ■



ISKAN و UIB

تواجه صناعة التأمين في عالمنا العربي تحديات كثيرة أهمها التضخم، الأمن السيبراني، تغير المناخ. كيف تقرأون انعكاسها على صناعة التأمين في السوق المصري؟

– تعاني معظم الأسواق العالمية من ارتفاع في معدلات التضخم إلى مستويات غير مسبوقه حيث وصلت إلى حدود ١٠٪ في بعض الدول الأوروبية، ناهيك عن التأثيرات السلبية لارتفاع أسعار النفط والغاز واستمرار الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا مما يزيد من حدة الأزمة، إلا أنه في وسط هذه التحديات هناك العديد من الفرص الواعدة والقطاعات الجديدة التي يمكن استغلالها لتطوير الصناعة وحماية المجتمعات أبرزها التأمين ضد العنف السياسي والأخطار السيبرانية في ظل زيادة الوعي حول أهمية التأمين ضد هذه المخاطر.

ومما لا شك فيه تواجه صناعة التأمين العديد من العقبات لكنها ستكون آنية بحيث لا تمتلك مختلف الاقتصادات العالمية القدرة على الاستمرار في ظل ارتفاع معدلات التضخم بهذه الوتيرة، لذلك نتوقع حصول نوع من أنواع التعديل والتدخل لوضع حد لهذه التحولات الخطيرة على صناعة التأمين واقتصاديات الدول. وبحسب وجهة نظري الخاصة، التحدي الأخطر الذي تواجهه صناعة التأمين في العالم العربي يتمثل في تطبيق المعيار المحاسبي IFRS 17، ومن هنا يجب تسليط الضوء على مسألة مهمة ألا وهي مدى قدرة شركات التأمين

العربية على تطبيق هذا المعيار الذي يتضمن متطلبات معقدة وكثيرة يجب الالتزام بها من جانب الشركات. في حين أن الشركات الأجنبية اتخذت قراراً بتأجيل تطبيق هذا المعيار للعام ٢٠٢٣ كونها وجدت نفسها غير قادرة على ذلك خلال المرحلة الحالية في ظل الاضطرابات الموجودة. وتبقى الإشكالية هل ستعتمد الشركات العربية نهجاً مماثلاً نتيجة انعدام الإمكانيات خلال الفترة الراهنة.



Independence changes everything

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

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

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

Lockton MENA

T: +971 (4) 373 8777

E: contact@mena.lockton.com

W: locktoninternational.com/mena



رماح أسعد (العضو المنتدب لشركة ثروة لايف SARWA LIFE):

حققت ثروة لايف معدلات نمو تزيد عن ٣٠٠٪ خلال العام الحالي وارتفع حجم الأقساط المكتتبه من ١٠٨ إلى ٣٢٠ مليون جنيهه



من اليمين: د. عامر سيد ورماح أسعد

شركة ثروة لتأمينات الحياة SARWA LIFE طموحها أن تصبح أحد اللاعبين المؤثرين في السوق وتحقيق التوازن بين المرونة وسرعة التجاوب من جهة وتنفيذ معايير التأمين الدولية من جهة أخرى. وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» رماح أسعد العضو المنتدب للشركة، فأشار إلى التحديات الكبيرة التي تواجه قطاع التأمين منها التضخم وزيادة أسعار الخدمات وبخاصة الطبية منها، وفي ما خص آخر المستجدات فقد استطاعت الشركة تحقيق معدل نمو جيد جداً وصل إلى ما نسبته ٣٠٠٪، ما يبشر بمستقبل مهم يعتمد على التطور والنقد وفق استراتيجية واضحة.

■ رفعت البنوك المركزية العالمية أسعار الفائدة هل لهذه الخطوة تأثيرات مباشرة على تأمينات الحياة؟
- لن يكون لهذه الخطوة أي تأثيرات عكسية على تأمينات الحياة انطلاقاً من أن جميع استثماراتنا مؤمن عليها.

استطاعت شركة ثروة لايف تحقيق معدلات نمو كبيرة جداً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على SARWA LIFE؟
- استطاعت شركة ثروة لايف تحقيق معدلات نمو تزيد عن ٣٠٠٪ خلال العام الحالي، حيث ارتفع حجم الأقساط المكتتبه من ١٠٨ إلى ٣٢٠ مليون جنيهه. كما استكملت الشركة عملها في تنظيم وتطوير القنوات التسويقية. ومن المتوقع الدخول في مرحلة مهمة من التطور والنمو على المستويات كافة كوننا نسير بخطى ثابتة في تنفيذ استراتيجية واضحة. ■

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة أبرزها التضخم تغير المناخ وانخفاض أسعار العملات في بعض الدول، كيف تتعاملون مع هذه المشاكل؟

- لارتفاع معدلات التضخم تأثير سلبي مباشر وخصوصاً في فرع تأمينات الحياة والتأمين الصحي حيث ارتفعت أسعار الخدمات الطبية بمستويات كبيرة الأمر الذي يشكل تحدٍ رئيسي لشركات التأمين خلال المرحلة الحالية.
■ كيف تقومون بالإيجابيات والسلبيات الناجمة عن تدني أسعار العملة، وهل تصدرون بالوالت بالأميركي؟

- لا يزال إصدار الوالت بالأميركي محدود جداً في السوق المصري، في حين أن عدداً كبيراً من الوالت التأمين الصادرة بالدولار تم تحويلها إلى العملة المحلية. في حين أن الوالت التأمين على الحياة طويلة الأجل المكون بالدولار فيها متواضع إلى حد كبير.

أحمد هادي الورفلي (الرئيس التنفيذي لشركة المظلة لإعادة التأمين UMBRELLA RE-ليبيا):

تعتبر UMBRELLA RE شركة إعادة التأمين الأولى على مستوى الدولة الليبية

تعتبر شركة المظلة لإعادة التأمين UMBRELLA RE من الشركات الجديدة في ليبيا وهي تغطي جميع أنواع المخاطر إلتك المتعلقة بالتأمين على الحياة، وهي تعد من الشركات الناجحة كما يؤكد أحمد هادي الورفلي الرئيس التنفيذي للشركة. مشيراً إلى أن المنافسة ضرورية وصحية إلا أن السوق يصبح احتكارياً في حال انتفت المنافسة، ويضيف الورفلي بأنه لا يؤيد فكرة الدمج بين شركات إعادة التأمين الليبية على الرغم من قدرة السوق على استيعاب هذه الشركات، وفي سياق آخر يقول إن الشركة تسعى للحصول على تصنيف من قبل وكالة إي أم بست، وهي تعمل على زيادة عدد فريقيها وتطوير استراتيجيتها لتحقيق مزيد من النجاح.



الأقساط في السوق بحوالي ٣٥٠ مليون دينار ليبي ويصل حجم هذه الأقساط في الظروف العادية عادة إلى حدود ٢ مليار دينار ليبي.

نسعى للحصول على تصنيف من قبل وكالة إي أم بست

■ ما هي خططكم خلال الفترة المقبلة؟
- نسعى إلى الحصول على تصنيف من قبل وكالة إي أم بست مع العلم أن هذه العملية تستغرق بعض الوقت لكنها بلا شك ضرورية وأساسية، كما نعمل على زيادة عدد فريق عملنا وتطوير الأطر التنظيمية الداخلية للشركة باعتماد خطوات مدروسة. ■

المنافسة ضرورية وصحية

■ ماذا عن المنافسة في مجالكم في ظل وجود شركتي إعادة آخرين في السوق الليبي؟
- لا شك أن المنافسة ضرورية وصحية وفي ظل غيابها يصبح لدينا سوق احتكاري تسيطر عليه شركة بعينها وهذا ينتج العديد من المشاكل. ولكن لا بد أن تخضع هذه المنافسة لرقابة وإشراف لضمان نجاحها بما يعود بالفائدة على الأطراف كافة. وأنا شخصياً لا أؤيد فكرة الدمج بين شركات إعادة الثلاث الموجودة في السوق الليبي وخلق كيان ضخم برأس مال كبير جداً خصوصاً أن حجم السوق يستوعب هذا العدد من الشركات وحتى أكثر، والدليل أنه في ظل الأوضاع الحالية غير المستقرة، قدرت

هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

■ تعتبر المظلة لإعادة التأمين الشركة رقم واحد على مستوى الدولة الليبية، تأسست في نهاية العام ٢٠٢١ وتم إطلاقها رسمياً خلال شهر فبراير من العام ٢٠٢٢ برأس مال يقدر بحوالي ٩٠ مليون دينار ليبي، وتغطي الشركة جميع أنواع المخاطر باستثناء تلك المتعلقة بالتأمين على الحياة. ومنذ مزاولة نشاطها، بدأت الشركة بالاستحواذ على حجم أعمال في السوق الليبي إلى جانب أسواق شمال أفريقيا حيث تعاوننا مع خمس شركات لغاية الآن. ومن الناحية الفنية، تعد المظلة لإعادة التأمين من الشركات الناجحة جداً.



Out-Grow & **OUTPERFORM**


Take on Risk with Confidence

Embrace enterprise risk management with superior catastrophe modeling.

The new world of risk is complex and costly. Interconnectedness amplifies the business effect of every crisis, making it increasingly more difficult for insurers to understand, predict, price, and manage risk. In this new reality, catastrophe models are indispensable.

RMS® catastrophe models provide a consistent and connected view across the risk value chain - enabling timely, predictive, actionable insights to improve business decisions and outcomes. There's never been a better time to invest in catastrophe modeling to improve your enterprise risk management capabilities.

See how RMS helps customers outperform.

 To learn more, visit: rms.com/catastrophe-modeling

© 2022 Risk Management Solutions, Inc. and/or its licensors and affiliates. All rights reserved.



A Moody's
Analytics
Company

Sohail Ali (Managing Director Kaf Insurance – Egypt):

We are committed to building a meaningful & local insurance platform with the purpose of protecting the health & wealth of the Egyptian people



Sohail Ali, Managing Director at Kaf Insurance – Egypt was among the prominent people who participated in the 4th Sharm RendezVous. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Mr. Ali on the sidelines of the event and conduct this comprehensive interview with him in which he gave us an idea about their company and talked about the characteristics that differentiate their company from other similar companies. He further expressed his point of view regarding mergers and acquisitions and shed light on their main achievements in the lead up to transferring the company's licence from takaful to a conventional insurance. Following is the Q & A.

Kaf aims to secure client satisfaction through ease of accessibility, minimal bureaucracy, and absolute transparency

• Can you give us an idea about your company?

- Kaf is an Egyptian insurance company licensed to offer life, savings and health products. Established in 2021, as a collaboration between EFG Hermes, GB Auto and Tokio Marine, we are committed to building a meaningful, local insurance platform with the purpose of protecting the health and wealth of the Egyptian people. Thus, following the acquisition of a 75 percent stake by EFG Hermes Holding and GB Capital, the company has been rebranded to Kaf. Under the guidance of new management brought in following the acquisition, the company aims to set itself apart by making insurance easy for their customers and by providing them with straight-forward, fair, and value-for-money insurance solutions. Kaf aims to make insurance simpler, more accessible, and hassle-free to the wider strata of the Egyptian population, all through a trusted platform that caters to the various needs of the company's clients. The brand name Kaf in Arabic means adequate and fit for the purpose. True to its name, Kaf aims to secure client satisfaction through ease of accessibility, minimal bureaucracy, and absolute transparency. In short, Kaf promises to make insurance easy and well-suited for its customers.

• What differentiate Kaf from other similar companies?

- We are incredibly proud of how far we have come in such a short time in the market, which I can only attribute to the strength of our young, passionate, and growing team, the trust our clients have placed in us, and a commitment to our purpose: driving the perception of insurance as a social good that safeguards the health and wealth of Egyptians. Since our launch, we have worked hard to provide peace of mind and improve the lives of individuals and, by extension, their communities through offering simple-to-understand products and fresh solutions, which is reflect-

ed in our slogan: making it easy, doing it right. Moving forward, we will continue to live up to our purpose of contributing to social stability and poverty reduction by bridging the insurance gap in Egypt through innovative, tech-enabled solutions.

• Kaf is transferring its license from Takaful to conventional insurance although there is demand for Takaful especially that three companies in UAE will merge all together to form the largest Takaful entity. What is your comment?

- Takaful is a great market to be in and, being based on the system of co-operation, is conceptually beautiful. By working within a conventional insurance licence, I'm hopeful that Kaf will be able to avail itself of the flexibilities offered while still being able to achieve many of the outcomes inherent to takaful such as fair pricing, transparency and solidarity.

• What are your expectations after being transferred to a conventional company?

- Well firstly, it will be a huge feat to achieve conversion; as far as I'm aware this hasn't been done before, so hats off to the Egyptian FRA who have set out a process and worked with us to make licence conversion a reality. Since I joined in late August 2020, we've been truly blessed in our ability to find and recruit young, local, talented people. Leveraging off their endeavor and vision, we've moved from protecting 80,000 Egyptians in 2020 to over 2m! From a revenue perspective, we've increased that by a factor of 6! So, when you ask me what I expect, my answer is more of the same and a fresh presence in the market that helps us all rethink insurance as a force for good.

أيمن علي مصطفى (المدير العام لشركة قناة السويس لتأمينات الحياة - مصر):

ماضون بالعمل للانضمام إلى قائمة أكبر خمس شركات تأمين على الحياة

شركة قناة السويس لتأمينات الحياة هي شركة مساهمة مصرية، فمذ تأسيسها وهي تحقق النموذج الأمثل والخبرة اللازمة في تقديم الخدمات التأمينية المتميزة للمشروعات القومية ومشروعات القطاع الخاص وغيرها دعماً للاقتصاد الوطني وتحقيقاً للنمو والتفوق. وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» أيمن علي مصطفى مدير عام الشركة الذي أكد أنها تتبع استراتيجية التنوع في المنتجات المطروحة في السوق لمواجهة تداعيات التضخم. من جهة أخرى أوضح أن الشركة تمتلك احتياطياً ضخماً نتيجة الاستثمار وتكوين احتياطي من العملات الأجنبية، وعن آخر التطورات أشار إلى الاستراتيجية المميزة في إطلاق منتجات جديدة وذلك لتحقيق مكانة مرموقة في السوق.



■ يواجه العالم تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع معدلات التضخم وتداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية، كيف تواجهون هذه المشاكل؟

– لدى السوق القدرة على تنوع محفظته التأمينية والتعامل مع كبرى شركات إعادة العالمية المصنفة من الفئة الأولى. كما تتنوع المنتجات المطروحة في السوق بحسب متطلبات المجتمع المصري واحتياجات كل عميل. ونحن مستمرون في هذه الاستراتيجية لمواجهة تبعات التضخم.

لدينا احتياطات ضخمة

■ كيف تواجهون تدني قيمة العملة في سوق التأمين؟



نسعى للانضمام إلى قائمة أكبر خمس شركات في السوق

■ ما هي آخر التطورات التي تشهدها شركة قناة السويس لتأمينات الحياة؟

– ستعمل الإدارة الجديدة للشركة على وضع استراتيجية عمل واضحة تتضمن خطاً توسعياً وإطلاق منتجات جديدة ونحن ماضون بهذا التوجه للانضمام إلى قائمة أكبر خمس شركات تأمين على الحياة في السوق. ■

لدى السوق القدرة على تنوع محفظته التأمينية والتعامل مع كبرى شركات إعادة العالمية

– لدى الشركة احتياطات ضخمة ناجمة عن عمليات الاستثمار التي تزيد عن مليار وربع مئة ألف جنيه، بالإضافة إلى احتياطي من العملات الأجنبية.



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

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

حسين عطالله حسين (العضو المنتدب للشركة الوطنية للتأمين):

مفهوم الخسارة غير وارد في قاموسنا



حسين عطالله حسين (الثاني من اليمين) مع فريق عمل الوطنية للتأمين

رّد السيد حسين عطالله حسين عضو مجلس الإدارة المنتدب للشركة الوطنية للتأمين - مصر رفيق معهد التأمين في لندن على أسئلة «البيان» كما يلي:

■ يشهد سوق التأمين في مصر توسعاً لشركات جديدة على عكس الأسواق الأخرى حيث نلاحظ الكثير من عمليات الدمج، كيف تقومون بالواقع الحالي؟

– لا تزال معدلات الاختراق في السوق المصري متدنية جداً وفي حدود واحد في المئة تقريباً، وهذا مؤشر واضح على وجود الكثير من الإمكانيات المتاحة لزيادة هذه المعدلات لتبلغ خمسة في المئة مستقبلاً. وما يشهده السوق من توسع لشركات جديدة يعود إلى الفرص الواعدة والطلب المتزايد على الخدمات التأمينية إلا أنه في الوقت نفسه سيكون هناك بعض الاندماجات نتيجة قانون التأمين الجديد الذي يفرض متطلبات جديدة من بينها وضع حد أدنى لرأس المال.

ركزنا على بناء القدرات وعملية توظيف الطاقات البشرية ذوي الخبرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الوطنية للتأمين؟
– إن الشركة الوطنية للتأمين هي شركة مساهمة مصرية تهدف إلى تقديم منتجات تأمينية بأسعار معقولة إلى أكبر عدد من المواطنين، وسعت الشركة منذ نشأتها إلى البحث عن الأفكار الجديدة بحيث تشكل قيمة مضافة للسوق في ظل تدني الأسعار والمنافسة الشديدة وخلق كيان اقتصادي ضخم يعكس الرؤية السياسية المستمرة والمناخ الاقتصادي المزدهر ويساهم في دعم الاقتصاد الوطني من خلال المشاركة القوية في سوق التأمين المصري، حيث تمثل الشركة مزيجاً متفاعلاً لمؤسسيها يجمع بين الثقة والسمعة الحسنة وبين الخبرات الفنية العريقة. وكنا قد ساهمنا في العديد من الأفكار مثل إصدار وثيقة تأمين رعاية المسافرين خلال إصدار جواز السفر أو تجديده، لتوفير مظلة تأمينية تقدم المساعدة الفورية للمصريين المسافرين للخارج في حال تعرّض أي منهم لحادث عرضي أو مرض طارئ أثناء رحلة السفر خارج جمهورية مصر العربية. كما تتضمن التغطية التأمينية، بالإضافة إلى تكاليف النقل أو إعادة المؤمن له إلى بلد الإقامة في حالة المرض أو تعرض لحادث تكاليف إعادة الجثمان إلى بلد الإقامة في حالة وفاة المؤمن له. بالإضافة إلى ذلك، ركزنا خلال الفترة الأخيرة على بناء القدرات وعملية توظيف الطاقات البشرية ذوي الخبرة لضمان توفير أفضل خدمة للعملاء، فضلاً عن تطوير أنظمتنا بحيث تصبح معظم عملياتنا تتم باعتماد الأساليب الرقمية.

■ كيف كانت نتائج الوطنية للتأمين خلال العام ٢٠٢١؟

– سجلت الشركة خلال عام ٢٠٢١ نتائج جيدة قدرت بحوالي ١١٤ مليون جنيه. وإن تركيزنا ليس منصّباً على المبيعات بل على تحقيق أرباح خصوصاً أن مفهوم الخسارة غير وارد في قاموسنا. ■

إبراهيم عبد الشهيد

(ترست لوساطة إعادة التأمين - مصر):

يحقق القطاع نمواً بشكل متزايد



على هامش رندي فوشرم الشيخ لفت إبراهيم عبد الشهيد الرئيس والعضو المنتدب لشركة ترست لوساطة إعادة التأمين TRUST في مصر إلى أن التحديات التي تواجه صناعة التأمين في مصر باتت مألوفة وليست جديدة على السوق. وفي ظل التقلبات التي نعيشها، ومنها تراجع سعر صرف الجنيه المصري بنسب كبيرة مقابل الدولار الأميركي، فضلاً عن أن العديد من شركات

الإعادة العالمية تنتظر للسوق المصري على أنه من الأسواق الهامشية، ناهيك عن التداعيات السلبية للحرب الروسية خ الأوكرانية وتأثير الأزمة الصحية على أداء العديد من الشركات ما يشكل تحديات إضافية على تلك الموجودة سابقاً. وبالتالي، الأعداد المتزايدة لشركات التأمين في مصر تزيد من حدة المنافسة السعرية والسعي وراء استقطاب المزيد من حجم الأعمال ما يزيد الأوضاع سوءاً.

ومن هنا يبقى الحل الأمثل لتصحيح السوق وتقليص التحديات الموجودة تشديد الرقابة من جانب هيئة التأمين من خلال فرض شروط معينة على الشركات الراغبة في الحصول على تراخيص عمل ووضع سقف مرتفعة لرؤوس الأموال المطلوبة وذلك بهدف دعم عمليات الاستحواذ والاندماج.

بالإضافة إلى ذلك، في حال كانت نتائج أي خط تأميني غير مربحة للشركة، لا بد من التباحث مع القائمين عليها بهدف وضع خطة واضحة المعالم تمتد على فترة زمنية معينة. وبعد المهلة المعطاة، ما لم تقم الشركة بإجراء التعديلات اللازمة والضرورية لدعم هذا الخط التأميني، عندها يتم سحب الترخيص الخاص بالشركة. وعند القيام بهذه الخطوة، سيكون هذا الإجراء بمثابة عبرة للشركات الأخرى لتحسين وضعها حتى لا يتم سحب ترخيصها أيضاً. وبعائدي، أن الأوان لاتخاذ مثل هذه الإجراءات خصوصاً وأن الهيئة بات لديها قطاع خاص بالتحليل المالي وأضحى من واجب كل شركة تأمين في مصر رفع تقارير مالية إلى الهيئة كل فصل. لذا، لا بد لكل شركة تأمين من التركيز على النتائج الفنية لتجنب الوقوع في أي أخطاء ومشاكل قد لا تحمد عقبائها. إلى جانب ذلك، لا بد من إصدار قانون يحد من نهم الوسطاء وسعيهم وراء إشعال نار المنافسة بين الشركات من خلال منحهم عمولة ثابتة لا تتجاوز ١٥٪ تحت أي مسمى سواء عمولة أصلية، عمولة تكميلية، تكاليف انتقال الخ... في جميع الفروع التأمينية.

وختم قائلاً: إن القطاع يحقق نمواً بشكل متزايد وأصبح جزءاً من خطة الدولة للنمو الاقتصادي في الوقت الحالي وتعود هذه النجاحات إلى بعض القوانين التي تعمل الدولة المصرية على تعديلها ودور هيئة الرقابة المالية في حلّ بعض المشاكل. لذلك يقع على الهيئة مسؤولية كبرى للارتقاء بالخدمات وتصحيح السوق نظراً للإمكانيات الكبيرة الموجودة التي تمكن القطاع من الوصول إلى مصاف قطاعات التأمين في الدول المتقدمة ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي. ■

Re-shaped by your needs



QBE Re has earned a reputation over the decades for strong technical underwriting, market expertise and flexibility. It's why our business has grown so well in recent years. The world is changing and so are we.

We're **reconnecting** all QBE Re businesses into one with a strong global presence. So, wherever a business partner trades with us, they'll get the same premium service, attitude and appetite for risk they demand.

We're **reaffirming** the value of long-term relationships built on mutual respect and a desire to find solutions that benefit everyone.

We're **reinforcing** our strengths in Property, Casualty, Specialty and Life business.

And we go further.

We're open to being challenged on new risks, new territories, new sectors and new classes of business - we are embracing change.

Together we can build a more resilient future.

Find out more at QBERe.com

محمد مصطفى

(العضو المنتدب لشركة ORIENT TAKAFUL)؛

تطبيق المعايير المحاسبية تحدٍ كبير وخاصة عند تطبيق «معياري ١٧»

على هامش رندي فوشم الشيخ رند السيد محمد مصطفى العضو المنتدب لشركة ORIENT TAKAFUL على أسئلة «البيان الاقتصادية» بما يلي:



تواجه صناعة التأمين في العالم العربي عموماً وفي مصر خصوصاً تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، العملة المصرية، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا... ما هو المطلوب لمواجهة التحديات المذكورة وتخطيها؟

هذه التحديات تواجه الوطن العربي وشمال أفريقيا ولبنان ومصر بل وكل الأسواق الناشئة بنسب مختلفة خاصة بعد الحرب.

فبالنسبة لأزمة التضخم التي قد تفاقمت خاصة بعد وباء الـ «كورونا» والإغلاق الذي

حدث في العالم مثل الذي حدث في الصين ما أدى إلى ازدياد نسبة التضخم مما كانت عليه أيضاً الحرب الروسية الأوكرانية التي زادت الأمر سوءاً على كل الدول.

بالنسبة لمصر وقطاع التأمين فالتأثر كان شديداً، خاصة تأمين السيارات وتأمين الحريق وتأمين الهندسي، وذلك نتيجة لارتفاع سعر السلع وقطع غيار السيارات وأيضاً ارتفاع سعر العملة وخاصة بعد خروج الأموال الساخنة، ما جعل البنك المركزي والدولة المصرية يتخذان بعض القرارات للحد من استيراد بعض السلع للسيطرة على الوضع وللحفاظ على قيمة الجنية.

بالنسبة لمخاطر المناخ فهو عامل مشترك تأثر به العالم بأسره، وكيفية تخطيه هو عمل مشترك من كل الأطراف حتمياً وليس اختياراً. أما عن كيفية خطوات مواجهة تغير المناخ في قطاع التأمين خاصة، فسوف تكون أولاً من خلال فرض معيدي التأمين شروط الاستدامة والـ ESG، والتوقف عن تغطية مشروعات تعمل بالفحم مثل محطات الكهرباء لأنها ملوثة للبيئة، وإلزام شركات التأمين المصرية بتطبيق الاستدامة حتى يمكنها التعاقد مع كيانات إعادة عالمية.

أما عن تطبيق المعايير المحاسبية فهي تحدٍ كبير وخاصة عند تطبيق «معياري ١٧» في ظل عدم استعداد قطاع التأمين لهذه المبادئ المحاسبية الدولية، أما عن التكنولوجيا فهي ليست تحدياً إنما فرصة جيدة ولها تأثير إيجابي خصوصاً على قطاع التأمين.

■ يلاحظ أن عدد شركات التأمين يتزايد في مصر. هل ترون أن السوق ما زال يستوعب شركات جديدة؟

– زيادة عدد الشركات قد تكون ميزة كبيرة وذلك حالة تقديم منتجات وخدمات جديدة لسوق التأمين وللعاملين، وإنما إن كانت بغرض المنافسة السعرية فقط فمن وجهة نظري أنا سوف تزيد من الأعباء والمشكلات الراهنة.

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

– نجحت الشركة في تجديد التصنيف الائتماني لها في شهري أبريل ومايو الماضيين وبالنسبة لـ AM Best فمنحتنا a+ مثل العام الماضي، وأما ستاندر أند بورز فكان A بنظرة مستقبلية «إيجابية» بعد أن كانت «مستقرة» في ٢٠٢١ وهو ما يشير إلى مدى قوة مركزنا المالي وتحسن نتائجنا الفنية ودعم المساهمين. ويساعدنا هذا التصنيف في المنافسة على اقتناص مناقصات التأمين التي تنظمها شركات أجنبية عاملة في السوق. ■

محمد مهران

(عضو مجلس الإدارة المنتدب)

شركة أليانز للتأمين (ALLIANZ - مصر)؛

الأرقام الصادرة تشير إلى تحقيق نمو في حجم الأعمال خلال العام ٢٠٢٢



حاورت «البيان» على هامش لقاء شرم الشيخ محمد مهران عضو مجلس الإدارة المنتدب في شركة أليانز مصر، فأشار إلى أن أهم مقومات النجاح في الحرص على تقديم أفضل خدمة لعملائها وقال أنه على الرغم من الظروف الصعبة التي تعاني منها

المنطقة وربما العالم كله إلا أن الشركة حققت نمواً ملحوظاً في حجم الأعمال على كافة الأوجه.

■ كيف تواجهون التحديات العالمية وتأثيرها على صناعة التأمين في المنطقة؟

– نحرص بالدرجة الأولى على تقديم أفضل خدمة لعملائنا ونيل رضاهم الأمر الذي يساعدنا في ضبط العمليات وتحديد الأهداف وفي الوقت نفسه الارتقاء بالخدمات المتاحة خاصة المتعلقة بالرقمنة. ومن هنا قررت الشركة خلال جائحة «كورونا» إطلاق منصة تشكل لنا الداعم الأساسي الذي مكنا من القيام بأعمالنا والتواصل مع عملائنا في خلال الأزمات. وعلى الرغم من ارتفاع معدلات التضخم والتحديات المحيطة بنا إلا أن قربنا من العميل يساهم في تعزيز أعمالنا وتطوير خدماتنا. في حين أن الأرقام الصادرة تشير إلى تحقيق نمو في حجم الأعمال خلال العام ٢٠٢٢.

■ كيف يؤثر تراجع قيمة العملة على نشاطكم؟

– بالتأكيد، التقلبات في أسعار العملات تؤثر سلباً على استمرارية الأعمال، ومن هنا التواصل المستمر مع عملائنا لتعديل الأسعار بما يتماشى مع متطلبات السوق وفي الوقت نفسه تحصين الشركة وعملياتها ضد أي تأثير مباشر محتمل.

الأهم العمل بطريقة متناغمة

■ في رأيكم هل عدد الشركات العاملة في السوق تفوق حاجته لها؟

– يضم السوق عدداً كبيراً من الشركات تتنافس فيما بينها بطريقة صحية وفي النهاية فإن المنافسة تصب في مصلحة العميل، وفي رأي أن عدد شركات التأمين العاملة في السوق المصري حالياً يتماشى مع حجم الطلب الموجود ولكن الأهم العمل بطريقة متناغمة بعيداً عن المنافسة الشرسة التي تنعكس سلباً على أداء السوق. ■

كل تأميناتك في شركة واحدة



أبكس مصر تسند ٨٥ مليون جنيه أقساطاً لمعيدي التأمين خلال ٩ أشهر



كشف خالد السيد، العضو المنتدب لشركة أبكس لوساطة إعادة التأمين APEX-مصر، عن إسناد الشركة محفظة أقساط لمعيدي التأمين المتعاقدة معها بقيمة ٨٥ مليون جنيه خلال الـ ٩ أشهر الأولى من العام الجاري. وأوضح السيد أن الشركة تستهدف اسناد أقساط لمعيدي التأمين بقيمة ١٠٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠٢٢، مقابل ٨٠ مليون جنيه أقساط مسندة لمعيدي التأمين خلال العام الماضي، بمعدل نمو مستهدف ٢٥٪. وأشار إلى أن الشركة وضعت خطة استراتيجية تستهدف من خلالها اسناد محفظة أقساط بقيمة ٣٥٠ مليون جنيه لشركات إعادة التأمين التي تتعامل معها خلال الـ ٣ سنوات المقبلة (٢٠٢٤-٢٠٢٢).





Invested in You.

 19792



www.gig.com.eg



الحفل الختامي





حفل METLIFE





حفل LOCKTON







RE_ SILIENT

Fire harnesses the strength within us to stand strong and forge a bright future, even in the face of adversity. It fuels our passion to deliver nothing but the very best to all our clients.

Trust Re. Inspired by the elements.





SINCE 1972