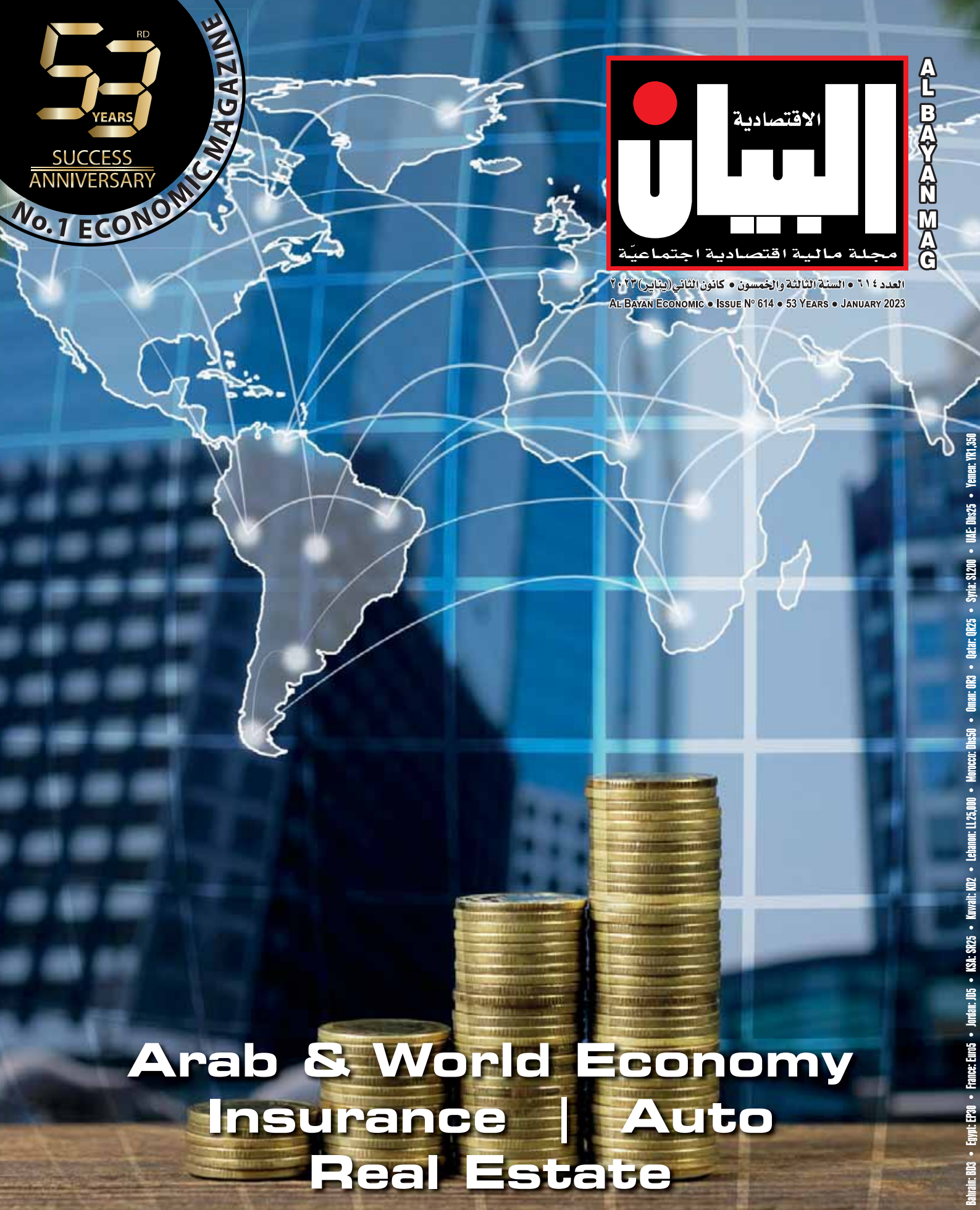


53RD YEARS SUCCESS ANNIVERSARY

No.1 ECONOMIC MAGAZINE

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

AL BAYAN MAG

العدد ٦١٤ • السنة الثالثة والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٣

Al Bayan Economic • Issue N° 614 • 53 Years • January 2023

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL25,000 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: S$200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

Arab & World Economy
Insurance | Auto
Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year Special Issue

2023

عدد خاص بالسنة الجديدة

5 289000 017804



NISSAN

نيسان باترول
2023 الجديد
تحدّ المألوف

NISSAN
INTELLIGENT
MOBILITY

RANGE ROVER
SPORT

تنطلق إلى مستوىً جديد



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني

(رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل القابضة وشركة أعمال ش.م.ق.ع AL FAISAL HOLDING AND AAMAL Company Q.P.S.C – قطر):



نتبنى سياسة التنويع في الأنشطة لمواجهة التحديات الآنية والمستقبلية

تميزت مجموعة الفيصل القابضة بالنزاهة والاستدامة والابتكار ما يجعلها تحافظ على مكانتها كمنافس قوي في الأسواق التي توجد فيها، كما تتبنى استراتيجيات استثمار صحيحة ينتج عنها عوائد طويلة الأمد للمستثمرين والمساهمين وفي الوقت نفسه ضمان استمرار التزامها بقيمها.

وتشمل محفظة المجموعة شركات في قطاعات متنوعة من خلال شركاتها التابعة وشراكاتها في مجالات ونشاطات متعددة.

وفي حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل القابضة وشركة أعمال الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني أشار إلى تبني سياسة التنويع في الأنشطة ومصادر الدخل التي تمنح شركات المجموعة المرونة والقوة لمواجهة التحديات المستجدة، لافتاً إلى حرص المجموعة على تقديم أفضل المشاريع الاستثمارية من خلال سعيها المستمر لتحسين عملياتها التشغيلية وتحقيق تطلعات المستثمرين وخلق قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة.

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم. كيف يمكن مواجهة هذه التحديات؟

– بالفعل، تعتبر التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي مصدر قلق في الفترة القادمة، ويصعب التكهن بما سيكون عليه الاقتصاد العالمي مستقبلاً. ولكن بالنسبة لنا في شركة الفيصل فإن أبرز الاستراتيجيات التي نتبناها في شركاتنا هي سياسة التنويع في الانشطة ومصادر الدخل والتي تمنحنا المرونة والقوة لمواجهة مثل تلك التحديات وقد برز نجاح هذه الاستراتيجية خلال الازمات السابقة مثل جائحة وباء «كورونا» وقبلها الازمة الاقتصادية حيث تمكنا من مواكبة اعمالنا والحفاظ على مكانتنا السوقية وتحقيق النمو بالرغم من التحديات. ان استراتيجية تنويع مصادر الدخل ووضع مبادئ توجيهية للاستثمارات الحالية والمستقبلية، وتحديد فرص النمو عبر القطاعات التي تعمل الشركة بها، يوفّر المزيد من المرونة في نموذج عمل الشركة ويمكنها من تحقيق أفضل النتائج الممكنة في مختلف الظروف.

دراسة السوق وتحديد الجمهور المستهدف

■ هل يمكن أن تطلعوا قراء «البيان» على منتجاتكم المبتكرة التي تقدمونها لمساعدة الأفراد والمؤسسات الاستثمارية على تحقيق أفضل مردود؟ وما هي النصيحة التي توجهونها للمستثمرين الجدد؟

– إننا نسعى أن نكون رياديّين من خلال تقديم مشاريع وحلول مبتكرة تحمل قيمة مضافة للشركة والمستثمرين والمجتمع المحلي، إذ إننا نستثمر في قطاعات عديدة منها الضيافة والتجارة والصناعة وغيرها الكثير، الأمر الذي يمكننا من الاستفادة من الفرص المتنوعة والمتاحة عبر هذه القطاعات المختلفة، ما يمنح شركائنا والمستثمرين معنا فرصة الاستفادة وتحقيق العوائد بشكل أفضل.

وتعتبر شركاتنا التابعة شركات رائدة ذات مكانة مرموقة وتلعب دوراً كبيراً في تلبية احتياجات السوق المتطورة ولها بصمة في كبرى المشاريع التي تم إنجازها مثل مشاريع تطوير البنى التحتية والنقل، مشاريع التطوير العمراني من خلال شركاتنا الصناعية وأيضاً مشاريع القطاع الطبي والطفرة التكنولوجية التي شهدها هذا القطاع، إضافة الى مساهمتنا في إثراء القطاع السياحي من خلال افتتاح عدد من الفنادق المرموقة، هذا بالإضافة إلى استثماراتنا في قطاع التعليم وجذب ابرز الجامعات الدولية لإثراء المشهد التربوي وفي فتح المزيد من الفرص التعليمية عالية المستوى وغير ذلك العديد.

بالإضافة إلى حرص مجموعتنا لتقديم أفضل المشاريع الاستثمارية إلا أننا حريصون كل الحرص على المحافظة على حقوق شركائنا والمستثمرين معنا وموظفينا وجميع أصحاب المصلحة من خلال اتباع افضل معايير الحوكمة. وأود الإشارة إلى إن شركة اعمال من أوائل الشركات المدرجة في بورصة قطر التي تعد تقرير سنوي عن المؤشرات البيئية والمجتمعية والحوكمة وهذا التقرير يعد مرجعاً للمستثمرين الراغبين في التأكد من أن الشركات التي يستثمرون فيها تعمل في ممارسات تجارية مستدامة وأخلاقية ما يعطي المستثمرين نظرة أكثر شمولية لأداء الشركة ، ما يسمح لهم باتخاذ قرارات استثمارية أكثر وضوحاً.

ولعلّ من أهم النصائح التي أودّ أن أنتهز هذه الفرصة لأوجهها للمستثمرين الجدد هي دراسة السوق بعناية وتحديد الجمهور المستهدف من المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها، بالإضافة إلى أهمية التنويع والابتكار في هذه المنتجات أو الخدمات بالشكل الذي يلبّي الاحتياجات المتزايدة في السوق.

دمج التكنولوجيا الرقمية في مجالات الأعمال المختلفة

■ أين شركتكم من التحول الرقمي ومخاطره؟

– إننا نقوم ضمن مجموعة شركاتنا بالعديد من الجهود التي تهدف إلى دمج التكنولوجيا الرقمية في مجالات الأعمال المختلفة، بالشكل الذي يؤدي إلى إحداث تغيير جذري في العمليات التشغيلية للشركة والطريقة التي تقدم بها القيمة لعملائها وجميع أصحاب المصلحة. كما إننا حريصون على تبنّي آخر ما توصّلت له التكنولوجيا ومواكبة السوق وتلبية احتياجاته والاطلاع المستمر على الوضع الراهن. فعلى سبيل المثال، قمنا في الفيصل القابضة هذا العام باختيار تطبيق نظام الرواتب العالمية وحلول الموارد البشرية بهدف تحديث وأتمتة عمليات الموارد البشرية والرواتب لجميع موظفي الشركة، مما يسهل على الموظفين الحركة في مكان العمل وتحسين تجربتهم وزيادة إنتاجيتهم، ما يعود بالفائدة على الشركة وموظفيها، ويتناسب مع احتياجات الأعمال المتغيرة باستمرار.

جميع أنشطتنا شهدت نمواً وتطوراً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن جميع أنشطتنا شهدت نمواً وتطوراً في مجالاتها، حيث أننا في سعي مستمر لتحسين عملياتنا التشغيلية وتحقيق تطلعات المستثمرين وخلق قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة، بما في ذلك تحقيق التكامل في نموذج العمل بين شركاتنا وتبنّي إطار قوي لحوكمة الشركات وتعزيز الشفافية عبر المجموعة وجميع الشركات التابعة لها. لذلك فإننا في بحث دائم عن الفرص الاستثمارية التي تحمل قيمة مضافة لمحفظتنا الاستثمارية، وتدعم سعينا نحو تحقيق «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» وتتماشى مع خطط التنمية المستدامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها.

وجدير بالذكر هنا أن الفترة الماضية شهدت شركاتنا العديد من التطورات، مثل شركة (آرتك) التي شهدت افتتاح خمسة فنادق، أربعة منها في قطر وهي فندق السمرية مجموعة اوتوجراف، فنادق دلتا باي ماريوت سيتي سنتر الدوحة، لو ميريديان سيتي سنتر الدوحة، إليمنت سيتي سنتر الدوحة، والتي كان لها دور في استضافة بعض من الفرق المشاركة في مونديال قطر ٢٠٢٢، والتي أبهرت العالم بحسن تنظيمها وكذلك قامت الشركة مؤخراً بافتتاح جي دبليو ماريوت برلين، بالإضافة الى توقيع إحدى شركاتنا التابعة عقد كبير لمدة خمس سنوات يهدف الى تزويد حلول معلوماتية للقطاع الصحي في قطر. هذا وقمنا أيضاً بافتتاح الواجهة الأمامية للسيتي سنتر التي تضم عدداً من المقاهي والمطاعم الخارجية والعديد من المشاريع الاخرى.■

Samer Khoury (Chairman – CCC)

CCC will focus on mega projects in MENA, Africa, & the CIS



Consolidated Contractors Company (CCC) is a leading diversified company carrying out construction, engineering, procurement, development and investment activities internationally. It is committed to providing reliable, amicable, and professional service to its valuable clients, and to being supportive to local businesses and social activities, being friendly to the environment as well as being proactive in the socio-economic environments within which it operates. History has taught CCC that people, families, organizations and countries can come and go but the only thing that remains is the legacy of values that have been left behind by the founding generation. Thus, the company's values are a family legacy carried by the founders and transplanted into the organization. In the course of 70 years, these values have been nourished and cultivated to outstanding success. Samer Khoury, Chairman at CCC, in a Q & A with Al Bayan Magazine, declared that the current unstable world will lead to a globally slower economic growth, shedding light on CCC's achievements & strategy, and assuring that the organization has been very careful in preserving the environment in the areas of operation.

"This instability will lead to a globally slower economic growth"

• No doubt that the world is going through exceptional circumstances such as inflation, the Ukrainian-Russian crisis, disruption of supply chains and others. How do you read the impact of these challenges on the economy in general?

- The war in the Ukraine, the threat of war between Iran and the GCC, the right-wing Government of Israel, and the war in Syria and Yemen, all lead more and more into an unstable world.

This instability will lead to a globally slower economic growth. Countries like China and the USA will continue to witness growth, however at a slow-moving pace this year compared to 2022.

• The Arab region is witnessing a boom in some sectors, unlike what is happening in the world. What is your comment on that and how did this affect your activity?

- Economy in the Arab world will also be affected from the global slowdown. As a result of the Vision 2030, Saudi Arabia could possibly enjoy a higher economic growth in 2023, compared to previous years, but I suspect the rest of the Arab world will not.

Achievements

• What are your recent achievements?

- These were our achievements in 2022:

• We were awarded mega projects in the GCC and Africa valued at $2.7 billion.
• We reduced our debt by 50%.
• We moved CCC Holding from Lebanon to Cyprus and we are now an EU-based company.

Saving energy & water

• To what extent do you keep pace with development, environmental preservation and sustainable development?

- Historically, CCC has been very careful in preserving the environment in our areas of operation, and we have also launched an initiative to save energy and water across all our projects, together with a recycling initiative.

Strategy

• What is your strategy for the coming years?

- CCC's strategy will continue to focus on mega projects in the MENA region, Africa and the CIS, both infrastructure, like airports metros and harbors as well as oil and gas and petrochemical projects with remote locations being our focal point.

We are also in close pursuit of energy transition, and we focus on green hydrogen, green ammonia, and solar power plant projects.



للآفاق نسمـو

MAZAYA

شركة مزايـا للتطويـر العقـاري ش.م.ع.ق.
Mazaya Real Estate Development Q.P.S.C.

المهندس فخر الشواف (الرئيس التنفيذي لشركة البواني السعودية)

يشهد الاقتصاد السعودي نمواً متزايداً، وفرصاً واعدة للمستقبل



أكد المهندس فخر بن عبد المعين الشواف الرئيس التنفيذي لشركة البواني السعودية، أن قطاع البناء والتشييد في المملكة يحظى بدعم مباشر من ولي العهد، رئيس مجلس الوزراء، صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز، باعتباره أحد أهم القطاعات الحيوية الداعمة للاقتصاد السعودي والذي وضعته «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، في مقدمة أولوياتها كقاطرة لعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

وأشار إلى أن المملكة تشهد طفرة اقتصادية غير مسبوقة شملت كافة القطاعات والمجالات ومنها قطاع البناء والتشييد الذي يقدر حجمه بقيمة ٨٢٥ مليار دولار، بما يعادل ٣٣٪ من إجمالي حجم السوق الخليجي، مدفوعاً بمحفزات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وبفضل الدعم الحكومي المستمر، لفت إلى أن الميزانية العامة للدولة عكست متانة الاقتصاد الوطني وقدرته على مواجهة التحديات والتقلبات الاقتصادية العالمية، وضمنت استمرارية المشاريع التنموية المستدامة من أجل تحقيق مزيداً من الرخاء والرفاه.

وشدد، في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية»، على أن «البواني» تحرص على ان تتطابق في أهدافها مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وتتناغم في إستراتيجياتها مع الخطط التنموية الحكومية المتعاقبة، وعلى أن تؤدي دورها كشركة وطنية في مسيرة النهضة المستدامة، وتحقيق التنمية الشاملة، منوهاً بأن «البواني» أضحت أحد العلامات المهمة في قطاع البناء والتشييد، وتبوأت مكانتها الريادية بفضل إمكانياتها الكبيرة، وتعدد أحجام وأنواع مشروعاتها العملاقة داخل المملكة وخارجها.

والى نص الحوار

■■ «البواني» تجتهد في تأدية دورها في عصر النهضة الشاملة والتنمية المستدامة التي تنعم بها المملكة ■■

■ لا شك ان العالم اليوم يمرّ بظروف استثنائية مثل التضخم، الأزمة الأوكرانية–الروسية، تعطل سلاسل الإمداد وغيرها، كيف تقرأون انعكاس هذه التحديات على الاقتصاد بشكل عام؟

لقد تعرض الاقتصاد العالمي خلال الثلاث سنوات الماضية لضغوطات كبيرة وهزات عنيفة بدأت بجائحة كورونا مطلع العام ٢٠٢٠م، والتي خيمت بآثارها السلبية على الاقتصادات العالمية، وما فتئ العالم ان يتعافى من تداعياتها إلا وباغتتنا الحرب الروسية–الأوكرانية التي اندلعت في الربع الأول من العام ٢٠٢٢م، والتي ألقت بظلالها سلبية إضافية على الاقتصاد العالمي الذي يشهد ركوداً وتضخماً هو الأعلى في مستوياته منذ عام ١٩٨٠م، لاشك إن جميع دول العالم تعاني من أوضاع اقتصادية هي الأسوأ منذ عقود طويلة، خصوصاً أن روسيا وأوكرانيا لهما تأثير كبير على الاقتصاد العالمي، ما يعني أن العالم يواجه إشكاليات في سلاسل الإمدادات سواء الجوية، أو البحرية، أو البرية، وهذا ينعكس حتماً على حجم السلع المتداولة في العالم، إضافة إلى ارتفاع فواتير شركات التأمين على البضائع ما ينعكس أيضاً على الأسعار التي تشهد موجات متزايدة في ارتفاع السلع، خصوصا في منطقة الخليج العربي التي تعتمد على استيراد غالبية السلع من الخارج، لكن المملكة –ولله الحمد– تعد الأقل تضرراً في هذه الأزمة، بفضل «رؤية المملكة ٢٠٣٠» التي أطلقها ولي العهد رئيس مجلس الوزراء الأمير **محمد بن سلمان بن عبد العزيز** –حفظه الله– عام ٢٠١٦م، لاسيما وأنها استطاعت من خلال التنوع الاقتصادي تقليص الاعتماد على الخارج، وكان ذلك واضحاً في أزمة «كورونا»، حيث استطاعت تجاوز الأزمة بسلاسة عندما واجه العالم نقصاً في إمداداته الغذائية.

■ على عكس ما يحدث في العالم، تشهد المنطقة العربية وتحديداً المملكة العربية السعودية طفرة في كافة القطاعات، ما تعليقكم على ذلك وكيف انعكس على نشاطاتكم؟

لقد حظي معدل النمو الذي يسجله الاقتصاد السعودي عاماً بعد الاخر رغم الأزمات والأوبئة والحروب التي تعصف بعدد من اقتصاديات الدول، بالإشادة من المنظمات الاقتصادية الدولية على مدى العامين الماضيين، ومن الطبيعي أن ينعكس هذا النمو على جميع القطاعات بما فيها قطاعات البناء والتشييد، وتُعد المملكة العربية السعودية –ولله الحمد– أكبر سوق لقطاع البناء والتشييد في منطقة الشرق الأوسط ومن أسرعها نمواً في العالم، و تمتلك المملكة أكبر سوق للبناء والتشييد في مجلس التعاون الخليجي، يقدّر حجمه بنسبة ٣٣ ٪ من إجمالي حجم السوق الخليجية، بقيمة ٨٢٥ مليار دولار، وقد شهد قطاع البناء والتشييد في المملكة بفضل الدعم الحكومي ومحفزات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، نقلة نوعية كبيرة خلال السنوات الست الماضية، حيث بلغت مساهمة قطاع البناء والتشييد في الناتج المحلي السعودي نحو ١٣٪ من إجمالي القطاعات الأخرى غير النفطية، وهو ما يعزز قدرة المملكة التنافسية نحو تحقيق التنمية المستدامة التي تخدم المجتمع، ويُعتبر قطاع التشييد والبناء من أهم القطاعات الحيوية في المملكة فهو المحرك والعصب الاقتصادي للكثير من القطاعات الاقتصادية، و لقد أسهمت السياسات الاقتصادية المرنة التي تبنتها الحكومة السعودية في دعم قطاع البناء والتشييد في المملكة.

تحرص «البواني» على أن تتواءم مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»

■ **ماهي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة «البواني» مؤخراً؟**

من الواجب والأهمية التأكيد على أن «البواني» تحرص على أن تتواءم مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» التي تعد قاطرة الاقتصاد السعودي، والركيزة الأساسية لانطلاقة المملكة نحو تحقيق مكانتها الريادية على مستوى العالم، والتي بها احتلت موقع الصدارة في مجموعة العشرين، ولقد حرصت «البواني» على ان تتناغم إستراتيجياتها مع الخطط الحكومية المتعاقبة، وطيلة السنوات الماضية عززت «البواني» من ترتيبها ضمن أكبر خمس شركات مقاولات في المملكة، وبرغم التحديات الضخمة، والتنافسية الكبيرة، والتطور الهائل في قطاع المقاولات بالمملكة ، إلا أن «البواني» حققت خلال مسيرة عملها الناجحة قفزات نوعية كبيرة، حققت من خلالها إنجازات عملاقة في دعم أغلب القطاعات، حيث تم اختيارها من بين العديد من الشركات للقيام بمهام تنفيذ مشروعات إنشائية خدمية عملاقة تابعة لوزارات حكومية عدّة، إضافة إلى جهات خاصة متعددة، وعلى إثر نجاحها في تنفيذ هذه المشروعات بكفاءة كبيرة، ومصداقية تامة حصلت على العديد من الجوائز وشهادات التقدير والأوسمة من تلك الجهات، وتمتلك (البواني) سجلاً حافلاً من المشاريع التي نفذتها في مناطق مختلفة في المملكة وخارجها، حيث تجاوزت أعمالها أكثر من ٣٠٠ مشروعاً في قطاعات التعليم، والصحة، والمطارات وملحقاتها، والبنى التحتية، والابراج الاستثمارية، والمرافق، والقصور، ونجحت (البواني) في أن تبني لنفسها سمعة طيبة من خلال التزامها بمعايير الجودة العالمية، وتطوير أنظمتها الدقيقة في إدارة الجودة في قطاعات أعمالها المختلفة، ويمثل قطاع البناء والتشييد لشركة «البواني» أهمية بالغة.

ورداً على سؤالكم، فإن شركة «البواني» نجحت في تنفيذ الكثير من المشاريع الرائدة في مجالات عدة أهمها، القطاع الصحي والقطاع التعليمي، والقطاع الاستثماري الحكومي، والمنظمات الاقليمية، ومراكز المعلومات، والقطاع الخدمي والتنظيمي، والمجمعات الحكومية، والقطاع السكني وغيرها من المشاريع الحكومية الضخمة في المملكة والخليج وبعض الدول العربية والصديقة، فعلى سبيل المثال لا الحصر تنفيذ مشروع حديقة الملك سلمان مع تحالف ثلاثي عملاق، مشاريع المسارات الرياضية، و جامعة الملك عبد الله للعلوم والتكنولوجيا (كاوست)، جامعة الملك سلمان بن عبد العزيز في اليمن الشقيق ، مشروع توسعة مجمع غرناطة التجاري، مشروعات مباني الشحن الجوي للخطوط السعودية في المدن الثلاثة (الرياض – جدة – الدمام)، وعدد من المشروعات الأخرى مع عدد من الجهات الحكومية المختلفة، كما وقعت الشركة مؤخراً مذكرة تفاهم مع شركة متيلينيوس اليونانية، ومذكرة تفاهم مع شركة نورث كنستركشن في باكو (اوزبكستان)، واستحوذت على شركة a-hak السعودية، ووقعت عدداً من العقود منها: توقيع عقد مع LUCID لبناء اول مصنع خارج الولايات المتحدة للسيارات الكهربائية، توقيع عقد مع SEVEN Entertainment لتنفيذ مشاريع في تبوك وينبوع والمدينة، توقيع عقد مع بوابة البحر الاحمر – مشروع موانئ، توقيع عقد مباني مكتبية في العلا، توقيع عقد إنشاء مستشفى العلبان.

الميزانية العامة للمملكة عكست متانة الاقتصاد السعودي وقدرته على مواجهة الأزمات

سوق البناء والتشييد السعودي هو الأكبر في الخليج والأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط

■ **الى اي مدى تواكب «البواني» التطوّر وتحافظ على البيئة والتنمية المستدامة؟**

تُعتبر «البواني» من الشركات الرائدة في مجال استخدام تكنولوجيا البناء، وكانت في طليعة الشركات التي تبنت معايير البناء المستدام للحد من التأثير السلبي لمشاريع البناء والتشييد على البيئة بما في ذلك الحد من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري، والحفاظ على الموارد الطبيعية، ورفع جودة المعيشة بالإضافة إلى الجدوى الاقتصادية على المدى الطويل، والاعتماد بشكل أكبر على مصادر الطاقة المتجددة، وخفض التلوث، بالإضافة إلى المساهمة في توفير بيئة داخلية صحية عن طريق الحد من استخدام المواد الكيميائية الضارة وتحسين جودة الحياة والهواء.

وتلتزم «البواني» بتطبيق معايير المباني الخضراء تنفيذا لمبادرة السعودية الخضراء التي أطلقها صاحب السمو الملكي **الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود**، ولي العهد رئيس مجلس الوزراء، رئيس اللجنة العليا للسعودية الخضراء «حفظه الله»، التي جعلت من المملكة مثالاً يحتذى به للدول الأخرى في توظيف التكنولوجيا المتطورة في قطاع البناء والتشييد لتمهيد الطريق أمام تطبيق ممارسات البناء المستدامة، لتحسين رفاهية المواطنين والمقيمين، بالإضافة إلى الحفاظ على البيئة، لذلك فإنه بات مطلوباً من قطاع البناء والتشييد أن يستجيب وبسرعة للقضايا البيئية الاقتصادية التي طفت على السطح في السنوات القلائل الأخيرة، وأن يتم إقحام الاعتبارات البيئية في جملة أهداف وسياسات وخطط هذا القطاع، لقد أصبح هذا القطاع الحيوي المهم على المحك، وهو مطالب أكثر من أي وقت مضى بتبني توجهات «العمارة الخضراء» «والمباني المستدامة» لكي يستطيع القيام بدوره الوطني والإنمائي، وتحمل مسئولياته تجاه حماية البيئة وصيانة الموارد الطبيعية، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام.

مساهمة في عصر النهضة الشاملة

■ **ما هي إستراتيجية «البواني» للسنوات القادمة؟**

كما ذكرت، ان «البواني» تسعى لأن تساهم في عصر النهضة الشاملة التي تعيشها المملكة في كافة المجالات، وتحرص على تأدية دورها كشركة سعودية رائدة في تسريع دوران عجلة التنمية الاقتصادية والعمرانية والاجتماعية طبقا «لرؤية المملكة ٢٠٣٠»، كما تحرص إدارة «البواني» على ان تتطابق الشركة مع أهداف الرؤية وتطلعات ولاة الأمر الذين يعملون بلا كلل ليل نهار على تحقيق سبل الرخاء والرفاهية، وتحسين جودة الحياة لكافة المواطنين، كما تسعى «البواني» إلى المزيد من الانطلاق إلى الأسواق الخليجية والعربية والعالمية لتنفيذ مزيد من المشاريع الطموحة، والاستمرار في ريادتها لقطاع المقاولات والبناء، لأن طموحات إدارة الشركة لا حدود لها، وتطلعاتها تدفعها للمضي قدماً لتحقيق أهدافها، تحت القيادة الرشيدة لحكومة مولاي خادم الحرمين الشريفين **الملك سلمان بن عبد العزيز**، وولي عهده، رئيس مجلس الوزراء صاحب السمو الملكي **الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز** ـ حفظهما الله ـ لخدمة وطننا الغالي، بما يعود بالنفع على الوطن والمواطن.

■ **ما هي قراءتكم للعام ٢٠٢٣ م.؟**

تشهد المملكة العربية السعودية طفرة غير مسبوقة في كافة القطاعات والمجالات وفي المقدمة منها قطاع البناء والتشييد الذي يعكف على تنفيذ العديد من المشاريع العمرانية العملاقة التي ستعيد تشكيل مستقبل المملكة والمنطقة، ويحظى قطاع البناء والتشييد كغيره من القطاعات الاقتصادية الفاعلة، بدعم مباشر من ولي العهد، رئيس مجلس الوزراء، صاحب السمو الملكي **الأمير محمد بن سلمان** – حفظه الله –، وتقود المشاريع الضخمة الممولة من صندوق الاستثمارات العامة والهيئات الملكية والوزارات ذات الصلة والقطاع الخاص نحو عدد كبير من الفرص والمشاريع الضخمة، قطاع البناء والتشييد الذي يشهد انتعاشاً مستداماً ومرناً نحو فرص تجارية كُبرى، كما تشهد مشاريع الإسكان في القطاعين العام والخاص طفرة على نطاق واسع في محاولة لسد الفجوة بين أعداد المساكن المعروضة، واتساع رقعة حجم الطلب عليها، ما يوفر فرصة لقطاع البناء والتشييد، وفي المقابل برهنت الميزانية العامة للدولة على قوة الاقتصاد السعودي ومتانته في وقت تمضي فيه المملكة نحو إنجاز مشروعها الاقتصادي وتوفير المنتجات السكنية بخيارات عدة، بما يعزز تحسين جودة الحياة، وتمكين القطاع الخاص، ومواصلة الإنفاق على البرامج ذات العائد الاجتماعي والاقتصادي الأكبر لتحقيق أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠، والاستمرار في مسيرة النهضة المستدامة، وتحقيق التنمية الشاملة التي يقودها خادم الحرمين الشريفين وولي عهده الأمين، من أجل مزيد من الرخاء وبناء مستقبل أكثر إشراقاً للأجيال السعودية. ■

SOBHA
REALTY

A NEW HORIZON FOR LUXURY LIVING BEGINS HERE



Sobha Realty's first project at Dubai Harbour is a unique waterfront neighbourhood near the city's beloved landmarks. Hidden in a quiet corner of the Marina and Harbour, this little haven is the perfect place to take in gorgeous views of the iconic Palm Jumeirah, prominent Ain Dubai, regal Burj Al Arab, and the stunning Dubai Harbour & Marina skyline. Whether you are looking to relax by the pool, on your yacht, stroll along the harbourfront to explore the Marina, or simply enjoy the incredible views- Sobha SeaHaven is the perfect place to find your piece of paradise.

Sobha SeaHaven is an exciting sea-facing destination equidistant from the two international airports and a stone's throw away from the top conglomerates of Dubai.

1-4 Bedroom Apartments Starting from AED 3.18 MN*

Spectacular sea views

Overlooking Dubai's landmarks

Specifications to the highest quality by Sobha

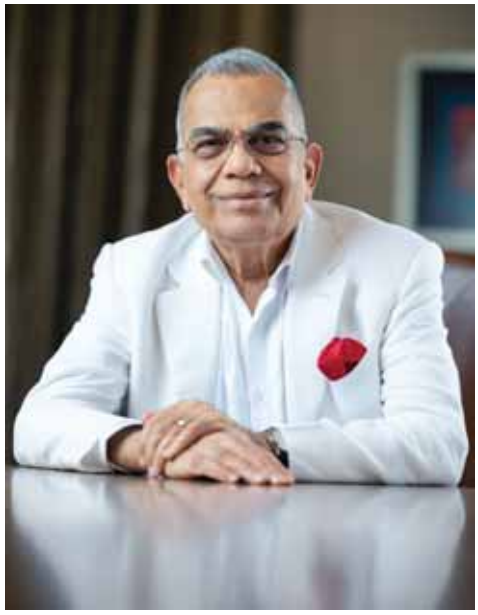
SOBHA SEAHAVEN

*T&C apply

PNC Menon (Founder & Chairman Sobha Group):

"2022 has been the best for Dubai's real estate"

PNC Menon is the Chairman and Founder of Sobha Group, an international luxury property developer committed to redefining the art of living through sustainable community development, with investments in the UAE, India, and Oman. Mr. Menon oversees the operational strategy of the Group across all its subsidiaries. He started his career by launching an interior design firm 'Services & Trade Company' in Oman, which eventually grew to be one of the largest turnkey interiors and contracting solutions providers in the GCC region. Later, in 1994, Menon founded Sobha India. He spearheaded the Group and achieved various levels of success, with over 47 years of extensive experience and expertise. Owing to unprecedented growth, the company issued an initial public offering (IPO), which was oversubscribed by a record 126 times. With stronger presence in 24 cities and 13 states across the subcontinent, Sobha is India's third-largest real estate development company in terms of total square feet delivered and the world's only backward-integrated real estate company. Sobha is a case study in Harvard Business School for Backward Integration in real estate. With his quality-oriented focus, uncompromising value systems, and commitment, Mr. Menon has always strived to deliver more exceptional projects, as well as establish the Sobha Group as one of the leaders in the real estate market. Highly ambitious and with a clear vision, he believes that success can be achieved through perseverance and hard work. According to him, pursuit of perfection is an endless journey and an addiction which he is enjoying. Al Bayan Magazine met Mr. Menon and conducted the following interview.



" H.H. Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum has always inspired me "

We have recorded AED 9 billion in sales

• How do you evaluate the economy in light of all the crisis facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc?

- Following the Russian-Ukrainian war, things have been difficult as well as challenging for countries around the globe, but Dubai has been able to keep its economy stable even amidst all the crises. As a result, we have achieved net sales of AED 9 billion this year and we expect to increase the sales figures to reach AED 12 billion next year. The country is booming with more opportunities owing to the great vision of His Highness Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, Vice President and Prime Minister of the UAE and Ruler of Dubai. His passion for excellence has been a great inspiration for me as well as others in this country in all our endeavours.

Dubai: growing stronger everyday

• How do you evaluate the economic environment in the UAE and specifically in Dubai?

- Dubai economy has strongly recovered from the pandemic and continues to grow at faster pace. I have constantly believed in its resilience, and we don't have to be concerned about Dubai for the next thirty years as the nation, as well as its leaders, who will continue the journey of excellence.

• New destinations are being established in the region. Do you think they will compete with Dubai, or they will be the complement of one another?

- I guess they will complement each other. Dubai is an international city and although other countries are witnessing progress, Dubai will remain one of the most sough-after investment destinations of all time. It will continue to remain a model for other nations on how to run an economy.

Launching The S Tower project

• Are you satisfied with your achievements in Dubai?

- We are in a very stable city and country, and Sobha Group is very properly capitalized. The year 2022 has been an amazing year for Dubai real estate and I expect 2023 to be the same. The leaders are striving to enhance the economy and maintain excellence in all sectors. This year, we launched The S Tower project, which is a luxury boutique development that will feature exclusive apartments of a high quality in the Al Sufouh district as well as offers incredible views of the city and the sea. We have also announced the completion of our One Park Avenue residential tower two full months ahead of schedule. At Sobha Realty, we deliver high-end properties with the help of our team and resources. We are a case study at Harvard for Backward Integration in real estate - we have our own architecture team, interior design team, contractors, and manufacturers, who maintain the quality of our products from design and build processes, all up to the finished product. They are also the reason why we are able to deliver projects way ahead of time. In addition to this, our next big project will be Sobha Hartland II, which will be a direct mirror of the first Sobha Hartland development. The project will take another three to four years for completion. Meanwhile, Sobha Hartland 1 is expected to be completed in 2025.

" I ensure that all our strategies align with the futuristic vision of Dubai "



الشيخ حمد بن محمد بن خالد آل ثاني

(نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مزايا للتطوير العقاري MAZAYA REAL ESTATE DEVELOPMENT)؛



القطاع العقاري الأعلى ربحية بين القطاعات الاستثمارية الأخرى

شركة مزايا للتطوير العقاري هي شركة قطرية، تأسست عام ٢٠٠٨ وتخصصت في الإستثمار والتطوير العقاري وتتطلّع الشركة إلى أن تكون واحدة من كبرى شركات التطوير العقاري في منطقة الخليج من خلال إنجاز مشاريع حيوية ومهمة، قادرة على توفير أفضل العوائد للمساهمين.

حاورت مجلة «البيان الإقتصادية» الشيخ حمد بن محمد بن خالد آل ثاني نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة الذي أشار إلى أن القطاع العقاري يبقى أعلى ربحية بين القطاعات الإستثمارية رغم التقلبات على مستوى العرض والطلب، كما قدّم الشيخ حمد قراءة اقتصادية حول تداعيات جائحة «كورونا» وارتفاع في مستويات التضخم وأسعار الفائدة عالمياً مؤخراً وانعكاسها على دول الخليج، كما ركّز الشيخ حمد بن خالد على عملية التحوّل الرقمي التي سيكون لها أهمية كبرى مستقبلاً نظراً للتطورات المتسارعة.

■ **بداية، هل برأيكم ما زال الاستثمار في القطاع العقاري أفضل الخيارات؟**

– لا شك أن مواجهة شركات الاستثمار العقاري لتحديات معينة تعود إلى استثمارها في قطاعات غير مربحة وغير جاذبة للمستثمرين، إلى جانب مؤشرات أخرى تؤدي إلى تعثر المستثمرين العقاريين. إلا أن القطاع العقاري وتحديداً الوحدات السكنية ذات الأسعار المدروسة والجودة العالية يبقى الطلب عليها مرتفعاً.

وتجدر الإشارة إلى أن القطاع العقاري يشكل الأعلى ربحية بين القطاعات الاستثمارية الأخرى على الرغم من مروره بمرحلة من التقلبات على مستوى العرض والطلب، وبالتالي يبقى من أفضل القطاعات الاستثمارية ذات العوائد المرتفعة.

تحديات كبيرة خلال فترة جائحة «كوفيد-١٩»

■ **كيف تصفون تأثير التحديات العالمية من الوباء والتضخّم والتغيّر المناخي والتطوّر التكنولوجي المتسارع وغيرها على اقتصاديات الدول العربية، وبرأيكم ما هي الدروس والعبر وكيف يمكن مواجهة هذه التحديات المتجددة باستمرار؟**

– شكلت جائحة «كوفيد-١٩» تحدياً كبيراً للحكومات والمنظمات الصحية، ونقطة فصل في طريقة تعاطي الدول مع هذا النوع من الأزمات الصحية التي لم يشهدها العصر الحديث. إلا أنه بعد مرور عامين على ظهور الجائحة بات لدى الحكومات والمنظمات الصحية العالمية القدرة على التصدي لجائحة مماثلة بعد اكتسابها مهارات وتعلم دروس تعزز من قدرتها على مواجهة تحدٍ مشابه.

أما في ما يتعلق بارتفاع مستويات التضخم وأسعار الفائدة عالمياً تشكل التحدي الأبرز والأوحد لدى معظم دول العالم، ومن هنا لا يمكن الوصول إلى مستويات نمو في دول معينة على حساب أخرى، إلا أنه في الوقت نفسه واجهت الدول الخليجية والعربية التي تعتمد بصورة مباشرة على البترول تحديات كبيرة خلال المرحلة ما بين عام ٢٠١٥ و٢٠١٩ بسبب تراجع الأسعار الأمر الذي دفعها إلى تعديل ميزانياتها والتأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض عليها، ومن هنا لا نتوقع أن تتأثر دول المنطقة بالاضطرابات الاقتصادية العالمية على عكس الدول الأوروبية التي تعاني من ارتفاع مستويات التضخم وصعوبة تأمين الطاقة، وبالتالي، سيكون التأثير جزئياً ومحدوداً نسبياً. لذلك مع الارتفاعات المستمرة في أسعار النفط والاستثمار في قطاعات جديدة منها «قطاع الترفيه» على سبيل المثال والمؤشرات الايجابية على مستوى المنطقة ستدفع بدول الخليج والمنطقة إلى تحصين موقعها بعيداً عن أي تدهور إقتصادي عالمي.

أما بالنسبة لعملية التحوّل الرقمي وتداخل التقنيات الرقمية في مختلف الخدمات والإجراءات بات لدى العديد من الحكومات تخوّف من استقرار أسعار العملات الرقمية، ومن المتوقع مع التقلبات المستمرة في أسعار العملات الرقمية خلال المرحلة الماضية أن يحدث تأثيراً كبيراً في العالم التقني الجديد، بحيث بات الجمهور يدرك بأن التكنولوجيا التي تدعم العملات الرقمية سيكون لها أهمية في المستقبل، ولكننا إلى حد الآن لم نصل إلى حدود تعتبر فيها العملات الرقمية بديلاً عن تلك التقليدية المستخدمة حالياً.

إلا أنه من المتوقع ظهور عملات رقمية جديدة لكن تبقى عملية تبني هذه التقنيات واستخدامها سائرة بوتيرة منخفضة عما كانت عليه خلال السنوات الماضية إنطلاقاً من تقلبات الأسعار وتكبّد المستثمرين خسائر ضخمة الأمر الذي يولد نوعاً من التخوّف لاستخدام هذه العملة.

> **«تتميز شركتنا بطرح مشروعات فريدة من نوعها»**

نسعى إلى بناء علاقات استراتيجية مع الشركات

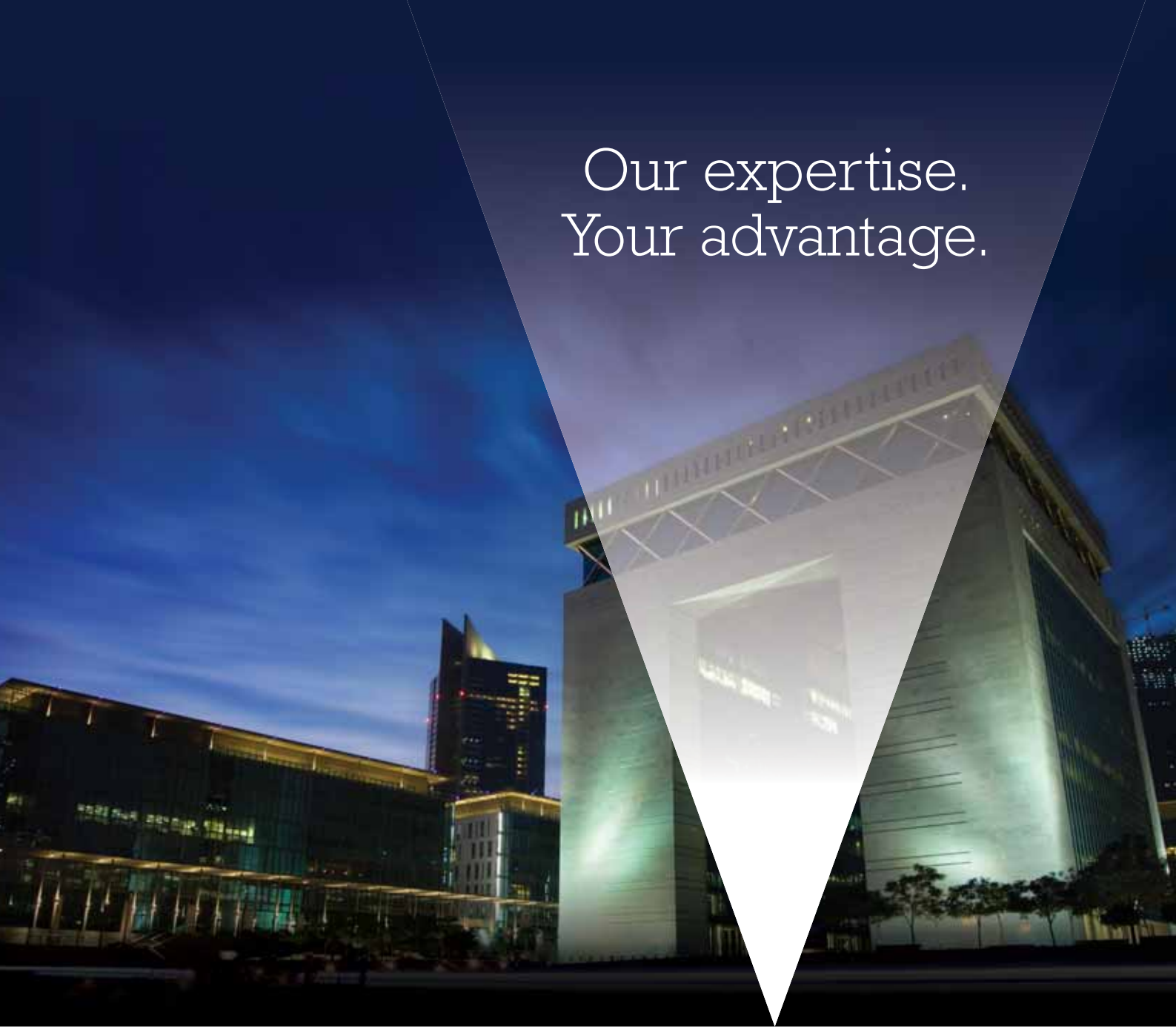
■ **ما هي الاستراتيجية الجديدة لشركة مزايا للتطوير العقاري على مستوى السوق القطري والمنطقة؟**

– في ما يتعلق بدولة قطر ننظر إلى المزيد من التطوير في القطاع السكني ومن ضمنها الفلل والوحدات السكنية ذات الإطلالة على البحر، بالإضافة إلى سعينا لبناء علاقات إستراتيجية مع عدد من الشركات وتوفير كل ما تحتاج اليه من وحدات سكنية وتحديداً تلك المرتبطة بمشروعات توسعة حقول الغاز.

ومن جهة أخرى، تمتلك الشركة عدداً من الأراضي في إمارة دبي ونحن في صدد دراسة العمل على تطويرها. وبالتالي، هناك العديد من فرص التعاون على مستوى المنطقة ودول الخليج على صعيد عمليات إستثمار مباشرة، إلى جانب قيام الشركة بطرح مشروع فريد من نوعه للبيع وهو عبارة عن برج سكني بإطلالة مميزة على البحر، فضلاً عن مشروعات أخرى متنوعة داخل السوق القطري.

■ **ما الذي يميّز شركة مزايا للتطوير العقاري عن مثيلاتها في السوق؟**

– تتميّز الشركة بطرح مشروعات فريدة من نوعها ذات جودة عالية من ناحية التصاميم والبناء مع التركيز على تقديم مشاريع تتوافق وتطلعات عملائنا. ■



Liberty Specialty Markets

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

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

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

We Insure. You Prosper.

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

DUBADV487-04-16

برنار نصر

الرئيس التنفيذي والشريك لشركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES AND INSULATION):

بدأت دول الخليج عملية التحول من اقتصاد نفطي إلى دول مصنّعة



في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» أوضح برنار نصر الرئيس التنفيذي والشريك في شركة «تايجر للمقاطع والعوازل» TIGER PROFILES & INSULATION إلى أن الارتفاع الجنوني للأسعار الناجم عن التضخم في الأسواق له انعكاسات سلبية على عمليات تصدير المنتجات وارتفاع في أسعار الشحن المرتبط بتوقف عمليات التصدير من روسيا وارتفاع أسعار النفط والغاز، كذلك الإغلاقات المتكررة في الصين التي أدت إلى تعطيل حركة الموانئ. ومن جهة أخرى اعتبر نصر أن التحديات والصراعات العالمية بقيت بعيدة عن نشاط دول الخليج الاقتصادي بحيث ان الارتفاع في أسعار النفط حقق عوائد غير مسبوقة للدول المنتجة والمصدّرة، يضاف إلى ذلك متانة اقتصاد دول الخليج التي تحوّلت إلى دول مصنعة في كافة المجالات ناهيك عن التقدم في مجالات التجارة والصناعة والسياحة ما جعلها تحقق مستويات نمو مرتفعة، مشيراً في سياق آخر إلى أن شركة تايجر تقدم حلولاً مطابقة للمعايير العالمية في مجال الحفاظ على بيئة نظيفة خالية من الملوّثات، كما أنها تحرص على مواكبة الاتجاهات العالمية واتباع أساليب الصناعة المستدامة وإعادة التدوير تمهيداً للانتقال إلى الطاقة النظيفة والتحفيز على الابتكار والإبداع وتمكنت من تخفيف الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠٪، وأخيراً ذكر نصر أن الشركة تسعى دائماً لإيجاد الفرص الجيدة في الأسواق الإقليمية.

■■■ نقدّم حلولاً مطابقة للمعايير العالمية ولخطط الدولة للتحول نحو الاستدامة ■■■

■ تشهد الأسواق العالمية قفزات متسارعة في معدلات التضخم، كيف تقرأون انعكاسها على المنطقة وتحديداً القطاع الصناعي؟

– ما شهدته الأسواق العالمية من اضطرابات وارتفاعات جنونية بالأسعار انعكس سلباً وبصورة مباشرة على نشاط القطاع الصناعي نتيجة ارتفاع أسعار الشحن وتباطؤ سلاسل التوريد ما نتج عنه بطء في عمليات تصدير المنتجات. والأسباب ترتبط بعوامل عديدة أبرزها توقف عمليات التصدير من روسيا، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط والغاز والإغلاقات المتكررة التي شهدتها الصين والتي أدت إلى تعطيل حركة الموانئ.

متانة اقتصاد دول الخليج

■ تفوقت أسواق الخليج بالتكيف مع الأزمة والبقاء بمنأى عن الصراعات والتحديات العالمية، ما هي الأسباب برأيكم؟

– يشهد العديد من أسواق الخليج طفرة غير مسبوقة وعودة النشاط الاقتصادي إلى مستويات ما قبل الجائحة وعلى رأسها المملكة العربية السعودية التي تعتبر ميزان الخليج. وما نشهده من ارتفاعات كبيرة في أسعار النفط حقق عوائد مربحة للدول المنتجة والمصدرة، ناهيك عن متانة اقتصاد دول الخليج التي بدأت عملية تحول من اقتصاد نفطي إلى دول مصنعة في مجالات مختلفة والمثال على ذلك دولة الإمارات التي اجتازت شوطاً كبيراً في مجالات كثيرة كالصناعة والتجارة والسياحة وحققت مستويات نمو مرتفعة وكذلك السعودية التي تخطو خطوات مشابهة أيضاً.

أما بالنسبة لدولة قطر التي قامت باستثمارات ضخمة طوال السنوات العشر الماضية لاستضافة بطولة كأس العالم وحدّثت البنية التحتية لتواكب متطلبات الحدث الرياضي الضخم ستستمر في استغلال هذه المشروعات في نشاطات وفعاليات متنوعة.

كما تعد دول الخليج من الداعمين للقضايا البيئية والتنمية المستدامة من خلال الدفع نحو المشاريع المستدامة والصديقة للبيئة ودعم عملية تخفيض الانبعاثات واستخدام السيارات الكهربائية، ونحن في شركة تايجر للعوازل والمقاطع نقدم حلولاً مطابقة للمعايير العالمية وخطط الدولة للتحول نحو الاستدامة في شتى المجالات نظراً إلى أن موضوع المحافظة على البيئة يندرج ضمن أولويات دولة الإمارات ومختلف الدول العربية من خلال إطلاق قوانين صارمة وضرورة تطبيقها للحد من الضرر في ظل ما نشهده من تحولات تعد مؤشراً للتغير المناخي وتداعياته الخطيرة.

تمكنا من تخفيف الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠٪

■ إلى أي مدى تطبقون مفهوم الاستدامة في عملكم؟

– لا شك أننا نولي موضوع الاستدامة أهمية كبرى ضمن نطاق عملنا حيث نضعه في نطاق أولوياتنا انطلاقاً من حرصنا على مواكبة الاتجاهات العالمية واتباع أساليب الصناعة المستدامة وإعادة التدوير والعمل على تحقيق نهضة الصناعة الوطنية الخضراء تمهيداً للانتقال إلى الطاقة النظيفة والوصول إلى الحيادية الكربونية، خصوصاً أن دولة الإمارات اتخذت إجراءات عديدة تهدف من خلالها إلى إحداث تأثيرات إيجابية على المجتمع والبيئة وتحقيق صافي انبعاثات صفرية والانتقال إلى الطاقة النظيفة والتحفيز على الابتكار والإبداع. والمعروف أن شركتنا كانت الأولى التي استغنت عن مادة RII المؤذية للأوزون المستخدمة في معظم الشركات كونها سهلة التصنيع ورخيصة الثمن، وانتقلنا إلى استعمال مواد أخرى أقل ضرراً. لذا، تمكنا لغاية الآن من تخفيف الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠٪.

تطوير المنتجات والحلول

■ كيف تقومون نشاطكم خلال عام ٢٠٢٢؟

– عملنا على إعادة تطوير وتفعيل منتجاتنا وحلولنا التي كان قد خفّ الطلب عليها خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩» مثل ألواح غرف التبريد العازلة، وأنظمة البناء سابقة التصميم، وألواح العزل إيزوسيانورات PIR. والمعروف أننا كنا الشركة الوحيدة في العالم التي توفر ألواح غرف التبريد المنتجة آلياً مع عنصر إقفال الألواح المعدنية الكاملوك CAM-LOCK. وهذه التكنولوجيا أتاحت للشركة ضمان الجودة وسرعة التسليم والتحكم الممتاز من حيث عدم تعرض الألواح للانكماش أو تكوّن فقاعات عليها، ما يسفر عن ألواح نظيفة ومحكمة تماماً وتتميز بمظهر جمالي لائق. كما قمنا بتزويد العديد من المشاريع في المملكة العربية السعودية بمنتجاتنا لا سيما تلك المتعلقة بالمخازن والمصانع، مراكز المؤتمرات، الجامعات الدولية والمراكز التجارية، إلخ...

سنركز على تعزيز موقعنا في المنطقة الخليجية

■ ما هي خطط تايجر للمقاطع والعوازل للعام ٢٠٢٣؟

– سنركز على دعم وتعزيز موقعنا في المنطقة الخليجية، وسنسعى دائماً إلى إيجاد الفرص الجيدة في الأسواق الإقليمية والعالمية. ■

لؤلؤة على خليج المرجان...

Pearl by the Bay...

دانة بي
DANAH BAY
AL MARJAN ISLAND جزيرة المرجان

فلل للتملك الحرّ على
شاطئ البحر في رأس الخيمة

BEACHSIDE FREEHOLD VILLAS LOCATED IN **RAS AL KHAIMAH**



Toll-Free 800 DANAH (32624) | danahbay.ae

عبيد السلامي (مدير عام شركة دبي للاستثمار العقاري DIR):

دولة الإمارات ملاذ آمن للاستثمار العقاري بمقومات جذب أهمها الاستقرار الاقتصادي والأمني



تعتبر شركة دبي للاستثمار العقاري DIR، التابعة لشركة دبي للاستثمار، إحدى الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري لما تمتلكه من سجل حافل في توفير المشاريع السكنية والتجارية بجودة عالية، كما تمتلك مشاريع متنوعة في مواقع استراتيجية في الإمارات، إضافة إلى اتباعها أسلوب تطوير المشاريع العقارية وفق احتياجات السوق ومتطلبات العملاء.

عبيد السلامي وهو المدير العام للشركة أفاد في مقابلة خاصة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن أسواق الخليج استعادت عافيتها خلال الأشهر الماضية في ظل ما يتخبط به العالم من تداعيات الحرب وارتفاع أسعار الفوائد والتضخم فلم تتأثر هذه السوق كغيرها بل بقيت محافظة على الاستقرار.

وأوضح السيد عبيد السلامي إلى أن دولة الإمارات تُعد الملاذ الآمن للاستثمار العقاري إذ تتمتع بمقومات جذب أهمها الاستقرار الاقتصادي والأمني وهي توفر عوائد استثمارية مرتفعة بفضل سياسة الدولة الحكيمة. وعن مشاريع الشركة قال أنها تشهد اقبالاً جيداً بسبب مواقعها المميزة والاستراتيجية.

■ **تواجه الاقتصادات العالمية في الوقت الراهن تحديات كثيرة ومتعددة الأسباب منها التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية تغير المناخ وغيرها الكثير، كيف تقرأون إنعكاسها على أسواق منطقة الخليج؟**

– بدأت أسواق منطقة الخليج باستعادة عافيتها خلال الأشهر القليلة الماضية، وما يدور في العالم من تحديات متعلقة بالحرب القائمة بين روسيا وأوكرانيا وارتفاع أسعار الفوائد والتضخم لم تؤثر على السوق العقاري في دولة الإمارات ولا تزال الأمور مستقرة وبمنأى عن كل هذه المتغيرات. وبالتالي، من المتوقع مع نهاية العام الحالي إيجاد حلول لارتفاع أسعار الفوائد وعودتها إلى معدلاتها الطبيعية.

كما نأمل انتهاء الصراع الروسي الأوكراني بأقرب وقت كي تستعيد الأسواق العالمية عافيتها وعودة النمو الاقتصادي العالمي وبالتالي تنخفض الأسعار، ما يؤدي إلى تراجع مستويات التضخم التي بلغت ذروتها في الأشهر الماضية في عدد كبير من دول العالم.

ومن جهة أخرى، لا بد من الإشارة إلى أن القطاع العقاري في دولة الإمارات يشهد حالة من الاستقرار والازدهار في ظل الطلب المتزايد، بفضل مقومات الجذب المتعددة التي تتمتع بها الدولة من أمن واستقرار ما يجعلها قبلة للمستثمرين في مختلف المجالات.

يشهد سوق العقارات تحسناً واضحاً

■ **كيف تقوّمون واقع أسعار العقار في الدولة؟**

– يشهد سوق العقارات مؤخراً تحسناً واضحاً في الأسعار حيث انخفضت في السابق أسعار الشقق السكنية والفلل وحالياً تشهد بعض المواقع السكنية الاستراتيجية وفي المناطق الحيوية ارتفاعاً غير مسبوق في الأسعار.

وبالنسبة إلى نشاطنا هناك تحسن واضح في أسعار الإيجارات لمشروع «تلال مردف» باعتباره من المشروعات الجديدة والمتميزة فضلاً عن موقعه الاستراتيجي.

مشروعات جديدة داخل دولة الإمارات

■ **هل أنتم في صدد العمل على مشروعات جديدة إلى جانب المشاريع الأخرى في محفظة الشركة؟**

– نحن حالياً في صدد العمل على المرحلة الأخيرة من مشروع (تلال مردف) الذي يمتاز بتعدد الاستخدامات (السكنية والتجارية) إلى جانب مشروع جديد تم اطلاقه مؤخرا هو مشروع دانة بيى في رأس الخيمة وهو مشروع سكني على شاطئ البحر في جزيرة المرجان يضم فلل وشقق سكنية وفندق. كما أننا في صدد التحضير لإطلاق مجموعة من المشروعات الجديدة داخل دولة الإمارات.

دولة الإمارات جاذبة للمستثمرين

■ **ما هي أبرز التحديات التي يواجهها القطاع العقاري في دولة الإمارات؟**

– أضحت دولة الإمارات الملاذ الآمن للاستثمار العقاري لما تنعم به من مقومات جذب متعددة واستقرار اقتصادي وأمني، فضلاً عن الخدمات المميزة والحياة العصرية ما جعلها مركز جاذب للمستثمرين الأجانب من مختلف دول العالم.

ويضاف إلى ذلك، العوائد الاستثمارية المرتفعة التي تتوفر مقارنة بالأسواق الأخرى. ومن هنا يتمثل التحدي الأكبر للمحافظة على استقرار السوق والنهوض بالقطاع العقاري إلى مستويات أفضل وجذب جنسيات جديدة. في حين أن استقرار العملة الوطنية والسياسة النقدية الحكيمة عاملان أساسيان لزيادة حجم الاستثمارات في السوق العقاري للدولة.

استمرار التألق والنجاح خلال العام المقبل

■ **ما هي قراءتكم لواقع القطاع العقاري في المنطقة للعام القادم؟**



– بدأت دولة الإمارات تشهد طفرة عقارية منذ العام ٢٠٠٦ ونجحت في المحافظة على النهضة العمرانية طوال السنوات الماضية، وتحديداً إمارة دبي التي حصدت موقعاً بارزاً في استقطاب المستثمرين من مختلف الجنسيات. ومن المتوقع استمرار هذه النجاحات والتألق خلال العام المقبل خصوصاً في ظل ما تشهده الدول المحيطة بنا من نهضة عمرانية في شتى المجالات وتحديداً في السعودية وقطر والكويت وسلطنة عُمان. وهذا يؤدي إلى التكامل بين دول الخليج التي أصبحت محط أنظار دول العالم. ■

دبي للاستثمار تستثمر مليار درهم في مشروع لـ«التملك الحر» برأس الخيمة



وضعت شركة دبي للاستثمار، المدرجة في سوق دبي المالي، حجر الأساس لمشروع Bay Danah، أحد أحدث مشروعاتها الرئيسة للتملك الحرّ في دولة الإمارات، والذي يوجد في جزيرة المرجان برأس الخيمة، بحضور الشيخ **خالد بن سعود بن صقر القاسمي**، نائب رئيس مجلس إدارة مكتب الاستثمار والتطوير في رأس الخيمة.

وأفاد بيان، بأن المشروع الذي تصل قيمته الاستثمارية إلى مليار درهم، يشكل مجتمعاً شاطئياً متكاملاً، وملاذاً مثالياً يحمل طابع المنتجعات الفاخرة، ويسهم في إرساء معايير جديدة، وتسهيل خيارات الاستثمار المربح في إمارة رأس الخيمة.

وقال الشيخ **خالد بن سعود بن صقر القاسمي**: «بتوجيهات صاحب السمو الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، عضو المجلس الأعلى حاكم رأس الخيمة، ندشن العمل في أحدث المشروعات العقارية في رأس الخيمة، التي ستسهم في تعزيز جودة الحياة، وترسيخ مكانة الإمارة وجهة رائدة لمشروعات الضيافة ذات المواصفات العالمية».

وأضاف: «يشكل القطاع العقاري ركيزة رئيسة في خطط رأس الخيمة التنموية الشاملة والمستدامة، إذ تمتلك الإمارة مقومات اقتصادية واستثمارية جاذبة، تدعمها بنيتها التحتية المتكاملة التي تجعل منها وجهة مفضلة لكبرى الشركات المحلية والإقليمية والعالمية الساعية لتأسيس مشروعاتها المبتكرة والفريدة على أرض الإمارة».

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس الإدارة وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للاستثمار، **خالد بن كلبان**: «يُجسد حفل تدشين المشروع إنجازاً بارزاً ومهماً بالنسبة للشركة، ويشكل دلالة واضحة على خططنا التوسعية في إمارة رأس الخيمة، من خلال المشروعات التطويرية الرئيسة والمهمة، الأمر الذي يعزز مكانة الشركة ودورها كمطور عقاري رائد في جميع أنحاء الإمارات».

وأضاف: «صُمم المشروع، ليشكل وجهة مثالية من شأنها أن تلبي متطلبات قطاع السياحة المتنامي في الإمارة، وفي الوقت نفسه توفير خيارات عقارية سكنية تتيح نمط حياة متميزاً وراقياً». وتابع: «في ظل ما نشهده من اهتمامٍ واسع النطاق في الإمارة بمثل هذه المشروعات، والإقبال على متطلبات الإقامة السكنية الجذابة، وشروط الملكية المواتية والتجارية، والذي يقترن مع مجتمع رواد الأعمال والشركات المتنامي، فإننا على ثقة بأن المشروع يشكل الخطوة الأولى في مسيرتنا، إذ ستواصل (دبي للاستثمار) الاستفادة من الفرص المجزية التي ستتيحها الإمارة في السنوات المقبلة».

في السياق نفسه، قال الرئيس التنفيذي لشركة «المرجان»، المهندس **عبدالله العبدولي**، إن المشروع علامة فارقة تنموية وتطويرية، تعكس النهضة والنمو في قطاع العقارات الحيوي بالدولة، كما يعتبر عنصراً داعماً لرؤية رأس الخيمة، وجهة رئيسة، من شأنها تمكين المجتمعات من خلال مشروعات عالمية المستوى، تلبي احتياجاتهم الفريدة من نوعها والاستثنائية.

ويتميز المشروع بتصميم يحاكي الرفاهية، ويمتد على مساحة تقرب من ٨٦ ألف متر مربع مع ٤٠ ألف متر مربع من الشواطئ. كما يتضمن ٢٠٩ فيلات، ومنازل مؤلفة من غرفتي نوم مع «تراس» على السطح، وفلل مؤلفة من ثلاث وأربع غرف نوم مطلة على شاطئ البحر، وفلل من خمس غرف نوم على الواجهة البحرية.

ويضم البرج السكني للمشروع كذلك ١٢٨ شقة تتنوع بين «استديو» صغير إلى شقق «بنتهاوس» مؤلفة من أربع غرف نوم، فضلاً عن فندق فخم من فئة أربع نجوم، يتضمن ٣٠٠ غرفة، من المقرر أن تديره شركة «ميلينيوم آند كوبثورن الشرق الأوسط القابضة».

شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية تخطط للتوسع في الأسواق الخارجية

أعلنت شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية EBS، أن انتاجها من الفولاذ وصل الى ٨٥٠ ألف طن، تم استخدامها في ٦٢٠٠ مشروع في أكثر من ٥٠ دولة، منذ تأسيسها قبل ٢٥ عاماً، كشركة تابعة لدبي للاستثمار.

وأظهرت بيانات الشركة، أن مرافقها تمتد حالياً على مساحة ١٤٠ ألف متر مربع بطاقة تصنيع سنوية تزيد عن ٧٥ ألف طن.

كما حصلت الشركة على شهادة الأيزو(٩٠٠١) لعام ٢٠١٥، وشهادة الأيزو(١٤٠٠١) والأيزو (٤٥٠٠١) لعام ٢٠١٨، وشهادة علامة الجودة والصحة والسلامة البيئية (سي إي) من الاتحاد الأوروبي.



جوزف شدياق

تصدير ٤٠٪ من الانتاج

وأشار **جوزيف شدياق**، المدير العام لشركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية، الى التوسعات التي تقوم بها الإمارات لأنظمة المباني الحديدية، في مناطق خارج الشرق الأوسط، وأضاف: «بالإضافة إلى أعمالنا في الإمارات ودول المنطقة، يتم تصدير أكثر من ٤٠٪ من منتجاتنا إلى أسواق أفريقيا وآسيا التي تعدّ أسواقاً مربحة لأعمال الصلب. لقد وضعنا خطط عمل إستراتيجية لتوسيع واستكشاف هذه الفرص ونتوقع أن تتوسع أعمالنا بأكثر من ٧٥٪ في هذه المناطق في العامين القادمين».

عمليات انتاج وتقليل الهدر

يتم استخدام التقنيات المتقدمة عبر برامج التصميم والرسومات في مصانع الشركة بما يتماشى مع القوانين والمعايير الدولية من قبل فرق الهندسة والمشروعات في جميع مراحل عملية التصنيع بدءاً من عمليات قطع وثقب الصلب والتركيب واللحام حتى خطوط الطلاء. كما تم تنفيذ أنظمة عمل وتشغيل لتعزيز الإنتاجية وزيادة الكفاءة وتقليل هدر المواد وخفض التكاليف التشغيلية وتبسيط العمليات.

مشاريع الشركة

وعلى مدار سنوات، استقطبت الإمارات لأنظمة المباني الحديدية عملاء مخلصين، من خلال العديد من مشاريع البناء العالمية المرموقة التي تعتمد على الفولاذ. وتتكون محفظة مشاريع الشركة من المباني الشاهقة والمطارات والسكك الحديدية والمترو ومحطات الطاقة والمصافي وهياكل النفط والغاز والمصانع والجسور واللوجستيات ومراكز التوزيع والمستودعات والمنتزهات الترفيهية ومزارع الدواجن، ومصانع الألبان، ومواقف السيارات، وغيرها.

الدول التي تعمل بها الشركة

تمكنت الشركة من تأسيس مكانة كبيرة في دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق الأفريقية مثل الجزائر وليبيا وإثيوبيا وساحل العاج وغانا ونيجيريا وموريتانيا والسنغال ومالي وكينيا وغيرها وعبر الأسواق الآسيوية مثل أذربيجان وكازاخستان وتركمانستان وباكستان، على سبيل المثال لا الحصر.













THE POWER TO BUILD

Emirates Building Systems (EBS) has a proven track record in provinding end-to-end steel building solutions. EBS offers the widest range of steel structures tailord to meet client requirements with a broad range of high-end machinery. EBS offers flexibility in combination of structural materials, our constant emphasis on technological innovation and strict adherence to international quality management.

www.ebsl.com

UAE - DUBAI: Head Office, Tel: +971 4 885 1122, Fax: +971 4 885 1211, Email: sales@ebsl.com
OMAN: Tel: +968 2478 8206, Fax: +968 2478 8207, Email: ebsoman@ebsl.com
KSA: Tel: +966 50 598 3579, Email: sales@ebsl.com - **IVORY COAST:** Tel: +225 84662515, Email: ebsafrica@ebsl.com
GHANA: Tel: +237 6911 18151, Email: ebsafrica@ebsl.com - **ETHIOPIA:** Tel: +251 91 1515154, Email: ebsafrica@ebsl.com
PAKISTAN: Tel: +92 335 488 8942, Email: ebspakistan@ebsl.com

EBS
شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية ذ.م.م.
EMIRATES BUILDING SYSTEMS CO. LLC

Dubai Investments

البروفسور أحمد التجاني عبد الرحيم المنصوري (الرئيس التنفيذي لمجموعة الروابي):
تتبنى الروابي استراتيجية واضحة في مجال الإنتاج المستدام والحد من الآثار السلبية على البيئة



كجزء من تراث دولة الإمارات العربية المتحدة وإحدى شركات الألبان والعصائر الرائدة في الدولة. حافظت مجموعة الروابي على جودة منتجاتها وخدمة المستهلك بما يرتقي بالمعايير والمبادئ التي ترتكز عليها الإمارات.

كما تمثلت أبرز رؤى المجموعة في تعزيز أسلوب حياة صحي من خلال مجموعة من المنتجات الغذائية الداعمة لتحسين صحة الأفراد، كما جعلت من تميزها أداة تقودها للابتكار المستمر ما جعلها تحدث ثورة في صناعة الألبان الطبيعية في الإمارات بعد تبنيها أحدث الحلول في مجال الذكاء الاصطناعي للارتقاء بصناعاتها وفق أعلى المعايير العالمية.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة البروفسور أحمد التجاني عبد الرحيم المنصوري رأى أنه نتيجة تفاقم الحرب بين روسيا وأوكرانيا وما رافقها من ارتفاع في الأسعار باتت عمليات التصنيع أكثر كلفة ما دفع الشركة إلى اعتماد استراتيجيات جديدة في التصنيع مبنية على أدوات علمية جديدة لتخفيض حجم الإنفاق وفي الوقت نفسه الحفاظ على معدلات الربحية للمساهمين. لافتاً إلى تبني الشركة خطة واضحة في مجال الإنتاج المستدام والحد من الآثار السلبية على البيئة والمحافظة على الأجيال القادمة فضلاً عن الاستثمار في الابتكارات والحلول الرقمية بهدف إعادة تدوير المخلفات على اختلاف أنواعها. مسلطاً الضوء على أنها من أوائل الشركات على مستوى الشرق الأوسط التي تمتلك محطة غاز بيولوجي تنتج الكهرباء من مخلفات الأبقار. منوهاً بالمشاريع التوسعية التي يتطلعون اليها خلال عام ٢٠٢٣ ومجموعة شهادات الجودة وسلامة الغذاء التي حصدتها الشركة.

■■■ اعتمادنا معايير خاصة بالإنتاج خوّلنا الحصول على مجموعة من شهادات الآيزو العالمية ■■■

■ كيف تقرأون استمرار الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» وما تبعها من تعطل لسلاسل التوريد وارتفاع التضخم على نشاط الشركة؟

– انعكست جائحة «كورونا» بطريقة سلبية على مجمل قطاعات المواد الغذائية انطلاقاً من الارتفاع الكبير في أسعار المواد الأولية التي تدخل في الإنتاج والتصنيع. وبالتالي، المواد المستخدمة في التصنيع تستورد بمعظمها من الخارج الأمر الذي رفع تكاليف الإنتاج وحجم الإنفاق.

وبالعودة للعام ٢٠١٥ قبل الأزمة الصحية والغزو الروسي لأوكرانيا وخلال مشاركتنا في مؤتمر في جامعة هارفرد تم تسليط الضوء على مسألة مهمة ألا وهي ظهور شبح المجاعة مع بداية عام ٢٠٢٢ واشتداد حدة الأزمة خلال عام ٢٠٣٠، وهذا يعود إلى سوء استخدام الناس للأرض والتربة مما سيؤدي إلى تراجع كبير في المحاصيل الزراعية مقارنة عما كانت عليه قبل ٧٠ عاماً نتيجة الاستخدام المكثف للمواد الكيماوية والمخلفات الصناعية التي ينتج عنها أضراراً جسيمة بالتربة، وما زاد الأمور تعقيداً الانفجار السكاني الضخم الذي أدى إلى انعدام التوازن ما بين العرض والطلب.

وفي ظل التطور الهائل الذي يشهده العالم دخلنا في عصر الذكاء الاصطناعي الذي بات متداخلاً في مختلف الصناعات ومنها الإنتاج الزراعي والحيواني وهذا بإمكانه تقليص الفجوة الغذائية والحد من شبح المجاعة المتوقعة.

إلا أنه مع اندلاع الحرب في أوكرانيا وما خلفته من تباطؤ في حركة الشحن وتحديداً نقل الحبوب والقمح حيث تشكل أوكرانيا مصدراً مهماً لتصدير القمح للعديد من دول العالم. ونتيجة تفاقم حدة الحرب وما رافقها من ارتفاع في الأسعار بشكل جنوني باتت عمليات التصنيع أكثر كلفة وهذا ما دفعنا إلى اعتماد استراتيجية جديدة في التصنيع مبنية على أدوات علمية جديدة لتخفيض حجم الانفاق وفي الوقت نفسه المحافظة على عملنا ومعدلات الربحية للمساهمين.





"قمنا بتوزيع مجموعة من منتجاتنا المعززة للمناعة مجاناً على الأطباء خلال انتشار الجائحة باعتبارهم خط الدفاع الأول لمحاربة الجائحة ومعالجة المرضى"

وانطلاقاً من حرصنا على مواكبة التطورات العالمية في شتى المجالات وعلى رأسها صحة المستهلك قمنا بإطلاق منتج حليب فريد من نوعه تتداخل في عملية تصنيعه عناصر غذائية مثل الزنك والفيتامينات المختلفة بهدف تعزيز مناعة المستهلكين ضد الفيروسات وعلى رأسها فيروس «كورونا» تحت مسمى "IMMU BOOST" كما قمنا أيضاً بتوزيع مجموعة من منتجاتنا المعززة للمناعة مجاناً على الأطباء في دولة الإمارات خلال انتشار الجائحة باعتبارهم خط الدفاع الأول لمحاربة الجائحة ومعالجة المرضى وتعد هذه المبادرة بمثابة شكر للأطباء على جهودهم الجبارة في مكافحة الوباء.

نعمل على الاستثمار في الابتكارات والحلول الجديدة

■ **ما هي الاجراءات التي تعتمدونها للحفاظ على البيئة في مصانعكم؟**

– تتبنى الشركة استراتيجية واضحة في مجال الإنتاج المستدام والحدّ من الآثار السلبية على البيئة، كما نلتزم بتوجه ورؤية الإمارات في الحفاظ على الأجيال القادمة، لذا نعمل على الاستثمار في الابتكارات والحلول الجديدة بهدف إعادة تدوير المخلفات على اختلاف أنواعها. كما نعد الشركة الأولى على مستوى الشرق الأوسط التي تمتلك محطة غاز بيولوجي تنتج الكهرباء من مخلفات الأبقار وتستخدم فيها معدات صديقة للبيئة، إلى جانب إنتاج السماد العضوي والذي يتضمن مواد بيولوجية مكثفة ذات فوائد للنباتات والخضار.

بالإضافة إلى ذلك أطلقنا أيضاً منتجات جديدة تتعلق بقطاع الخبز والمعجنات، إلى جانب بناء مزرعة في منطقة العين تضم ٢٠٠٠ بقرة من أجود الأنواع العالمية لانتاج اللحوم الفاخرة "ANGUS BEEF" لتغطية احتياجات السوق المحلي. بالإضافة إلى إطلاق مجموعة متنوعة من الحليب المزود «بالفيتامين د» بهدف استهداف شريحة كبيرة من المواطنين الذين يعانون من نقص في هذه الفئة من الفيتامينات، سواء كبار السن أو الاطفال كما تخضع جميع خطوط الإنتاج إلى مراقبة دقيقة ومكثفة من جهات صحية متخصصة تأخذ مجموعة من العينات للتأكد من جودة الإنتاج الذي نطرحه في الأسواق. كما تفخر الروابي بحصولها على مجموعة من شهادات الجودة والآيزو العالمية ISO 9001: 1994 لإدارة الجودة و ISO 14001: 2004 للإدارة البيئية وشهادة ISO 22000: 2005 لسلامة الأغذية وهذا انطلاقاً من اعتمادنا معايير خاصة بجودة المنتج تضمن إنتاج منتجات صحية ومغذية طازجة للجميع.

تسريع وتيرة الإنتاج والتوسع

■ **ما هي أهداف الروابي للألبان التوسعية للعام ٢٠٢٣؟**

– تقدمنا بطلب من بلدية أبوظبي بهدف الحصول على أرض لبناء مصنع جديد لإنتاج الألبان نظراً لارتفاع الطلب في السوق المحلي بنسبة تتراوح بين ١٥ و٢٠٪. كما من المتوقع ارتفاعات متزايدة في الطلب نتيجة قيام الشركات السعودية المصنعة للألبان والأجبان برفع أسعارها بنسبة ٣٣٪ الأمر الذي من شأنه أن يقلص استيراد هذه المنتجات من المملكة العربية السعودية بعد أن كانت تستحوذ على ٤٠٪ من إجمالي الاستهلاك المحلي لمنتجات الألبان والأجبان في دولة الإمارات وهذا من شأنه أن يعزز حضورنا بشكل أوسع وزيادة حصتنا السوقية في دولة الإمارات.

ومن هنا سيساعد المشروع الجديد الذي يقع في منطقة كيزاد على تلبية الارتفاع المتوقع في الطلب حيث سيضم مزرعة على مساحة ٢٠٠ هكتار إلى جانب محلب حديث مزود بأفضل المعدات والحلول المبتكرة، حيث تساهم التكنولوجيات الحديثة في ضمان مستويات إنتاج وفق أعلى معايير النظافة العالمية. كما يضم المصنع الحالي ربوتات ومعدات ذكية بهدف الارتقاء بجودة المنتج المقدم للمستهلك وتسريع وتيرة الإنتاج وطرق التصنيع. وانطلاقاً من امتلاكنا لمجموعة من منتجات العصائر والأجبان والألبان طويلة الأمد نقوم بتوزيعها في الأسواق الأفريقية وسنعمل على بناء مصنع للألبان في أوغندا بعد حصولنا على قطعة أرض وآخر في السودان لتصنيع الأعلاف وذلك بما يتماشى مع خطتنا التوسعية في عدد من الأسواق. كما ستتركز أهدافنا المستقبلية على تطوير قسم المنتجات الطويلة الأمد وتصديرها إلى أسواق عدة أبرزها كينيا، أوغندا، تنزانيا، موزمبيق، الصومال، اليمن، مصر، السودان ولبنان. ■







Dr. Hassan Al Samadi

(Director of Business Development Suhail Industrial Holding Group):

We maintain a healthy & pollution-free environment while contributing actively to the national economy



Suhail Industrial Holding Group is a leading holding group of companies that produce and export processed non-ferrous metals, stainless steel, and plastic from the State of Qatar, to the world markets. Suhail's capabilities are broad and wide, and with an extensive network of subsidiaries, the Group has firmly established itself as the leader of field of recycling in Qatar and the region. Over the past years, Suhail Industrial Holding Group has grown into a diverse industrial conglomerate with interests ranging from its initial and unique capabilities in recycling to the more recently gained capabilities of complex engineering. The ever-expanding capabilities, products and services that Suhail is constantly developing are supported by its extensive and continually growing network of both national and international offices, factories, and operations. Al Bayan Magazine conducted an interview with Dr. Hassan Al Samadi, Director of Business Development at Suhail Industrial Holding Group, in which he evaluated the year 2022 for the group and talked about how the challenges facing the world nowadays are affecting their business. He further shed light on their expansion plans and expressed his outlook for 2023. Following is the Q & A.

• How do you evaluate the year 2022 for Suhail Industrial Holding Group?

- It has been a very good year. We finalized three factories out of 8, and the rest will be between March and June 2023. Suhail Industrial Holding Group has prioritized the development of a favorable business to meet the needs of the country and build a strong production base that will achieve balanced economic growth for Qatar. We have now 11 factories in the industrial area in Qatar, and in four months we will be opening a factory of battery recycling and processing in Addis Ababa, Ethiopia.

We, as a company, maintain a healthy and pollution-free environment on one hand, while contributing actively to the national economy on the other hand.

• In your opinion, does the capacity of your factories meet the needs of the Qatari market?

- As you know, the Qatari market is very important to us, but we also export our production to other markets such as India, Singapore, Taiwan, Japan, South Korea, Saudi Arabia, Bulgaria, Romania, Hungary, etc.. Thus, we export almost between 18 and 20 containers every day, keeping in mind that our production is certified, and we are planning to expand in Nigeria, Kuwait, Saudi Arabia and UAE.

• The world nowadays is facing so many challenges such as inflation, high interest rates, climate change, etc... How did these affect your business?

- We weren't affected and that's due to the prudent management of our company and the vision of the chairman Sheikh Khalid Bin Ahmed Bin Mubarak Al Thani. As a result, Suhail Industrial Holding Group will get an IPO status in the second half of 2023. And our plan is to establish five factories every year till we reach 2030. This is in line with the approach set by His Highness Sheikh Tamim Bin Hamad Al-Thani to achieve Qatar's National Vision 2030, which aims to transform Qatar into an advanced country capable of sustaining its development and providing a high standard of living for all its people for generations to come.

• What is your plans for 2023?

- We are expecting to open around seven factories in 2023 and to export different kind of products in line with our customers' needs and demands.








JAGUAR
F-PACE
مختلفة بكل ما فيها

هشام إسماعيل (مدير عام شركة «هاس» HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS):

نسعى أن نكون فرساناً في عملية التغيير والإصلاح ونؤمن بأننا نسير على الطريق الصحيح



«هاس» HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS شركة حديثة بدأت عملها في العام ٢٠٢٢، وهي تقدم للمشاريع الهندسية بهدف إقامة بنية تحتية قوية ومستدامة وتقليل حدة العقبات التي تعترض قطاع البناء والتشييد في دولة قطر.

وفي مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» مع هشام إسماعيل مدير عام الشركة أشار إلى أنها تقدم منتجات خشبية صديقة للبيئة تخفف من الانبعاثات الكربونية السامة وتقوم الشركة باستيرادها من المصانع الأوروبية وفق المعايير البيئية العالمية ونظام "MANAGE FOREST"، ومن جهة ثانية يبرز هدف الشركة في مواكبة التطورات في قطاع التشييد والبناء من خلال إدخال فكرة جديدة هي "EURO CODE 5" التي تعتمد على مادة الخشب في العمران بدلاً من الإسمنت والحديد من ضمن تطوير المشاريع العمرانية في دولة قطر، وفي هذا المضمار تؤكد الدراسات قدرة الخشب على مقاومة الحريق بحيث أن المبنى الخشبي لا يتعرض للانهيار على عكس الحديد الذي يذوب عند درجة حرارة مرتفعة. وتجدر الإشارة أيضاً أن الشركة بصدد إدخال "CODE 26" العالمي إلى السوق القطري لطرح تصاميم عمرانية جديدة ومبتكرة. تعقيباً على ذلك نوّه إسماعيل بالتزام الشركة بأخلاقيات المهنة وسعيها إلى بناء السمعة الطيبة ما يزيد ثقة العملاء بها، ولا تعتمد استراتيجيتها على المشاريع العمرانية فقط بل تؤمن بعملية التغيير في المجتمعات انطلاقاً من المخزون الفكري والمعرفي الذي تمتلكه وخبرة فريقها التقني مؤكداً أن التميز هو الشعار الأول للشركة في ما تقدمه من حلول مبتكرة وبجودة عالية بهدف الارتقاء بالمجتمع. كما لفت أخيراً إلى أن «هاس» تتطلع إلى تطبيق استراتيجيتها في السوق القطري في ظل ما شهدته الدولة من تطور وتميز في الأعمال، وستعمل على افتتاح مكاتب جديدة لها في كل من الإمارات والسعودية وكذا إضافة إلى اعتمادها أنواعاً جديدة من الضمانات على المشاريع الهندسية.

> **نعمل دائماً على الإرتقاء بمستوى الخدمات والحلول من أجل زيادة القيمة المضافة لعملائنا وللمجتمع ككل**

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– انطلقت فكرة تأسيس الشركة منذ سنوات عديدة وتمكنا مع الوقت من تحديد الأهداف وصولاً إلى إطلاق الشركة عام ٢٠٢٢ وهي تعتبر حديثة العهد. كما تتمثل طبيعة عملها في تقديم حلول للمشاريع الهندسية بهدف توفير بنية تحتية آمنة ومستدامة وتذليل التحديات التي تعترض قطاع البناء والتشييد على مستوى دولة قطر والعالم العربي. واللافت أن باكورة أعمال الشركة كان مشروع منتجعات وفنادق كتارا هيلز الفاخرة (Katara Hills LXR Hotels & Resorts) على تلال كتارا والذي يهدف إلى تعزيز السياحة المستدامة في دولة قطر. وتم استخدام مواد CLT وGlulam المستوردة من إيطاليا، النمسا ولاتفيا في عملية البناء. ولا شك أنَ هذا المشروع يتكامل مع بقية مشاريع كتارا الثقافية والسياحية المستدامة، حيث سيمنح منتجع كتارا هيلز مرتاديه تجربة إستثنائية مميزة غاية في الرفاهية والمتعة والتي تتناغم مع الطبيعة الخضراء التي تتميز بها تلال كتارا، إلى جانب ما يقدمه للنزلاء من فرصة الإستمتاع بالفعاليات والأنشطة الثقافية والفنية والتراثية والرياضية المتنوعة التي تحتضنها كتارا على مدار العام.

المنتجات الخشبية التي نعمل على استيرادها من المصانع الأوروبية ملتزمة بالمعايير البيئية العالمية

■ بات هناك توجه واضح لبناء مدن ذكية ومستدامة بهدف الحفاظ على البيئة، إلى أي مدى تواكبون هذا النهج العالمي؟

– يتمثل الهدف الأساسي من تأسيس الشركة بتوفير منتجات صديقة للبيئة تساهم في تقليص الانبعاثات الكربونية وفي الوقت نفسه المساهمة في بناء مشاريع متطورة وغير مضرة بالبيئة تضمن نمط عيش مستدام للأجيال القادمة. وبالتالي، المنتجات الخشبية التي نعمل على استيرادها من المصانع الأوروبية التي باتت بمثابة الشريك الأساسي لعملنا تحرص على الالتزام بالمعايير البيئية العالمية، حيث لا تُقدم على قطع الأشجار من الغابات الكبرى وتشويه الطبيعة لما لذلك من مخالفة للقوانين والتأثير السلبي على المناخ، بل يتم اعتماد طريقة مبتكرة تقتضي بزراعة الأشجار لإنتاج مادة الخشب المستخدمة في بناء المشاريع الإنشائية تحت مسمى نظام "MANAGE FOREST". وجدير ذكره، أن طريقة تصنيع الخشب لا تتطلب الكثير من الطاقة على عكس المواد الأخرى كالحديد على سبيل المثال.

ومن جهة أخرى تمثلت أبرز أهداف الشركة في مواكبة التطورات العالمية في قطاع التشييد والبناء، لذلك قررنا إدخال ما يسمى "EURO CODE 5" وهو عبارة عن فكرة جديدة في تشييد المباني بالاعتماد على مادة الخشب حيث كانت المشاريع العمرانية في دولة قطر أساسها الإسمنت والحديد انطلاقاً من أهمية إدخال تقنيات ومواد أولية جديدة ومبتكرة تسهم في طرح مشروعات مستدامة، إلى جانب ضرورة مواكبة التوجه العالمي في قطاع التشييد، كما كانت لنا مساهمة في تبديل الثقافة العمرانية التي كانت تُعتمد في قطر، وأدخلنا الهياكل الخشبية "WOOD STRUCTURE" في التصاميم الهندسية ومنها على سبيل المثال جزيرة البنانا. بالإضافة إلى ذلك، كان للشركة دور في إدخال "CODE 5 EURO" في قوانين البناء المعمول بها في دولة قطر، إلى جانب دورها في تبديل المعتقدات السائدة فيما يتعلق بأفضلية استخدام الحديد في البناء على المواد الخشبية، علماً أن الدراسات تؤكد مدى قدرة الخشب على مقاومة الحريق في حال حدوثه من ناحية عدم تعرض المبنى الخشبي للانهيار على عكس الحديد الذي يتعرض للذوبان عند ارتفاع درجات الحرارة عند حدود معينة. إلا أنه من الصعب تبديل ما اعتاد عليه الناس لفترات طويلة خلال فترة زمنية محددة.

وجدير ذكره، أننا حالياً في صدد إدخال ما يسمى "CODE 26" العالمي إلى السوق القطري بهدف طرح تصاميم جديدة ومبتكرة في المشاريع العمرانية التي سيتم العمل عليها في المستقبل.

الالتزام بأخلاقيات المهنة والسعي الدؤوب نحو بناء السمعة الحسنة

■ **ما هي الاهداف التي ترتكز عليها شركة «هاس»؟**

– لطالما حرصنا منذ تأسيس الشركة على الالتزام بأخلاقيات المهنة والسعي الدؤوب نحو بناء السمعة الحسنة الأمر الذي يكسبنا ثقة ورضا العملاء، الذين يشكلون أهم أصولنا. فالصيت الجيد هو الذي يبقى بمرور الأيام ويميّز شركة عن أخرى ويضمن نموها وتقدمها واستمراريتها. «هاس»، باعتبارها جزءاً من هذا المجتمع، لديها دور مهم في عملية التغيير وذلك نابع من معتقدات القائمين عليها الذين يبذلون قصارى جهودهم للارتقاء بالمجتمعات عبر توفير حلول مستدامة تساهم في خلق مشاريع يشار إليها بالبنان. من هنا، نسعى إلى أن نكون فرساناً في عملية التغيير والإصلاح ونؤمن بأننا نسير على الطريق الصحيح نحو تحقيق ذلك انطلاقاً من المخزون الفكري والمعرفي الذي نمتلكه والخبرة الكبيرة التي نتحلى بها، وهذا كفيل بأن يضمن حفاظنا على عملائنا واستقطاب عملاء جدد. كما تميزنا بتقديمنا حلولاً قائمة على دراسات وأبحاث دقيقة ساعدت أصحاب المشاريع على اعتماد واستخدام مواد لا تتأثر بالعوامل المناخية والحرارة المرتفعة المسيطرة على دولة قطر، وبالتالي ضمان جودة واستدامة هذه المشاريع على اختلافاتها لأطول فترة ممكنة.

التميز هو شعار «هاس»

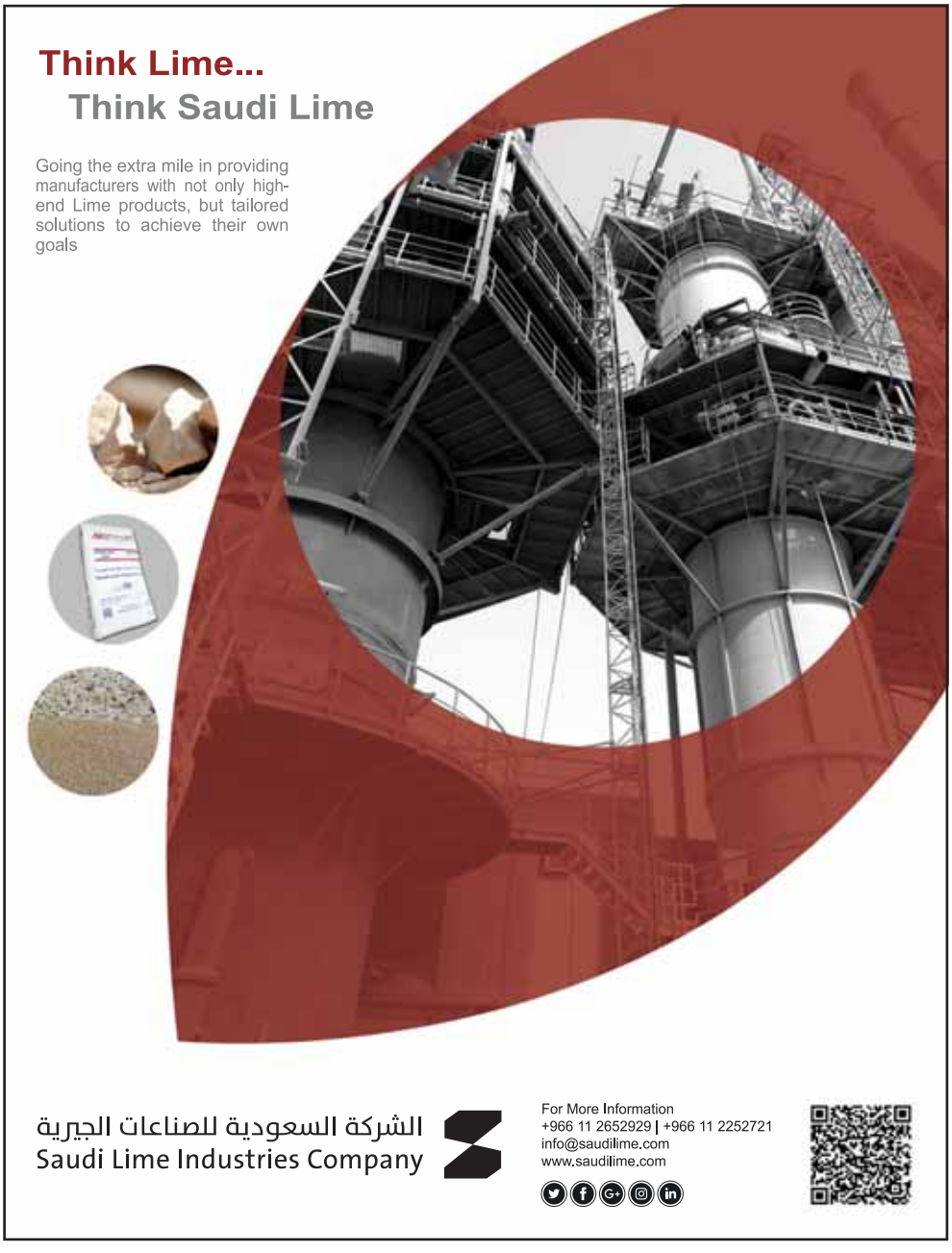
■ **ماذا عن المنافسة في مجال عملكم لا سيّما أن المنطقة تزخر بالعديد من الشركات التي تقدم حلولاً مماثلة؟**

– لا شك أن المنافسة صحية وضرورية كونها تحفز مطلق أي إنسان على مضاعفة جهوده وبذل كل ما بوسعه لتقديم الأفضل. ولطالما كان التميّز هو الشعار الأول الذي تحمله شركة «هاس»، وهذا التميّز الممزوج بثقة العملاء، يتأتى من القيادة الحكيمة لدى الشركة لمختلف أعمالها وبتكامل وتناغم، مضافاً إليها تقديم الحلول المبتكرة بأعلى درجات الجودة وكفاءة إدارة الموارد، والعمل الدائم على الإرتقاء بمستوى الخدمات والحلول من أجل زيادة القيمة المضافة لعملائها وللمجتمع ككل. وتحرص «هاس» على تحقيق رؤيتها وهي الريادة في كل مشروع بغية خلق قيمة مضافة للمجتمع للارتقاء بأسلوب الحياة، ضمن المبادئ التوجيهية المستندة إلى تعزيز الصحة والسلامة، وتطوير قادة المستقبل والتركيز على رضا العملاء والتنوّع في بيئة العمل والمساهمة في تنمية المجتمع وتشجيع الإبتكار وتخطي التوقعات ضمن معياري السرعة والفعالية في الأداء والحفاظ على سمعة الشركة. بالإضافة إلى ذلك، نحرص على الإشراف ومتابعة سير الأعمال بصورة مستمرة لضمان جودة الخدمات، فضلاً عن اعتماد استراتيجية مرنة تتلاءم مع المتغيرات والتحولات التي يمكن أن تطرأ على الأسواق لتشكل الركيزة الأساس لتحقيق النجاحات وضمان الاستمرارية، إلى جانب وجود مواكبة دقيقة لمختلف الإجراءات الداخلية للشركة وأداء فريق العمل بما يضمن جودة الخدمات وسير الأعمال بطريقة احترافية، هذا الأمر ساهم إلى حدٍ كبير في تميزنا ومنحنا الأفضلية من جانب شركائنا المتعاملين معنا.

نعمل على افتتاح مكاتب لنا في منطقة الخليج وكندا

■ **هل لديكم أي مشاريع توسعية؟**

– نتطلع إلى تطبيق أفكارنا بالمرحلة الأولى في السوق القطري خصوصاً أن الدولة شهدت مؤخراً العديد من المشاريع المميزة والفريدة من نوعها، ومن ثم سنعمل على افتتاح مكاتب لنا في كل من الإمارات العربية المتحدة، السعودية وكندا وتحديداً في تورونتو وفانكوفر لا سيّما أننا نحرص في تعاملاتنا مع العملاء على اعتماد عقود عمل تحفظ المصداقية في التعامل وبالتالي تضمن حقوق وواجبات الأطراف كافة وإنجاز المشاريع في الوقت المحدد دون أي تأخير وهذا ما يطلق عليه eco managed contracts. كما أننا نوفر لعملائنا التأمين ضد العيوب المتأصلة أو ما يعرف بالمسؤولية العشرية من خلال تعاملنا مع شركات تأمين عالمية وهذا النوع من الضمانات على المشاريع الهندسية لم يكن متوافراً في السوق القطري من قبل وسنسعى جاهدين أن نكون شريكاً رائداً في الحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بنسبة ٥٠٪ بحلول عام ٢٠٢٣، بما يتوافق مع رؤية وأهداف الشركة. ■



حسام نصار (مدير العلاقات العامة في شركة الزامل للصناعة):

نحرص على تقديم منتجات ذات جودة عالية وأنظمة وخدمات هندسية متكاملة



تأسست شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) ZAMIL INDUSTRIAL عام ١٩٩٨ في الدمام في المملكة العربية السعودية، وهي مجموعة صناعية رائدة، توفّر أنظمة وخدمات هندسية متكاملة ومنتجات عالية الجودة لتلبية متطلبات صناعة الإنشاءات العالمية.

على هامش المشاركة في معرض الخمسة الكبار حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» حسام نصار مدير العلاقات العامة للشركة، فأشار إلى أهمية هذه الفعاليات في إبراز المنتجات الجديدة والتعرف على مشاركين جدد ما يعزز التفاعل. أما من ناحية تأثير الأزمات المتلاحقة من تضخم وجائحة وغيرها، أوضح نصار أن الشركة لديها إمكانات تجعلها تتأقلم بسرعة مع هكذا أحداث، كما ألقى الضوء على الإنجازات التي حققتها الشركة بعد فترة الركود من جراء الجائحة، إذ قامت بتصدير كمية أكبر من منتجاتها إلى أسواق أخرى ولا سيما خزانات تخزين الغاز ومنشآت الحديد الجاهز، وفي هذا السياق أشار نصار إلى ما تتميز الشركة بتقديمه في قطاع البناء والتشييد من حلول مميزة ومبتكرة بالإضافة إلى الأنظمة الهندسية والخدمات المتخصصة، كما لفت نصار إلى حرص الشركة على طرح منتجات صديقة للبيئة وفق المعايير العالمية مشيراً إلى حصولها على شهادات الجودة في التصنيع.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار في نسخته الحالية؟

– المشاركة في معرض الخمسة الكبار أو أي فعالية أخرى هدفها إبراز منتجات الشركة وإيجاد أسواق جديدة، إلى جانب التعرّف على المشاركين والشركاء الاستراتيجيين في حين أن التفاعل والوجود في مثل هذه الفعاليات يحمل مجموعة من المنافع للشركة.

نمتلك القدرات للتأقلم مع الأزمات

■ هل تأثرت أعمالكم بشكل سلبي نتيجة الأحداث الاقتصادية والتضخم والتأثيرات الناجمة عن الغزو الروسي لأوكرانيا؟

– تتأثر مجمل القطاعات والأنشطة بتوجه الأسواق سواء صعوداً أو هبوطاً، وبالتالي تعد المسألة الأهم التمتع بالمرونة الكافية للتعامل مع كل هذه التحديات، ونحن بدورنا نمتلك القدرات والإمكانات التي تخوّلنا التأقلم مع الأزمات باختلاف أنواعها بهدف ضمان استمرارية العمل.

عام ٢٠٢٢ كان مليئاً بالفرص الواعدة

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها المجموعة خلال العام الحالي؟

– بدأت تظهر مؤشرات الانتعاش الاقتصادي بعد تراجع التأثيرات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩»، وعادت المجموعة لتحقيق الكثير من الإنجازات منها على سبيل المثال توريد منتجاتنا خصوصاً خزانات تخزين الغاز، ومنشآت من الحديد الجاهز إلى أسواق ومناطق عدة. وبالتالي، يعد العام ٢٠٢٢ عاماً مليئاً بالفرص الواعدة.

نقدم حلولاً متكاملة متخصصة

■ ما الذي يميز شركة الزامل للصناعة عن مثيلاتها؟

– تتميز الشركة بتقديم حلول متكاملة متخصصة في قطاع البناء والتشييد وتلعب دوراً رائداً في تطوير القطاع العقاري من خلال طرح مجموعة من الحلول المميزة والمبتكرة. وبالتالي، من الصعب إيجاد مثل هذا التنوع في أي من الشركات الأخرى في مجالنا، حيث تقوم بإنتاج وتصنيع العديد من المنتجات والمواد والأنظمة الهندسية والخدمات المتخصصة لجميع العملاء لاستخدامها في مختلف مراحل البناء.

كما توفر حلول المباني الشاملة ما عزز من قدراتها لتكون مصدراً متكاملاً لتلبية الاحتياجات الخاصة بمشاريع البناء.

منتجاتنا صديقة للبيئة وتخضع للمعايير العالمية

■ إلى أي مدى تواكبون في عملكم القضايا البيئية؟

– نحرص على طرح منتجات صديقة للبيئة وتخضع للمعايير والمقاييس العالمية، بالإضافة إلى حصولنا على مجموعة من شهادات الجودة التي تؤكد المواصفات العالمية المتوفرة في منتجنا.

وجدير بالذكر، تعد شركة الزامل للاستثمار الصناعي من الشركات الرائدة في مجالها مع حرصها على تقديم منتجات ذات جودة عالية وأنظمة وخدمات هندسية متكاملة لتلبية متطلبات صناعة الإنشاءات العالمية. ■

وزير الطاقة والبنية التحتية الإماراتي يشيد بجناح الزامل

زار وزير الطاقة والبنية التحتية لدولة الإمارات **سهيل محمد المزروعي**، جناح شركة الزامل Zamil Industrial خلال جولة قام بها في معرض الخمسة الكبار The Big 5، حيث أبدى إعجابه بما تقدمه الشركة من تقنيات متطورة.













عام التراجع الاقتصادي والنزاعات الكبرى

بقلم: غازي أبو نحل (رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات: Nest Investments (Holdings) L.T.D والرئيس الفخري لرابطة مراكز التجارة العالمية)

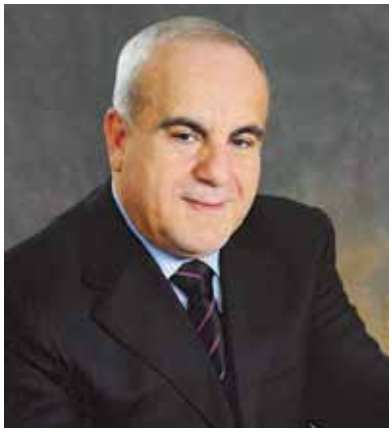
كان العام ٢٠٢٢ مليئاً بالمفاجآت والتناقضات والنهايات غير المكتملة وخيبات الأمل والانتكاسات. لقد كان ٢٠٢٢، قبل كل شيء، عام النزاعات الكبرى التي أيقظت مشاعر القلق والتوتر والمخاوف المجهولة المتمددة على جغرافية العالم بأكمله، بكل دوله ومجتمعاته وشعوبه.

جاءنا العام ٢٠٢٢، محمّلاً بموروث مثقل بالڤيروسات، وعلى رأسها «كورونا» الذي حدّد في فترات متقطعة خلال الأعوام الماضية، إقامة كل البشرية داخل البيوت، وأخلى المصانع والشوارع والمؤسسات من الحياة وعطّل عجلة الإنتاج وحوّل الانسان إلى كائن يستهلك ولا ينتج، مهدّد في حياته، خائف على مستقبله. وتوهمنا ان ٢٠٢٢ هو عام الخلاص، وفوجئنا بأنفسنا عاجزين عن الخلاص الكامل منها وقد بدأت تزورنا بشكل موسمي.

شكّلت جائحة «كورونا» أكبر انتكاسة لجهود الحد من الفقر في العالم منذ عقود، وكان التعافي متفاوتاً إلى حدّ كبير. وبنهاية العام ٢٠٢٢، يمكن أن يعيش ما يصل إلى ٦٨٥ مليون شخص في فقر مدقع، ما يجعله، بعد العام ٢٠٢٠، ثاني أسوأ عام على مستوى جهود الحدّ من الفقر في العقدين الماضيين، ومن المتوقع ان ٧٪ من سكان العالم، أي نحو ٥٧٤ مليون نسمة، سيظلون يعانون من الفقر المدقع حتى العام ٢٠٣٠، بحسب تقديرات صندوق النقد الدولي.

شهد العام الماضي اشتداد أزمة الديون التي تواجهها البلدان النامية، حيث ارتفعت مستويات الديون العامة للبلدان النامية على مدى العقد الماضي، اذ أن ٦٠٪ من أشد بلدان العالم فقراً، إما أنها في حالة مديونية حرجة أو معرّضة لمخاطر ذلك، وهي لا تستطيع القيام باستثمارات حساسة في مجالات الإصلاح الاقتصادي او الصحة أو العمل المناخي او التعليم في اطار أولويات التنمية الرئيسية الاخرى، وقد وصلت الديون إلى اكثر من ٩ تريليونات دولار أميركي.

ومن الصعوبات الإضافية التي تواجهها أكثر البلدان فقراً، إنها تنفق الآن اكثر من ١٠٪ من دخلها السنوي من الصادرات لسداد ديونها، وهو أعلى مستوى منذ بداية الألفية الثالثة. كما تغيرت تركيبة دائني البلدان النامية بشكل كبير، اذ بعدما كانت الديون حتى فترة قصيرة وبشكل كبير، بأيدي الدول الأعضاء في نادي باريس، باتت الآن، بشكل رئيسي بأيدي القطاع الخاص بنسبة ٦١٪، كما شهدت الكثير من الدول غير الأعضاء في نادي باريس، وعلى رأسها الصين والهند وبعض دول الخليج، زيادة في حصتها، بحيث باتت الصين وحدها تمثل في بعض الاحيان نصف القروض من دولة إلى أخرى. ومن المعروف ان تعدد الجهات يؤدي إلى زيادة تكاليف الاقتراض للبلدان المعنية ويزيد من صعوبات إعادة هيكلة ديونها قبل ان تخرج عن السيطرة، كما كان الحال مؤخراً في سريلنكا مع عواقب وخيمة في كثير من الأحيان على الدول المعنية.



أزمة الديون تزامنت مع تقديرات تشير إلى ان اقتصاد العالم يواجه اسوأ عام له منذ ثلاثة عقود بسبب استمرار صدمات أسعار الطاقة الناجمة عن الحرب الروسية– الأوكرانية، حيث تشير التوقعات الى نمو عالمي لا يتعدى الـ ٣,٢٪ العام ٢٠٢٢ مع تراجع إلى نحو ٢,٤٪ العام ٢٠٢٣، ليكون بذلك أقل معدل نمو منذ ١٩٩٣، باستثناء عام ٢٠٠٩ الذي شهد ذروة الأزمة المالية العالمية.

في الوقت نفسه، من المحتمل أن يخفي الرقم المتوقع لنمو الاقتصاد العالمي خلال العام الجاري تباينات كبيرة بين مختلف مناطق العالم، حيث من المتوقع دخول اقتصاد منطقة اليورو مرحلة الركود، في حين سيكون الاقتصاد الأميركي أنهى العام ٢٠٢٢ في حالة ركود أيضاً.

في المقابل من المتوقع نمو الاقتصاد الصيني، ثاني أكبر اقتصاد في العالم، بأكثر من ٥٪ من اجمالي الناتج المحلي، بفضل إنهاء سياسة صفر إصابات بڤيروس «كورونا» المستجد بأسرع من المتوقع ودعم القطاع العقاري الصيني الذي يعاني أزمة قاسية جداً. الاختلافات ستظهر أيضاً عندما يتعلق الامر بالسياسة النقدية بعد عام شهد اندفاع البنوك المركزية نحو تشديد السياسة النقدية لاحتواء التضخم الذي وصل لمستويات قياسية في العديد من المناطق والدول، ففي الولايات المتحدة الاميركية توقعات باستمرار ارتفاع الفائدة الى ٥٪ والإبقاء عليها حتى نهاية العام. وفي منطقة اليورو يعني التراجع السريع لمعدل التضخم خفضاً لسعر الفائدة نهاية العام .

عندما نتحدث عن النزاعات الكبرى، فان الأنظار تتجه مباشرة إلى الحرب الروسية– الأوكرانية التي انطلقت كنزاع إقليمي بين دولتين، لكنها توسعت كثيراً وباتت تنفتح أكثر فأكثر على احتمالات تحولها إلى حرب نووية مدمرة. لقد فاقم استمرار الحرب في أوكرانيا من حدة الأزمات القائمة اصلاً في مجالات الطاقة والغذاء، وعززت المخاوف من وقوع شعوب بأكملها ضحية للجوع ونقص الغذاء.

لقد أصبح هذا النزاع الكبير محور التحركات السياسية والدبلوماسية على مستوى العالم، وتضاءلت تبعاً لذلك كل الاهتمامات بمشاكل العالم الأخرى ومعاناة الشعوب الفقيرة الرازحة تحت وطأة النزاعات الإقليمية وفوضى السياسة والفرص المتلاشية للاستقرار والتطور، وباتت احتياجات التنمية والاستقرار والسلام في أنحاء العالم الاخرى قضايا جانبية تقبع في عالم النسيان .

مع تفجّر الحرب الروسية– الأوكرانية شهد العالم ارتفاعاً حاداً فى انعدام الأمن الغذائي، وقد تجمعت عوامل الحرب وارتفاع معدلات التضخم وتعطل سلاسل الإمداد وتراجع النشاط الاقتصادي العالمي، لتدفع الى زيادات كبيرة في أسعار العديد من المنتجات الزراعية والمستلزمات مثل الأسمدة والقمح والذرة ...

وفي تطور مواكب للأزمات الدولية والحرب الروسية– الاوكرانية، بدأت فكرة «عالم بلا حدود» تتراجع، وعادت الدول تفرض قيوداً على عدد من عمليات الاستيراد والتصدير. منظمة التجارة العالمية قالت في تقرير لها «ان الدول تفرض قيوداً تجارية بوتيرة متزايدة، خصوصاً على الاغذية وعلى الماشية والأسمدة وعدد من أشباه الموصلات العالية التقنية» وأضافت «من أصل ٧٨ إجراء لتقييد صادرات الأغذية والعلف والأسمدة فُرض منذ بداية الحرب في اواخر شهر شباط/ فبراير ٢٠٢٢، ما زال ٥٧ سارياً تغطي اجمالاً نحو ٥٦,٦ مليار دولار تقريباً من التجارة». مع الإشارة هنا إلى ان هذه الأرقام تزايدت في الأشهر الأخيرة من العام، وهو ما ينبغي ان يكون سبباً للقلق، لا سيما بعد الانفتاح في التجارة العالمية خلال الأعوام الماضية وما سببته من نمو وانتعاش وتقارب بين الأمم والدول والشعوب.

النصف الاول فى العام ٢٠٢٢ شهد واحدة من اكبر الصدمات التي شهدها العالم في أسواق الطاقة العالمية منذ عقود، حيث زادت الأسعار زيادة كبيرة، ما ادى الى تفاقم نقص الطاقة والمخاوف المتعلقة بأمن الطاقة، وزيادة التباطؤ في حصول الجميع على مصادر طاقة حديثة ميسورة التكلفة وموثوقة ومستدامة.

لقد تطرف المناخ بشكل لا سابق له خلال العام ٢٠٢٢، وبرزت مشاهد المشردين بسبب الفيضانات العنيفة والزلازل المدمرة وحرائق الغابات وموجات الحر التي بلغت معدلات غير مسبوقة في التاريخ خصوصاً في أوروبا، أما أفريقيا والمنطقة العربية فقد أصاب الجفاف ونقص المياه او انعدامها تماماً في مناطق واسعة في دول شرق القارة وفي العراق وبعض أجزاء دول شمال أفريقيا ومصر، وأصبح التهديد للحياة وشيكاً ومتعاظماً. ولقد جاء انعقاد مؤتمر كوب ٢٧ في مدينة شرم الشيخ – مصر يؤكد على تلك المخاوف ويسعى جاهداً لتوفير الحلول لها...وهو كان موضوع مقالنا السابق.

طوى العام ٢٠٢٢ آخر صفحاته وبدأت روزنامة العام ٢٠٢٣، تتوالى.

نأمل أن يحمل العام الجديد السلام والأمن والاستقرار وبدء مسيرة التعافي الاقتصادي العالمي... بما يشكل صورة معاكسة لعامٍ مضى.

وكل عام وأنتم بخير



موانئ
MAWANI
الهيئة العامة للموانئ
SAUDI PORTS AUTHORITY

Enabling growth and innovation across the Saudi maritime sector

MawaniKSA
www.mawani.gov.sa

ICIEC signs cooperation MoU with Al Rajhi International Investment Co.



The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) signed a Memorandum of Understanding (MoU) with Al-Rajhi International Investment Company (RAII) of Saudi Arabia whereby the two parties would cooperate in synergizing coordination, business development and efficient implementation of projects in the vital agricultural and food security sectors in ICIEC's Member States. RAII is a subsidiary of Sulaiman Abdulaziz Al-Rajhi Awqaf Holding, which is one of the largest business groups in Saudi Arabia, whose core activities include investments in the agricultural and food security sectors and related fields globally.

The MoU, which was signed by **Oussama A. KAISSI**, CEO of ICIEC, and **Ahmed Ali Aldakheel**, CEO of RAII, aims at contributing to achieving food self-sufficiency in Saudi Arabia and ICIEC Member States in which RAII is already engaged, through jointly exploring new agri-business opportunities, investments in agricultural and food security projects, enhancing and developing agricultural infrastructure at the advanced SME and rural farming levels, and co-financing and technical consultancy opportunities with ICIEC clients and partners using the Corporation's risk mitigation and credit enhancement solutions. It also aims to help boost agricultural production by focusing on developing agriculture technologies and farm management services to maximize productivity.

On this occasion, **Kaissi** commented: "Agriculture, food sustainability and security are critical sectors for ICIEC. Our mandate includes supporting intra-OIC trade and investment by providing our unique Shariah-compliant credit enhancement tools against commercial and non-commercial risks. ICIEC Member States and significant parts of the world are facing an unprecedented food crisis. Food prices, particularly for cereal grains, have been climbing steadily in the past few years and soared recently in the wake of the Russo-Ukrainian crisis. Climate change is also one of the main factors exacerbating food insecurity through low productivity and crop failures. We welcome this important MoU with RAII, an institution which has a venerable reputation in the sector both in the Kingdom of Saudi Arabia and the wider world. We look forward to a fruitful partnership with RAII in delivering our mutual mandates in boosting agricultural and food security potential while attracting vital inward investment to enhance production, yields and productivity".

ICIEC توقّع مذكرة تفاهم مع الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة



من اليمين: أسامة القيسي ويوسف خلاوي

وقعت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، وهي الذراع التأميني لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مذكّرة تفاهم مهمة مع الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة، حيثما اتّفق الجانبان بموجبها على التعاون في «تعزيز التجارة والاستثمار في الدول الأعضاء في كلّ منهما».

الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة مقرّها في مدينة كراتشي / الباكستان وهي منظمة دولية غير حكومية تابعة لمنظمة التعاون الإسلامي وتمثّل القطاع الخاص في الدول الـ ٥٧ الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

وقد وقّع مذكّرة التفاهم هذه في مدينة كراتشي كلّ من السيد **أسامة القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة، والسيد **يوسف حسن خلاوي**، الأمين العام للغرفة، ويتمثّل هدف مذكرة التفاهم هذه في إنشاء إطار عمل للتعاون بين المؤسستين بهدف تعزيز أداء مهام كلّ منهما، ولاسيما تعزيز التجارة البينيّة لدول منظمة التعاون الإسلامي وجذب تدفقات الاستثمار إلى الدول الأعضاء، ودعم التمويل الأخضر والمستدام، وتنمية الصناعة الحلال في أنحاء العالم.

ويستند دور المؤسسة في تعزيز التجارة والاستثمار في الدول الأعضاء فيها إلى حقيقة أنه منذ إنشائها قدّمت المؤسسة مبلغاً تراكمياً قدره ٩٢,١ مليار دولار أميركي في هذا السبيل. ويشمل هذا المبلغ مقدار ٧٢,٧ مليار دولار أميركي يمثّل الدعم الذي قدّمته لدعم ائتمان التجارة، في حين أنها قدّمت مبلغ ١٨,٤ مليار دولار أميركي لتغطية الاستثمارات الخارجية المباشرة.

وإلى جانب ذلك ترى المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أنّ دورها محوريّ من ناحية تأمين ائتمان الصادرات وتأمين المخاطر السياسية بما يساعد على سدّ الفجوة في تمويل العمل المناخي عبر تخفيف المخاطر وحشد رأس مال ومشاركات القطاع الخاص. إنّ القيمة وسلاسل التوريد المتصلة بالطاقة الخضراء والمتجددة تتّسم بالتعقيد، وترى المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أن هناك مجالاً واسعاً للفرص في أنحاء دولها الأعضاء لمعالجة التحديات المزدوجة المتمثلة في تخفيف آثار التغير المناخي والتكيّف معه. ولتحقيق هذا الهدف ساهمت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بما يزيد عن ٤١٨ مليون دولار أميركي لصالح البنية التحتية، وما يزيد عن ٣,٩ مليار دولار أميركي لصالح دعم الطاقة النظيفة حتى الآن خلال عام ٢٠٢٢ وحده.

وقد رحّب **أسامة القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة بالاتفاقية قائلاً: «إن هذه المذكّرة تعزز التصوّرات وخطط العمل التي تعتمدها المؤسسة منذ مدة طويلة والخاصة بدعم التجارة والاستثمار في الدول الـ ٤٨ الأعضاء فيها. ومنذ إنشائها عام ١٩٩٤ اكتسبت المؤسسة خبرة امتدّت على مدى ٢٨ عاماً في مجال تقديم أدوات وحلول متوافقة مع أحكام الشريعة لتعزيز الائتمان وتخفيف المخاطر من شأنها بصورة أساسية تعزيز الاستثمار والتجارة البينية في دول منظمة التعاون الإسلامي وفي المشاريع التي تُعتبر حيوية على المستوى الاستراتيجي للدول الأعضاء فيها».

موديز تؤكد تصنيف ICIEC بدرجة (Aa^3) مع نظرة مستقرة

أكدت وكالة موديز تصنيف القوة المالية للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بدرجة Aa^3 ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة للعام الخامس عشر على التوالي. ويعكس تأكيد التصنيف الأسس القوية المتمثلة في المركز المالي لمؤسسة ICIEC وحوكمة المخاطر والدعم المستمر من البنك الإسلامي للتنمية والعديد من الدول الأعضاء في المؤسسة.

وسلطت وكالة موديز الضوء على استمرار تعزيز جودة الائتمان المستقل للمؤسسة على مدى السنوات الماضية مع تحسين الربحية، والتمركز القوي في أسواق التأمين، والعمليات المتنوعة، ومحفظة استثمارها عالية السيولة ومستوى رأس المال الكافي.

وعلى الرغم من التحديات الناجمة من الوباء العالمي، حافظت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على مرونتها في عام ٢٠٢١، حيث بلغت النسبة المجمعة COMBINED RATIO ٤٣,٧٪ وصافي الدخل ٦,٥ مليون دينار إسلامي في عام ٢٠٢١، مستفيدة من تعزيز تغطية الأعمال، وتقليل المخاطر وتركيزات الأعمال / العملاء، وكذلك من مكاسب الكفاءة.

وهنأ أسامة **القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة جميع الدول الأعضاء وأعضاء مجلس إدارة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات وموظفيها على هذا النجاح المستمر. وأكد مجدداً التزام الإدارة بدعم الأولويات الاستراتيجية لدعم الدول الأعضاء مع التركيز على الأمن الغذائي والتمويل الأخضر ومشاركة الحوكمة البيئية والاجتماعية والحوكمة وغيرها من التدابير للمساعدة في تطوير التمويل الإسلامي بما يتماشى مع مبادرات مجموعة البنك الإسلامي للتنمية.

كما أكد أن المؤسسة ستصمد بقوة أمام المشهد الجيوسياسي العالمي المتقلب بشكل متزايد وتحافظ على الاستدامة والملاءة المالية.


BARENTS RE
STRONG CAPITAL BASE AND LONG-STANDING RELATIONSHIPS
BUSINESS IN OVER 60 COUNTRIES
Professional Reinsurance
Financial Strength Rating
A.M. BEST
A Excellent
A3
Moody's
www.BarentsRe.com

خلف الحبتور يكشف عن ٣ مشاريع عقارية بـ٩,٥ مليار درهم في دبي



كشفت مجموعة الحبتور عن خططها لتشييد ثلاثة مشاريع عقارية ضخمة، في مناطق مختلفة من مدينة دبي، خلال العام ٢٠٢٣، وذلك بتكلفة إجمالية تصل إلى ٩,٥ مليار درهم.

وأعلن **خلف أحمد الحبتور**، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة الحبتور أن المشاريع الجديدة تتضمن أبراجاً سكنية سيكون أحدها هو الأضخم من نوعه على مستوى العالم، من حيث حجم الشقق وعددها، لافتاً إلى أن التعافي القوي لاقتصاد دبي خلال العام ٢٠٢٢، وعودة معدلات التنمية إلى مستوياتها المرتفعة، وبشكل يفوق سنوات ما قبل أزمة «كوفيد-١٩»، كانت عوامل مشجعة للدخول في النشاط العقاري مجدداً، واتخاذ قرار مضاعفة الاستثمار في مشاريع نوعية جديدة.

وتفصيلاً قال **الحبتور** إن «المشروع الأول هو في مجمع الحبتور سيتي، ويضم أبراجاً سكنية سيكون أحدها هو الأضخم عالمياً، ويشكل المجمع مركزاً حيوياً للسكن والضيافة والترفيه، وتبلغ تكلفة إنشائه ٤,٥ مليار درهم». مضيفاً بأن «المشروع عبارة عن مجمع أفقي يلبي مختلف الاحتياجات المعيشية، ويضم أكثر من ٢٠ مرفقاً منها حمام سباحة بانورامي فسيح يطل على أفق دبي الرائع».

وأوضح أن «المشروع العقاري الثاني يتضمن إنشاء مجمع سكني متميز في منتجع حبتور جراند في منطقة جميرا بيتش ريزيدنس، بتكلفة تصل إلى ٢,٥ مليار درهم». مشيراً إلى أنه يتضمن منشآت استثنائية، ومناظر خلابة تطل على الخط الساحلي لإمارة دبي، ومعالم المدينة البارزة.

وحول المشروع الثالث، قال مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة الحبتور: «يشمل إعادة تطوير برج الحبتور في المارينا، بتكلفة تصل إلى ٢,٥ مليار درهم»، مشيراً إلى أنه «سيتم استبدال برج الحبتور الحالي ببرج سكني أوسع وأكثر فخامة في قلب مارينا دبي، ويطل على مناظر رائعة للمارينا لا مثيل لها». وأكد **خلف الحبتور** أن «حافظة المشاريع الجديدة الموّسعة ستنفذ بتمويل داخلي».

فندق هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس يفتح أبوابه من جديد



أعلن فندق هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس عن معاودة العمل ابتداءً من ٣٠ ديسمبر.

ويتضمن الفندق، الذي هو بمثابة جوهرة بيروت، ١٨٥ غرفة فخمة منها ٢٠ جناحاً أنيقاً، ويتمتع بأجواء من الترف فريدة من نوعها في قلب بيروت، وبتشكيلات منوّعة من المأكولات والمشروبات على مدار اليوم في Summer Place وفي ردهة بهو الفندق Tea Garden.

ويطلّ هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس الذي يقع في منطقة سن الفيل على مناظر خلاّبة للمدينة يمكن للناظر أن يتمتع بها من جميع الغرف. ويضم تسع قاعات للمناسبات والفعاليات تتسع لـ٢٨٠٠ ضيف، منها ست قاعات اجتماعات متعددة الأغراض موزّعة في طابق واحد حفاظاً على الطابع العملي، ومركز أعمال يفتح أبوابه على مدار الساعة.

فضلاً عن ذلك، يقدّم الفندق لضيوفه خدمات شخصية ومرافق متطورة منها خدمة اتصال مجانية بشبكة الإنترنت، ومركز للياقة البدنية وحمام سباحة مكشوف. وجميعها مصممة بما يضمن للضيوف إقامة لا تُنتسى.

يقع الفندق على مسافة ١٥ دقيقة من مطار بيروت الدولي، و٥ دقائق من المركز التجاري «بيروت سيتي سنتر»، وفي محيطه عدد كبير من المواقع السياحية التاريخية، ما يجعله مكاناً مثالياً لاستكشاف سحر العاصمة اللبنانية والمعالم الأساسية في البلاد.

يذكر أن فندق هيلتون متروبوليتان بالاس هو جزء من برنامج الولاء Hilton Honors® الحائز على جوائز والذي يشمل ١٨ علامة تجارية عالمية الطراز تابعة لفنادق هيلتون. ويستفيد أعضاء برنامج Hilton Honors الذي يحجزون مباشرة من خلال قنوات هيلتون المفضّلة، من الامتيازات الفورية، ومنها المرونة في الدفع التي تتيح لهم اختيار ما يناسبهم لحجز إقامتهم بواسطة النقاط والمبالغ النقدية معاً، ومن حسومات حصرية لا تتوافر في أي مكان آخر.



- Concept
- Design
- Engineering
- Manufacturing
- Supply
- Installation of

ROOFING, CLADDING & STEEL BUILDINGS

Tiger Engineered Building Systems

Light Gauge Cold Formed Steel Buildings

TigerPROFILES & INSULATION LLC

www.TigerPROFILES .COM



محمد حسين العلي (الرئيس التنفيذي لمجموعة أريان القابضة ARIANE - قطر):

لعبت ARIANE دوراً محورياً في النهوض العمراني لدولة قطر

أريان العقارية ARIANE هي شركة قطرية تعرف بتقديم مشاريع وخدمات عالمية المستوى وبناء مجتمعات مستدامة لتحسين الحياة، وتهدف إلى إنشاء مشاريع عقارية جذابة، كما تشمل خبرتها التطوير العقاري والاستثمارات وإدارة التطوير.

وفي حديث خاص مع محمد حسين العلي الرئيس التنفيذي للمجموعة أشار لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة عازمة على تنفيذ مجموعة مميزة من المشاريع مثل «مشروع مدينة أريان» تلك المدينة التي بنيت وفق مخطط عمراني متكامل يحاكي المتطلبات السكنية المثالية والنشاط التجاري المزدهر.

وعلق السيد محمد حسين العلي، على أهداف الشركة للعام المقبل ذاكراً أنها قدمت مشروع «مدينة الياسمين» والتي تميز بالمساحات الخضراء وتعد مرفقاً حيوياً ومعياراً جديداً لنمط حياة متطور، إضافة إلى توفير وحدات سكنية متكاملة ومشروعات تجارية متنوعة، وهي تسعى للتوسع في المنطقة العربية.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة؟

– شركة أريان العقارية إحدى الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري في قطر منذ عام ٢٠١٣ حيث تقوم بتطوير وتشغيل مجموعة من العقارات الرئيسية في مختلف أنحاء الدولة. كما ساهمت الشركة بتحقيق دور محوري في النهوض العمراني لدولة قطر من خلال العمل على مشروعات متنوعة من بينها مشروع «مدينة الإركية» التي تجسّد مجتمعاً متكاملاً مفعماً بالحيوية وتعد بمثابة مدينة مستقبلية تحاكي متطلبات العصر الحديث، وتقع شمال منطقة لوسيل، ويتألف المشروع من مركز تجاري، فندق وشقق فندقية بالإضافة إلى ٦٨ برج سكني وجامعة «سيتي كولدج» ومدرسة "DOHA BRITISH SCHOOL".

كما تحرص الشركة في كل مشروعاتها على توفير خدمات مجتمعية متكاملة للمستثمرين والسكان من عيادات طبية ومدارس وفنادق ومراكز تجارية بهدف توفير مختلف أساليب الراحة.

مشروع «مدينة الداودية»

■ ما هي أبرز المشروعات القائمة في محفظة الشركة؟

– عملنا على تنفيذ العديد من المشاريع المميزة تسلّط الضوء على التطلعات المستقبلية لقطر ورفد مواطنيها بمساكن ذات مستوى عالمي، منها على سبيل المثال مشروع «مدينة الداودية» التي تم تشييدها وفق مخطط عمراني متكامل يجمع بين البيئة السكنية المثالية والنشاط التجاري المزدهر ويلبي بذلك احتياجات المجتمع السكني المتطور ويقع على مساحة مليون و٢٠٠ ألف متر مربع ويضم ٤٠٠ مبنى سكني وثلاث مدارس ومجمع تجاري ومستشفى. وبدأ العمل عليه منذ ثلاث سنوات وتم الانتهاء من المرحلة الثانية في انتظار اكتمال المشروع في كل مراحله خلال عام ٢٠٢٤.

السوق القطري ينمو بوتيرة متسارعة

■ كيف تقومون السوق العقاري في دولة قطر؟

– سجل السوق العقاري خلال سنة ٢٠٢٢ نمواً بمعدل ١٠٪ سنوياً، في حين أن جميع المشاريع المطروحة تأتي لسد الفجوة في السوق الذي ينمو بوتيرة متسارعة حيث تبقى المشروعات القائمة أقل من حاجة السوق في المرحلة الحالية. وبالتالي، نسعى لطرح مشاريع جديدة لتلبية احتياجات السوق.

تبقى دول الخليج الملاذ الآمن للاستثمار والعيش

■ في رأيكم هل للتحديات الخارجية وارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية على القدرات الشرائية للمواطنين؟

– خلّفت الحرب الروسية – الأوكرانية تداعيات سلبية على العديد من القطاعات الاقتصادية في العالم، إلا أن السوق العقاري في منطقة الخليج استفاد إيجاباً انطلاقاً من لجوء العديد من المواطنين الأجانب وتحديداً الروس والأوكرانيين للسكن في الدول الخليجية كونها تنعم بالأمن والاستقرار والعيش الكريم في بيئة عصرية ومتكاملة لجميع السكان على عكس الدول الأوروبية التي تمر الآن بمرحلة صعبة وظروف اقتصادية دقيقة نتيجة التضخم وارتفاع الأسعار. ومن هنا تبقى دول الخليج الملاذ الآمن للاستثمار والعيش لما توفره من مقومات جذب تضمن رفاهية لا مثيل لها.

مشاريع شركة «أريان»

■ ما هي أهداف مجموعة أريان القابضة للعام المقبل في ظل المقومات التي تتمتع بها دولة قطر؟

– طرحت الشركة منذ عامين مشروع «مدينة الياسمين» ويتميز باتصاله مع أكبر بوليفارد في قطر «درب لوسيل» وهو منطقة متعددة الاستخدامات تجمع بين مختلف المباني السكنية والمرافق الحديثة وتتميز بالمساحات الخضراء وتعد معياراً جديداً لنمط حياة متطورة وآمن، ومن المتوقع الانتهاء الكامل للمشروع في أواخر العام ٢٠٢٣.

كما تتمثل أبرز أهداف الشركة ورؤيتها المستقبلية في توفير وحدات سكنية متكاملة ومشروعات تجارية متنوعة، كما نطمح أن نصبح المستثمر العقاري الأول والشريك الاستراتيجي للمشاريع في الدولة والمنطقة تماشياً مع خطتنا التوسعية نحو دول الخليج، حيث سيتم الإعلان عن تدشين أول مشروع للشركة في المملكة العربية السعودية في الربع الثاني من عام ٢٠٢٣، فضلاً عن تدشين مشروع في سلطنة عُمان خلال الربع الرابع من العام الحالي. ونطمح للمزيد من التوسع على مستوى المنطقة العربية ودول الخليج والمساهمة في النهضة العمرانية للعديد من الدول. ■





نَسَق
nasaq

Homes from
AED587,000*

*T&C apply

Boulevard living in harmony with nature

Invest in upscale 1, 2 and 3 bedroom apartments featuring direct access to green parks with sports facilities and a busy boulevard with retail and dining experiences. Enjoy exclusive access to a residents' only gym and swimming pool, and benefit from smart home features and premium white goods included as standard with every home.

5 minutes' walk from family entertainment destination Madar

5 minutes' walk from world-class museum complex

5 minutes' walk from SABIS International School-Aljadá

10 minutes' walk from Aljada business park

800 ARADA
800 27232
arada.com

ARADA | aljada

علي بن عبدالله العايد

(عضو مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة إسمنت ينبع):

الجودة في الإنتاج وفق أعلى المعايير عزز من سمعة الشركة محلياً وإقليمياً وعالمياً



تُعد شركة إسمنت ينبع واحدة من كبرى الشركات المصنعة للإسمنت في المملكة العربية السعودية، وتتميز بالتزامها بجودة منتجاتها وبالمبادرات والابتكار وتوفير بيئة عمل مثالية إلى جانب تركيزها على المسؤولية الاجتماعية التي تمثل دوراً مهماً في أولويات الشركة لتعكس قيم التزامها تجاه المجتمع.

وأشار عضو مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي للشركة علي بن عبدالله العايد في معرض حديثه عن أهمية المشاركة في معرض الخمسة الكبار كونه يوفر منصة فريدة للتواصل وبناء علاقات عمل مثمرة، مؤكداً تحقيق الشركة خطوات نوعية تعزز من وجودها على مستوى الشرق الأوسط مشيراً إلى أن ما وصلت إليه من جودة في الإنتاج شكل داعماً أساسياً للسمعة الحسنة محلياً وإقليمياً وعالمياً.

وفي ما يتعلق بالتداعيات السلبية الناجمة عن الغزو الروسي لأوكرانيا أشار العايد إلى أن لاندلاع الحرب بين الدولتين تحديات كثيرة ونتج عنها المزيد من الضغوط على الأسواق العالمية واضطراب في سلاسل التوريد وصعوبة في إيجاد قطع الغيار للعديد من المعدات المستخدمة في عملية التصنيع. لافتاً إلى أنه بفضل الخطط الاستباقية التي اعتمدتها الشركة نجحت في تخطي كل هذه المشاكل وواصلت مبيعاتها في السوق المحلية وكذلك أسواق التصدير.

وانطلاقاً من الالتزام بأهداف التنمية المستدامة وحماية البيئة يؤكد العايد الالتزام بمبادئ ومعايير الاستدامة واعتماد نهج متكامل لتقليص الانبعاثات كما واستخدام مواد خام صديقة للبيئة للوصول إلى الحياد الكربوني بما يتلاءم مع أهداف المملكة العربية السعودية.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

– يوفر معرض الخمسة الكبار منصة فريدة للمتخصصين في قطاع البناء والتشييد العالمي للتواصل وتبادل المعلومات وبناء علاقات عمل مثمرة. كما يوفر فرصة مهمة للاطلاع على أحدث الابتكارات والتوجهات العالمية في عالم البناء. وانطلاقاً من أهداف الشركة ورؤيتها لتصبح من الشركات العالمية الرائدة في مجالها تمكنا من تحقيق خطوات نوعية وتعزيز وجودنا على مستوى منطقة الشرق الأوسط، كما نعمل على تصدير منتجاتنا خارج حدود المنطقة أيضاً، لذلك نحرص على الوجود في مثل هذه الفعاليات الكبرى لما لها من أهمية في التسويق للشركة والتواصل مع الشركات العالمية المشاركة.

بدأنا نشهد تحسناً ملحوظاً بعد منتصف عام ٢٠٢٢

■ أدت الحرب الروسية – الأوكرانية إلى المزيد من الضغوط على الأسواق العالمية وارتفاع الأسعار فضلاً عن التضخم وتأثيراته السلبية، هل تأثرت أعمالكم نتيجة هذه الأحداث؟

نَجَمَ عن الغزو الروسي لأوكرانيا تحديات كثيرة تمثلت في تباطؤ سلاسل التوريد وارتفاع العديد من السلع الاستهلاكية، فضلاً عن صعوبة إيجاد قطع الغيار للعديد من المعدات المستخدمة في عملية التصنيع، إلا أننا بدأنا نشهد تحسناً ملحوظاً بعد منتصف عام ٢٠٢٢. لكن في حالة استمرار الحرب فمن المتوقع أن تشهد الصناعة المعوقات والمشاكل نفسها والمزيد من ارتفاع الأسعار. ولكننا عملنا ونعمل على وضع خطط استباقية تحسباً لأي طارئ وتمكنا من تسيير أعمالنا وتوفير متطلبات السوق المحلية من منتجاتنا وكذلك مواصلة تصدير منتجاتنا بالوتيرة نفسها قبل الأزمة.

■ ما هي أهم الأسواق التي تصدرون إليها إنتاجكم؟

– نعمل على تصدير الجزء الأكبر من إنتاجنا إلى القارة الأفريقية فضلاً عن جنوب وسط آسيا.



تتميز إسمنت ينبع بالجودة وفق أعلى المعايير

■ ما الذي يميز شركة إسمنت ينبع عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز إسمنت ينبع بالجودة وفق أعلى المعايير والمواصفات العالمية كوننا نحرص على استمرارية المحافظة على المستويات نفسها من الجودة ونكون دائماً الاختيار الأول لشركائنا. في حين أن ما وصلنا اليه من جودة في الانتاج عزز من سمعة الشركة محلياً وإقليمياً وعالمياً. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على استخدام مواد أولية ذات جودة عالية مما يسهم إلى حدٍ كبير في الارتقاء بعملية التصنيع وتوفير منتجات ذات مواصفات عالمية وذات قدرة على المنافسة عالمياً.

لدى الشركة القدرة على زيادة طاقتها الإنتاجية

■ ما هي خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟

– لدى الشركة القدرة على زيادة طاقتها الإنتاجية في حال حدوث أي ارتفاع مفاجئ في الطلب محلياً أو عالمياً. إلا أنه لغاية الآن لا يوجد أي مشروع في هذا الصدد على المدى القريب. ولكننا في متابعة دقيقة لأوضاع السوق والتطورات التي يشهدها، وبالتالي سنتخذ القرار المناسب في تلبية حاجات العملاء في حال وجدنا ضرورة لزيادة حجم الإنتاج في المستقبل.

نلتزم بمبادئ المحافظة على البيئة في عملية التصنيع واستخدام مواد خام صديقة للبيئة

■ ما هي الإجراءات المتبعة في عملية التصنيع لتقليص الانبعاثات الضارة وتحقيق أهداف التنمية المستدامة؟

– لدينا استراتيجية متكاملة لتقليص الانبعاثات والوصول إلى الحياد الكربوني بما يتلاءم مع أهداف المملكة العربية السعودية في تحقيق الاستدامة البيئية.

ويضاف إلى ذلك، نلتزم بمبادئ المحافظة على البيئة في عملية التصنيع واستخدام مواد خام صديقة للبيئة وذات مواصفات عالمية وتتوافق مع معايير الاستدامة حرصاً منا على المساهمة في تقليص الانبعاثات الضارة ونسب التلوّث الناجمة عن الصناعات. ■







اسمنت ينبع
Yanbu Cement

جودة في الإنتاج . ثقة في الإمداد . عناية بالبيئة و الإنسان

منتجات الاسمنت



اسمنت التشطيبات البورتلاندي
LPC 32.5N



الاسمنت البورتلاندي العادي
OPC 42.5R



الاسمنت المقاوم للكبريت
SRC 42.5N



الاسمنت البورتلاندي العادي
OPC 52.5R



الاسمنت البوزولاني البورتلندي
PPC 32.5N-42. 5N

منتجات الكلنكر



كلنكر - OPC



كلنكر - SRC

ISO 50001 2018
ISO 9001 2015
ISO 14001 2015
ISO 45001 2018

Head Office :
P.O.Box 5330 - Jeddah : 21422 Kingdom of Saudi Arabia
Phone : + 966 12 6531555 . Email : ycc@ycc.sa

الإدارة العامة :
جدة : ص.ب 5330 جدة 21422 المملكة العربية السعودية
هاتف :126531555 (966) البريد الإلكتروني : ycc@ycc.sa

www.yanbucement.com

زينة صهيون (المديرة التنفيذية لدائرة التسويق في مختبرات MedLabs):

تطور مختبرات مدلاب رغم تحديات جائحة «الكورونا» على قطاع الطب المخبري



مختبرات مدلاب MedLabs Group هي من الشركات الأولى في المشرق العربي ضمن القطاع المخبري الخاص الحاصلة على المعيار الذهبي في اعتماد المختبرات لضمان الجودة CAP (اعتماد الكلية الاميركية لعلم الامراض) اضافة لشهادات متعددة اخرى من قبل مؤسسات محلية ودولية مرموقة. ويواصل فريق ضبط الجودة في مدلاب على تطبيق مراقبة معايير الجودة وبرامج السلامة المطبقة في جميع فروعها الـ٧٠ في الأردن وفلسطين والعراق لضمان مستوى عالٍ من الدقة والعناية لجميع مرضى المختبر من خلال كادرها الذي يزيد عددهم عن ٦٠٠ فني واختصاصي ومستشار طب مخبري.

وبناء على ما تقدم، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حديث مع السيدة زينة صهيون المديرة التنفيذية للتسويق في مختبرات مدلاب أشارت إلى انعكاس جائحة «كورونا» بشكل إيجابي على المجموعة رغم التحدي الذي سببته إذ بقيت على حرفيتها وتلبي كافة احتياجات عملائها بفضل خبرة فريق العمل الإداري والطاقم الفني المتخصص في إجراء الفحوصات وإصدار النتائج بسرعة وبدقة تامة إضافة إلى المعدات الطبية المستخدمة، وعن التوقعات المستقبلية أعربت عن تفاؤلها بأن عام ٢٠٢٣ سيكون جيداً جداً لاسيما أن مختبرات مدلاب تحتفل بمرور ٣٠ عاماً على انشاء الشركة والتي رأت سنين من الازدهار والتطور بالإضافة لتحديات متنوعة. وتحدثت السيدة زينة عن تطور ناحية التحول الرقمي في خدمات مدلاب والقيام بمشاريع توسعية من فروع جديدة ومبادرات مجتمعية مميزة في ظل ازدياد توعية الأشخاص بأهمية المحافظة على صحتهم وتقوية جهازهم المناعي وبخاصة إجراء الفحوصات الطبية الوقائية.

■ دفعت جائحة «كورونا» بالعديد من القطاعات إلى تغيير أسلوب عملها وتطوير أدائها لمواكبة التحولات، كيف تقيمون تجربتكم كقطاع صحي خلال تلك المرحلة؟

– انعكست الجائحة بطريقة إيجابية على قطاع المختبرات نتيجة النشاط الكبير طوال فترة الازمة، فكانت هذه التجربة دافعاً لنا حول كيفية تأدية مهامنا بحرفية وتلبية احتياجات العملاء والوصول اليهم بأسرع وقت لإجراء فحص «الكورونا» – خاصة في مرحلة الاغلاقات العامة. وكانت مدلاب المختبرات الأولى المعتمدة من قبل وزارة الصحة الأردنية لإجراء فحوص «كوفيد–١٩»، فضلاً عن أن قسم البيولوجيا الجزيئية (MOLECULAR BIOLOGY DEPARTMENT) داخل مختبر مدلاب المرجعي الوحيد المعتمد من قبل الكلية الامريكية لعلم الامراض (AMERICAN COLLEGE OF PATHOLOGISTS)، وهذا يؤكد دقة النتائج التي نصدرها. وتماشياً مع الطلب المتزايد خلال فترة انتشار الوباء والضغط الكبير لإجراء الفحوصات وإصدار النتائج تم زيادة فريق العمل، إلى جانب إطلاق فريق متخصص في إجراء الفحوصات في المنازل وأخذ العينات إلى المختبر بسبب القيود المفروضة على حركة التنقل مع اشتداد سرعة الانتشار ومنعاً لانتقال العدوى. بالإضافة إلى ذلك أطلقنا أيضاً خطاً ساخناً لمساعدة الناس والمرضى وتزويدهم بالمعلومات التي يحتاجون إليها، وبالتالي كانت مرحلة مليئة بالتحديات والانجازات لخدمة المجتمع والتخفيف من حدة الأزمة. وبعد تخفيف القيود أطلقنا خدمة COVID DRIVE THRU لتسهيل عملية أخذ العينات من المواطنين داخل سياراتهم. من جهة أخرى، منحتنا وزارة الصحة امتياز إجراء فحص الكورونا للمسافرين عبر جسر الملك حسين الذي يربط الأردن وفلسطين. نجحت مجموعة مدلاب بهذه المهمة وكنا على قدر من المسؤولية بالقيام بواجباتنا ومساندة وزارة الصحة في تخفيف انتشار الوباء.

تعاونا مع العديد من القطاعات الاقتصادية

■ كيف تقيمون نشاطكم خلال الفترة الماضية؟

– حافظت مختبرات MedLabs على المصداقية في التعامل والقيام بواجباتنا تجاه مجتمعنا. في حين أننا تعاونا مع العديد من القطاعات المختلفة لمساعدتهم خلال فترة الوباء، منها الوزارات وشركات التأمين والمدارس ومصانع وشركات خاصة متعددة وشركات غير ربحية دولية ومحلية وسفارات وغيرها، حيث وفرنا لها حسومات عند إجراء الفحوص ووفرنا لهم خدمة اخذ العينة من بيوتهم او مكان عملهم. كما اطلقنا سلسلة من المحاضرات التوعوية عن جائحة «كورونا» وإجراءات السلامة اللازمة عبر منصة «زوم» لعدة مدارس ومؤسسات في الأردن وفلسطين.

ضرورة وضع لائحة أسعار جديدة

■ ما هي المطالب التي ترفعونها إلى وزارة الصحة في عام ٢٠٢٣؟

– تعتمد المختبرات الطبية في الأردن تسعيرة وزارة الصحة لأسعار الفحوصات المخبرية. في السابق وتحديداً في عام ٢٠٠٨، رفعت وزارة الصحة الأسعار بنسبة ٢٠٪ عما كانت عليه في عام ١٩٩٥. ومنذ ذلك الحين، نحاول جاهدين مع زملائنا في قطاع الطب المخبري اقناع الوزارة بضرورة وضع لائحة أسعار جديدة تتلاءم مع الأوضاع الراهنة خصوصاً أن تسعيرة عام ٢٠٠٨ لم تعد تلائم الوضع الحالي من زيادة أسعار المعدات والمواد والشحن وغيرها من مصاريف. برأينا، يجب رفع الأسعار كل ثلاث سنوات تقريباً بنسبة ٣٪ وبذلك لا يشعر بثقلها المواطن وفي الوقت نفسه تتيح المجال للشركات لمزاولة نشاطها بطريقة صحيحة ومهنية.

افتتاحنا العديد من المختبرات في مناطق مختلفة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها مختبرات مدلاب خلال الفترة الأخيرة؟

– افتتحنا ٦ مختبرات جديدة في الاردن خلال العام ٢٠٢٢ وتحديداً في منطقتين لم يكن لدينا وجود فيهما وهما مدينة معان ومدينة سحاب خصوصاً أن الأخيرة تعد من المناطق الصناعية وتفتقر إلى الخدمات الطبية، فضلاً عن افتتاحنا مختبراً في أول «مول» في مدينة الزرقاء. كما افتتحنا مختبراً جديداً في مدينة جنين الفلسطينية ونقلنا مركزنا الرئيسي ومكاتب إدارة فلسطين في رام الله إلى مبنيين جديدين. من ناحية أخرى، قمنا بدمج مركز الاتصالات الخاص بفيروس «كورونا» مع مركز الاتصالات الرئيسي الخاص بمدلاب وبذلك إستطعنا الوصول إلى أكبر شريحة من الناس أينما وجدوا. وحالياً نحن في آخر مراحل تطبيق تحديثات على موقعنا الإلكتروني وتطبيق الهاتف الخاص بنا وفي هذا الصدد قمنا بتعيين اختصاصي تسويق رقمي، الأمر الذي عزز وجودنا على وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة ودعّم شبكة علاقاتنا العامة، وتضاعف مردودنا من العقود الموقعة مع الشركات المختلفة.

بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تفعيل خدمة عبر التطبيق الخاص وموقعنا الإلكتروني بحيث يستطيع العميل رفع بطاقة التأمين الخاصة به وتعبئة جميع البيانات المطلوبة وبعدها تصل استمارة التأمين إلى فريقنا الذي يقوم بدوره بالاستحصال على الموافقة المسبقة وإرسال رمز الاستجابة السريعة QR إلى العميل حتى يبرزه عند قدومه إلى المختبر. ووصل عدد مختبراتنا إلى حوالى ٧٠ في الدول الثلاث التي لدينا وجود فيها وهي الأردن، فلسطين، والعراق، ونعد المجموعة الأكبر في السوق الأردني، والمختبر المرجعي الوحيد الأكبر في منطقة الشرق الأوسط يوفر اكثر من ١٠٠٠ فحص لما يزيد عن ٢٥٠ مختبراً من الخليج العربي لشمال أفريقيا.■



The largest network of medical laboratories in the Levant region

- *70 branches across Jordan, Palestine, and Northern Iraq*
- *The first lab in Jordan to be accredited by the College of American Pathologists*
- *Regional Reference Laboratory offering over 1000 routine and advanced tests*
- *20 medical consultants covering all sub-specialties of laboratory medicine*
- *Laboratory management, design and quality accreditation consulting*

MedLabs®
Consultancy Group

MedLabs Laboratories
Jordan . Palestine . Iraq

CAP JAS Accreditation Unit ISO 15189 TÜV PROFI CERT HCAC

www.medlabsgroup.com • MedLabs • @MedLabsGroup

رولان معرّي (المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط في شركة سوكوتيك SOCOTEC):

تمّ اعتمادنا كمدققين فنيين لضرورات التأمين العشري الالزامي على المباني في المملكة العربية السعودية



تميزت شركة سوكوتيك SOCOTEC طوال مسيرتها بريادتها عالمياً في مجال التدقيق الفني للأبنية والمنشآت وكانت لها بصمة في العالم أجمع. وفي حديث مع المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط رولان معرّي أكد من خلاله استمرار دعم الشركة للسوق اللبناني رغم الظروف الصعبة والمعوقات الكثيرة إيماناً منها بهذا البلد والفرص المتاحة فيه.

وفي ما يتعلق بالإنجازات أكد معرّي أن الحدث الأبرز لعام ٢٠٢٢ تمثل في افتتاح فرع للشركة في المملكة العربية السعودية واعتمادها من قبل شركة ملاذ للتأمين، في ما يتعلق بالتأمين العشري الإلزامي على المباني، حيث تشكل هذه الخطوة بداية لمرحلة جديدة تتمكن من خلالها سوكوتيك ترك بصمة في المشاريع الكبرى والحيوية التي تطلقها المملكة. لافتاً إلى حيازة الشركة على مجموعة من شهادات الجودة والاعتمادات من شركات عالمية مرموقة.

> ”تمتاز الشركة بحيازتها على مجموعة من شهادات الجودة والاعتمادات من قبل مؤسسات عالمية“

■ تواجه الأسواق العالمية تحديات كثيرة أبرزها التضخم وتباطؤ سلاسل التوريد فضلاً عن صعوبة توفر المواد الأولية. كيف تصفون تأثير هذه الأزمات على نشاطكم في المنطقة؟

– أسفرت مجموعة الأزمات والتحديات المستجدة إلى زيادة مستويات الإنفاق في الشركة نتيجة ارتفاع أسعار الطاقة سواء في لبنان أو دول الخليج التي نوجد فيها وهذا ما دفعنا إلى زيادة أجور الموظفين بما يتماشى مع الظروف الاقتصادية الاستثنائية. ومن جهة أخرى ارتفعت أسعار مواد البناء نتيجة الحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع مستويات التضخم عالمياً وتكاليف الشحن، وبالتالي ستزداد كلفة البناء بنسبة تتراوح بين ٦ و١٠٪ نتيجة الأوضاع غير المستقرة، آملين عودة الأمور إلى طبيعتها تجنباً للأعباء الإضافية التي ستقع على عاتق صاحب المشروع والمستهلك النهائي. وإلى حد الآن يمكن التأكيد على أن الأمور لا تزال تحت السيطرة فيما يتعلق بتبعات الحرب الروسية–الأوكرانية. أما بالنسبة لمكاتبنا في أوروبا فهي أكثر تأثراً بالأحداث مقارنة بتلك الموجودة في دول الخليج نظراً للموارد والإمكانات المتاحة والاكتفاء الذاتي على مستوى إنتاج وتصدير النفط والغاز للأسواق العالمية ما يجعلها بمنأى عن التأثيرات السلبية للحرب.

عام ٢٠٢٢ سنة التحولات

■ تعتبر سوكوتيك من الشركات الرائدة عالمياً في مجال التدقيق الفني للأبنية والمنشآت وكانت لها بصمة في عدد من الدول المجاورة. كيف تقوّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

– يعتبر عام ٢٠٢٢ سنة التحولات مع العلم أنه تم تعييني في منصب المدير الإقليمي لشركة سوكوتيك الشرق الأوسط التي تضم لبنان، الإمارات، السعودية والبحرين. وفي ما يتعلق بالسوق اللبناني فقد استمر تأثره بالأزمات الاقتصادية والمالية غير المسبوقة التي أدت إلى تراجع أداء القطاع العقاري فضلاً عن انخفاض كبير في عدد رخص البناء إلى مستويات تصل لحدود ٦٠٪، فضلاً عن توقف عدد كبير من المشاريع القائمة بحيث بات من الصعب على المطورين الاستمرار في نشاطهم في ظل غياب المقومات الأساسية والاستقرار السياسي والاقتصادي. في حين أن البعض الآخر قرر الاستمرار في عمله واستكمال مشاريعه وذلك نتيجة توفر سيولة بالعملات الأجنبية ونحن مستمرون بالتعاون معهم رغم الظروف الصعبة والمعوقات الكثيرة كوننا نؤمن بهذا البلد وسنستمر في عملنا رغم تدني مستوى النشاط، بالإضافة إلى ذلك قررنا من خلال مكتبنا في بيروت العمل على مشاريع في دول أخرى بما فيها أفريقيا.

وفي سياقٍ متصل، الحدث الأبرز لهذا العام كان افتتاح فرع في المملكة العربية السعودية وتم اعتمادنا من قبل شركة ملاذ للتأمين في ما خص الفحص الفني للتأمين على العيوب الخفية (التأمين العشري) الإلزامي على المباني والذي صدر بموجب قرار من وزارة الشؤون البلدية والقروية في عام ٢٠٢٠. وبعد أن أصبح هذا القرار نافذاً توجب على شركات التأمين الاستعانة بمكاتب متخصصة للتدقيق على المباني بهدف ضمان جودة وسلامة المبنى من الناحية الإنشائية لمدة عشر سنوات. وتعد سوكوتيك من بين أوائل الشركات التي تم اعتمادها للقيام بهذه المهام ما يشكل بداية لمرحلة جديدة نتمكن من خلالها زيادة عدد الموظفين وترك بصمة في المشاريع الكبرى والحيوية التي ستطلقها المملكة العربية السعودية خلال السنوات المقبلة، مع السعي لحيازة حصة سوقية في المشاريع الضخمة التي بوشر العمل فيها حالياً مثل القدية ونيوم وغيرها. كما نجحت الشركة في المحافظة على موقعها الريادي في دولة الامارات العربية المتحدة لا سيما في إمارتي دبي وأبو ظبي منذ وتواجدها هنالك عام ٢٠٠٠، حيث تقوم بمؤازرة بلديتي دبي وأبو ظبي في الكشف التقني على المباني لا سيما الأبراج ومشاريع البناء الكبرى للتأكد من مطابقة إنشاءها لمعايير الجودة والسلامة العامة، إلى جانب العمل على مشاريع متنوعة منها مجمع الريم التجاري، جزيرة النورس، مجمع بانياس السكني والكثير غيرها.

وجدير بالذكر، حيازة الشركة على مجموعة من شهادات الجودة والاعتمادات من قبل شركات عالمية مرموقة ومنها شهادة الآيزو في ما يتعلق بالبيئة والسلامة العامة إلى جانب عدد من شهادات الجودة من فرنسا، لندن والولايات المتحدة الأميركية. كما تجدر الإشارة إلى دخول سوكوتيك في مشاريع توسعية ضخمة خلال عام ٢٠٢٢، وباتت تمتلك مقرات رئيسية لها في كل من المملكة المتحدة، أميركا، إيطاليا، هولندا ومؤخراً في إسبانيا.

نتمنى عودة الاستقرار للسوق اللبناني

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون للعام المقبل، آملين انتهاء الصراع القائم بين روسيا وأوكرانيا لما له من تداعيات سلبية على مجمل القطاعات منها السوق العقاري. كما نتمنى عودة الاستقرار للسوق اللبناني لاستئناف نشاطنا بقوة كالسابق ويعود مركزنا في بيروت المقر الرئيسي للشركة على مستوى منطقة الشرق الأوسط. ■

الحديد
Steel

تكييف الهواء
HVAC

المواد العازلة
Insulation

حلول المباني الشاملة

Total Building Solutions







zamilindustrial.com

Zamilindustrial

يوسف إسماعيل الكمالي (شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية - JAZEERA STEEL):



نسعى لزيادة نطاق منتجاتنا للاستمرار في السوقين المحلي والعالمي

شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية JAZEERA STEEL متخصصة في إنتاج الأنابيب الحديدية المجلفنة والسوداء وفي عام ٢٠٠٩م تم افتتاح مصنع ثانٍ للزوايا والأخاديد في إنتاج الفولاذ الهيكلي عالي الجودة و حديد التسليح والمنتجات المسطحة الاخرى . وتشتمل تشكيلة منتجاتها على قنوات وزوايا ومسطحات وأشكال مربعة ومستديرة يتم تصنيعها من الفولاذ الطري وسبائك الصلب.

وللمعلومات عن الشركة أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً مع يوسف اسماعيل الكمالي رئيس الإدارة والموارد البشرية ومستشار الرئيس التنفيذي للشؤون الخارجية والمدير العام للشركة في الرياض بالمملكة العربية السعودية أفاد خلاله أن إنتاجها يصدّر إلى الولايات المتحدة الأميركية وقارة أوروبا، شمال أفريقيا والشرق الأقصى، كما تتميز الشركة بجودة أعمالها والتزامها مع العملاء والتسليم في الوقت المناسب، وأشار في سياق آخر إلى مخطط ودراسة دقيقة تفردت بها لتحويل الصناعات لكي تتواكب مع المعايير البيئية العالمية في ما خص حماية البيئة والتنمية المستدامة والموارد البيئية. وعن أبرز التحديات التي واجهتها في ظل الجائحة الركود الاقتصادي العالمي بالإضافة إلى تباطؤ سلاسل الإمداد والإغلاقات المتكررة خلال الفترة الماضية ولكن رغم ذلك استمرت الشركة في الإنتاج والتصدير. ولفت الكمالي أخيراً إلى النظرة المستقبلية التي تتطلع إليها من خلال الاستراتيجية الموضوعة وهي اكتشاف اسواق جديدة مع خدمة متميزة للعملاء.

■ هل لنا بفكرة عامة عن شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية طبيعة عملها ومميزاتها؟

– نعد أول مصنع في سلطنة عُمان لمنتجات أنابيب الحديد حيث بدأنا أعمالنا في عام ١٩٩٩م، وبعد فترة ونتيجة تطور السوق وزيادة الطلب افتتحنا مصنعاً آخر في مجال الفولاذ الهيكلي عالي الجودة و حديد التسليح والمنتجات المسطحة الاخرى . وتشتمل تشكيلة منتجاتها على قنوات وزوايا ومسطحات وأشكال مربعة ومستديرة عالية الجودة واللوازم الحديدية الأخرى.

■ هل لديكم القدرة على تلبية احتياجات السوقين المحلي والخارجي؟

– تتوزع أكثرية إنتاجنا للسوق المحلي والبعض منه يصدّر للسوق العالمي إلى الولايات المتحدة الأميركية والقارة الأوروبية وشمال أفريقيا والشرق الأقصى.

الجودة والالتزام مع العملاء

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من المصانع الأخرى؟

– نركز في عملنا على الجودة وتسليم منتجاتنا في الوقت المحدد بهدف تقديم منتجات مميزة لشركائنا المتعاملين معنا.

مواكبة المعايير البيئية العالمية

■ إلى أي مدى تتطابق صناعاتكم مع المعايير البيئية والتنمية المستدامة؟

– وضعنا مخططاً ودراسة دقيقة لتحويل الصناعات كي تتواكب مع المعايير البيئية العالمية على حماية البيئة وتحقيق التوازن بين التنمية الاقتصادية المستدامة والموارد البيئية.

مستمرون في الإنتاج و التصدير

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها بعد انتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– يعد الركود العالمي من الأسباب الرئيسية لتراجع نشاط العديد من الصناعات والقطاعات عالمياً. إلى جانب المشاكل الأخرى المتمثلة في تباطؤ سلاسل التوريد والإغلاقات المتكررة طوال الفترة الماضية. ولكن رغم ذلك نحن مستمرون في الإنتاج والتصدير بعيداً عن أي تأثيرات جانبية.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار في نسخته الحالية؟

– نحرص دائماً على المشاركة في هذا المعرض نظراً لتخصصه في مجال البناء والصناعات الثقيلة التي نعد جزءاً منها، ومن هنا تكمن أهمية وجودنا في مثل هذه المعارض الضخمة.

نسعى نحو صناعات أكثر ابتكاراً

■ ما هي مشروعات JAZEERA STEEL للعام المقبل؟

– تماشياً مع استراتيجية الشركة الهادفة للتطور والنمو نسعى إلى اكتشاف اسواق جديدة وخدمة للعملاء تكون متميزة مع احتياجات السوقين المحلي والعالمي. ■





Al Jazeera Steel Products Co. SAOG,

PO Box 40, PC 327, Suhar Industrial City, Suhar, Suhar, Sultanate of Oman
Tel:+968 26751763/64/65: Fax : +968 26751766,
www.jazeerasteel.com

Jazeera Steel حديد الجزيرة



Al Jazeera Steel Products Co. is one of the leading Steel Tube & Structural product manufacturers in the Middle East. The plant produces tubular products, merchant sections and rebars. The plant consists of 4 tube making lines with a total capacity of 300,000 tons per annum. The merchant bar mill have a capacity of 300,000 tons per annum. Apart from catering to its core domestic market, company exports its product to 25 countries including USA, Canada, Australia, Germany & other European Union countries.

OUR PRODUCTS

TUBE MILL

ERW PIPES: Black & Galvanized ½" to 8 "
Rectangular/ Square Hollow Sections: 12x12 to 125 x 125 / 40 x 20 to 150 x 100

MERCHANT BAR MILL

Square:12 mm to 50 mm; Round: 16 to 50mm
Angles: 40mmx40mm to 100mm x 100 mm
Flats : 40 mm x 5 mm to 120 mm x 20 mm
Channels : 75 mm x 40 mm to 100 mm x 50 mm;PFC 100x50mm & PFC 125x75mm
Rebar : 8 mm to 32 mm

Corporate Office : Al Jazeera Steel Products Co. SAOG; PO Box.40, Postal Code 327, Suhar Industrial City, Sultanate of Oman.
Regional Office : PO Box 391841, Arenco Tower, Office #1208,Level 112,Al Safouh 2nd Media City, Dubai, UAE, Tel. +97144229687
Mubailla Warehouse : Oman,Al Mubailla Sanaiya, Way No.7749. Bldg No.10011, Sultanate of Oman ;Phone (+968) 24267844 (Mobile +968 9238953
Sharjah Warehouse: Al Sajaa Industrial Area, Near Big Bazar, PO Box 38648. Tel.+97165581927
Riyadh Branch : After Exit 18 New Kharj Road, Al Manakh Industrial Area, Riyadh, KSA, Tel.+966 552570531

BM TRADA ISO 9001:2008 · PRODUCT CONFORMITY · TUV · UL LISTED · CE 1029 · SASO · FM APPROVED

السيد أحمد عليوه

(الرئيس التنفيذي- الشركة السعودية للصناعات الجيرية Saudi Lime Industries Company):

استفدنا من التجارب وتمكنا من تحقيق النمو بالعمل الجاد



نستند الى خبرتنا الطويلة في صناعة الحجر الجيري ومشتقاته ونسعى الى تعزيز ريادتنا للقطاع في المنطقة عبر تجهيز شركتنا بأحدث التقنيات وزيادة قدرتها الانتاجية من ١٥٠٠ إلى ٢٠٠٠ طن يومياً لتواكب متطلبات «رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠» وآثارها الايجابية على الصناعة في المملكة عامة.

في مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد أحمد عليوه الرئيس التنفيذي للشركة أفصح عن إطلاق هوية جديدة للشركة تتناسب مع المرحلة خصوصاً في ظل حصول الشركة على موافقة هيئة سوق المال على دخولها إلى سوق الأسهم السعودي.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة السعودية للصناعات الجيرية؟

– تأسست الشركة كمشروع سعودي – كويتي مشترك، ومن الأرض التي نعشقها أكثر من أي شيء، نقوم باستخراج الحجر الجيري من محاجرنا في قلب الصحراء السعودية حيث ننتج مجموعة واسعة من المنتجات عالية الجودة في مصانعنا منذ العام ١٩٧٧.

ومنذ انطلاقتنا كأحد قادة السوق استفدنا من التجارب وتمكنا من تحقيق النمو بالعمل الجاد، والإيمان الثابت بأرضنا لنصبح أحد أكبر اللاعبين في سوق الحجر الجيري في الشرق الأوسط.

وانطلاقاً من أهميتها، نحرص على الاعتناء بالبيئة في جميع ممارساتنا من التنقيب وصولاً إلى المنتج النهائي.

وبهدف إطلاق إمكانات الثروة الخفية في باطن أغلى أرض نستثمر بها لما فيه خير البلاد والشعب والأجيال القادمة من أجل المساهمة في تمهيد الطريق للقطاع غير النفطي للمزيد من الازدهار والنمو.

ومن جهة أخرى، تكمن أهمية دورنا في كوننا أحد اللاعبين الرئيسيين في القطاع الصناعي على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال توفير وتطوير منتجات الحجر الجيري ومشتقاته الضرورية لمختلف الصناعات، وتساهم جهودنا في تحقيق الاكتفاء الذاتي وتعزيز اقتصاد المملكة، كما نلعب دوراً في تحفيز النمو عبر توفير بيئة عمل متطورة، تضمن توليد الوظائف للمواهب السعودية.

بالإضافة إلى السوق السعودي
نصدر إلى دول خليجية أخرى وأفريقيا وآسيا

■ ما هي أبرز الاسواق والقطاعات التي وزّدتم لها مؤخراً منتجاتكم وهل تتركز جميعها في المملكة العربية السعودية؟

– تدخل منتجاتنا كمادة اساسية لكل من التعدين والنفط والغاز إلى الزراعة والصناعات الجلدية، ومن صناعة المستحضرات الكيميائية ومواد البناء إلى منتجات الغذاء، فإن الحجر الجيري ومشتقاته عناصر أساسية للناس وتسهيل حياتهم.

يتوزع نشاط الشركة بين السوق السعودي إضافة إلى تصدير المنتجات إلى دول أخرى في الخليج وأفريقيا وآسيا، وفي الوقت نفسه نقوم بتوريد منتجاتنا للمشروعات الضخمة القائمة حالياً مثل «مشروع نيوم»، «البحر الأحمر»، «مترو الرياض» وغيرها من المشروعات الحيوية التي تنضم إلى قائمة عملائنا.

حققت الشركة نتائج إيجابية

■ كيف تقوّمون نشاط الشركة السعودية للصناعات الجيرية للعام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة نتائج إيجابية جداً وذلك نتيجة جودة المنتجات التي نوفرها للسوق والمشاركة في أهم وأضخم المشروعات على مستوى المملكة. كما تعمل على إثبات وجودها في السوق والاطلاع على آخر التطورات في عالم الصناعة. ■



من اليمين: م. اديب هاشم، ياسر شتات واحمد عليوه

IF ONLY WE KNEW BEFORE...

...Say most of our clients, who are always fully satisfied with the high-quality standards that we deliver.

SOCOTEC
THE POWER OF FORESIGHT

Class 1 Highest Accreditation by the Ministry of Public Works & Transportation:

- Technical Control of Constructions as per Decree 7964
- Health & Safety – Site Regulations
- Assistance to Owners & Operators
- Project & Risk Management
- Diagnosis & Hazard Surveys of Existing Structures



كريم قعوار (رئيس مجموعة قعوار KAWAR GROUP):

تفوقت مجموعتنا في العديد من المجالات



مجموعة قعوار KAWAR GROUP هي شركة قابضة استثمارية وتشغيلية رائدة، تعمل في مجالات عدة مثل الشحن والنقل والطاقة والسفر والسياحة وتقنية المعلومات والاتصالات، كما لديها استثمارات متنوعة في قطاع الصناعة وقطاع التأمين الصحي.

وفي حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع رئيس المجموعة كريم قعوار، أوضح أن التحديات والأزمات تؤثر بشكل ما على الاقتصاد الأردني واستراتيجية المملكة في ظل ارتفاع الأسعار الناتجة عن تأخر سلاسل الإمداد من جرّاء الحرب الروسية – الأوكرانية وعدم استقرار أسعار النفط العالمية، وفي هذا الصدد ولكي تقلل من وقع هذه المخاطر اعتمدت المملكة على تعزيز مخزونها من القمح كما استثمرت في الطاقة المتجددة، ثم تطرق قعوار إلى مشكلة التغير المناخي وتأثيراته مشيراً إلى اهتمام صانعي القرار بها وتنظيم قمة المناخ ٢٠٢٢ والتي شارك فيها جلالة الملك عبدالله الثاني. ومن جهة أخرى، أشار قعوار أنه يجب التعلم من الأخطاء والمثابرة من أجل الوصول إلى القمة وهذه الاستراتيجية تتبعها Nathealth إحدى شركات المجموعة، التي نجحت خلال مسيرتها في إدارة التأمين الصحي حيث طورت الذكاء الاصطناعي في هذا المجال وتفخر بتقديمها الخدمات الصحية على مستوى الدولة وخارجها. ومن جانب آخر، ومن خلال شركة IRIS GUARD تم الاهتمام بقضية اللاجئين إلى الدولة إذ إن الأردن من أكثر الدول التي استقبلت لاجئين من جنسيات مختلفة. أما في ما خص التعاون بين القطاعين العام والخاص، لفت قعوار إلى أهمية تقسيم المهام بين المؤسسات التي تعنى بخدمة المواطنين وإنسابها إلى القطاع الخاص كالمستشفيات وشركات النقل البحري والجوي ما يؤمن عوائد مباشرة على الخزينة. وبالحديث عن دور المرأة في العمل أوضح أن هناك خمس شركات تابعة للمجموعة مدارة من قبل نساء وهي مدعاة فخر واعتزاز، فالدولة تشجع المرأة على متابعة تحصيلها العلمي وانخراطها في المجال العملي. وأخيراً أعرب قعوار عن تفاؤله بالأردن حكومة وشعباً واقتصاداً. فالمؤشرات إيجابية وتظهر من خلال عدد الوافدين من السياح إلى البلد ما سيعطي دفعاً للاقتصاد ويحمل الكثير من الفرص خلال العام المقبل.

■ كيف تقرأون التحديات كالتضخم وغيرها التي تشهدها الأسواق العالمية على اقتصادات دول المنطقة وتحديداً المملكة الأردنية الهاشمية؟

– في السابق كانت تظهر الأزمات كل عقد من الزمن وبدأت تتقلص تلك الفترة بحيث أصبحت التحديات الجديدة تنشأ كل عام، ولكن أمام كل تحدٍ فرص يمكن الاستفادة منها. فالاقتصاد الأردني مرتبط باقتصادات الدول المجاورة وعرضة للتأثر بالأحداث التي تشهدها بقية الدول وخصوصاً أننا دولة غير نفطية ونتأثر بصورة مباشرة بارتفاع أسعار النفط والتحولات الاقتصادية لدول الخليج.

ومنذ ما يقارب العقدين يرتبط الدينار الأردني بالدولار الأميركي ما يؤثر محلياً على الأسعار والسلع الاستهلاكية المستوردة من الخارج، الأمر الذي يؤدي إلى تقليص القدرة الشرائية للمواطنين.

وفي سياقٍ متصل، مع استمرار الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا ستشهد أسعار السلع الغذائية مزيداً من الارتفاعات وتحديداً تلك المتعلقة بالحبوب والقمح، وفي ظل تفاقم هذه الأزمة اتخذ الأردن قراراً استراتيجياً بتعزيز مخزونه من القمح الأمر الذي جعله بمنأى عن التأثيرات السلبية لتذبذب الأسعار العالمية. ومن جهة ثانية قام الأردن بالاستثمار في الطاقة المتجددة منذ عام ٢٠٠٨ وهذا نتج عنه أن ٣٠٪ من الكهرباء مصدرها الطاقة البديلة تماشياً مع أهداف الدولة بالوصول إلى أمن الطاقة وتحقيق إنجازات ضخمة في هذا المجال.

وجدير بالذكر، تشهد الشوارع الأردنية زيادة ملحوظة في عدد السيارات الكهربائية الأمر الذي يؤدي إلى تقليص حجم الاستيراد من النفط ومشتقاته.

■ هل بدأ الأردن السير بالاتجاه الصحيح لمكافحة التغير المناخي والحدّ من تداعياته السلبية؟

– لدى جميع صانعي القرار اهتمام كبير بأزمة التغير المناخي حيث شارك جلالة الملك عبدالله الثاني بقمة المناخ ٢٠٢٢، التي انعقدت في مدينة شرم الشيخ، ويعد الداعم الرئيسي لعملية التحول نحو الطاقة المتجددة والاستثمار في هذا المجال.

ومن جهة أخرى، على الأردن اغتنام الفرص والبدء بعملية الاستثمار في تخزين الطاقة ومواكبة التحديث القائم حيث شكلت كل من الأردن والمغرب صدارة الدول الرائدة في مجال الطاقة المتجددة.

طورنا الذكاء الاصطناعي في المطالبات المالية في التأمين الصحي لشركة "NATHEALTH"

■ كيف تقوّمون مسيرة نجاح «مجموعة قعوار» في المجالات المتعددة التي استثمرتم فيها؟

– تعد مجموعة قعوار من الكيانات الرائدة في أنشطة وقطاعات متعددة حيث تفوقنا في العديد من المجالات وتعلّمنا من الأخطاء. ومن أبرز النجاحات خلال مسيرتنا إدارة التأمين الصحي حيث قمنا بتطوير الذكاء الاصطناعي في مجال معالجة المطالبات المالية في التأمين الصحي لشركة "NATHEALTH" التي تعد من رواد تقديم الخدمات الصحية على مستوى الدولة وخارجها وهذا يعد فخراً كبيراً بالنسبة إلينا.

ومن جهة أخرى، لدينا شركة متخصصة في بصمة العين وهي توفر حلول للاجئين السوريين في خمسة دول على صعيد المنطقة وإتاحة الفرصة لهم بسحب المساعدات المالية من الصرافات الآلية دون بطاقة ائتمانية وبالاعتماد على بصمة العين فقط، ما يعزز المبادرات الإنسانية والمسؤولية الاجتماعية وهذه الخطوة بالتعاون مع الأمم المتحدة كانت فعّالة إذ قلصت من عمليات الاحتيال وأمّنت وصول المساعدات المالية للشريحة الأكثر حاجة.

بالإضافة إلى ذلك، حققنا إنجازات في مجال الطاقة المتجددة وتوسعنا في مشاريعنا خارج حدود المملكة الأردنية الهاشمية لا سيّما في فلسطين، السعودية ودول شمال أفريقيا، ونتطلع إلى الدخول في مجال التكنولوجيا المالية.

للشراكات بين القطاعين العام والخاص ضرورة

■ برأيكم، إلى أي مدى التعاون بين القطاعين العام والخاص ضروري وذو منفعة متبادلة؟

– لا شك أن المجال متاح للشراكات بين القطاعين العام والخاص بشكل كبير. لكن برأيي، ليس من واجب الحكومات إدارة المؤسسات التي تعنى بخدمة المواطنين مثل المستشفيات وعمليات الشحن والأعمال اللوجستية بل إسناد المهمة إلى الشركات الخاصة والتي بدورها تتحمل المسؤولية كاملة عن أي إخفاقات قد تحصل كما حصل في ميناء العقبة حيث وقعت سلطة منطقة العقبة الاقتصادية اتفاقية مع شركة A.P.M TERMINALS الدنماركية لإدارة وتشغيل ميناء الحاويات في العقبة. كما أن شركة مطارات باريس »آيروبور دو باري« رفعت حصصها في مطار الملكة علياء الدولي وهي مسؤولة عن إدارته وتوسعته بهدف زيادة طاقته الاستيعابية. بالنهاية، إن هذه المشاريع مملوكة من قبل الدولة لكن لا مانع من تعيين شركات سواء محلية أو أجنبية لإدارتها والإشراف عليها وفقاً لعقود موقعة بين الطرفين قابلة للتمديد والتجديد. إن القطاع الخاص سيكون حريصاً على إدارة هذه المشاريع بجدية ودقة خصوصاً أنه يمتلك حصة مباشرة فيها. وبالتالي، إن إنجاح هذه المشاريع ستكون ضمن نطاق أولوياته لتفادي أي خسائر محتملة وبالتالي سيقلل من الأعباء التي قد تتحملها الحكومة في حال أشرفت على هذه المشاريع بمفردها وسيرفدها بعوائد مباشرة تعود بالفائدة على الخزينة.

كانت خمس من شركاتنا مدارة من قبل نساء

■ إلى أي مدى تولون العنصر النسائي أهمية كبرى في نطاق عملكم واستثماراتكم؟

– خلال فترة معينة، كانت خمسة من شركاتنا مدارة من قبل نساء وهذه مسألة مدعاة اعتزاز وفخر لنا، لكن للأسف يعد الأردن ثاني أقل دولة في العالم تتيح المجال للمرأة للمشاركة في غمار العمل مع العلم أن عدد النساء اللواتي يتابعن تحصيلهن العلمي في الجامعات أكثر من الرجال بكثير. فالمرأة الأردنية متفوقة ومبدعة لكن عدد اللواتي ينخرطن في العمل قليل جداً وهذه بمثابة خسارة للاقتصاد الأردني.

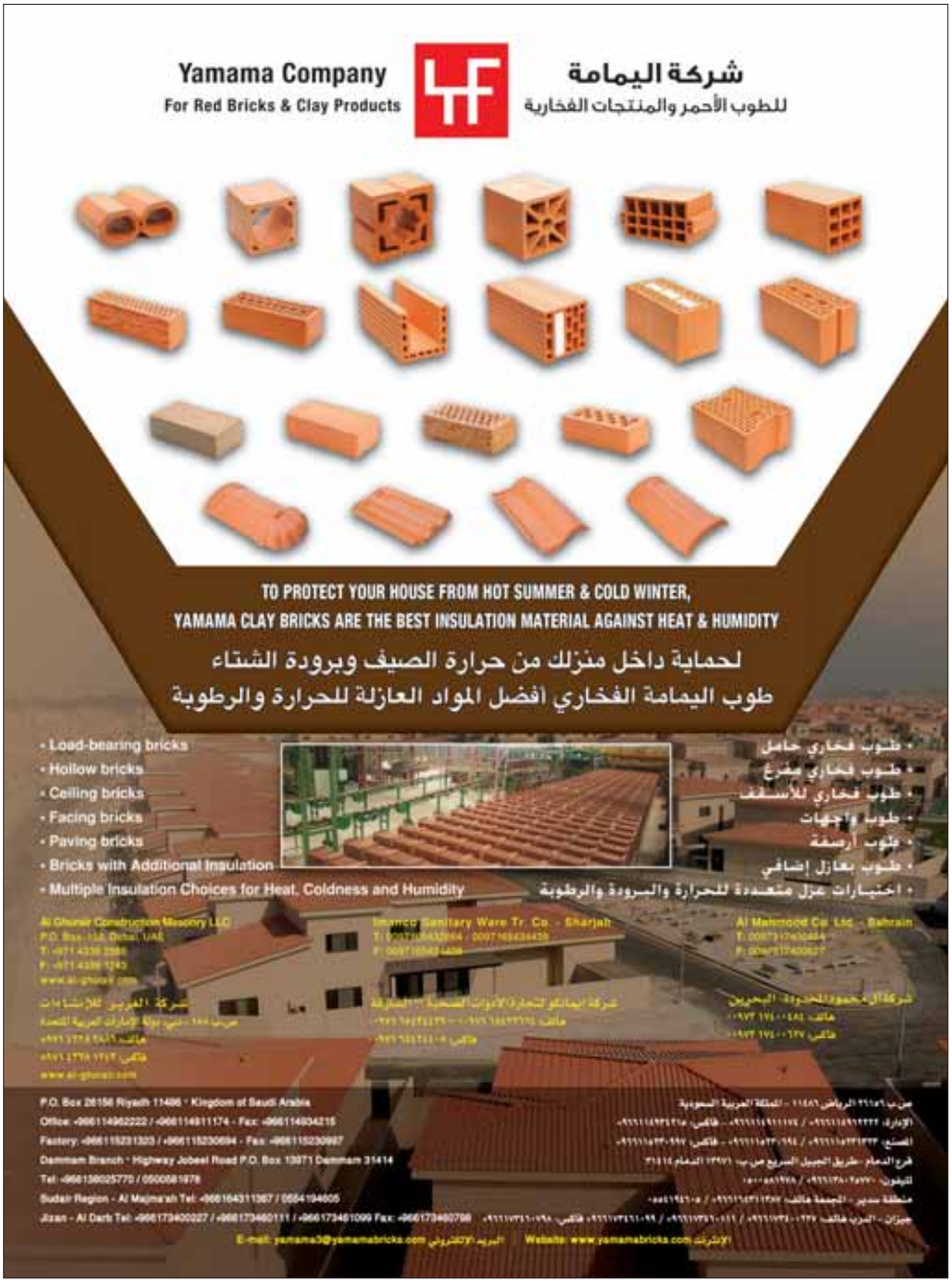
من هنا، على الشركات إتاحة المجال للنساء لا سيّما الأمهات منهن للانخراط في العمل وإعطاء الفرص لهن لتبوّؤ مناصب قيادية مرموقة لأن النساء الأردنيات كفوءات.

نحن متفائلون دائماً بالأردن قيادة وشعباً واقتصاداً

■ ما هي توقعات مجموعة قعوار للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون دائماً بالأردن قيادة وشعباً واقتصاداً لا سيّما أن الأخير في حالة تعافٍ من تداعيات جائحة »كوفيد–١٩« وبالتالي، المؤشرات إيجابية جداً خصوصاً مع ازدياد أعداد السياح الذين باتوا يتوافدون إلى البلد من جديد سواء للترفيه أو للعلاج.

كما أن الاقتصاد الأردني مبني على الخدمات ولا شك أن قطاع تكنولوجيا المعلومات من القطاعات المتطورة في الأردن ويخدم المنطقة ككل. لذا، بالإجمال نتوقع أن يحمل العام ٢٠٢٣ الكثير من الفرص ويكون واعداً على الصعد كافة. ■



طلال عبدالله الزامل (المدير الإداري لشركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية):

نفذنا العديد من المشاريع الحكومية الكبرى بالإضافة إلى المشروعات التابعة للقطاع الخاص



تعد شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية من أولى الشركات المنتجة لهذه المواد وللقرميد في المملكة العربية السعودية، كما أنها توفر أعلى مستوى من الجودة ما مكّنها من كسب ثقة المستهلكين وانتشار منتجاتها في الأسواق وتنفيذ العديد من المشاريع الكبيرة مثل جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية وغيرها.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع طلال عبدالله الزامل، المدير الإداري للشركة أفادنا بأن المملكة العربية السعودية هي بمنأى عن تداعيات الأزمة الروسية الأوكرانية، وبفضل خطة الحكومة الداعمة للقطاعات الاقتصادية. وبالتالي، فإن الصناعة حافظت على المستويات نفسها من الإنتاج. وأشار الزامل في سياق آخر إلى مساهمة الشركة في مشروع الدرعية من خلال توريد كميات من الطين لبناء البيوت التراثية. كذلك هناك محاولات لعقد شراكات والدخول في العديد من المشروعات الضخمة. من جهة أخرى، أوضح الزامل أنه يتم العمل على خطة تتمثل بزيادة الإنتاجية ثلاثة أضعاف وذلك وفق ما يتطلبه السوق المحلي وزيادة المشروعات والاستثمارات، أما في ما خص المنافسة فتبقى محدودة نسبياً.

ومن جهة أخرى، لفت إلى أن المملكة تعطي أهمية كبرى للموضوع البيئي بحيث ألزمت الحكومة المصانع بضرورة اعتماد الفلاتر للمحافظة على البيئة من المخلفات الصناعية، وضرورة إبراز شهادة نظام إدارة البيئة من قبل أي مصنع يريد الاستحصال على ورقة قانونية لمزاولة عمله. وأخيراً أكد الزامل أنه يصعب التوسع في مسألة الطوب الأحمر لصعوبة نقله أما في مجال القرميد فستتوسع الشركة في عدة دول عربية.

"المملكة تبذل قصارى جهدها من أجل خلق بيئة صحية آمنة ونظيفة"



■ كيف تصفون الانعكاسات السلبية للأزمة الروسية الأوكرانية وتباطؤ سلاسل الإمداد وارتفاع معدلات التضخم على الأسواق العربية؟

– نحن بمنأى عن التداعيات السلبية للحرب الدائرة بين الدولتين انطلاقاً من الإجراءات وخطط الدعم التي تقدمها الحكومة لمختلف القطاعات الاقتصادية على مستوى المملكة وهي مشابهة للقرارات المتخذة خلال فترة انتشار الوباء وعلى رأسها تأجيل القروض المستحقة للبنوك دون دفع فوائد إضافية بالنسبة للقطاع الصناعي وهذه الخطوة عززت من قدرتنا على الاستمرار في الإنتاج دون مواجهة أي عراقيل على مستوى التصنيع. والآن تقوم الدولة بمبادرات مشابهة للمحافظة على المستويات نفسها من الإنتاج ودعم القطاع الصناعي المحرك الرئيسي لاقتصاد الدولة.

نفذنا العديد من المشاريع الكبرى

■ ما هي أهم الإنجازات المحققة في شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية؟

– يعود تأسيس الشركة إلى أربعين عاماً وتعتبر من أولى الشركات المنتجة للطوب الفخاري في المملكة وترتكز سياسة الشركة على توفير أعلى مستوى من الجودة في منتجاتها، ما مكنها من أن تحوز على ثقة المستهلكين وانتشار الإنتاج في العديد من الأسواق، وتمكنا من تنفيذ العديد من المشاريع الكبرى مثل جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية والشركة السعودية العقارية ومشروع إسكان وزارة الداخلية بالإضافة إلى مشروعات لوزارة التعليم العالي وجامعة نجران. كما استهدفت الشركة المشروعات التابعة للقطاع الخاص بنسب أكبر من تلك الحكومية.

لدينا مساهمة في مشروع الدرعية

■ هل تمكنتم من حصد حصة سوقية في المشروعات الجديدة القائمة حالياً في الدولة؟

– لدينا مساهمة في مشروع الدرعية حيث قمنا بتوريد كميات كبيرة من مادة الطين لبناء البيوت التراثية.

وهناك العديد من المحاولات لعقد شراكات مع عدد من المشروعات الكبرى القائمة حالياً.

نفذنا خطة طموحة تمثلت في زيادة الإنتاجية ثلاثة أضعاف

■ هل لديكم خطط لزيادة معدلات الإنتاجية في مصانعكم؟

– تم العمل على تنفيذ خطة طموحة تمثلت في زيادة الإنتاجية ثلاثة أضعاف وذلك تماشياً مع متطلبات السوق المتزايدة والارتفاع الكبير في عدد المشروعات والاستثمارات في شتى المجالات.

■ هل تواجهون منافسة في مجالكم بسبب تهافت الشركات العالمية إلى المملكة للمساهمة بالنهضة الاقتصادية؟

– تبقى المنافسة المحلية محدودة نسبياً إلى حد الآن بعيداً عن المضاربة. لذا، فهي شريفة وصحية في السوق السعودي ولا تسودها أي مشاكل.

كل مصنع ملزم في إبراز شهادة نظام إدارة البيئة

■ إلى أي مدى تطبقون مبادئ الاستدامة في عملكم بما يتوافق مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– خلال السنوات الماضية، تم إيلاء موضوع البيئة أهمية كبرى في السعودية حيث تم إلزام المصانع بضرورة اعتماد الفلاتر للمحافظة على البيئة من المخلفات الصناعية. واليوم لا يمكن لأي مصنع الاستحصال على ورقة قانونية دون إبراز شهادة نظام إدارة البيئة. من هنا، فإن المملكة تبذل قصارى جهدها في المحافظة على البيئة وحمايتها وتطويرها ومنع التلوث عنها من أجل خلق بيئة صحية آمنة ونظيفة.

لدينا عمليات توسعية في دول الخليج وعدد من الدول العربية

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية؟

– بالنسبة إلى الطوب الأحمر، إن المسألة صعبة نظراً لصعوبة نقله من مكان إلى آخر. أما في ما يتعلق بالقرميد، لدينا عمليات توسعية في دول الخليج، مصر، الأردن، سوريا، اليمن، السودان ولبنان. ■



فيصل ماجد المهيدب

(الرئيس التنفيذي لـ«مصدر» MASDAR):

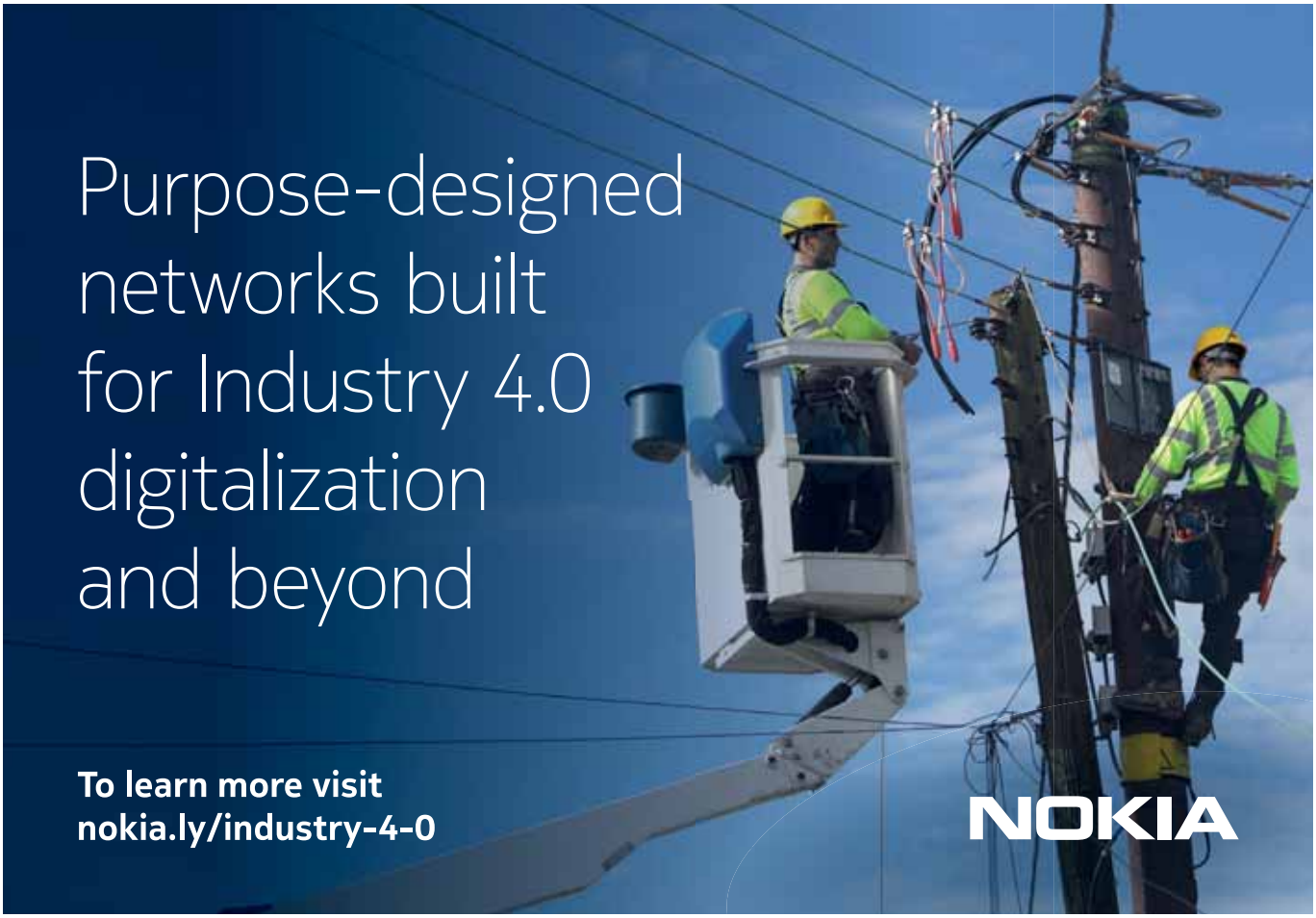
نحرص على المحافظة على البيئة

تعد «مصدر» MASDAR الشركة الرائدة في تجارة وتوزيع جميع أنواع مواد البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية. وتأسست الشركة في عام ١٩٧١، وهي متخصصة في توزيع جميع أنواع الحديد الصلب، الأخشاب، العوازل، كيماويات البناء، والمثبتات لدعم احتياجات مواد البناء والتشييد في المملكة مع شبكة واسعة من ١٠٥ متجر منتشرة حول المملكة ودعم لوجستي احترافي متقدم.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» **فيصل ماجد المهيدب** الرئيس التنفيذي «لمصدر» الذي لفت إلى أن معرض البناء السعودي لهذا العام تميز بجمع هيئات وشركات محلية وعالمية تمثل كبرى العلامات التجارية بالإضافة إلى النجاح الذي حققه في تهيئة رؤية مستقبلية لقطاع البناء والتشييد.

من جهة أخرى، أشار السيد **المهيدب** أن «مصدر» تتميز بتقديم خدمات متنوعة ومتكاملة ذات جودة عالمية تناسب احتياجات وأذواق العملاء موضحاً أن طموحها أن تكون رائدة في تزويد السوق المحلي بكافة مواد البناء والتشييد والوصول إلى أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ولا بد من الإشارة إلى أن «مصدر» عملت على مجموعة ضخمة من المشروعات في المملكة منها القدية والبحر الأحمر ونيوم والدرعية وغيرها من المشروعات العملاقة، ولها تواجد في ٢٩ مدينة على مستوى المملكة. وأضاف السيد **المهيدب** أن الشركة متخصصة أيضاً باستيراد الأخشاب بما يتطابق مع معايير المحافظة على البيئة وتحقيق التنمية المستدامة، وركّز على أن الأعمال مقتصرة حالياً على المملكة فقط. كما أوضح أن الشركة حققت أداءً جيداً هذا العام رغم تأثيرات الحرب الروسية – الأوكرانية وتعطّل سلاسل الإمداد بفضل الطلب المحلي المرتفع ما جعل الشركة تحافظ على نشاطها من دون التأثر بمشكلة التضخم. وأفاد السيد **المهيدب** أخيراً أن خطط الشركة المستقبلية تتمثل في المحافظة على الأداء المتميز ومواكبة النمو والتوسع داخل السوق السعودي.



قطر تتميّز بقدرتها على استضافة الفعاليّات الضخمة بعد التنظيم السلس لبطولة كأس العالم لكرة القدم و GWC تحقّق نجاحاً في توفير خدمات لوجستية شاملة خلال بطولة كأس العالم «قطر ٢٠٢٢»



الشيخ عبد الله بن فهد بن جاسم بن جبر آل ثاني



رنجيف منون

يمثّل النجاح الكبير الذي حققته بطولة كأس العالم فيفا قطر ٢٠٢٢™ ركيزة أساسية تستند إليها الدولة لاستضافة الفعاليات الدولية الكبرى مستقبلاً، كما ستعزز البطولة بشكل كبير نموّ قطاعات الأعمال في كافة أنحاء الدولة بما في ذلك القطاع اللوجستي.

وصرّح الشيخ عبد الله بن فهد بن جاسم بن جبر آل ثاني، رئيس مجلس إدارة شركة الخليج للمخازن: «قامت جي دبليو سي على مدى سنوات في التحضير لهذا الحدث الضخم، وتقديم الدعم اللوجستي للدولة واللجنة المنظّمة والاتحاد الدولي لكرة القدم فيفا لتقديم نسخة من هذا الحدث العالمي لكرة القدم تبقى محفورة في الذاكرة إلى الأبد. نحن حريصون أيضاً على الاستفادة من هذه البطولة لتقديم إرث اقتصادي قوي يعود بالنفع على الشركات الكبيرة والصغيرة للأجيال القادمة، بما يتماشى مع أهداف رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠».

مهمّة جبّارة

إن استضافة أول نسخة من بطولة كأس العالم في الشرق الأوسط والعالم العربي تطلبت عملاً لوجستياً ضخماً، وهو ما قامت به شركة الخليج للمخازن (جي دبليو سي) التي تم الإعلان عنها كمزود رسمي للخدمات اللوجستية لبطولة كأس العالم قطر ٢٠٢٢.

أرقام قياسية

قامت جي دبليو سي بمناولة أكثر من ١٥ مليون علبة من المشروبات، ١,٨ مليون قطعة من المعدات، و١١٧,٩٠٠ قطعة أثاث، و٢٠,٤٠٠ غرض خاص بالمرور والسلامة، و٣٤,٧٠٠ من اللوازم المكتبية، و٢٠,٠٠٠ حاجز للمتفرجين وحواجز مرورية، بالإضافة إلى كافة معدات البطولة، بما في ذلك الأطقم، والأزياء الرسمية، وكرات القدم. وإلى جانب ذلك، حققت الخليج للمخازن إنجازاً أساسياً آخر وهو نقل الأغذية الطازجة والمشروبات إلى مجموعة من مواقع البطولة. أما بالنسبة لوسائل الإعلام، فقد قامت جي دبليو سي بمناولة أكثر من ٣٠,٠٠٠ قطعة من المعدات، بما في ذلك الكاميرات والحاملات الثلاثية ومعدات الإضاءة، حيث قامت بعمليات التسليم من وإلى ثمانية ملاعب، و٣٦ فندقاً يضم المنتخبات، ومطاران، وميناءان بحريان، ومراكز إعلامية، ومناطق المشجعين، إلى جانب غيرها من المواقع.

إن توفير المتطلبات اللوجستية لحدث ضخم بحجم بطولة كأس العالم يستوجب وضع استراتيجية ذات توجّه مستقبلي بهدف تنفيذ العمليات بشكل سلس، وقد اعتمدت جي دبليو سي في تنفيذ استراتيجيتها على مبدأ «برج المراقبة» لتنظيم بطولة كأس العالم فيفا قطر ٢٠٢٢™، حيث نجحت في إدارة عملياتها وفقاً لجدول التوزيع العام (MDS)، وهو ما كان بمثابة النقطة المركزية لكافة الأنشطة اللوجستية؛ انطلاقاً من موعد استلام الطلب، ومكان التسليم، والوقت المستغرق، وحالة الطلب الحالية.

رؤية تؤتي ثمارها

وفقاً للسيد **رنجيف منون**، الرئيس التنفيذي لمجموعة جي دبليو سي، فإن العنصر البشري والعمليات المدروسة والتقنيات التكنولوجية هم العناصر الرئيسية عند النظر للمهمة من ناحية لوجستية. وصرّح قائلاً: «عند تقديم الخدمات اللوجستية لبطولة فيفا كأس العالم™، لا بدّ من التخطيط والانتباه إلى أدق التفاصيل، فما شهدناه خلال بطولة كأس العالم فيفا قطر ٢٠٢٢™ كان نتيجة سنوات من التحضير، وقد نجحنا في نهاية المطاف في تحويل خططنا وخطط شركائنا في قطر والعالم، إلى واقع».

وأضاف **منون**: «ينبغي على الشركات تحقيق التوازن الصحيح بين الكادر البشري والعمليات والتكنولوجيا بهدف تعزيز سلسلة القيمة وإطلاق العنان لأقصى حد من الإمكانات. ونحن في جي دبليو سي نؤمن بأن نجاح بطولة كأس العالم قطر ٢٠٢٢™ كان مدفوعاً بالعنصر البشري ومدعوماً بالتكنولوجيا وموجهاً بدقة نحو الهدف».

قطاع الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة المتنامي

عززت استضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم من مكانة دولة قطر كمركز عالمي للأحداث الدولية الكبرى، وقد أرست منصة للنمو الاقتصادي المهم، حيث ساعدت بشكل خاص الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على تحقيق الازدهار في الدولة والمنطقة.

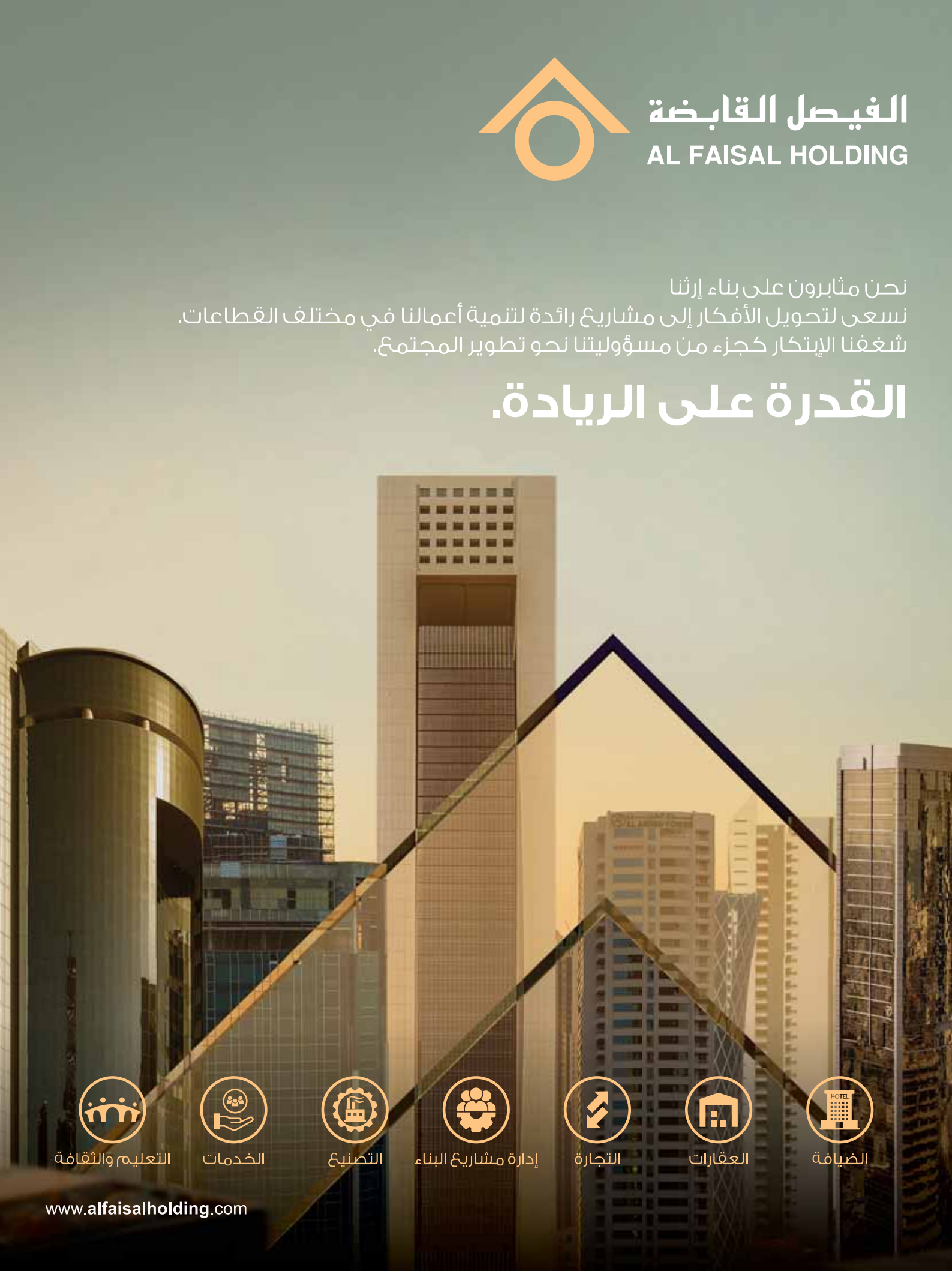
افتتحت جي دبليو سي بداية هذا العام منطقة الوكير اللوجستية التي تعدّ أكبر مركز لوجستي لها حتى الآن بمساحة تبلغ ١,٥٠٠,٠٠٠ متر مربع، وهي مصممة خصيصاً لتلبي احتياجات المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، كما توفر فرصة للتواصل مع الشركات ذات النشاط المماثل. تولّت جي دبليو سي مهمة تأمين الفرص وإيجاد الحافز لهذه الشركات لمساعدتها في إنشاء وتنمية أعمالها والاستفادة من استضافة قطر لبطولة كأس العالم.

وأضاف **منون**: «لقد استفادت الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بشكل كبير من بطولة كأس العالم في مجموعة واسعة من القطاعات، بما في ذلك الخدمات اللوجستية، أما التحدي الآن فهو أن تستفيد من إرث البطولة وتطوّر أعمالها وذلك حتماً مدعوماً بالأرضية التي توفرها دولة قطر».

شبكة جي دبليو سي اللوجستية المتطورة

ساهمت شبكة جي دبليو سي المخصصة لهذا الحدث والتي تمتد على مساحة ٥٠,٠٠٠ متر مربع، بالإضافة إلى أكثر من ١٥٠ مركبة مخصصة، والتي تقع كلها على بعد ٤٥ دقيقة من أي ملعب، بالإضافة إلى أكثر من ٤٠٠ موقع رئيسي، في نجاح البطولة. كما قام أكثر من ٢٠٠ سائق شاحنة في تغطية ١,٩٠٠,٠٠٠ كيلومتر من رحلات التوزيع على مدى ٢٨٨,٠٠٠ ساعة، بدعم من ١,٢٠٠ موظف عمليات وستة أنظمة لوجستية مخصصة. وتم تكريس ذلك كله للتسليم في الوقت المحدد وبشكل كامل لمجموعة من الأطراف المعنية، بما في ذلك الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا، والفرق المشاركة، والشركاء التجاريون، ووسائل الإعلام، والمشجعين، والموظفين، والموردين، ومنافذ البيع.




الفيصل القابضة
AL FAISAL HOLDING
نحن مثابرون على بناء إرثنا
نسعى لتحويل الأفكار إلى مشاريع رائدة لتنمية أعمالنا في مختلف القطاعات.
شغفنا الإبتكار كجزء من مسؤوليتنا نحو تطوير المجتمع.
القدرة على الريادة.
الضيافة
العقارات
التجارة
إدارة مشاريع البناء
التصنيع
الخدمات
التعليم والثقافة
www.alfaisalholding.com

الياس أبو سمرا (الرئيس التنفيذي لشركة رافال للتطوير العقاري):

تنسجم طموحات رافال مع مبادرات ومشاريع «رؤية ٢٠٣٠» في تطوير مشاريع مستدامة متعددة الاستخدام



ترتكز استراتيجية رافال للتطوير العقاري على الجمع بين الخبرة المحلية وتطبيقها لأفضل الممارسات العالمية لتوفير منتجات وخدمات عقارية فريدة من نوعها لعملاءها، وتتمثل رؤية الشركة بريادتها في ابتكار تصاميم معمارية متميزة تراعي أعلى معايير جودة الحياة والاستدامة.

وفي مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» أوضح السيد الياس ابوسمرا الرئيس التنفيذي للشركة أن التحول الرقمي في المملكة شكل نقلة نوعية وحفز العديد من القطاعات نحو تحقيق «رؤية ٢٠٣٠»، كما نوه بالاقتصاد المتميز للمملكة وتحقيقها لفائض في الميزانية العامة لأول مرة منذ أكثر من عقد تجاوز التوقعات في ظل مصاعب وتحديات اقتصادية يشهدها العالم.

■ كيف تقيّمون واقع الإقتصاد السعودي اليوم وخصوصاً في ظلّ التطورات التي تشهدها المملكة وانعكاس ذلك على القطاع العقاري خلال العام ٢٠٢٢؟

– في عام ٢٠٢٢، سجلت المملكة أول فائض في الميزانية العامة لها منذ ما يقارب أكثر من عقد، حيث بلغ الفائض أكثر من ١٠٠ مليار ريال، متجاوزة التوقعات لعام من المصاعب الاقتصادية العالمية وارتفاع أسعار النفط. كما وتراجع الدين العام إلى ما يقارب ٢٥ ٪ من الناتج المحلي الإجمالي ليصل إلى ما يقارب تريليون ريال بنهاية العام. بالإضافة إلى ذلك انخفض معدل البطالة للسعوديين إلى أقل من ٩٪ من عام ٢٠٢٢ وانخفض معدل البطالة الإجمالي (للسعوديين وغير السعوديين) إلى ٦٪. وأظهر التقرير الشهري الصادر عن البنك المركزي السعودي احتياطيات النقد الأجنبي بنحو ٣٪ ليسجل بذلك أعلى مستوياته.

ويعد التحول الرقمي الذي تشهده المملكة العربية السعودية أحد المحفزات الأساسية لتحقيق «رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠»، فقد سعت المملكة إلى تسريع التحول الرقمي وتحقيقه، الأمر الذي ساهم في تحقيق العديد من الإنجازات الوطنية الرقمية في مختلف المجالات، وانعكس في موقف إيجابي واضح تجاه الاقتصاد الرقمي.

وأتاحت المنصات الإلكترونية الداعمة لبرنامج الإسكان للأسر السعودية الحصول على تمويل عقاري من خلال التعاون الفعال مع القطاع الخاص المتمثل في البنوك والشركات المالية.

وعمل البرنامج على تطوير وتحسين اللوائح والأنشطة التنظيمية والتشريعية، من خلال إنشاء الهيئة العامة للعقار لتكون الجهة التنظيمية المركزية للقطاع العقاري. كما أطلق البرنامج خدمة توثيق عقود الإيجارات «منصة إيجار» لتنظيم قطاع الإيجار العقاري في المملكة نظراً لأهميته في حفظ حقوق المتعاقدين.

ويواصل البرنامج جهوده لرفع نسبة تملك الأسر السعودية للوصول إلى نسبة تملك ٧٠٪ بحلول العام ٢٠٣٠، من خلال خدمة شرائح أكبر من المجتمع واستهداف الفئات الأشد حاجة، وزيادة جاذبية القطاع للاستثمار من قبل القطاع الخاص، مما يضمن استقرار القطاع واستدامته.

مع كل هذه التحولات ومشاريع رؤية ٢٠٣٠ العملاقة في شتى المجالات والقفزة النوعية التي أخذت تحققها السعودية على الصعيد الاقتصادي عالمياً، يقود القطاع العقاري إحدى عجلات محركات النمو الاقتصادي للمملكة في الفترة المقبلة، حيث بلغ الاستثمار غير الحكومي (القطاع الخاص) أكثر من ٢٥٠ مليار ريال في آخر البيانات المقدرة.

مشروع النايفة

■ ما هي أبرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– من أبرز المشاريع الحالية مشروع النايفة والذي يقع في الشمال الشرقي لمدينة الرياض، حيث تقوم الشركة حالياً بتسليم الوحدات الجاهزة من المرحلة الأولى للمشروع والذي تم بيعه بالكامل، علماً بأنه تم عرض وحدات المرحلة الثانية لمشروع النايفة للبيع. كما تطلق الشركة مشروعاً تجارياً ذا طابع مختلف وتصاميم عصرية وهو مشروع "Last Exit"، ويقع بالقرب من مجمع النايفة السكني ويخدم بشكل أساسي سكان المجمع والمناطق المجاورة له، وهو عبارة عن مجمع يحتوي على مطاعم ومقاهٍ متفردة ومتميزة عن غيرها بالإضافة إلى متاجر ومكتبات وأماكن ترفيه أخرى، بتصاميم تراعي أحدث المواصفات العالمية والمحلية.

هناك عدد من المشاريع القادمة، أبرزها مشروع «Alegria» السكني ضمن مخطط النرجس في الرياض الذي تم الإعلان عنه في الربع الأخير من العام ٢٠٢٢، وتهدف رافال من خلاله إلى إنشاء ١١٤ فيلا و١٢٦ شقة والتي أصبحت في المراحل النهائية للتصميم، علماً أن رافال قد انتهت من تطوير وتنفيذ البنى التحتية للمشروع بشكل كامل، والتي تم التركيز من خلالها على أنسنة الأحياء تماشياً مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ونحن نمضي قدماً في تنفيذ مشاريع إسكانية وتجارية ضخمة، انطلاقا من برامجنا الرائدة في مجال التطوير العقاري والسكني، التي تستهدف تحسين المشهد الحضري في المدن، وذلك تعزيزاً لبرنامج جودة الحياة، كأحد أبرز برامج «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، كما أن رافال تحظى بشراكات إستراتيجية في القطاع العقاري مع عدة شركات رائدة، محلياً وعالمياً.

مشاريع رافال الحديثة متميزة بتفردها وتنوعها الاقتصادي والاجتماعي والثقافي كما أنها تتبنى القيم الأصيلة لميثاق الملك سلمان العمراني والتي تتمحور حول الأصالة، الاستمرارية، محورية الإنسان، ملاءمة العيش، الابتكار والاستدامة.

التوقيع على مشروع مشترك جديد

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها رافال مؤخراً؟

– قامت رافال مؤخراً وتحت رعاية وزارة الاستثمار في المملكة العربية السعودية، بالتوقيع على مشروع مشترك جديد بين شركة رافال للتطوير العقاري والشركة الوطنية السعودية للإسكان وCITIC الصينية للإنشاءات، وهي شركة تابعة لمجموعة CITIC الرائدة في الصين المملوكة للحكومة الصينية، لتأسيس مجمع صناعي في مدينة الرياض يقدم أحدث تقنيات البناء لدعم مشاريع و«رؤية المملكة ٢٠٣٠».

على الصعيد الداخلي للشركة قمنا في رافال بتأهيل وتطوير الموارد البشرية وإعادة الهيكلة التنظيمية لأقسام الشركة الداخلية، كما قمنا بتطوير المهارات المحلية للشباب السعودي، من خلال استحداث «أكاديمية رافال»، التي بدورها تستهدف استقطاب الكفاءات وخريجي الجامعات المتميزين وتنمية ورفع قدراتهم ومهاراتهم بكافة الأقسام وعلى جميع المستويات.

أبرز الإنجازات التي حققتها رافال مؤخراً تتمثل في بيع كامل المساحات المطروحة من «مخطط ضاحية النرجس» بإجمالي ايرادات تفوق ٦٤٠ مليون ريال، فيما ستقوم بتطوير مساحة تقدر بـ١٠٠ ألف متر مربع من المخطط لتكون نموذجاً سكنياً وتجارياً راقياً يشكل إضافة مميزة وفريدة لجميع مكونات مخطط ضاحية النرجس.

بالإضافة إلى كل ذلك نجحت رافال مؤخراً في إتمام صفقة تخارج استثنائية ببيع فندق أسكوت الرياض الحائز على جوائز عالمية وإعادة استئجاره وتشغيله لصالح صندوق الإنماء ريت الفندقي، وقد جاء قرار التخارج لإعادة تشكيل أصول الشركة وتمهيداً لإطلاق مشاريع جديدة، تواكب التغيرات التي يشهدها السوق العقاري السعودي في ضوء «رؤية ٢٠٣٠».

H|A|S

HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS

XLAM & GLT Hybrid Structures Specialist

Providing advance technological & Engineering solutions for complex, sustainable and safe superstructures









Sustainable Modular Structures Solution
offers project timeline accuracy, high-end structural quality, least construction time and prevention of site

A solution for the campaign
to reduce the CO2 emissions in construction

info@holistic-has.com

+974 5589 7236

Office 501, 5th Floor, Barwa Tower 1, Alsadd, Doha - Qatar

عجلان بن محمد العجلان

(نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة عجلان وإخوانه AJLAN & BROS):

مثّل الاقتصاد السعودي نموذجاً مختلفاً بنموه السريع والطفرات الاقتصادية خلال فترة زمنية قصيرة



تهدف مجموعة عجلان وإخوانه AJLAN & BROS للاستثمار ضمن محفظة متنوعة من المشروعات الاستراتيجية عبر أبرز قطاعات النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، وتتمثل رؤيتها في أن تكون رائدة في القطاعات التي تساهم في تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» من خلال بناء الأعمال بالشراكة مع شركات دولية كبيرة لتحقيق مركز إقليمي مميّز، ومن القيم التي تعمل على أساسها هي ريادة الأعمال، المهنية، العمل الجماعي، والابتكار والنزاهة.

في حوار خاص، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد عجلان بن محمد العجلان نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة فحدّثنا عن التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي والتي تتمثل في التضخم وارتفاع الأسعار واضطراب سلاسل التوريد بسبب الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا فضلاً عن تأثيرات جائحة «كورونا»، إلا أن منطقة الخليج تشهد ازدهاراً على كافة الصعد والتوجه نحو الاستثمار في كل ما هو جديد ومتطور ما يبعث على التفاؤل في ازدهار هذه الأسواق. وعلى صعيد المملكة، أكد العجلان أنها سجلت معدلات نمو بلغت ٩,٩٪ في بداية ٢٠٢٢ بفضل دعم الحكومة للقطاعات الحيوية واستقطاب استثمارات جديدة ولا سيّما في قطاع التعدين الذي يعد من ركائز رؤية ٢٠٣٠، إذ تعمل الدولة على استثماره في ظل وجود أكثر من ٥ تريليون ريال من المعادن غير المستثمرة وتُعد المجموعة من المعنيين بهذا الأمر لحصولها على رخصة استكشاف وتعدين مشروع الزنك في الخنيقية. ومن جهة أخرى أضاف العجلان أن المملكة هي من الدول الرائدة في إطلاق المبادرات والتعاون الوثيق بين القطاعين العام والخاص للمشاركة في المشروعات المشتركة، وتطرق العجلان إلى استراتيجية المجموعة معتبراً أنها تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» والتي تقوم بالتنويع في القطاعات والاستثمارات وتساهم في تحقيق هذه الرؤية خلال شراكات مع كبرى المؤسسات العالمية.

وفي سياق مختلف أورد العجلان أن منطقة الخليج هي المنطقة الأكثر جذباً لأسواق المملكة فضلاً عن بعض الدول الأفريقية وبخاصة مصر، فقد وقّعت المجموعة اتفاقيات استثمارية عدة مع شركات مصرية. أما في مجال التحول الرقمي ومواكبة التقدم التكنولوجي فتولي المجموعة اهتماماً كبيراً لهذا القطاع من خلال إنشاء شركات متخصصة في مجالات التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي فضلاً عن التعاون مع شركات رائدة عالمية. وفيما يخص تطلعات المجموعة للعام ٢٠٢٣ فهي تطمح لأن تكون من المنافسين في نشاطها محليا إذ إن نسبة ٨٠٪ من اعمالها داخل المملكة إضافة إلى أنها تسعى إلى تحقيق العديد من الخطط من خلال عقد شراكات استراتيجية مع شركاء عالميين، بحيث تكون سبّاقة في الاستثمار في قطاعات معينة تعود بالفائدة على المجموعة وعلى الاقتصاد السعودي بشكل عام.

> ”نتطلع أن نكون سبّاقين في الاستثمار وأن نحظى باستثمارات مميزة تعود بالفائدة ليس علينا كمجموعة فحسب بل على الاقتصاد السعودي أيضاً“

البيان الاقتصادية

■ يواجه الاقتصاد العالمي مجموعة من التحديات المرتبطة بارتفاع الأسعار والتضخم والحرب الروسية – الأوكرانية، كيف تقرأون الأوضاع الاقتصادية على مستوى المنطقة والعالم؟

– يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة تتمثل في اضطرابات بسلاسل التوريد العالمية والتداعيات السلبية للحرب الروسية – الأوكرانية، فضلاً عن استمرار التأثير السلبي للجائحة على العديد من الأسواق. إذ تحاول الكثير من الدول اتخاذ مجموعة من الإجراءات لتخفيف التداعيات عن المجتمعات ودعم العجلة الاقتصادية في ظل تسارع معدلات التضخم، إلا أن هذا المشهد يختلف في منطقة الخليج التي تشهد ازدهاراً كبيراً على الصعد كافة والتهافت للاستثمار في قطاعات جديدة ونوعية تتيح التعاون ما بين القطاعين العام والخاص وجذب المزيد من الاستثمارات الخارجية للمنطقة، وبالتالي هناك نوع من التفاؤل بازدهار أسواق الخليج مع عودة الانتعاش الاقتصادي والمشروعات الضخمة في قطاعات مختلفة.

وفي ما يتعلق بالمملكة العربية السعودية، مثّل الاقتصاد السعودي نموذجاً مختلفاً بنموه السريع والطفرات الاقتصادية خلال فترة زمنية قصيرة حيث تعاني بقية دول العالم من موجات تضخم في حين سجلت المملكة معدلات نمو بلغت ٩,٩٪ في بداية العام ٢٠٢٢، إلى جانب القطاعات غير النفطية التي سجلت معدلات ضخمة والقطاعات الجديدة التي تدعمها الحكومة لجلب استثمارات خارجية وأخرى محلية مصدرها القطاع الخاص. وبات من الواضح أن الحكومة أخذت على عاتقها دعم القطاعات الحيوية وتعمل على استقطاب استثمارات جديدة للنهوض بالاقتصاد بعيداً عن الاضطرابات في الأسواق العالمية، والدليل على ذلك إطلاق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» حيث يعد قطاع التعدين أحد الركائز الثلاث الأساسية في الرؤية وتعمل الدولة على دعم هذا القطاع وإعطائه الأولوية في ظل وجود ما يقرب من ٥ تريليون ريال من المعادن غير المستثمرة إلى حد الآن ، ومن هنا يوجد توجه من قبل الحكومة بقيادة وزارة الصناعة لاستثمار هذه الثروة التي ستؤتي ثمارها خلال السنوات المقبلة ونحن في المجموعة نعد جزءاً من هذا الحراك، حيث حصلنا على واحدة من الرخص على مستوى الاستكشاف والتعدين لمشروع الزنك في الخنيقية حيث فاز تحالف عجلان واخوانه – موشيكو بقيمة ٢٥٥ مليون ريال.

المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في إطلاق المبادرات والتعاون الوثيق ما بين القطاعين العام والخاص

■ كيف تصفون تأثير تطبيق مفهوم «سعودة» الوظائف والاستثمار في مجالات مختلفة على توسيع رقعة فرص العمل داخل المملكة؟

– ساهمت «رؤية ٢٠٣٠» من تمكين الاقتصاد وتعزيز دور القطاع الخاص في مختلف المجالات والأنشطة في الدولة، في حين أن قطاع الشركات الصغيرة

والمتوسطة الحجم بات يشكل ٢٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي ويعد جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد، الأمر الذي يتيح المزيد من الفرص للشباب السعودي وتعزيز مساهمتهم في المجتمع ودعم الاقتصاد وأهداف الرؤية وتحديداً في القطاعات الناشئة، واللافت أن المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في إطلاق المبادرات والتعاون الوثيق ما بين القطاعين العام والخاص حيث كانت لنا الفرصة للمشاركة في المشروعات المشتركة منها على سبيل المثال فوز تحالف مجموعة عجلان وإخوانه بالمناقصة العامة المطروحة من قبل الشركة السعودية لشراكات المياه لتطوير مشروع الجيل ٣ ب (محطة لتحلية مياه البحر) وسيبدأ المشروع بالعمل في الربع الأول من عام ٢٠٢٤. بالإضافة إلى مشروع المطاحن الذي يعد الأكبر على مستوى المملكة بسعة مليون و٣٠٠ طن سنوياً ويغطي ثلاثة مناطق الرياض، جازان وهائل.

تركزت إستراتيجية الشركة على التنويع في القطاعات والاستثمارات

■ **برأيكم أين تكمن الفرص الاستثمارية، في أي مجالات وأي قطاعات؟**

– تأسست مجموعة عجلان القابضة عام ١٩٧٩، وكانت متخصصة في قطاع التجزئة وأصبحت عام ٢٠١٧ شركة «عجلان واخوانه» القابضة إيماناً برؤية المملكة ٢٠٣٠ وبهدف دعم الاقتصاد والعمل كشريك أساسي في النهضة والتقدم الذي تشهده المملكة على كافة الاصعدة ، وانطلاقاً من ذلك تركزت استراتيجية الشركة على التنويع في القطاعات والاستثمارات، منها على سبيل المثال القطاع اللوجستي، الدفاع، تحلية المياه بالإضافة إلى القطاع الصناعي والأغذية والصحة والتعليم بحيث ترتكز أهداف الرؤية على جودة الحياة والعيش الكريم، لذلك من المهم الاستثمار في القطاعات الأساسية والحيوية لتحقيق الازدهار وتغيير نمط عيش الأفراد.

غدت إستراتيجية المجموعة جزءاً لا يتجزأ من «رؤية المملكة ٢٠٣٠»

■ **كيف تتطابق استراتيجيتكم ومتطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟**

– إن استراتيجية المجموعة تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» بحيث تعد جزءاً لا يتجزأ منها وتساهم في تحقيقها من خلال الدخول في استثمارات وشراكات، واللافت أن شركاءنا هم من كبرى الشركات العالمية مثل SF EXPRESS التي تعد الشركة رقم واحد في الصين والرابعة عالمياً في الخدمات اللوجستية، KERRY LOGISTICS التي تحتل المرتبة الثامنة عالمياً في مجال الخدمات اللوجستية، DUSSMANN المختصة في إدارة المرافق حيث نقدم بالشراكة معها خدمات ألمانية عالية الجودة تلبي احتياجات إدارة المرافق لعملائنا في المملكة العربية السعودية. والمعروف أن دوسمان شركة رائدة في إدارة المرافق المتكاملة وتقدم كافة أنواع خدمات المرافق وحلول متخصصة حسب طلب العميل لمدة تزيد على ٦٠ عاماً، مما أكسبها معرفة قوية في مجال عملها لتغطية كافة المجالات في شتى أنواع الأعمال، بالإضافة إلى ذلك، لدينا شراكات في قطاع التعدين انطلاقاً من مساهمتنا في جعل هذا القطاع الركيزة الثالثة للصناعة في المملكة، حيث وقّعنا على العديد من المشاريع المشتركة مع كبار الشركات العالمية في قطاعي التعدين والمعادن ومنها بهدف بناء مصفاة على أحدث طراز في المملكة للمعادن الثمينة ومعادن مجموعة البلاتين بسعة ٢٥٠ طناً سنوياً مع شركة فالكامبي الأولى في قطاع مصافي الذهب، فضلاً عن مشروع الزنك في الخنيقية مع شركة موتشيكو والتعاون في مجالات التعدين مع كل من تشيفنغ جيلونغ ونورينكو للتصنيع.

منطقة الخليج تقع ضمن دائرة اهتماماتنا ودولة مصر التي تعد شريكاً استراتيجياً للمملكة

■ **ما هي الأسواق الجاذبة للاستثمار بالنسبة إلى مجموعتكم؟**

– لا شك أن منطقة الشرق الأوسط تقع ضمن دائرة اهتماماتنا، فضلاً عن القارة الأفريقية وتحديداً مصر التي تعد شريكاً استراتيجياً للمملكة واقتصادها مهم بالنسبة إلينا كمجموعة وكنا قد وقّعنا اتفاقيات استثمارية عدة مع شركات مصرية هي مجموعة سامي سعد، تريانجل جروب، مغربي الزراعية، فاركو للأدوية، مجموعة حسن علام، المجموعة العربية لسلاسل الإمداد، أرايز للموانئ والخدمات اللوجستية لتطوير وتمويل وتشغيل محطة متعددة الأغراض داخل ميناء دمياط، وإن حالة التعاون الكبير بين مصر والسعودية ستعود بالنفع على شعبي البلدين، بالإضافة إلى توفير فرص استثمارية للقطاع الخاص لا سيما أن السوق المصري بات واعداً وفيه فرص كبيرة في إطار مناخ استثماري جاذب، كما نبحث الفرص في الجزائر والمغرب لبحث سبل التعاون.

نولي اهتماماً كبيراً لقطاع التحول الرقمي

■ **إلى أي مدى تواكبون عملية التحول الرقمي داخل مجموعة عجلان وإخوانه؟**

– يُعد التحول الرقمي من الركائز الأساسية التي تقوم عليها «رؤية المملكة ٢٠٣٠» حيث تقدر الاستثمارات في هذا المجال بحوالى ٢٠٠ مليار دولار، ونحن كمجموعة نولي اهتماماً كبيراً لهذا القطاع والدليل إنشاؤنا العديد من الشركات المتخصصة في مجال التكنولوجيا، الذكاء الاصطناعي، السيبرانية، إنترنت الأشياء إلخ... فضلاً عن التعاون مع شركات عالمية رائدة مثل PARADIGM 4 التي تعد من الشركات الصينية الأولى في مجال الذكاء الاصطناعي إلى جانب أكثر من ٥٠ شريكاً في مجال السيبرانية على نطاق الشرق الأوسط.

لدينا العديد من الخطط التي نطمح ونسعى جاهدين إلى تحقيقها

■ **كيف تقومون إنجازاتكم المحققة خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– نحن في بداية الطريق حيث نحرص على بناء شراكات طويلة الأمد، كما أننا محظوظون بأن جميع القطاعات تلقى الدعم المطلوب من قبل حكومتنا الرشيدة، ونأمل أن نكون من أكبر المنافسين في مجالات عملنا وسنركز على مشاريعنا الحالية التي تم إنجازها وتشغيلها فضلاً عن اقتناص الفرص المتاحة المهمة وجذب الاستثمارات إلى السعودية، خصوصاً أن استراتيجيتنا ترتكز على أن تكون نسبة ٨٠٪ من أعمالنا وأنشطتنا داخل المملكة، مع العلم أن لدينا استثمارات في أوروبا لا سيما بريطانيا وفي آسيا وأميركا، وبالنسبة إلى العام ٢٠٢٣، لا شك أننا سنستمر في مواجهة تحديات عدة خصوصاً أنها تعد جزءاً لا يتجزأ من حركة الحياة والعمل، ولدينا العديد من الخطط التي نطمح ونسعى جاهدين إلى تحقيقها خلال العام المقبل تتمثل في عقد شراكات استراتيجية مع شركاء عالميين والبحث عن فرص للتعاون في مجالات مختلفة خصوصاً أن الفرص المتاحة تعد ذهبية في السوق السعودي حيث لمسنا اهتماماً كبيراً من قبل الشركات الأجنبية للدخول إلى المملكة. لذا؛ نتطلع أن نكون سبّاقين في الاستثمار في قطاعات معينة وأن نحظى باستثمارات مميزة تعود بالفائدة ليس علينا كمجموعة فحسب بل على الاقتصاد السعودي أيضاً. ■

عجلان و اخوانه
ajlan & bros.
Holding القابضة

شركة الجابر للتجارة والمقاولات من أعرق وأهم الشركات القطرية



م. محمد الحمايدة (المدير العام):

استطاع امير دولة قطر الشيخ تميم بحنكته ورؤيته من وضع قطر على خارطة السياحة العالمية

الجابر للتجارة والمقاولات JTC شركة محترفة في هندسة البناء، وهي تقدم جودة رائعة للعمل من خلال فهم متطلبات العملاء وتوقعاتهم. كما تتميز بقدرتها على إنتاج أضخم المشروعات في أقل فترة زمنية حيث استطاعت بناء برج ICONIC BEVERLY HILLS خلال ١٨ شهراً.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المهندس محمد الحمايدة مدير عام الشركة قال إنها أنجزت عدة مشاريع لتكون جاهزة لاستقبال الزوار واستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم ومن أبرزها إنجاز جزء من أبراج لوسيل مارينا حيث كان مكان إقامة مسؤولي الفيفا، بالإضافة إلى إنهاء أعمال البنية التحتية الخاصة بمخيم المشجعين في جزيرة قطيفان فضلاً عن مشاريع أخرى غير مرتبطة بالمونديال. كما تطرق م. الحمايدة إلى قيام الحكومة القطرية ببذل أفضل الجهود في تقديم دراسة للأوضاع الراهنة تهدف إلى دعم المقاولين كذلك تساعد جميع الشركات على إنجاز مشاريعها ضمن الخطط الموضوعة بحيث تكون جاهزة لفعاليات كأس العالم، ولا ننسى فضل سمو الشيخ تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني أمير قطر على إنجاز هذا الحدث الضخم بذكائه وفطرته ورؤيته الحكيمة لوضع قطر على خارطة السياحة العالمية واستقطاب السياح من جميع أقطار العالم.

■ ما هو الدور الذي لعبتموه كشركة خلال فترة الاستعداد والتحضيرات لفعاليات كأس العالم ٢٠٢٢؟

– استطعنا إنجاز جميع مشاريعنا وبالتالي ساهمنا في التحضيرات لهذا الحدث الضخم بطريقة فعّالة. ومن أهم المشاريع التي انتهينا منها هي مشروع ميناء الدوحة حيث أنجزنا المنطقتين الشمالية والجنوبية فيه فضلاً عن مرسى اليخوت الذي ضم أكبر اليخوت في العالم وبالتالي أعتبر ميناء الدوحة من أبرز المشاريع التي وفرت خدمات متعددة لجماهير كأس العالم من المرافق والخدمات والوجهات التي جعلت تجربة الجماهير الذين فاق عددهم الـ ٦٤ ألفا أكثر تميزاً. كما انتهينا من إنجاز جزء من أبراج لوسيل مارينا CRESCENT TOWER الذي كان مكان إقامة مسؤولي الفيفا. لذا، يعد هذان المشروعان من أبرز المشاريع التي عملنا عليها خلال الفترة الماضية من أجل إعدادها لفعاليات كأس العالم بالإضافة إلى ذلك، انتهينا من أعمال البنية التحتية الخاصة بمخيم المشجعين في جزيرة قطيفان وهي عبارة عن كبائن مسبقة الصنع وخيام قريبة من ملاعب البطولة، ما يسهل الوصول إلى الملاعب ومواقع الفعاليات المصاحبة. والحمدلله، رغم الفترة المحدودة، استطعنا إنجاز كل هذه المشاريع بحيث تصبح جاهزة لاستقبال الزوار واستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم. من ناحية أخرى، أنجزنا مشروعاً غير مرتبط بالمونديال هو عبارة عن ثماني مدارس أتت نتيجة شراكة بين القطاعين العام والخاص، وكنا من المطورين الرئيسيين لهذا المشروع الفريد من نوعه.

تمكنت جميع الشركات من إنجاز مشاريعها بفضل جهود الحكومة

■ كيف استطعتم التأقلم مع التحديات التي يواجهها العالم أجمع والمتمثلة في التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، تغير المناخ، نقص سلاسل التوريد إلخ...؟

– لا شك أن هذه التحديات كان لها انعكاساتها علينا، حالنا حال أي شركة مقاولات أخرى لدرجة أن هناك العديد من الشركات التي تكبدت خسائر وتقلصت هوامشها الربحية. رغم ذلك، قامت الحكومة بدراسة الأوضاع الراهنة بصورة دقيقة وجدية بهدف دعم المقاولين خصوصاً أن أسعار المواد الأولية ارتفعت بنسبة ٣٠٪، وبفضل جهودها تمكنت جميع الشركات من إنجاز مشاريعها ضمن الخطط الموضوعة دون أي تأخير بحيث تكون جاهزة لفعاليات كأس العالم. والحمدلله أتت البطولة على قدر التوقعات وأبهرت قطر العالم بأفضل كأس عالم لكرة القدم في التاريخ وأبدعت بتقديم نسخة استثنائية ستبقى ذكراها محفورة في الأذهان كأول بطولة تقام في الشرق الأوسط وأفضلها على الإطلاق، وكل ذلك بفضل سمو الشيخ **تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني**، أمير دولة قطر الذي استطاع بحنكته ورؤيته وجهوده من وضع قطر على خارطة السياحة العالمية بمختلف أشكالها. لذا، يمكن أعتبار أن كأس العالم كان بداية لحملة تهدف إلى تعزيز موقع الدولة كوجهة سياحية رائدة واستقطاب زائرين من جميع دول العالم.

نحن من أهم وأكبر شركات المقاولات داخل دولة قطر

■ ما الذي ميّز شركة الجابر للتجارة والمقاولات؟

– تعتبر شركة الجابر للتجارة والمقاولات من أعرق الشركات القطرية واستطاعت طوال سنوات تأسيسها من تحقيق النمو والتطور حتى أضحت من أهم وأكبر شركات المقاولات داخل دولة قطر. وحرصت الشركة منذ البداية على تحفيز موظفيها نحو الإنجاز وتقديم ما هو أفضل عن طريق التكامل فيما بين أقسامها، والعمل على إرضاء العملاء المختلفين من خلال وجود نظام إداري متكامل يهتم بكافة الشؤون، فضلاً عن وضع أهداف استراتيجية قصيرة وطويلة الأمد والسعي إلى تحقيقها. بالإضافة إلى ذلك، ما يميز شركة الجابر هو قدرتها على ترجمة جميع أفكار وأحلام العميل من خلال تصاميم تتلاءم مع احتياجاته وتطلعاته واستعانتها بالخبراء في الأقسام المختلفة بهدف تحقيق الراحة التامة للعملاء. وقامت بتنفيذ عدد كبير من مشاريع البنية التحتية مثل مشاريع الصرف الصحي وأنشأت العديد من الطرق والأماكن العامة المهمة، مثل مطار حمد الدولي وإنشاء شركة قطر للبترول وغيرها من المباني الحيوية داخل قطر وخارجها، بسبب امتلاكها مجموعة كبيرة من الخدمات والأقسام المختلفة التي تساعدها على ذلك. كما تقدم الشركة خدمة تولي المشاريع وإنشاء المباني المختلفة وتجهيزها وتشطيبها وإنهائها بالمستوى المطلوب وتصميمها لصاحبها بنظام تسليم المفتاح حيث تكون جاهزة ومنتهية ومشطبة من كافة الخدمات، كما تم تصنيف الشركة من قبل هيئة المناقصات المركزية بأنها من ضمن شركات الفئة «أ» في المقاولات العامة. وتتميز الشركة أيضاً بقدرتها على إنهاء أضخم المشروعات في أقل فترة زمنية ودخولها في مشاريع ذات طابع مميز حيث كنا الشركة الوحيدة التي أنجزت محطة خاصة لمجموعة الخطوط الجوية القطرية في مطار حمد الدولي، وقيامها بعملية ترميم الأماكن التاريخية والقصور وإنشاء أول حوض للأسماك في دولة قطر وتحديداً في ميناء حمد. كما قامت بإنشاء نادي اليخوت الشهير بالدولة وعدد من المعارض والمتاحف انطلاقاً من دورها في تطوير دولة قطر وتقدمها حيث أنها لا تكتفي بمجرد بناء المباني بل تزودها بكافة الخدمات المطلوبة مثل البوابات الإلكترونية التي توجد في المطارات ومحطات القطارات. وتهدف الشركة إلى توفير الخدمات الجيدة للعملاء منذ بداية الاتفاق على المشروع، وتوفير الخامات العالمية وتسليم المنشآت في الأوقات المحددة، مع الاهتمام بالبيئة أثناء العمل وعدم الإضرار بها واتباع كافة سبل الأمن والسلامة، والتقليل من نسبة الخطر والإصابات مع الالتزام بالقوانين المختلفة والعمل على التزام موظفي الشركة بها وبكافة القواعد والمعايير الدولية والعالمية للعمل.■

عمار العالول (الرئيس التنفيذي لشركة Schüco Middle East):

تضع Schüco بصمة في مشاريع في السعودية وأبوظبي وقطر والإمارات



شركة «شوكو الشرق الأوسط» Schüco MIDDLE EAST هي واحدة من الموردين الرئيسيين لأنظمة النوافذ والواجهات عالية الجودة تمكّنت من ترسيخ نفسها من خلال نشاطها في دولة الإمارات العربية المتحدة واستخدام منتجات وأنظمة Schüco في أكبر مشاريع البناء وأكثرها شهرة في الشرق الأوسط، إضافة إلى تلبيتها أعلى متطلبات التصميم والأمان.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للشركة عمار العالول ذكر أبرز التحديات التي واجهت الشركات منذ جائحة «كورونا» والإغلاقات التي امتدّت لفترة طويلة وما لحقها من أزمات كالحرب الروسية – الأوكرانية وبطء سلاسل التوريد ومشكلة التغير المناخي والارتفاع الجنوني لأسعار معظم السلع، كل ذلك شكل تحدياً لناحية ارتفاع التكاليف والأسعار عالمياً.

وأضاف العالول أنه رغم ذلك يشهد السوق الخليجي تهافتاً على مشروعات جديدة بحيث أن أسواق الإمارات والمملكة العربية السعودية يحققان أداءً جيداً نظراً لمتانة اقتصاد الدولتين والنهضة العمرانية فيهما ما ينعكس إيجاباً على معظم الأنشطة وحصد مكانة مرموقة بين الاقتصادات العالمية. من جهة أخرى، أكد العالول على عمل شركة «شوكو» في مجال تحقيق الاستدامة ضمن استراتيجية الشركة بحيث زاد الطلب على الهندسة المستدامة التي تولي الجوانب الاجتماعية والثقافية والاقتصادية الاهتمام الأكبر في تحقيق الانسجام بين الناس والبيئة، فتضع شوكو الأسس مع التقنيات والأنظمة التي تركز على الناس وتنسجم مع الطبيعة. وأخيراً لفت إلى أبرز إنجازات الشركة والمتمثلة في مضاعفة أعداد فريق العمل ونقل عملية الإنتاج (for a key component of a strategic new product) إلى الشرق الأوسط، هذا بالإضافة إلى البصمة التي طبعتها الشركة في إنجاز أهم المشاريع مثل فندق فور سيزنز في السعودية ومشروع PEARL BAY في أبوظبي ومشروع السيفين المتقاطعين العملاقين في قطر (Lusail Katara Towers). وأعرب العالول عن تفاؤله للفترة المقبلة بمزيد من المشروعات في منطقة الخليج.

... ضاعفنا فريق عملنا ومرافقنا ...

■ أحدثت جائحة «كوفيد–١٩» تحولات ضخمة وتحديات كثيرة على المستوى العالمي، إلى جانب الآثار السلبية الناجمة عن الأزمة الروسية– الأوكرانية، كيف تقوّمون انعكاس كل هذه التحديات على اقتصادات المنطقة؟

– ألحقت جائحة «كورونا» موجات من الصدمات طالت الاقتصاد العالمي وتسببت بأزمات عديدة في مجمل القطاعات إلى جانب خلقها لمفاهيم جديدة أبرزها العمل والتواصل عن بُعد ولكن بالنسبة إلينا يرتكز نشاطنا على التواصل والتفاعل المباشر حيث تمكنا من المحافظة على الأسلوب نفسه في العمل رغم الإجراءات التي فرضتها الجائحة وبالتالي بقي التأثير محدوداً نسبياً.

ولكن من جهة أخرى، تأثرت أعمالنا بأزمة الشحن العالمية وتباطؤ سلاسل التوريد فضلاً عن الارتفاعات المقلقة لأسعار الشحن التي بلغت أحياناً ستة أضعاف ما كانت عليه قبل الجائحة، ما شكل تحدياً كبيراً بالنسبة إلينا وفي تعاملاتنا مع الزبائن وكيفية توضيح الصورة لهم في ما يتعلق بارتفاع التكاليف والأسعار عالمياً وانعكاسها المباشر على منتجاتنا في ظل المنافسة السعرية القوية في السوق. ولكن انطلاقاً من حرصنا على الجودة في المنتجات التي نقدمها في قطاع التشييد والبناء وأنظمة الواجهات والنوافذ المصنعة في ألمانيا، وهذا ما يميز شركة شوكو الشرق الأوسط بطرحها منتجات ذات كفاءة وتخدم العميل وذات قيمة.

تجدر الإشارة إلى أن بعض الأسواق في المنطقة كالإمارات والمملكة العربية السعودية يحققان أداءً جيداً نظراً لمتانة الاقتصاد وجذب استثمارات خارجية ضخمة وتحديداً التطور الهائل والنهضة العمرانية التي تشهدها المملكة والتي تعد نقلة حضارية تنموية على كافة الأصعدة، وهذا بدوره انعكس إيجاباً علينا بحيث تمكنا من حصد مكانة جيدة في مجموعة من المشاريع.

«شوكو» تراعي مبادئ الإستدامة

■ هناك اهتمام عالمي بالحفاظ على البيئة وتقليل الانبعاثات الضارة، ما هي الخطوات التي تقومون بها في هذا الجانب ومطابقة المعايير البيئية ومفهوم الاستدامة؟

– يضم المقر الرئيسي للشركة في ألمانيا قسماً خاصاً بالاستدامة والقضايا البيئية، فكان للشركة دوراً أساسياً انطلاقاً من كونها المؤسس والشريك والراعي الرسمي بتزويد الجمعيات والمؤسسات ومختلف الجهات بالمواد الأولية الصديقة للبيئة والتي تراعي مبادئ الاستدامة العالمية. ولكن للأسف لا تزال عملية تطبيق مفهوم الاستدامة في المشاريع محدودة في عالمنا العربي وهذا يتطلب زيادة الوعي والثقافة حول أهمية عمليات التدوير والتوجه نحو الطاقة البديلة لتقليص الانبعاثات السامة. وتجدر الإشارة إلى أن شركة «شوكو» تولي موضوع الاستدامة أهمية كبرى في ظل الاتجاهات العالمية مثل التحضر، الدمج بين العمل والحياة الخاصة، الوعي البيئي المتزايد، إلخ... التي أصبحت تحدد مستقبل صناعة البناء. فالرغبة والطلب المتزايد على الهندسة المستدامة التي تأخذ في الاعتبار الجوانب الاجتماعية والثقافية بالدرجة نفسها مثل الخصائص الاقتصادية والبيئية بهدف تحقيق الانسجام بين الناس والبيئة. لذا، تلعب المباني التي لها تأثير إيجابي على المستخدمين دوراً رئيسياً من خلال خصائصها البصرية والحرارية والصوتية والصحية، والتي تلبي أيضاً المتطلبات الاقتصادية للمتانة والربحية.

فخورون جداً بالإنجازات التي حققناها

■ ما هي أبرز إنجازات Schüco Middle East المحققة خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن فخورون جداً بالإنجازات التي حققتها الشركة بفضل فريق عملها الدؤوب والمتفاني والمحترف خصوصاً أنه خلال العامين الأخيرين ضاعفنا فريق عملنا ومرافقنا، كما نقلنا عملية إنتاج نظام GRID2SHELL إلى الشرق الأوسط والمعروف أننا من أنجح الشركات في العالم التي تسوّق وتبيع هذا النظام. لذا، باتت شوكو الشرق الأوسط هي التي تصنّع (the central component – the node) هذا النظام وتوزعه إلى باقي فروع شوكو حول العالم. بالإضافة إلى ذلك، من أهم المشاريع التي كان لنا بصمة فيها هي فندق فور سيزونز في السعودية ومشروع PEARL BAY في أبوظبي فضلاً عن مشروع السيفين المتقاطعين العملاقين في منطقة لوسيل مارينا في قطر. ونحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ حيث سيكون لدينا مشاريع عدة في الإمارات، قطر والسعودية التي من المتوقع أن نفتتح مكتباً تمثيلياً وصالة عرض فيها خلال النصف الأول من العام. ■

Cyril R. Piaia CEO – King Abdullah Economic City (KAEC):

Giga-project KAEC is gearing up to achieve Vision 2030 of the Kingdom of Saudi Arabia



KAEC is a rapidly emerging destination and a key node along the Red Sea economic corridor. Situated on the west coast of the Kingdom of Saudi Arabia, KAEC covers a total area of 185 square kilometers of prime land directly overlooking the Red Sea, approximately double the size of Paris. More than 115 multinational and Saudi companies currently operate in KAEC, with the city anchored by mega touristic projects – such as Rixos Resort and Water Park – as well as by King Abdullah Port - recently named by the World Bank as the most efficient port in the world - and KAEC's Industrial Valley, which is primarily focusing on logistics and light manufacturing – notably looking forward to becoming the main regional hub for automotive manufacturing.

King Abdullah Economic City seeks to become a significant contributor to achieving the Kingdom's Vision 2030 framework, and an active enabler of socio-economic development across Saudi Arabia. With its strategic location, high-end facilities and investor-friendly regulations, KAEC is looking forward to emerging as a globally competitive business destination that enriches the lives of both residents and visitors.

In an exclusive interview with Al Bayan Magazine, Cyril Piaia, CEO of KAEC, shed light on the strategy for the city, highlighting the key advantages and value proposition that the city has to offer. Throughout the interview, Piaia also highlighted KAEC's world-class infrastructure, and the game changing shareholding support from the PIF for the long-term development of the city. KAEC's CEO also highlighted that the city is working alongside other giga projects in Saudi Arabia, with unified aims of making Saudi Arabia one of the fastest growing and safest places in the world, adding that 2023 will be a very interesting year for KAEC. Following is Cyril Piaia's Q & A.

• What was your strategy for KAEC following your appointment to the management team one year ago?

- When I first arrived here, the city favored a more in-house approach to urban development. The city operated in closed manner, with the company performing all activities of the value chain, from land banking down to designing, building, selling and operating. This approach of the company "doing everything ourselves" required a lot of upfront capital and entailed a lot of delivery and operational risks. Our new strategy took the opposite approach, opening up the doors of the city to 3rd party developers, investors and operators, which are helping us building and operating the city. This new strategy presents the benefit of lowering the upfront capital for development, while enabling to fast-track the development of the city by lining-up many 3rd party developers in parallel.

We want to follow the lead of the Kingdom to diversify the economy in line with Saudi Vision 2030

• What were the advantages in the city that helped you implement your strategy?

- Having 185-million-square meters to plan, build and operate within is a huge advantage, and KAEC has a great amount of room for expansion. In addition, we have world-class infrastructure which is apparent in our roads, street lighting and the services available to residents and visitors. Ensuring that our infrastructure is state-of-the-art is very valuable in creating a platform which enables inward investment. We are also focused on revamping our master plan, which has two main focus areas: the Industrial Valley / King Abdullah Port as a first anchor for industrial development, and KAEC's marina as a second anchor for tourism and leisure development. The former is a vital asset to cement KAEC's position as a valuable commercial & industrial hub. The latter aims to welcome tourists worldwide and within the country, keeping them entertained with an assortment of leisure and lifestyle activities. We are fortunate to have a supportive, overarching framework to follow through Saudi Vision 2030 and we strongly believe in our role to contribute to the Kingdom's effort in all aspects. Our aim is to bring anchor 3rd party investors with great reputation to support the development of KAEC in all aspects.

We have successfully brought Lucid EV manufacturer into the Industrial Valley and since then we have a lot of investors knocking at our doors to explore manufacturing opportunities within the Industrial Valley. On the tourism side, we've also brought Rixos Emerald Shores to KAEC, which at completion will include 500 hotel rooms, 35 luxury villas, kids club, gyms, around 10 restaurants and a massive water park, which will be the largest in the region.

We are currently in joint discussions with the Saudi Tourism Authority, Tourism Development Fund and the Red Sea Authority to welcome a variety of hospitality projects and build a cohesive tourism ecosystem for KAEC. Therefore, we are making changes to our initial strategy for the better to remain agile. We are no longer a developer doing everything but an enabler and facilitator for third party developers and investors. We are proud to offer the necessary incentives and support to gain the trust from partners.

The partnership with PIF is strengthening the status of the city

• What can you tell us about KAEC's partnership with PIF?

- PIF acquired a 25 percent stake in our company and that's really the start of a new story and rebirth for the city. Our partnership with PIF is strengthening the status of the city in several ways; when PIF invests in a project, they have a long-term vision and are willing to sustain and ensure continuity. Havin PIF as new shareholder brings more stability required to develop our city, as well as the trust, reliability support, activation at the government level and attention from the public sector to attract initiatives in line with Saudi Vision 2030. PIF is a game changer and we look forward to leveraging their resources and expertise.

• How does KAEC differentiate itself from other giga projects in Saudi Arabia?

- The fact that our infrastructure was developed prior to the start of other giga projects across the Kingdom gives us a five to seven years competitive advantage on other projects. Those projects are just starting and need to build their infrastructure from scratch, whereas we have had a world class infrastructure readily available to welcome investors and Vision 2030 initiatives. All projects within Saudi Arabia share a collective goal, to welcome visitors cross the world to marvel in the remarkable times the country is witnessing currently. Within the emerging, competitive development market, we at KAEC have found revigorated purpose in creating a city that is sustainable, satisfies the requirements of a variety of people and paints the right picture of the Kingdom to the world.

We also believe that we are a part of the surrounding ecosystem and value our role as a positive enabler within the local community. We are currently training in KAEC around 250 students from Red Sea Global project through our Culinary Arts Academy operated by Bunyan Academy.

We have big ambitions

• How does KAEC aim to operate as a smart city and implement the latest innovations in urban development?

We are aiming to be a truly smart city but reaching this objective is a long and very detailed journey. It will take time to reach the horizon we know we can reach. We do have the infrastructure but making facilities fully integrated requires a high degree of intelligent mobility. We have high ambitions and that is an extension of our sustainability strategy. Right now, we are creating an internal ESG committee to support the company's ongoing commitment to sustainable & eco-responsible business practices. For example, we are part of the United Nation's Global Compact and we recently signed a deal with SAFEER to build a major hybrid solar power farm project for KAEC. The agreement will provide around 25,000 solar panels which will produce a capacity of 12.5-megawatt peak for the city. The hybrid solar power farm aims to reduce KAEC's carbon footprint with around 20,380 metric tons of CO2 emissions yearly, in addition to decreasing diesel consumption by approximately 30 percent. KAEC also relies on the industrial expertise of our collaborators, and one agreement we are proud of is our collaboration with Tawwal, one of the largest ICT infrastructure providers in the country. Through our partnership, KAEC will now have its towers and In-Building Solutions managed and operated by one of the best companies within its sector.

• Are you satisfied from all what you have achieved since you handled the management of KAEC?

I am certainly satisfied, while still recognizing that there is still a lot of work to be done with a collective effort. Any transition stage is certainly never easy, and we have signed a lot of partnerships and deals as well as adding initiatives in accordance with our rehauled strategy. Our objective is to focus on what is most feasible, making sure that the areas currently under development are being constructed according to best industry practices, and the areas that are running continue to operate efficiently. Our marina, for instance, will help create density and provide more footfall to KAEC, functioning as a pristine and beautiful area within the city. One of the best ways we have identified to make KAEC livelier is by adding a heart to the city, increasing the population in that area, and generating good business opportunities for retailers and F&B businesses in premise.

We are very positive

• What is your outlook for 2023?

Taking into consideration that 2022 has been an exceptional year for us in terms of strategy, market positioning and operations, it's inevitable that progress may level out throughout the course of next year. Nevertheless, we project to witness high growth within KAEC especially in regard to the company's pillars becoming a reality one by one. Saudi Arabia remains as one of the fastest growing economies worldwide and our aim is to mirror domestic growth, finding ways to consistently improve our services and build community. Amidst a constantly evolving world, KAEC is very positive for 2023 and we think that it will be another very interesting year for us.



CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY

www.ccc.net

عمـر شقـم

(الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للسحب – الإمارات GULF EXTRUSIONS):



«الخليج للسحب» أحدث شركة مؤتمتة لسحب الألومنيوم في دول مجلس التعاون الخليجي

تُعَدّ شركة الخليج للسحب – الإمارات Gulf Extrusions، أكبر موقع لصهر الألومنيوم في العالم، فهي تصدّر منتجاتها إلى دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط والهند وجنوب شرق آسيا وغيرها. كما تتمتع بأعلى مستوى في مراقبة الجودة بحيث عملت على مشاريع عدّة مرموقة مثل «برج خليفة» في دبي، وفندق «قصر الإمارات» في أبوظبي، وتوسعة مطار جوهانسبورغ وغيرها من المشاريع.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع عمر شقم الرئيس التنفيذي للشركة أشار إلى ان استراتيجية الشركة الجديدة مختلفة عن ما سبق في ظل المنافسة بين الشركات الموجودة في السوق مع الإشارة إلى مكانة «الخليج للسحب» المرموقة، لذا يتمحور تركيز الشركة على إنتاج سلع مميزة واستقطاب قطاعات أخرى بالإضافة إلى التألق والريادة في نطاق عملها، مؤكداً في سياق حديثه عن الأزمات المتلاحقة أنها تشكل فرصة مهمة للدول المنتجة من أجل تصريف إنتاجها إلى أسواق أخرى، هذا فضلاً عن الارتفاعات الكبيرة لأسعار النفط والغاز والتي أكسبت دول الخليج أرباحاً طائلة. ومن ناحية أخرى أورد السيد شقم أن الشركة تولي موضوع الاستدامة أهمية كبرى حيث تعيد تذويب المخلفات وتصهرها وتحولها إلى سبائك لإنتاج سحب الألومنيوم، كما تفخر بإنجازاتها التي ساهمت في الحد من الانبعاثات السامة ورفع أدائها البيئي فضلاً عن دعم القطاع الصناعي من قبل الوزارة لتحقيق الأهداف المستقبلية. وتالياً تطرق شغم إلى الهدف في التوسع إلى القارتين الأميركية والأوروبية بفضل الفائض في الإنتاج ما يؤدي إلى تقليص تكلفته وزيادة حجم المبيعات، وفي العام ٢٠٢٣ ستعمل «الخليج للسحب» على زيادة قدرتها الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة بهدف التصدير وتحقيق الأرباح.

■■■ استراتيجيتنا تركز على التميّز في الإنتاج والمحافظة على الريادة محلياً وإقليمياً ■■■

■ ما هي استراتيجيتكم الهادفة إلى تطوير الشركة وتعزيز نموها في السوق؟

– تأسست شركة «الخليج للسحب» عام ١٩٧٦ وتنضوي تحت مظلة مجموعة الغرير، وخلال فترة زمنية حققت تطوراً ضخماً حيث أضحت أحدث شركة مؤتمتة لسحب الألومنيوم في دول مجلس التعاون الخليجي، ويتم التحكم في عمليات المصنع بشكل مؤتمت بنسبة ١٠٠٪. كما تعتبر الشركة إحدى أهم الشركات الوطنية وأكبر مصانع سحب الألومنيوم في الشرق الأوسط من حيث الطاقة الإنتاجية السنوية وتنوع الأحجام والتصاميم المبتكرة مع ضمان أفضل معايير الجودة.

وفي الحديث عن الاستراتيجية الجديدة للشركة لا شكّ أنها ستختلف عن سابقاتها في ظل المنافسة القوية في السوق وسنعمل على المحافظة على المكانة المرموقة التي احتلتها «الخليج للسحب» طوال الفترة الماضية. وانطلاقاً من تعدد الشركات العاملة في مجالنا وتركيزها الكبير على القطاعات التجارية قررنا التميز في الإنتاج لاستقطاب قطاعات جديدة والمحافظة على الريادة محلياً وإقليمياً.

دول الخليج تحقّق مكاسب كبيرة من الارتفاعات في أسعار النفط والغاز

■ تشهد الأسواق العالمية تحديات كثيرة كارتفاع الأسعار، التضخم، تداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية والكثير غيرها. في رأيكم هل تأثرت أسواق المنطقة نتيجة الضغوط التضخمية؟

– من المهم جداً تحويل الأزمة إلى فرصة واستغلالها بالطريقة الصحيحة، وما نشهده اليوم من الغزو الروسي لأوكرانيا تسبب بالعديد من الأزمات أبرزها ارتفاع أسعار النفط عالمياً والتي تشكل لبعض الدول المنتجة فرصة مهمة لزيادة إنتاجها والتصدير نحو أسواق جديدة. وبالتالي من الواضح أن دول الخليج تمكنت من تحقيق مكاسب كبيرة من الارتفاعات في أسعار النفط والغاز.

الاستدامة من أولويات الشركة

■ إلى أي مدى تولون موضوع الاستدامة أهمية كبرى في مجال عملكم؟

– تعد «الخليج للسحب» من أكثر الشركات التي تركز على هذا الموضوع ضمن نطاق عملها، حيث تقوم بإعادة تذويب جميع المخلفات ومن ثم صهرها وتحويلها إلى سبائك لإنتاج سحب الألومنيوم. لذا، تعد الاستدامة من أولويات الشركة وإحدى الركائز الأساسية التي تحرص على تطبيقها للوصول إلى مستقبل مستدام بما فيها حلول المباني الخضراء والتنقل الأخضر. ولدى الشركة إنجازات عديدة ساهمت من خلالها في الحد من انبعاثات ثاني أوكسيد الكربون ورفع أدائها البيئي خصوصاً الاهتمام الكبير الذي توليه وزارة الصناعة والتكنولوجيا المتقدمة بدعم القطاع الصناعي بشكل فعّال لتحقيق أهدافه المستقبلية ضمن استراتيجية دولة الإمارات الصناعية.

نطمح للتوسع في القارتين الأميركية والأوروبية

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية؟

– نطمح للتوسع في القارتين الأميركية والأوروبية فضلاً عن منطقة الشرق الأوسط وكندا. خصوصاً أن طاقتنا الإنتاجية ضخمة ويأتي ذلك ضمن نطاق استراتيجيتنا التي نسعى من خلالها إلى تقليص تكلفة الإنتاج وزيادة حجم مبيعاتنا.

نسعى إلى زيادة قدرتنا الإنتاجية

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– نسعى خلال عام ٢٠٢٣ إلى زيادة قدرتنا الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة بهدف تصدير إنتاجنا، ونأمل تحقيق ذلك خلال النصف الأول من العام.■

Ahmed Adra

(Chief Operations Officer UAE & Oman - Fawaz Group):

Our legacy, presence & coverage for the market differentiate us from other similar companies



For nearly five decades, Fawaz Group has built a legacy of excellence. With great determination and ambition, it became a diversified multinational business entity, and expanded its business into the rest of the GCC countries. The Fawaz Group's management philosophy is based on responsibility, trust and mutual respect. It aims to be the leader in all the territories where it operates, and as such, the mainstay of its strategy is meeting the commitments in a timely manner while offering a level of client focus and satisfaction that is superior over competitors. While moving forward with its several decades of experience, the group endeavors to continually improve and update with the latest technologies in the market to serve its esteemed clients and customers in a better and timely manner. Fawaz Group is building a culture that promotes uniqueness and bias for actions. Al Bayan Magazine met Ahmed Adra, Chief Operations Officer UAE & Oman at Fawaz Group and conducted the following interview.

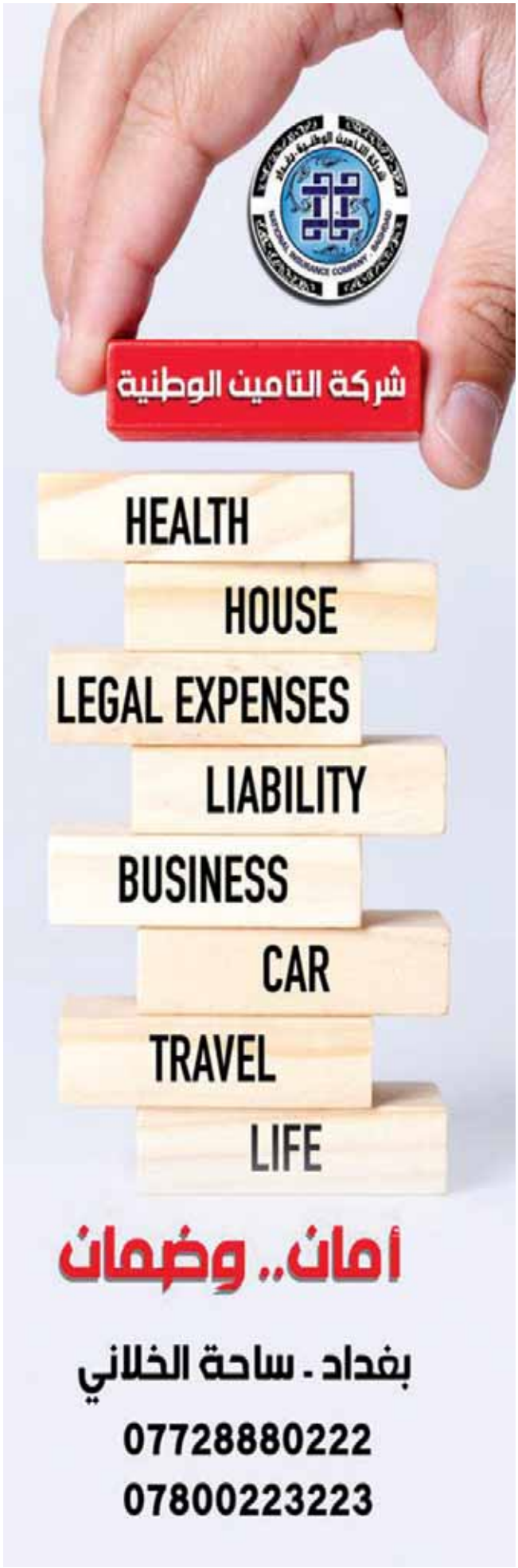
• What is the purpose behind your participation in Big 5?
- Big 5, especially after Covid-19, is the window to showcase our products and to expand more in the GCC and to meet the industry players. We are in the building industry which requires solutions and to be engaged with the market. So we strongly believe that Big 5 is one of the events that is very important to get in touch with our customers and client base to promote and show what is the latest in terms of solutions for the industry. We've been participating in Big 5 for almost 6 years and we continue to have the same way, and after Covid-19 we find it is very important to be as well, so that is why we are participating.

• How did the current challenges which are facing the world nowadays such as inflation, Russian-Ukrainian war, high interest rates, climate change, etc… affect your business?
- In GCC in general and UAE in particular, we are not isolated from the international markets and challenges. There is a change and pressure from certain area but we are still able to manage and satisfy the client's needs and with open economy style that we are enjoying in the GCC and UAE, things are fine. We have alternatives and we are dealing with it. For certain materials, there is an inflation and this in ongoing from the Covid-19 time and not just because of the Russian-Ukrainian war. Yet, we are responding to those challenges and trying to find alternative solutions, and we are managing so far to stay very competitive in the market.

• What are your main achievements during 2022?
- Everybody has grown up versus the previous years. There is growth in almost each and every company but what is really special for us is that we managed to stay strong during Covid-19 period, so whoever managed to survive that period of time, then 2022 has been a very great year for him. We have grown almost double digit and moving forward, we have the same approach and objectives.

• To what extent you take sustainability into consideration in your business?
- There are big initiatives from the government's sectors and the regulatory bodies to go through sustainable and efficient building models and due to that, we as a supplier and major player in the industry need to look for solutions which can meet the demands and requirements. Almost all our solutions are addressing energy efficiency and this will eventually protect the environment.

• What differentiate you from other similar companies?
- Our legacy, presence and the coverage for the market is what differentiates us. We are one of the few companies covering the GCC market for the Allied product for the HVAC industry. All our competitors are active in one or two countries, whereas we are active in the whole GCC region and we've been here for the last 50 years. Moreover, we offer huge product range. We have almost 60 brands all over GCC. In UAE, we are almost promoting 40 brands and this is giving us the freedom to move in each and every project directly and indirectly. Moreover, we have a special model by going to the market. We have the showroom approach for the small and midsize businesses as well as for the projects. This is what gives us an edge over the competitors. Some of them are strong in the projects and not in the retail business whereas we address projects, after market, retail and SMB.



عبدالله بن إبراهيم الخريّف (الرئيس التنفيذي لشركة الخريّف التجارية AL KHORAYEF COMMERCIAL):

تحرص المجموعة على التوسع في مجالات عملها بما يتوافق وأهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



تعمل شركة الخريّف التجارية AL KHORAYEF COMMERCIAL في مجال القطاع الصناعي والتجاري والزراعي والبحري، وهي توزع مجموعة متنوعة من أجود الآلات المستوردة من حول العالم، واستيراد معدات المناولة والرافعات للمصانع والمخازن وغيرها من المعدات الزراعية كالجرارات والحاصدات.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» عبدالله بن إبراهيم الخريّف الرئيس التنفيذي للشركة فرأى أن الأوضاع الجيوسياسية فرضت واقعاً جديداً خصوصاً في ظل الحرب الروسية – الأوكرانية القائمة والاضطرابات في الأسواق العالمية بالإضافة إلى انخفاض العملات في مقابل الدولار ولا سيما الجنيه الاسترليني وهي ظاهرة غير مسبوقة في تاريخ انكلترا، ناهيك عن رفع البنك الفيدرالي لمعدلات الفائدة ما انعكس سلباً على أحوال الأسواق، إضافة إلى ما يعانيه القطاع الزراعي وصعوبة تصريف المحاصيل بسبب الأزمات المتلاحقة، إلا أن المملكة العربية السعودية بقيت بمنأى عن هذه التحديات ومضت قدماً بخطى مدروسة واستثمارات جيدة وبالتالي قامت شركة الخريّف بإيجاد البدائل من أجل استمرار أعمالها بالوتيرة نفسها. وفي ما خص الأزمة الصحية العالمية والنتائج الكارثية المنبثقة عنها أدت إلى ركود اقتصادي عالمي، فالمملكة لم تتأثر كغيرها من الدول فشهدت حينها تباطؤاً في النمو الاقتصادي لفترة محدودة ثم عادت بعدها لمستويات ما قبل الأزمة مع تحقيق نمو وازدهار في عدة قطاعات منها البنية التحتية، الخدمات، الترفيه والضيافة، بالإضافة إلى خلق التعاون بين القطاعين العام والخاص وفق إطلاق مبادرات هادفة تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠». ولتحقيق متطلبات هذه الرؤية وضعت شركة الخريّف استراتيجية خاصة لتوسيع نطاق عملها منها إتمام الإجراءات الخاصة بإنتشار شركة الخريّف لتقنية المياه والطاقة في السوق المالي السعودي «تداول»، إضافة إلى شركة الخريّف للبترول الرائدة في مجال أنظمة الضخ فقد استثمرت بشكل كبير في مجال البحث والتطوير وفازت بجائزة أفضل أداء كلي في قطاع التصنيع ببرنامج «إكتفاء»، كما أنها تهتم بالقطاع الزراعي وإنجاز المشاريع السياحية البحرية من ضمن حرصها على التوسع في مجالات عملها.

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم، إضطراب سلاسل الإمداد، كيف تقومون الأوضاع الاقتصادية في المنطقة العربية؟

– تُعد الأوضاع الجيوسياسية القائمة حالياً مشهداً جديداً ومختلفاً بالنسبة إلينا، فالحديث عن الحرب الروسية – الأوكرانية هي ليست مجرد حرب بين دولتين إنما تهدف إلى تغيير حقيقي للأقطاب الموجودة في العالم. بالإضافة إلى أن الاضطرابات في الأسواق العالمية وتذبذب العملات وتحديداً الجنيه الاسترليني يعد ظاهرة جديدة لم نشهدها في تاريخ انكلترا، ناهيك عن رفع البنك الفدرالي لمعدلات الفائدة بوتيرة متزايدة والتي لها تأثير كبير على عملة الدولار الأميركي والودائع والسيولة في الأسواق. ويضاف إلى ذلك يعاني القطاع الزراعي من انعدام القدرة على تصريف وتصدير المحاصيل الزراعية بسبب الإغلاقات الناجمة عن جائحة «كورونا» والحرب الروسية – الأوكرانية، إلى جانب الاضطراب الحاصل في سلاسل التوريد لقطع الغيار والمعدات. وبالتالي، مقابل كل هذه الأزمات هناك مجموعة من الفرص والتحديات بحسب كل دولة وقدرتها على التعامل مع الأزمات والتصدي لها. ولكن بالنسبة للمملكة العربية السعودية نجحت في البقاء بمنأى عن كل هذه التحديات ومضت قدماً إلى الأمام واستمرت بخططها الاستثمارية والانمائية.

التكامل ما بين القطاعين العام والخاص في العديد من المشروعات والأنشطة

■ تعد المملكة العربية السعودية من كبرى الاقتصادات في العالم تحقيقاً للنمو والنموذج الأفضل للتعافي من تداعيات الجائحة. في رأيكم ما هي الأسباب وراء هذا التألق السريع؟

– نتج عن الأزمة الصحية العالمية تداعيات كارثية على معظم الاقتصادات العالمية أدت إلى ركود عالمي بسبب الإغلاقات وتوقف الأعمال، إلا أن المسألة على مستوى المملكة تعد مختلفة بعض الشيء حيث نتج عن الجائحة تباطؤ للنمو الاقتصادي لفترة محدودة ومن ثم عاد النشاط الاقتصادي لمستويات ما قبل الأزمة، مع تحقيق ازدهار ونمو في قطاعات مختلفة منها البنية التحتية، الخدمات، الترفيه، الضيافة والقطاع الصناعي وغيرها. والأهم من ذلك إطلاق مبادرات هادفة لخلق التعاون بين القطاعين العام والخاص بما يتوافق مع «رؤية ٢٠٣٠» التي تشكل أساساً قوياً للازدهار الاقتصادي وبيئة مستدامة إلى جانب وجود نظام فعال للرعاية الصحية والاجتماعية.

وبالتالي، التكامل ما بين القطاعين العام والخاص في العديد من المشروعات والأنشطة حدد لكل جهة المهام والأهداف الموكلة لكل منها حيث يقتصر دور الحكومة في إطلاق التشريعات والقوانين في حين يأتي دور القطاع الخاص في تطبيق الإجراءات حيث كانت الطريق أمامه سهلة للوصول إلى الأهداف التي وضعتها الحكومة.

طرحنا الخريّف لتقنية المياه والطاقة في تداول

■ ما هو الدور الذي تلعبه مجموعة الخريّف التجارية لتحقيق متطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– إن القطاعات التي نعمل بها تتماشى مع الرؤية وقد أتممنا الطرح العام الأولي لأسهم شركة الخريّف لتقنية المياه والطاقة في السوق المالي السعودي «تداول» ووضعنا استراتيجية خاصة بها لتوسيع نطاق عملها وأنشطتها. أما بالنسبة إلى شركة الخريّف للبترول، إحدى الشركات الرائدة المتخصصة في أنظمة الضخ والتي تتميز بتفوقها في مجال الخدمات الميدانية، فقد استثمرت بشكل كبير في مجال البحث والتطوير (R&D) الأمر الذي خوّلها الفوز بجائزة أفضل أداء كلّي في قطاع التصنيع ببرنامج «إكتفاء». كما أن شركة الخريّف التجارية تهتم بتقديم كلّ جديد من النظم الزراعية لجعل المملكة تواكب التقنية الزراعية الحديثة والمتمثلة في الري والمعدات الزراعية ومحركات الديزل لتلبية الطلب الكبير على المحاصيل الزراعية خصوصاً أن المملكة اتخذت قرار معاودة زراعة القمح من جديد. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على إنجاز مشروع لتشغيل مرسى خليج الجار السياحي بالواجهة البحرية في الهيئة الملكية بمدينة ينبع الصناعية. من هنا تحرص المجموعة على التوسع في جميع مجالات عملها بما يتوافق ويدعم متطلبات وأهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

تركيزنا الأكبر على التوسع وتحقيق النمو داخل نطاق المملكة

■ ما هي مشروعاتكم المستقبلية، وهل لديكم النية للتوسع؟

– نحن مستمرون في عملية التوسع في قطاعات مختلفة منها النفط والغاز والقطاع الزراعي، إلا أنه يبقى التركيز الأكبر على التوسع وتحقيق معدلات نمو مرتفعة داخل نطاق المملكة. ونحن متفائلون للمرحلة المقبلة انطلاقاً من تميّز المملكة بالاستقرار النقدي والمالي والحكمة في إدارة الشؤون السياسية الخارجية، فضلاً عن التوازن القائم في التعاطي مع المسائل المختلفة الأمر الذي ينعكس إيجاباً على الأفراد والقطاعات وعمل المؤسسات باختلاف أنواعها وهذا ما يجعلنا أكثر إيماناً بالدولة ويزيدنا إصراراً على الجهد المضاعف لبناء دولة متطورة ورائدة في شتى المجالات. ■

Ford Expedition Timberline...



AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.

aljazirahford.com

aljazirahford

Ford

Go Further

920002999 0559991093

(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm) customercare@aljazirahford.com

سلطان المنيف (نائب المدير العام لمصنع المنيف للأنابيب ALMUNIF PIPES):

عملية التصنيع في شركتنا لا تترك مخلفات أو آثاراً جانبية مضرّة بالبيئة



مصنع المنيف للأنابيب ALMUNIF PIPES متخصص في إنتاج جميع أنواع الأنابيب والوصلات وهو يقوم بتصنيع وبيع وتسويق منتجاته في منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط وحول العالم، كما أنه يفخر بسجل حافل بالإنجازات بفضل خبرة فريق العمل في تنفيذ مشاريع كبرى، كذلك لديه القدرة على تلبية متطلبات عملائه مع الحفاظ على منتج ممتاز عالي الجودة بأحدث التقنيات.

أشار سلطان المنيف نائب المدير العام في لقاء مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن المنيف للأنابيب يُعد المصنع الأول في السعودية فهو يصنع أنواعاً متعددة من الأنابيب منها (PVC) على أنواعها والبولي إثيلين والبولي بروبلين وFIBER GLASS والخزانات، كما أنه يهتم بتعزيز الطاقة الإنتاجية بحيث يصبح المصنع الوحيد الذي يختص بهذه الطاقة على مستوى المملكة.

من جهة أخرى، أشار المنيف أنه تم افتتاح مصنع في مصر ويحقق أداءً متميزاً، أما المصانع الرئيسية في المملكة فتصدر إنتاجها إلى مختلف الدول وفي المقابل يعمل مصنع المنيف حالياً على توريد كمية كبيرة لمشروع ضخم في دولة تشيلي.

ولدى إجابته عن سؤال يتعلق بتطبيق مبادئ الاستدامة، أفاد إلى المساهمة في تحقيقها من خلال مشاريع صديقة للبيئة مثل مشروع «الرياض الخضراء» ومصنع المنيف حصل على شهادة NSF لالتزامه معايير العالمية التي تهدف للمحافظة على البيئة كونه المصنع الأكبر في منطقة الشرق الأوسط. وعن التطلعات للعام الجديد فهو يسعى لأن يكون المورد رقم واحد في السعودية انطلاقاً من قاعدة المنتجات الكبيرة المتوافرة لديه والتي تدخل في كافة المشاريع.

... نسعى خلال عام ٢٠٢٣ أن نكون المورد رقم واحد في السعودية ...

■ كيف تقومون فعاليات معرض البناء السعودي ٢٠٢٢ وما مدى أهمية مشاركتكم في المعارض المحلية والاقليمية؟

– هذه مشاركتنا الثانية عشرة في معرض البناء السعودي الذي يعتبر من أهم وأضخم المعارض المتخصصة في التشييد والبناء على مستوى المنطقة. وعلى مدار السنوات الماضية نجح المعرض في استقطاب آلاف المصنعين والمصدرين ورجال الأعمال الدوليين، كما يجذب العديد من المهتمين والخبراء في عالم التقنيات والمعدات الحديثة للبناء.

ومن الملاحظ هذا العام كثافة الحضور والعارضين مقارنة بالسنوات الماضية انطلاقاً من النجاحات التي حققتها الدورات السابقة. وبالنسبة إلينا نحرص على المشاركة في كل دورة نظراً لمراحل التطور التي يشهدها المعرض الذي يعتبر أكبر معرض تجاري للبناء على مستوى المملكة العربية السعودية والمنطقة.

المصنع الأول على مستوى المملكة العربية السعودية

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها المنيف للأنابيب؟

– نعد المصنع الأول على مستوى المملكة العربية السعودية حيث نعمل على تصنيع مجموعة من الأنابيب منها نوع PVC وتوابعها وأنابيب CPVC والقطع الخاصة بها، بالإضافة إلى أنابيب البولي إثيلين والبولي بروبلين وFIBERGLASS والخزانات. بالإضافة إلى ذلك قمنا بتعزيز الطاقة الإنتاجية في المصنع الخاص بأنابيب البولي إثيلين حيث أصبحنا المصنع الوحيد المختص بالطاقة الانتاجية على مستوى المملكة.

توسعنا في مختلف الدول والقارة الأوروبية

■ ما هي الأسواق الأساسية بالنسبة إليكم؟

– افتتحنا مصنعاً تابعاً لنا في جمهورية مصر العربية وهو يحقق اليوم أداءً ممتازاً ويؤمّن الإنتاج لجمهورية مصر إلى جانب بعض الدول الأفريقية.

أما المصانع الرئيسية في المملكة يصدر إنتاجها إلى مختلف الدول إلى جانب القارة الأوروبية. كما نعمل حالياً على توريد كمية كبيرة من الإنتاج لمشروع ضخم في تشيلي في أميركا الجنوبية.

تأثرنا بارتفاع أسعار الفائدة

■ إلى أي مدى كان للتحديات العالمية مثل التضخم، النقص في سلاسل الإمداد، الحرب الروسية – الأوكرانية وغيرها انعكاسات عليكم؟

– في ما يخص الحرب الروسية – الأوكرانية، لم تؤثر علينا خصوصاً أننا لا نستورد أي شيء من هذين البلدين. لكن ارتفاع أسعار الفائدة كان له انعكاسات حيث ازداد الطلب على التمويل بشكل ملحوظ من قبل الشركات التي نتعامل معها رغبة منها في الحصول على التسهيلات الائتمانية من خلالنا بدلاً من الذهاب إلى البنوك نظراً لارتفاع أسعار الفائدة لدى جميع المصارف.

نساهم في تحقيق الاستدامة من خلال مساهمتنا في المشاريع الصديقة للبيئة

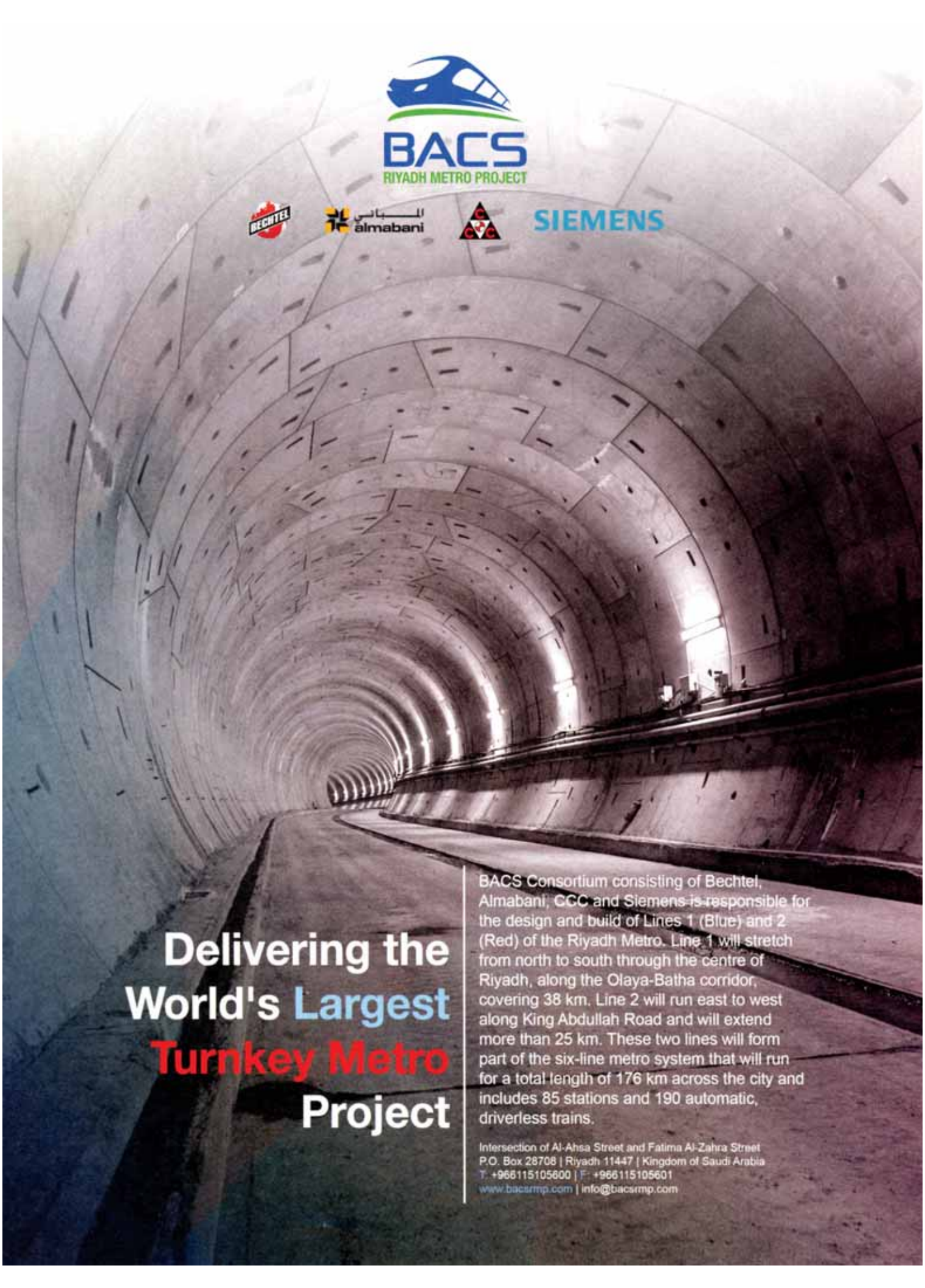
■ إلى أي مدى تطبقون مبادئ الاستدامة في عملكم بما يتوافق مع أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– لا شك أننا نساهم في تحقيق الاستدامة لا سيّما من خلال مساهمتنا في المشاريع الصديقة للبيئة مثل المشروع الاستراتيجي «الرياض الخضراء» الذي أطلقه صاحب السمو الملكي الأمير **محمد بن سلمان** حيث نعد من أكبر الموردين للأنابيب المستخدمة في عمليات الري ضمن المشروع. كما أن عملية التصنيع في شركتنا قائمة على الكهرباء وبالتالي لا توجد أي مخلفات أو آثار جانبية مضرة بالبيئة. ونعد أكبر مصنع في منطقة الشرق الأوسط الحاصل على شهادة NSF نظراً لالتزامنا بالمعايير العالمية التي تهدف إلى المحافظة على البيئة.

المورد رقم واحد في السعودية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– في ظل المشاريع الضخمة المطروحة في المملكة، لمسنا تحسناً ملحوظاً في الطلب وهذا يشجعنا في خططنا التوسعية في بعض خطوط الإنتاج لا سيّما في الـFIBERGLASS وPOLYTHYLENE، ونسعى خلال عام ٢٠٢٣ إلى أن نكون المورد رقم واحد في السعودية. وأن نحضر في معظم المشاريع المنفذة في المملكة انطلاقاً من القاعدة الكبيرة للمنتجات المتوافرة لدينا والتي تحتاجها هذه المشاريع على اختلافاتها.■


BACS
RIYADH METRO PROJECT
BECHTEL
almabani
SIEMENS
Delivering the World's Largest Turnkey Metro Project
BACS Consortium consisting of Bechtel, Almabani, CCC and Siemens is responsible for the design and build of Lines 1 (Blue) and 2 (Red) of the Riyadh Metro. Line 1 will stretch from north to south through the centre of Riyadh, along the Olaya-Batha corridor, covering 38 km. Line 2 will run east to west along King Abdullah Road and will extend more than 25 km. These two lines will form part of the six-line metro system that will run for a total length of 176 km across the city and includes 85 stations and 190 automatic, driverless trains.
Intersection of Al-Ahsa Street and Fatima Al-Zahra Street
P.O. Box 28708 | Riyadh 11447 | Kingdom of Saudi Arabia
T: +966115105600 | F: +966115105601
www.bacsrmp.com | info@bacsrmp.com

ماجد النافع

(المدير العام لشركة النافع للحديد AL - NAFIE STEEL):

«النافع للحديد» الشريك الأساسي للمشروعات الضخمة التي أطلقتها حكومة المملكة العربية السعودية



تأسست شركة «النافع للحديد» "AL - NAFIE STEEL" عام ١٩٧٩ في المملكة العربية السعودية وتخصّصت في مجال تجارة واستيراد الحديد والصلب والفولاذ المقاوم للصدأ والألمنيوم والنحاس من أوروبا وأميركا واليابان.

وفي حديث مع المدير العام الأستاذ ماجد النافع، يؤكد تقديم الشركة مواد أولية متوافقة مع المعايير البيئية مشيراً إلى التواصل المستمر مع المقاولين والاستشاريين في المشاريع التي تساهم فيها الشركة بهدف تلبية احتياجاتهم وفق أعلى المعايير. كما لفت النافع إلى التوسع الاستراتيجي للشركة في مختلف مناطق المملكة لخدمة جميع القطاعات الأساسية، منوهاً بالخطوات النوعية في زيادة الحصة السوقية ورفع الإنتاجية بما يتواكب مع عملية النمو التي تشهدها الدولة مؤكداً على مضي الشركة في تطوير نشاطها والتوسع في مشروعات حيوية تشكل ركيزة أساسية في ازدهار الاقتصاد وتعزز شراكاتها القوية مع عملائها المحليين.

■ إلى أي مدى تواكب «النافع للحديد» معايير التنمية البيئية المستدامة وتحديداً بعد التزام المملكة العربية السعودية في القضايا البيئية في ظل التغير المناخي؟

– للشركة مساهمة في العديد من المشروعات الحيوية والرئيسية في الدولة ومنها على سبيل المثال مدينة نيوم حيث نعمل على تقديم المواد الأولية المتوافقة مع المعايير البيئية. إلى جانب التواصل مع المقاولين والاستشاريين العاملين في المشروع للاطلاع على احتياجاتهم وتلبية متطلباتهم وفق أعلى معايير الجودة والابتكار المتاحة لدينا. كما كنا من السباقين على مستوى الدولة بدعم هذه المشروعات الضخمة ذات الأبعاد الاقتصادية والانمائية في الدولة.

ويضاف إلى ذلك تعد «النافع للحديد» الشريك الأساسي للمشروعات الضخمة التي أطلقتها الحكومة وعلى تواصل وثيق مع المعنيين والمشرفين على هذه المشاريع لتلبية احتياجاتهم بطريقة متكاملة باعتبار مادة الحديد من العناصر الأساسية لعملية التنمية.

نولي أهمية لجودة المنتج وتلبية احتياجات العملاء

■ يشهد العالم ارتفاعات قياسية في أسعار المعادن نتيجة الضغوط التضخمية، كيف تقرأون انعكاس ذلك؟

– لارتفاع أسعار الحديد جانب إيجابي وآخر سلبي. وانطلاقاً من التطورات الكبيرة التي يشهدها سوق المملكة ينصب تركيزنا داخل الدولة في الوقت الحالي. كما أن علاقاتنا الوطيدة مع عملائنا وشراكاتنا القوية مع الشركات المحلية يتيح لنا الفرصة لتوفير مادة الحديد بأسعار تنافسية مع مواكبة مستمرة لتوجهات الأسواق العالمية هبوطاً وصعوداً. وعلى الرغم من الأثر الإيجابي لارتفاع الأسعار عالمياً على نتائج الشركة، إلا أننا نولي أهمية لجودة المنتج وتلبية احتياجات العملاء المتزايدة والمختلفة، بحيث أنه أكثر ما يركز عليه المقاول بالدرجة الأولى الخدمة المميزة وجودة المنتجات والالتزام في التسليم. ■

حمد السعيد

(ALSAEED GROUP TRADING & INDUSTRIAL):

القرار الحكيم لرئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد السعيد بالاستثمار حقق نجاحاتٍ باهرة



السعيد للتجارة والصناعة هي مجموعة من الشركات المختصة في بيع قطع غيار التبريد والتكييف وهي وكيل لشركة باناسونيك العالمية في دول عدة، إضافة إلى استيراد وتصدير بطاريات السيارات، مضخات وفلاتر المياه، أنظمة إطفاء الحريق وأنظمة التسخين والتدفئة المركزية.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع حمد السعيد نائب رئيس المجموعة عرض لمميزات الشركة وتألقها على صعيد قطاع المكيفات وذلك في طرح النسخة الأحدث من مكيفات "BREEZAIN" من شركة "SEELEY INTERNATIONAL" الرائدة في هذا المجال، بحيث حققت شركة السعيد نجاحاً باهراً من خلالها توّج بمشروع «المشاعر المقدسة» وتمكنت من تركيب نحو ٥٠ ألف وحدة ويعتبر أكبر مشروع تكييف خارجي في العالم. ومن أبرز مميزات هذا المنتج الجديد أنه يوفر الطاقة بنسبة ٨٠٪ مقارنة بالمنتجات الأخرى وذلك تماشياً مع متطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠» في المحافظة على البيئة. وفي سياق آخر سلّط الضوء على نجاحات الشركة لهذا العام وذلك بفضل قرار رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ محمد السعيد في الاستثمار والبحث الدائم عن الأفكار الجديدة مع التفاؤل بمزيد من الإنجازات في المرحلة المقبلة. وفي ما خص عمليات التحول الرقمي ذكر السعيد أن جميع المنتجات في الشركة ذكية وتواكب التطور لتقديم أفضل خدمة للعملاء.



Steve Large
RAKNOR



أحمد سعيد طباره
مجموعة العبيكان للاستثمار



محمد هشام الزامل
الزامل للصناعة والتجارة والنقل

Steve Large (Director & General Manager RAKNOR):

RAKNOR is the market leader for quality concrete products in the UAE market 2023 is very promising and holds a lot of opportunities

Since its inception, RAKNOR has strived to retain and build upon its reputation for reliability and quality, and to look to the future and solve its customers' problems and help them succeed. Believing that its human resources are its greatest asset, RAKNOR shares openly between senior management and the workforce for the benefit of both groups and the company. Its culture has always been to evolve its knowledge base in terms of delivering quality products and delivering quality service and to maintain efficient, effective service, without compromising the health and safety of its employees to lead by example, every day. RAKNOR is fortunate to be able to call upon the services of a highly-experienced team drawn from international backgrounds all of whom have extensive experience and expertise in this field. Each management team member takes an active role in the formulation and execution of both the strategic and tactical decisions that drive RAKNOR forward. Al Bayan Magazine met Steve Large, Director & General Manager of RAKNOR and conducted the following interview.

• How do you evaluate the impact of the current challenges such as inflation, climate change, Russian-Ukrainian war, high internet rates, etc… facing the world nowadays on the region?

- It has been a huge challenge for everybody but we can see the signs for recovery. We can see more troops back on the road and more hotels full. The economy is starting to more again, so that is a good thing.

* Did you face any problem with the supply chain in your activities?

- Not necessarily, because it all went very quiet. People were ready to want to go back to work.

• What were the main achievements of RAKNOR during 2022?

- The fact that we have a state-of-the-art plant, which rivals anything in the industry, is a major achievement for us and we've got that working really well. We also were able to reconnect with customers after Covid-19 and make sure that people understand who RAKNOR is. We did some rebranding and this means that we are going back to the marketplace with confidence and the machinery that we have. Thus, we are back in play.

• What differentiate RAKNOR from other similar companies?

- I think customer service and quality. We are getting good feedbacks from customers about quality recently, and I have always believed that after health and safety, customer service should be next on the agenda. Moreover, RAKNOR is considered one of the prestigious and oldest high-quality hard landscaping concrete product manufacturing and supplying companies in the Middle East, specializing in pavers, tiles, kerb stones, masonry blocks, ready mix concrete and customized precast solutions. Expanded over the last four decades from being a pioneer in the industry to becoming the market leader, the company has continually evolved to meet the growing demand for quality concrete products in the booming UAE market. As a company, we believe passionately in the excellence of service, innovation and development. Along with those qualities, we remain committed to the health, safety and welfare of our employees along with the creation of a sustainable future for everyone through the protection of the environment. As the construction industry has grown ever-more advanced and imaginative in the breadth and scope and of individual building projects, so too has RAKNOR, which has increased its own expertise and sophistication to become the leading provider of concrete products both in terms of quantity and quality.

أحمد سعيد طباره (OBEIKAN INVESTMENT GROUP):

هدفنا دعم مختلف المشاريع والاستفادة من جميع الفرص التي تتيحها رؤية المملكة الخلاّقة

مجموعة العبيكان للاستثمار "OBEIKAN INVESTMENT GROUP" هي شركة رائدة تكمن رؤيتها في أن تكون المرجعية الموثوق بها في التحول الرقمي والرعاية الصحية والابتكار في تقديم الحلول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» **أحمد سعيد طباره** مدير المبيعات والتسويق في المجموعة فأعرب عن حرصها على توسيع قاعدة عملائها والتعريف أكثر بمنتجاتها عن طريق المشاركة في المعارض والفعاليات الإقليمية والعالمية، وهي تستهدف صناعات القطاعين العام والخاص والبلديات وغيرها، وخلال مشاركتها في معرض الخمسة الكبار تعمل على تسويق منسوجات PTFE وPVC المطلية وتتميز هذه المنتجات بجودة عالية تمتد على مدى ٢٥ عاماً ونتيجة المصداقية في التعامل مع العملاء أقامت شراكات مع كبرى المقاولين في الدولة وشاركت في أنشطة مختلفة أبرزها سباق الفورمولا – ١– حيث زودته بجميع اللافتات الإعلانية. ومن ناحية أخرى قامت بالاستحواذ على شركة SAINT-GOBAIN الفرنسية وإدارتها بالكامل على مستوى المحاسبة والتصنيع والتوظيف. وبحسب طباره، إنه المصنع الوحيد في الشرق الأوسط للمنسوجات المطلية ببولي كلوريد الفينيل ونسيج الألياف الزجاجية المغلفة وهو لا يلبي فقط السوق المحلي بل يصدر إلى أكثر من ٦٠ دولة حول العالم.

محمد هشام الزامل (AL ZAMIL INDUSTRY, TRADE & TRANSPORT):

طموحنا بحر لا نهاية له

تختص شركة الزامل للصناعة والتجارة والنقل AL ZAMIL INDUSTRY, TRADE & TRANSPORT في مجال تجارة مواد البناء مثل الحديد والإسمنت وخزانات الماء والعزل المائي والحراري، كما أنها إحدى الشركات الرائدة في السوق السعودي من خلال رؤيتها المستقبلية.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» الرئيس التنفيذي **محمد هشام الزامل** الذي أشار إلى أن المشاركة في المعارض المتخصصة تعطي دفعاً للشركة التي قامت بالاستغناء عن الحديد بشكل كبير واستبداله بالمواد المركبة للمحافظة على مبدأ الاستدامة وفق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» والتي تهدف إلى الحصول على بيئة نظيفة خالية من الملوثات على أنواعها. كما تميزت الشركة بمواكبة أحدث الابتكارات، والاعتماد على فريق عمل ذي خبرة طويلة ما جعلها تحقق نجاحاً باهراً في السوق السعودي، واعتبر محمد الزامل أن الطموح لا يقف عند حد معين، فرغم الصعوبات والتحديات ما زالت الشركة في أوج عطائها وتقدم حلولاً شاملة، لافتاً إلى أن المواد الأولية التي تستخدمها هي محلية الصنع، وبالتالي فإن تعثُّر الإمدادات من الدول الأخرى جعل الشركة قادرة على الانتشار بشكل أسرع وأقوى، والاستحواذ على قاعدة مهمة من العملاء.

وفي سياق مختلف تسعى الزامل للصناعة والتجارة والنقل إلى التوسع نحو أسواق أوروبا بعد الانتشار الكامل في المملكة وفي دول مجلس التعاون الخليجي وصولاً إلى الأسواق العالمية، وهي تتطلع أيضاً إلى توسيع قاعدة أعمالها وطرح منتجات مبتكرة تواكب رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال استخدام تقنيات حديثة.

المهندس صلاح السُنيد (الرئيس التنفيذي لشركة نسما للبنية التحتية والتقنية):

ميزتنا الرئيسية هم موظفونا لما يتمتعون به من خبرة وكفاءة عالية



تتميز شركة نسما للبنية التحتية والتقنية بنطاق أعمال واسع ومتنوع ومرن وبسجل حافل بالنجاحات في تطوير الأعمال والتعرف على القطاعات الجديدة ذات الإمكانات الكبيرة، كما تسعى لبناء الشراكات الهادفة بما يتيح لها تنفيذ المشاريع الطموحة. وللمزيد عن أوضاع الشركة حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» المهندس صلاح السُنيد الرئيس التنفيذي للشركة، فأشار الى أن المشاريع التي قامت بها الشركة ولا تزال تشمل الأنشطة المرتبطة بمصالح جميع المواطنين في المملكة دون استثناء كما أنها سلّمت مشاريع البنية التحتية الرقمية والتقنية بنجاح وذلك خلال الأعوام الماضية ومن أبرزها مشاريع خاصة بشركة أرامكو ومشروع نيوم وغيرها من المشاريع الضخمة ذات القيمة الكبيرة.

ومن ناحية أخرى، أورد م. السُنيد أن شعار الشركة هو «بناء اليوم من أجل غدٍ أفضل»، وتُترجم هذه المقولة بتطوير البنية التحتية بما يتناسب مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، علاوةً على ذلك، إنها تدعم المؤسسات في مختلف القطاعات التي تلعب دوراً أساسياً في الحياة.

■ بداية هل لنا بفكرة حول مميزات شركة نسما للبنية التحتية والتقنية؟

– تتميز شركة نسما للبنية التحتية والتقنية ببيئة العمل الرائعة، بداية من تصميم شكل المكتب الذي يمنح الموظفين الإحساس بالراحة، إلى توفير وجبات الغداء الجماعية وبيئة العمل الآمنة. أيضاً تتيح الشركة فرص التقدم الوظيفي من خلال البرامج التوجيهية، والرواتب المغرية مع ساعات عمل مرنة. ولكن الميزة الرئيسية للشركة، هم موظفوها لما يتمتعون به من خبرة وكفاءة عالية وإلمام تام بالقطاع، ما جعل الشركة تتبوأ مكانتها المرموقة في السوق، من خلال إنجازاتها التي تشهد عليها الكثير من المشاريع التي قامت بتنفيذها، إضافة إلى استعدادها التام لمجاراة المتغيرات السريعة في التقنية بما يحقق متطلبات القطاع.

قمنا بتطوير خبرتنا والوسائل التي تمكننا من التنقل في التضاريس الصعبة

■ لا شك أن التحول الرقمي يطال كافة القطاعات ومنها المقاولات بهدف إنشاء المدن الذكية. برأيكم ما هي التحديات التي تكمن لتأمين بُنى تحتية مستدامة ومشاريع متطورة تكنولوجياً؟

– المشهد المتغير باستمرار في مشاريع البنية التحتية يمثل التحدي الأكبر بالنسبة للشركة، حيث يلعب المشهد الجغرافي المتنوع للمملكة دوراً رئيسياً في تقديم التحديات لمنهدسينا ومشاريعنا.

غايتنا هي أن نضمن سلامة مهندسينا ومديري المشاريع الذين يعملون في مواقع بعيدة وقاسية لفترات طويلة من الزمن. الوصول إلى هذه المواقع البعيدة وربط البنية التحتية الحيوية يعد أمراً صعباً بالنسبة لمعظم الأشخاص ولكن بالنسبة لـ«شركة نسما للبنية التحتية والتقنية»، فقد قمنا بتطوير خبرتنا والوسائل التي تمكننا من التنقل في التضاريس الصعبة في بعض مناطق المملكة على مدار العقود الثلاثة الماضية.

الأنشطة والمشاريع التي نعمل عليها مرتبطة مع المصالح التي تهم الجميع

■ ما هي أبرز المشاريع التي حققتها شركتكم؟ في أي مجالات وأين من الناحية الجغرافية؟

– بصورة يومية وبأي شكلٍ من الأشكال، نحن نلامس حياة الملايين من الناس في جميع أنحاء المملكة، لأن الأنشطة والمشاريع التي نعمل عليها هي مشاريع مرتبطة بصورة مباشرة مع المصالح التي تهم الجميع. فمثلاً إذا كنت تقود سيارتك في شوارع المدن الرئيسية في المملكة خلال الليل وترى أمامك الطريق بصورة واضحة، فذلك بفضل مشاريع الإنارة. أيضاً إذا أجريت مكالمة هاتفية فمن المحتمل أن نكون نحن من قام بناء أبراج الاتصالات التي تربط الشبكة. وعندما تعود إلى المنزل من العمل، وتجد أطفالك يشاهدون برنامجهم المفضل، في منزل مريح وبارد، ربما كنا نحن من قام ببناء محطة نقل وتوزيع الطاقة لتزويد المنازل بالطاقة والكهرباء. تمكنا طوال الأعوام الماضية من تسليم مشاريع البنية التحتية الرقمية والتقنية بنجاح، مثال ذلك مشاريع خاصة بشركة أرامكو، ومشروع نيوم، الشركة السعودية للكهرباء، ووزارة الداخلية ووزارة الدفاع والقوات الجوية الملكية السعودية.

بناء اليوم من أجل غدٍ أفضل

■ تطرح «رؤية المملكة ٢٠٣٠» ضرورة بناء المستقبل، كيف تساهم شركة نسما للبنية التحتية الرقمية في تحقيق أهداف الرؤية؟

– غنيّ عن القول أن مقولة «بناء اليوم من أجل غدٍ أفضل» ليس مجرد شعار نستخدمه، نحن متناغمون مع هذا الشعار تماماً، لأننا نؤمن بأن تطوير البنية التحتية وتحسينها هو من صميم رؤية المملكة ٢٠٣٠. من خلال البنية التحتية المتطورة يمكننا تعزيز جودة الحياة نحو الأفضل، لأننا نسهم بشكل قوي في دعم المؤسسات في مختلف القطاعات بما يشمل قطاعات التعليم والرعاية الصحية والطرق والسلع والخدمات والتي تلعب دوراً في حياتنا اليومية.

مشروع مشترك مع إنجازات

■ ما هي خططكم القادمة؟

– مشروعنا المشترك الجديد مع إنجازات هو مؤشر لما نخطط له، وسيلعب هذا المشروع دوراً في تشكيل مستقبل البنية التحتية الرقمية من خلال طرح العديد من الخدمات الرقمية الأساسية في جميع أنحاء المملكة بما ينسجم مع جهود التحوّل الرقمي المتسارعة التي تشهدها.■

بناء

bena

بناء وتوظيف القدرات الوطنية

Build & Employ National Abilities

Localization of electrical industries



SR132 billion

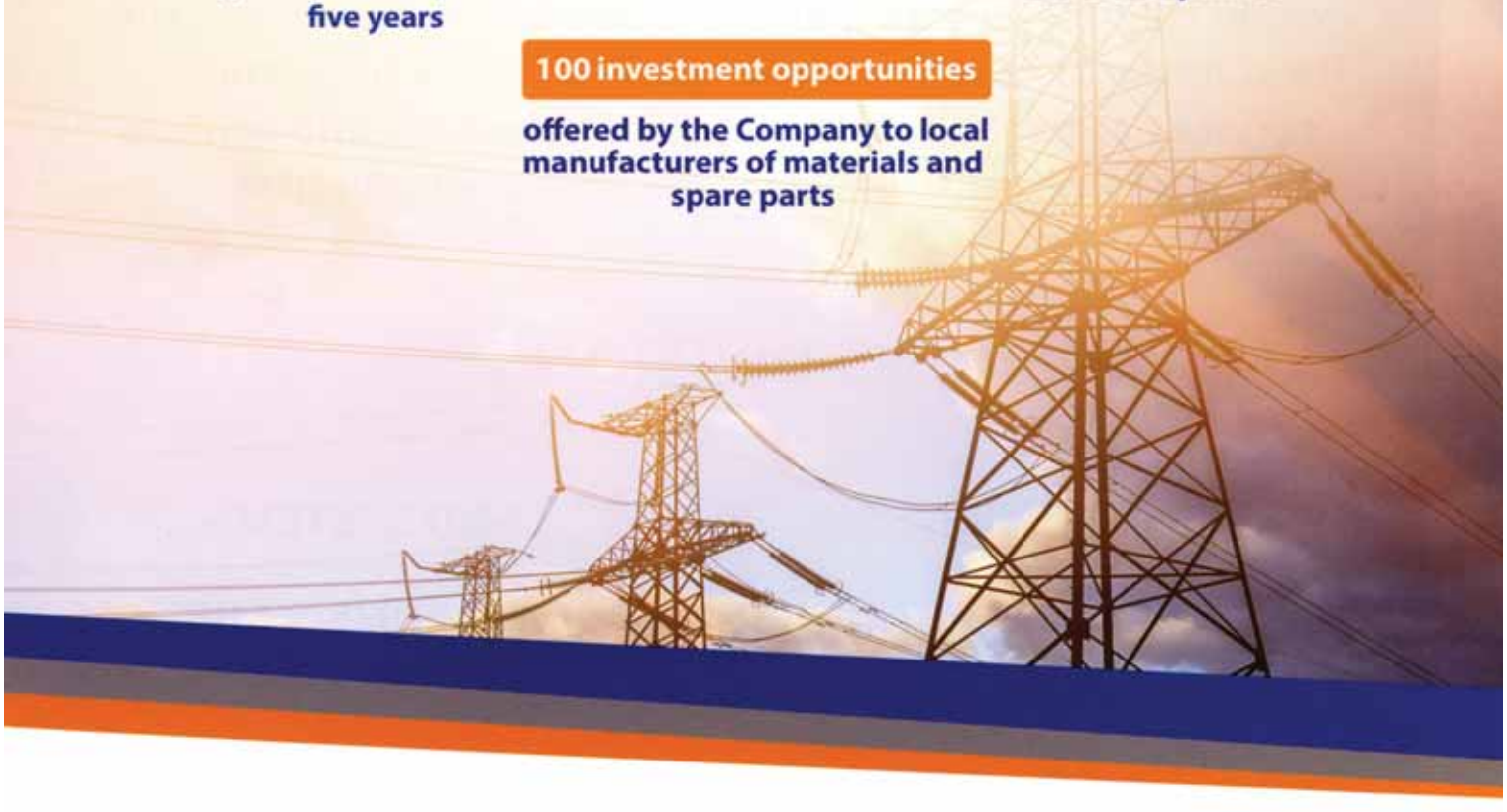
total value of contracts expected for the previous five years

80%

the rate of contracting with Saudi companies

100 investment opportunities

offered by the Company to local manufacturers of materials and spare parts



www.se.com.sa

/ALKAHRABA /SEC_ALKAHRABA



عامر عبد الإله الأرضي
ROWAD



روني بيطار
COOLEX



ماجد بن عبد الرحمن العسيلان
CITY CEMENT COMPANY

عامر عبد الإله الأرضي (ROWAD):

يُعد «الرواد» ثاني أكبر مصنع للصناعات البتروكيماوية في السعودية

شركة الرواد ROWAD، ومقرها المملكة العربية السعودية، هي إحدى الشركات الرائدة في تصنيع المنتجات البلاستيكية في الشرق الأوسط، وتصدّر منتجاتها إلى أكثر من ٣٠ بلداً في جميع أنحاء العالم.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» أفاد **عامر عبد الإله الأرضي** مدير المبيعات والتسويق للشركة أنها أطلقت مجمعاً للصناعات البلاستيكية في مدينة هائل السعودية يُعد الأضخم في منطقة الشرق الأوسط، وتستهدف في هذه الصناعات الشركات العاملة في مجال المشاريع البتروكيماوية مثل «سابك» وغيرها، كما أن للشركة نشاط خارج السوق المحلي. فهي تتعاون مع شركات ضخمة مثل «بروج للبتروكيماويات» في الإمارات و«QAPCO» في قطر و«أوكيو» في سلطنة عُمان.

يضاف إلى ذلك، تعمل الشركة على تنويع صناعاتها لتستهدف قطاعات عدة وبالتالي توسيع طاقاتها الإنتاجية من الألواح البلاستيكية وغيرها للوصول إلى الإرتقاء بالمنتوجات إلى مصاف الشركات الكبرى، فضلاً عن ريادتها في عملية إعادة التدوير إذ تمتلك أكبر مصنع لإعادة التدوير على مستوى المملكة العربية السعودية وسيكون محور نشاطها خلال الفترة المقبلة في معالجة مادة البلاستيك بما يحافظ على بيئة نظيفة ويُبعد الانبعاثات السامة. كما تعاونت الرواد مع الشركة السعودية الاستثمارية لإعادة التدوير SIRC لتحقيق الاستدامة في العمل. وأوضح الأرضي أن «الرواد» تسير بخطى تصاعدية منذ خمس سنوات وحتى اليوم، معرباً عن تفاؤله بالمستقبل القريب وبما يتوفر في السوق الخليجي من إمكانات.

روني بيطار (COOLEX - الكويت):

تزداد مبيعاتنا بوتيرة تصاعدية عاماً بعد آخر بنسبة ٢٠٪ سنوياً

الأداء المحترف وجودة خدمات ما بعد البيع من الركائز الأساسية في عملية تطور شركة صناعات التبريد COOLEX منذ انطلاقتها، مع حرصها الكبير على تزويد السوق الكويتي بمنتجات مبتكرة تتماشى مع التطورات العالمية في مجال التبريد والتكييف.

ويرى **روني بيطار** مدير المبيعات الخارجية للشركة في حديثه لـ «البيان الاقتصادية» أنه على الرغم من التحديات والارتفاعات الكبيرة في أسعار المواد حافظت الشركة على جودة منتجاتها ذات المواصفات العالمية.

وعلى المستوى البيئي، تعتمد الشركة توجهات جديدة تدعم القضايا البيئية والتنمية المستدامة من خلال طرحها منتجات فريدة من نوعها غير ضارة بالبيئة. لافتاً إلى ارتفاع حجم المبيعات بوتيرة تصاعدية بنسبة تصل إلى ٢٠٪ سنوياً.

وانطلاقاً من السياسة الاستباقية المعتمدة في الشركة للمحافظة على مستويات معينة من البضائع المخزنة أشار بيطار إلى استقرار الأعمال خلال فترة الجائحة والبقاء بمنأى عن التأثيرات السلبية لاضطراب سلاسل التوريد بهدف تلبية حاجات السوق لافتاً أن لارتفاع تكاليف الشحن عالمياً تأثير كبير على نشاط معظم الشركات.

ماجد بن عبد الرحمن العسيلان (CITY CEMENT COMPANY):

تتمثل رؤية الشركة في المحافظة على البيئة من خلال تخفيف الانبعاثات الكربونية وإنتاج إسمنت عالي الجودة

تكمن رؤية شركة إسمنت المدينة CITY CEMENT COMPANY في المساهمة الفعالة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال تقليل الاعتماد على الوقود الإحفوري وحماية البيئة وتطوير الكوادر الوطنية لإنتاج إسمنت عالي الجودة، ومن أبرز أهداف الشركة تحقيق مكانة مرموقة في مجال هذه الصناعة من خلال تزويد العملاء بمنتجات عالية الجودة وخدمات رفيعة المستوى، كذلك المحافظة على البيئة والالتزام بمعايير الصحة والسلامة.

وللمعلومات أكثر قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» **ماجد بن عبد الرحمن العسيلان** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في الشركة الذي أفاد أن الشركة تقدم خدمات ومنتجات صديقة للبيئة وتواكب المشروعات الضخمة، بالإضافة إلى المساهمة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ والمحافظة على بيئة نظيفة خالية من الانبعاثات السامة. وبالتالي، إنتاج إسمنت عالي الجودة للمساهمة في النهضة العمرانية وخدمة المجتمع وفق معايير السلامة وتزويد السوق بحوالى ٥ ملايين طن من الإسمنت الصديق للبيئة سنوياً، وتطرق العسيلان إلى أن هناك عدة أهداف هم في صدد العمل على الوصول إليها من خلال خطة للارتقاء بمستوى الكوادر الوطنية وخلق بيئة عمل احترافية، وتطمح الشركة إلى تحقيق مكانة مرموقة في مجال صناعة الإسمنت في المملكة.

إياد عبد الرحيم طماس (شركة الدار الدولية للاستشارات الهندسية):

«الدار الدولية» من أكبر الشركات الهندسية الاستشارية



شركة الدار الدولية للاستشارات الهندسية DAR ENGINEERING هي شركة رائدة في مجال الاستشارات الهندسية وتقديم الحلول المناسبة والنوعية لمشاريع المنطقة بما يغطي كافة مشاريع البنية التحية وجميع أنواع المباني.

وذكر إياد طماس مدير تطوير الأعمال للشركة ضمن مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» أن مشروعاتها تمتاز بالشمولية في مختلف القطاعات وتحرص على تطبيق المعايير البيئية والاستدامة في المشاريع من خلال فريق مختص يمتلك قدرات ومهارات عالية في مجال الدراسات والتصاميم، كذلك تمتاز بالمعرفة العميقة لثقافة السوق المحلي ومتطلبات أصحاب العمل، وتقدم الحلول والخدمات التي تلبي متطلباتهم وتطلعاتهم بدقة متناهية.

■ هل لنا بلمحة عامة عن الدار الدولية للاستشارات الهندسية وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٩ ومقرها الرئيسي في مدينة الرياض وتتوزع فروعها الإقليمية في كل من الدمام وجدة، بالإضافة إلى مجموعة من المكاتب المتوزعة في جميع أنحاء المملكة. وفيما يتعلق بالتوسع الجغرافي للشركة، لدى الشركة مكاتب وفروع في انكلترا والبرتغال ومصر والهند وباكستان.

وباعتبارنا من كبرى شركات الاستشارات الهندسية في المنطقة، فلذلك تتميز مشروعاتنا بالشمولية في مختلف قطاعات الإنشاءات والمجالات الهندسية وتحديداً في مجال التشييد والبنية التحتية والفوقية لمختلف أنواع المشاريع، بالإضافة إلى وجودنا الراسخ في المشروعات المرتبطة بالطاقة والطاقة البديلة، كما أننا نعد في طليعة الشركات في مجال الاستشارات للمشروعات المرتبطة بالقطاع الصحي من خلال مشاركتنا في العديد من المدن الطبية الكبرى في المملكة العربية السعودية على مستوى التصميم وإدارة المشاريع وإدارة الإنشاءات. كما أن للشركة بصمة واضحة في العديد من المشروعات الضخمة المرتبطة بقطاع التعليم والقطاع الفندقي والترفيهي على المستوى المحلي والإقليمي، حيث قمنا بتصميم أكبر محور تعليمي طبي في «جامعة أم القرى» في مدينة مكة المكرمة. بالإضافة إلى إدارة مشاريع انشاء مدارس في المملكة الأردنية الهاشمية بتمويل من الحكومة السعودية وبإشراف مباشر من الصندوق السعودي للتنمية.

تتميز «الدار الدولية» بحرصها على تطبيق المعايير البيئية والاستدامة في المشاريع

■ هناك توجه عالمي لمواكبة المشروعات الهندسية لمفهوم البيئة المستدامة، ما الدور الذي تقومون به في هذا الجانب؟

– تتميز الشركة في حرصها على تطبيق اعلى المعايير البيئية والاستدامة في المشاريع، ومن هذا المنطلق نعمل على أن تكون جميع الدراسات والتصاميم والخدمات المساندة منفذة داخليا ومن خلال فريق عمل مؤهل ومتخصص بهدف مواكبة المتطلبات البيئية ومفهوم الاستدامة في تصميم كل الجزئيات الخاصة والقابلة للتطبيق العملي على أرض الواقع.

وبالتالي، أكثر ما يميزنا هو امتلاك فريق عمل ذو خبرات ومهارات عالية تخصصية ومطلع على تطبيقات وبرمجيات فائقة الدقة ومتطورة تخولهم من إنجاز كل أنواع الدراسات البيئية والتصاميم المرتبطة بالاستدامة.

وما يميزنا أيضاً عن الشركات المنافسة الأخرى هو أننا شركة محلية ذات باع طويل في المجالات المذكورة أنفاً وبالتالي فنحن على دراية ومعرفة كافية بثقافة السوق المحلي ومتطلبات العملاء وطريقة تفكيرهم وبأفضل وسيلة لانجاز المشاريع على اعلى كفاءة فنية وحسب الجدول الزمني الخاص بها، كما أن فروعنا خارج المملكة ولا سيما في أوروبا تمنحنا المعرفة الضرورية لنكون قادرين على مواكبة آخر التطورات في مجال عملنا. وبالتالي، نكون على بيّنة من التفاصيل كافة بما يساعدنا على توفير أفضل الحلول والخدمات لعملائنا بما يتوافق مع متطلباتهم واحتياجاتهم المتزايدة والمتغيرة بصورة مستمرة، وتطبيق هذه المعرفة والتكنولوجيا الحديثة في مشاريعنا المحلية. والمعروف أننا نتعامل مع القطاعين العام والخاص وفي معظم المشاريع النوعية والضخمة التي تعود بالفائدة على المملكة العربية السعودية والشعب السعودي على حد سواء. ■

Mohamed Adnaan Oomer Sait

(Group Chief Financial Officer, Bukhatir Group):

Our half-century of experience is a reflection of success, distinction, and excellence in the region



Mohamed Adnaan Oomer Sait, Group Chief Financial Officer at the Bukhatir Group, is a motivated and enthusiastic leader, with an illustrious career spanning over 24 years, inclusive of 9 years with two of the Big-4 audit firms, and 15 years as the Group CFO of large UAE based conglomerates. Speaking to Al Bayan Magazine, Mohamed Adnaan provided a comprehensive insight on the Bukhatir Group, and defined the purpose behind their participation at Cityscape Global. He further evaluated their presence in the region throughout the years and shed light on their upcoming strategies. Below is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about Bukhatir Group?

- Established in 1974, the Bukhatir Group is one of the most diversified business houses in the United Arab Emirates. Its main interests straddle construction, education, information technology, real estate, shopping, commercial and retail development, sports and leisure, as well as services. The Bukhatir Group encompasses a five thousand-strong employee base, who are dispersed over a geographical domain that spans half the GCC and North Africa.

The aspirations of our Founder and President, Mr. Abdul Rahman Bukhatir, who always sought new business opportunities, the group has been transformed into one of the UAE's most diversified business houses. Being very much a pro-people man who lays great value on human relationships, Mr. Bukhatir attributes this quality to having aided him in achieving his goals. Consequently, he has always viewed success as the reward of hard work by people, men and women, regardless of gender, color, or ethnic background.

• What is the purpose behind your participation at Cityscape Global?

- At Cityscape Global, our project, Sports City Tunis, was being showcased, which is one of the most luxurious destinations in Tunis. Located on the north Shore of Tunis Lake, adjoining the prestigious district of the lake and traversing 251 hectares, the establishment engulfs state-of-the-art facilities, including five-star hotels, a shopping mall, a golf course, a sports academy, educational institutes, residential villas and townhouses, residential buildings, a public garden, as well as offices, and retail shops.

Situated approximately 10 minutes from Tunis Carthage International Airport, the cosmopolitan project is a one-of-its-kind landmark that seamlessly blends residential, commercial, cultural, educational, and entertainment into one space.

• In which countries do you have investments?

- The Bukhatir Group is primarily a UAE-centric business conglomerate, with real estate investments in Tunisia and Morocco, along with international operations in Saudi Arabia, Qatar and Bahrain. We believe these countries possess significant potential, especially in the business verticals we operate in, rending us to bear positive aspirations.

• How do you evaluate your presence in the region throughout the years?

- By the mid-1970s, the UAE had come into existence and was facing the beneficial fallout of the oil boom. With the advent of prosperity, Mr. Bukhatir rightly foresaw the onset of vast, nationwide construction activity, and created his business strategies accordingly. Many of his companies were pioneers in their sectors; Emitac was the first to introduce information technology to the UAE. Conmix was the first to produce concrete and plaster mixes and ULO was the first to deliver underwater grouting for oil installations. Our Sahara Centre Mall was among the first few malls in the region and was opened to business in 2002. Around 20 years back we also ventured into the Education sector with the opening of our first International School of Creative Sciences in Sharjah. Today, under the effective leadership of our Chairman, Salah Bukhatir, we have 5 schools in our network and have grown from strength to strength our model of faith-based education coupled with the best American and British education. The Bukhatir Group pioneered the introduction of the sport of cricket to the country. Therefore, our half-century of experience is a true reflection of success, distinction, and excellence in the region.

• What will be your strategy for 2023?

- The Bukhatir Group has always oriented its vision towards progress hence have numerous forthcoming projects. To name a few, with respect to our education vertical which currently facilitates the Dubai and Sharjah demographic, we aim to expand into Abu Dhabi and the wider Middle Eastern region as well. Our ready-mix business is pursuing expansion plans into Abu Dhabi as well, and Egypt too. In summation, the Bukhatir Group is looking to proliferate our business groups beyond our current horizons.

أعمال تعلن عن فوز شركتها التابعة السويدي للكابلات بعقد يتجاوز قيمته ١,٢ مليار ريال قطري مع كهرماء



راشد بن علي المنصوري

يسرّ شركة أعمال ش.م.ع.ق، إحدى أبرز الشركات متنوعة الأنشطة في المنطقة أن تعلن ان شركة السويدي للكابلات قطر – وهي شركة تابعة مملوكة لشركة سنيار للصناعات القابضة قطر ذ.م.م. بنسبة ٧٣,٤٪ إحدى المجموعات الصناعية الرائدة في قطر والتي تمتلك أعمال حصة ٥٠٪ منها – قد تم منح عقد EPC (الهندسة والمشتريات والبناء) لمدة ٣٠ شهراً من قبل المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء («كهرماء»). يهدف هذا العقد إلى إنشاء كابلات جديدة تحت الأرض ذات الجهد العالي / الجهد العالي (EHV / HV) بالإضافة إلى مستويات جهد مختلفة من ١٣٢ كيلو فولت و٦٦ كيلو فولت وتعديلات على الدوائر الحالية.

بهذه المناسبة علّق السيد **راشد بن علي المنصوري**، الرئيس التنفيذي لشركة أعمال ش.م.ع.ق.: «إننا سعداء للغاية بمنح السويدي للكابلات هذا العقد المهم وهو العقد الذي يوضح قدراتها كمنتج رائد وكمورد قادر على تلبية الطلبات المتعلقة بالمشاريع الكبيرة في قطر، وبصفتها إحدى رواد الموزعين للمعدات الكهروميكانيكية في قطر ومنتجات شركة الدوحة للكابلات ومصنعين تابعين لجهات خارجية، وتقدم حلولاً مخصصة للمشاريع قيد التشغيل، فإنه يسعدنا أن نرى كيف حافظت شركة السويدي للكابلات قطر، من خلال الاستثمار المستمر والتوسع في نطاق منتجاتها، على مكانة رائدة في السوق لما يقرب من عقدين من الزمن منذ إنشائها. وستستمر «أعمال» في الاستفادة من مختلف الفرص الناشئة في مختلف القطاعات الاقتصادية، مما يضيف قيمة إلى جميع أصحاب المصلحة لدينا.»

وأشار السيد **أحمد السويدي**، نائب الرئيس التنفيذي لشركة سنيار للصناعات القابضة قطر: «يسعدنا اختيار كهرماء لشركة السويدي للكابلات لمثل هذا المشروع المهم، والذي يشمل نطاقه أنشطة الهندسة والمشتريات والبناء. لطالما كنا في شركة السويدي في طليعة تطوير البنية التحتية في قطر بسبب الجودة العالية لمنتجاتنا وخبرتنا والتزامنا، ونحن ملتزمون بالبقاء كشريك موثوق به يواكب النمو المستمر للدولة. إن مجموعتنا الواسعة من المنتجات عالية الجودة والخبرة والقوى العاملة المتفانية لدينا هي أبرز العوامل في نجاحنا».



«شوبا العقارية» تطلق خمسة أبراج متصلة



أطلقت «شوبا العقارية» SOBHA، مشروعها الجديد «شوبا ون»، على هامش مشاركتها في معرض «سيتي سكيب دبي ٢٠٢٢». ويتألف «شوبا ون» من خمسة أبراج متصلة، وهو ناطحة سحاب تمثل إضافة متميزة إلى المشهد العمراني في دبي. ويتيح المشروع إطلالات ساحرة على الواجهة البحرية، ويحتوي على شقق سكنية تتراوح بين غرفة نوم واحدة إلى أربع غرف نوم، وشقق «دوبلكس» تتراوح بين غرفتين إلى أربع غرف نوم.

وقال **بي إن سي مينون**، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة «شوبا»: «تتجسد رؤية شوبا العقارية في توفير تجارب استثنائية وتأمين أعلى معايير الحياة لجميع عملائنا، وهذا ما يمثّله مشروع «شوبا ون»، والذي أولينا فيه اهتماماً بالغاً لجميع التفاصيل، متّبعين نهج الإتقان والتميز تلبية لاحتياجات السكان. ونهدف من خلال هذا المشروع إلى الارتقاء بمعايير قطاع العقارات وتأمين تجربة سكنية متفردة».

شركة أعمال وصيدلية ابن سينا تعلنان عن افتتاح أحدث فرع للصيدلية



أعلنت كل من شركة أعمال ش.م.ع.ق. (أعمال)، إحدى أبرز الشركات متنوعة الأنشطة في المنطقة، وصيدلية ابن سينا، سلسلة صيدليات حديثة منتشرة في أنحاء الدوحة تديرها شركة ابن سينا الطبية، عن افتتاح فرع جديد لصيدلية ابن سينا، والذي يقع في الطابق الأرضي من مجمع سيتي سنتر الدوحة.

وعلّق السيد **راشد بن علي المنصوري**، الرئيس التنفيذي لشركة أعمال قائلاً: «يسعدني أن أعلن عن افتتاح الفرع الخامس لسلسلة صيدليات ابن سينا باعتبارها أول صيدلية تقدم تقنية الصيدلية الروبوتية في قطر، فإن صيدلية ابن سينا هي علامة تجارية راسخة تشتهر بمجموعة واسعة من الأدوية وبتوفير مستوى متقدم من خدمة العملاء في جميع جوانب الصحة العامة والرفاهية. ويتماشى هذا التوسع مع خطة عمل ابن سينا لتنمية الأعمال وخلق مصادر جديدة للايرادات من خلال زيادة تواجدها وإمكانية الوصول إليها في مواقع ذات الإقبال العالي لتلبية احتياجات السوق المتزايدة ومع تزايد عدد السكان والتوسع العمراني، فإن شبكة المواصلات المتطورة التي تعمل قطر على تنفيذها تشجعنا على توسيع شبكة صيدلياتنا إلى خارج مدينة الدوحة، وذلك ضمن خطط ابن سينا المستقبلية».

العـــامة للتكافـــل
General Takaful
تأمـــين برؤيـــة إسلاميـــة
Insurance with an Islamic Vision



٤٤٤٩٩٩٩٩

www.g-takaful.net

ميزاتنا:

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

مشـــاركـــة - تضـــامـــن - تعـــاون

الشركة العامة للتكافل : الدائري الثالث – تقاطع السلطة الجديدة | عنوان البريد ٢٣٩٩٠

أحمد جلال إسماعيل رئيساً تنفيذياً لمجموعة ماجد الفطيم القابضة



أعلنت مجموعة «ماجد الفطيم» MAF عن تعيين **أحمد جلال إسماعيل** بمنصب الرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم القابضة.

ويخلف **أحمد جلال إسماعيل**، **آلان بجاني** الذي تولى هذا المنصب لمدة ٨ أعوام.

وقال **أحمد جلال إسماعيل**: «ملتزمون باستراتيجيتنا التي ترتكز على تقديم الأفضل لعملائنا والتي استطعنا بفضلها تحقيق النمو المستدام». وأكد أن الانضباط المالي والحوكمة القوية لشركة ماجد الفطيم يؤهلانها لمواصلة تحقيق القيمة المستدامة، وتنفيذ رؤيتها بتحقيق أسعد اللحظات لكل الناس، كل يوم.

صباح محمد الصباح رئيساً تنفيذياً للمشاريع الاستراتيجية في «كيبكو»



أعلنت شركة مشاريع الكويت KIPCO عن تعيين الشيخ **صباح محمد عبدالعزيز الصباح** رئيساً تنفيذياً للمشاريع الاستراتيجية للمجموعة، حيث سيكون لهذا المنصب دور مهم يخلق قيمة أكبر لمساهمي شركة المشاريع بفضل خبرته الكبيرة ومعرفته الواسعة في قطاعي الصناعة والكيماويات البترولية اللذين أصبحا جزءاً مهماً ضمن محفظة الشركة، بالإضافة إلى خبرته في قطاع الاستثمار.

وبهذه المناسبة، قالت الرئيس التنفيذي لمجموعة شركة المشاريع الشيخة **ادانا ناصر صباح الأحمد**: «إننا سعداء بانضمام الشيخ **صباح** إلى شركة المشاريع في منصب الرئيس التنفيذي للمشاريع الاستراتيجية للمجموعة. سيكون للشيخ **صباح** بفضل خبرته الواسعة في عمليات الشركات التي أصبحت ضمن محفظة شركة المشاريع عقب الاندماج، دور فعّال في الجهود التي نبذلها لتعزيز الأداء عبر أنشطتنا في قطاعي الصناعة والكيماويات البترولية. كما سيعمل بشكل وثيق مع أعضاء الإدارة التنفيذية لوضع الاستراتيجية المستقبلية للمجموعة».

بدوره، قال الشيخ **صباح محمد عبدالعزيز**: «يسعدني الانضمام إلى شركة مشاريع الكويت في هذه المرحلة المهمة جداً، وأتطلع إلى العمل مع الشيخة **أدانا** وفريقها التنفيذي لوضع وتنفيذ استراتيجية الشركة والعمل على الاستغلال الأمثل للمواد وتعظيمها».

معرض العقارات الدولي من ١٢ إلى ١٤ فبراير في مركز دبي التجاري العالمي



داوود الشيرّاوي

أعلن معرض العقارات الدولي بالشراكة مع دائرة الأراضي والأملاك في دبي، عن فعاليات الدورة التاسعة عشرة خلال الفترة من ١٢ إلى ١٤ فبراير المقبل في مركز دبي التجاري العالمي. ويهدف المعرض لتوفير منصة مثالية للمستخدمين النهائيين من المستثمرين والمشترين، تساعدهم على إيجاد العقارات التي يتطلعون لامتلاكها، كما تتيح أمام المطورين فرصة استعراض مشاريعهم في المعرض بأسعار جذابة.

يُعد معرض العقارات الدولي أكبر منصة لبيع العقارات في الشرق الأوسط للأسواق المحلية والعالمية، وحدثاً فريداً من نوعه حيث يسمح ببيع التجزئة وشراء العقارات المحلية والدولية. كما يتيح للعارضين فرصة عرض وبيع مشاريعهم التجارية والسكنية، ضمن بيئة استثمارية، ويوفر للزوار من الراغبين بالاستثمار، الفرص المثالية لاكتشاف أفضل الاستثمارات المحلية والدولية في السوق العقاري، إلى جانب الاستفادة من العروض الحصرية والخصومات التي تقدمها الجهات المشاركة بالمعرض.

وعلى مدار ثلاثة أيام، سيتيح المعرض للمشاركين من المسؤولين الحكوميين، وكبار مطوري العقارات، وكبريات الشركات العقارية داخل دولة الإمارات وخارجها، ومؤسسات التمويل، والبنوك، والمستثمرين، فرصة الاطلاع والتعرف عن قرب على الفرص الاستثمارية التي يوفرها القطاع العقاري في دبي.

وقال **داوود الشيرّاوي** رئيس شركة الاستراتيجي لتنظيم المؤتمرات والمعارض المنظمة للحدث يمثل المعرض فرصة مثالية للباحثين عن توجيه رؤوس أموالهم نحو قطاع حيوي ومستقر، فضلاً عما يحققه لهم من عوائد مجزية، حيث يعد السوق العقارية في دولة الإمارات من أبرز الأسواق العقارية وأكثرها نشاطاً على مستوى المنطقة، وتشكل نقطة جذب رئيسة للمستثمرين من مختلف أنحاء العالم.

وأشار **الشيرّاوي** إلى أن قطاع العقارات في الإمارات شهد عاماً استثنائياً خلال ٢٠٢٢، حيث أظهرت نتائج التقارير والدراسات تصاعداً في أسعار العقارات وقيمة الإيجارات، وبلغ إجمالي المبيعات العقارية في دبي ٢٦٥,٦ مليار درهم، وهي القيمة السنوية الأعلى على الإطلاق في تاريخ السوق العقارية في الإمارة موزعة على أكثر من ٩٧,٤٨ ألف صفقة، وذلك بحسب التقارير الرسمية ويعود ذلك لعدة عوامل رئيسة منها اعتماد قوانين الإقامة الجديدة واستقطاب المستثمرين من خلال منحهم تأشيرة الإقامة الذهبية عند شراء عقار أو أكثر على المخطط بقيمة مليوني درهم، إلى جانب الزخم التصاعدي في الاقتصاد الوطني مدعوماً بارتفاع اسعار النفط، ونمو القطاع غير النفطي، والنتائج الإيجابية لمعرض إكسبو ٢٠٢٠ دبي.

جمال الجوهري (شركة سافيد SAFID):

تفخر «سافيد» بكونها ركيزة أساسية في تطوير المشاريع العامة والخاصة في جميع أنحاء المملكة



تهتم شركة سافيد SAFID بتقديم حلول ومستلزمات التكييف المركزي وملحقاته التي تشمل تمديدات التكييف بأشكالها المتنوعة ووحدات التحكم بحجم الهواء ومخمدات الحريق وكواتم الصوت بالإضافة لفتحات نشر وتوزيع الهواء. وهي تسعى لتطوير منتجاتها المبتكرة بشكل مستمر.

وفي مقابلة مع السيد **جمال الجوهري** المدير التنفيذي للشركة أفصح أنها باتخاذها عدة إجراءات استطاعت أن تحد من تداعيات الأزمات المتلاحقة، ولكن مع تفاقم أزمة سلاسل الإمداد ستواجه الشركات حول العالم تحديات كبيرة وارتفاعاً في الأسعار وبخاصة المتعلقة بالمواد الأولية والخدمات اللوجستية.

ومن ناحية أخرى أشار السيد **الجوهري** أن الشركة تسعى لدعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وتواكب التطورات على كافة المستويات، وفي ما خص التوسع فيعتبر السيد **الجوهري** أن مشروع نيوم من المشاريع التوسعية، وهو ليس مجرد وجهة بل موطن لأصحاب الأحلام الكبيرة، وسافيد تواكب عملية التطور والازدهار في المملكة منذ ٤٢ عاماً.

وأوضح السيد **الجوهري** أن شركة «سافيد» بنت الثقة لدى عملائها ورسخت موقعها كإحدى الشركات الرائدة في مجال أنظمة توزيع الهواء كما أنها تفخر بكونها ركيزة أساسية في تطوير المشاريع العامة والخاصة، إلى جانب تطبيق مبادئ الاستدامة من أجل التقليل من استهلاك الطاقة والانبعاثات الكربونية.

مجموعة عصام خيري قباني،

مجموعة سعودية رائدة في قطاع الأعمال والبناء منذ عام ١٩٦٨



يتنوع نشاط المجموعة بين أربعة مجالات رئيسية: الصناعة، والتجارة، والمقاولات، والصيانة والخدمات، متمثلة في أكثر من ٤٠ شركة في المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تصنف المجموعة من كبرى شركات القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط حيث تملك تاريخ حافل بالإنجاز يضم أكثر من ٢٠٠ ألف مشروع وخدمات متنوعة في مجالات مختلفة.

وقد عبرت الأنسة **أنسام الشنقيطي**، أخصائية التسويق التنفيذية في المجموعة، في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» عن أهمية مشاركة المجموعة في المعرض. «يعد معرض البناء السعودي ملتقى لأهم شركات ومؤسسات قطاع البناء في المملكة العربية السعودية، لذا تشكل مشاركتنا فيه فرصة قيمة للتعرف على مستجدات قطاع البناء وأحدث مشاريع المملكة وتطوراتها. كما نسعى من خلال مشاركتنا هذه إلى فتح آفاق تعاون جديدة بيننا وبين رواد الأعمال والشركات الأخرى، من خلال عرض خدمات ومنتجات شركاتنا، والتعرف على احتياج السوق، ومتطلبات المشاريع المحلية. بالإضافة إلى ذلك، نحن نهدف إلى التعريف بمجموعة عصام خيري قباني على أنها وجهة مثالية ومتكاملة لتلبية متطلبات أي مشروع حيث تتألف من عدة شركات قادرة على تلبية الاحتياجات المختلفة لقطاع البناء بجودة عالية».

وفي سياق آخر ذكرت **الشنقيطي** تفاصيل أحد أبرز مشاريع المجموعة، حيث كان لها دور مهم في إنشاء قاعة مرايا في مدينة العُلا والتي تعد تحفة فنية قيمة تعكس التراث العريق للمملكة وتمثل إحدى أهم الوجهات السياحية الحديثة فيها. وقد قامت المجموعة بتزويد المبنى بنوع خاص من الزجاج المطلي والمقارب للمرايا لتظهر بما تبدو عليه اليوم من جمال.

وعن استراتيجية المجموعة للعام الجديد أشارت **أنسام الشنقيطي** إلى حرص المجموعة على الحفاظ على موقعها الريادي في قطاع البناء والمشاركة دائماً في مشاريع طموحة تساهم من خلالها في بناء مستقبل المملكة.

محمد القحطاني (دهانات الجزيرة JAZEERA PAINTS):

٤٢ عاماً من النجاح



شركة دهانات الجزيرة JAZEERA PAINTS هي شركة متخصصة في تصنيع وإنتاج وتصدير دهانات عالية الجودة وفق أعلى معايير الاستدامة والأمن البيئي، نجحت على مدى عقود مضت في ترسيخ ريادتها بصفتها واحدة من أبرز الشركات المصنعة للدهانات والأصباغ في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتولي دهانات الجزيرة اهتماماً بالغاً في توفير السبل الضامنة للشباب السعودي لتطوير معارفهم وخبراتهم ومهاراتهم التقنية إستناداً إلى برامج تدريبية شاملة لبناء القدرات وتعزيز الاستفادة من الفرص الوظيفية المتاحة في مختلف المشاريع النوعية التي تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد **محمد القحطاني** مدير العلاقات العامة للشركة الذي أشار إلى أن القطاع الصناعي في المملكة في تطور مستمر ويؤكد ذلك ارتفاع مستوى الأداء وازدياد الطاقة الإنتاجية بما يتلاءم مع متطلبات السوق واحتياجات العملاء. لذا تعمل الشركة على تطوير المنتج وإدخال خصائص جديدة تتماشى مع التحول الكبير في عالم الدهانات وذلك للوصول إلى مجموعة متنوعة من الدهانات الصناعية والخارجية والداخلية من بينها تلك المخصصة للطرق بالإضافة إلى أخرى مقاومة للحريق، وتتميز الشركة أيضاً بتقديم نحو ألفي منتج من المنتجات الخاصة تراعي المعايير البيئية والتنمية المستدامة ولا سيما الجودة محلياً وإقليمياً ودولياً إذ تمتلك ٦٥٠ صالة عرض في السعودية ودول الخليج ومنطقة الشرق الأوسط فضلاً عن افتتاح مصنع جديد في مصر ينتج ١٠٠ ألف طن سنوياً. من ناحية أخرى تطمح شركة دهانات الجزيرة إلى مزيد من التوسع نحو أوروبا بفضل جودة منتجاتها وجهود فريقها في المثابرة على العمل تحقيقاً لنجاح أشمل، أما في ما خص مشاريع الشركة المستقبلية فباشرت الدخول في مجموعة مشاريع في القطاعين العام والخاص بالإضافة إلى مشروعات أخرى مثل المطارات والمصانع على مستوى الدولة.

كريم ماركيز

(شركة فبك FPC احدى الشركات التابعة لشركة فيبكو FIPCO):

ارتفع حجم التصدير إلى ٢٥٪ في شركتنا



بنجاح متزايد عبر السنوات الماضية استمرت فيبكو منذ تأسيسها عام ١٩٩١ حتى أصبحت اكبر منتج للأكياس العملاقة (الجامبو) في الشرق الأوسط بجودة عالية للاستخدامات الصناعية والزراعية. دخلت الشركة قطاع انتاج للأقمشة التقنية المطلية من خلال تأسيس شركة فبك المتخصصة في هذا المجال والمزودة بأحدث خطوط الإنتاج في هذا المجال بمواصفات عالمية.

وأوضح السيد **كريم ماركيز** المدير التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن القارة الأوروبية تأثرت بشكل كبير بتداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية وبالتالي ارتفاع أسعار الطاقة والمواد الاستهلاكية في حين أن منطقة الخليج بقيت بعيدة عن هذه المسألة وحافظت على استمرارية الإنتاج، أما بالنسبة لشركة فيبكو فقد ارتفعت إنتاجيتها وكذلك صادراتها إلى الأسواق الخارجية والتي بلغت نسبة ٢٥٪ هذا العام. في سياق آخر، أشار ماركيز إلى خبرة فريق العمل ما جعل لدى الشركة وكيلاً معتمداً للأسواق الأوروبية والقارة الأميركية إذ أصبحت منتجاتها أكثر تنافسية. أما محلياً، لفت ماركيز إلى أن «فيبكو» تعمل على تلبية احتياجات السوق والتصدير للخارج خصوصاً بعد انسحاب معظم الشركات الأجنبية. وبالتالي، ارتفع رصيد الشركة وطوّرت إنتاجها. كما تطرق إلى التعاون مع عدة جهات ومشروعات ضخمة ولا سيّما التعاون مع وزارة التعليم وهيئة الترفيه، ومن ناحية أخرى أكد أهمية المرحلة المقبلة لما ستشهده من تطور ونمو ونهضة عمرانية ما سينعكس على مختلف القطاعات الاقتصادية من ازدهار يسهم في تطبيق رؤية المملكة ٢٠٣٠. تعقيباً على ذلك كان لا بد من الاستثمار في الجانب التكنولوجي لتقديم صناعات تواكب التطور باستخدام معدات وأجهزة حديثة تنتج عناصر ذات جودة وقدرة تنافسية عالية. ومن جهة الاستدامة والمحافظة على البيئة قال ماركيز إن المواد المستخدمة قابلة لإعادة التدوير ويتم الاستعانة بمعدات متطورة للتخلص من كل ما يضر بالبيئة من مخلفات ومواد سامة.

وأخيراً أبدى السيد **ماركيز** تفاؤله للمرحلة المقبلة بحيث أن الشركة ستدخل في شراكات مع جهات مختلفة وستوسّع عمليات التصدير إلى أسواق خارجية جديدة.

عامر بدوية (مجموعة MACS AL MUTHATHAWERAH):

نحرص على إطلاق منتجات صديقة للبيئة تساعد في تقليل الانبعاثات الضارة



يعمل لدى مجموعة MACS فريق عمل متخصص يمتلك الخبرة والكفاءة، وتمتاز منتوجاتها بالجودة والابتكار والاستدامة في نطاق عملها بأنظمة التكييف، وتهدف إلى تحقيق مشاريع البناء الدولية الكبيرة ما تسعى إلى تقديم أفضل الخدمات للعملاء وتلبية احتياجاتهم.

وعلى هامش مشاركة المجموعة في معرض الخمسة الكبار الذي يعتبر من أكبر المعارض المتخصصة حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد **عامر بدوية** الرئيس التنفيذي للمجموعة فاستهل حديثه بأن هذا المعرض هدفه توطيد العلاقات بين الشركات وتعزيز مجال التعاون مع شركات إقليمية وعالمية، كما أن MACS تدرك متطلبات السوق واحتياجاته بفضل خبرة فريق عملها، ومن ناحية أخرى هي تحرص على إطلاق منتجات صديقة للبيئة نظراً لاهتمامها بالموضوع البيئي والتقليل من الانبعاثات الضارة. و في سياق مختلف أشار بدوية إلى التزاماتها بمشروعات ضخمة أهمها مراكز الداتا التابعة لشركات تكنولوجية عملاقة بالإضافة إلى مشاريع في أبوظبي ودبي، والتعاون مع مطورين عقاريين مثل إعمار وماك لتنفيذ عدد من الأبراج وناطحات السحاب، وكذلك أطلقت تقنية جديدة تسمى (MEP) وهي الأنظمة الميكانيكية والكهربائية المستخدمة في مجال البناء والتشييد، وأخيراً تطرق السيد **عامر بدوية** إلى موضوع التحديات التي تواجهها الشركة ولعل أبرزها الحرب الروسية الأوكرانية وتأثيرها على حركة الشحن العالمية وبالتالي تعطل سلاسل الإمداد ما انعكس سلباً على نشاطها وحاولت بعدها إيجاد بدائل أخرى بالإضافة إلى اعتمادها على السوق المحلي ما مكّنها من تخطي الأزمة ومتابعة الأعمال.

أحمد البلبيسي (مجموعة الهندسية لصهر وتشغيل المعادن):

نعد الشركة الأولى في مصر في صناعة النحاس وصهر وتشغيل المعادن



المجموعة الهندسية لصهر وتشغيل المعادن هي مجموعة من المهندسين المتخصصين في صناعة النحاس، اعتبرت أن الريادة الحقيقية تبدأ من الاستثمار بكفاءة وفعالية. وهي تركّز على تحقيق أعلى الشروط لمعايير الجودة العالمية في صناعة النحاس.

وعلى هامش المشاركة ضمن فعاليات معرض الخمسة الكبار، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيد **أحمد البلبيسي** مدير عام التسويق والمبيعات في الشركة قال إن الهدف من هذه المشاركة هو للتسويق لمنتجات المجموعة في السوق المصري والتوسع نحو أسواق العراق، أفريقيا، ومستقبلاً القارة الأوروبية.

وعن الانعكاسات السلبية للحرب الروسية – الأوكرانية وتداعياتها فساهمت في ارتفاع أسعار مواد الخام ما شكل تحدياً بالنسبة للشركة مع الأمل في تخطي هذه الأزمة بأقل خسائر ممكنة، وفي سياق آخر أوضح السيد **البلبيسي** أنها نجحت في زيادة حجم مبيعاتها رغم الاضطرابات الموجودة بحيث أنها تعد الأولى على مستوى السوق المصري في مجال صناعة النحاس وصهر وتشغيل المعادن، وفي ما خص المشروعات المستقبلية فسيتم بناء مصنع جديد محاذٍ للمصنع الأساسي في الإسكندرية كذلك هناك توجّه نحو بناء مصنع آخر في المملكة العربية السعودية. وأشار أخيراً إلى أن الأسواق المصرية هي الأساس في تسويق إنتاجها مع القيام بعملية تصدير نحو أسواق مجاورة وأخرى في العراق وأفريقيا وصولاً إلى السوق الأوروبي.



Fuel efficiency is built in

The leader in long haul, the Volvo FH delivers unmatched driver comfort, safety and economy.
The key to profitability is total cost of ownership. With the right truck, the right services and the right support network, you drive profitability.
Fuel is everything. To help you get the most out of every drop, we've pioneered world-leading technologies, developed innovative services and devised fuel saving strategies that make a big difference to your bottom line.

for more information about Volvo FH Please visit **famcouae.com**

famco
Al-Futtaim Auto & Machinery Co. LLC
An Al-Futtaim group company

Al-Futtaim Auto & Machinery Co. LLC, Dubai:
+971 4 213 5100
Dubai Investments Park: +971 4 815 4800
Abu Dhabi: +971 2 502 9100
Madinat Zayed: tel +971 2 894 1000
Ras Al-Khaimah: +971 7221 6120
e-mail: famco@alfuttaim.ae www.al-futtaim.com

800 FAMCO (32626)

Volvo Trucks. Driving Progress

VOLVO

عبدالإله وزني

(رئيس قسم التسويق والمنتج وتجربة العملاء في نيسان الشرق الأوسط):

نيسان الشرق الأوسط تعتمد إستراتيجية رائدة على مستوى المنطقة ترتكز على الابتكار وتولي الأولوية للعملاء



حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» الشهر الماضي عبدالإله وزني، رئيس قسم التسويق والمنتج وتجربة العملاء في الشركة الذي قدّم لمحة عن واقع سوق السيارات في المنطقة بعد جائحة «كوفيد» وتطرّق إلى التحديات العالمية التي استطاعت شركة نيسان تخطّيها مثل النقص في أشباه الموصلات واضطرابات سلاسل التوريد، وكيفية نجاح الشركة في مواصلة تحقيق أرقام مبيعات جيدة بفضل الحفاظ على مرونتها وتركيز إستراتيجيتها على العملاء.

ويتمثل أحد أبرز عناصر هذه الإستراتيجية بطرح مجموعة منتجات متميّزة وجديدة خلال العام الماضي تمّ تصميمها لتلبية احتياجات العملاء في المنطقة بما في ذلك «باثفايندر» و«أكس–تريل» الجديدتان كلياً، والجيل السابع من نيسان Z الشهيرة وغيرها. وشكّلت التكنولوجيات المصمّمة لخدمة العملاء أساساً لتعزيز تجارب القيادة عبر استخدام أحدث تكنولوجيات التنقل الذكي من نيسان بما في ذلك نظام ProPILOT Assist شبه المستقل لمساعدة السائق أثناء القيادة والمتوفر في طرازي ألتيما وباثفايندر ومؤخراً في أكس–تريل لأول مرة على الإطلاق.

وركّزت نيسان على تعزيز تجارب شراء وملكية السيارات لعملائها الحاليين والمحتملين وعملت على رفع مستويات خدمات العملاء بما يتماشى مع المعايير العالمية للعلامة، حيث اعتمدت مفهوم التجزئة من نيسان في مزيد من مراكز البيع والخدمات في المنطقة واستحدثت مجموعة فريدة من الأدوات الرقمية المبتكرة مثل Shop@Home وخدمة نيسان.

وتساعد خدمات Shop@Home العملاء المحتملين من خلال إتاحة الفرصة لهم لزيارة صالات العرض افتراضياً من منازلهم والقيام بجولة عبر الإنترنت بزاوية ٣٦٠ درجة على مراكز الوكلاء للاطلاع على المركبات وخيارات الشراء المتاحة. كما تم تطوير خدمة نيسان، وهي مجموعة من منتجات وخدمات ما بعد البيع التي تشمل خيار حجز الخدمات الآني والدفع عبر الإنترنت لدى أقرب مركز خدمة، بالارتكاز على الاحتياجات والتوقعات المتغيّرة للعملاء في منطقة الشرق الأوسط.

■ عانى قطاع السيارات من تحديات متلاحقة أبرزها تباطؤ سلاسل التوريد وارتفاع معدلات التضخم وأسعار قطع الغيار، هل تمكنتم من تخطي هذه الأزمات والتصدّي لها؟

– على الرغم من مرونته، واجه قطاع السيارات سلسلة تحديات غير مسبوقة على مدى السنوات القليلة الماضية، حيث لا يزال النقص العالمي في أشباه الموصلات يؤثر إلى حدّ كبير على مصنّعي السيارات حول العالم، أضف إلى ذلك الاضطرابات الجيوسياسية وجائحة «كوفيد–١٩» التي لا تزال تؤثّر على مراكز التصنيع الرئيسية. ومع مواجهتنا بيئة غير واضحة المعالم، اضطررنا في نيسان إلى تعديل خططنا وتوقّعاتنا للتعامل مع النقص المستمر في الرقائق الإلكترونية وأشباه الموصلات والحدّ من تأثيره على العملاء.

فقد لجأنا إلى تعديل جداول الإنتاج وعمليات التصنيع وواصلنا التعاون عن كثب مع الشركاء المحليين والدوليين للحدّ من التأخير في تسليم المركبات لوكلائنا وعملائنا. ويعزى نجاحنا في التغلّب على هذه التحديات إلى قدرة نيسان على التكيّف مع الظروف المتغيرة ومواجهة النقص العالمي في إمدادات السيارات عبر الاستمرار في أخذ احتياجات العملاء بعين الاعتبار وتسريع تبنّي الخدمات الرقمية في كافة عملياتنا.





حقّقت مبيعات نيسان العالمية زيادة في الإيرادات والأرباح التشغيلية

■ **هل تمكنتم من تسجيل مستويات جيدة من المبيعات وفق الإستراتيجية الموضوعة لعام ٢٠٢٢؟**

حقّقت مبيعات نيسان العالمية زيادة في الإيرادات والأرباح التشغيلية في النصف الأول (أبريل – سبتمبر) من السنة المالية ٢٠٢٢، على الرغم من تحديات ارتفاع أسعار المواد الخام ونقص أشباه الموصلات واضطرابات سلاسل التوريد العالمية.

وتردّد صدى نجاح نيسان على مستوى العالم في منطقة الشرق الأوسط أيضاً التي تزخر بالفرص والتي نعمل فيها منذ عام ١٩٥٦. وساعدتنا على تجاوز هذه الصعوبات شبكة متينة من الشركاء في المنطقة ممّن يتمتعون بفهم معمّق للسوق المحليّ ساعدنا على الارتقاء بمستويات الخدمات المقدّمة لعملائنا، وبالتالي زيادة الاهتمام بالعلامة التجارية وتعزيز الولاء لها.

وبالإضافة إلى مجموعة طرازات واسعة من سيارات السيدان والسيارات الرياضية متعددة الاستخدامات، عزّزنا تجارب قيادة العملاء من خلال طرح تقنيات جديدة بما فيها ProPILOT Assist، وسرّعنا جهود التحوّل الرقمي في كافة المجالات.

وحقّقت الشركة ذلك من خلال اعتماد مفهوم التجزئة من نيسان في أكثر من ٣٠٪ من مراكز البيع والخدمة في كافة أنحاء المنطقة لتزويد العملاء بتجربة أكثر تكاملاً تماشياً مع المعايير الدولية. وبصفتنا علامة تجارية تمنح الأولوية لاحتياجات العملاء، عملنا أيضاً على تطوير أول برنامج للسيارات المستعملة المعتمدة مع ضمان ممتدّ من الصانع في المنطقة لتوفير مزيد من الأمان والقيمة وراحة البال.

وسعياً منّا إلى توفير مزيد من الراحة والشفافية والقيمة للعملاء، أطلقنا «خدمة نيسان»، وهي عبارة عن مجموعة شاملة من الخدمات المتاحة عبر القنوات الإلكترونية وخارجها. وتركّز هذه الخدمة على بناء الثقة من خلال التواصل الواضح والشفاف وتوفير خيارات رقمية ملائمة للعملاء في جميع أنحاء الشرق الأوسط، وتتيح لهم إجراء حجوزات خدمات آنية والحصول على موعد خلال ٢٤ ساعة، إضافة إلى إدارة كافة معاملات الدفع بسهولة لدى أقرب مركز خدمة محلي.

وساهمت مجموعة الخيارات الرقمية التي أطلقتها نيسان في رفع مستويات تفاعل العملاء مع منصات الشركة الإلكترونية في كافة أنحاء الشرق الأوسط، حيث زادت المدة التي يقضيها العملاء على هذه المنصّات بنسبة ٣٦٪ على أساس سنوي عام ٢٠٢٢. كما أدّت زيادة المشاركة عبر الإنترنت إلى مضاعفة المبيعات الناتجة عن زيادة عدد العملاء المحتملين في أنحاء المنطقة.

بدأت نيسان بتنفيذ إستراتيجيّتها من أجل إطلاق ٢٣ طرازاً جديداً بنظام قيادة كهربائي

■ **هل لمستم زيادة في الطلب على السيارات الكهربائية بما يتماشى مع مفهوم الاستدامة؟**

– أعلنت دول خليجية عدّة ولا سيّما الإمارات عزمها بلوغ الحياد الكربوني كجزء من المبادرة الاستراتيجية للحياد المناخي ٢٠٥٠ التي أطلقت قبل بضع سنوات. وبدأت دولة الإمارات منذ ذلك الحين بإعداد البنية التحتية الضرورية لتحقيق هذا الهدف في قطاع السيارات، وتنظيم وإقامة فعاليات عالمية من بينها إكسبو ٢٠٢٠ دبي.

وكانت شراكة نيسان مع إكسبو ٢٠٢٠ دبي نتيجة بديهية لرؤيتنا المشتركة القائمة على جمع الشركاء لتعزيز فرص النموّ وإضفاء القيمة وإتاحة حلول التنقل المتطوّرة للجميع. وجمعت فعالية إكسبو ٢٠٢٠ دبي الشركاء من مختلف القطاعات والذين سعوا إلى إرساء أسس مستقبل أكثر أماناً واتصالاً وحفاظاً على البيئة. وبصفتنا الشريك الرسمي لقطاع السيارات لإكسبو ٢٠٢٠ دبي، استخدمنا هذه المنصة العالمية لإقامة العرض الإقليمي الأول لمركبة أريا، سيارة الكروس أوفر الكهربائية كلياً الأولى التي ننتجها والتي تشكل رمزاً لمستقبل التنقّل. وتماشت هذه الخطوة مع خطة طموحات نيسان ٢٠٣٠ العالمية التي تركّز على الكهرباء وتصنيع المركبات المميزة التي تمكّن العملاء وأفراد المجتمع.

ونعتزم في إطار خطة طموحات نيسان ٢٠٣٠ طويلة المدى التي تهدف إلى تمكين قطاع التنقّل والتوصّل إلى عالم أكثر شمولاً ونظافة وأماناً، استثمار أكثر من ٢ تريليون ين ياباني في السنوات القليلة المقبلة لتسريع خطط التحول الكهربائي. وبناءً على الطلب المتزايد من العملاء على مجموعة متنوّعة من المركبات، بدأت نيسان بتنفيذ إستراتيجيّتها من أجل إطلاق ٢٣ طرازاً جديداً بنظام قيادة كهربائي حول العالم بما في ذلك ١٥ سيارة كهربائية جديدة بحلول عام ٢٠٣٠، بهدف تحقيق الحياد الكربوني في كافة عمليات الشركة ودورة حياة منتجاتها بحلول عام ٢٠٥٠. ■





سلمان سلطان

(المدير الإقليمي للعلاقات العامة والمنتجات الجديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة جاكوار لاند روفر):



يتميز سوق السيارات بالديناميكية والحيوية ويتطور بشكل مستمر

تواصل جاكوار لاند روفر الشركة الرائدة في تصنيع السيارات الفاخرة رحلة التفوق من خلال حصدها العديد من الجوائز المرموقة لما تقدمه من مجموعة متنوعة من الطرازات الفاخرة وغيرها من فئات السيارات الرياضية المتميزة بالذكاء والأمان والإلتزام بالمعايير البيئية، كما أن حرصها الدائم على تعزيز ثقة العملاء بها أكسبها المزيد من النجاحات.

المدير الإقليمي للعلاقات العامة والمنتجات الجديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة جاكوار لاند روفر سلمان سلطان الحائز على العديد من الجوائز العالمية المرموقة والتي استحقها بجدارة، يعرف بجهوده الضخمة لتعزيز مكانة جاكوار لاند روفر في المنطقة إضافة إلى معرفته الواسعة في عالم السيارات.

وفي حوار مع «البيان الاقتصادية» يؤكد السيد سلطان سعي الشركة بصورة متواصلة إلى البحث عن طرق جديدة لتحسين مواصفات وتصاميم وإنتاج المركبات حيث واصلت الشركة نجاحاتها في الحفاظ على مكانتها وموقعها بين العلامات التجارية الرائدة للسيارات الفاخرة المفضلة في المنطقة لافتاً إلى حرصها الكبير للحفاظ على شفافية التواصل مع العملاء عبر جميع القنوات المتاحة.

وفي معرض حديثه شدد على إنخراط الشركة في اعتماد معايير جديدة في التأثير البيئي والاجتماعي وابتكار أكثر السيارات الفاخرة المرغوبة في العالم، كما ستشكل استراتيجية «تصور جديد» REIMAGINE البوصلة ونقطة الانطلاق لتوجهات الشركة لفترة طويلة في المستقبل وتمهيد الطريق أمام جاكوار ولاند روفر نحو مسيرة التجدد والتحول إلى علامة تجارية تعمل على الكهرباء بالكامل لتحقيق مستقبل التحول الكهربائي وأنظمة قيادة مؤتمتة.

■ ما هو تقييمكم لواقع سوق السيارات هذا العام؟

– تشهد الاقتصادات العالمية حالياً تغييرات واسعة النطاق ناجمة عن عدة عوامل منها التطورات السوقية، والارتفاع المتسارع لاستخدام التقنيات الجديدة، وسياسات الاستدامة، والتغييرات المستمرة لما يفضله المستهلكون. ولقد أدت الرقمنة والتوجه المتزايد نحو الأتمتة ونماذج الأعمال الجديدة إلى ثورة في العديد من الصناعات والقطاعات، ومنها بالطبع قطاع إنتاج السيارات.

ووفقاً لمشاهداتنا ومتابعتنا للقطاع، فقد اختلف واقع سوق السيارات هذا العام عما مضى وذلك وفقاً لعدة عوامل منها الموقع الجغرافي والأوضاع الاقتصادية وتفضيلات المستهلكين. وبشكلٍ عام، يتميز سوق السيارات بالديناميكية والحيوية ويتطور بشكل مستمر، حيث يواجه المصنعون والمستهلكون على حدٍ سواء، مجموعة من التحديات والفرص مثل النقص في المخزون، وزيادة الطلب على الخدمات عبر الإنترنت، ونمو المساعي نحو صناعة السيارات الكهربائية، إلى جانب كثير غيرها.

وزيادة على ذلك، أدى انتشار جائحة «كوفيد-١٩» إلى تغييرات كبيرة في قطاع التصنيع ناجمة عن مشاكل شهدناها في سلسلة التوريد. وعلى الرغم من هذه التحديات، فقد حافظ قطاع السيارات على مرونته مدعوماً بمفهوم التنقل المشترك والطلب الثابت من المستهلكين على السيارات. ونلمس هذه المرونة باستمرار مع تسجيل سوق السيارات في الإمارات العربية المتحدة معدلات مرتفعة في طلبات الشراء، قد تكون الأعلى خلال السنوات الخمس الماضية، في ظل اتجاه القطاع نحو مستقبل أنظف وكهربائي بالكامل.

ووفقاً لمتابعتنا لسوق السيارات الفاخرة، يمكننا القول إن هذا السوق قد شهد في السنوات الأخيرة تركيزاً متزايداً على مفاهيم الاستدامة والتحول الكهربائي. يقترن ذلك بالتطوير المستمر لتقنيات السلامة المتقدمة وتكنولوجيا مساعدة السائق، الأمر الذي من شأنه أن يوفر أفضل تركيبة ممكنة من الأداء والراحة والميزات.

نبذل قصارى جهدنا للحد من حالات التأخير في عمليات التسليم

■ برأيكم هل النقص المستمر في أشباه الموصلات، أدى إلى التباطؤ في إنتاج السيارات، وهل لا يزال تأثير ذلك واضحاً على تصدير السيارات إلى المنطقة؟ وهل التضخم الذي يشهده العالم اليوم، له أي تأثير على نشاطكم وأعمالكم؟

– يتشارك معظم مصنعي السيارات اليوم المعاناة والمشكلة نفسها، مع ما نشهده من تباطؤ في عملية إنتاج المركبات بسبب اضطرابات سلسلة التوريد العالمية ونقص المعروض من أشباه الموصلات. وقد أثر ذلك على جداول الإنتاج في «جاكوار لاند روفر»، ما أدى إلى التوجه نحو تمديد المهل الزمنية للعديد من طرازات سيارات جاكوار ولاند روفر. وجدير ذكره أن الكثير من هذه المشاكل هي خارج سيطرتنا، إلا أننا نقوم ببذل قصارى جهدنا للحد من حالات التأخير في عمليات التسليم.

ونحرص على الحفاظ على شفافية التواصل مع العملاء عبر جميع قنواتنا وتوفير الدعم للعملاء الذين يتجهون إلى تقديم وحجز طلبات جديدة. كما نقوم أيضاً بتقديم التحديثات المستمرة لعملائنا بصورة استباقية بشأن التغييرات التي تطرأ على الطراز وتوفر الميزات كلما أمكن ذلك.



وعلى الرغم من الطلب القوي الذي نشهده وسجل الطلبات القياسي، إلا أن القيود على المبيعات قد تتواصل بسبب النقص العالمي في الرقائق، يترافق ذلك مع عمليات الإنتاج بوتيرة أبطأ من المتوقع للمركبات.

”نتطلع إلى أن نصبح الشركة المصنعة للمركبات الفاخرة والخدمات الأكثر رواجاً في العالم للعملاء الأكثر تميزاً“

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم للتخفيف من ذلك؟

– واجهت «جاكوار لاند روفر»، العديد من الصعوبات بسبب انتشار جائحة «كوفيد–١٩»، وآخرها أزمة سلسلة التوريد. وحالياً، لا تزال هناك قيود على مبيعات تجارة التجزئة التابعة لـ«جاكوار لاند روفر»، بسبب النقص العالمي في أشباه المواصلات. وعلى الرغم من ذلك، فقد شهدنا تحسناً تدريجياً في إمدادات الرقائق وحجم المبيعات بالجملة مقارنة بالربع السابق من العام.

وبصرف النظر عن التحديات التي شهدناها في الربع الأخير من عام ٢٠٢١، نجحنا في الربع الثاني على التوالي من خلال تحقيق التدفق النقدي الإيجابي وهامش الأرباح. ولقد تحقق ذلك من خلال تركيزنا الدقيق على تحسين الإيرادات وكفاءة التكلفة في جميع أنحاء الأعمال. ولقد انطلقنا في الربع الأول من العام ٢٠٢٢ بنقطة تعادل أدنى، الأمر الذي ساهم في تعزيز موقعنا، في ظل التحسن المستمر في الأحجام ووصول طلبات البيع بالتجزئة إلى مستويات قياسية.

والأهم من ذلك، فإن إستراتيجيتنا «تصور جديد» Reimagine، ستشهد انطلاقة جاكوار في مسيرتها لتمهيد الطريق لتحقيق مستقبل التحول الكهربائي و«لاند روفر» ستحذو حذوها. وفي إطار مسيرة التجدد والتحول، ستصبح جاكوار، علامة تجارية تعمل بالكهرباء بالكامل. ومع ذلك، فإن التحول نحو تحقيق مستقبل كهربائي يمثل تحدياً تقنياً. ويعمل المصممون والمهندسون لدينا حالياً لتقديم الجيل التالي من سيارات جاكوار.

حافظنا على مكانتنا وموقعنا بين العلامات التجارية الرائدة للسيارات الفاخرة

■ كيف تقرأ مكانة وموقع سيارات «جاكوار لاند روفر» في الوطن العربي؟

– نسعى في «جاكوار لاند روفر»، بصورة متواصلة إلى البحث عن طرق جديدة لتحسين مواصفات وتصاميم، وإنتاج المركبات، وأجزائها، وملحقاتها. ونجحنا في الحفاظ على مكانتنا وموقعنا بين العلامات التجارية الرائدة للسيارات الفاخرة المفضلة في المنطقة. ومنذ انطلاقتنا في الشرق الأوسط منذ أوائل الخمسينيات من القرن الماضي، شكلت سيارات لاند روفر وديفندر ورينج روفر، خياراً رائجاً للعملاء في هذه المنطقة لاستخدامها في التنقل عبر التضاريس الوعرة وخاصة في ظل المناخ القاسي والطرق الوعرة والرملية.

وفي الوقت الحالي، يمكن رصد سيارتي رينج روفر الجديدة التي طال انتظارها ورينج روفر سبورت الجديدة، في الشوارع والطرق السريعة المزدحمة في منطقتنا، الأمر الذي يُشكل دلالة واضحة على ولاء الناس في منطقة الشرق الأوسط لعلاماتنا التجارية.

اليوم، ومن خلال إستراتيجيتنا «تصور جديد» Reimagine، يمكننا أن نلبي احتياجات الأشخاص الذين يتطلعون إلى تحقيق تجارب الفخامة العصرية والتصاميم الممتازة ورفيعة المستوى، على شبكات الطرق المشيّدة جيداً في دول الشرق الأوسط مثل الإمارات العربية المتحدة، من خلال أساطيل السيارات الفاخرة الأكثر رواجاً في العالم.

طرازان جديدان هما «ديفندر ١٣٠» و«رينج روفر سبورت»

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها في العام ٢٠٢٣؟ وما هي أبرز مميزاتها، وهل ستقدمون أسعاراً ترويجية أو عروضاً محددة؟

– نتطلع إلى استقبال العام الجديد، حيث أطلقنا طرازين جديدين في العام ٢٠٢٢، وهما «ديفندر ١٣٠» الجديدة، و«رينج روفر سبورت» الجديدة.

ومن خلال إطلاق سيارة «ديفندر ١٣٠»، أرادت «لاند روفر» أن تحقق رؤيتها الأولية الأساسية لعائلة سيارات ديفندر، التي تُعتبر مثالية للمغامرات مع سعة تصل إلى ثماني ركاب. وتتميز «ديفندر ١٣٠» الجديدة، بمجموعة من التحسينات التي طالت التصميم الخارجي والداخلي إلى جانب تقنيات وتكنولوجيات جديدة، كما توازن هذه السيارة بشكل فريد بين الراحة والمتانة المعتادة التي تميّز «ديفندر» بالإضافة إلى الكفاءة والقوة.

ونجحت «جاكوار لاند روفر»، من خلال التحسينات التي طالت العلامة التجارية «لاند روفر»، في إعادة تعريف الفخامة الرياضية، حيث جمعت بسهولة بين الأداء الحازم والفطري على الطريق. وتجمع «رينج روفر سبورت» الجديدة، بين الحداثة الدراماتيكية والشخصية المميزة والأداء الكهربائي. ويُعتبر طراز الجيل الثالث، الأكثر تفضيلاً وتقدماً وقدرة ديناميكية حتى الآن.

ونواصل من خلال استراتيجية «تصور جديد»، في جهودنا وعملنا الدؤوب لتحقيق التحول الكهربائي الكامل لسيارات جاكوار في العام ٢٠٢٥، من خلال أسطول من السيارات الكهربائية الذي يتميز بالتصميم الحديث، والذي سيدخل السوق قريباً في السنوات المقبلة.

ونحرص باستمرار، على البحث عن طرق وأساليب لمكافأة عملائنا المخلصين والترحيب بالعملاء الجدد لاستكشاف العالم من خلال مركبات وطرازات «جاكوار لاند روفر» ، لذلك نعمل على إبقاء أسواقنا على اطلاع دائم بأي عروض ترويجية محددة.

تصور جديد

■ ما هي استراتجيتكم للسنة المقبلة؟

– اتجهنا مؤخراً إلى اعتماد استراتجية «تصور جديد» Reimagine، والتي ستشكل البوصلة ونقطة الانطلاق لاتجاهاتنا وأعمالنا لفترة طويلة في المستقبل. ومع هذه الاستراتيجية سنعمل على تحقيق مسيرة التحول الخاصة بـ«جاكوار لاند روفر»، مع التركيز على تحقيق القيمة على نطاق واسع، وفي نهاية المطاف نقدم الجودة والأرباح على حجم المبيعات. ولقد تم تصميم استراتيجية «تصور جديد» بشكل خاص لمعالجة التحديات الرئيسية التي تواجه الأعمال.

ونتطلع إلى أن نصبح شركة تتسم بالمزيد من المرونة من خلال عمليات التصنيع المبسطة. وسنقدم معياراً جديداً في التأثير البيئي والاجتماعي والمجتمعي في قطاع أعمال المنتجات الفاخرة، حيث نعمل على ابتكار أكثر السيارات الفاخرة المرغوبة في العالم مقابل إضافة مميزة من الاستدامة الحقيقية.

علاوةً على ذلك، سنواصل البناء والاستفادة من شراكتنا الإستراتيجية متعددة السنوات التي تم الإعلان عنها في فبراير ٢٠٢٢ مع شركة إنفيديا IIDIA NV، الشركة الرائدة في مجال الذكاء الاصطناعي والحوسبة. وفي إطار هذه الشراكة، ستقوم الشركتان التابعتان لنا بتطوير وتقديم أنظمة قيادة مؤتمتة من الجيل التالي بالإضافة إلى الخدمات التي تدعم الذكاء الاصطناعي. وكخطوة مهمة في إطار إستراتيجية «تصور جديد» من «جاكوار لاند روفر»، سيساهم هذا التعاون في تمكين عملائنا من تجربة الفخامة العصرية منذ لحظة دخولهم سياراتهم.



وبشكلٍ عام، سنواصل في رؤيتنا التي لن تتغير في العام ٢٠٢٣، والتي نتطلع من خلالها إلى أن نصبح الشركة المصنعة للمركبات الفاخرة والخدمات الأكثر رواجاً في العالم للعملاء الأكثر تميزاً.■

كريستيان أكويلينا

(المدير التنفيذي للعمليات في كاديلاك CADILLAC الدولية وكاديلاك الشرق الأوسط):



احتفلنا بالذكرى السنوية ١٢٠ للعلامة التجارية الأسطورية عبر حملة «أيقونة في الماضي، وأيقونة في الحاضر»

في حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع كريستيان أكويلينا المدير التنفيذي للعمليات في كاديلاك CADILLAC الدولية وكاديلاك الشرق الأوسط أفاد أن سنة ٢٠٢٢ كانت جيدة بالنسبة إلى توافر فرص للمبيعات رغم التحديات التي واجهت القطاع خلال السنوات الخمس الماضية. فقد خضعت عملية تطوير المنتجات إلى كثير من الاختبارات وفي ما خص «كاديلاك» فعملت على إطلاق طرازات جديدة في الشرق الأوسط مع جهد إضافي للوصول إلى عالم التنقل الكهربائي. وأكد أكويلينا أن رؤية كاديلاك تتمحور حول العلامة المميزة التي ستدخلها سيارات محركات الاحتراق الداخلي (ICE) وهي كهربائية بالكامل ويعود ذلك للثقة التي توليها الشركة بهذه المركبات وكذلك للاستثمار في مجال الأبحاث والتطوير لإثبات ريادتها للتقنية التي تساهم في حل معظم المشكلات والتحديات التي يواجهها العالم اليوم.

وأضاف أكويلينا أنها حققت إنجازات غير مسبوقة خلال السنة الماضية حيث سيتم جلب ٦ طرازات كهربائية إلى المملكة العربية السعودية بحلول العام ٢٠٢٥ وأبرزها طرازا «كاديلاك ليريك» و«كاديلاك سليستيك» وسيشكلان تحدياً لقطاع السيارات فائقة الفخامة بتصميم خاص وتقنيات حديثة وخصائص الأداء المميز، وتجدر الإشارة إلى طرح الشركة لمفهوم INNERSPACE الذي يعتبر جزءاً من ثلاثية متميزة للمركبات الرؤيوية ذاتية القيادة من ضمن مجموعة HALO النموذجية والتي حصلت على لقب «سيارة المستقبل» في معرض «جيتكس غلوبال ٢٠٢٢»، كما تم إطلاق «إسكاليد–V» المركبة الرياضية الشاملة (SUV) كجزء من استراتيجية الشركة متعددة الأوجه، فضلاً عن إطلاق سيارة CT5 –V BLACKWING وهي أسرع سيارة سيدان إنتاجية.

وعمّا سيتم الكشف عنه في العام ٢٠٢٣، أوضح أكويلينا أن «كيريك» السيارة الأولى الكهربائية بالكامل والتي تجسد فلسفة التصميم الأنيق والأروع ذات التقنيات الفريدة والمتطورة كلياً، هي التي ستلفت الأنظار، وتتميز الهوية الحالية والمستقبلية بعنوان BE ICONIC التي تسلط الضوء على السيارات الكهربائية الفاخرة التي تزخر بالعراقة والتميز ما سيشكل ثورة تقنية في عالم المركبات.

> **BE ICONIC تسلّط الضوء على السيارات الكهربائية وستشكل ثورة تقنية في عالم المركبات**

■ ما هو تقييمكم لقطاع السيارات في الدولة خلال العام ٢٠٢٢؟

– أعتقد أن ٢٠٢٢ تميّزت بتوافر فرص مبيعات لم يكن بالمقدور تلبيتها بالكامل، لكنها أيضاً كانت سنة شهدنا فيها تعافياً تدريجياً من أثر التحدّيات التي واجهت سلسلة الإمداد والتي فرضت نفسها على قطاع أعمالنا.

وعند النظر إلى العوائق التي برزت بمجال الإمدادات وكذلك مستويات الطلب التي كانت الأعلى خلال السنوات الخمس الماضية، فإننا نرى أن تجارب العملاء ضمن قطاع السيارات وعمليات تطوير المنتجات والخطط التي تم وضعها قد خضعت لكثير من الاختبارات التي لم يسبق لها مثيل.

وبالنسبة إلى «كاديلاك»، كان معنى ذلك العمل ليل نهار لإتمام عمليات إنتاج وشحن مركباتنا التي تحظى بشعبية واسعة، مثل طرازات «إسكاليد» و XT4 و CT5، وتوفيرها لصالح عملائنا في الشرق الأوسط، وفي الوقت ذاته العمل بجهد حثيث للوصول إلى عصر جديد للتنقُّل الكهربائي بالكامل.

مواجَهة التغيُّرات والاضطرابات المختلفة

■ كيف ترى تأثير التضخُّم ومشاكل سلاسل الإمداد على قطاع الأعمال؟

– توجَّب على قطاع السيارات في ٢٠٢٢ التعامُل مع مجموعة واسعة ومتنوّعة من التحدّيات الكبرى على الصعيد الدولي، بدءاً من ارتفاع مستويات التضخُّم، مروراً بالنقص المستمر في أشباه الموصلات، وصولاً للحرب بين روسيا وأوكرانيا. لكن، بمواجَهة التغيُّرات والاضطرابات المختلفة، تُحافظ «كاديلاك» على وعدها الدائم بمنح عملائها أفضل المركبات التي تتميّز بأعلى مستويات الأداء.

ولمواجَهة هذه التحدّيات وتخطّيها بنجاح، نركّز على التنويع وتطوير التقنيات الحديثة، وفوق كل هذا نركّز بقوّة على عملائنا، وذلك بهدف التمكُّن من الاستمرار بتوفير التجارب الاستثنائية التي نُعرَف بها. وهذا الأمر يشمل الالتزام العميق والثابت بالمركبات الكهربائية لأجل الوصول إلى مستقبل أفضل بالنسبة لأولادنا، وهو أمر نؤمن به فعلياً في «كاديلاك».





أما من ناحية إمدادات أشباه الموصلات، فلقد شهدنا ثباتاً أفضل بهذا المجال خلال العام ٢٠٢٢ مع زيادة بأداء المبيعات نسبتها ٢٠٪ بالمقارَنة مع ٢٠٢١. وهذا تُرجِم إلى تحسُّن كبير في إنتاجنا وعمليات التسليم التي قمنا بها خلال تلك الفترة، والتي كانت الأفضل من ناحية المبيعات منذ سنة ٢٠١٥.

فعلى سبيل المثال، حقّقت مركبة «إسكاليد» الأيقونية نتائج المبيعات الأفضل لها خلال السنوات الست الماضية. علاوة على هذا، وخلال النصف الأول من ٢٠٢٢، ارتفعت أرقام مبيعات «إسكاليد» بنسبة ٢٤٪ مقارَنة مع الفترة ذاتها من السنة الماضية.

تقليل بصمتنا الكربونية

■ **ما هي برأيك التحدّيات الأساسية التي تواجه قطاع السيارات؟**

– كل قطاع من الأعمال يواجِه تحدّيات مختلفة، وبالطبع فإن قطاع السيارات لا يشذّ عن هذه القاعدة.

فعلى الصعيد الدولي، يتميّز قطاع السيارات بمهمّة أساسية وهي التحوُّل إلى أعمال أكثر نظافة واستدامة، ولدينا تحدٍّ مهم يتمثّل بتقليل بصمتنا الكربونية ضمن مجمل سلسلة الإمداد.

وتتمحور رؤيتنا في «كاديلاك» حول دخول العقد كعلامة تجارية بارزة لسيارات محرّكات الاحتراق الداخلي (ICE) وإنهاء هذا العقد كعلامة تجارية ريادية تتميّز بكونها كهربائية بالكامل. ولتحقيق هذا الأمر، من المهم جداً النظر إلى التطوُّر السريع والتغيُّر الهائل في مجال التنقُّل الفاخر، والحرص على التكيُّف مع الجيل المقبل من عملاء المركبات الكهربائية. ونشير إلى أن إطلاقنا لمركبة «كاديلاك» الكهربائية الأولى المتمثّلة بطراز «ليريك»، وبعدها الإعلان عن «سليستيك» التي تُعدّ أول سيدان كهربائية من «كاديلاك»، يؤكّد من جديد على التزام «جنرال موتورز» القوي بالابتكار، كما يجسّد التحوُّل الذي تشهده العلامة التجارية في أسواق اليوم.

وكجزء من ثقتنا بالمركبات الكهربائية والمركبات ذاتية القيادة، قمنا باستثمار المليارات بمجال الأبحاث والتطوير، وذلك كي نضمن ريادتنا للتقنية التي تساعد بحل بعض أبرز التحدّيات التي يواجهها العالم، والتي من شأنها تحسين حياة العملاء أكان في وقتنا الحاضر أم في المستقبل.

حقّقنا الكثير من الإنجازات البارزة

■ **ما هي إنجازات شركة كاديلاك للعام ٢٠٢٢؟**

– ٢٠٢٢ كانت سنة متميّزة بالنسبة إلى «كاديلاك» فلقد احتفلنا بالذكرى السنوية ١٢٠ للعلامة التجارية الأسطورية عبر حملة «أيقونة في الماضي، وأيقونة في الحاضر»، والتي استعرضت أمام الجميع تراثنا العريق من خلال عيون عملائنا المتميّزين وقصصهم الخاصّة مع «كاديلاك».

كما حقّقنا خلال السنة الكثير من الإنجازات البارزة، خصوصاً فيما يتعلّق بمستقبل التنقُّل. فقد قمنا بتنظيم الفعالية الأولى في المملكة العربية السعودية التي التزمنا خلالها بجلب ست طرازات كهربائية فاخرة إلى المنطقة بحلول العام ٢٠٢٥، وستكون على رأسها مركبة «كاديلاك ليريك» الرائعة التي تشكّل تتويجاً لقرن من الابتكار المتميّز، وستتبعها سيارة «سليستيك» التي تم الكشف عنها مؤخراً والمفترَض أن تشكّل تحدّياً لقطاع السيارات فائقة الفخامة عبر تصميمها الخاص وتقنياتها المتطوّرة وخصائص أدائها العالي.

إلى جانب هذا، تعاونا مع «اتصالات من &e» لطرح مفهوم InnerSpace، والذي هو عبارة عن مركبة دراماتيكية ذاتية القيادة لراكبَين تعيد تصوُّر كل ناحية من الرحلة باعتبارها مرادفاً للعافية، بحيث تمنح المزيد من الوقت الشخصي للركّاب بدل أخذه منهم. ويشكّل مفهوم InnerSpace جزءاً من ثلاثية متميّزة للمركبات الرؤيوية ذاتية القيادة من ضمن مجموعة Halo النموذجية لدى «كاديلاك»، ولقد حصلت على لقب «سيارة المستقبل» في معرض «جيتكس غلوبال ٢٠٢٢» الذي يُعتبَر الفعالية الأضخم إقليمياً بمجال التقنيات الحديثة. وكانت هذه المركبة فعلياً محط الأنظار في المعرض، ولقد تشرّفنا بالقيام بجولة تعريفية عليها برفقة عدد من أعضاء العائلة الحاكمة في دولة الإمارات العربية المتحدة وعلى رأسهم سمو الشيخ **مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم** – نائب رئيس الوزراء ووزير المالية في حكومة الإمارات.

وكجزء من استراتيجيتنا متعدّدة الأوجه، قمنا مؤخراً بإطلاق «إسكاليد–V» التي تُعتبَر المركبة الرياضية متعدّدة الاستعمالات (SUV) كاملة الحجم الأقوى بقطاع السيارات في المنطقة. وتحافظ «إسكاليد– V» على الإرث العريق لطراز «إسكاليد»، بينما ترتقي بالأداء والتصميم والتقنية إلى مستويات أعلى.

من جهة الأداء، أنهينا العام عند مستويات عالية مع CT5-V Blackwing التي كسرت الرقم القياسي كأسرع سيدان إنتاجية، وذلك على حلبة «دبي أوتودروم» التي تستضيف بطولات عدّة للسباقات العالمية، حيث سجّلت هذه السيارة زمناً قدره ٢ دقيقة و٢٠ ثانية و٩٨ جزءاً من الثانية.

لكن لا يزال لدينا الكثير للعام ٢٠٢٣، أكان من ناحية الأداء أم المركبات الكهربائية وذاتية القيادة، ولا يسعنا انتظار لحظة الكشف عنها في المنطقة العام القادم.

«ليريك» الكهربائية بالكامل

■ **ما الطرازات الجديدة التي سيتم الكشف عنها في ٢٠٢٣؟ وما هي خصائصها؟**

– الميزة الأبرز للعام ٢٠٢٣ ستكون بالتأكيد «ليريك» المنتظَرة بشوق كبير، والتي تُعدّ مركبتنا الأولى الكهربائية بالكامل وتشكّل تجسيداً لفلسفة التصميم الجديدة لدى «كاديلاك» والمتمثّلة بتحقيق التكامُل الأروع بين التصميم والتقنية.

فالتصميم الداخلي والخارجي على حد سواء يتميّز بخطوط طويلة انسيابية أنيقة مع نمط تصميمي مستقبلي واضح. ولتكملة هذا، يتم تزويد هذه الـSUV بتقنيات ريادية، مع تمتُّعها بقدرات أداء مذهلة تتيحها البُنية الهندسية الكهربائية الخاصّة للمركبة، حيث أنها تحتوي على حزمة بطارية تضم ١٢ وحدة بطاقة ١٠٠ كيلوواط في الساعة مع منصّة «ألتيوم» للدفع بجميع العجلات، مما يمنح مدى قيادة تقدّره «كاديلاك» بنحو ٥٠٠ كيلومتر عند الشحن الكامل.

ونشير ضمن هذا السياق إلى إن «ليريك» ستُرسي المعايير الجديدة لمستقبل التصميم لدى «كاديلاك».

يتميّز المستقبل بكونه كهربائي وذاتي القيادة

■ **ما هي نظرتك للمستقبل؟**

– إن المستقبل واعد بالفعل، وهو يتميّز بكونه كهربائي وذاتي القيادة.

ومع بداية الفصل التالي من المستقبل الكهربائي بالكامل، نقوم أيضاً بتحديث هدف علامتنا التجارية وكذلك مظهرها والمشاعر والأحاسيس المرتبطة بها، ويشمل هذا التعبير الجريء والعصري عن شعار «كاديلاك» المتميّز، إلى جانب التعبير الرؤيوي لعلامتنا التجارية عبر الهوية الجديدة – Be Iconic.

وتتميّز هويّتنا الحالية والمستمرّة بعنوان Be Iconic بكونها تسلّط الضوء بقوّة على «ليريك» والمركبات الكهربائية المستقبلية، كما أنها تُبيِّن بوضوح طبيعة نظرتنا للمستقبل.



أما خلال السنوات القادمة، فإننا نخطّط لإعادة تعريف مفهوم المركبات الكهربائية الفاخرة وإرساء معايير جديدة لهذا القطاع عبر مجموعتنا من المركبات الكهربائية الجديدة المشوّقة، والتي تزخر بإرث عريق يمتدّ لنحو ١٢ عقداً من الزمن تميّزت كلّها بالتطوُّرات التقنية البارزة والتي أحدثَت ثورات مهمة في قطاع التنقُّل. ■

«كاديلاك إسكاليد 'V» أصبحت متوفرة الآن في الشرق الأوسط



أعلنت «كاديلاك الشرق الأوسط» عن وصول مركبة «كاديلاك إسكاليد 'V» للعام ٢٠٢٣ والمرتَقَبة بشوق كبير إلى الأسواق الإقليمية. وتُعتبَر «إسكاليد 'V» جزءاً من الجيل الرابع لعائلة V-Series، وهي تحافظ على إرثها الأيقوني العريق، لكن ترتقي بالأداء والتصميم والتقنيات إلى مستويات أعلى. وبالتالي، فإنها ستسيطر بكل تأكيد على الطرقات بحضورها القوي والمهيب، خصوصاً وإنها المركبة الرياضية متعدّدة الاستعمالات (SUV) كاملة الحجم الأقوى بقطاع السيارات. وبذلك أصبحت مركبة Escalade-V متاحة في صالات عرض الوكلاء في جميع أنحاء الشرق الأوسط.

تعليقاً على هذا الموضوع، قال **كريستيان أكويلينا**، المدير التنفيذي، عمليات «كاديلاك» الدولية و«كاديلاك الشرق الأوسط» : «إن طرح «إسكاليد 'V» الأولى من نوعها في منطقة معروفة بشغفها بالفخامة الراقية والأداء العالي يُعتبَر الطريقة الأفضل لختام فعاليات الذكرى السنوية ١٢٠ لشركة «كاديلاك».

وأضاف: «تتميّز «إسكاليد 'V» بكونها تحافظ على قمّة الرقي التي تشتهر بها مركبة «إسكاليد»، وهي تستعرض خصائص أداء «كاديلاك» وترتقي بالمعايير ضمن فئة مركبات الـSUV الفخمة. وبالنظر إلى النتائج الاستثنائية التي شهدناها بعد إطلاق سيارتَي CT4-V Blackwing وCT5-V Blackwing حتى يومنا هذا، إضافة للطلب الذي لا يُضاهى على «إسكاليد» الأيقونية، نعي بأننا سنصل إلى مراتب أعلى مع «إسكاليد 'V».

CHEVROLET تطوّر مفهوم السفر والتخييم براً مع «سيلفرادو ZR2» وإكسسواراته المتمحورة حول المغامَرات

شهدت السنوات القليلة الماضية الكثير من التطوُّرات البارزة في عالم السفر والتخييم البرّي عبر المركبات. فبعد أن كان مرتبطاً بعمليات نقل الماشية في تسعينيات القرن الماضي، تحوّل الآن السفر والتخييم البري بالمركبات إلى رياضة مغامَرات حقيقية للراغبين باستكشاف دروب وعرة جديدة عبر مركباتهم الموثوقة، دون أن يكون لديهم أي قلق أو مخاوف مهما كان نوعها. ولتحقيق هذا، يجب أن يكون محبّو المغامَرات على أتم الاستعداد والجهوزية للتعامُل مع أي مشكلة أو عائق عند وجودهم على مسافة بعيدة من مناطق السكن.

والآن، تستفيد رياضة السفر والتخييم عبر المركبات من التطوُّر الأبرز الذي تشهده، وهذا يتمثّل بشاحنة البيك-أب «شفروليه سيلفرادو ZR2» الأولى من نوعها على الإطلاق فهذا الطراز يأتي مرفوعاً مباشرة من المصنع ويوفر مستويات أداء مبهرة على الدروب الوعرة تم إثباتها في السباقات، وأصبح الآن باستطاعة عشّاق المغامَرة والقيادة الوعرة الحصول عليه عند زيارتهم صالات عرض «شفروليه»، وهو يجمع بين المقصورة الداخلية الراقية، والتقنيات الغامِرة، ومجموعة غنية من تجهيزات السلامة القياسية، إلى جانب القوّة العالية على الدروب الوعرة، وكل هذا ضمن باقة متكاملة. وفي ظل توافر العديد من إكسسوارات «شفروليه» الخاصّة، يستطيع كل سائق تخصيص شاحنته ZR2 وفق رغبته بهدف ابتكار رفيقه المثالي وعالي الاعتمادية للسفر براً.

حول هذا، قال **رامي سهاونه**، مدير قسم الإكسسورات لدى «جنرال موتورز أفريقيا والشرق الأوسط»: «يُعتبَر «سيلفرادو ZR2» شاحنة متينة ومريحة وقوية، وهو يجسّد روح السفر والتخييم براً. ومن المهم الإشارة إلى أن ZR2 يُعدّ بالأساس أيقونة في عالم المغامَرات على الدروب الوعرة، خصوصاً مع توافر المجموعة الواسعة والمتنوّعة من الإكسسوارات الخاصّة به، بحيث يُمكِن الارتقاء بالشاحنة إلى المستوى التالي من التميُّز، وهو ما يسمح أيضاً لكل سائق تجهيز مكان الإقامة المثالي للمغامَرات الشيّقة أثناء السفر، وذلك قبل الانطلاق على الدروب الوعرة لاستكشاف مناطق جديدة. وبدءً من وسائل الراحة المخصَّصة للركّاب، مروراً بحلول التخزين العملية، وصولاً للتطويرات التقنية الحديثة، فإن ZR2 المزوَّد بالإكسسوارات الريادية يجعل كل تجربة قيادة متمحورة حول الرحلة نفسها، وليس الوُجهة».



يُتيح ZR2 تثبيت الخيمة مباشرة على شبك السطح، وهذه ميّزة بارزة بحدّ ذاتها بحيث لا تنتهي المغامَرة أبداً مع نهاية النهار. فهذه الخيمة تتمتّع بالمتانة والقدرة على مقاوَمة العوامل المناخية المختلفة، وهي مصنوعة من خامة البوليستر غير القابلة للتشقُّق، مع أسطح شبكية تسمح بالتهوية الجيدة والاستمتاع بالمناظر الأخّاذة للطبيعة المحيطة، ويُمكِن طيّها حتى تصبح بحجم صغير لتوضع على سطح «سيلفرادو ZR2»، مما يجعلها سهلة النقل أينما كانت الوُجهة. وتتميّز الخيمة بكونها واسعة فعلاً، حيث توفر مساحة قدرها ٣,٥ متراً مربَّعاً، ويُكمِّل كل هذا فراش رغوي سميك ممتدّ من الجانب للجانب لإضفاء لمسة من الفخامة لعملية التخييم الراقي بعد يوم مليء بالمغامَرة والاستكشاف. ويُمكِن نزع وغسل غطاء الفراش المصنوع من مزيج القطن والنايلون، مما يُبقي طبقات الملمس الفاخرة عملية ونظيفة، بينما يتيح سلّم بطول ٢ متر التسلّق السهل للوصول إلى الفراش، وهو بالطبع أمر يعيد للذاكرة أيام الطفولة ومتعة تسلُّق الأشجار للجلوس على أغصانها.

كاديلاك

إسكاليد - V 2023

أقوى SUV على الإطلاق في عالم صناعة السيارات*



بسبب النقص الحاصل في توريد أشباه الموصلات على الصعيد الدولي، فإن مركبات "جنرال موتورز" المصنوعة قد لا تحوي بعض الخصائص والخيارات القياسية. يرجى مراجعة وكيل "كاديلاك" المحلي للتأكّد من مواصفات المركبة قبل القيام بشرائها. المركبات غير المجهزة بنظام التوقف/التشغيل الأوتوماتيكي ستكون أقل كفاءة بترشيد الوقود.
حسب دراسة تمت في الولايات المتحدة الأمريكية، ابتداءً من فبراير 2022.

الشيخ علي علي رضا (رئيس مجلس إدارة شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه):

سنشهد نقلة نوعية وحركة غير مسبوقة في المستقبل القريب



BEST SUPER SPORT LUXURY
ASTON MARTIN VANTAGE

تقوم شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه القابضة بإدارة وتشغيل مجموعة من أشهر علامات السيارات في العالم، حيث تساهم في تطوير هذه الماركات وترسيخها في أسواق جديدة في المملكة وفي منطقة الشرق الأوسط، وتكمن مهمة الشركة في أن تقدم لعملائها أفضل هذه العلامات المتاحة وأحدث التقنيات بالإضافة إلى تقديم مشورة احترافية مع ضمان توفير خدمة ما بعد البيع. وفي حوار خاص مع الشيخ علي علي رضا رئيس مجلس إدارة الشركة أوضح لمجلة «البيان الاقتصادية» واقع الحال بالنسبة للإقبال على شراء السيارات بحيث يعد العام ٢٠٢٢ سنة التعافي بعد التراجع في السنوات الماضية بسبب جائحة «كورونا» وغيرها ولاسيّما أزمة اضطراب سلاسل التوريد ما شكل عائقاً أمام المصانع لاستكمال أعمالها، إذ من المتوقع مع دخول العام ٢٠٢٣ ستتحسن عمليات الاستيراد وستحصل الشركة على الكميات المطلوبة من السيارات والقطع لمتابعة أعمالها وزيادة إنتاجها تلبية لاحتياجات السوق. ومن جهة التحديات الناجمة عن ارتفاع التضخم لا بد من ذكر الزيادة في أسعار المواد الأولية التي رافقتها زيادة في أسعار السيارات، إلا أن المملكة قامت بدعم المواطنين عن طريق تكليف البنوك بمنحهم قروض لشراء السيارات مع باقة من التسهيلات. ولفت الشيخ علي إلى أن المملكة شهدت طفرة في العلامات التجارية الجديدة إذ يُعد سوق السيارات من القطاعات الديناميكية وسيشهد نقلة نوعية وحركة غير مسبوقة في السنوات المقبلة.

لا بد من الإشارة إلى أن سيارة ASTON MARTIN VANTAGE حصدت جائزة BEST SUPER SPORT LUXURY من خلال تصويت الجمهور والمهتمين ضمن جوائز بي آر أرابيا.

■ كيف تقومون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية مع استمرار تباطؤ سلاسل التوريد؟

– شهدت المرحلة الماضية إقبالاً قوياً على شراء السيارات حيث يعد عام ٢٠٢٢ سنة التعافي بعد التراجع خلال السنوات الماضية بسبب انتشار الجائحة.

وعلى الرغم من ارتفاع الطلب واجهنا أزمة اضطراب سلاسل التوريد من المصانع بسبب نقص الرقائق الإلكترونية وقطع غيار السيارات، ما شكل عائقاً أساسياً أمام المصانع لاستكمال عمليات التصنيع بالوتيرة السائدة سابقاً. ولكن معظم المؤشرات تدل على تحسن عمليات الاستيراد من الخارج مع بداية العام ٢٠٢٣. وبالتالي، سنتكمن تدريجياً من الحصول على الكميات المطلوبة مع زيادة مستويات الإنتاج في الخارج وتلبية السوق المحلي مع تزايد الطلب.

■ ■ ■

ASTON MARTIN VANTAGE

الأفضل في نوعها

■ ■ ■

٨٠٪ من مبيعاتنا مموّلة عن طريق البنوك

■ هل المملكة العربية السعودية بمنأى عن الأحداث العالمية والتحديات الناجمة عن ارتفاع التضخم؟

– تبقى نسب التأثر متفاوتة بين دولة وأخرى، إلا أن أسعار السيارات ارتفعت بنسب كبيرة نتيجة الارتفاعات في المواد الأولية وتكاليف التصنيع عالمياً. أما على مستوى المملكة تلعب البنوك دوراً مهماً في دعم المستهلك على شراء سيارة من خلال منحها العديد من القروض والتسهيلات، في حين أن ٨٠٪ من مبيعاتنا مموّلة عن طريق البنوك مما يقلّص من حدّة الأزمة.

سوق السيارات في المملكة من الأكبر على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا

■ هل لدى شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه النية لإدخال علامات جديدة وطرحها في السوق؟

– شهدت المملكة خلال المرحلة الماضية ارتفاعاً كبيراً في العلامات التجارية الجديدة انطلاقاً من أن سوق السيارات في حركة تجدد وتطور مستمرة، ويعد من القطاعات الديناميكية. وبالتالي، اتخاذ مثل هذه الخطوة تبقى مفتوحة على احتمالات كثيرة باعتبار سوق السيارات في المملكة من الأكبر على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا وسنشهد نقلة نوعية وحركة غير مسبوقة في المستقبل القريب. ■





لا تقلق من
صعوبـة العمل...

...لديك شاحنة
تتحدى الصعـاب



الجيل الجديد من شـاحنات MAN
الخيار الأمثل

تم تصميم الجيل الجديد من شاحنات MANمع وضع شيئين في الاعتبار: أنت وشركتك، حيث تحقق لك شاحنات MAN الجديدة أكثر مما تحلم به، وبالإضافة إلى التصميم المبتكر الذي يحقق أعلى درجات الراحة والأمان، فإن هذه الشاحنات العملية تتميز بكفاءة التشغيل وكفاءة استهلاك الوقود بالإضافة إلى تميزها بأداء فائق يتناغم مع أعلى معايير الجودة. هذه المميزات الفريدة والشاملة ستضمن لك زيادة الأرباح باستمرار مما يساعد شركتك على تحقيق مزيد من الريادة والنجاح، وبالإضافة إلى ذلك فإن قيادتك للجيل الجديد من شاحنات MAN .. يعني استمتاعك بخدمة MAN المدعومة بسنوات من الخبرة والتميز.

#SimplyMyTruck

For more details, contact 9200 11 305 | contact@hha.com.sa

MAN

الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة
Haji Husein Alireza & Co. Ltd.



محمد بن عبد الله فهد الكريديس

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة توكيلات الجزيرة للسيارات):

تلبية احتياجات عملائنا وتقديم عدة طرازات جديدة

شركة توكيلات الجزيرة للسيارات هي الوكيل الأعرق لسيارات فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية. نجحت بإمتياز في بناء جسور الثقة مع كافة عملائها. فهي تعمل وفق استراتيجية واضحة. تعتمد مبدأ الجودة الشاملة في خدمة العملاء، ويشمل نشاطها المناطق الوسطى، والشمالية، والشرقية.

وفي لقاء خاص مع الأستاذ محمد بن عبد الله فهد الكريديس، نائب الرئيس التنفيذي للشركة أوضح تأثير التضخم في العالم وما لحقه من أزمات لا سيما ارتفاع الأسعار نتيجة ارتفاع تكلفة الانتاج في جميع المجالات، وأضاف أن العام ٢٠٢٢ كان مميزاً بالنسبة لقطاع السيارات في السعودية حيث تحتل المرتبة الأولى بين أسواق المنطقة من ناحية المبيعات. وأفاد إن الشركة تقدم خدمات ما بعد البيع من الدرجة الأولى بالإضافة إلى تقديم العروض وفق برامج مميزة. وتطرق إلى الطرازات الجديدة ٢٠٢٣، مشيراً إلى أن الشركة حققت نتائج فاقت التوقعات خلال العام الماضي. وقد أعرب الكريديس أخيراً عن تفاؤله للعام ٢٠٢٣ مع التطورات التي تواكبها المملكة.

■■■ يعد عام ٢٠٢٢ من الأعوام المميزة لقطاع السيارات في المملكة العربية السعودية ■■■

كيف تقوّمون واقع سوق السيارات خلال العام الماضي؟ وهل للتضخم الذي يشهده العالم اليوم أي تاثير على نشاطكم؟

– على الرغم من ارتفاع الأسعار عالمياً إلاّ أن دول الخليج تأثّرت إيجابياً لأنها تنتج النفط وتصدّره. وبالتالي، ارتفعت القدرة الشرائية في أسواق هذه الدول وحققت الشركة نتائج فاقت التوقعات خلال العام الماضي. ويمكن القول أن عام ٢٠٢٢ كان عاماً مميزاً لقطاع السيارات في المملكة العربية السعودية التي تشهد نقلة نوعية وتطور على كافة الأصعدة والقطاعات وخاصة مع الأقبال المتزايد من النساء في السنوات الثلاث الأخيرة على شراء وقيادة السيارات. وبالتالي، يحتل سوق السيارات السعودي المرتبة الأولى في المنطقة من حيث المبيعات فهو يضم العديد من الوكالات والشركات.

استطعنا بالتنسيق مع المصنعين تلبية احتياجات عملائنا

■ هل ما زال موضوع البطء في انتاج السيارات من جراء النقص المستمر في رقائق أشباه المواصلات له تأثير على تصدير السيارات إلى المنطقة؟

– لا شك أن أزمة نقص الرقائق أثّرت على حجم توريد السيارات إلى أسواق المنطقة، بحيث أصبح الطلب على السيارات يفوق عرضها. ولكن نحن في توكيلات الجزيرة بالتنسيق مع المصنّعين تمكنا من زيادة حصتنا الانتاجية لتلبية احتياجات العملاء واستطعنا ولله الحمد استقدام عدة طرازات جديدة.

قدّمنا خدمات من الدرجة الأولى وتسهيلات للدفع

■ ما الذي تتميّزون به في السوق المحلي؟

– نحن نعمل دائماً على مواكبة التطورات في عالم السيارات لتقديم أحدث الطرازات لعملائنا والريادة في خدمات ما بعد البيع من الدرجة الأولى واضعين عميل التجزئة نصب أعيننا، كما نقدم خدمات وتسهيلات للدفع وغيرها من العروض المميزة بالتعاون مع عدة جهات تمويلية. أن الأسعار التنافسية وعروض الشركة مستمرة على مدار العام سواء لمبيعات السيارات أو خدمات ما بعد البيع.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال هذا العام؟ وما هي مميزاتها؟

– نحن وكلاء لعلامتي فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية منذ العام ١٩٨٦م. ولقد أطلقنا سيارة فورد توروس وهي تتميّز بتصميم جديد كلياً وبمحرّك فورد النموذجي ايكوبوست كما أنها تتمتع بمقصورة مريحة. وأطلقنا فورد اكسبيديشن الجديدة والتي تعدّ الخيار الأنسب لمحبي المغامرة والفخامة في الوقت نفسه إذ أنها تتمتع بتجهيزات قوية للقيادة على الطرقات الوعرة، بالإضافة إلى طراز تمبرلاين الجديد قائد فئة السيارات الرياضية المتعدّدة الإستخدامات كاملة الحجم الذي صُمم ليكون الإصدار الأكثر ملائمةً للقيادة على الطرقات الوعرة وأصعب الكثبان الرملية. وهو مزود بمحرك ٣,٥ لتر ثنائي الشحن التوربيني الأفضل في فئته ويوفر قوة تصل إلى ٤٤٠ حصاناً ويقدم أداءً وقوة وسرعة لا مثيل لهم، وهو مستوحى من وحدة نقل الحركة الموجودة في اف ١٥٠ رابتور. ويتميز الهيكل الخارجي لطراز تمبرلاين بشبكة أمامية رمادية داكنة اللون وعجلات سوداء للطرق الوعرة. تتكامل كل هذه المزايا معاً بشكل مثالي لإضفاء جو من المتانة والانسيابية على السيارة.

وأيضاً أطلقنا السيارة التيريتوري متعددة الاستخدامات صغيرة الحجم والتي حظيت بمبيعات ممتازة لما تتميز به من مواصفات وتقنيات عالية. ونعمل على تقديم تشكيلة واسعة من الشاحنات الجديدة خلال هذا العام مثل، رينجر، ومجموعة الرابتور وتشمل رينجر رابتور، وبرونكو رابتور، ورابتور آر، والسيارة متعددة الاستخدامات افيرست الذي يتوقع وصولها في منتصف العام الحالي، بالاضافة إلى لينكون نيوتولس.

نعمل على ابتكار أفكار جديدة

■ ما هي استراتيجيتكم لهذا العام؟



– إن هدفنا الأساسي هو تلبية احتياجات العملاء والحرص على تقديم جميع المميزات الممكنة له، واستقدام المزيد من السيارات الجديدة. من جهة أخرى، ونظراً لنجاح برامج التأجير التشغيلي المميزة ونمو مبيعات الاساطيل بتوفير سيارات وشاحنات تناسب كافة قطاعات الشركات والجهات الحكومية، نعمل على توسيع هذه البرامج وابتكار أفكار جديدة. فنحن متفائلون بالعام ٢٠٢٣ مع كل التطورات الرائعة التي تشهدها المملكة العربية السعودية على كافة الأصعدة وشتى المجالات تحت قيادة حكومتنا الرشيدة رعاها الله تعالى. ■

BUILT Ford TOUGH

Ford Ranger Raptor...



AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.

aljazirahford.com

aljazirahford

Ford
Go Further

920002999 0559991093

(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm) customercare@aljazirahford.com

James Butler (Acting General Manager Porsche KSA – Samaco):
We want to stay a special and unique brand

The world is becoming increasingly digital, more connected and also more volatile. This is inevitably changing markets and what customers need. Working environments are growing ever more complex. Climate change is increasing. Electromobility is becoming more and more established. The view into the future is always tinged with uncertainty. That's why Porsche always strives to make its actions even more sustainable. Giving the customers a comprehensive product experience, doing business profitably and being a good employer has been the main goal for Porsche throughout the years. It intends to make a success of transformation. In a Q & A with James Butler, Acting General Manager at Porsche KSA – Samaco, he evaluated the automotive sector in Saudi Arabia and talked about the main challenges in the business. He further shared his point of view about how Porsche is coping with the Saudi Vision 2030. Also, James shed light on the company's strategy for 2023 and shared his outlook for the upcoming year. Following is an extract from the interview.



Porsche KSA is number one in the Middle East

• How do you evaluate the automotive sector in Saudi Arabia during 2022?

- 2022 was a very successful year, we had a 35 percent growth and most of that came from the fact that Porsche KSA is now the number one in the Middle East. We outsell everybody including South Africa and India in 2021. During 2022, we have continued with the growth and by the end of the year we should be number one again in the Middle East. Some of this came from the fact that because of our great relationship with Porsche, it has supported us with allocation of cars so we have better allocation of cars now than we have ever had in the history of the company and that is part of the 35 percent growth. The Porsche product is also having a great success worldwide and I think if we had got more cars, we would have sold more cars because there is a big demand and with some of our products now, there is up to two year waiting list. Porsche 911 is selling extremely well worldwide and we literally cannot get enough to supply demand.

• What are the main challenges facing your business?

- We are affected by many challenges. If you go back to Covid-19, many factories closed down so there is a shortage of parts being made and that slowed down the production of Porsche. Then, there was the problem of semiconductors and Porsche suffered heavily with this as well just like all the other manufacturers. So, we got less cars than we should have done and a slower supply chain. And because of world issues and the cost of fuel, the shipping became very hard. Where we used to get two to three ships every month, we are now lucky if we get one ship every month. Moreover, logistics is the biggest challenge at the moment, getting car delivered from Germany to the region fast has become a problem because they limited the number of ships so some cars can sit in Germany for weeks waiting for the next available ship, keeping in mind that some of the ships can carry thousands of cars and the ship will not sail from Germany unless it is full.

Porsche is a very unique brand

• Are you facing competition from other automotive brands?

- Porsche is a very unique brand; we don't want volume but rather want to stay a special and unique brand. We don't want to sell 20 thousand Porsches in the Kingdom but we want to keep the brand unique with a certain volume to make the right profit. We can reinvest in this.

The majority of our team is now Saudi

• Saudi Arabia is undergoing extraordinary change which is considered a historical moment of modern evolution. How is Porsche coping with the Saudi Vision 2030?



- We are in a fortunate position, the market is growing in Saudi Arabia and the ladies can now drive. They form around 45 percent of our market share nowadays. When they first started to drive, we sold a lot of Macans but now they buy Cayennes and Panameras as well as Porsche 911 and sports cars. It is becoming more like the European market where the ladies can drive everything just the same as the men. The growth was a big surprise, we never realized how fast this growth would come. We need to adapt our business to look enough to ladies and with this in mind, we were one of the first businesses to employ ladies sales people and in every one of our businesses now, they are doing a very good job. We take Saudization very seriously, the majority of our team is now Saudi and we find the ladies extremely reliable and very efficient to what they do.

Saudi market is one of the most interesting markets in the world

• What will be your strategy for 2023?

- The strategy is to keep growing the volume but not too much and also to focus more on customer satisfaction so we are making it more of customer centric business and we need to improve our after sales. We offer many things to make it easier for customers with extended warranty and service packages but we need to improve our after sales. In 2023, we will open some of our workshops 24 hours a day to service far more cars. With respect to the specifications of the cars, we sell some of the best specification cars in the world because the Saudi markets like the higher option. Taycan has now arrived and we launched it, hopefully we will be able to supply our first Taycans around April and I believe with the changes in the Saudi market, electric cars will become a good percentage of what we sell. We just need the infrastructure for the charging process and I think that will come very quickly in Saudi Arabia.

• What is your outlook for 2023?

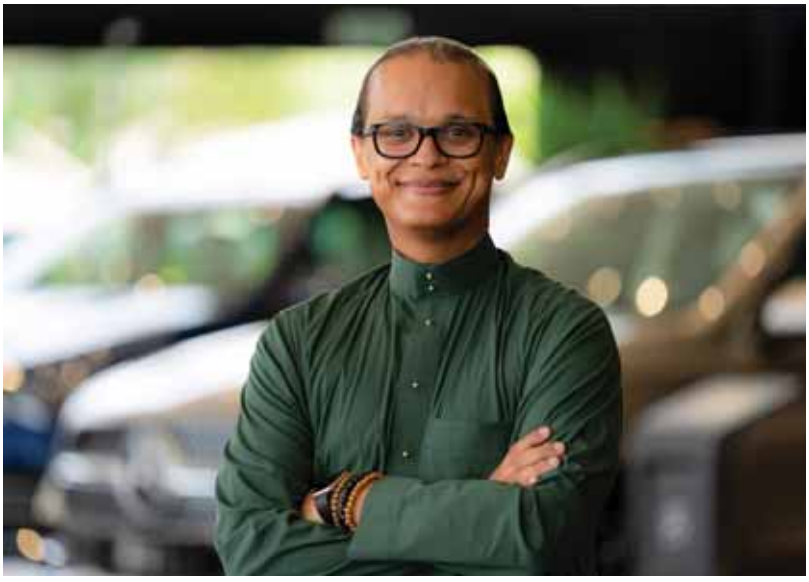
- The automotive sector is going to continue to grow and there will be more demand on customer satisfaction than anything else. 2023 will still be a tough year because there is still a major shortage of semiconductors but the situation will improve most probably during April and May. There will be new factories making these semiconductors and thus we will be able to build more cars. The Saudi market is one of the most interesting markets in the world, it is a very dynamic fast changing environment so it is good to work in this market especially that our clients are very loyal to the brand.


اللحظات الرائعة تمضي بسرعة.
مستعدٌ لمستوى جديد من متعة القيادة؟
كاين توربو جي تي الجديدة.
مصقولة بالأداء الرفيع.
S CA 9988
بورشه السعودية
شريك إكسكلوسيف مانوفكتور
ساماكو للسيارات
هاتف 800 11 800 99
www.porschesaudiarabia.com
www.samaco.com.sa

PORSCHE

باسم ولي (مدير رئيس التسويق والاتصال في شركة الجفالي):

سجلنا نتائج جيدة ونطمح للأفضل.. وهذا ما سنعمل عليه للمزيد من الريادة والتميّز



تعد شركة الجفالي للسيارات الوكيل الرسمي لسيارات مرسيدس – بنز في السوق السعودي لأكثر من نصف قرن من الزمان، حيث نجحت الشركة طيلة هذه المسيرة في بناء علاقة وثيقة بعملاء مرسيدس – بنز في المملكة عبر سعيها الدائم إلى التطوير والتحديث لتقديم أفضل خدمة، قبل وبعد البيع وفقاً لاستراتيجية الشركة التي تهدف من خلالها إلى بناء علاقة مستدامة مع عملائها.

وقد كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع باسم السيد ولي رئيس مدير إدارة التسويق وتطوير الشبكات في شركة الجفالي، الذي أوضح أن سوق السيارات في المملكة استعاد عافيته بعد ركود دام سنتين بسبب جائحة «كورونا» وحقق مستويات أعلى وذلك بفضل الجهود المبذولة، وأضاف باسم ولي، الذي يتمتع بخبرة قلّ مثيلها في قطاع السيارات ومختلف القطاعات الاقتصادية، أن شركة الجفالي بصدد انتظار وصول السيارات الكهربائية من مرسيدس–بنز مع نهاية العام الحالي، مؤكداً تميز مرسيدس–بنز في تقديم مجموعة من السيارات الكهربائية ذات فئات مختلفة، فضلاً عن تسجيلها نتائج جيدة وطموحها الدائم للأحسن.

وأشار السيد باسم ولي أن الحملات التسويقية لتقديم سيارات MERCEDES-EQ في السوق السعودي حصدت على جائزة (أفضل حملة تسويقية للسيارات الكهربائية (Best EV Campaign) لتقديم كل من سياراتي EQS وEQE من خلال تصويت الجمهور والمهتمين وذلك ضمن (الجائزة الوطنية لقطاع السيارات) (جوائز بي آر ارابيا)، بالإضافة الى حصد جوائز عالمية عديدة اخرى.

■ كيف تقيّمون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية في ظل التطور الذي تشهده الدولة؟

– استعاد سوق السيارات في المملكة نشاطه بعد التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» التي ضربت جميع الاقتصاد العالمي، كما عاد هذا القطاع ليحقق مستويات أعلى من تلك المحققة قبل الجائحة. بالإضافة إلى بذل جهود كبيرة من جهات مختلفة لتطوير هذا القطاع.

عودة الإنتاج ينعكس إيجاباً على القطاع

■ هل تأثر سوق السيارات في المملكة بالتحديات التي تواجهها الاقتصادات العالمية؟

– لا تزال أزمة الرقائق واضطراب سلاسل التوريد تكبح جماح قطاع صناعة السيارات حول العالم، وتؤدي هذه التحديات إلى تقلّص غير مسبوق في إنتاج السيارات، وهذا يعد العائق الوحيد أمامنا على المستوى المحلي.



MERCEDES-EQ أفضل حملة تسويقية للسيارات الكهربائية

ومن المتوقع عودة الإنتاج إلى المستويات السابقة في ظل تحسن ملحوظ في عمليات التوريد، وهذا من شأنه أن ينعكس بطريقة إيجابية على القطاع وتحقيق المزيد من النمو.

طرح مجموعة كبيرة من السيارات الكهربائية

■ ما هي استراتيجية شركة الجفالي للعام ٢٠٢٣؟

– نحن بصدد انتظار وصول السيارات الكهربائية من مرسيدس مع نهاية العام الحالي، حيث ستتفوق شركة الجفالي على مثيلاتها في السوق وتطرح مجموعة كبيرة من السيارات الكهربائية من مختلف الفئات تلبية لكل الطلبات.



BEST EV FUTURE CAR
MERCEDES EQ

سجلنا نتائج جيدة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة نتائج جيدة ولكننا نطمح دائماً للأفضل، وهذا ما سنعمل عليه للمزيد من الريادة والتميّز. ■







Dr. Hamid Haqparwar (Managing Director – BMW Group Middle East):

BMW Group has defied the odds to produce a strong performance & solid financial results in an unstable economic environment during 2022



The special fascination of the BMW Group not only lies in its products and technology, but also in the company's history, written by inventors, pioneers and brilliant designers. Today, the BMW Group, with its 31 production and assembly facilities in 15 countries as well as a global sales network, is the world's leading manufacturer of premium automobiles and motorcycles, and provider of premium financial and mobility services. The BMW Group sets trends in production technology and sustainability as an innovation leader with an intelligent material mix, a technological shift towards digitalization and resource-efficient production. At the same time, flexibility and continuous optimization of value chains ensure competitiveness. Dr. Hamid Haqparwar, Managing Director of BMW Group Middle East has been with the Group all his working life, holding many prominent positions. With his passion, hard work, and knowledge of the automotive industry, he has been able to drive the carmaker's business and sales forward in different markets across the region. Speaking to Al Bayan Magazine, Dr. Haqparwar evaluated the automotive sector for 2022 in the UAE, expressing his point of view regarding the impact of inflation & the problem of supply chain on the industry, shedding light on the main achievements of the Group during 2022, talking about the main challenges facing the automotive sector, as well as his outlook for the future.

• How do you evaluate the Automotive Sector for 2022 in the UAE?

- The automotive sector in the United Arab Emirates saw steady growth during 2022. The country's strong economic recovery, along with its strategic location and well-developed infrastructure makes it an attractive market for our latest products. The transition towards electrification has taken new strides too, with a clear increase in appetite by customers to switch to zero-emissions vehicles.

The government's efforts to diversify the economy away from oil and gas and into other sectors such as tourism and retail will also support the growth of the automotive sector.

Moreover, the UAE's efforts to promote electric vehicles and hydrogen fuel cell technology is also expected to boost the sector as it creates opportunities for manufacturers to develop and test new technologies.

• How do you read the impact of the inflation & the problem of supply chain on the industry?

Inflation and supply chain disruptions did have an impact on the automotive industry, as it did with all major industries. Rising prices of raw materials can increase the cost of production for automakers, which can lead to higher prices for consumers and decreased profitability for the industry.

However, at BMW Group, we rely on our operational excellence to navigate through such periods, as well as our strong supplier network, and by offering our customers convenient leasing solutions.

• In your opinion, what are the main challenges facing the Automotive sector?

- As we look to transition towards sustainable mobility, the main challenge ahead is the development of the required infrastructure. It is important to remember that the Middle East is transitioning at a different pace within each of its markets. This is expected, and we need to be able to cater for markets individually based on their rate of adoption. We do this by offering our customers the power of choice. One size does not fit all when it comes to offering alternative drivetrains. Therefore, we offer our customers the flexibility to opt for a drive train suitable to their preferences and based on the infrastructure readily available for them.



• What are your achievements for 2022?

- Powered by the enormously encouraging sales of our electric cars globally, BMW Group has once again defied the odds to produce a strong performance in the third quarter of 2022. Despite the rising costs of raw materials and energy, BMW Group has produced solid financial results in an unstable economic environment. More than 128,000 electric vehicles were delivered to customers in the year to the end of September – more than twice the number for the same period of 2021. We at BMW Group expect to see continued forward motion for the group thanks to our attractive fleet and impressive growth in the electromobility sector in 2023.

• What are the new models that will be launched during the year 2023? What are their characteristics?

- The only standalone model since the M1 in the 70's will be launched soon this year – the BMW XM. This is a model made with the Middle East region in mind, offering the best of both worlds: thrilling performance and progressive luxury.

We are also going to introduce more fully-electric models to our fleet this year, including the upcoming BMW i5.

As we look to expand our drivetrain technology, we will also be welcoming a small series production of the BMW iX5 Hydrogen to our region.

• What is your outlook for the future?

- At BMW Group, we believe we should expand our drive train technology and not stop at battery-electric vehicles. We are confident FCEV's will be relevant in markets such as the Middle East, as countries in the region potentially become major producers of clean hydrogen. I also see it becoming a pillar in BMW Group's drive train portfolio in the long term, provided the framework conditions develop accordingly.


A NEW ERA OF
LUXURY IS HERE.
WELCOME TO FORWARDISM.
Discover the all-new luxury sedan.
Designed to move those who move the world.
Pure elegance and multisensory entertainment come together to set a new standard of premium driving excellence in the new BMW 7 Series Sedan. Sprint to the future in the face of Forwardism, that's now available in internal combustion and electric powertrains.
Pick your purpose – The New 7 & The New i7.
www.bmw-me.com
Sheer Driving Pleasure

Kalyana Sivagnanam (Shivi) Group CEO – Petromin

We are aligned with the Saudi Vision 2030 and "Winning the trust and loyalty of our customers is important and an achievement by itself"



Petromin Corporation is a leading multi-national organization in the Kingdom of Saudi Arabia. It stands as a strong transformative force, enabling the movement of people, products and services through sustainable and innovative mobility solutions serving individuals and businesses alike. With a family of more than 5000 colleagues, Petromin boasts deep roots in over 40 countries throughout Central Asia, Southeast Asia and the MENA region.

Since its inception, Petromin thrived to be the most customer centric mobility solutions leader in Saudi Arabia by using the latest technology platforms, service, and parts network in a sustainable manner, and to provide personal vehicle owners and vehicle enthusiasts with products and services offering the most comprehensive end to end mobility, convenience, and value in a most professional manner.

Petromin believes in supporting its people and preserving its biosphere through responsible practices and focuses on building a foundation of trust and reliance for its people who are considered its greatest resource.

Al Bayan Magazine met Kalyana Sivagnanam, Group CEO of Petromin and conducted the following interview.

• How do you evaluate the automotive industry during 2022?

- I think the supply chain challenges were definitely there but I expect 2023 to be slightly better than 2022 - although we may face some more economic headwinds compared to 2022. We can still see consumer demand and as Saudi Arabia's economy is doing very well we continue to have an optimistic outlook.

• What were the latest realizations of Petromin in Saudi Arabia during 2022?

- We have a lot of achievements but I really want to thank all our customers who trusted our brand and bought our products and services. Thus, winning the trust and loyalty of our customers is an achievement by itself.

• What will be your upcoming plan in line with Saudi Vision 2030?

- We are aligned with the Saudi Vision 2030 in many trends especially the sustainability goal and we are very proud to say that as a company, we are committed to be net positive by 2030. We launched a new venture Electromin, a wholly owned e-mobility turn-key solutions provider, that aims to kick-start confidence in customers' minds to buy electric vehicles. Petromin will continue reducing carbon footprint toward a zero-emission sustainable world.

• Petromin won big and received many accolades at the 10th National Auto Awards organized by PR Arabia and held in Jeddah, what is your comment?

- Petromin Corporation is proud to have received 5 prestigious awards during the 10th National Auto Awards, organized by the reputable PR Arabia. On top of these awards was choosing the Chairman of Petromin His Excellency Sheikh Amr Al-Dabbagh as the Automotive Man of the Year 2022. The rest of the awards spread across Petromin: National Motor Company – for Best Car Dealer, along with Jeep Grand Cherokee for Best Medium Family SUV, Nissan Patrol for Best Large SUV and RAM 1500 for Best Light truck. We are happy and honored to receive these awards which reflect National motor company's commitment driven by its underlining strategic vision of Petromin towards providing one of the best sales and aftersales services, offering spare parts in the Kingdom, and continuously adapting to its customer's changing needs, while maintaining a high level of customer satisfaction as a result of its constant enhancement in exceeding the expectations of its customers by continuously supporting all touchpoints respectively with various benefits and high-quality service representing the edge of an unique experience. As a Group, we will continue on the path of growth, through the resolute processes that were adopted years ago. With the principal aim of serving our customers, we are working to expand the coverage of our sales and after-sales services throughout the Kingdom, and we aim to constantly be closer to our clientele in a bid to build bridges of trust and loyalty with them. Petromin distinguishes its level of service amongst the market and its organizational network of automotive professionals determined to adapt the most convenient and advanced experience to its customers striving to deliver the best outcomes. It is also driven by a set of values from integrity, passion, forward thinking, respect, and teamwork that are embedded within its culture of equality ensuring that all employees are well motivated and empowered with the right atmosphere to grow, enhance, and innovate quality services to all customers within the Kingdom.








IVECO T-WAY | IVECO S-WAY
DRIVE THE NEW WAY
IVECO
IVECO
NEW IVECO T-WAY: HIGH PRODUCTIVITY AND SAFETY ON OFF-ROAD TERRAINS
With a complete line-up of AWD and PWD versions and the the 16-speed HI-TRONIX automated gearbox, the IVECO T-WAY features a host of functionalities such as Rocking Mode, Off-road Mode, Creeping Mode and 4 reverse gears to tackle with ease the toughest off-road conditions. The new architecture of the EBS system, combined with disc brakes on all wheels, greatly improves the vehicle's performance and the driver's safety in the most demanding applications.
NEW IVECO S-WAY: HIGH TECHNOLOGY AND EFFICIENCY FOR ON-ROAD MISSIONS
The new IVECO S-WAY, with a completely redesigned and reinforced cab, offers a wide choice of Euro III/V diesel engines, a delivering class-leading power from 360 HP to 560 HP Euro III / 570 HP Euro V and superior fuel-saving devices, such as anti-idling feature, Ecoswitch, Ecoroll and Smart Alternator. 12-speed HI-TRONIX automated transmission with the most advanced technology in its category, electronic clutch and best-in-class torque-to-weight ratio.
IVECO

تامر الحكيم

(المدير العام لشركة هيونداي وجينيسيس HYUNDAI & GENESIS في شركة محمد يوسف ناغي للسيارات):

حصولنا على جائزة أفضل موزع لهيونداي في الشرق الأوسط وأفريقيا تتويج لجهودنا في مجال المسؤولية الاجتماعية

تعتبر شركة محمد يوسف ناغي للسيارات من الشركات التي وضعت بصمتها في مجال الأعمال التجارية للسيارات منذ عام ١٩٨٩. ومنذ ذلك الحين، توجهت الشركة نحو توسع شمل تحت طياته العديد من الأسماء التجارية المرموقة في مجال السيارات وخدمات ما بعد البيع. وبحلول عام ١٩٩٤ ظهرت الناغي – هيونداي لتكون أفضل موزع في المنطقة لتحقيقها نسب مبيعات مميزة.

وفي مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» لفت تامر الحكيم المدير العام لشركة هيونداي وجينيسيس أن حصولهم على جائزة أفضل موزع لهيونداي في الشرق الأوسط وأفريقيا تأتي تتويجاً لجهودهم في مجال المسؤولية الاجتماعية وحرص الشركة للمحافظة على البيئة بما يتماشى مع مفهوم الاستدامة.

وعن التوجه نحو السيارات الهجينة أوضح الحكيم وجود مجموعة من الخطط للتوسع في هذا الجانب انطلاقاً من أهمية تقليص نسب التلوث والانبعاثات الضارة بالبيئة. مشيراً إلى أنه على الرغم من التحديات المرتبطة بالنقص العالمي للرقائق الالكترونية نجحت الشركة في تحقيق نتائج إيجابية والاستمرار في خدمة عملائها وتلبية احتياجات السوق بالمستوى المطلوب معرباً عن تفاؤله بالمزيد من النجاحات على المدى المنظور حيث سجلت الشركة نمواً في عدد السيارات المطروحة في السوق. مؤكداً أن معضلة نقص الرقائق تتجه إلى الحلّ.



BEST CSR CAMPAIGN
HYUNDAI

■ ما مدى أهمية تتويجكم بجائزة أفضل موزع لهيونداي في الشرق الأوسط وأفريقيا؟

– تأتي هذه الجائزة التقديرية تتويجاً لجهودنا في مجال المسؤولية الاجتماعية حيث قمنا بحملة تشجير في المملكة العربية السعودية بالتعاون مع الوكلاء. كما أن الهدف من هذه المبادرة حرص الشركة للمحافظة على البيئة وزيادة المساحات الخضراء من حولنا وربط اسم هيونداي ووكلائها بنشاط بيئي هادف وذي أبعاد إجتماعية يتماشى مع مفهوم الاستدامة.

بالإضافة إلى ذلك، تتويجاً لجهود شركة محمد يوسف ناغي للسيارات في السوق السعودي حصلنا في شهر سبتمبر الماضي على جائزة مرور ٣٠ عاماً من الشراكة الناجحة مع هيونداي.

هناك العديد من الخطط للتوسع في هذا الاتجاه

■ هل هناك توجه نحو السيارات الهجينة؟

– تجمعنا شراكة مع القيمين على مشروع نيوم بهدف تزويدهم بالسيارات الكهربائية الصديقة للبيئة، وهناك العديد من الخطط للمزيد من التوسع في هذا الاتجاه، انطلاقاً من أهمية تقليص نسب التلوّث والانبعاثات السامة الضارة بالبيئة.

حققنا نتائج جيدة مع السعي الدائم للوصول إلى أداء أفضل

■ كيف تقومون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية وما هي نتائج هيونداي للعام ٢٠٢٢؟

– النقص العالمي في الرقائق الإلكترونية نتج عنه انخفاض في الإمدادات وعدم القدرة على تلبية احتياجات السوق بالشكل المطلوب، وعلى الرغم من التحديات حققنا نتائج جيدة نسبياً مع السعي الدائم للوصول إلى أداء أفضل بعد إيجاد حلّ لمشكلة نقص الرقائق حيث تتجه هذه المعضلة إلى الحلّ. بالإضافة إلى ذلك سجلت الشركة نمواً في عدد السيارات المطروحة في السوق، آملين المزيد من النجاحات في المدى المنظور. ■





#BORN TODARE

BLACK BAY
BRONZE



TUDOR

وافي الغانم (مدير التسويق في شركة المجدوعي للسيارات):

أطلقنا مؤخراً طرازات ٢٠٢٣ الجديدة حيث تحظى العلامة بمختلف فئاتها إقبالاً واسعاً يفوق الطلب الموجود

تعتبر المجدوعي للسيارات من الشركات الرائدة في سوق المملكة العربية السعودية وتمثل العديد من العلامات التجارية العالمية ذات السمعة الطيبة والجودة العالية، وهي تسعى للاستفادة من أسواق جديدة والبحث عن فرص مع مجموعة واسعة من منتجات وخدمات السيارات، كما تمتلك الشركة فريق عمل محترف مؤهل لتقديم أفضل الخدمات التي ترضي العملاء وتوفير أفضل تجربة من خلال وحدات الأعمال المتنوعة التي تتمتع بالقيم الأساسية وهي الثقة والشفافية والرعاية والالتزام.

وفي حوار مع وافي عبدالخالق الغانم مدير التسويق في الشركة أفصح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن حصول سيارة شانجان (CHANGAN) على جائزة BEST MEDIUM SUV COUPE يعود لجهود فريق العمل كما أنه يساعد في تعزيز ثقة العميل بالعلامة التجارية نتيجة منافستها لعلامات مرموقة على اكتساب الجائزة نظراً لجودة الطرازات الصينية وانتشارها في الأسواق العالمية، كما تطرق من ناحية أخرى إلى طرح فئات جديدة من علامة CHANGAN في السوق وهي تلقى رواجاً جيداً نتيجة إدخال خصائص جديدة تواكب التطور التكنولوجي مشيراً إلى أن الشركة لم تتأثر بأي عراقيل على مستوى استيراد السيارات بسبب اضطراب سلاسل التوريد بل بقيت محافظة على تلبية احتياجات السوق وتقديم أفضل الطرازات للمستهلكين، ويأتي الحرص على تحقيق مستويات جيدة من الأداء وحجم المبيعات، ثمرة تطبيق الاستراتيجية بشكل ممتاز مع الحرص أيضاً على الوصول إلى مركز مرموق في السوق إذ تحظى العلامة بإقبال لا مثيل له على الطرازات الجديدة ٢٠٢٣.



BEST MEDIUM SUV COUPE
CHANGAN UNI-K / ALMAJDOUIE

سيارة (CHANGAN) أفضل SUV COUPE متوسطة الحجم

■ حصدت المجدوعي للسيارات عبر سيارة CHANGAN على جائزة BEST MEDIUM SUV COUPE ماذا يعني لكم هذا التكريم؟

– تأتي هذه الجائزة تقديراً لجهود فريق العمل كما تساعد في تعزيز ثقة العميل بالعلامة نفسها انطلاقاً من النظرة السائدة حول السيارات الصينية. علماً بان وجود عدة منافسين من علامات تجارية مرموقة، وهذا يؤكد من جديد جودة الطرازات الصينية وانتشارها الواسع في الأسواق عالمياً.

تحصد جميع الطرازات إقبالاً واسعاً

■ حققت علامة CHANGAN على مستوى المملكة حصة سوقية وازنة، كيف تصفون الإقبال عليها؟

– نطرح فئات جديدة من علامة CHANGAN في السوق وتحصد جميع الطرازات إقبالاً واسعاً نظراً لتطور مستويات التصنيع وإدخال خصائص جديدة على مستوى الشكل الخارجي ومعايير السلامة والتصميم الداخلي الذي يواكب التطور التكنولوجي في عالم السيارات.



لا نواجه مشاكل على مستوى استيراد السيارات

■ هل تواجهون عراقيل على مستوى استيراد السيارات بسبب استمرار مشاكل سلاسل التوريد؟

– لا نواجه مشاكل على هذا الصعيد ونحاول وضع خطط استباقية للمحافظة على عملية الاستيراد وتلبية الاحتياجات المحلية للسوق وتزويد المستهلكين بأحدث الطرازات الموجودة.

المحافظة على المستويات نفسها من الأداء وحجم المبيعات

■ ما هي استراتيجية المجدوعي للسيارات التسويقية للعام ٢٠٢٣؟

– نحرص من خلال الاستراتيجية المحافظة على المستويات نفسها من الأداء وحجم المبيعات مع الحرص على انتشار أوسع لخدمة العملاء بشكل افضل. كما تسجل العلامة تفوّق في السوق ونحاول خدمة العملاء بأفضل السبل المتاحة عن طريق خطة توسع لشبكة شانجان حول المملكة عن طريق موزعين معتمدين. وقد أطلقنا مؤخراً طرازات ٢٠٢٣ الجديدة حيث تحظى العلامة بمختلف فئاتها إقبالاً واسعاً يفوق الطلب الموجود. ■



معك دائماً... في كل ماتحتاج

نفخر في شركة بروج للتأمين التعاوني بفهم احتياجات عملائنا المختلفة، وبتوفير حلول تأمينية متنوعة تشمل الأفراد والأعمال.
كما ينعم عملاؤنا براحة البال لمعرفتهم بأننا معهم، ومتواجدون دائماً لخدمتهم.

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

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

الخـبـر
حي الثقبة
ص.ب 1961 الخبر 31952
+966-13-8947117

BURUJ
بروج للتأمين التعاوني
Buruj Cooperative Insurance

شركة خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي السعودي

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



ماهر عكاوي

(مدير عام DONG FENG في شركة التوكيلات العالمية للسيارات):

تتميز DONG FENG بأدائها المثالي وأسعارها التنافسية

توفر شركة التوكيلات العالمية للسيارات خدمات فائقة الجودة للعملاء من خلال السعي المستمر للتميّز التشغيلي والشراكة الوثيقة مع مورديها، وتتيح الفروع الجديدة للشركة بالمملكة خدمة العملاء بشكل أفضل، كما أنها تضع معايير جديدة للخدمة، ما يواكب ارتفاع الطلب على كافة طرازاتنا ويحقق طموحات العملاء.

في حوارنا مع ماهر عكاوي مدير عام DONG FENG في شركة التوكيلات العالمية للسيارات قال إن حجم مبيعات السيارات ارتفع رغم معدلات التضخم حيث تبقى القدرة الشرائية في السعودية مرتفعة والمنافسة في السوق قوية مع وجود العلامات التجارية الصينية التي أثبتت مكانتها بين العلامات التجارية العملاقة، ومن أبرز مميزات السيارات الصينية أسعارها التنافسية وجودة تصنيعها بالإضافة إلى التقنيات الحديثة المتوافرة فيها. أما لناحية الخدمات التي تقدمها شركة التوكيلات العالمية فتوفر كفالة لمدة ٥ سنوات أو ١٥٠ ألف كلم، بالإضافة إلى أعمال الصيانة المختلفة. لذا، تحرص على تقديم الدعم لتنفيذ خدمة شاملة لسيارة العميل من خلال فنيين مدربين جيداً من خلال فروعنا الموزعة في ٥ مدن (الرياض – جدة – الدمام – المدينة المنورة وأبها بالإضافة الى توقيعنا اتفاقية مع شركة كراجي لخدمات السيارات السريعة من خلال ٢٥ موقع موزعة في أنحاء المملكة.

■ كيف تقوّمون قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال عام ٢٠٢٢؟

– يشهد سوق السيارات انتعاشاً قوياً وتحسناً ملحوظاً مقارنة بالعام الماضي على الرغم من التحديات المستجدة المتعلقة بتعطل سلاسل التوريد ونقص الرقائق الالكترونية. كما تشير الإحصاءات إلى ارتفاع حجم المبيعات خلال العام الحالي رغم زيادة معدلات التضخم التي تنعكس بدورها على الأسعار.

في حين أنه رغم كل هذه المعوقات تبقى القدرة الشرائية مرتفعة في المملكة إلى جانب المنافسة القوية التي يشهدها السوق في ظل وجود ما يقرب من ٢١ علامة تجارية صينية باتت تستحوذ على حصة سوقية وازنة بين العلامات التجارية العملاقة.

أطلقنا علامة DONG FENG حديثاً في المملكة

■ متى أطلقتم DONG FENG داخل أسواق المملكة؟

– أطلقنا علامة DONG FENG حديثاً في المملكة العربية السعودية وتم افتتاح خمسة معارض على مستوى المملكة في كل من جدة، الرياض، الخبر، المدينة المنورة وأبها. بالإضافة إلى ذلك، تم إطلاق هذه العلامة بأحجام مختلفة منها DONG FENG A30 وDONG FENG A60 MAX كسيارات سيدان وDONG FENG AX7 Mach سيارة متعددة الأغراض (USV) حيث تلقى جميعها إقبالاً واسعاً. كما لدى شركة التوكيلات العالمية للسيارات خطط مستقبلية تتمثل في إطلاق ثلاثة طرازات جديدة متعددة الفئات والأحجام.

جودة تصنيع وأداء مثالي

■ ما هي أبرز مميزات وخصائص سيارات DONG FENG؟

– تتميز سيارات DONG FENG بجودة التصنيع وآخر الابتكارات التكنولوجية وأدائها المثالي وأسعارها التنافسية، ونسعى ضمن خطتنا خلال عام ٢٠٢٣ إلى طرح السيارات الهجينة في السعودية ونجري حالياً دراسة حول هذا الموضوع لتحديد المواصفات المطلوبة والمطابقة للسوق. بالإضافة إلى ذلك، من أبرز خصائص سيارات DONG FENG أنها تستهلك الوقود بمعدلات محدودة جداً بالرغم من أن القوة الحصانية فيها تعد من الأعلى ضمن فئتها في السوق، ونحن كشركة نقدم تسهيلات في عملية الإمتلاك من خلال شركة دار الائتمان السعودي للتمويل. حيث نتعاون معها وتقدم لنا الدعم المطلوب عبر أفضل الحلول المالية الممكنة لتتناسب مع حاجات العملاء.

وجدير بالذكر أن علامة دونغ فينغ الصينية تعود بدايتها إلى عام ١٩٦٩ في الصين، وتعد واحدة من أكبر اربع شركات سيارات في الصين من حيث حجم الإنتاج، وتحتل المركز الثاني في صناعة السيارات في الصين حيث تصنع مركبات تجارية وأخرى عسكرية، وتصدّر الشركة سياراتها إلى حوالى ٧٠ دولة حول العالم. تجاوز إنتاجها العام الماضي ٣,٥ مليون سيارة وتعمل على تصنيع فئات وطرازات متنوعة، كما لأغراض تجارية كالشاحنات متعددة الحمولات والأوزان وتعد هذه الطرازات من المنافسين الأقوياء لأهم العلامات التجارية حول العالم.

نملك البنية التحتية اللازمة والضرورية

■ هل تقدمون خدمات ما بعد البيع؟

– يوفر المصنع كفالة لمدة ٥ سنوات أو ١٥٠ ألف كيلومتر، كما أن شركة التوكيلات العالمية للسيارات تمتلك البنية التحتية اللازمة والضرورية لأعمال الصيانة في جميع المواقع الموجودة فيها داخل المملكة بما يضمن استمتاع العميل بسنوات عديدة وعدة آلاف من الكيلومترات من القيادة الخالية من المتاعب. لذا، نحرص على تقديم الدعم الكامل اللازم لتنفيذ خدمة شاملة لسيارة العميل من خلال فنيين مدربين تدريباً عالياً باستخدام أحدث معدات التشخيص والإصلاح مع الالتزام بقيمنا الأساسية المتمثلة بالجودة والكفاءة والابتكار. بالإضافة إلى ذلك، وقّعنا اتفاقية مع شركة كراجي لصيانة السيارات لتقديم خدمات ما بعد البيع لجميع عملاء دونغ فينغ في أكثر من ٢٥ فرعاً موزعة على مستوى المملكة.

لمسنا إقبالاً واسعاً

■ هل لمستم إقبالاً على سيارات DONG FENG؟

– منذ انطلاق شراكتنا مع دونغ فينغ، حققت الشركة نتائج إيجابية فاقت التوقعات، حيث اعتمدنا استراتيجية طموحة لتحقيق أفضل النتائج في عملية البيع وتقديم أفضل الخدمات بعد البيع، ولمسنا إقبالاً من قبل شرائح متعددة من العملاء سواء الأفراد أو الشركات. وتشمل خطتنا افتتاح مراكز متكاملة في مكة المكرمة وجازان والتوسع في عدة مدن مختلفة خلال العام ٢٠٢٣ ليصل العدد إلى ٧ مراكز تضم صالات العرض ومراكز صيانة وقطع الغيار. ■



GAC MOTOR

العلامة التجارية الصينية الأولى
الحائزة على جائزة جي دي باور

8

سنوات متتالية
(2013-2020)



JD Power جائزة رائدة في دراسة أراء المستهلكين بحيادية،
ومن أهم الجوائز العالمية التي تعبر بمصداقية عن الجودة.

800 7 52 52 52
www.gacmotorsaudi.com

الجميح للسيارات
الرياض – شرق طريق خريص، الدمام – طريق الملك فهد، جدة – كيلو 3، طريق المدينة

حسن الشمراني (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للسيارات UMC):

واثقون من جودة سيارات جيتور ونتوقع أن تنافس بشكل قوي في سوق السيارات السعودي



تعد الشركة المتحدة للسيارات (UMC)، التي تأسست عام ١٩٩٩، واحدة من أبرز شركات السيارات في المملكة العربية السعودية. وتضم الشركة أكثر من ١١٠٠ من الموظفين المدربين تدريباً عالياً وذوي الخبرة مع تغطية كاملة للسوق ولديها مرافق متعددة تقدم خدمات في جميع المناطق ١٣ في المملكة العربية السعودية. واكتسبت UMC ثقة العملاء بفضل سمعتها الحسنة في سوق السيارات السعودي من خلال الجهود المستمرة التي تبذلها لتقديم خدمة شاملة ومتميزة، والتي تنعكس من خلال شعارها «متحدون لخدمتك بشكل أفضل».

وفي مقابلة مع حسن الشمراني، الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للسيارات UMC، مع «البيان الاقتصادية» قيّم حجم مبيعات شركة التوريدات الوطنية للسيارات (NMS) في السوق السعودي، وهي التي تعد إحدى شركات المجموعة المتحدة للسيارات والوكيل الجديد والحصري لعلامة جيتور للسيارات في المملكة بأكملها، منوّهاً بأبرز مميزاتها، مسلطاً الضوء على الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠٢٣، مشيراً إلى إستراتيجية الشركة خلال الأعوام المقبلة، كاشفاً عن توقعاتهم لمبيعات عام ٢٠٢٣.

■ كيف تقيمون حجم مبيعات شركة التوريدات الوطنية للسيارات «جيتور» في السوق السعودي؟

– بلا شك أن الشركة خلال سنة ٢٠٢٢ حققت أرقام مبيعات ناجحة لعلامة جيتور مقارنة بمبيعات السنوات الماضية حيث أن نسبة المبيعات بشكل عام إرتفعت بعشرة أضعافها، كذلك شهدنا في سنة ٢٠٢٢ اقبالاً كبيراً على كافة طرازات جيتور، ونتوقع مبيعات أعلى وازدهار قوي للسوق في عام ٢٠٢٣ وسيكون عاماً مليئاً بالإنجازات بسبب وعي المجتمع في المملكة بعلامة جيتور ووكيلها شركة التوريدات الوطنية للسيارات.

سيارات فارهة بمواصفات عالية

■ ما المميز في شركة التوريدات الوطنية للسيارات «جيتور»؟

– تمتاز علامة جيتور بتقديم سيارات فارهة بمواصفات عالية فضلاً عن الفخامة والتكنولوجيا المتقدمة التي تنافس جميع السيارات الصينية الموجودة في السوق السعودي من ناحية الأسعار التي تقدمها شركة التوريدات الوطنية للسيارات GX، كما أن من المميزات التي تقدمها جيتور هي الضمانات على المحرك والسيارة من المصنع، حيث يغطي ضمان المحرك (١٠) سنوات أو مليون كلم وهو الضمان الوحيد من نوعه في السوق من المصنع، كذلك يغطي ضمان السيارة (٥) سنوات أو ١٥٠,٠٠٠ كلم، وتعد هذه الضمانات القوية علامة على ثقة المصنع بمنتجه.

كما تمتاز شركة التوريدات الوطنية للسيارات بأنها تقدم أسعاراً تنافسية في السوق السعودي حيث تناسب هذه الأسعار مختلف فئات المجتمع، بالإضافة إلى العروض التمويلية المميزة لمن يرغب في تملك سيارة جيتور بالتقسيط الميسر. وجدير ذكره بخدمات ما بعد البيع التي نقدمها لعملائنا حيث أننا نحرص على استمرار رضا العميل عند زيارتنا لأي خدمة يحتاجها بعد شراءه سيارة جيتور.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠٢٣ ؟

– في سنة ٢٠٢٣ سيتم إطلاق سيارة داشينج (DASHING) ومن المتوقع تدشينها في الربع الأول من السنة، وهي سيارة من فئة SUV Crossover، وتتميز هذه السيارة بتصميم عصري وراق وألوان داخلية وخارجية جذابة. ومما يميز داخلية السيارة أن التحكم بخصائصها يكون عن طريق الشاشة الوسطية المثبتة والتي يبلغ حجمها ١٥,٦ انش مع الاستغناء عن الأزرار التقليدية. وتتميز خارجيتها بمقابض خارجية مخفية لتعطي طابع عصري. وتتمتع سيارات داشينج بضمانات قوية جداً من المصنع حيث يغطي ضمان السيارة (٦) سنوات غير محدودة الكيلومترات، مع تغطية ضمان المحرك عشر سنوات أو مليون كيلومتر.



متفائلون بمبيعات عام ٢٠٢٣

■ ما هي توقعاتكم لمبيعات عام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون بمبيعات عام ٢٠٢٣ حيث أن السوق سيتعافى بشكل كامل من تبعات جائحة «كورونا» مثل مشاكل التصنيع والتوريد حيث أن الصين أعلنت رفع الإجراءات الاحترازية بشكل كامل مطلع العام الحالي وهذا سينعكس بشكل إيجابي جداً على سوق السيارات الصينية حول العالم ومن ضمنها المملكة العربية السعودية، سواء على مستوى توفر السيارات أو توفر قطع الغيار. ومما لا شك فيه أن مشكلة توريد قطع الغيار هي من أهم المشاكل التي عانينا منها بعد جائحة كورونا وانتهاء هذه المشكلة سيدعم انتشار السيارات الصينية بشكل كبير، نحن في شركة التوريدات الوطنية للسيارات واثقون من جودة سيارات جيتور حيث أنها تلبي رغبات مختلف شرائح المجتمع السعودي ونتوقع أنها ستنافس بشكل قوي في سوق السيارات السعودي.

رضا العملاء وخدمتهم على أعلى مستوى

■ ما هي استراتيجيتكم للأعوام المقبلة؟

– لمواكبة التغيير في احتياجات العملاء والاستفادة من التطور التكنولوجي في سوق السيارات، وتماشياً مع الاستحداثات في الأسواق العالمية للسيارات، قامت شركة التوريدات الوطنية للسيارات بعمل خطة للتطوير على المدى البعيد وللسنوات المقبلة مبنية على أسس متعلقة برضا العملاء وخدماتهم على أعلى مستوى بالإضافة الى التركيز على خدمات ما بعد البيع من الصيانة وقطع الغيار، كذلك التركيز على تطوير الكوادر المحلية وهي الركيزة الأولى التي نحرص عليها حيث أننا على يقين أن التطور يأتي من داخل الشركة أولاً ومن ثم سينعكس هذا التطور على جميع المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة.

كذلك نحرص دائماً على متابعة التقرير الشهري الخاص بصافي نقاط الترويج MPS من أجل مراقبة مستوى أداء خدمة العملاء في جميع النقاط من مركز الاتصال والمبيعات وخدمات ما بعد البيع من أجل التأكد على رضا عملاءنا. كما أننا نعمل على انتشار أقوى للعلامة التجارية بتوفير مراكز تلبي متطلبات العملاء في مختلف المناطق إما عن طريق مراكزنا الرسمية أو عن طريق الموزعين المعتمدين لدينا لتغطية جميع مناطق المملكة.■

«لاند روفر ديفندر».. الفخامة والمغامرة في سيارة واحدة

تعتبر «لاند روفر ديفندر» واحدة من أكثر السيارات المفضلة، نظراً لأنها تتمتع بإطلالة خارجية تنتمي للفئة الرياضية متعددة الاستخدامات، إلى جانب تمتعها بالعديد من التجهيزات الداخلية والخارجية الكثيرة والمتميزة والفاخرة، إضافة إلى تقنيات الحماية والأمان العديدة.

وأثبتت تجربة قيادة السيارة أن الطراز الجديد من «لاند روفر ديفندر» يجسد بحق رؤية جديدة في عالم السيارات، وذلك بفضل تقنياتها الذكية الكثيرة وقدراتها المتعددة وأمانها التام لكل أفراد العائلة، لتشكل بحد ذاتها فئة فريدة من السيارات، كما تعد السيارة المخصصة لمن يعشقون المغامرة.

وعند النظر إلى السيارة من الخارج نجد الشكل العام المعروف لايزال في مجمله كما هو ولكن بحلة جديدة، فمظهرها يعكس قوتها، فيما يحقق تصميمها غايات محددة وتثير هندستها الحماسة، وقد أصبح بالإمكان تعديل مواصفات «ديفندر» كي تلائم العالم الخاص بكل من يملكها.



كما أن الشكل الخارجي الفريد لهذه السيارة يسهّل تمييزها على الفور، مع الأجزاء المعلقة الأمامية والخلفية الصغيرة التي توفر زاوية اقتراب وزاوية مغادرة ممتازتين، وقد أعاد مصممو «لاند روفر» تصور الملامح المعروفة لسيارة «ديفندر» بما يلائم القرن الواحد والعشرين. حيث جعلوها ذات ارتكاز عمودي مع نوافذ خفيفة في السقف، إضافة إلى الإبقاء على الباب الخلفي الذي يفتح جانبياً والعجلة الاحتياطية المعلقة خارج السيارة، والتي تجعل تمييز هذه السيارة عن سواها أكثر سهولة.

وتحترم السيارة ماضيها ولكنها غير مقيدة به، فقد أصبحت الآن تلائم العصر الجديد. فشخصيتها الفريدة تبرز عبر شكلها الخارجي المعروف ونسبها المثالية، والتي تجعلها مرغوبة جداً وذات قدرات كبيرة، لتكون سيارة دفع رباعي بمظهر قوي الحضور ذات تصميم وجودة هندسية مدعومان بالتزام لا يقبل بالمساومة.

أما من حيث المواصفات، فإننا نجد أنه تتوفر في السيارة طرز البنزين بمحرك رباعي الأسطوانات بقوة ٣٠٠ حصان، أو محرك أكثر قوة سداسي الأسطوانات بقوة ٤٠٠ حصان، والمزود بتقنية المركبات الهجينة الخفيفة ذات الكفاءة المرتفعة. كما يمكن للعملاء الاختيار بين محركي ديزل رباعيي الأسطوانات، بقوة ٢٠٠ حصان و٢٤٠ حصاناً، وكلاهما يتيحان استهلاكاً اقتصادياً للوقود يبلغ ٧,٦ لترات لكل ١٠٠ كيلومتر. وتدعم حلول الهندسة المبتكرة القيادة الفعالة، بما في ذلك أسفل جسم السيارة المستوي، والذي يحسّن أداء الديناميكية الهوائية ويحمي الأجزاء السفلية من السيارة.

وترتكز السيارة على قاعدة عجلات طولها ٣,٠٢٢ أمتار، مع نسبة طول كلي بلغت ٥,٠١٨ أمتار، وبعرض يبلغ ٢,٠٠٨ متر، و١,٩٦٥ متر للارتفاع، مع مساحة تخزين خلفية تتسع إلى ١٠٧٥ لتراً.

وحصلت السيارة على عدة تجهيزات داخلية ومنها شاشة عرض الوسائط المتعددة وأنظمة الملاحة، مع دعم للتطبيقات الحديثة مثل آبل كار بلاي وأندرويد أوتو، بالإضافة لمقود حركة متعدد الوظائف، ومكيف هواء، وزجاج كهربائي، ونظام صوتي وترفيهي مميز، بالإضافة إلى حساسات حركة، وكاميرا لدعم قائد المركبة، إلى جانب تقنيات الحماية والأمان.

وتتميز «لاند روفر ديفندر» بتقدم تكنولوجي هائل يليق بمتانتها المرتفعة، حيث يتم للمرة الأولى تقديم نظام «بيفي برو» المعلوماتي الجديد من «لاند روفر»، وقد أصبح الجيل الجديد من شاشة اللمس أكثر حدسيةً وأسهل استخداماً، مع الحاجة لعدد قليل من المدخلات لأداء المهام متكررة الاستخدام، فيما يضمن تصميمها القائم على التشغيل الدائم استجابات فورية تقريباً.

إضافة إلى ذلك، تنقل «ديفندر» البرامج المتصلة إلى مستوى جديد، وذلك من خلال ١٤ نموذجاً منفصلاً قادراً على استقبال التحديثات عن بعد، ومن خلال تحميل البيانات فيما ينام صاحب السيارة في المنزل أو في مواقع بعيدة، ستتابع ديفندر الجديدة تحسنها مع مرور الزمن، فالتحديثات الإلكترونية ستصل إلى المركبة على الفور، بدون أي تأخير أو حاجة لزيارة وكيل لاند روفر.

أركان NISSAN وINFINITI يحتفلون بالنجاحات المحققة









في لفتة مميزة مع بداية العام الحالي، إجتمع موظفو شركات نيسان الشرق الأوسط، إنفينيتي الشرق الأوسط، ونيسان أفريقيا والشرق الأوسط والهند وأوروبا وأوقيانوسيا AMIEO خلال أمسية طغت عليها أجواء من المرح، حيث كانت فرصة للاحتفال بالنجاحات المحققة خلال العام ٢٠٢٢ والتي أتت نتيجة العمل الجاد والدؤوب لفريق العمل، فضلاً عن تعميق أطر التواصل بين الجميع وتبادل الأفكار والمعلومات والرؤى الهادفة نحو تحقيق مزيد من الإنجازات والنجاحات خلال العام ٢٠٢٣. كما كانت فرصة لاستكشاف الطرازات الجديدة التي سيتم طرحها في الأسواق.

وبهذه المناسبة، عبّر رئيس «نيسان العربية السعودية» و«إنفينيتي الشرق الأوسط»، والمدير التنفيذي في «نيسان الشرق الأوسط» **تييري صبّاغ** عن سعادته برؤية جميع الموظفين يختبرون المجموعة الكاملة من المركبات من كلا العلامتين التجاريتين، مؤكداً أن كل النجاحات المحققة كانت بفضل مثابرتهم وجهودهم وتفانيهم وإصرارهم الدائم على النجاح.

إطلاق NISSAN X-TRAIL 2023 الفاخرة ومتعددة الاستخدامات







أطلقت شركة نيسان موتورز سيارة أكس–تريل ٢٠٢٣ NISSAN X-TRAIL 2023 الجديدة كليّاً في منطقة الشرق الأوسط، وذلك في إطار إستراتيجيتها التي تهدف إلى ترسيخ ريادتها لفئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات في المنطقة. وتمّ تصميم نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً كسيارة كروس أوفر عصرية فاخرة، حيث تؤكّد إلتزام العلامة التجارية بتقديم حلول تنقّل مبتكرة في المنطقة، وتوفّر للعملاء مرونة رائدة في فئتها ومستويات أمان متقدمة وقدرات معزّزة وتمتاز بتصميم لافت للهيكل الخارجي والمقصورة الداخلية.

واستهلّت فعالية الإطلاق التي أقيمت في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في المملكة العربية السعودية واستمرّت يومين بالكشف الرسمي عن أكس–تريل الجديدة كليّاً. وقد استضاف الفعالية **تييري صباغ**، رئيس نيسان العربية السعودية وإنفينيتي الشرق الأوسط، والمدير التنفيذي في نيسان الشرق الأوسط، و**أديب تقي الدين**، المدير التنفيذي لنيسان العربية السعودية. وخاض المشاركون في الفعالية رحلة حافلة بالمغامرات حيث توقفوا على طول الطريق لاكتشاف المزيد عن نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً. كما تسنّى لهم الاطلاع على كافة مزايا السيارة الجديدة التي تتحدى المألوف وترمز إلى التطوّر وحب الاستكشاف وحرية التعبير عن الذات. فهي مركبة رائدة في فئتها من نواحٍ عدّة، حيث يتميز الطراز الجديد كليّاً بأحدث تقنيات التنقل الذكي من نيسان بما في ذلك نظام ProPILOT Assist الذي يُدرج لأول مرة في مجموعة طرازات أكس–تريل ويوفّر إتصالاً معززاً من خلال شاشات المقصورة التي يبلغ قياسها مجتمعةً ٣٥,٤ بوصة.

وبهذه المناسبة صرّح **صبّاغ** قائلاً: «شكّلت أكس–تريل على مدى أكثر من عشرين عاماً جزءاً لا يتجزأ من مجموعة سياراتنا الرياضية متعددة الاستخدامات في المنطقة. فهي تواصل تلبية احتياجات العائلات وهواة المغامرات في كافة أنحاء الشرق الأوسط. ويرتكز تصميم نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً على فهم متعمّق لعملائنا. فهي واحدة من أكثر السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات تقدماً من الناحية التكنولوجية حتى الآن، حيث تلبّي إحتياجات العملاء في هذه الفئة من السيارات متوسطّة الحجم وسريعة النموّ، تماشياً مع خطة التحوّل العالمية Nissan NEXT».

ومن جهته، قال **تقي الدين**: «يتجه قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية نحو مستقبل زاهر، حيث سيشهد مزيداً من التطوير في إطار برنامج «رؤية ٢٠٣٠»، ونحن حاضرون هنا كشريك مساهم في هذا التحوّل المستمر في قطاع السيارات في المملكة. ويمثّل الإطلاق الإقليمي لسيارة نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً محطّة مهمة في مسيرة نيسان، حيث نؤكّد التزامنا تجاه منطقة الشرق الأوسط التي نواصل فيها طرح إبتكاراتنا المتميّزة خصوصاً أنها تُعتبر من المناطق الزاخرة بالفرص بالنسبة إلى نيسان».



يوسف بن ميسية

(رئيس الإتحاد العام العربي للتأمين ورئيس الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين):

ننظر بطريقة إيجابية نحو المستقبل ونتطلع بتفاؤل لصناعة التأمين في عالمنا العربي



وفي حوار خاص للمجلة مع يوسف بن ميسية رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين ورئيس الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين، قال إن هناك تحديات جيواستراتيجية وتحولات على عدة أصعدة تواجه الأسواق ولها انعكاسات سلبية عليها ولاسيّما على قطاع التأمين، لذا فالملتقيات مهمة لإيجاد الحلول المناسبة لهذه الأزمات والتخفيف من حدّتها. وفي سياق متصل نجري نقاشات لإنشاء مجمع عربي متخصص بالكوارث الطبيعية وتغيّر المناخ والاتحاد يسعى جاهداً لحث الشركات على المساهمة في إنشائه لمجابهة المخاطر القائمة، وعن مستقبل قطاع التأمين أوضح السيد يوسف بن ميسية أن هناك إيجابية في التعاطي وتفاؤلاً بتقدم وتطور هذه الصناعة في العالم العربي مشيراً إلى طموح الاتحاد بمزيد من الإنجازات لمجابهة الأزمات.

■ تواجه الأسواق العالمية مشاكل عديدة أبرزها التضخم تدني العملة في بعض الدول وتغير المناخ، برأيكم كيف يمكن لقطاع التأمين مواجهة هذه التحديات؟

– تمر الأسواق منذ فترة طويلة بمرحلة استثنائية شهدنا خلالها تحديات جيواستراتيجية إلى جانب العديد من التحولات على مستوى اضطرابات الأسواق المالية ومسألة تغير المناخ التي كان لها انعكاسات سلبية على اقتصادات الدول ومنها صناعة التأمين بصفة خاصة.

ومن هذا المنطلق، نحاول من خلال المشاركة في هذه الفعاليات التعاون فيما بيننا لإيجاد الحلول المناسبة لحل هذه الأزمات والتخفيف من وطأتها وتعزيز قدرة قطاع التأمين على التصدي لها، وذلك بهدف إيجاد أفضل البدائل.

لإنشاء مجمع عربي متخصص بالكوارث الطبيعية وتغير المناخ

■ بصفتكم رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين، ما الدور الذي تقومون به لتعزيز التعاون ما بين شركات التأمين والاعادة العربية؟

– تدور في الأفق نقاشات لإنشاء مجمع عربي متخصص بالكوارث الطبيعية وتغير المناخ محاولين حث شركات التأمين العربية للمساهمة في إنشاء المجمع لمواجهة مثل هذه المخاطر.

توجد مطالب تشجع تأسيس شركة إعادة عربية لخدمة أسواق المنطقة

■ هناك مطالب بضرورة القيام بعمليات دمج بين شركات الإعادة العربية وفي الوقت نفسه نجد عمليات إطلاق لشركات إعادة تأمين جديدة، ما هو تعليقكم؟

– تختلف هذه المسألة بين تجربة وأخرى حيث لعبت العديد من شركات التأمين والإعادة في عالمنا العربي دوراً بارزاً في دعم هذه الصناعة وتطويرها. كما أنه توجد مطالب تشجع تأسيس شركة إعادة عربية لخدمة أسواق المنطقة.

نتطلع بتفاؤل لصناعة التأمين في عالمنا العربي

■ هل أنتم متفائلون لمستقبل قطاع التأمين؟

– ننظر بطريقة إيجابية نحو المستقبل، وعلى الرغم من التحديات والتحولات المحيطة بنا نتطلع بتفاؤل لصناعة التأمين في عالمنا العربي ونحن نطمح للمزيد من الإنجازات والتعاون معاً للتصدي للأزمات. ■

٥٪ نسبة نمو قطاع التأمين في الجزائر

سجل قطاع التأمينات في الجزائر خلال سنة ٢٠٢٢ نمواً بنسبة ٥٪ حسبما أفاد رئيس الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين **يوسف بن ميسية**.

وأوضح السيد **بن ميسية** خلال جلسة استماع بالمجلس الشعبي الوطني أمام أعضاء لجنة النقل والمواصلات والاتصالات السلكية واللاسلكية أن قطاع التأمينات تمكن بعد التراجع الذي سجله في ٢٠٢٠ بسبب جائحة «كوفيد-١٩»، من تحقيق نمو في ٢٠٢١ بمعدل ٥٪.

وأشار أن التأمين على السيارات يشكل ٥٠٪ من نشاط التأمينات في الجزائر مقابل ١٠٪ للتأمين على الأشخاص، في حين يخص الباقي التأمين على الحرائق والممتلكات وغيرها.

وينشط في قطاع التأمينات ٢٥ مؤسسة منها مؤسستين دخلتا حيز الخدمة السنة الجارية، حسب السيد **بن ميسية** الذي أشار إلى أنه من بين هذه المؤسسات يوجد ١٢ مؤسسة تأمين تنشط في مجال التأمين على الأضرار وثمانية في مجال التأمين على الأشخاص إضافة إلى خمسة مؤسسات متخصصة منها مؤسستين جديدتين تنشطان في التأمين التكافلي.

وفي نفس السياق، اقترح السيد **بن ميسية** انشاء هيئة مستقلة لمرافقة قطاع التأمينات وتعزيز حماية مصالح المؤمّنين عليهم، داعياً من جهة أخرى إلى اتخاذ خطوات عملية لتعزيز ثقافة التأمين من أجل تعميم الحماية الشاملة للممتلكات والأشخاص.

وبخصوص عصرنة تسيير القطاع، ذكر بإنجاز أول عملية لرقمنة للتأمينات والتي خصت التعويض على حوادث المرور، حيث تم في أكتوبر الماضي إطلاق منصة خاصة لتسيير ملفات التأمينات في هذا المجال.

وأكد أن هذه المنصة تستعملها حالياً كل شركات التأمين لتسوية التعويضات عن حوادث المرور ما بين الشركات، مشيراً إلى أن ٤١ ألف ملف يدرس حالياً عبر هذه المنصة.



As pioneers in the insurance industry, the power of possibility propels us onward. We stay one step ahead to help move people forward—in capable, prepared, courageous, and confident ways. With expertise and empathy, we guide clients and partners over new ground, to reach a smarter, impactful, and inclusive tomorrow. A future we invest in, and that you can trust in.

Driving change forward

Munich RE

شكيب أبو زيد (الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين):

يحذوني تفاؤل كبير بمستقبل صناعة التأمين العربية

نظراً للإمكانات الاقتصادية الهائلة التي تزخر بها المنطقة



منذ تولي الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين شكيب أبو زيد مهامه عمل مع فريقه لتحديث صورة الاتحاد وتغيير طريقة عمله بعدد من المبادرات مثل الرقمنة على مستوى الاتحاد والترويج لها على صعيد صناعة التأمين العربية.

وفي مجال إعادة التأمين، يعمل أبو زيد على تشجيع تبادل الأعمال بين الشركات والتعاون الوثيق، كما نشط خلال مسيرته المهنية في الترويج لصناعة التكافل وإعادة التكافل، وتطوير صناعة التأمين في المنطقة العربية لتصبح في طليعة القطاعات من أجل توسيع رقعة الشمول المالي وإرساء أسس الاستدامة.

ماذا جاء في حوار «البيان الاقتصادية» مع شكيب أبو زيد لعدد «البيان» السنوي الممتاز؟

■ بعد فترة على استلام مهامكم في الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين، ما هي الإنجازات التي حققتموها لغاية اليوم وما هي المعوقات التي واجهتكم؟

– إن وظيفة الأمين العام ليست تشريف، بل هي تكليف بمهام واضحة يجب إنجازها في أحسن الظروف وقيادة فريق الأمانة العامة.

لقد مرت على فترة استلامي الأمانة العامة ثلاث سنوات ونصف تخللتها فترة «الكورونا» والإغلاق، لكن رُب ضارة نافعة. لقد استفدنا من فترة «الكورونا» لإعادة ترتيب البيت من الداخل وتغيير طرق عمل الاتحاد عبر:

– إرساء وتفعيل حوكمة حقيقية عن طريق لجان الاتحاد (اللجنة التنفيذية، لجنة التدقيق...) وإحداث نقلة نوعية في طريقة تسيير وعمل الاتحاد.

– وعلى المستوى الداخلي، تحديد أهداف واضحة للاتحاد والتركيز على إعطاء قيمة مضافة حقيقية للشركات الأعضاء وكل الفاعلين في الحقل التأميني العربي.

– بالنسبة لنا فإن إحداث نقلة نوعية في عمل الاتحاد تطلب تحديد أهداف وآليات (KPI's) لزيادة مردودية الاتحاد ومنتسبيه، لقد كان الاتحاد يعمل سابقاً ككيان هدفه الأول هو إنجاح المؤتمرات وزيادة المداخيل.

– عملنا على إنجاح المؤتمر ٣٣ في وهران، رغم ظروف «الكورونا» وصعوبة السفر، وكان التوفيق حليفنا بفعل جهود الإخوة في الجزائر وكافة الزملاء في الأمانة العامة.

– عملنا كذلك على جعل القيمة المضافة الحقيقية واضحة على أرض الواقع، وعلى سبيل المثال قمنا بإصدار ١٨٢ عدد من النشرة الإلكترونية التي تُرسل إلى ١٢,٣٠٠ شخص؛ كما قمنا خلال سنتين بتنظيم ١٢ ندوة عن بعد، وصل فيها عدد المشاركين إلى أرقام لم نكن لنحلم بها (٤٩٧ في ندوة انفجار بيروت)، وما لا يقل عن ٣٥٠ مشارك في الندوات الأخرى التي حاضر فيها أخصائيون عرب وأجانب من أعلى المستويات.

– كما شارك الاتحاد العربي كطرف منظم في مؤتمر العقبة ٢٠٢٢، ومؤتمرات شرم الشيخ ٢٠١٩، ٢٠٢١، ٢٠٢٢ ومؤتمر قرطاج في ٢٠٢٢، ونظمنا ندوات مع الاتحاد المصري في ٢٠٢٠، ٢٠٢١، ٢٠٢٢.

– وعرفت الندوات الثلاث التي نظمناها عن المعيار المحاسبي IFRS 17 نجاحاً فاق توقعاتنا، بحيث لم ينزل معدل الحضور عن ٣٠٠ شخص في كل ندوة.

– كما شارك الاتحاد كمتحدث في العديد من الملتقيات التأمينية إلى جانب الندوات والمؤتمرات، وقمنا بإصدار نسختين من دليل شركات التأمين العربية، لقد اجتهدنا حتى نقدم للباحث عن المعلومات كل ما يجب معرفته من قوائم مالية ومعلومات أساسية بشكل ورقي وكذلك Virtual، بحيث تكون المعلومات متوفرة في كل زمان ومكان.

– قمنا بخلق إدارة للمعلوماتية في الاتحاد وانتداب مهندسين (٢) وخلق غرفة للمعلوماتية واستعمال التخزين السحابي Cloud.

– تطوير البنية المعلوماتية للاتحاد مكننا من إنجاز مشروع استراتيجي وهو الربط الإلكتروني للبطاقة البرتقالية، هذا المشروع الذي كان على الورق منذ سنوات، وقمنا بتفعيله بفضل جهود لجنة السيارات وإختصاصي IT فيها وفريق عمل الاتحاد.

– كل هذا أدى إلى إعطاء صورة مختلفة عن الاتحاد للأعضاء وغير الأعضاء، كوننا أصبحنا مرئيين عن طريق إصداراتنا؛ والعمل الحقيقي على أرض الواقع حسّن من علاقتنا مع كل الأعضاء بدون إستثناء والذي

تُرجم فعلياً في نسب تسديد الإشتراكات والحضور الهائل في المؤتمرات والندوات والدعم الذي نلقاه من طرف مجلس الاتحاد الذي يُوجّه عمل الأمانة العامة ويمارس حقه في الرقابة على كل مباداراتها وأعمالها.

إنما ما اصطلح على تسميته «بضعف الوعي التأميني» وضرورة الرفع منه و....إلخ، حولناه من مجرد عبارة تكررت كثيراً في السابق إلى عمل على أرض الواقع، فبخلاف الندوات التي نظمناها، أعدنا صياغة محتوى وشكل مجلة الاتحاد لتكون وسيلة تجمع ما بين المحتوى الأكاديمي والمعلومات عن الأسواق، بحيث نخصص في كل عدد ملفاً خاصاً عن أحد الأسواق العربية نبرز فيه أرقام السوق وتاريخه وآليات العمل فيه، كما نقوم باستجواب المسؤولين عن السوق لإعطاء القراء أهم المعلومات التي يجب توفرها مما يعزز المعرفة وتبادل الأعمال بين الشركات.

كل هذا لم يكن ممكناً بدون الدعم القوي والتوجيه من طرف المجلس واللجنة التنفيذية اللذان كانوا واضحين عند استلامي بأنهم ينتظرون تغييراً جذرياً في عمل الاتحاد لإرساء معايير الشفافية والنجاعة.

كما أن الاتحاد يعمل اليوم كفريق متجانس وفعّال بفضل جهود كل منتسبي الأمانة العامة، وبدعم من المجلس اتُخِذَت مبادرات هدفها تحسين الوضع المادي للعاملين من أجل تحفيزهم.

ما أسردته اليوم ليس تفاخراً أو ما يسميه الفرنسيون «رمي ورد» بل هي إنجازات تحققت على أرض الواقع، لكنها ليست كافية لأن العمل لا ينتهي ولأن صناعة التأمين العربية واعدة لكنها تحتاج للمزيد من المبادرات.

وفي هذا الإطار قمنا بإعداد دراسة عن سيناريوهات تطور صناعة التأمين العربية خلال العشرية ٢٠٢٠-٢٠٣٠، خلصنا فيها إلى أن الصناعة محتاجة للنمو بنسبة ١٠٪ على الأقل مع وضع هدف لنسبة التأمين في الناتج القومي الخام: ٣٪ للأسواق التي تتجاوز فيها النسبة الحالية ١ أو ٢٪ أما بالنسبة للأسواق المتقدمة ٥٪.

بالنسبة للشق الثاني من السؤال لم نواجه صعوبات كبيرة، بل تحديات كان يجب علينا التعامل معها واعتبارها فرصاً لتغيير نمط عمل الاتحاد والارتقاء بأدائه.

على الشركات مواكبة التطورات الحاصلة السريعة

■ 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؟

– صناعة التأمين العربية جزء من الصناعة العالمية وبالتالي لابد لنا من مواجهة التحديات بشكل يحمي كل الشركات.

التضخم وارتفاع الفوائد، وحتى إن كان يشكل مشكلة، إلا أنه وجب علينا كشركات العمل على الترفيع من القيم المؤمن عليها، من جهة؛ وترشيد النفقات والتقليل من الخسائر، من جهة ثانية.

بالنسبة لمخاطر المناخ، قمنا بتنظيم ندوتين عن الكوارث الطبيعية والنمذجة Modelling، أثمرت عن المبادرة العربية للحد من أثار الكوارث الطبيعية والتي سنستمر في العمل عليها. الشركات العربية كلها مطالبة بالعمل بشكل جماعي وسريع من أجل إيجاد حلول لمواجهة الكوارث التي ستزداد وتيرتها مع التغيير المناخي.

بالنسبة للمعيار المحاسبي IFRS17، كما سبق وقلت نظمنا ٣ ندوات بالتعاون مع جمعية الإكتواريين الدولية SOA لتوعية المسؤولين والمدراء الماليين بضرورة الإسراع في التحضير للعمل بالمعيار قبل نهاية ٢٠٢٢.

التكنولوجيا ليست موضة عابرة، فالذكاء الاصطناعي يغزو العالم ولا يمكن لشركاتنا البقاء بدون مواكبة التطورات الحاصلة السريعة.

تغطيات الأخطار السيبرانية موجودة في الأسواق

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

– بالنسبة للأخطار السيبرانية، تغطياتها موجودة في الأسواق منذ سنوات، هناك مشكلتين تواجه الأسواق الآن: الإقبال على التغطيات لا زال ضعيفاً من جهة، لأن المسؤولين عن إدارة المخاطر وإختصاصي المعلوماتية (IT) لا يدفعون باتجاه شراء التغطيات باستثناء المؤسسات الكبيرة (مصارف، شركات البترول، الطيران)، ومن جهة ثانية، أسعار التغطيات في ارتفاع مستمر بالنظر إلى تزايد وتيرة الهجمات وكلفتها. أمام هذا الوضع ما العمل؟ لو افترضنا جدلاً أن كل المؤسسات الكبيرة والمتوسطة اتجهت لشراء تغطيات إما بشكل إجباري – قانوني أو عن قناعة، فستكون لنا مجموعة لا بأس بها من الاخطار Pool، ما يسهل عملية التسعير وبطبيعة الحال Risks mitigation والتي ستنعكس إيجابياً على أسعار تغطيات هذه المخاطر.

مهام الاتحاد والتحديات لا زالت كبيرة

■ ما هي مشاريع الاتحاد المستقبلية؟

– تكلمنا عن الإنجازات، لكننا لازلنا في منتصف الطريق ومهام الاتحاد والتحديات لا زالت كبيرة.

١– إتمام منظومة البطاقة البرتقالية الإلكترونية، بالكامل في كافة البلدان المنضوية، أولى أولوياتنا.

٢– متابعة ما فعلناه في السنوات الأخيرة والبناء عليه من أجل إيصال المعلومات والمعارف الفنية إلى أكبر عدد من العاملين بقطاع التأمين.

٣– الاستمرار في العمل لإنجاح المبادرة العربية ضد الكوارث الطبيعية.

٤– العمل على تجميع الإكتواريين العرب في منظومة تحت راية الاتحاد العام العربي للتأمين.

٥– مع كل هذا نحن مستمرون في أداء مهامنا التي أنشىء من أجلها الاتحاد، وهي دعم كل أشكال التعاون بين الشركات العربية عبر تبادل الأعمال وإعادة التأمين والإستثمار المباشر.

٦– سنة ٢٠٢٣، ستكون سنة مهمة للتحضير للمؤتمر ٣٤ الذي ستحتضنه سلطنة عُمان في ٢٠٢٤؛ هذا المؤتمر مما لاشك فيه سيكون مهماً بالنظر إلى موقع السلطنة في منطقة الخليج والتي تمثل ثلثي أقساط التأمين العربية.

يحذوني تفاؤل كبير بمستقبل صناعة التأمين العربية، تفاؤلي سببه الإمكانيات الاقتصادية الهائلة التي تزخر بها المنطقة العربية، والأهم من هذا عامل الشباب وطموحات الشعوب إلى العيش الكريم، لذا وجب علينا كصناعة تأمين أن نكون في طليعة القطاعات من أجل توسيع رقعة الشمول المالي وإرساء أسس الاستدامة. إن تحقيق هذه الأهداف موكول لنا ولإرادتنا.

فلنكن في الموعد مع التاريخ. ■

Bernd Kohn

(Chief Executive Africa & Middle East - Munich Re)



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

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

We underwrite partners and not markets

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

• Do you think it has become difficult for companies to achieve growth in light of all these concerns?
- There are still huge underinsured segments. For example the small and medium enterprises do not buy sufficient protection to manage their risks. We also see this in personal lines where people hardly buy insurance, except for the compulsory products. In this context, a major opportunity for the industry is the transformation of distribution. Today´s inefficient structures can be transformed with increasing digitalization and direct models. I am sure that the industry will find ways to adapt these new technologies to improve the client experience and reduce costs. Further, the demand is very much shifting to the virtual world where supply chains need to be protected, cyber exposures need to be transferred. Also the investments in the renewables and alternative energy sources provide an opportunity. The Middle East could help Europe and the world to diversify the energy supply for example with Hydrogen production. We just recently heard from some of the big banks that they are shifting large chunks into the renewable sector and I think insurers have great relevant products to enable these investments possible.
Overall, I think that the increasing volatility and new exposures should not only be seen as a concern in the board rooms but it is also a big opportunity for our industry.

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

Beirut Port explosion has been a catastrophe from both humanitarian & economic perpectives

• Did you settle all the claims related to Beirut Port explosion although the official report hasn't been released yet?
- The event has been a catastrophe from a humanitarian and an economic perspective. The entire industry is trying hard to settle the claims as fast as possible. We are making progress but for all international players it is a challenge to balance swift commercial pragmatism with requirements from a compliance and fiduciary duties and make sure that everything is following the process. Overall I am optimistic that finally the insurance industry will contribute positively to the restoration despite the challenges.

premium

INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS



We have the pleasure to cover your Pleasure Boat!

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

Pathways to the future for a unique region - the insurance industry in MENA-

by Ulrich Pasdika, Board Member - Gen Re



In a recent study, Gen Re compared the Arab insurance industry with two other major regions, Europe and Latin America. It found several similarities and striking differences that also point to the enormous potential of the MENA region.

The comparison in the chart below between insurance penetration and gross domestic product (GDP) per capita shows that while there is not a strong correlation, there is a positive one. The higher the GDP per capita, the higher the insurance penetration. In countries with a GDP per capita of at least $30,000, insurance penetration exceeds 6%, and in countries with a GDP of less than $10,000, penetration is 2% or less.

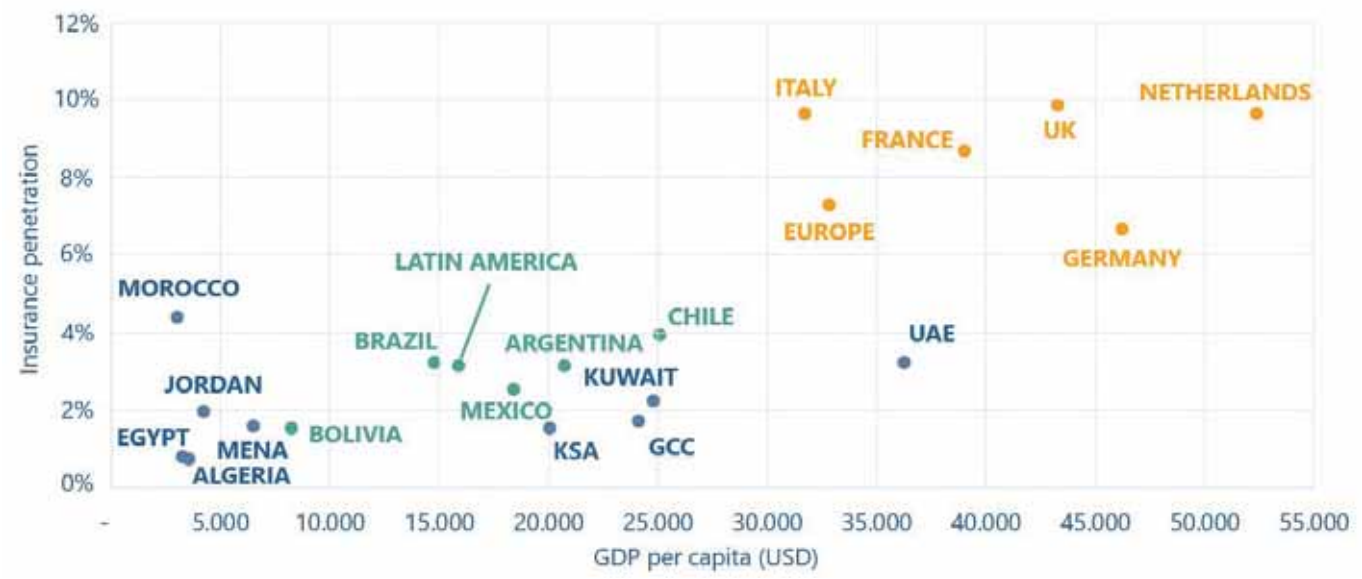


Chart showing GDP per capita in USD (horizontal axis) compared to insurance penetration (share of a country's GDP generated by insurance) in MENA, Europe and Latin America, based on Gen Re research

Strong outliers from these patterns are the UAE, with high income and low insurance penetration, and Morocco, with low income and high insurance penetration. For historical, cultural and other reasons, KSA is also somewhat of an exception with insurance penetration that does not seem high for a country with this GDP per capita – and this still low level of insurance penetration represents promising growth potential.

So, overall, it can be said that MENA does not follow the patterns of insurance penetration in other regions and that insurance penetration is rather independent of GDP and still quite low compared to other markets. One of the obvious reasons for this is the low share of life insurance business in the MENA region - while life insurance accounts for only 20% of total business in MENA, the corresponding shares in Europe and Latin America are 53% and 43%, respectively. If MENA had the same health and non-life premiums as today, but life premiums equal to 50% of total premiums, insurance penetration would be 2.4% - 60% higher than the current 1.5%!

While higher market concentration has sometimes been cited as a driver for further development of the MENA insurance region, an interesting finding of our study is that market concentration is consistent with that in other regions. The top 5 insurance companies have a combined market share of around 60% in many MENA markets - a level that is also common in Europe and Latin America.

The demographic development in the MENA region is exceptional. Unlike Europe and Latin America, the MENA countries will still be young in 30 years' time. The key 25-44 age group, where insurers generate most of their new business in personal lines, is expected to grow by 50% in MENA by 2050, while shrinking by 20% in Europe and remaining at current levels in Latin America.

The combination of the current low insurance penetration in many MENA countries and the growth in the number of young and middle-aged adults represents a huge potential rarely seen in other parts of the world. Evolving regulatory frameworks and professional standards as markets grow will help unlock this potential. If governments and the industry can find a way to improve financial inclusion for people on lower incomes, this would be an important driver of growth. Digitization is likely to be a key enabler of successful strategies to unlock this potential. Digitization will help improve outreach to new and existing customers, simplify onboarding, and provide meaningful services. Such a strategy could be combined with a banking partnership, especially to promote life insurance. As the MENA region is a unique but heterogeneous region, much can be adopted from other regions, but a targeted MENA approach and the approach of each MENA country is also needed to turn the potential into much more insurance business.



حماية من تحبهم، جيلاً بعد جيل

إرث غني في مجال التأمين منذ عام 1973.

كإحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة، تلتزم شركة أبوظبي الوطنية للتأمين بتقديم حلول تأمين بأفضل المعايير العالمية.

ADNIC
شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

50 عاماً YEARS

تأمين تعتمد عليه للأفراد والشركات.

adnic.ae | 800 8040 | +971 2 4080 900

إيلـي بو شعيـا

(رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS):



نسعى للارتقاء بجودة الخدمات والمحافظة على النهج السائد في أسلوب عملنا

تميزت شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS باعتمادها استراتيجية واضحة في طريقة تعاطيها مع التحديات إيماناً منها بضرورة مواصلة تحقيق النجاحات والاستمرار في خدمة شركاء العمل.

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» لعددنا السنوي الممتاز مع رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الشركة إيلي بو شعيا رأى تعرض صناعة التأمين لعقبات كثيرة أدت إلى ارتفاعات في الأسعار، مؤكداً المضي قدماً في التكيف مع المتغيرات التي طرأت على القطاع بهدف الاستمرار في خدمة الأسواق التي توجد فيها.

وفي ما يتعلق بفرض شركات الإعادة العالمية شروطاً مشددة على الأخطار السيبرانية لفت بو شعيا إلى أنه في ظل غياب البيانات الكافية وارتفاع حجم التعويضات تتجه العديد من شركات الإعادة إلى التحفظ في اكتتاب هذا النوع من الأخطار، وإما تفرض شروطاً مشددة. وفي ما خص أبرز المستجدات أشار إلى استمرار الشركة بتسجيل أداءً جيداً واعتماد خطط عمل هادفة إيماناً منها بتحقيق المزيد من النجاحات.

■ 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؟

– تعترض صناعة التأمين عقبات كثيرة في مقدمها ارتفاع مستويات التضخم عالمياً وتداعيات الحرب الروسية الأوكرانية التي أدت إلى ارتفاعات كبيرة في الأسعار، بالإضافة إلى تقلّب أسعار العملات وارتفاع معدلات الفائدة إلى جانب مجموعة من التحديات المالية والاقتصادية. وبالتالي، تستوجب كل هذه الأحداث العمل بجهد لفهم التقلبات والتعامل معها بغية إيجاد استراتيجيات حديثة وتحديد أولويات الاستثمار. وانطلاقاً من وجودنا الإقليمي وخبراتنا الطويلة في صناعة متغيرة باستمرار لمواكبة الأحداث العالمية نحاول التكيّف مع المتغيرات التي طرأت على أسواق التأمين مؤخراً بهدف اعتماد استراتيجية واضحة في طريقة تعاطينا مع التحديات إلا أنها لن تقف عائقاً في الوصول إلى أهدافنا والاستمرار في خدمة شركائنا في العمل انطلاقاً من سعينا المستمر للارتقاء بجودة الخدمات والمحافظة على النهج السائد في أسلوب عملنا محاولين التصدي للصعوبات التي تعترضنا باعتبارها متجددة باستمرار.

من الضروري وجود تغطية تأمينية تقلل من الخسائر

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

– مع تزايد الهجمات الإلكترونية في الآونة الأخيرة أصبح من الضروري وجود تغطية تأمينية تقلل من الخسائر في حال حدوث أي عملية قرصنة نظراً للخسائر المادية الفادحة التي تتكبدها أي جهة أو شركة يتم اختراق بياناتها.

ويضاف إلى ذلك، لا يزال يمثل التأمين السيبراني تحدياً وفرصاً في آنٍ معاً لشركات التأمين والإعادة نظراً إلى حجم المخاطر التي ستتكبدها مختلف الاطراف إلا أنه لا مفر من حقيقة أن هذا يمثل خطراً سيواجهه كل فرد ومؤسسة في جميع أنحاء العالم.

ولكن في ظل غياب البيانات الكافية وارتفاع حجم التعويضات تتجه العديد من شركات الإعادة إلى التحفظ في اكتتاب هذا النوع من الأخطار وإما تفرض شروطاً مشددة.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– تسببت الكوارث الطبيعية بأضرار جسيمة وخسائر ضخمة بلغت مستويات غير مسبوقة ما انعكس سلباً على شركات الإعادة العالمية حيث واصلت خسائرها في الارتفاع ما يضع القطاع في وضعية صعبة، الأمر الذي دفع بالمعيدين إلى التشدّد في الشروط وزيادة أسعار بعض أنواع التأمين لتعويض جزء من هذه الخسائر وهذا بطبيعة الحال سينحسب على أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا انطلاقاً من الارتباط والتكامل بين مختلف الأسواق العالمية حيث سيكون للانعكاسات امتداداً في مختلف دول العالم.

اعتماد خطة عمل هادفة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS؟

– تستمر الشركة في تسجيل أداءً جيداً واعتماد خطة عمل هادفة كوننا نتطلع لتحقيق المزيد من النجاحات. إلى جانب سعينا الدائم للمحافظة على ولائنا للمنطقة، ونسير بخطى ثابتة لتطبيق الاستراتيجية الموضوعة.■


SABB ساب
Takaful تكافل
ولاء Walaa
معاً أقوى .. معاً أبعد
ثاني عملية اندماج لشركة ولاء للتأمين
walaainsurance
walaa.com
8001199222

٢٠ عـامـاً على تـأسيـس IGI

واصف جبشه: IGI أول شركة تأمين وإعادة تأمين في الشرق الأوسط يتم ادراجها في بورصة نيويورك



كما جرت العادة في نهاية كل عام، يحرص رئيس مـجـلس الإدارة والـرئـيس الـتـنـفـيـذي لمجموعة آي جي آي IGI **واصف جبشه**، على تـوجـيـه كـلـمـة نـابـعـة من الـقـلـب لـفـريـق عـمـل المجموعة. وأبرز ما جاء في كلمته:

مـع اقـتـراب نـهـايـة الـعـام، أسـتـرجـع بـفـخـر وإعتزاز اللحظات الرائعة التي مررنا بها خلال عام ٢٠٢٢. لقد كان عاماً رائعاً بالنسبة إلى IGI لا سيما أننا احتفلنا خلاله بمرور ٢٠ عاماً على تأسيس المجموعة، والفضل يعود إلى جهود فريق العمل وتفانيه ومثابرته، إذ لولاه لم نكن لنـحـقـق نـتـائـج مـالـيـة إسـتـثـنـائـيـة خـلال الـعـام المنصرم. لقد سجلنا نتائج قياسية في عام ٢٠٢٢ عبر معظم الخطوط الرئيسية لدرجة أن نتائجنا المحققة تفوقت على الغالبية العظمى من أقراننا، وهذا شيء مدعاة فخر لنا جميعاً.

وكان أحد أبرز الأحداث التي قمت بها هذا العام هو رحلتي إلى مدينة نيويورك للمشاركة في حفل قرع الجرس الأيقوني في ناسداك. لقد خططنا للقيام بذلك منذ عامين عندما أصبحت IGI أول شركة تأمين وإعادة تأمين في الشرق الأوسط يتم إدراجها في البورصة، لكن القيود التي فرضتها جائحة "COVID-19" وعمليات الإغلاق عرقلت هذه الخطوة. ولا شك أن الوقوف على تلك المنصة مع العائلة والزملاء ما هو إلا خير تأكيد على العمل الجاد والمثابرة والتصميم على تحقيق الأهداف المنشودة طوال ٢٠ عاماً ولا أخفِ عليكم أنها كان لحظة مؤثرة جداً خصوصاً أنها كانت فرصة مهمة للاحتفال بإنجازات IGI أمام العالم أجمع.

وتابع السيد **جبشه** قائلاً: خلال عام ٢٠٢٢، أصبحنا شركة عالمية، حيث أنشأنا مكتباً في برمودا، ونحن بصدد الاستحواذ على وكالة إدارة عامة MGA في النرويج والتي ستكمل عملياتنا في أوروبا وستكون بمثابة منصتنا الإسكندنافية. كما تستمر خطوط أعمالنا ومكاتبنا في التوسع. وقمنا أيضاً ببعض التعيينات الإستراتيجية الجديدة لتسهيل عملية النمو في المستقبل.

ولطالما كانت مشاركتنا وانخراطنا مع مجتمعاتنا ثابتة منذ تأسيس المجموعة. وخلال عام ٢٠٢٢، واصلنا دعمنا للقضايا الخيرية وقمنا بمبادرات في قطاعات التعليم والعلوم والصحة والفنون، والفضل يعود إلى فريق العمل الرائع الذي يعمل دائماً بحماس لدعم القضايا الخيرية، انطلاقاً من هدفنا المتمثل في توفير راحة البال في أوقات عدم اليقين.

لقد شاركنا في العديد من المبادرات التي نعتز بها مثل أبحاث السرطان وتمكين المرأة، وأحدث هذه المبادرات كانت تلك التي تهدف إلى دعم الشباب وإلهامهم. واخترنا هذا العام دعم المشروع البارز «واحة الإبداع المقدسيّة»، وهي منظمة غير ربحية وغير حزبية ترعى التعليم وتشجع العلوم والتكنولوجيا والإبتكار بين شباب فلسطين. كما رعت IGI مختبر الكيمياء بقيمة ١٢٠ ألف دولار أميركي، والذي سيضم أطباء وممرضات فلسطينيين في المستقبل.

واستمرت موضوعات تمكين المرأة وتنمية الشباب على قائمة أولوياتنا حيث دعمنا مرة أخرى شراكة Dive In Festival مع أكاديمية طلاب جامعة هارفارد، حيث نقدم لأطفال موظفي IGI ١٠ منح دراسية لدورة ريادة الأعمال في الكلية الشهيرة. وهذا العام عقدنا October Fair لجمع الأموال لمرضى سرطان الثدي. ونحن ملتزمون أيضاً بمشروع هانا، وهو برنامج بحثي يعمل على تطوير علاجات محسّنة للمرضى الذين يعانون من الورم الأرومي الدبقي glioblastoma. كما نواصل دعم Haven House Children's Hospice في لندن، PalMusic UK، والعديد من المؤسسات الخيرية الأخرى في جميع أنحاء العالم.

وتستمر IGI في النمو حيث أضحت تضم أكثر من ٣٤٠ شخصاً عبر ٧ مكاتب، وقريباً سنفتتح مكتبنا الثامن. ومن المعروف أن كل تطوّر يتطلب نوعاً من التغيير والمرونة. وقد يكون من الصعب أحياناً التمسك بقيمنا خلال أوقات التغيير، لكننا رغم ذلك تمسكنا بها، وظللنا صادقين مع أنفسنا وعملائنا في كل خطواتنا وأفعالنا وقراراتنا.

وفي الختام، أتوجّه بالشكر لكل فرد في المجموعة على العمل المتميز والجهود المبذولة، وأنا ممتن لوجودكم، وأتطلع إلى مواصلة العمل معكم جميعاً في المستقبل.

DOHA
INSURANCE
GROUP
مجموعة الدوحة للتأمين

PIONEERING SPIRIT روح الريادة

Your Specialised Insurance Hub



Offering a wide range of innovative, regional & international Insurance, Reinsurance, Risk management and IT solutions

www.dig.qa

Scan QR Code to Download DIG Mobile App.

AM Best تصنف AFRICA RE عند درجة A (ممتاز)



جمال صقر

أكدت وكالة AM Best تصنيف القوة المالية للشركة الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE عند درجة A (ممتاز) والتصنيف الإئتماني للمصدر طويل الأجل عند مستوى "a" (ممتاز) مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية للشركة، والتي تعتبرها AM Best على أنها الأقوى، فضلاً عن أدائها التشغيلي القوي، والملف التجاري المناسب، وإدارة المخاطر المؤسسية المناسبة (ERM).

وتعتمد قوة الميزانية العمومية لشركة AFRICA RE على الرسملة المعدلة بحسب المخاطر عند أعلى مستوى، كما تم قياسها بواسطة نسبة كفاية رأس المال الخاصة بوكالة التصنيف (BCAR).



Dr. Corneille Karekezi

وتتمتع AFRICA RE بسجل حافل من الأداء العام القوي، حيث يتضح ذلك من خلال متوسط العائد على حقوق المساهمين (ROE) البالغ ٦,٦٪ خلال السنوات الخمس الماضية (٢٠١٧-٢٠٢١)..

وكانت قد حققت الشركة أداءاً قوياً في عمليات الإكتتاب على المدى الطويل، كما يتضح من متوسط النسب المجمعة البالغة ٩٣,٩٪ على مدار السنوات العشر الماضية (٢٠١٢-٢٠٢١).

جمال صقر (المدير الإقليمي لشركة AFRICA RE):

AFRICA RE ملتزمة في خدمة ودعم الأسواق التي تتعامل معها

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

– ما تشهده الأسواق العالمية من اضطرابات وارتفاع معدلات التضخم سيترتب 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 الإعادة 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 مما يؤثر سلبا على الاقساط المحصلة بالعملة المحلية ويشكل ضغوطاً كبيرة على شركات الإعادة الموجودة في هذه الأسواق التي تعاني اضطرابات مالية حادة ما ينعكس على معدلات الربحية.

ويضاف إلى ذلك، حالة عدم اليقين في ما يتعلق بالأزمة الاقتصادية. والمزيد من التضخم يؤثر بدوره على أداء الشركات وقدرتها على الصمود مع تخوّف 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.

■ 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 التقلّبات 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 تقلّص حدّة الأزمات وعودة التعافي للاقتصاد العالمي. آملين أن تحمل لنا المرحلة المقبلة المزيد من الاستقرار. ■

Dr. Corneille Karekezi

(Group Managing Director and CEO - Africa Re)

We are an industry known to absorb and adjust to challenges

Dr. Corneille Karekezi declared that there have been too many challenges since 2020 due to the Covid-19 pandemic but for insurers, the pandemic brought more opportunities than challenges, stating that the reinsurance demand grew and digitization has been accelerated, adding that the industry has also adjusted through a review of contract wordings and hardening of premium rates. "We are an industry known to absorb and adjust to challenges". On the other hand, Karekezi proclaimed that Africa Re has been in the business for over 45 years and this by itself is a huge achievement, noting that they write business in the local currencies and despite that the African currencies have had the worst performance in the past two decades as they witnessed significant devaluation across most markets; yet, their growth has been steady. "Our historical performance has been adjudged as one of the best in the world in our industry". He added that the Corporation has gone through different stages of growth from its turbulent beginnings under a difficult operating environment to a resilient market leader that is ranked among the leading global reinsurance groups, operating from over eight major cities with a blend of subsidiaries, regional offices, contact offices and underwriting representative offices, mentioning that they continue to fulfill their mission by creating local capacity, improving premium retention and investing on the continent.

He stated that Africa Re has established its biggest Retakaful subsidiary in Africa "Africa Retakaful Company" in 2010 to offer various retakaful products that are sharia compliant and essential for takaful companies to meet their business needs, noting that in 2026 Africa Re will be celebrating its 50th anniversary, expecting to have crossed the US$ 1 Billion mark in premium income by that time, assuring that they will continue to consolidate their presence in the African market, explore the opportunities in the Middle East and Asia and deploy the necessary resources to expand their product offerings as they expand their client base.

بـوبـيـان تـكـافـل
Boubyan Takaful

التأمين صار أسهل



حمّل التطبيق الآن

نعمل بإتقان

ياسر البحارنة (الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE):

نتائجنا فاقت التوقعات ونعمل على تذليل العقبات لاستعادة موقعنا الريادي في السوق



أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE ياسر البحارنة في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مواكبة صناعة التأمين والإعادة في العالم للتحديات واستطاعت مواجهتها بالأساليب المناسبة، مشدداً على أهمية الاستفادة من الحلول المطروحة وتطويرها بما يتناسب مع الأسواق المحلية والإقليمية.

وانطلاقاً من تسديد شركات الإعادة العالمية لتعويضات ضخمة أضحت مجبرة على التشدّد في الشروط ورفع أسعارها بطريقة تخولها الاستمرار في دعم وبناء احتياطاتها وتوفير التغطيات دعماً للمجتمع والحركة الاقتصادية. لافتاً أن التطور المستمر والذكي في الأخطار السيبرانية يجعل من درء نتائجها السلبية مهمة صعبة على جميع من يعمل على محاربتها مشيراً إلى توفير شركات التأمين والإعادة التغطيات اللازمة للتقليص من حدة خسائر المؤسسات التي تتعرض لهجمات سيبرانية.

ومن جهة أخرى، أفاد ياسر البحارنة عن قطع شركة ترست ري شوطاً كبيراً في تجاوز الظروف المحيطة بها، حيث فاقت نتائج الشركة ما كان متوقعاً لسنة ٢٠٢٢ الأمر الذي يشكل حافزاً للاستقرار وتذليل العقبات لاستعادة المركز الذي تستحقه في السوق.

■ 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؟

– لا شك أن التحديات كثيرة ومتنوعة، وبسبب تنوعها هذا لا يمكن أن نشمل ما هو المطلوب للتأقلم معها في سؤال واحد، أو أن تُلخص الإجابة لتشمل كل هذه التحديات. فحلول التأقلم مُختلفة، حيث أن مواجهة مشكلة التضخم تختلف عن مواجهة مشكلة المناخ على سبيل المثال، وكل واحدة منها تحتاج إلى ساعات عديدة من الدراسة والشرح. لكن نستطيع القول، إن صناعة التأمين وإعادة التأمين في العالم ككل لطالما واكبت التحديات واستطاعت مواجهتها بالأساليب المناسبة. أما شركاتنا المحلية والإقليمية التي تواجه ذات التحديات، لكن بنسب متفاوتة ومختلفة، فما عليها سوى البقاء على دراية تامة لما يستجد عالمياً وما يُطرح من حلول كي تتمكن من الاستفادة منها وتطويرها لتتناسب مع أسواقها المحلية أو الإقليمية، وأن تكون متطورة على المستوى التكنولوجي وهو الأهم كي تستطيع مجارات الركب العالمي.

وفرنا التغطيات اللازمة للتخفيف من خسائر المؤسسات التي تتعرض لهجمات سيبرانية

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

– لا يكاد يمر يوم واحد دون الزيادة في هذه المخاطر ونستطيع القول إن تطور أساليبها الدائم والذكي يجعل من درء نتائجها السلبية مهمة صعبة على جميع من يعمل على محاربتها. وشركات التأمين وإعادة التأمين وفرت التغطيات اللازمة كي تخفف من خسائر المؤسسات التي تتعرض لهجمات سيبرانية. عليه، فلا بد لهذه الشركات من مواكبة ما يحدث من تطور في هذا الميدان وتعديل شروطها لتتماشى مع حجم المخاطر التي تقوم بتغطيتها وهذا أمر ينطبق على جميع المخاطر التي يمكن تغطيتها من خلال التأمين لكننا نتكلم هنا عن الفرع السيبراني من فروع التأمين ونلاحظ التشدد في شروطه لأنه يُعد من أحدث وأهم المخاطر التي تواجَه في يومنا هذا.

اختصاص شركات التأمين والهدف من وجودها هو التعويض عن المتضررين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار «إيان»، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– إن شركات التأمين وإعادة التأمين مؤسسات تجارية لها مساهميها وبالتالي تسعى إلى الربحية كما تسعى أي مؤسسة تجارية أخرى. لكن اختصاصها والهدف من وجودها هو التعويض عن المتضررين في حال وقوع ضرر مؤمن عليه وفي حدود وشروط التغطية وهي بشكل عام تبني احتياطاتها لهذا الغرض. وعندما تتراكم التعويضات في فرع معين من فروع التأمين وتصل هذه التعويضات إلى مبالغ كبيرة تضطرها للجوء إلى احتياطاتها المتراكمة لدفع التعويضات، فلا بد لهذه الشركات من التشدد في شروطها ورفع أسعارها كي تتمكن من الاستمرار في دعم وبناء احتياطاتها وبالتالي الاستمرار في توفير التغطيات دعماً للمجتمع والحركة الاقتصادية. وهذا الأمر سواءً كان محلياً أو دولياً فإنه ينعكس على جميع شركات التأمين وإعادة التأمين لأن جميعها مرتبط بعلاقات إعادة خارجية.

نعمل بجد وبمسؤولية مهنية

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

– لا نزال نعمل بجد وبمسؤولية مهنية بالرغم من الظروف المحيطة بنا والتي قطعنا شوطاً ملموساً في تجاوزها. حيث فاقت نتائجنا ما كان متوقعاً لسنة ٢٠٢٢ بالرغم من تلك الظروف، وبالتالي فإن ذلك يحفزنا على الاستمرار في تذليل العقبات لاستعادة المركز الذي نستحقه في السوق. ■



UCA
المتحدة للتأمين التعاوني
United Cooperative Assurance

تم إطلاق بوابة الأفراد الموحدة
وتتضمن العديد من الخدمات المتعلقة بوثائق التأمين

- طلب تسعيرة
- خدمات الوثيقة
- رفع مطالبة
- تقديم شكوى

www.uca.com.sa

اختيارك .. التزامنا
YOUR CHOICE .. OUR COMMITMENT

عبدالله بن سعيدي

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة CCR - الجزائر):

على الشركات العربية التكاتف وتبادل المعلومات لتجاوز المخاطر المحيطة



تشارك شركة CCR – الجزائر في تنمية السوق الوطني من خلال ارتفاع قدرتها على الاحتفاظ، وترقية التعاون الدولي والإقليمي في مجال إعادة التأمين وتحقيق التوازن المالي، حيث سمح تعزيز القاعدة المالية للشركة بتطوير نشاطها على مختلف الأصعدة.

وبناءً على ما تقدم، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حوار خاص مع عبدالله بن سعيدي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة أكد أن التحديات المختلفة بدءاً من التضخم ومخاطر المناخ وصولاً إلى تغير رغبات العملاء، أثرت على قطاع التأمين في العالم أجمع ولا بد من اجتياز هذه المرحلة من خلال التكاتف والتعاون بين الشركات لإبعاد هذه المخاطر. وبالتالي، تصميم منتجات جديدة وتقديم خدمات أفضل تساهم في تحقيق رغبات العملاء وتلبي طموحاتهم. أما في مجال الرقمنة فلا شك يجب رفع درجة وعي الشركات للمخاطر السيبرانية وتغطيتها، رغم تراجع عروض سوق الإعادة وتشديد الشروط في هذا المجال. وفي سياق آخر، أوضح السيد عبدالله بن سعيدي أن ازدياد الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار إيان له تأثيرات كبيرة لناحية التشدد في الشروط وبالتالي يجب إعادة النظر في الأسعار. وأخيراً لفت إلى ما استجدّ على أوضاع الشركة مشيراً إلى أنها تمكنت خلال هذا العام من رفع رأسمالها، وهذه الزيادة تدعم القاعدة المالية للشركة وتعزز مكانتها بحيث أنها حافظت على تصنيفها +B، في الوقت الذي تراجعت فيه معظم تصنيفات باقي الشركات، كما أن CCR سجلت رقم أعمال قياسي فاق الـ ٢٠ مليار دينار جزائري في النصف الأول من عام ٢٠٢٢ وهي تطمح لمزيد من التقدم والنمو.

■■■ حافظت الشركة على تصنيف +B بالرغم من تراجع تصنيف عدد كبير من شركات الإعادة ■■■

■ 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؟

– لقد أثرت التحديات المذكورة على صناعة التأمين ليس فقط في العالم العربي، بل على الصعيد الدولي أيضاً خاصة خلال ٢٠٢٢ فبالإضافة لتلك المتعلقة بمخاطر المناخ والهجمات السيبرانية التي أصبحت معهودة، واجه العالم العربي التحديات الخاصة بالتغيرات السياسية والاقتصادية التي خلفت ركوداً اقتصادياً عالمياً وتضخماً بلغ أعلى المستويات.

وبالفعل تشكل هذه التحديات عائقاً أمام صناعة التأمين التي تسعى دوماً إلى دعم الاقتصاد ومساعدة الشركات على النمو وإذا تحدثنا عن واقع العالم العربي فلا خيار آخر أمام صناعة التأمين غير اجتياز هذه العقبات بالعمل في إطار مشترك ومتبادل لدراسة هذه المخاطر خاصة على مستوى المنطقة للوصول إلى تصميم منتجات وخدمات تلبي احتياجات العملاء.

تشكيل مجمعات

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

– تؤدي رقمنة الاقتصاد إلى انتشار الهجمات الإلكترونية المكلفة بشكل متزايد، الأمر الذي يدعو سوق التأمين ضد المخاطر السيبرانية إلى وضع شروط تغطية والعمل على رفع وعي الشركات بالمخاطر السيبرانية من خلال استبيان تستخدمه شركات التأمين والإعادة، لتسهيل الوصول إلى تغطية هذه المخاطر.

كما لاحظنا في الآونة الأخيرة تراجع عروض سوق الإعادة العالمي وتشديد الشروط في هذا المجال فلم يعد الوضع الآن متاحاً للأسواق الداخلية إلا في تشكيل مجمعات إعادة تأمين Pool's Reinsurance لتوفير ما أمكن وما أتيح من عروض واستمرار العمل في الجهة المقابلة على تطوير نظم الوقاية للتقليل من هذه الأخطار قدر الإمكان وجعلها أكثر فأكثر تحت التحكم أو السيطرة.

تشدد في الشروط

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار «إيان»، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– فعلاً نشهد ارتفاع منحنى الأسعارمع التشدد في شروط التجديد كنتيجة مباشرة لازدياد الكوارث الطبيعية عامة وإعصار «إيان» ما هو إلا آخر مثال لهذه الكوارث، وتطبق هذه المراجعة للأسعارعلى جميع فروع التأمين، حيث يسعى من خلالها معيدو التأمين تقليص فاتورة الخسائر المسجلة جراء هذه الكوارث.

الحفاظ على مسار النمو

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

– قامت شركتنا برفع رأس مالها بنهاية عام ٢٠٢٢ من ٢٥ مليار دينار جزائري بما يعادل تقريباً ١٨١ مليون دولار أميركي إلى ٣٠ مليار دينار جزائري أي تقريباً ٢١٧ مليون دولار أميركي، وهذه الزيادة من شأنها تدعيم القاعدة المالية للشركة من جهة، ومن جهة أخرى تقوية مكانتها الرائدة في السوق الوطني وتعزيز وجودها في الأسواق التي توجد فيها حالياً مع البحث عن فرص مربحة في أسواق جديدة. وعلى صعيد آخر، استطاعت شركتنا الحفاظ على تصنيفها الحالي +B في الوقت الذي تم تراجع تصنيف شركات عديدة في سوق إعادة التأمين حيث تم تأكيد تصنيف القوة المالية للشركة من طرف وكالة التصنيف الدولية AM Best، أما عن حجم أعمال الشركة، فقد سجلت رقم أعمال يفوق الـ ٢٠ مليار دج خلال السداسي الأول من العام الجاري وتهدف الشركة إلى الحفاظ على مسار نموها.■

ابتكار من اجل مستقبل آمن

أننا في الاتحاد للتأمين نعتبر عملائنا مصدر إلهام لنا. مثلما يبذلون كل ما في وسعهم لإرضاء أحبائهم فأننا نسعى بكل جهدنا لتطوير منتجات مبتكرة تحقق الاهداف المرجوه لعملائنا الكرام مما يحقق حلمهم بمستقبل ناجح. اتصل بنا لتعرف كيف يمكننا تقديم الدعم اللازم.



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE
More than just protection...
GENERAL | LIFE | MEDICAL

رومل طباجة (الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE):

اقترحنا مجمعاً خاصاً للكوارث الطبيعية للتخفيف من الخسائر الاقتصادية



أوضح رومل طباجة الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين ش.م.ع.ع «عمان ري» أن الحرب الروسية الأوكرانية كانت إحدى الاسباب الرئيسية لارتفاع معدلات التضخم بالإضافة إلى اضطراب سلاسل التوريد وكذلك ارتفاع أسعار النفط والغاز، كل ذلك انعكس أيضاً على صناعة التأمين. أما فيما يتعلق بإنجازات الشركة خلال العام ٢٠٢٢، فقد عملت على تعزيز دورها على مستوى المنطقة والتوسع نحو أسواق جديدة وكذلك الاكتتاب في خطوط تأمين جديدة، ومن المتوقع في العام ٢٠٢٣ الدخول في مرحلة نوعية من الاكتتاب وافتتاح مكتب جديد في السوق التونسي والذي سيكون بوابة لدخول الأسواق الأفريقية، مؤكداً أن عمليات الاندماج والاستحواذ تخلق كيانات تأمينية ضخمة ذات ملاءة عالية، ما يعزز من موقع السوق العماني للتعامل مع الظروف المحيطة.

■■■ حققنا معدلات ربحية متواصلة ونواصل توسعنا في المنطقة ■■■

■ بعد التعافي من جائحة «كورونا» ظهرت تحديات جديدة كان لها تداعيات سلبية على صناعة التأمين عالمياً وعربياً كيف تقوّمون هذه الآثار السلبية؟

– شكلت الحرب الروسية الأوكرانية نقطة تحول في الأسواق العالمية فقد أدت إلى ظهور مجموعة من التحديات والاضطرابات في شتى القطاعات ظهرت تأثيراتها على نمط العيش اليومي للمجتمعات، كما تعد الحرب السبب الرئيسي لارتفاع مستويات التضخم والمشاكل التي طالت سلاسل التوريد إلى جانب ارتفاع أسعار النفط والغاز ومعظم المواد الاستهلاكية. أما فيما يتعلق بصناعة التأمين، فقد كان لها نصيب الأسد في مجموعة التحديات القائمة بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية، حيث أدت تأثيرات الحرب إلى زيادة أسعار تغطيات الإعادة وهذا ما نشهده في تجديد الاتفاقيات. وبالتالي، تعد هذه الزيادة ضمن إطار المنطق نظراً إلى أن عملية تحديد الأسعار يجب أن تأخذ بعين الاعتبار مستويات التضخم على الحوادث التي لم يتم تسديد المطالبات المتعلقة بها وتلك التي يمكن أن تحدث في المستقبل منها على سبيل المثال الحوادث المتعلقة بالسيارات حيث ارتفعت أسعار قطع الغيار بنسبة تتراوح بين ٢٠ و٣٠٪.

وبالتالي، من المتوقع أن تشهد التجديدات خلال العام ٢٠٢٣ المزيد من التشدّد.

مجمع خاص بتأمينات الكوارث الطبيعية

■ هل انتهيتم من تأسيس المجمع الخاص بالكوارث الطبيعية؟

– وضعنا النموذج الخاص بالمجمع لمعرفة طبيعة الأخطار التي قد نواجهها وتقدير تأثيراتها، الأمر الذي يعطينا صورة واضحة عن حجم الخسائر المحتملة، وبالتالي وضع التسعير المناسب لهذه المخاطر بحيث لا يشعر العملاء بزيادة كبيرة في الأقساط. ولا شك أن هذه العملية تستغرق بعض الوقت للخروج بأسعار مقبولة تلائم العملاء ولا تشكل عبئاً إضافياً عليهم. ويعد هذا المجمع حاجة ملحّة خصوصاً في ظل التحديات التي يواجهها العالم من الكوارث بسبب التغيرات المناخية المتزايدة بما يهدف إلى التخفيف من الخسائر الاقتصادية المتكبدة أثناء الكوارث الطبيعية. و سنبذل قصارى جهودنا مع كافة المعنيين لإنجاح المجمع الخاص بالتأمين ضد الكوارث الطبيعية بسلطنة عمان بما يضمن حماية جميع قطاعات المجتمع وبناء مستقبل أكثر إشراقاً ، خصوصاً بعدما لمسنا اهتماماً وتجاوباً وتعاوناً من قبل الهيئة الرقابية وشركات التأمين العمانية حول هذا المجمع، إذ إن هناك تخوفاً من الوصول إلى مرحلة لا تتوفر فيها تغطيات خاصة بالكوارث الطبيعية في سلطنة عُمان.

عمليات الاندماج مبادرة جيدة تهدف إلى تحسين وضع السوق

■ كيف تقيّمون عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدها السوق المحلي خلال الفترة الأخيرة؟

– بالتأكيد، إن لعمليات الاندماج والاستحواذ انعكاسات إيجابية على صناعة التأمين كونها تقلص من حدة المنافسة في عملية التسعير بين الشركات، كما أنها تخلق كيانات تأمينية كبيرة ذات ملاءة عالية.

خلق كيان إعادة عربي أكبر

■ برأيكم، ما هو المطلوب لتحسين وضع شركات الإعادة العربية؟

– تنقسم شركات الإعادة العربية إلى قسمين: شركات إعادة مملوكة من قبل الحكومات وهدفها التركيز على الأسواق المحلية وبالتالي لا يمكن التوقع منها أكثر من الدور الإستراتيجي الذي تقوم به وتقدمه. أما القسم الثاني فهو شركات الإعادة الخاصة التي أضحت اليوم تُعد على أصابع اليد الواحدة، وهذه الشركات من الصعوبة بمكان ضمها ضمن مجمع واحد نظراً لاختلاف رؤية وأهداف واستراتيجية وحجم كل منها. برأيي إن السوق قادر على استيعاب كيان إعادة تأمين عربي جديد وأكبر خصوصاً أن الفرص متاحة والأيام كفيلة بإثبات ما إذا كان هناك حاجة ملحّة لخلق مثل هذا الكيان من عدمه.

نحقق معدلات ربحية متواصلة عاماً بعد آخر

■ ما هي أبرز الإنجازات التي تحققت في الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

– من أهم الإنجازات بالنسبة لنا تحقيق معدلات ربحية متواصلة عاماً بعد آخر، إلى جانب زيادة في نمو حجم الأقساط المكتتبة بأكثر من ٣٠٪ خلال عام ٢٠٢٢، بالإضافة إلى تعزيز دور العمانية لإعادة التأمين على مستوى المنطقة والتوسع في أسواق جديدة فضلاً عن التحضير للاكتتاب في خطوط تأمين جديدة، علماً أن التوسع في دولة قطر عام ٢٠٢١ استحوذ على كل جهودنا حيث كان تركيزنا منصباً على إتمام هذا المشروع. وخلال عام ٢٠٢٣ ستدخل الشركة في مرحلة نوعية من الاكتتاب في خطوط تأمين جديدة وافتتاح فرع في السوق التونسي ولكننا في انتظار الحصول على الموافقة والتراخيص النهائية لممارسة أعمالنا. في حين أن لاختيار جمهورية تونس أبعاد مستقبلية حيث سيشكل هذا السوق بوابة لدخول الأسواق الأفريقية، فإن جمهورية تونس تحتضن العديد من الكوادر البشرية المتخصصة والمهارات والدقة في العمل ما يعزز من قدرتنا على التطور وخدمة الأسواق الأفريقية بحرفية عالية.■

المنارة الإسلامية للتأمين

AL MANARA ISLAMIC INSURANCE

عالم من الحماية



Tel: +962 6 565 6012 - Fax: +962 6 565 8482

www.almanarainsurance.com

Al Manara Insurance

Gerardo Garcia Gomez (Chairman Barents Re):

The insurance industry in MENA needs to add more value to businesses and individuals



Gerardo Garcia Gomez, Chairman of Barents Re, is a business professional with over 25 years of experience in insurance and reinsurance. He is also an international personality in the area of Finance. His vision of a greener, more equal and harmonious world has informed the trajectory of his career and his leadership philosophy. He was taught to transform challenge into opportunity and duty into destiny. His exemplary leadership and meticulous methodology has been a source of true inspiration for the dynamic team at Barents Re. Throughout his career, Mr. Gomez received many accolades among which are one of the most influential professionals in the Americas "Power 50", the reinsurer of the year, Top CEO and CEO of the year, and he has always been passionate and proved to be a strategic leader with a firm belief in creating tangible business value through use of technology solutions and innovation to drive and deliver business results. Al Bayan Magazine met Mr. Gomez on its special annual issue and below is the Q & A.

" Lebanon is not a land but a state of mind "

• What was the reason behind relocating your headquarters from Panama to the Cayman Islands?

- Basically, since most of own operations are in Europe and we have a big operations in London, we felt that we needed to move to an English speaking jurisdiction and to a commonwealth country. The legal principles in Cayman Islands are the same as in the UK and Cayman only have one double taxation treaty which is with the UK so since our operation is the biggest in the UK, we took the decision to move to the Cayman Islands.

• The insurance industry is facing many challenges such as inflation, high interest rates, the Russian-Ukrainian war, climate change, etc… What is required to overcome all these obstacles?

- The insurance industry in MENA needs to add more value to the businesses and individuals; thus, they have to move away from being commodity players especially that insurance companies in the Middle East basically underwrite in motor and property. They have to be specialized in certain lines such as political violence, terrorism, cyber security, etc… These types of covers need specialization inside the companies. This is where some of the companies should move in instead of competing just in the motor and property lines. We ourselves want to move in that direction and give support for some of the specialty lines that we have. As you know, we are one of the third largest markets in London for oil and gas and if the plans regarding oil and gas go forward as they are in Lebanon then the insurance sector in the country will benefit from that sector. We should all be part of whatever growth there is and share the risk as well. I think we need to structure a layer where all the insurance companies in Lebanon participate with their retention in order to create a pool, because this will benefit every company in the country. And if this pool makes money, a percentage of it should go into a fund and as a result benefit some type of covers.

• Many of the global reinsurers have begun to impose strict conditions on cyber insurance. What solutions are available for companies to insure this type of risk?

- Cyber security is a threat especially that many data breaches and cyberattacks have been encountered lately, and many companies have suffered a lot. Thus, companies need to invest a lot to protect their networks and systems before obtaining a cover against cyberattacks because if they are an easy target and anyone can hack them, then they can't have the same cover as someone who has all the firewalls in place. In MENA, we have witnessed so many of such attacks especially in the UAE.

• Global reinsurers have paid huge compensations due to natural catastrophes especially from Hurricane Ian. Do you think as a result of that we will witness higher prices and more strict conditions of some lines in the MENA similar to the rest of the world?

- What is affecting the pricing of reinsurance today is that we are in one of the hardest markets we have ever encountered in 50 years. The hardening of the cost of capacity is hitting everybody but in reality the prices in MENA were some of the lowest in the planet. No doubt that we are having some increases but if we compare them to Cat exposed areas such as the US and Caribbean, then we will notice the difference. I understand that people don't like increases in prices, but as interest rates increase worldwide and might hit in dollars 8.5 percent by the mid of this year and probably 9 to ten percent at the end of the year, this means that the price of capital, which drives reinsurance, is increasing. Therefore, it will have an effect in MENA but not so much for the Cat exposure because the region has low Cat exposure. Also, the volatility of returns in the region is hitting the reinsurance market, leading to putting a capacity for the price although it is not the highest.

• What are the latest achievements and developments of Barents Re?

- We have developed a strategy of vertical and sideways integration. We submitted an offer to buy CCR in France and we will be acquiring insurance operations in Italy and Spain which are considered among our biggest markets. We also own some of the most successful insurance companies in Latin America especially in Columbia where our company is considered the second largest in the market. We are not focusing on having increase in premium but rather insurance in the net return. Integration is the future for insurance, we are seeing in the US and some other countries that the commission base is reducing. This will also happen sooner or later in the Middle East where the huge amount of intermediaries and brokers will no longer be pivotal. Thus, for companies to survive, they need to reduce the cost base and at the same time to add value. I think we should witness more M&As because having that amount of insurance companies in such a small country like Lebanon for instance is irrational and doesn't make any sense. Lebanon should consolidate because this will make sense for the entire market and make more economies of scale for the insurance companies. The insurance penetration in MENA is low and this indicates that there is no value added into the chain. Based on our strategy as Barents Re, we want to be the reinsurer, risk advisor, and insurer because this creates enormous economies of scale for us as we will not have commissions between the layers.

• Any last message?

- We cannot add as there is no hope. So, to all Lebanese, keep in mind that your country is not a land but a state of mind, and there is always room for improvement and progress.

CHANGING HOW YOU THINK INSURANCE

نُغير 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:
Staduim Tower,
Geish St., Tanta
Tel: 040-3576327

شركة ثروة للتأمين شركة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ 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

حسين ملوك (المدير العام لشركة ARAB RE):

حافظت الشركة على مستوى عالٍ من الربحية والمردود الجيد لمساهميها رغم كافة المصاعب



رأى المدير العام لشركة إعادة التأمين العربية ARAB RE حسين ملوك أن للتضخم تداعيات سلبية على قطاع التأمين مع انخفاض القوة الشرائية للعملاء، مشدداً على ضرورة بذل قطاع التأمين جهوداً كبيرة لخلق الوعي التأميني بين العملاء وإبراز أهمية شراء التغطيات كإحدى الأدوات المهمة للحماية الاجتماعية والاقتصادية. وفي ما يتعلق بالتغير المناخي لفت السيد ملوك انه يشكل التحدي الأبرز لشركات التأمين وكذلك الإعادة التي عانت نتيجة هذه الأخطار في العديد من الأسواق. مضيفاً ان استخدام التكنولوجيا بالطريقة الصحيحة يلعب دوراً بارزاً في دعم وتطوير قطاع التأمين. وعلى الرغم من سوء الأوضاع السياسية والاقتصادية والمالية التي يعاني منها لبنان حافظت الشركة على تأدية دورها في توفير الدعم وتقديم الخدمات لعملائها مشيراً إلى استمرار تحديث برامج الحاسب الآلي والاستثمار بوسائل الاتصال الحديثة وتنمية الجهاز البشري وتأهيله للتعاطي مع المعايير المحاسبية الجديدة بكفاءة وفاعلية.

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

– لمواجهة التحديات آنفة الذكر هناك العديد من الاجراءات الواجب اتباعها للتخفيف من حدة وتأثير هذه المتغيرات على شركات التأمين بل وجعلها فرصاً مناسبة للولوج إلى مستويات أعلى في أعمالها.

ولنبدأ بأهم المتغيرات:

للتضخم تداعيات سلبية على قطاع التأمين منها انخفاض القوة الشرائية للعملاء، مما يؤثر سلباً على الإقبال على شراء الأدوات التأمينية الشخصية خصوصاً تأمينات الحياة وكذلك تراجع القروض الشخصية وبالتالي وثائق مخاطر الائتمان بالإضافة إلى التأثير الكبير على كلفة تسديد المطالبات نتيجة الارتفاع الكبير في أسعار السلع. كذلك إحداث فجوات تأمينية بين القيمة الفعلية للأخطار المؤمنة والقيمة الدفترية، وهذا الأمر يتطلب جهوداً كبيرة من قبل قطاع التأمين لخلق الوعي التأميني بين العملاء وإبراز أهمية شراء التغطيات التأمينية المطلوبة كإحدى الأدوات المهمة للحماية الاجتماعية والاقتصادية.

تشكل التغيرات المناخية القلق الحقيقي لشركات التأمين حيث عانت الشركات من خسائر الأخطار الطبيعية في العديد من الأسواق وخصوصاً العالمية حيث بلغ إجمالي خسائر الكوارث الطبيعية حوالى ٢٢٠ مليار دولار أميركي عام ٢٠٢٢ وفق دراسة أعدتها شركة ميونيخ ري ويعود للإعصار «إيان» وحده حوالى ٦٥ مليار دولار أميركي وهذه الخسائر دفعت شركات التأمين لرفع أسعارها وخصوصاً المخاطر الطبيعية والتي تتأثر بشكل كبير بالتغيرات المناخية وذلك لتقليص حجم خسائرها. بالإضافة إلى التشدد في صياغة السياسة الاكتتابية التي بدورها تنعكس على تحمل المخاطر (Risk Appetite).

أما بخصوص التكنولوجيا فهي ان استخدمت واستعملت بطريقة صحيحة فهي تلعب دوراً كبيراً في دعم وتطوير قطاع التأمين وخصوصاً التأمين الطبي والرعاية الصحية وهذا يساعد على خفض أسعار التأمين والوصول إلى السعر العادل للوثائق، فضلاً عن أن وسائل التكنولوجيا تساعد بسرعة إنهاء التعويضات بما يدعم ثقة المؤمّنين بقطاع التأمين، بالاضافة إلى تخفيض التكلفة على الشركات.

على كل الأحوال فإن شركات التأمين مطالبة بشكل عام بابتكار الحلول التي تتماشى مع التطورات العالمية في صناعة التأمين لكي تتمكن من النجاح والاستمرارية على المدى الطويل.

تقييم احتمالية المخاطر الإجمالية

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

– تحتاج شركات التأمين التي تسعى إلى تطوير منتجات التأمين السيبراني إلى تقييم احتمالية المخاطر الإجمالية وسيناريوهات التراكم التي يمكن تأمينها من أسواقها وفقاً للقوانين المعتمدة وإيجاد معيدي إعادة تأمين متمرسين يتمتعون برغبة في اكتتاب هذه المخاطر دعماً لهذه الشركات. يجب أن تكون شركة إعادة التأمين على استعداد لمساعدة الشركات في توفير الحماية المبتكرة والمستدامة للمؤمّن عليهم الذين يقترحون بالتالي أغطية مناسبة ضمن هيكل اتفاقية محدد يكون مناسباً لكلا الطرفين (شركة التأمين / شركة إعادة التأمين).

ارتفاع في الأسعار وتشدد في الشروط

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار «إيان»، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بعد وقوع الكوارث الطبيعية في جميع أنحاء العالم ولا سيما إعصار «إيان» الذي كان من الفئات المدمرة للغاية والأكثر دموية التي ضربت ولاية فلوريدا، حيث بلغت الخسائر التأمينية لهذا الإعصار حوالى ٦٥ مليار دولار أميركي. وقد لاحظنا زيادة كبيرة Rate on Line في حوالى ٤٠٪ في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالإضافة إلى تشدد في شروط الاكتتاب المتعلقة بشكل أساسي ببرامج CAT XOL بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر فرض أولويات (احتفاظ) أعلى، واستبعاد المخاطر من صنع الإنسان التي تتحول إلى مخاطر محددة، وتقليل الطاقة الاكتتابية.

من الجانب الاختياري، لقد شهدنا أيضاً بعض الزيادة في الأسعار أكثر صرامة وبشكل أساسي التي تحتاج إلى طاقة اكتتابية عالية من شركات إعادة التأمين العالمية.

حافظت ARAB RE على مستوى عالٍ من الربحية والمردود الجيد لمساهميها

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ARAB RE؟

– عانت شركة إعادة التأمين العربية خلال الثلاث سنوات الماضية صعوبات وتحديات عدة بسبب سوء الأوضاع السياسية والاقتصادية والمالية والنقدية والصحية والاجتماعية التي يعاني منها لبنان حيث مقر الشركة، ما انعكس سلباً على درجة تصنيفها إلا أنها حافظت على تأدية الدور الذي أنشئت من أجله وفي مقدمة هذا الدور توفير الدعم وتقديم الخدمات لعملائها بشكل متميز.

كذلك حافظت الشركة على مستوى عالٍ من الربحية والمردود الجيد لمساهميها رغم كافة المصاعب الآنفة الذكر.

كذلك ما زالت الشركة مستمرة في تحديث برامج الحاسب الآلي فيها والاستثمار بوسائل الاتصال الحديثة وتنمية الجهاز البشري وتأهيله للتعاطي مع المعايير المحاسبية الجديدة بكفاءة وتحديث أنظمتها وفاعليتها في إدارة الأخطار والوفاء بالتزاماتها. ■


الحمراء للتأمين
Hamraa Insurance
تأكد أننا نهتم بك
شريك التأمين الموثوق
لأكثر من 1300 شركة
ومؤسسة في العراق
بغـــداد - عرصات الهندية - فرع افران الطاحونة / البصـــــرة - مناوي باشا - عمارة مطعم ناندوز / أربيـــــل - القرية الايطالية
6867 / 07700170016 / 07821322111
alhamraains.com



محمد الطبطبائي (رئيس العمليات لشركة KUWAIT RE):

من واجبنا ومسؤوليتنا كشركات في المنطقة العربية دعم ومساندة بعضنا البعض

تطمح الإعادة الكويتية KUWAIT RE لأن تكون شركة إعادة التأمين المفضلة إقليمياً كما أنها تعمل على تطبيق استراتيجيتها للحفاظ على مصلحة المساهمين من خلال تحسين جودة عقود إعادة التأمين وإيرادات التشغيل وتسعى جاهدة إلى تعزيز إدارة المخاطر المؤسسية والاستثمار في الرأسمال البشري وهو المورد الأكثر حيوية في الكويت.

محمد الطبطبائي رئيس العمليات للشركة أوضح في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التحديات ما تزال تؤثر سلباً على قطاع التأمين والتي نتجت عنها ضغوط لناحية ارتفاع أسعار التأمين، كل ذلك جعل الأسواق العالمية تعيد النظر في عمليات التسعير بناءً على ارتفاع معدلات التضخم.

ودعا الطبطبائي من جانب آخر إلى دعم القطاع التأميني من خلال تضامن شركات الإعادة مع بعضها البعض والتنافس بطريقة صحية، وعدم الدخول في صراعات وحرب أسعار بهدف الحصول على حصة سوقية أكبر لما لذلك من تأثير على الأداء بشكل عام. كما أشار إلى إتباع KUWAIT RE خطة منطقية في تنفيذ استراتيجيتها تقضي بوضع أهداف قابلة للتحقق وغايات عقلانية ما يجعل نتائجها جيدة ويمكّنها من الحصول على تصنيفات عالمية. وأخيراً تطرق الطبطبائي إلى تطلعات الشركة نحو مسيرة نجاح مستدامة للسنوات المقبلة.

■■■ المسيرة الطويلة الزاخرة وتاريخنا العريق يفرضان علينا عبئاً مضاعفاً لنكون على قدر المسؤولية والثقة دائماً ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة أبرزها التضخم، التكنولوجيا، تطبيق المعايير المحاسبية والكثير غيرها ما المطلوب برأيكم لتخطي هذه الأزمات والتأقلم معها؟

– كان العام ٢٠٢٢ مليئاً بالتحديات والمشاكل حيث عانت خلاله شركات التأمين وما تزال، ومن المتوقع أن يستمر هذا الوضع خلال السنوات القادمة نتيجة ارتفاع شبح التضخم الذي يواجه الاقتصاد العالمي. وبالتالي، لن يبقى قطاع التأمين بمنأى عن كل هذه الأحداث. وإذا تحدثنا عن الأسواق العربية تحديداً فقد شهدت منافسة شرسة في السنوات السابقة نتجت عنها ضغوط على اسعار التأمين. لذلك على شركات التأمين العربية دور لتلعبه خلال هذه المرحلة لتدارك كل هذه الأحداث والتعاون وتصوغ في ما بينها سياسة تحدد من خلالها أسعاراً فنية تتناسب وحجم الأخطار الموجودة.

ومن الجدير ذكره أن جميع الأسواق العالمية تفاعلت مع مسألة التضخم وبدأت بإعادة النظر في عمليات التسعير بما يتناسب مع الأوضاع الراهنة ونحن كشركة إعادة تأمين نواجه معضلة تتمثل في ارتفاع تكاليف التأمين على محفظتنا، ما يضع علينا الكثير من الضغوط وهذا ما دفعنا إلى التشدّد في الشروط ورفع الأسعار. وبالتالي، من المتوقع استمرار الأوضاع على ما هي عليه خلال السنوات المقبلة لحين عودة الأمور إلى وضعها شبه الطبيعي. علماً أن لارتفاع معدلات التضخم تداعيات سلبية على قضايا أخرى والتي تتمثل في ارتفاع أسعار قطع الغيار والأجور وغيره. لذلك نجد أن الجميع أمام تحديات صعبة من شركات ومؤمّنين ويجب مواجهتها بطريقة حذرة.

نجحنا في تحقيق النمو المنشود

■ احتفلت الشركة مؤخراً باليوبيل الذهبي تتويجاً لمسيرة مهنية مليئة بالإنجازات، ما تعليقكم على ذلك؟

– تأسست الشركة لخدمة منطقة الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث نجحت في تأدية هذا الدور منذ بداية عملها إلى أن توسعت في الأسواق الآسيوية وشبه القارة الهندية حتى عام ٢٠٠٦، عندما قررنا افتتاح فرع لنا في كوالالمبور لخدمة الأسواق الآسيوية بطريقة مركزة أكثر ونجحنا في تحقيق النمو المنشود جغرافياً وعلى صعيد حجم الأقساط المكتتبة. ونحن مستمرون بمواصلة هذا الأداء المتميز علماً أنه في عام ٢٠٠٠ كانت شركة إعادة التأمين الكويتية محط أنظار TRANS RE الشركة العالمية التي استثمرت في الإعادة الكويتية. وبالتالي، شكّل هذا الاستثمار فترة نمو وازدهار للشركة في المنطقتين العربية والأفريقية.

وخلال الفترة الأخيرة، ركزنا على المنطقة الأفريقية بمختلف أسواقها بعد أن كنا قد توسعنا في تركيا وروسيا وأوروبا الشرقية انطلاقاً من حرصنا على التوسع في العديد من البقع الجغرافية بطريقة تدريجية ومدروسة.

نعمل وفق خطة مدروسة

■ كانت وما زالت العديد من شركات الإعادة العربية تعاني من تحديات يأتي في طليعتها افتقارها للتصنيف الائتماني من قبل الوكالات العالمية وعدم امتلاكها الملاءة المالية الوازنة. ما تعليقكم وما الذي يميزكم كشركة عن مثيلاتكم؟

– لا شك أن هناك بعض الشركات العربية التي تفضل التعامل مع شركات الإعادة العالمية انطلاقاً من امتلاك هذه الشركات لتصنيفات ائتمانية أو بسبب العلاقات الوثيقة وطويلة الأمد التي تجمعها بها. لكن مع هذا، أظن أن من واجبنا ومسؤوليتنا كشركات في المنطقة العربية دعم ومساندة بعضنا البعض لأن الأمر في النهاية سيصب في مصلحة القطاع وسيعود بالفائدة على الأطراف كافة. ولا يخفى على أحد أن قطاع الإعادة في المنطقة العربية واجه بعض الإخفاقات والتحديات، لذا لا بد من دعم هذا القطاع لضمان إعادة نموه وتقدمه وذلك لا يتحقق سوى من خلال التعاون وتبادل الخبرات بين جميع شركات الإعادة والتنافس في ما بينها بطريقة صحية تخدم الصناعة بدلاً من الدخول في صراعات وحرب أسعار بهدف الحصول على حصة سوقية أكبر. بالنسبة إلينا كشركة KUWAIT RE، نحن حذرون في خطواتنا وتعاملاتنا في الأسواق ونعمل وفق خطة مدروسة. ولذلك لا نضع لأنفسنا أهدافاً كبيرة وغايات غير واقعية أوغير عقلانية. والحمدلله عبر اتباع هذه الإستراتيجية، تمكنا من تحقيق نتائج مربحة ومن الحصول على تصنيفات عالمية مع حرصنا على ضخ المزيد من الرساميل في الشركة كل فترة من خلال الأرباح المحتفَظة.

كتابة فصل جديد من النجاح

■ ما هي تطلعات كويت ري للمرحلة المقبلة؟

– نتطلع إلى كتابة فصل جديد من النجاح للخمسين سنة المقبلة بإتباع النهج نفسه مما قد ينعكس بدوره إيجابياً على أداء شركات التأمين والإعادة، خصوصاً أن المسيرة الطويلة الزاخرة التي نتحلى بها وتاريخنا العريق يفرضان علينا عبئاً مضاعفاً لنكون على قدر المسؤولية والثقة دائماً. ■



شركة القافلة للتأمين
Qafela Insurance Co

شركة القافلة للتأمين

معاً أنت دائماً في أمان

لإستعلاماتكم و إستفساراتكم يرجى الإتصال
على الأرقام التالية

0917560666

0927560666

أشـرف العزونـي

(الرئيس التنفيذي لشركة RGA RE في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

احتفلنا بمرور عشر سنوات تكلّلت بالنجاح والتألّق



RGA RE هي واحدة من أكبر شركات إعادة التأمين على الحياة والصحة، تدعم العملاء والشركاء في جميع أنحاء العالم من خلال الأساليب المبتكرة والحلول المتخصصة. ولمعلومات أكثر حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أشرف العزوني رئيسها التنفيذي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فأثنى على المرحلة الإيجابية التي تمر بها صناعة التأمين وبخاصة بعد التعافي من جائحة «كورونا»، إلا أن التضخم والحرب الروسية الأوكرانية ضغطت بشكل كبير على سوق التأمين إلا أن منطقتنا شهدت نمواً ملحوظاً خاصة بسبب ارتفاع أسعار النفط والغاز ما دفع معظم القطاعات الاقتصادية قُدُماً.

وتكمن أهداف الشركة في إطلاق الحماية المالية لمختلف شرائح المجتمع. وفي ما خص النظرة على أداء الشركة خلال هذا العام أردف العزوني أنها حققت نتائج إيجابية وهي تُعد الأفضل منذ عدة أعوام وكانت قد اتخذت خطوات استباقية تحضُّراً لأي نوع من الأزمات ما جعلها تتخطى الجائحة وتأثير الحرب الأخيرة على اقتصادات الدول جميعاً.

■ تعاني الأسواق العالمية من تحديات كثيرة أبرزها التضخم تغير المناخ، الأمن السيبراني والكثير غيرها، كيف تصفون تداعياتها على صناعة التأمين؟

– دخلت صناعة التأمين مرحلة إيجابية بعد التعافي من جائحة «كورونا»، إلا أن الأحداث الأخيرة كالحرب الروسية – الأوكرانية وتداعيات ارتفاع مستويات التضخم شكلت ضغوطاً كبيرة على سوق التأمين على الرغم من النمو الاقتصادي الإيجابي لدول المنطقة على عكس الدول الأوروبية التي تعاني من ركود اقتصادي نتج عن ارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم بوتيرة غير مسبوقة.

ويضاف إلى ذلك، سجلت صناعة التأمين في المنطقة معدلات نمو جيدة تعود إلى الاستقرار النقدي وارتفاع أسعار النفط والغاز مما شكل قوة دفع لمختلف القطاعات الاقتصادية في دول مجلس التعاون الخليجي وكان له إنعكاس إيجابي ضخم.

خطوات جدية أتاحت نمو فرع تأمينات الحياة

■ برأيكم ما هي الأسواق التي تتحلى بالنضج الكافي في ما يتعلق بالتأمين على الحياة؟

– يلعب السوق الإماراتي دوراً بارزاً في هذا المجال حيث نشهد تقدماً واضحاً خلال السنوات الأخيرة نتيجة اتخاذ خطوات جدية والعمل على تعديل بعض القوانين والأنظمة التي تتيح تقدم هذا النوع من التأمينات، ونتطلع بنظرة إيجابية على تطور فرع التأمين على الحياة في الإمارات على المدى المنظور. وجدير بالذكر أن المملكة العربية السعودية تمضي قدماً في هذا الجانب أيضاً، انطلاقاً من الترابط الوثيق ما بين تأمين الرهن العقاري والتأمين على الحياة الذي ازداد في الآونة الأخيرة، وهذا دليل واضح على زيادة الطلب على تأمينات الحياة. في حين أن السوق المصري أيضاً يسير بخطى ثابتة وصحيحة في هذا الفرع بالإضافة إلى أسواق أخرى عديدة.

سجلت الشركة نتائج إيجابية تعد الأفضل منذ فترة طويلة

■ هل أنتم راضون عن أداء الشركة والنتائج المحققة؟

– على الرغم من التحديات والأزمات التي انعكست على نشاطنا، سجلت الشركة نتائج إيجابية خلال الربع الثاني والثالث من العام ٢٠٢٢ تعد الأفضل منذ فترة طويلة.

أما بالنسبة للمطالبات المتعلقة بجائحة «كورونا» بلغت قيمتها ما يزيد عن ٢,٥ مليار دولار حتى هذه اللحظة، ورغم التداعيات السلبية لتلك الأزمة خرجت الشركة أقوى مما كانت عليه في السابق نتيجة الملاءة المالية القوية وإدارة المخاطر بالطريقة الصحيحة، إلى جانب اتباع خطوات استباقية تحضيراً لمثل هذه الأزمات المفاجئة، وقد نجحت الشركة في تخطي الأزمة المرتبطة بالجائحة وبقي التأثير السلبي أقل من المتوقع.

مع الإشارة إلى أن أحد أهدافنا الاستراتيجية هو تأمين الحماية لمختلف شرائح المجتمع FINANCIAL PROTECTION.

حققنا الكثير من الأهداف والخطط خلال فترة زمنية قصيرة

■ هل بدأتم تطبيق الاستراتيجية الجديدة وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– بدأنا العمل على خطة استراتيجية لمدة ٥ أعوام أوائل العام ٢٠٢٢، ستشهد خلالها الشركة العديد من التدابير على مستوى طرح الخدمات في السوق وتسويقها للمتعاملين معنا، بهدف اعتماد أسلوب فريد يميزنا عن الشركات الأخرى في السوق وتحديداً في المجال الصحي، إلى جانب العمل على تنويع محفظة أعمالنا وإدخال منتجات جديدة. وجدير بالذكر، ان مكتبنا احتفل بمرور عشر سنوات تكللت بالنجاح والتألق وحققنا خلالها العديد من الإنجازات والأداء المتميز وتمكنا من تحقيق الكثير من الأهداف والخطط خلال فترة زمنية قصيرة، آملين المزيد من النجاحات والتقدم في المستقبل. ■

TALA
ASSURANCES

TALA تأمين لايف الجزائر

شركة متخصصة في التأمين على الأشخاص

مؤمنك مدى الحياة

حياة

إحتياط

صحة



الإحتياط

الحوادث

السفر و المساعدة

الإقتراض

الصحة

123، طريق مفتاح
المكان الجميل
واد السمار، الجزائر

+ 213 (023) 92 69 89
+ 213 (023) 92 69 71
+ 213 (023) 92 67 11

www.tala.dz
TALA Assurances
contact@tala.dz



طارق حسين (المدير التنفيذي للإكتتاب CUO في شركة MENA RE):

يجب تضافر الجهود لمواكبة التحديات القائمة

منذ تأسيسها حرصت شركة MENA RE المملوكة من قبل مجموعة الدوحة للتأمين (DIG) والتي تتمتع بتصنيف -A ممتاز من قبل وكالة S&P، على توفير أفضل الخدمات لشركائها في العمل، بفضل فريق إستثنائي يتمتع بالخبرة القوية في أسواق آسيا وأفريقيا وتركيا. ومن خلال الإستثمار الإستراتيجي في عمليات النمو عبر الأسواق الرئيسية في المنطقة، سعت الشركة جاهدة إلى تعزيز موقعها وبناء سمعة جيدة في سوق إعادة التأمين الإقليمي، متسلّحة بالمرونة والشفافية وأخلاقيات العمل مما ساعدها على التأقلم مع ظروف السوق المتغيرة والحفاظ على عروض منتجاتها ذات الصلة بإحتياجات العملاء.

وفي حديث لـ«البيان الإقتصادية» مع طارق حسين، المدير التنفيذي للإكتتاب في الشركة، نبّه من آثار التضخم، لافتاً إلى ضرورة تطبيق سلسلة من الإجراءات بما يضمن رفع القدرة التنافسية لشركات التأمين والإعادة الإقليمية على حد سواء. كما اشار السيد طارق حسين إلى الحلول المتاحة أمام الشركات الراغبة بتوفير تغطيات ضد المخاطر السيبرانية، مذكراً إلى أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بدأت تشهد إرتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين وتشدداً في الشروط، مسلّطاً الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة وخططها المستقبلية.

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

– يتوجب على سوق التأمين العربي التنبّه لآثار التضخم، مما يحتم على الشركات رفع تعرفات الوثائق والإتفاقيات، خاصة أن قيمة المطالبات سوف ترتفع في ظل إرتفاع أسعار المواد الخام وتكاليف العمالة والخدمات بصورة ملحوظة.

وبالنسبة إلى التغير المناخي، يجب تضافر الجهود داخل القطاع والتعاون بشكل جماعي لخفض مستويات ثاني أكسيد الكربون ومحاولة تحفيز العملاء على التحرك نحو تقليل إنبعاثات غازات الإحتباس الحراري في الصناعة عبر إستخدام المواد بشكل أكثر كفاءة، وإعادة إستخدام المنتجات وإعادة تدويرها وتقليل النفايات. وبالإضافة إلى ذلك، لا بدّ من توخي الحذر الشديد من آثار تغير المناخ على المخاطر الإقليمية ومخاطر الفيضانات التي يبدو أننا سنشهدها كل عام، مما يؤدي إلى مطالبات كبيرة لشركات التأمين والإعادة على حد سواء. وعلاوة على ذلك، من المهم تحديد أسعار مناسبة لفرعي التأمين على الممتلكات والهندسي ضد الكوارث الطبيعية لمراعاة المخاطر المتزايدة التي يجلبها تغيّر المناخ، ولضمان الإستدامة الإقليمية لشركات التأمين وعملائها على حد سواء، ولتجنب المنافسة الشديدة التي ستخلق حالة من عدم الإرتياح بين شركات التأمين والإعادة.

وفي ما يتعلق بالمعايير المحاسبية والتقارير الداخلية، تعد جزءاً مهماً لجميع المؤسسات المالية، وبالتالي يعد الإحتفاظ بالذمم المدينة receivables عند الحد الأدنى من الأمور الجوهرية للسوق، مما يضمن السمعة الطيبة لصناعة التأمين العربية مع الوسطاء ومعيدي التأمين العالميين على حد سواء.

ومن جانب آخر، يجب الحفاظ على عمليات الإستثمار والنمو في الأنظمة التكنولوجية والرقمية داخل شركات التأمين العربية لضمان مستقبلها وإستمراريتها، لا سيما من ناحية أتمتة عملياتها، ودمج الذكاء الإصطناعي في عمليات الإكتتاب الخاصة بها. وسيضمن ذلك أن تكون السوق جاهزة عندما تبدأ أسواق التأمين العالمية في دمج الذكاء الإصطناعي في ممارسات الإكتتاب الخاصة بها، وسيؤدي ذلك إلى رفع القدرة التنافسية لشركات التأمين والإعادة الإقليمية على حد سواء، وإظهار تقدمها.

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

– عادة لا يكون لمزودي خدمات التأمين السيبراني أي مشكلة في توفير تغطية كبيرة لجميع الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لكنهم بدلاً من ذلك يفرضون شروطاً وأحكاماً صارمة في حالة عدم وجود العديد من ضوابط آمان داخل الشركات، خصوصاً أنهم على دراية تامة بالمخاطر المتزايدة للهجمات الإلكترونية على الشركات في المنطقة. وقد سمعنا عن العديد من الهجمات على الكثير من الشركات والكيانات الكبيرة التي إستهدفتها عصابات جرائم الإنترنت للحصول على أموال منها وهو ما يُعرف بهجمات طلب الفدية. لذا، يعد تحسين ضوابط تكنولوجيا المعلومات الداخلية والإلتزام بالمعايير السيبرانية العالمية أمراً جوهرياً للشركات في المنطقة قبل شرائها للتأمين ضد المخاطر السيبرانية، والتي ستعمل كدرجة ثانية من الحماية بالنسبة إليها بعد الإمتثال للمتطلبات التنظيمية من أجل حماية بياناتها الحسّاسة من المخاطر السيبرانية المحتملة.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جرّاء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار »إيان«، دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد إرتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بالتأكيد، نشعر بأن الأقساط المتزايدة والشروط والأحكام الأكثر صرامة التي نتجت عن شركات الإعادة العالمية أدت إلى زيادة كبيرة في أسعار الإتفاقيات لشركات التأمين الإقليمية، وكذلك العملاء الإقليميين الراغبين في تجديد وثائق التأمين على الممتلكات الخاصة بهم. وفي المقام الأول، ستؤثر هذه الزيادات في الأسعار على منتجات التأمين المعرضة لمخاطر الكوارث الطبيعية، وسيؤدي ذلك إلى تغيير المشهد العام لفرعي التأمين على الممتلكات والهندسي في جميع أنحاء المنطقة، مع التركيز بشكل خاص على البلدان الأكثر عرضة لتغيّر المناخ ولأحداث الكوارث الطبيعية مثل الفيضانات والبَرَد والعواصف الممطرة. وقد يتعدى هذا إلى فرع التأمين ضد الحوادث، ويزيد من تسعير المخاطر المهنية، حيث يمكن أن يكشف تغيّر المناخ عن الأبنية المهملة غير الممتثلة لقواعد البناء ومعايير الحماية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في حجم المطالبات.

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

– سنركز على الإستفادة من الفرص المتاحة المثيرة للإهتمام التي ستنشأ قريباً من جرّاء التطورات التكنولوجية التي قد يقدمها الذكاء الإصطناعي، بالإضافة إلى تعزيز الإنضباط في عمليات الإكتتاب لدينا لضمان عوائد مستقبلية مستدامة. كما سنعمل عن كثب مع شركائنا للمساهمة في نجاح الرؤى الإقليمية لقطر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، إلى جانب الإستمرار في بناء إسم MENA RE وتعزيز موقعها كشركة إعادة تأمين إقليمية بارزة للسنوات المقبلة.■

شـركـــة ظـفـــار للتـــأمـــيـــن ش.م.ع.ع
DHOFAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G)

التأمين البحري

تقدم شركة ظفار للتأمين مجموعة واسعة من التغطيات ضد المخاطر البحرية التي من الممكن أن تتعرض لها المركبات البحرية مثل القوارب واليخوت، ولدينا خبراء محترفون يتمتعون بالكفاءة في توفير تغطيات واسعة وبأسعار تنافسية. التأمين البحري يحتوي على تغطية أساسية تشمل الشحن والتأمين على جسم السفينة والمعدات، حيث تمتلك شركة ظفار للتأمين خبرة ما يقارب أكثر من 25 سنة في الأسواق البحرية في جميع أنحاء العالم.

#كن_سالما_مع_ظفار_للتأمين





عماد عبد الخالق

(الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS):

حصولنا على تصنيف (B++) جيد يعكس المركز المالي القوي للصندوق وجودة الأداء التشغيلي

يهدف الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS إلى حماية مصالح أسواق التأمين العربية في تأمين أخطار الحرب والاضطرابات الأهلية ويطمح إلى توسيع نطاق تغطياته، وللصندوق شخصية اعتبارية وذمة مالية مستقلة موثقة بالوسائل القانونية. وتقوم اللجنة الفنية للصندوق بتحديد أسعار تأمين أخطار الحروب وفقاً للأسس الفنية المعتمدة دولياً.

عماد عبد الخالق الرئيس التنفيذي للصندوق، صاحب الخبرة الطويلة الذي حمل على عاتقه إدارة وتطوير الصندوق في شتى المجالات، أشار في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» إن أبرز مهماته تتمثل في إحداث نقلة نوعية وتغييرات جذرية في عدة نواحٍ من العمل وفق خطة محددة الأهداف، ومن أبرز الأعمال القيام بعملية إعادة هيكلة الصندوق التي تهدف الى رفع شأن الصندوق مما أدى إلى الحصول على تصنيف (B++) جيد من وكالة التصنيف الدولية AM BEST، وتصنيف آخر استثماري طويل الأجل عند مستوى (bbb+) جيد، ويفخر الصندوق بهذه التصنيفات لما لها من أهمية في تعزيز آفاق العمل كما في النية توسيع التغطيات بعد الحصول على الموافقات الأصوليه.

ومن ناحية التحديات المرتبطة بالأزمات فقد حافظ الصندوق على معدلات ربحية جيدة فاقت النتائج المحققة في العام الماضي، وأورد عبد الخالق أن تجديدات إعادة التأمين التي سيشهدها سيكون لها آثار جانبية منها ارتفاع الأسعار وتشدّد في الشروط بالإضافة إلى وجود العراقيل والمشاكل الناتجة عن الحرب الروسية الأوكرانية وفقاً للشروط والإستثناءات الدولية.

أما بالنسبة للمشاريع المستقبلية فتتمثل وفق رؤية عبد الخالق بالتحضير لإطلاق موقع إلكتروني متطور خاص بالصندوق إضافة إلى بدء العمل على نظام جديد لتكنولوجيا المعلومات ما يساهم في توفير البيانات بشكل أفضل وتعزيز علاقات الأعضاء مع الشركاء.

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها كرئيس تنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب؟

– يختص الصندوق في تأمين أخطار الحرب والاضطرابات الأهلية، اذ يضم ١٨٩ عضواً تحت مظلته منذ أن تم تأسيسه عام ١٩٧٩. كما تتمثل أبرز مهماتي في إحداث نقلة نوعية وتغييرات جذرية على جوانب العمل كافة وذلك من خلال لجنة فنية ضمت مجموعة من الرواد ورؤساء شركات مرموقين من بينهم **أشرف بسيسو** رئيس اللجنة الفنية، **بسام حسين** ، **بسام جلميران**، **فاتح بكداش** ، **لمياء بن محمود**، **طارق الصحاف**، **سلطان الخمشي**، **محمد مظهر حمادة** و**نبيل حجار** والكثير غيرهم.

وبدأنا العمل كفريق واحد متكامل وتم وضع خطة عمل محددة الأهداف حيث قمنا بعملية إعادة هيكلة وتمكنا من الحصول على تصنيف ائتماني من وكالة التصنيف الدولية (B++ AM BEST) وتصنيف ائتماني للمصدر طويل الأجل عند مستوى (bbb+) ونحن بدورنا فخورون بهذا التصنيف لما له من أهمية في تعزيز آفاق العمل وتحقيق نقلة نوعية في الخدمات التي نقدمها، ويعكس المركز المالي القوي للصندوق وجودة الأداء التشغيلي.

من المؤمل اتخاذ اللجنة الفنية قراراً بتوسيع نطاق التأمينات لتشمل برامج الإختطاف وطلب الفدية وإلغاء الفعاليات بسبب اندلاع الحروب وغيرها.

■ ظهرت مؤخراً مجموعة من التحديات المرتبطة بالحرب الروسية الأوكرانية، التضخم، ارتفاع الأسعار، كيف تصفون تداعياتها على نشاطكم؟

– تأثرت أعمالنا نتيجة هذه الأحداث مع ظهور العديد من الاستثناءات والقيود على عدد من التغطيات بسبب الحرب الدائرة بين الدولتين، وهذا بدوره انعكس سلباً على حجم الأقساط المكتتبة إلا أننا تمكنا من المحافظة على معدلات ربحية جيدة وأفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي.

ومع اقتراب موسم التجديدات نحن في صدد الانتهاء من توقيع العقود التي ستشهد ارتفاعاً في الأسعار والشروط التي ستصبح أكثر تشدداً، بالإضافة إلى مجموعة من الاستثناءات والبنود المدرجة وبالتالي، نحن مجبرون على التعايش مع هذه المستجدات. كما نواجه صعوبة في تجديد الاتفاقات المتعلقة بالعنف السياسي، والكثير من المشاكل والعراقيل بسبب الحرب وما نتج عنها من تحديات ستؤثر على صناعة التأمين والإعادة وتفرض شروطاً أكثر تعقيداً وارتفاعاً كبيراً في أسعار التغطيات وبالتالي، التداعيات السلبية الناجمة عن فرع التأمين على الطيران التي عانى منها الصندوق خلال الفترة الماضية أصبحت في لائحة الاستثناءات من بنود الوثائق بحيث أنه إلى حد الآن لم يتمكن سوق لويدز من تحديد حجم الخسائر في ظل وجود ٥٨٠ طائرة متوقفة في روسيا منذ اندلاع الحرب.

وانطلاقاً من مجموعة التحديات القائمة يأتي تصنيف شركة AM BEST ليؤكد استقرار أعمال الصندوق وخبرته المتمكنة في إدارة المخاطر المؤسسية ومختلف أنواع التأمين الأخرى. كما يعكس المكانة القوية على صعيد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويسهم في تنويع خدماتنا المقدمة لشركات التأمين والإعادة في المنطقة ما يضعنا في طليعة مقدمي خدمات إعادة التأمين.

■ هل تتوقعون استمرار التحديات المستجدة خلال عام ٢٠٢٣؟

– في حال استمرت الحرب بين روسيا وأوكرانيا لنهاية عام ٢٠٢٣ دون إيجاد أي حلول في القريب العاجل سيكون العام المقبل أسوأ مما نحن عليه اليوم من تحديات وأزمات في حين أن لارتفاع الفوائد ومستويات التضخم انعكاسات سلبية على المنطقة العربية، كما ستخلق تحديات في مجمل الأسواق العالمية نتيجة الارتفاعات الكبيرة في أسعار التغطيات والتي تشكل المخرج الوحيد لشركات الإعادة لتعويض خسائرها.

التحضير لإطلاق الموقع إلكتروني الخاص بالصندوق بحلته الجديدة

■ ما هي ابرز خططكم المستقبلية؟

– تتمثل أبرز المشاريع المستقبلية بالتحضير لإطلاق موقع إلكتروني خاص بالصندوق بحلة متطورة مع نهاية شهر يناير والهدف منه التعريف بتاريخ وإنجازات الصندوق والشركات الأعضاء والمهام التي يقوم بها، إلى جانب تحديد الشروط للانضمام مع إتاحة الفرصة للاطلاع على النتائج والتقارير السنوية.



كما بدأنا العمل على نظام جديد لتكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع "SAP" ما يساعدنا في توفير البيانات بشكل أفضل وإطلاق التقارير وتعزيز علاقاتنا مع شركائنا بناءً على نظام معلوماتي متطور وأتمتة جميع العمليات. ■

Jamil Elbahou (CEO & Chief Underwriting Officer – ConnectUW)

Responding to the global challenges requires conducting a review of underwriting wordings & tightening coverage to ensure it's suitable for purpose



Jamil Elbahou, CEO & Chief Underwriting Officer at London-based MGA and Lloyd's coverholder Connect Underwriting, has always believed that as a successful professional, it is not enough to rise to the top but it is more important to keep in mind that staying there requires ruthless savvy. In his interview with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Elbahou sheds light on the procedures that should be taken to overcome the big challenges facing the insurance industry in the Arab world, stating that cyber extortion is a very complex area and requires specialist underwriting, declaring that the upward pressure on pricing will start to filter through the local insurance markets, and mentioning the latest achievements and developments of ConnectUW. Following is the Q & A.

• The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: inflation, climate change, the application of accounting standards, technology and the constant change in customers' needs... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?

- The challenges currently facing the Arab world are mirrored in are no different to those effecting every other territory across the globe. The economic recession, geo-political turmoil, emerging from a global pandemic and climate change are all having a major impact on our insurance markets. If you add in the evolving demands of the client, regulatory and technology changes and the insurance market will be facing some difficult times ahead. The market needs to respond to these challenges by conducting a review of underwriting wordings and tightening coverage to ensure it is suitable for purpose. Risk modelling will also play an important part in managing change. For example, climate change is fast outpacing the more traditional models, so it is likely that 2023 could see emerging technologies and parametric systems influencing models and how the way risks are underwritten.

Cyber continues to be an evolving class of business

• Most of the global reinsurance companies and insurance pools have begun to impose strict conditions on cyber risks. What solutions are available to companies wishing to insure this type of risk?

- Cyber continues to be an evolving class of business and the degree of exposure to insurers still remains to be seen. Cyber extortion is a very complex area, heavily influenced by both developments in technology and social media, which requires specialist underwriting. In the London Market insurers are being extremely careful with their allocation of capital, tightening coverage and reducing their level of participation on the large global risks. We do write a limited amount of cyber business, but we are very cautious in our risk selection and we will continue watching the development of this class closely in 2023.

Rates are taking an upward turn

• Global reinsurance companies have settled huge compensations due to natural catastrophes & most lately "IAN". Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?

- This year we have seen a whole series of natural catastrophes, which are set to hit the market amounting to 10s of billions in USD insured losses. Some of these claims will not be resolved for years to come, so at the moment the market is just working with estimates. Hurricane Ian is likely to have caused somewhere in the region of USD35 billion to USD55 billion of insured claims, making it one of the costliest natural catastrophe events ever. Here in London, we are certainly seeing rates across the majority of classes taking an upward turn and there are very few, if any discounts being offered at renewal. There is no doubt that this upward pressure on pricing will start to filter through to the local insurance markets.

Introducing Pixel Re

• What are the latest achievements and developments of your company?

- We finished up 2022 with an exciting announcement, introducing new Lloyd's and London-market sourced capacity to the market - which has been very well received. Connect Underwriting now also underwrites on behalf of Pixel Re, a newly launched, dedicated monoline reinsurance vehicle for large multi-national property and downstream energy risks on an excess-of-loss basis. With regard to our plans for 2023, our strategy remains unchanged. With our additional capacity, we will continue to grow our book with a careful and considered approach to underwriting, whilst adding additional capacities to our offering where we see demand in the territories in which we specialise.

CONNECT UNDERWRITING

نبيل حجار

(المدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة):

حقق الصندوق حجم أعمال فاق التوقعات



يتمتع الصندوق الأفرو–آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY INSURANCE SYNDICATE بمحفظة أعمال أساسية ومهمة جداً تؤمن له القدرة على الوصول إلى أسواق تأمين النفط والطاقة في أفريقيا وآسيا، وهو يحافظ على التصنيف بدرجة +B جيد والذي يعد إنجازاً في ظل ما تمر به أسواق الإعادة من صعوبات. وكعادتنا في كل عام قبل اصدار العدد السنوي الممتاز كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع نبيل حجار العضو المنتدب والمدير العام للصندوق، أوضح الآثار السلبية لانتشار الجائحة وبالتالي إجراءات الإغلاق التي زادت نسبة التضخم في الوقت الذي يجب أن تستعد فيه أسواق التأمين والإعادة لمواجهة هذه التحديات وتوفير تغطيات مناسبة لهذه الأخطار وضمن شروط معينة، علاوة على ما خلّفته الحرب الروسية – الأوكرانية من مشاكل وأزمات ولا سيما تعطّل سلاسل التوريد وانعدام الأمن الغذائي لعدد كبير من الدول، إضافة إلى توقف حركة النقل البحري وارتفاع أسعار الشحن، كل ذلك انعكس سلباً على صناعة التأمين ما أجبر شركات التأمين والإعادة على تحمّل هذه المخاطر لقاء قسط معين يناسب حجم الخطر، لهذا ارتفعت أسعار التأمين البحري على السفن التي تشحن البضائع والحبوب في مناطق ذات مخاطر عالية جداً، وأضاف حجار أنه لابد من فرض شروط أكثر تشدداً في ظل المخاطر المرتفعة بحيث أن الشركات تعمد إلى استخدام احتياطاتها عند وقوع خطر معين. كما لفت حجار من جهة أخرى إلى تحقيق الصندوق لمجموعة من الإنجازات فاقت التوقعات لهذا العام مع الأمل في الوصول إلى مستويات أفضل من ناحية التصنيف.

... نعمل على رفع تصنيفنا الحالي الجيد +B ...

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة منها التغير المناخي، التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، الأمن السيبراني والكثير غيرها. كيف تقرأون انعكاساتها على أسواق المنطقة؟

– كان لإجراءات الإغلاق المتكررة لاحتواء الوباء تداعيات اقتصادية طالت مختلف الأسواق، كما أن السيولة التي ضختها الحكومات خلال الأزمة فاقمت من مستويات التضخم. إلا أن أسواق التأمين والإعادة كانت على استعداد لمواجهة كل هذه التحديات المستجدة، حيث قامت بتوفير مجموعة من التغطيات لهذه الأخطار منها على سبيل المثال تغطيات خاصة بالقطاع الزراعي الذي يتأثر بالتغير المناخي إنما ضمن شروط معينة نظراً لكونها مخاطر ضخمة.

وفي ما يتعلق بالحرب الروسية – الأوكرانية، نتج عنها تحديات ومشاكل تضاف للأزمات الأخرى التي تعانيها الاقتصادات العالمية والتي أدت إلى تعطل سلاسل التوريد وانعدام الأمن الغذائي لعدد كبير من الدول وتحديداً النامية منها. في حين أن المشاكل التي رافقت عمليات شحن البضائع وتوقف حركة السفن في الموانئ بسبب الحرب نجم عنه ارتفاعات كبيرة في الأسعار. وأن زيادة أسعار الشحن والتكاليف المتزايدة ستضع مزيداً من الضغط على الدول المستوردة والمستهلكين، وهذا بدوره يؤثر سلباً على العجلة الاقتصادية لمجموعة من الدول.

وبالتالي، باعتبار صناعة التأمين ركيزة الاقتصاد ستتأثر هي الأخيرة بالأحداث العالمية والحرب الدائرة بين الدولتين، حيث تقوم شركات التأمين والإعادة بتحمل هذه المخاطر لقاء قسط معين بعد دراسة تحدد خلالها عملية التسعير التي تتناسب مع حجم الخطر. ومن هنا ارتفعت أسعار التأمين البحري على السفن التي تقوم بشحن البضائع والحبوب في مناطق صنفت عالية المخاطر.

عند وقوع خطر معين تعمد الشركات إلى استخدام احتياطاتها

■ في رأيكم هل تكبد شركات الإعادة خسائر ضخمة بسبب الكوارث الطبيعية دفعها للتشدد في الشروط ورفع أسعارها؟

– بالتأكيد، إلى جانب عملية التسعير تعمد شركات الإعادة إلى فرض شروط أكثر تشدداً نتيجة المخاطر المرتفعة. بحيث أنه عند وقوع خطر معين تعمد الشركات إلى استخدام احتياطاتها لتسديد المطالبات ما يؤدي إلى تراجع حجم الاحتياطي. ومن هنا تلجأ إلى زيادة الأسعار وزيادة الشروط بهدف إعادة بناء احتياطاتها بطريقة تخولها الاستعداد المسبق لأي خطر مفاجئ.

نعمل على ترقية التصنيف إلى مستويات أعلى

■ ما هي أهم الإنجازات التي قام بها الصندوق الأفرو–آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة خلال عام ٢٠٢٢؟

– حقق الصندوق مجموعة من الإنجازات حيث فاق حجم الأعمال المحقق التوقعات وكان لتسديدنا نسب كبيرة من المطالبات بإجراءات سريعة أثر إيجابي كبير على أعمالنا وثقة إضافية من الأعضاء. كما نعمل على رفع التصنيف إلى مستويات أعلى من التصنيف الحالي +B جيد من قبل وكالة التصنيف الدولية AM BEST. وبالتأكيد سيعزز رفع التصنيف إلى حدود أعلى نشاط الصندوق ويزيد من قدراته في توفير طاقة اكتتابية للشركات المتعاملين معنا.

دور متكامل لشركات إعادة التأمين

■ هل تواجهون منافسة قوية ضمن نطاق عملكم؟

– لا مكان للمنافسة في مجال عملنا بحيث أن شركات الإعادة تلعب دوراً متكاملاً في ما بينها لاكتتاب المخاطر على عكس شركات التأمين التي تنافس بعضها البعض استناداً إلى عملية التسعير والشروط والبنود التي تضعها كل منها.

وعلى الرغم من المنافسة الموجودة إلا أنها تبقى صحية وتأتي لخدمة الأسواق التي نخدمها كمعيدين إقليميين ونسعى باستمرار للمحافظة على أسواقنا وتوفير تغطيات تحاكي احتياجاتها. ■

ابدأ عامك بأمان
مع شركة الكويت للتأمين



الكـويت للتأمـين
KUWAIT INSURANCE
SINCE 1960

1884433 92211000

نجيب بحوث (رئيس مجلس إدارة شركة ACE GALLAGHER HOLDING WLL):

تعد «آيس» أولى الشركات العاملة في مجال التأمين في المملكة وشراكتنا مع جالاجر ما هو إلا نتاج لنجاحنا



تعد شركة آيس ACE رائدة صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية، حازت على ولاء عملائها واحترامهم من خلال تقديم أفضل الخدمات والحلول لأكثر من ٧٠ عاماً.

نجيب بحوث الرئيس التنفيذي لشركة MIG القابضة، حاصل على زمالة «معهد التأمين القانوني البريطاني»، شغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة آيس في السعودية ولديه خبرة تزيد عن ٤٠ عاماً في مجال التأمين، حقق مجموعة واسعة من الانجازات أينما حل أهلته في تمكين الشركات التي قادها لتحقيق نقلة نوعية وهذا ما نلمسه حالياً من جراء شراكة آيس مع ثالث أكبر وسيط تأمين وإعادة تأمين في العالم. وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع نجيب بحوث أكد أن التحالف مع أحد أكبر وسطاء التأمين على مستوى العالم GALLAGHER هو قيمة مضافة على إنجازات الشركة وتطورها واتساعها في منطقة الشرق الأوسط، والعكس أيضاً صحيح لأن شركة GALLAGHER تستهدف أسواقاً جديدة وتحاول التوسع محلياً، ومَن أفضل من شركة ACE لتحقيق هذه الأهداف إنطلاقاً من الحرفية في التعامل وتقديم الخدمات والنجاح المحقق محلياً وإقليمياً؟!

وفي معرض حديثه عن المحطات الإيجابية التي مرت بها الشركة أشاد بحوث بالمسيرة الناجحة للشركة بفضل دعم فريق العمل. وفي سياق آخر قال إن ارتفاع معدلات التضخم انعكس إيجاباً على قطاع التأمين من خلال العوائد المحققة من إجمالي الأقساط المكتتبة إلا أنه على المدى الطويل قد تكون له انعكاسات سلبية. وأخيراً أوضح بحوث أن قطاع التأمين في المملكة يشهد نقطة تحول إذ إن اقتصاد المملكة هو من أقوى الاقتصادات في المنطقة كما أن القطاع يحظى بدعم من الدولة والمنظمين الذين يسعون إلى تطوير السوق إضافة إلى ما يشهده هذا الأخير من نقلة نوعية وعمليات توسع واستحواذ لتكوين كيانات ضخمة ذات الملاءة المالية العالية والقدرة على المنافسة.

■■■ تعد المملكة من الأقوى اقتصادياً ومالياً على مستوى المنطقة إلى جانب وجود جهود كبيرة من جانب الدولة والمنظمين على تطوير السوق وإحداث نقلة نوعية في صناعة التأمين ■■■

■ كيف تقومون مسيرة النجاح التي أوصلت ACE للتحالف مع أحد أكبر وسيط تأمين على مستوى العالم؟

– تأسست الشركة عام ١٩٥٢ في المملكة العربية السعودية وهي إحدى شركات مجموعة «إيس القابضة» وتعد أولى الشركات العاملة في مجال التأمين في المملكة. وفي السبعينيات عقدنا شراكة مع شركة SEDGWICK ثالث أكبر وسيط تأمين في العالم، إلا أنه بعد استحواذ شركة MARSH عليها عدنا للعمل بمفردنا. وبالتالي، للوصول إلى مراكز متقدمة من النمو والتطور على صعيد المنطقة كان لا بد لنا من التحالف مع كيان قوي مثل GALLAGHER التي تجمعنا معها رؤى وأهداف مشتركة. في حين أنه خلال تلك الفترة قامت GALLAGHER بالاستحواذ على WILLIS RE التي تعد ثالث أكبر شركة إعادة في العالم ما أتاح لنا فرصة الحصول على جزء من أعمالها على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

وبالتالي، تكمن أهمية الاندماج ما بين ACE وGALLAGHER أن الأخيرة تستهدف التوسع نحو أسواق جديدة من خلال التعاون مع شريك محلي حيث وجدت أن الشراكة مع ACE تحقق لها الأهداف التي تطمح إليها انطلاقاً من طريقة العمل والحرفية في تقديم الخدمات والنجاحات التي حققتها الشركة على المستويين المحلي والاقليمي.

حققنا الكثير من الانجازات

■ ما هي أبرز المحطات الإيجابية والسلبية التي مررتم بها طوال هذه السنوات؟

– لم أواجه أي صعوبات تذكر منذ انضمامي إلى شركة ACE، بل كانت مسيرة ناجحة تمكنا خلالها من تحقيق الكثير من الانجازات، ومن خلال تكافل فريق العمل نجحنا في تطوير الشركة ومضاعفة حجمها عما كانت عليه في بداياتها، إلى أن توصلنا لاتفاق مع أكبر وسيط في العالم.

■ كيف تصفون الانعكاس السلبي لارتفاع معدلات التضخم على صناعة التأمين في المنطقة والعالم؟

– ارتفاع معدلات التضخم يعود بالمنفعة على قطاع التأمين انطلاقاً من زيادة قيمة الأصول المؤمن عليها، ما ينعكس إيجاباً على العوائد المحققة من إجمالي الأقساط المكتتبة. إنما على المدى الطويل ارتفاع مستويات التضخم سينعكس سلباً على شركات التأمين ويقلص من حجم عوائدها ومستويات الربحية.

يشهد قطاع التأمين في السعودية نقطة تحول كبيرة

■ كيف تقومون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يشهد قطاع التأمين في السعودية نقطة تحول كبيرة منذ إطلاق قانون التأمين الجديد في العام ٢٠٠٩. وبالتالي تعد المملكة من الأقوى اقتصادياً ومالياً على مستوى المنطقة، إلى جانب وجود جهود كبيرة من جانب الدولة والمنظمين على تطوير السوق وإحداث نقلة نوعية في صناعة التأمين. كما يشهد السوق مؤخراً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ فضلاً عن توسع الكثير من الشركات المحلية نحو أسواق مجاورة بعد تقوية ملاءتها المالية وهذه تعد خطوة مهمة. ■

Thomas J. Gallagher (CEO Gallagher Global Brokerage):

Entering into a partnership with ACE is a tremendous opportunity for both of us



During his more than 40+ year career, Tom Gallagher, CEO of Gallagher Global Brokerage, had the opportunity to spend many years working directly in the brokerage field, supporting a team of incredible people who constantly strive to provide the best insurance and risk management services to their clients. While Gallagher has grown to a Fortune 500 company in his time, Tom is proud of what's stayed the same since his grandfather founded Gallagher in 1927. "Believing in The Gallagher Way" and being committed as an organization to practice empathy, integrity and compassion, has kept them on the Ethisphere Institute's World's Most Ethical Companies list for eleven consecutive years.

At Gallagher Global Brokerage, they help people face their future with confidence, providing the insurance and risk management products that keep themselves, their businesses and their communities protected from insurable risks of loss. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Tom talked about the reason behind entering into a merger with ACE and evaluated the insurance industry in Saudi Arabia. He further shed light on the challenges facing the world today, declaring how to overcome them. Following is an extract from the interview.

> **" Insurance is a very unique industry where we have the opportunity to partner with our clients to solve their problems "**

• What was the reason behind the merger between ACE and Gallagher?

- Tonight is a perfect example. We are here this evening to celebrate our partner's 70th anniversary, and we see a broker that has been committed to the industry for a very long time. We see them as we see ourselves, a multigenerational business focusing on taking care of their clients and their team. Over the years, a number of our team have had the opportunity to get to know ACE from many years of working as partners, or in support of them in the London market. They shared with me what a tremendous organization this is, and what an incredible opportunity it would be to become their partner.

If you think about Saudi Arabia's plan for 2030 and the economic investment happening throughout the Middle East, we are very confident of our future together and it is the time for Gallagher to have a presence here.

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

- I am very impressed with what is happening in Saudi Arabia and the level of professionalism the insurance companies have, as well as their commitment to the clients. Our grandfather started the business 95 years ago and he had one client, one employee and one insurance company. We've built our company based upon keeping our clients satisfied, making certain that our team stays alongside of us and that we still partner with, respect and value our insurance companies. It is fabulous to see that Mr. Nagib Bahous and the entire team have done a great job in building their enterprise the same way.

• The insurance industry nowadays is facing big challenges such as the Russian-Ukrainian war, inflation, climate change, the constant change in customers' desires, etc… What is required to adapt to and overcome these challenges?

- Insurance is a very unique industry where we have the opportunity to partner with our clients to solve their problems, and all our clients are affected differently by the challenges the world is facing. As we look to the war in Ukraine, we have to be aware of how that is impacting our clients and what can we do to ensure they are being taken care of.

When it comes to inflation, we have to work with our clients and our insurers to establish proper values of the insurance for their properties, as the cost of construction is growing rapidly. And finally, when you think about all the different dynamics of our world today it is the technical expertise we bring to our clients and our prospects around the world that makes a difference.

• Do you think the terms and conditions of the upcoming renewals will be tough?

- Between the Monte Carlo Rendezvous and the CIAB conference in Colorado, there was a significant change in the market because of Hurricane Ian. The industry's initial estimates suggest there will be between 45 and 60 billion dollars' worth of insured losses as a result of the hurricane. Coming out of Monte Carlo, our reinsurance team said the year end will be very logical in terms of insurance pricing, if you have good experience, you will have fair pricing. Ian losses may change this. Our team is saying renewals will be late and there is a lot of work between now and then to get them put in place. We won't know the full impact of the hurricane until late into the renewal season.

Amr Sartawi

(CEO MENA & Turkey Aon Reinsurance Solutions):

Uncertainty is the main problem facing the insurance industry

Aon is in the business of better decisions. It provides its clients in over 120 countries and sovereignties with advice and solutions that give them the clarity and confidence to make better decisions to protect and grow their business; thus, carving out a solid reputation for being one of the most successful and profitable global players for many years. Amr Sartawi, CEO MENA & Turkey at Aon Reinsurance Solutions, has over 17 years of experience in the industry. As a leader, he has played a pivotal role in the growth and development of Aon. With his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with keen mind, Mr. Sartawi helped Aon continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities in the local, regional, and international markets. His never-ending drive to get things done in time regardless of effort and cost, has made Aon a more client-focused company, and thus rendering him a true leader and innovator and a pioneer in his field. Al Bayan Magazine met Mr. Sartawi on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.



" Brokers differentiate themselves in times of turbulence and difficulty "

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, climate change, the Russian-Ukrainian war, etc… affecting the insurance industry?

- The challenge is neither the inflation nor the inflation volume but the main challenge is the uncertainty. If the industry had known how much the inflation volume will be in the coming years, it would have been able to price for it and then inflation will not be a problem. Each country has its own problems and the inflation that the world is witnessing is very challenging. Countries have no idea how to deal with it and whether it is going to slow the economy or fuel it further. At the same time, we are encountering high interest rates so the main problem lies in pricing for uncertainty. This is where the role of brokers comes. We try to bridge the gap and clarify. The 2023 renewals were very tough in terms of prices and conditions. This year we have seen programs worldwide that had to retain more and with this retention companies had to pay two to three times the price and get a restricted cover. We have never seen this before. This indicates that we are passing through a period of uncertainty and hardening market. Investors in the industry whether insurance or reinsurance need higher returns especially that they are putting their money at risk or else it will not work out given the increase in interest rates. Higher returns can only be achieved through higher pricing. The problem is how much higher the price needs to go in light of the inflation and economic uncertainty. Some analysts say that in the upcoming period we will witness recession, others say that we will have a depression, whereas some assure that in the world's largest economy (the USA) we have a very strong job market which means people still have money so even if interest rates were increased, demand will persist and so will inflation. If that is true, then we will have a stagflation and that is extremely challenging.

Everybody is still interested in the MENA region

• In your opinion, how do reinsurers look at the market in the region?

With respect to the GCC market, there is still abundance of capacity and thus a lot of people are interested in this market because it is very low in Cat risks so it is a diversification market for reinsurers especially with the growth this region is witnessing. Nevertheless, we are suffering similar challenges to what Europe and the US are suffering; yet to a much lesser degree. MENA in general is still very interesting to Reinsurers but in particular The Gulf as it has an advantage of the pegged currency, so at least that element of uncertainty is gone. It has to only focus on inflation, there is nothing else to worry from. In other countries where, the currencies are not pegged to the dollar or a basket of currencies, the uncertainty in currency devaluation adds to the challenge of inflation. This year, it was really difficult to find reinsurance capacity for peak CAT countries given all the challenges as well as the hard market.

Saudi Arabia has been fantastic

• What were the latest realizations of Aon during 2022?

- 2022 was a very good year especially that it was the first year of our new Saudi operation. Our presence in Saudi Arabia has been fantastic and excellent, we have substantially expanded our client base.

We are doubling the team size this year in the Kingdom with the aim to fuel our growth plans as well as better serve our existing and future clients. Overall, we are very satisfied from our presence in Saudi Arabia.

We have the tools

• What are your expectations for 2023?

- We've already started the year very well. We had a very strong January renewal season and we did excellent growth. We did benefit from the price increases but most of our growth was from new business. The time when the market is turbulent and difficult is when brokers differentiate themselves. It is very easy to win business when the market is soft, but when it is hard and the prices are going up, this is when clients will see the difference between brokers. We, as Aon, have the people, the tools and the Cat modeling software's and we use them for the benefit of our clients and moving forward such tools will become a must to serve clients in these turbulent times.


الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.
نضمن
تأمينك
+974 4428 2222
@qgirco
Info@qgirco.com
www.qgirco.com

The role of insurance in risk management – by Zainab Khatib, Lockton



Many organizations look at cyberattacks as an "if" proposition, which means something that may never happen. While that is possible, given the prevalence of attacks today, the wiser approach is to accept that organizations will suffer a cyber event eventually. It's just a question of when. Therefore, the focus internally should not be on whether an organization will be victim, but how it will react to an event when it occurs, and thus implementing sound risk management practices, including considering purchasing cyber insurance.

In its new report, Zainab Khatib, Vice President Cyber & Technology Practice at Lockton MENA, looks at key questions organizations should be asking in managing cyber risk, the role of insurance, including the access to valuable pre- and post-loss services it can provide, and how coverage under various policies may apply.

According to Khatib, to determine whether you bear risk, and thus a responsibility to address this risk, a few questions should be answered. For example: Do we have data that could be breached or computer systems that could be attacked? And would a breach or attack have a material financial impact on our organization?

Even when organizations feel that they are adequately prepared to take on a large cyber exposure, the prevalence of zero-day vulnerabilities directly highlights points in time when organizations have exposed vulnerabilities. A zero-day vulnerability refers to a vulnerability in software that threat actors discover before it becomes known to software developers, creating a race between such actors attempting to exploit the vulnerability and vendors developing a patch to fix it. A gap thus unintentionally surfaces in an organization's cybersecurity posture. Thus, even organizations with stellar controls can be at risk while they try to catch up with the new risks affecting them.

Khatib stated that cyber incidents are not well understood by many people who haven't been through them, noting that people often don't understand what will be required to respond to an event and what costs a victimized organization will face, assuring that even a simple data breach can be extremely expensive. IBM's Cost of a Data Breach Report 2022 notes that the average cost of a data breach can range from $2.07 million to $10.10 million, depending on the industry vertical. NetDiligence's 2022 Claims Report, however, highlights that crisis services can range from $110,000 to $4.1 million, while legal and regulatory costs can range from $82,000 to $3.1 million.

The report shows that some exposures aren't obvious, but can be quite costly. A good example of this is business interruption loss, which consists of the profits a company would have earned if a cyber event had not taken place and certain extra
expenses were not incurred because of the event. Every business, regardless of its size, can fall victim to business interruption risk. Fortunately, business interruption loss can be covered under a cyber policy. Because organizations cannot foresee cyber events, they have a responsibility to implement sound risk management practices, with insurance potentially being a key factor in that strategy.

Risk management carries intangible benefit: trustworthiness and brand credibility. Organizations often rely on their reputation for success and brand value now increasingly comes from customers' trust that you can carry out your services securely, and that they won't be jeopardized because of your cybersecurity vulnerabilities. In this regard, having an overall risk management approach to cyber risk can create a business opportunity and support a convenient and secure end-to-end customer experience. Employees charged with maintaining an organization's cybersecurity often want management to approve additional investments in technology and technology services to harden IT systems, to monitor potential threats and to respond to threats when they are detected. It is still common to hear arguments that money spent for cyber insurance would be better spent on upgrading cybersecurity. Cyber insurers' insistence that basic controls be implemented before coverage is even quoted reinforces this notion.

This argument ignores two essential facts, however. First, cyber risk management is a journey, not a destination. It isn't a matter of putting state-of-the-art controls in place and then being confident that the problem is solved. Threat actors will always find new ways to attack their victims, so continual investment in cybersecurity controls is necessary. That investment must be made thoughtfully by well-informed management so that the organization avoids paying for duplicative and redundant tools and services. The second essential fact is that if investing in cybersecurity controls will not reduce cyber risks to the point that their financial consequences are negligible, then organizations need to consider how they will pay for those consequences.

While some organizations choose to self-insure, it is often less expensive for an organization to buy a cyber insurance policy than to draw on one of its credit facilities when an incident occurs. Any allocation of capital in security controls must be an efficient use of resources and be the result of an informed risk decision to strengthen a firm's security posture. Reallocating expenditure away from cyber insurance to investment in security controls therefore requires careful consideration. The major financial benefit of purchasing insurance is that it acts as a financial safety net for those risks that are not terminated as well as those that are treated or tolerated. Losses resulting from these risks often cannot be predicted, and hence an insurance policy bridges the gap between handling known and unknown financial ramifications of cyber risks. The CEO and other executive leaders must be advised as to which risks are residual. In doing so, they can gain an understanding around how much risk they are continuing to carry by not securing sufficient cyber coverage. Once senior executives understand that cybersecurity is not something that is solved by IT or security professionals, but something that is continually assessed, monitored and managed throughout the organization, they will better understand that even the most sophisticated of firms will at times be playing catch-up to malicious actors or evolving exposures. Having an insurance policy can provide comfort to executives that, even if an unforeseen circumstance does materialize, the company has access to specialists to help right away, with additional balance sheet cushioning.


BE DIFFERENT
BE SPECIAL
دائما كن متميزاً
الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE
alahleia.com
1888 444
@ahleiainsurance



جورج قبّان (الرئيس التنفيذي لشركة UIB/DIFC):

نتوقع تحقيق أرقاماً قياسية لناحية العوائد والأقساط ستتجاوز المليار جنيه استرليني

تلتزم شركة UIB بالتميز في خدمتها للعملاء لضمان الحفاظ على أعلى المعايير لتلبية متطلباتهم، كما أنها فريدة في تحويل الأفكار إلى حلول مبتكرة وذات صلة باحتياجات العملاء فيستفيدون من خبرتها في التعامل مع المخاطر المعقدة على مستوى الصناعة.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» جورج قبان الرئيس التنفيذي للشركة في مركز دبي المالي العالمي فأوضح أن التحديات المتلاحقة تقف عائقاً أمام تقدم وتطور الشركات وهذا ما يؤثر سلباً على اقتصادات الدول فتقوم البنوك المركزية برفع معدلات الفوائد لكبح نسب ارتفاع التضخم والمشكلات الأخرى منها المخاطر السيبرانية والتغير المناخي، وانعكاس هذا الأمر على قطاع التأمين له تأثيرات سلبية وأخرى إيجابية.

ومن ناحية امكانية تشدّد شركات إعادة التأمين في الشروط والزيادة في الأسعار أكد قبّان أنها تكبدت خسائر بسبب الكوارث الطبيعية لذلك هي تعمل على المحافظة على التوازن في الأسعار خلال موسم التجديدات أو رفعها بشكل معقول إضافة إلى حصول تغييرات طفيفة لناحية الخدمات. وفي سياق آخر تطرق جورج قبّان إلى نسب العوائد التي اكتسبتها الشركة وما حققته من نتائج فأكد أنها تخطت التوقعات كما تتطلع الشركة إلى مزيد من التوسع في عدة دول.

■ 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؟

– أولاً في ما يتعلق بارتفاع معدلات التضخم تحاول البنوك المركزية بالأدوات المتاحة لها رفع أسعار الفائدة بهدف تقليص حجم الكتلة النقدية وكبح نسب التضخم المرتفعة والتي تعود أسبابها إلى تراجع العرض الناجم عن الحرب الروسية الأوكرانية، وتعرض العديد من دول العالم إما للجفاف بسبب درجات الحرارة المرتفعة أو لكوارث طبيعية وفياضانات ما انعكس سلباً على الإنتاج.

وقد اعتمدت العديد من البنوك المركزية نهجاً مشابهاً واتخذت قراراً برفع الفوائد إلا أن لهذه الخطوة تداعيات كارثية على اقتصادات الدول ولن تؤتي ثمارها في التخفيف من حدة التضخم، في حين أن عدة دول ستدخل مرحلة ركود طويل الأمد، وبالتالي موضوع رفع الفوائد من شأنه مضاعفة الأزمات والضغط على الأسعار صعوداً.

أما في ما خص انعكاس رفع الفوائد على قطاع التأمين هناك مجموعة من التأثيرات السلبية ومنها الإيجابية، فعند التطرق لتوجه البنوك المركزية لرفع الفوائد يكون بهدف السيطرة على معدلات التضخم المرتفعة، لكن الواقع مختلف تماماً نظراً إلى أن كلفة الاستدانة في مسار تصاعدي، ما ينعكس سلباً على الراغبين في الإقتراض. وبحسب وجهة نظري المتواضعة يكمن الحلّ الأمثل في زيادة العرض بدلاً من الطلب أو خلق نوع من التوازن بين الإثنين.

ومن ناحية أخرى، ما نشهده من ارتفاعات مستمرة في الفوائد له تأثير على فرع التأمين على المركبات انطلاقاً من زيادة أسعار قطع الغيار ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف تصليح الأعطال ما ينتج عنه خلل بين الأقساط المدفوعة والتكلفة الفعلية. إلا أن لارتفاع الفوائد جانب إيجابي يتمثل في ارتفاع العائد على الاستثمار إنما بنسب متفاوتة، كون صناعة التأمين تحتاج لتوافر سيولة كافية لدفع التعويضات ضمن الفترة المحددة. ولكن في نهاية المطاف سيكون للارتفاعات المستمرة في أسعار الفوائد تأثيرات سلبية على مجمل القطاعات الاقتصادية وسيكون أحد الأسباب المدمرة للثروات.

تسعى شركات الإعادة المحافظة على الأسعار نفسها خلال موسم التجديدات

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– لا شك أن جميع شركات الإعادة من دون استثناء تأثرت بشكل ملحوظ من تداعيات الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار إيان لدرجة أن غالبية شركات الإعادة في أوروبا تكبدت خسائر طائلة، كما أن التغيّر المناخي بدأت تظهر تأثيراته بشكل واضح حيث تتزايد الحوادث الناجمة عن الفيضانات والسيول وما إلى هنالك، الأمر الذي بات يشكل عبئاً إضافياً على الشركات، فضلاً عن التضخم والتحديات الأخرى التي يواجهها العالم بأسره خلال الفترة الحالية. لذا، في ظل هذه الظروف تسعى شركات الإعادة جاهدة إلى محاولة الحفاظ، بأدنى المستويات، على الأسعار نفسها خلال موسم التجديدات أو رفع الأسعار ولكن بطريقة معقولة ومنطقية. وباعتقادي، سنشهد زيادات في الأسعار وتشدداً في الشروط بدرجة ستشكل مفاجأة غير متوقعة للعديد من شركات التأمين في المنطقة التي كانت تأمل بعد اجتماعات ملتقى شرم الشيخ وبادن – بادن عدم حصول أي تغييرات خلال موسم التجديدات أو أن تكون هذه التغييرات طفيفة ومحدودة.

UIB ثالث أكبر وسيط في السوق الكوري

نتوقع أن تحقق المجموعة أرقاماً قياسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة UIB؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٢٣؟

– نتوقع أن تحقق المجموعة أرقاماً قياسية من ناحية العوائد التي قد تتخطى حاجز السبعين مليون جنيه استرليني في حين ستتجاوز أقساطنا المليار جنيه استرليني. ونتطلع إلى التوسع في بعض الدول لا سيّما ميامي التي باتت تشكل مركزاً أساسياً لأميركا اللاتينية التي نمتلك فيها حصة سوقية وازنة وخصوصاً في كولومبيا حيث حققت المجموعة نتائج إيجابية. كما لدى المجموعة خطط للتوسع في فيتنام انطلاقاً من أن جزءاً منها مملوك من قبل اليابانيين، وفرع الشركة في كوريا بات يحقق نتائج ممتازة لدرجة أن شركتنا هناك أصبحت تعتبر ثالث أكبر شركة في السوق الكوري. بالإضافة إلى ذلك، ستتركز جهودنا خلال الفترة المقبلة على السوق السعودي تمهيداً لزيادة حصتنا في «يو أي بي» السعودية والاستحواذ على حصة سوقية جيدة ضمن استراتيجية تتلاءم مع مبادئ الحوكمة. ■



We're here

To make insurance more human.

GIG

مجموعة الخليج للتأمين

GULF INSURANCE GROUP

www.gulfinsgroup.com

The key difficulty in handling Cyber reinsurance is how to quantify the catastrophe potential. Without sophisticated modeling, attracting capacity may prove difficult. Reinsurers will want to impose event limits, at the time insurers are not comfortable enough with the identification of risk quantum which would need to be transferred.

The Cyber insurance market, now estimated at 12 bn, has a tremendous potential for growth with projections reaching 30 bn within 5 years. Reinsurance market landscape shows new entry of capacity both conventional and ILS but overall capacity remains restricted, in relation to potential demand.

Nasco has designed in cooperation with one of the major Reinsurers an electronic underwriting platform to distribute and manage Cyber insurance to SMEs in the Mena region. The product is a modular package made accessible thanks to simple underwriting requirements and affordable prices. We are also offering our clients personal cyber products designed to be embedded within other policies. Again this is supported by a flexible architecture in the way to customize the plans based on covers needed. Latter include extortion, bullying, identity theft, online retail and fund transfer fraud, in addition to online purchase protection.

Positive pricing momentum

• Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes & most lately "IAN". Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?

- Hurricane Ian insurance loss is expected to be in region of 60 Bn , against an economic loss of 100 billion. This is the second largest Cat loss, since Hurricane Katrina in 2005 . Munich re estimated proportion has reached 1.6 Bn against 1.3 for Swiss re. Hannover and Scor have incurred respectively 400 and 279 Million.

Following many years of decline in prices, this renewal season witnessed reinsurers sending strong signals of a positive pricing momentum. it is anticipated this hardening cycle will last until pricing adequacy is reached . Whilst this is a trend across all lines of business, specialty areas tend to attract the most significant level of adjustment. Pressure on retro terms is the most noticeable with substantial increase in attachment point and signicant hike up in rates.

Re Mena region, Underwriters are focusing on treaty structure review to secure better alignment of interests. There is a move as well in the direction of tightening event limits to reduce Cat aggregates. Uwers are also seeking increased prices in particular for Property Cat xl programs and higher margins in general in attempt to achieve targeted ROE. The Lebanese experience namely the Beirut Blast have pushed reinsurers to cap reinsurance recovery for any conflagration in the same way as for Natural perils. In few countries we see also a resistance to include SRCC under Property treaties.

Better understanding of clients' needs and securing stronger penetration of our Markets.

• What are the latest achievements and developments of your company?

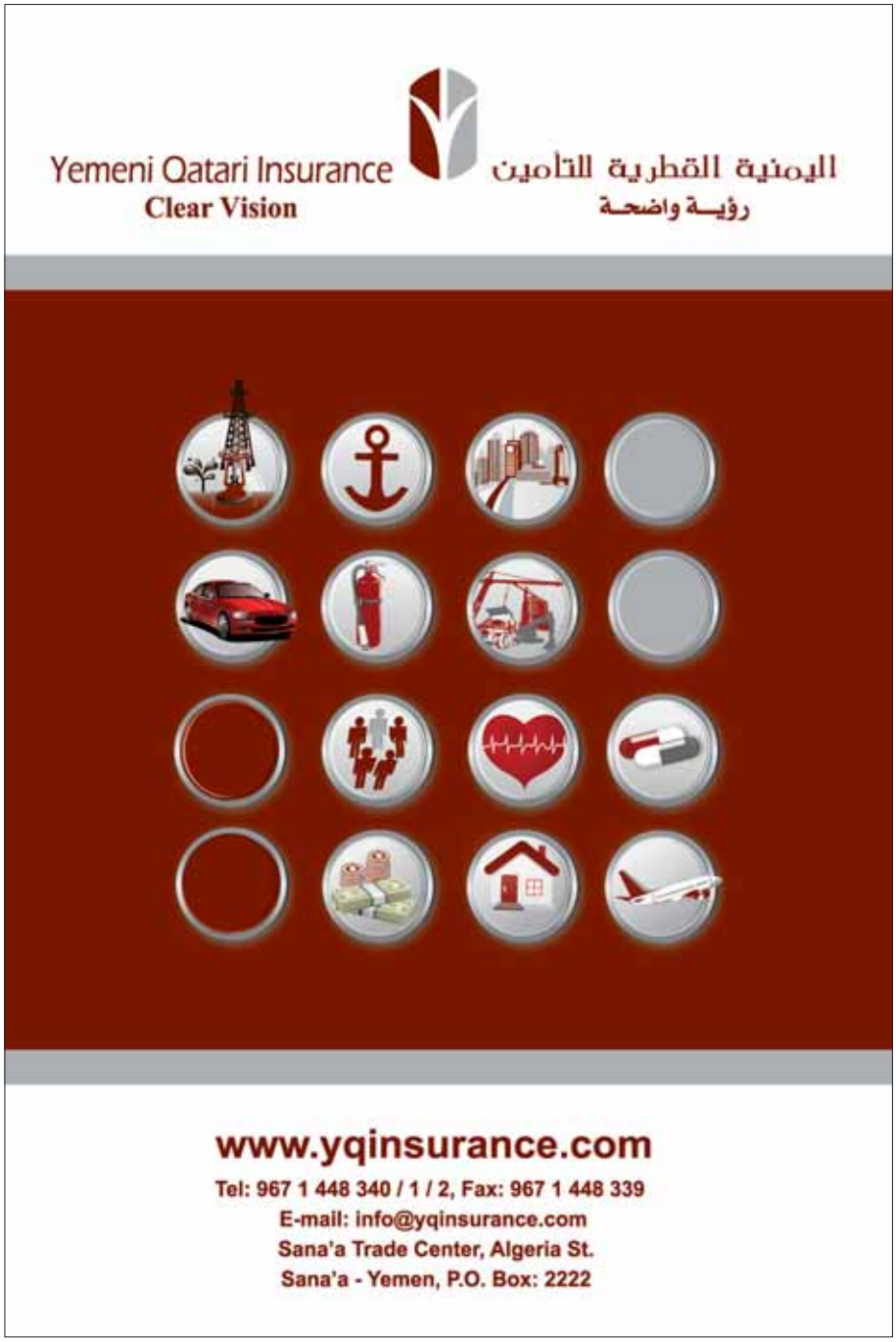
-During 2023, Nasco Re will continue to privilege geographical proximity with the view of gaining better understanding of clients' needs and securing stronger penetration of our Markets.

On the expansion plan, we shall strengthen further our operations in Egypt, Pakistan and the Indian sub continent. We shall also explore new opportunities in sub Saharan Africa, following the kick off of Nasco BTB in Kenya.

We recognize clients expect Nasco to deliver not only reinsurance capacity but every service or advice needed to contribute to higher growth and profitability. Nasco re will deploy every effort to provide clients with innovative solutions aimed at designing new products, reducing operating costs and enhancing efficiency of distribution channels.

Our commitment to honor promptly valid claims remains also at the heart of our day to day concerns in providing the finest service to our clients.We are also dedicating an increased attention to ESG to move towards higher sustainability.

Nasco re results for 2022 are anticipated to meet our profit target despite the challenges,and thus reflecting the continued trust and confidence of our client base and reinsurance providers.



Joe Azar (CEO of Nasco Re)

Nasco Re will deploy every effort to provide clients with innovative solutions and finest services



Providing a better customer satisfaction and responding to clients' needs have always been the main mission of Nasco Re since its inception. Throughout the years, Nasco Re remained focused on maintaining the strongest presence and the finest service to all its clients. It is constantly striving to provide innovative and cost effective solutions based on its deep understanding of the clients' needs and strategic partnerships with capacity providers, keeping in mind that it is important to bridge and reconcile every gap between insurers and reinsurers. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine conducted an interview with Joe Azar, CEO of Nasco Re, who talked about the Arab industry challenges, stating that premium levels of cyber insurance continue to rise sharply as a result of the increase in frequency and severity of losses, noting that the renewal season witnessed reinsurers sending strong signals of a positive pricing momentum, shedding light on Nacso's achievements and plans.
Following is the Q & A.

• The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: inflation, climate change, the application of accounting standards, technology and the constant change in customers' needs... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?

1.1 Inflation

- The number one challenge facing the global industry is Inflation. This will have incontestably an impact on the claim experience across all lines and in particular non life long tail business. Insurers will be called to conduct a regular review of sums insured and constant monitoring of pricing to avoid erosion of margins. Whilst it is crucial to keep an eye on the rising claims cost, we should bear in mind that investment returns will go up, considering the increase in interest rates.

1.2 Climate change

Regarding Climate change, the recent global weather patterns have led to a substantial increase in natural disaster claims, hurting the insurance industry. It is now established that Arab countries are becoming increasingly vulnerable to floods and tropical storms. Flash floods in the GCC and tropical cyclones in Oman are now more frequent than ever, and respective cost could explode, considering the rapid urbanization and economic development. We should not also ignore many of our cities are also exposed to seismic risk.

Considering the possible escalation in exposure, as a result of rising temperatures, regulators in the Mena region should be pushing insurers to reshape their business model and integrate climate considerations in their uwing processes. Insurers may also encourage mitigation by adjusting premiums to "green" behaviors. In order to improve resilience in confronting Nat cat perils, we need to reduce uncertainty by using robust cat models. Maintaining reliable data re geo coding per risk together with sum insured, occupation and type of construction is crucial to reach aggregates per exposure zone and quantify potential of a cat Loss.

The GAIF initiative to create new Nat Cat Pools in the region deserves our full support.

1.3 IFRS 17

IFRS 17 is definitely a complex accounting standard introducing significant changes in disclosure requirements and financial reporting. This transition has proved to be challenging considering the serious planning and implication needed from staff involved in Data processing, IT, and compliance in addition to the finance Team. It is also necessary to ensure a solid ERM is being properly maintained. To reduce disruption risk, a dedicated multi disciplinary project Team is very often entrusted the implementation with the support of external consultants. In many instances, over reliance on third party experts would translate in the risk of lacking in house expertise, unless we privilege training and education .

The level of preparation of Mena insurers to the full IFRS adoption tends to be more satisfactory for insurers operating in Markets with strong regulatory authorities. Largest insurers across the Mena have also completed successfully this project.

Adopting IFRS entails no doubt in higher transparency to Policyholders and shareholders, but carries also pressure on operating costs.

1.4 Technology

Since the pandemic period, our industry has witnessed a deep transformation encouraged by the new landscape of insuretechs. The trend of digital communication and on line sales is here to stay and develop. Insurers are pushing customer centricity and privileging differentiation vide innovation, modular and cost effective products. This aims at enhancing customer engagement, satisfaction and loyalty.

A successful Journey implies a personalized approach to each individual client and an intimate knowledge of their preferences. By capturing, segmenting and managing such data, we arrive to faster identification of prospects and more efficient support of distribution channels.

In view customer acquisition tends to represent a costly process , the retention of the book, at least the profitable segments, should remain a key objective. This implies frequent interaction, optimized premium levels, and accelerated claims' settlement. To achieve all these measures and maintain profitability, we would need to control cost . For the purpose of conducting successfully this strategy, the attraction and development of talent continues to be the best recipe!

Nasco designed an electronic underwriting platform to distribute and manage Cyber insurance to SMEs

• Most of the global reinsurance companies and insurance pools have begun to impose strict conditions on cyber risks. What solutions are available to companies wishing to insure this type of risk?

Premium levels of Cyber insurance continue to rise sharply as a result of the increase in frequency and severity of losses. Improving Cyber security remains crucial to encourage insurers demonstrating higher risk appetite.

Many Uwers are now tweaking policies in the way to limit exposure notably in respect of ransomware demands. Others are moving towards limiting the systemic risk by excluding the State backed attacks. Cover on claims made basis , in the way to shorten the tail is also a new trend gaining ground.

The vulnerability to Cyber criminality facilitated by remote work is becoming high enough and tends to target not only large Companies but also SMEs. Critical infrastructure are now deemed to be rather uninsurable.

زهير العطعوط (رئيس شركة أبكس لوساطة التأمين وإعادة التأمين APEX):

ستواجه شركات التأمين العاملة في المنطقة تحديات عديدة



أشار رئيس شركة أبكس لوساطة التأمين وإعادة التأمين APEX زهير العطعوط في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن العام الحالي من السنوات الصعبة والمليئة بالتحديات نظراً لارتفاع الإنفاق والانعكاسات السلبية للضغوط التضخمية على مجمل الأعمال، لافتاً إلى تراجع القدرات الاستيعابية على مستوى المنطقة نتيجة انسحاب عدد كبير من كبرى شركات الإعادة العالمية. ومن هنا رأى أن عملية البحث عن معيدين مصنفين جيد وما فوق يتطلب الكثير من الجهد.

وتزامناً مع ارتفاع مخاطر الأمن السيبراني والتهديدات الإلكترونية أكد العطعوط ارتفاع الطلب على هذا النوع من التغطيات ولكن لا تزال نسب الوعي متدنية في المنطقة العربية حول أهمية التأمين على هذا النوع من المخاطر، وفي الوقت نفسه الإجراءات التي تتطلبها هذه التغطية تفوق قدرة شركات التأمين على التقيد بها في ظل نقص الكوادر المتخصصة. مشدداً على أنهم من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية إنما يجب العمل على تسويقها بشكل أكبر مع استمرار نقص الوعي بين العملاء حول البنود والحدود التي تتضمنها الوثيقة.

كما أشار إلى نجاح الشركة في التصدي للتحديات القائمة والاستمرار في خططها التوسعية في أكثر من دولة.

■ تعاني الأسواق العالمية من تحديات وأزمات اقتصادية كالحرب الروسية – الأوكرانية، الضغوط التضخمية، تغير المناخ كيف تتأقلمون معها وكيف يمكن تخطيها؟

– نحرص خلال هذه الفترة على اعتماد سياسة انتقائية ودراسة كل خطوة نقوم بها نتيجة التأثيرات السلبية لارتفاع مستويات التضخم وعدم قدرة المداخيل على تغطية التكاليف المرتفعة والزيادة في الرواتب نتيجة التضخم الحاصل وخصوصاً في البلدان التي نقدم فيها خدماتنا حيث بمعظمها دول مستوردة.

ويضاف الى ذلك، نواجه مشكلة تدني سعر صرف العملة في العديد من الأسواق التي نوجد فيها وهذا ينتج عنه مشكلة في تحويل الأموال لشركات الإعادة.

أما على مستوى قضية تغير المناخ، معظم الأسواق في منطقتنا العربية لا تمتلك الجهوزية الكافية لطرح تغطيات ضد تغير المناخ والكوارث الطبيعية. ولكننا في صدد العمل على طرح تغطيات لمثل هذا النوع من الأخطار إلا أننا نواجه مشكلة نقص الكوادر البشرية المتخصصة على مستوى الأسواق التي نكون فيها ما يدفعنا لاستقطاب أصحاب اختصاص من الخارج.

ويضاف إلى ذلك، تواجه المنطقة أزمة اقتصادية إلى جانب الارتفاع الكبير في معدلات التضخم وأسعار الفائدة في حين أن العدد الأكبر من المشروعات متوقفة باستثناء بعض البلدان.

■ هل تتوقعون المزيد من التشدد في الشروط وزيادة أسعار بعض فروع التأمين؟

– تشهد عملية تجديد الاتفاقيات هذا العام ارتفاعاً كبيراً في أسعار مختلف خطوط التأمين ناهيك عن مجموعة من الأزمات الاقتصادية والتضخم المتسارع بوتيرة غير مسبوقة، إلى جانب تراجع القدرات الاستيعابية على مستوى المنطقة نتيجة انسحاب عدد كبير من شركات الإعادة الكبرى.

ومن جهة أخرى ستواجه شركات التأمين العاملة في المنطقة تحديات عديدة نتيجة فرض المعيدين شروطاً معينة للعمل الأمر الذي سيزيد سوق الإعادة صعوبة ومن المتوقع استمرار هذا النهج خلال السنوات الثلاث المقبلة.

> **”نحرص على توظيف كوادر بشرية متخصصة في مجالها لتعزيز دور الشركة الإقليمي“**

نُعد من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية

■ انطلاقاً من ارتفاع مخاطر الأمن السيبراني والتهديدات الإلكترونية، كيف تتعاملون مع هذا النوع من التغطيات؟

– ازداد الطلب على هذا النوع من التغطيات تزامناً مع ارتفاع التهديدات الإلكترونية، ولكن ما تزال نسب الوعي متدنية في منطقتنا العربية حول أهمية التأمين على هذا النوع من المخاطر. وفي الوقت نفسه، الإجراءات التي تتطلبها هذه التغطية تفوق قدرة شركات التأمين على التقيد بها في ظل نقص الكوادر المتخصصة والوعي التكنولوجي الكافي. وبالتالي، يتطلب من الشركات قبل التهافت لشراء هذه التغطية أن تستثمر في أنظمة الحماية والبرامج المتقدمة تجنباً للتعرّض لأي عملية قرصنة غير متوقعة وتوفير حماية لبياناتها قبل التوجه نحو شركة التأمين لشراء التغطية. وبالنسبة إلينا نُعد من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية ولكن يجب العمل على زيادة الوعي والتسويق بشكل أكبر لهذه الوثائق انطلاقاً من غياب الوعي بين العملاء حول حدود التغطية والبنود التي تتضمنها. واللافت خلال المرحلة الماضية الارتفاع غير المسبوق في عدد الهجمات وعمليات القرصنة التي طالت عدداً كبيراً من الشركات في قطاعات مختلفة. ومن هنا نتعاون مع عدد من المعيدين حول مجموعة من التغطيات على مستوى المنطقة.

نحقق أداءً متميزاً

■ كيف تقوّمون أداء شركة أبكس خلال العام ٢٠٢٢ وما هي خططكم المستقبلية؟

– يعد العام الحالي من السنوات الصعبة والمليئة بالتحديات نظراً لارتفاع الإنفاق والانعكاسات السلبية للضغوط التضخمية، إلى جانب مواجهة صعوبة في إيجاد شركات الإعادة المصنفة جيد وما فوق للتعامل معها كوننا في نهاية المطاف نحرص على الاحتفاظ بسمعتنا الحسنة في تعاملاتنا مع عملائنا وتسديد المستحقات المتوجبة علينا. وعلى الرغم من هذه التحديات تحقق الشركة أداءً متميزاً. وافتتحنا مؤخراً فرعاً في مركز دبي المالي العالمي، إلى جانب افتتاح مكتب لنا في لبنان لإدارة أعمالنا بالإضافة إلى مكاتبنا المنتشرة في القارة الآسيوية والأفريقية. ■


تأمين
رعاية
تأمين تكافلي اجتماعي
لتغطية علاج السرطان
الإسم: متاح للجميع
العمر: كافة الأعمار
الجنسية: جميع الجنسيات
بإشتراكك تساهم في علاج مريض سرطان
ابتداء من
21 KD
سنوياً
تآزر
شركاء في حمايتك
معاً بثقة
1837837

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 وتطوّر 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 أجزاء 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.

■ 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؟

– تمنح التحديات نوعاً من الازدهار لصناعة التأمين، لذا فإن الصناعة مزدهرة بسبب هذه التحديات. فالتضخم والمخاطر السيبرانية خلقا منتجات تأمينية جديدة شكلت إضافة للصناعة والمؤمنين 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.

تُعد 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 شركات التأمين، والسوق قادر على استيعاب شركات جديدة شريطة أن تشكل قيمة مضافة وألاّ 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 بخطى ثابتة. ■



جورج زينه

(رئيس ومدير عام شركة GRS):

تغير المناخ أضحى واقعاً ملموساً لا يمكن تجاهله في عمليات الاكتتاب

حققت شركة GRS منذ تأسيسها إنجازات مرموقة، الأمر الذي جعلها من شركات الوساطة ذات السمعة الحسنة. وتتميّز الشركة بمعرفة خاصة بطبيعة الأخطار في المنطقة وأسلوب وثقافة إدارة الأعمال فيها.

في حديث لرئيس ومدير عام الشركة السيد جورج زينه مع «البيان الاقتصادية» لعددها الممتاز، أكّد أن الخسائر الكبرى التي تكبّدتها شركات التأمين وإعادة التأمين مؤخراً كانت نتيجة تغيّر المناخ الذي أسفر عن العديد من الكوارث الطبيعية في الكثير من البلدان، متوقعاً زيادة في الأسعار وتشدّداً في الشروط خلال موسم التجديدات، لافتاً إلى أن زيادة الطلب على وثائق التأمين ضد المخاطر السيبرانية جرّاء العديد من الاعتداءات والاختراقات الإلكترونية، منوّهاً بقدرة GRS على الصمود والاستمرار في أعمالها بالرغم من الأوضاع المضطربة التي شهدها السوق اللبناني والمنطقة، متطلّعاً إلى التوسّع مستقبلاً في دول عدة وإطلاق منتجات وحلول جديدة.

■■■ نتطلع إلى عودة الأمور إلى الاستقرار والنهوض الاقتصادي في المنطقة ■■■

■ كيف تقيّمون واقع قطاع التأمين في ظل التحديات التي يواجهها العالم أجمع المتمثلة بالتضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، تغير المناخ، إلخ...؟

– أظن أن الخسائر الكبرى التي تكبدتها شركات التأمين وإعادة التأمين مؤخراً كانت نتيجة تغير المناخ الأمر الذي أسفر عن العديد من الكوارث الطبيعية في الكثير من البلدان. لذا، وضعت الشركات هذا الموضوع على قائمة جدول أعمالها وبدأت توليه أهمية كبرى، والدليل انعقاد قمة المناخ COP 27 مؤخراً في شرم الشيخ للوقوف على الأسباب الرئيسية التي أدت إلى تغير المناخ والخروج بتوصيات تهدف إلى إيجاد حلول لهذه المشكلة العالمية. ونتيجة هذه التحديات مجتمعة، كان هناك خيارات عدة أمام شركات الإعادة تتمثل إما برفع الأسعار والتشدد في الشروط أو عدم الاكتتاب في مجالات تأمين معينة أو مطالبة الحكومات بإيجاد حلول والمساهمة في تقديم المساعدات في حال حدوث كوارث طبيعية. وباعتقادي، لا يوجد حل جذري وسريع لهذه التحديات، لكن شركات التأمين تبذل قصارى جهودها لابتكار منتجات تتلاءم مع الأوضاع الراهنة وتتناسب مع احتياجات ومتطلبات العملاء، ولهذا نجد أن العديد من التغطيات باتت تتضمن بنوداً جديدة لم يسبق أن طرحتها الشركات ضمن مستنداتها.

أضاف السيد **زينة**: وبالنسبة للمنطقة، مما لا شك فيه أننا نشهد زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط خلال موسم التجديدات لا سيما أن العديد من الدول العربية تعرّضت لفيضانات كبرى مثل سلطنة عُمان ومدينة جدة وإمارة الشارقة فضلاً عن تساقط البَرَد على مناطق في جنوبي الكويت في ظاهرة نادرة لم تشهدها الدولة الخليجية منذ نحو عقدين، ومن المتوقع تكرار هذه الظاهرة خلال السنوات المقبلة بسبب التغيرات المناخية التي يشهدها العالم. وبالتالي إن تغير المناخ أضحى واقعاً ملموساً لا يمكن تجاهله في عمليات الاكتتاب.

على الشركات تعزيز نظام الحماية الخاص بها

■ هل لمستم إقبالاً على شراء وثائق التأمين ضد المخاطر السيبرانية في ظل زيادة الهجمات والاعتداءات الإلكترونية في الآونة الأخيرة؟

– تُعد وثائق التأمين ضد المخاطر السيبرانية من المنتجات الجديدة التي بدأت تطلقها الشركات نتيجة الطلب المتزايد عليها في ظل العديد من الاختراقات والاعتداءات الإلكترونية التي تعرّض لها العديد من الأفراد والشركات. ولكن في ما يتعلق بالأسواق العربية، نفتقر إلى الخبرة الكافية في هذا المجال كونه يُعد من الأخطار الجديدة لدرجة أن شركات التأمين المباشرة في الدول الأوروبية المتقدمة في طور بناء نظامها الداخلي من أجل توفير تغطيات في هذا المجال تتلاءم مع حجم المطالبات ومتطلبات العملاء المتغيرة باستمرار خصوصاً أن الهجمات الإلكترونية تزداد بوتيرة متسارعة. واللافت أن هناك العديد من شركات التأمين والإعادة التي سارعت إلى الاكتتاب في هذا المجال لكنها سرعان ما تراجعت بعد أن تكبدت خسائر طائلة نتيجة حجم المطالبات المرتفع، ومنها من وضع استثناءات معينة مقابل الاكتتاب فيه. وبرأيي، يجب على كل المؤسسات تعزيز نظام الحماية الخاص بها واتخاذ التدابير الاحترازية الضرورية لتجنب أي هجمات مختلفة قد لا تُحمد عقباها.

تمكّنا من الصمود والاستمرار في أعمالنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم خلال عام ٢٠٢٢؟

– لا شك أن الشركة واجهت العديد من التقلبات خلال السنوات الثلاث الأخيرة جرّاء الأوضاع غير المستقرة التي شهدها السوق اللبناني يأتي في طليعتها الأزمة المالية وحادثة انفجار مرفأ بيروت، ولكن رغم كل هذه الظروف غير المؤاتية لتطوير أنشطتنا تمكّنا من الصمود والاستمرار في أعمالنا، خصوصاً أن السوق اللبناني يحاول جاهداً التأقلم مع الأوضاع الراهنة. لكن لا يخفى على أحد أن الإقبال على شراء الوثائق التأمينية تراجع في ظل عدم تقاضي شريحة كبيرة من المواطنين رواتبهم بالدولار النقدي، الأمر الذي انعكس على حجم أقساط العديد من شركات التأمين. لكن نأمل أن يتمكن الناس من استرجاع ولو قسماً من ودائعهم في البنوك خلال المرحلة المقبلة.

نتطلع للتوسع في عدة دول

■ ما هي خطط GRS المستقبلية؟

– يتركز نشاطنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لكن نتطلع مستقبلاً إلى التوسع أكثر في دول عدة وتطوير منتجاتنا وحلولنا وذلك منوط بالتأكيد باستقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية على حدّ سواء ليس في لبنان فحسب بل في باقي الدول المجاورة. ■



فادي شرقاوي

(الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM):

تتطلع الشركة باستمرار لتحقيق أهداف توسعية

شركة PLATINUM تعمل في وساطة إعادة التأمين كما أنها تلعب دوراً استشارياً لزبائنها حيث تقدم لهم النصيحة في الأمور التأمينية من ناحية إدارة المخاطر وغيرها.

وبناءً على ما تقدم كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حوار مع فادي شرقاوي الرئيس التنفيذي للشركة تحدث فيه عن الانعكاسات السلبية للكوارث الطبيعية والأعاصير وتأثيرها على قطاع التأمين ما أجبر شركات الإعادة على التشدد في الشروط ورفع أسعارها لتعويض الخسائر، لافتاً إلى أنه يؤيد التواصل المباشر مع العملاء على الرغم من التطور الحاصل والتحول الرقمي. ومن ناحية أخرى لفت شرقاوي إلى أهداف الشركة التوسعية التي ترمي الى تلبية طلبات اكبر عدد من الزبائن في لبنان والخارج، وأشار إلى أنها ضمن هذا الاطار سوف تتعاون مع شركة ARC Reinsurance Brokers SAL التي تم تأسيسها لهذه الغاية بالاضافة الى مجموعة أخرى من الشركات لتنفيذ عمليات في مناطق جغرافية مختلفة.

■ 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؟

– يواجه العالم مجموعة من المشاكل والأزمات إلى جانب الانعكاسات السلبية للكوارث الطبيعية والأعاصير التي ضربت العديد من الدول حول العالم، وبالتالي لكل هذه الأحداث تداعيات كبيرة على صناعة التأمين والإعادة. ونتيجة تكبّد شركات الإعادة مبالغ طائلة مدفوعة بتأثيرات الكوارث الطبيعية باتت مجبرة على رفع أسعارها والتشدّد في الشروط بهدف تعويض هذه الخسائر، في حين أن ظاهرة التغير المناخي ساهمت في زيادة حجم التعويضات التي تتكبدها شركات التأمين والإعادة أيضاً.

ومن جهة أخرى، على الرغم من أهمية التحول الرقمي ودوره في دفع تطور صناعة التأمين، إلا أننا نؤيد التواصل المباشر مع شركائنا وتوطيد علاقات التعاون التي تسمح لشركات وساطة التأمين والإعادة بإعادة التموضع واستعادة دورها.

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

– شهد التأمين السيبراني طوال السنوات الماضية طفرة غير مسبوقة حيث كانت تتوفر قدرات استيعابية هائلة لهذا النوع من الأخطار لحين مواجهة السوق العالمي تعويضات ضخمة في الدول المتقدمة مثل القارة الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية، وهذا ما دفع بالعديد من شركات الإعادة إلى التشدّد في الشروط أو التوقف عن الاكتتاب وهذا نتج عنه تقلص القدرات الاستيعابية من جهة وارتفاع الأسعار من جهة أخرى.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تتطلع الشركة باستمرار لتحقيق أهداف توسعية والتي كان آخرها افتتاح فرع في مركز دبي المالي العالمي، ونحن في المراحل النهائية للحصول على التراخيص المطلوبة لمزاولة عملنا في السوق الإماراتي، وجدير ذكره، سنعمل على التعاون مع شركة ARC Reinsurance Brokers SAL التي تم تأسيسها لتقوم مع مجموعة من الشركات بتنفيذ عمليات في مناطق جغرافية مختلفة. علماً أن الأوضاع الصعبة التي يعيشها لبنان تفرض علينا إيجاد خيارات أخرى، لذلك، وجدنا أن الإمارات تشكل بوابة لتطوير أعمالنا وتعزيز وجودنا على المستوى الإقليمي والعالمي. ■

REST ASSURED
BE **INSURED**!





www.asiainsurance.net

care@asiainsurance.net

آسیا للتأمین | Asiainsurance | ئاسیا بۆ تەئمین

ISO 9001:2015

منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GlobeMed):

نفتخر بخدمة محافظ تأمينية يتخطى عدد مُنتسبيها ٢٥ مليون و٢٥٠ الف مؤمّن عليه



إن انتشار شركات مجموعة غلوب مد GlobeMed في مختلف دول الشرق الأوسط وأفريقيا جعلها رائدة في مجال تقديم الرعاية الصحية في إطار برامج متنوعة وهي تحافظ على ريادتها كونها الضابط والمرجع في إدارة تقديمات الرعاية الصحية.

منير خرما الرئيس التنفيذي للمجموعة أوضح في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن الأزمات المتتالية التي تعصف بالعالم أجمع والعالم العربي على وجه الخصوص خلّفت حالة عدم استقرار في الأسواق ودفعت بالاقتصاد نحو الهاوية. لذا، لجأت بعض شركات التأمين إلى خيار الاندماج لتحقيق ملاءة مالية جيدة تجعلها قادرة على الاستمرار في تقديم خدماتها الصحية. وأكد خرما من جهة أخرى أن عمليات الدمج تساعد شركات الـTPA الصغيرة على الاستفادة من خبرة الشركات الكبيرة كذلك الاستحواذ على تقنيات جديدة تواكب التطور وتشكل طريقاً سهلاً للوصول إلى العملاء. وفي سياق آخر أورد خرما أن التحديات التي تواجه قطاع التأمين الصحي تتمثل في سرية المعلومات الشخصية والطبية والأمن السيبراني، وسرعة الاستجابة للتطورات المتلاحقة، لذا وفرت الشركة تطبيق غلوبمدفت GlobeMed FIT للهواتف الذكية الذي يخول المستخدم إتمام كافة المطالبات وإدارة تأمينه الصحي بشكل كامل.

وأشار السيد خرما إلى أن أحد ابتكارات المجموعة هو طرح نظام جديد يسمى GENIX يجسّد رؤية مستقبلية في قطاع التأمين الصحي.

ومن ناحية آخر مستجدات الشركة، نوّه السيد منير خرما بالنتائج المميزة المحققة على صعيد الابتكار والتوسع في نماذج الأعمال والخدمات التي تقدمها للهيئات الضامنة والمؤمّنين لديها. وأخيراً أفاد عن طرح خدمات جديدة للرعاية الصحية عن بُعد (TELEHEALTH) إضافة إلى إنشاء شركة (M SHIELD) المتخصصة في مجال خدمة برامج التأمين متناهي الصغر MICRO INSURANCE بالمشاركة مع مجموعة زين للاتصالات.

■ كيف تقوّمون واقع التأمين الصحيّ في المنطقة في ظل التضخم والتقلّبات الإقتصاديّة؟

– تحيط بعالمنا اليوم العديد من الأزمات التي تلقي بظلالها على الاقتصاد العالمي مثل تداعيات أزمة «كوفيد–١٩» والحرب على أوكرانيا وما تبعها من اضطرابات في سلاسل الإمداد العالمية وارتفاع أسعار الطاقة والسلع وغيرها. فجميع هذه الأزمات خلقت حالة من عدم الاستقرار أو وضوح الرؤية في الأسواق أدت بشكل مباشر إلى تباطؤ نمو الاقتصاد العالمي وارتفاع معدل التضخم.

بالطبع لم تكن أسواق التأمين الصحي في دول المنطقة بمنأى عن تأثيرات هذا الإنكماش والتباطؤ في النمو الاقتصادي العالمي. وقد نتج عن ذلك لجوء بعض شركات التأمين لخيار الاندماج حفاظاً على ملاءة مالية تمنحها القدرة على الاستمرار في تقديم خدمات التأمين الصحي للمستفيدين. من جهة أخرى لمسنا مزيداً من التنويع في المنتجات التأمينية بما يطال مختلف شرائح المجتمع كالتأمين متناهي الصغر Micro insurance وغيرها.

وفي معرض الحديث عن واقع التأمين الصحي في العالم العربي، لا بدّ من تسليط الضوء على أهمية الخطوات التي تم اتخاذها في العديد من أسواق التأمين العربية لا سيما الخليجية منها لدعم الأنشطة التأمينية التي تشكّل ركناً أساسياً من أركان الاقتصاد الصحي، ومنها:

أ – جهود السلطات المسؤولة عن التنظيم والرقابة على قطاع التأمين، بهدف دعم أنشطة القطاع من خلال تبني القوانين التنظيميّة مثل قوانين حماية البيانات، والمعاملات الإلكترونية، والقيام بعمليات التنظيم والرقابة الكفيلة بالتطوير المستمر للقطاع بما يعزز أنشطته.

ب – مكننة الخدمات والحلول لمواكبة أحدث المستجدات والتطورات التقنيّة في تقديم الخدمات التأمينية وتوفير أدوات تسهّل حصول المستفيدين من منافع التأمين على خدمات الرعاية الصحية.

ج – تبني استراتيجيّات وطنية لتطوير قطاع التأمين الصحي مثلاً ما نشهده في المغرب العربي.

د – تعزيز الجهود الرامية نحو رفع الوعي التأميني، والاستفادة من فرص تعزيز التعاون الإقليمي من خلال التواصل بين مختلف الهيئات الناظمة للقطاع في مختلف الأسواق العربية.

الدمج مهم لضمان الكتلة الحرجة (Critical Mass)

■ هل تعتبر أنّ عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– لا شك أنّ عمليات الدمج والاستحواذ مهمة في الأسواق التي كثر فيها عدد شركات الـTPA. وبذلك ضمانة الكتلة الحرجة (Critical Mass) المطلوبة أيّ المحفظة التأمينية ذات الحجم الوافي لدعم المصاريف المتعلقة بالخدمات المطلوبة بهدف توزيع عنصر المخاطر على عدد أكبر من المؤمنين.

أشدّد في هذا الصدّد على أنّ الدمج بالنسبة لشركات الـTPA الصغيرة يساعدها على الاستفادة من الخبرة السوقية للشركات الكبيرة والتدفق النقدي والموارد، إضافة إلى الاستحواذ على تقنيات جديدة مثل أنظمة حديثة لإدارة مطالبات التأمين وغيرها من تطبيقات الأجهزة المحمولة Mobile Applications، لتحسين القدرات الداخلية والوصول إلى العملاء بشكل أسهل وأسرع.

التحلي بالمرونة لمواجهة التحديات

■ **ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– يواجه قطاع التأمين الصحي في مختلف الأسواق جُملة من التحدّيات التي تفرض التحلّي بالمرونة والديناميكيّة اللازمة لمواجهتها. أولاً تشكل سريّة المعلومات الشخصية والطبية والأمن السيبراني تحدياً بارزاً مع التحوّل الرقمي وتسارعه بصورة مهولة في أعقاب جائحة «كورونا». وكانت غلوب مد سبّاقة في هذا الإطار من خلال بناء استراتيجية صلبة لتعزيز أمن المعلومات بما يتماشى ومتطلبات الامتثال التنظيمي التي تواظب غلوب مد على مواكبتها وتطبيقها في مختلف جوانب عملها. وتباعاً نوظف أحدث السُبل لحوكمة المعلومات (Information Governance & Security) بهدف الحدّ من خطر التعرض للهجمات الإلكترونية (Cyber Attacks). كما بادرنا للاستناد إلى التقنيات السحابية (Cloud Technologies) لتعزيز إجراءات إدارة استمرارية العمل (Business Continuity) لدى مختلف شركات المجموعة. ونوظف فريقاً مختصاً في هذا الإطار لتوفير الرقابة المستمرة والتدريب المستمر على تطبيق واستخدام أحدث التقنيات بما يتلاءم والأوضاع المستجدة والخدمات المطلوبة.

أما التحدي الثاني فيكمن في مواكبة الشركات لأحدث التقنيات المستخدمة. وقد برهنت رؤيتنا الاستباقية عن مدى جدواها ونجاحها خلال أزمة «كورونا» وما تلاها من تداعيات اقتصادية وغيرها. وفي الإطار عينه، واظبنا على مسيرتنا الريادية من خلال ابتكار الأنظمة المتطورة التي تُسهّل عمل مختلف الأطراف المعنيّة بالتأمين الصحي من هيئات ضامنة ومقدّمي خدمات الرعاية الصحية وبالتالي توفّر تجربة متميّزة للمؤمّنين.

في طليعة ابتكاراتنا سنباشر بطرح نظامنا الجديد Genix الذي يجسّد رؤية مستقبليّة في قطاع التأمين الصحي. وهو نظام متكامل تماماً لخدمة كافة الجهات المعنية من الهيئات الضامنة (من القطاع الخاص والبرامج الاجتماعية) ومقدّمي خدمات الرعاية الصحية من عيادات، وصيدليات، ومختبرات، ومستشفيات وما إلى ذلك. ويشتمل النظام على منصة خدمات CareGate المخصّصة لمقدّمي خدمات الرعاية الصحية وتضم ٣ بوابات إلكترونية رئيسية:

أ – بوابة مخصّصة للأطباء توفر خدمة الوصفات الطبية الإلكترونية (E-prescription) المدعومة بخدمات الترميز بما يضمن جودة البيانات في الوصفات الطبية والبيانات «من المصدر» من خلال نظام غلوب مد الصحي الخبير ARC الذي يضم ملايين القواعد الطبية المختلفة والترميزية والقواعد المرتبطة بالأدوية والفحوصات الطبية وعلاج الأسنان.

ب – بوابة مُخصّصة للمستخدمين لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحية وذلك لمعالجة الوصفات الطبية الإلكترونية أو الورقية بكلّ سهولة وانسيابية.

ج – تطبيق (Provider Support Desk) لتسريع تسوية طلبات الموافقة المسبقة خاصةً غير المُمكننة المُرسلة من مقدّمي الخدمات. كما يوفّر التطبيق إمكانية الدردشة (Chatting) التي تتيح للمستخدمين لدى مقدّمي خدمات الرعاية الصحية إمكانية التواصل مباشرة مع فريق العمل في مركز دعم مقدّمي خدمات الرعاية الصحية في غلوب مد.

وقد تم تطوير النظام استناداً إلى معرفة غلوب مد على مدى ٣٢ عاماً من الخبرة الميدانية في ١٢ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما كفاءات فريق عملها من متخصصين وخبراء في مختلف المجالات ومنها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والطب، والصيدلة، وطب الأسنان، والعلوم الاكتوارية وغيرها.

وبالعودة إلى التحديات، يكمن التحدّي الثالث في سرعة الاستجابة للتطورات المتلاحقة وأية أوضاع مستجدة، كما رأينا خلال جائحة «كورونا»، وذلك بهدف توفير الخدمات بصورة متواصلة ومرنة ومستمرة للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لدى هذه الهيئات فضلاً عن تأمين النمو المستدام لأعمال الشركة. وفي هذا الصدد، نسعى باستمرار لتوفير خدمات تكنولوجية توفر للمؤمّنين تجربة تأمينية سهلة تلّبي احتياجاتهم مثلاً تطبيق غلوبمد فت GlobeMed FIT للهواتف الذكية الذي يتيح للمستخدم إدارة تأمينه الصحي بما يشمل تقديم مطالبات إعادة التسديد، ومطالبات الأدوية المزمنة، وطلبات الموافقة المسبقة وصولاً إلى الاطلاع على منافع وثيقة تأمينه الشخصية وتحديد أقرب مقدمي خدمات الرعاية الصحية وغيرها من المزايا.

عام حافل بالمستجدات على كافة الأصعدة

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة غلوب مد؟**

– فضلاً عن الآنف ذكره، كان عاماً حافلاً بالمستجدات إن على صعيد النتائج أو على صعيد الابتكار والتوسع في نماذج أعمالنا والخدمات التي نقدّمها للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لديهم.

نفتخر اليوم بخدمة محافظ تأمينية يتخطى عدد مُنتسبيها ٢٥ مليون و٢٥٠ الف مؤمّن عليه من خلال شركاتنا. وهذا يعكس ثقة الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا من القطاعين العام والخاص، الذين نشكرهم على دعمهم المستمر لنا. في الواقع نشعر بالفخر والمسؤولية في آنٍ معاً لمواصلة مسيرتنا الريادية وتعزيز التزامنا الإستراتيجي الذي يدفعنا لتوفير خدمات وحلولاً تواكب أحدث التطورات التكنولوجية. وقد بلغت قيمة المطالبات السنويّة التي تُديرها غلوب مد مبلغ ٣ مليارات دولار أميركي، رقم هائل يعكس مدى نمو أعمالنا في مختلف الأسواق التي نخدمها، وذلك رغم تداعيات أزمة «كورونا» التي كان تأثيرها محدوداً على فعاليتنا ووسائل عملنا الرقمية التي سهّلت مواصلة خدمة المؤمّنين دون انقطاع.

فضلاً عن اعتمادنا على الربط بين مختلف البلدان التي نعمل فيها عبر خدماتنا الآلية عبر الحدود (Automated Cross Border Services)، وهي منصة خدمات فريدة من نوعها تسهّل الحصول على خدمات الرعاية الصحية للمؤمّنين لدى مقدّمي خدمات ضمن شبكتنا الطبية في مختلف الأسواق التي نعمل فيها.

تطرح غلوب مد خدماتها الجديدة للرعاية الصحيّة عن بُعد (Telehealth) بداية في الكويت وقطر مع المباشرة في طرحها تدريجياً في مختلف الأسواق الأخرى التي نخدم فيها المؤمّنين. وهي منصة خدمات متكاملة توفّر للأطباء والمرضى منصة متطورة وآمنة لإجراء الاستشارات الطبيّة عبر تقنية الفيديو في أي وقت ومكان. بإمكان المرضى حجز مواعيدهم وإجراء الاستشارات الطبية عن بُعد مع أطباء بارزين من مختلف الاختصاصات، والحصول على الوصفات الطبية الإلكترونيّة ليتم صرفها لدى مقدمي خدمات رعاية صحية من اختيارهم. كما تتيح للطبيب الاطلاع على سجل علاجات المريض ومتابعة حالته وإصدار الوصفات الطبية الإلكترونيّة بكلّ سهولة عبر منصة CareGate الإلكترونية المتصلة بخدماتنا للرعاية الصحية عن بعد.

وكذلك تم إنشاء شركة Mshield المتخصّصة في مجال خدمة برامج التأمين متناهي الصغر Micro Insurance حيث نتشارك مع مجموعة زين للاتصالات لاستخدام شبكتها لتسويق وبيع هذه البوالص بداية في السوق العراقي مع العمل على التوسع إلى أسواق أخرى في القريب العاجل.

كما نحن مستمرون في استراتيجيتنا التوسعيّة إلى أسواق جديدة ونستعد للدخول إلى السودان بعد استتباب الأوضاع في هذا البلد الشقيق، لتقديم خدماتنا وحلولنا وأنظمتنا المصممة لخدمة الهيئات الضامنة من القطاعين العام والخاص.

ختاماً، عاد الاستقرار إلى الأسواق وعليه فإن التأمين الصحي سيعاود نشاطه، بإذن الله، بخطوات كبيرة إلى الأمام. ■



جورج عبد المسيح (مدير عام Best Assistance):

نعمل على استثمار العولمة في شقها الإيجابي للمزيد من التميّز والارتقاء بالخدمات

رأى مدير عام شركةBest Assistance السيد جورج عبد المسيح في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الأزمة الاقتصادية لا تزال ترخي بظلالها على أكثر من صعيد وأدت إلى إغلاق العديد من المؤسسات بسبب عدم قدرتها على البقاء، لافتاً إلى صمود قطاع التأمين رغم التحديات التي يواجهها لا سيما انفجار المرفأ الذي رتب الكثيرمن الخسائر عليه.

ومن جهة أخرى، أكد أن الهروب المستمر لرأس المال البشري في لبنان سيفاقم إنهيار الاقتصاد المنهك ويعيق تطور شركات الرعاية الصحية التي تحتاج إلى أكاديميين ذوي خبرة بكافة أوجه التقديمات الصحية. مشيراً إلى أنه بفضل تسارع التطور التكنولوجي تسعى الشركة إلى استثمار العولمة في شقها الإيجابي من خلال البحث عن أسلوب تنافسي قائم على التميز لتحسين نوعية الخدمات وتطوير الاطار العلمي، كاشفاً عن استمرار الشركة بتسجيل معدلات نمو جيدة على مختلف الأصعدة رغم ضبابية الأوضاع الاقتصادية المالية والنقدية في لبنان، ما يتيح لها توسيع مروحة الاستشارات وتقديم خدمات تتوافق ومتطلبات الشركاء في ظل أعداد الملفات الاستشفائية التي تسلمتها من لاعبين بارزين في السوق المحلي والإقليمي.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة في ظل التضخم والتقلبات الاقتصادية؟

– لم ينجُ القطاع الصحي في لبنان من تداعيات الازمة الاقتصادية والمالية التي بدأت في العام ٢٠١٩ والتي لا تزال ترخي بمفاعيلها على أكثر من صعيد ومرفق محلي، فقد شهدت الساحة اللبنانية على انهيار وإغلاق عدد كبير من الشركات والمؤسسات لعدم قدرتها على الصمود أمام ارتفاع التكاليف وانهيار العملة الوطنية.

لكن الى جانب كل الازمات، تمكن قطاع التأمين من الصمود رغم كل المعوقات والتحديات التي واجهته ويواجهها، ولا سيما اثر انفجار المرفأ في الرابع من آب/ أغسطس ٢٠٢٠ الذي رتّب الكثير من الخسائر عليه،

فضلاً إلى ذلك تتربع مسألة انهيار سعر الصرف المستمر أمام الدولار على قائمة المخاوف من تنامي المخاطر سنة بعد سنة، إذ تتسع دائرة القطاعات التي تتشظى جراء الأزمتين الاقتصادية والمالية، وخاصة بسبب حجز الأموال في المصارف والقيود على التحويلات وانهيار القدرة الشرائية للمواطنين.

الدمج يساعد المؤسسات على تحقيق أهداف النمو والربحية

■ هل تعتبر عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– في بعض الأحيان لا تملك الشركة (أي شركة كانت) فرصة للتطور وزيادة نموها إلا عبر الحصول على حصة سوقية من منافس آخر. وفي معظمها الآخر تتم مسألة الاندماج أو الاستحواذ عند الوصول إلى نقطة تدهور أوضاع الشركة، فيصبح عندها الخيار الأوحد هو الدمج لاستعادة دينامية الشركة ودورة أعمالها.

وفي كلتا الحالتين لا بدّ للطرفين من تقريب وجهات النظر، التحلي بالفكر السليم والتروّي قبل الإقدام على أي خطوة، فالدمج يساعد المؤسسات على تحقيق أهداف النمو والربحية في صناعة التأمين، فهي إحدى الإستراتيجيات التي توسع بها الشركات أسواقها، نشاطاتها ومنتجاتها لزيادة إيراداتها وأرباحها، إذ يعتبر الدمج مفيداً للقطاع بقدر ما تقدمه كل شركة لتدعيم هذه العملية، ووفقاً لتلك التقديمات وما اذا كانت متناسبة.

وتجدر الإشارة إلى أن محدودية السوق تؤثر على طبيعة عمل الـTPA، فمن الملاحظ أن المنافسة العالية تقود شركات الـTPA إلى تخفيض أسعارها من جهة فيتدنى مستوى الخدمات المقدمة من جهة أخرى.

بيد أنه من الواضح أن الهيئات الضامنة (شركات التأمين، صناديق التعاضد والبرامج الممولة ذاتياً التابعة لهيئات أو مؤسسات تجارية أو غير تجارية) هي من يتأثر بشكل مباشر في هذه الحالة؛ كل ذلك في ظلّ عدم وجود شفافية لدى الكثير من هذه المؤسسات.

فعلى شركات الـ TPA في السوق الحالي العودة إلى أصول عملها وأسباب وجودها ألا وهي مراقبة مطالبات الطبابة وإدارة التعامل مع مقدمي الخدمات فقط لا غير.

أزمة ارتفاع سعر صرف الدولار مقابل الليرة اللبنانية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تتربع أزمة ارتفاع سعر صرف الدولار مقابل الليرة اللبنانية في مقدمة التحديات الجاثمة بثقلها بعدما وصلت الازمة الى مستويات غير مسبوقة منذ سنوات كثيرة.

فمعضلة هجرة الأدمغة التي عايَشها لبنان منذ القدم، أصبحت قدَراً لا مفرّ منه اليوم اذ تشكل تحد كبير لمعظم الشركات وخصوصاً الـTPA، فهروب رأس المال البشري المستمر سيؤدي إلى تفاقم انهيار الاقتصاد المنهك بالفعل ويعيق انتعاشه، فشركات الـTPA مثلاً بحاجة لأخصائيين وأكاديميين ذوي خبرة متينة بكافة أوجه التقديمات الصحية.

اضافة إلى ذلك تشكل البيئة العالمية المترابطة والمتغيرة والتقدم التكنولوجي صعوبات وتحديات للـTPA إذ يشكل قطاع المعلوماتية تحّد كبير يوجب على شركة الـTPA الإستثمار بكثافة في هذا القطاع إن من ناحية الموارد البشرية أو التطويرية.

وفي الختام لا بد من الإشارة إلى أن شركات الـTPA تسعى جاهدة لتقديم الخدمات المميزة لزبائنها على الرغم من التحديات التي تواجهها بفعل تسارع التطور الإلكتروني. فالعولمة سيف ذو حادين يرخي بظلاله على القطاعات الاقتصادية والاجتماعية كافة، ونحن نسعى إلى إستثمار حدّها الإيجابي من خلال البحث عن أسلوب تنافسي قائم على التمايز يهدف بالدرجة الأولى إلى تحسين نوعية الخدمات وتطوير الاطار العلمي.

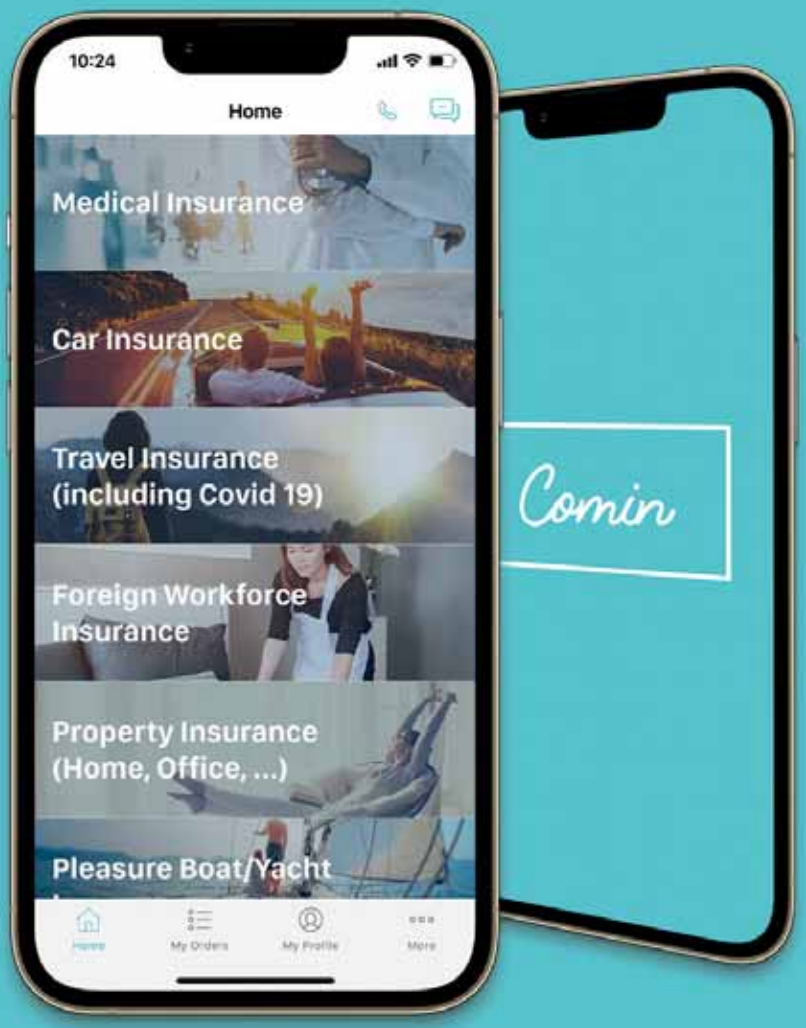
توسيع قاعدة العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة BEST ASSISTANCE؟

– توسيع قاعدة عملائنا في الداخل والخارج من أبرز اهدافنا المستدامة على صعيدي فريق العمل والانتشار الجغرافي، كما تفعيل وتحديث برامج المعلوماتية والأنظمة الإلكترونية ، والاستثمار في الكوادر البشرية بما يضمن نجاح إستراتيجيتنا في إتمام سير العمل وديموميته، مع التركيز على وجوب الحفاظ على مستوى رفيع من الخدمات مع ارتفاع أعداد الملفات الاستشفائية التي تسلمتها الشركة وتتسلمها من لاعبين بارزين في السوق المحلية والإقليمية.

فعلى الرغم من ضبابية الاوضاع الاقتصادية، المالية والنقدية في لبنان وغياب الحلول على المستوى الرسمي، إلا أن بست أسيستانس تستمر في تسجيل معدلات نموّ جيدة على مختلف الأصعدة تتيح لها توسيع مروحة الاستشارات وتقديم خدمات تتوافق تماماً ومتطلبات الشركاء وبالتالي تحقيق أفضل النتائج.■

Comin



All your corporate insurance needs in one app at the best prices!

www.comin.insure

COMMERCIAL INSURANCE

Available on the App Store

GET IT ON Google Play

EXPLORE IT ON AppGallery

طارق الخواجه المدير العام وأحمد نصرالله رئيس قسم التوزيع والتسويق (شركة سوان إنترناشونال أسيستانس SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE):

التعامل مع معيدين عالميين يعزز ثقة ورضا عملائنا

تعد سوان انترناشونال أسيستانس من الشركات الرائدة في مجالها وتقدم خدمات متكاملة لعملائها من خلال توظيف كوادر بشرية محترفة يعزز من ثقة المتعاملين معها. وبفضل خبراتها وأدائها المتميز نجحت في التعامل مع كبرى شركات الإعادة العالمية وطرح تغطيات تحاكي متطلبات المجتمعات التي توجد فيها.

وفي مقابلة مع كل من المدير العام طارق الخواجه ورئيس قسم التوزيع والتسويق في الشركة أحمد نصرالله الذي أشار إلى حرصها على تحقيق التوازن بين عملياتها الاكتتابية وأسعارها وعلاقاتها مع شركائها في السوق، فضلاً عن السعي المستمر لأن يكون للشركة حضور على المستوى العالمي وبناء شبكة من العلاقات واستقطاب عملاء جدد.

ومن جهة أخرى، لفت طارق الخواجه إلى أن الشركة حافظت على استقرار عملياتها في مجال التأمين على السفر بفضل زيادة الوعي. كما أشار إلى توجه الشركة في التوسع نحو أسواق شرق آسيا ودول وسط أفريقيا فضلاً عن التميّز في الحلول والمنتجات.



من اليسار: طارق الخواجه و أحمد نصرالله

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة ومستجدة، كيف تمكنت الشركات من التصدي للأزمات والتكيف معها؟

– دخلت الأسواق العالمية مرحلة جديدة حملت معها العديد من التحديات منذ انتشار جائحة «كوفيد–١٩» وصولاً إلى ارتفاع معدلات التضخم والآثار السلبية الناجمة عن الغزو الروسي لأوكرانيا. وبالنسبة إلينا كشركة متخصصة في مجال التأمين على السفر حافظنا على استقرار عملياتنا نتيجة ارتفاع الوعي حول أهمية شراء تغطية التأمين على السفر خصوصاً بعد انتشار الجائحة.

موجودون في ٣٠ دولة

■ هل لديكم النية لتوسيع نطاق وجودكم على مستوى دول الخليج؟

– بدأت نشأة الشركة في لبنان حيث كانت تمثل ذراع قطاع التجزئة للمجموعة، وبعدها توسعنا نحو مملكة البحرين. والآن بات للشركة وجود في ٣٠ دولة وتوفر خدماتها لما يقرب من مئة شركة تأمين. كما أن الشركة الآن في صدد العمل على تطبيق استراتيجية توسعية وتم الانتهاء من جميع التراخيص المطلوبة لافتتاح مكتب تمثيلي في جاكرتا–اندونيسيا ولمسنا اهتمام كبير من الجهات المعنية لإتمام هذه الخطوة كما كانت لنا مشاركة في ملتقى اندونيسيا للتأمين، ويمكن وصف هذه التجربة بالمميزة وذات قيمة مضافة لعملنا حيث تمكنا من توقيع اتفاقيات مع عدد من الشركات المحلية. ومن هنا قررنا المضي قدماً بهذه الخطوة والعمل على توظيف كوادر بشرية محلية لاتمام مختلف الأعمال في خدمة العملاء. ويضاف إلى ذلك، وصلنا إلى المراحل النهائية المتعلقة بالتراخيص المطلوبة لإدارة عمليات التأمين والإعادة في مركز دبي المالي العالمي. وبالتالي، تعمل الشركة وفق قرارات وتوجهات واضحة والمتمثلة في التوجه نحو أسواق شرق آسيا مثل اندونيسيا، تايلاند، الفليبين، كما تربطنا علاقات قوية وطويلة الأمد مع شركائنا في تايوان وسنغافورة، ويتم التداول لافتتاح مكتب تمثيلي في ماليزيا. ولكننا الآن في صدد انتظار الحصول على موافقة مركز دبي المالي العالمي كي نبدأ إدارة عمليات الإعادة وسنتمكن من خلال وجودنا في السوق الإماراتي خدمة الأسواق المستهدفة في قارة آسيا. وانطلاقاً من وجودنا القوي في القارة الأفريقية وتحديداً في شمال القارة والدول العربية الأفريقية لدينا النية لتعزيز وجودنا في دول وسط أفريقيا.

> **”موجودون في ٣٠ دولة ونوفر خدماتنا لمئة شركة تأمين“**

نقدم خدمات متكاملة ONE-STOP SHOP

■ ما الذي يميز SWAN عن مثيلاتها من الشركات؟

– تقدم سوان إنترناشيونال أسيستانس خدمات متكاملة ONE-STOP SHOP، كما أنها لا تتعامل سوى مع شركات إعادة حاصلة على تصنيفات ائتمانية من فئة أ. لأن التعامل مع معيدين عالميين من الفئة الأولى يعزز ثقة ورضا عملائنا كما أن خدمات المساعدة تعد من الركائز الأساسية في نشاط الشركة من النواحي كافة، خصوصاً أن مثل هذه الخدمات منتشرة بشكل كبير في الدول المتطورة، كما أنها تشهد نمواً في منطقتنا العربية بالإضافة إلى ذلك، تمتلك الشركة كوادر بشرية محترفة ذات خبرة كبيرة، كما أنها تحرص على تحقيق التوازن المطلوب بين عملياتها الاكتتابية وأسعارها، علاقاتها مع شركائها في السوق ومتطلبات واحتياجات العملاء. وجدير بالذكر أن تأسيس شركة سوان تزامنت مع تفشي جائحة «كوفيد–١٩» خلال عام ٢٠٢٠، وطُلب منا حينها توفير تغطية خاصة ضد الجائحة مع العلم أنها كانت المرة الأولى في تاريخ قطاع التأمين التي تم فيها ابتكار مثل هذه التغطية، إلا أننا بكل تواضع بفضل خبراتنا الكبرى، استطعنا التفاوض مع معيدي التأمين وأطلقنا منتجاً تأمينياً خاصاً بـ«كورونا»، وبالتالي كنا الشركة الأولى في العالم التي تبتكر تغطية ضد جائحة «كوفيد–١٩» وهذا يدل على حرصنا على مواكبة متطلبات واحتياجات السوق بما يضمن محافظة شركائنا وشركات التأمين التي نتعامل معها على قدراتهم التنافسية في السوق. كما أننا نمتلك شركة خاصة في تكنولوجيا المعلومات SWAN PRO تقدم حلولاً في مجال التأمين على السفر خصوصاً ومتطلبات التأمين الأخرى عموماً، وهذا يأتي ضمن إطار مواكبتنا لعمليات التحول الرقمي انطلاقاً من حرصنا على تلبية احتياجات العملاء بأقصى سرعة وأثبتت SWAN PRO موقعها كواجهة برمجة تطبيقات API فعالة ومميزة.

نسعى إلى حضور عالمي

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟ هل من استراتيجية معينة ستتبعونها؟

– نسعى خلال عام ٢٠٢٣ أن يكون للشركة حضور على المستوى العالمي من خلال الحرص على المشاركة في جميع المؤتمرات، لا سيما تلك التي تعقد في الشرق الأقصى. بالإضافة إلى ذلك، نتطلع إلى افتتاح فروع في أسواق متعددة خصوصاً أننا نمتلك كل الموارد الضرورية التي تساعدنا في ذلك وطرح منتجات جديدة. ■

George Al Bitar (CEO – Premium Group)

Premium Group is always evolving and growing in every aspects of the way



Since its establishment, Premium Group's main mission has been to offer superior services to its clients on all lines of business, as well as positioning itself as a unique personal reinsurance solution provider. With his worldwide experience, as well as his knowledge, expertise and devotion to his work, along with his professional teamwork and willingness to meet and satisfy the needs of the customers, in addition to building trust with clientele, George Al Bitar, CEO of Premium Group, has been able to strengthen the Group's position in the region, and to drive its ambitious expansion and modernization strategy. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine met Mr. Al Bitar and following is the interview conducted.

• **The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: inflation, climate change, the application of accounting standards, technology and the constant change in customers' needs... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?**

- The Market is definitely changing in view of inflation, technology, climate change and war in Ukraine,.. and in our opinion, there is an opportunity in every challenge. These days are definitely challenging and we need to adapt in every way possible for the demand required by the above factors and therefore, required by our clients.

• **Most of the global reinsurance companies and insurance pools have begun to impose strict conditions on cyber risks. What solutions are available to companies wishing to insure this type of risk?**

- Cyber risks has now lower appetite than before to Reinsurers, depending on the nature of the business and the occupation, especially for financial institutions. However, our Company has solutions for this line of business for all occupations depending on their Cyber protection implemented.

• **Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes & most lately "IAN". Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- We are seeing an increasing and hardening of prices on the Treaty side especially for the Retro programs and the CAT programs. Nevertheless, on the Facultative side especially on large business, prices and terms seems to be mildly stable except for Political Violence, where price have been substantially changed depending on the territory, nature of the business and occupation.

• **What are the latest achievements and developments of your company?**

- Premium Group is always evolving and growing in every aspects of the way and we are currently setting a footprint on the Treaty side services business in the region for the upcoming years and we are confident of our success on the Treaty side after having a reputable footprint on the Facultative services side in the past 10 years.

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إينـاتيـك لوسـاطـة التـأمين ش.م.م.

Head Office: St. Georges Square Bloc B - 3rd Floor - Jal El Dib, Lebanon
Tel: (04) 718775 - 718776 - Fax: (04) 718777 - Cel: (03) 489489
Email: inatek@cyberia.net.lb

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

سعر صرف العملة
وانعكاسها على أقساط التأمين

بقلم عبد الخالق رؤوف خليل (الأمين العام السابق للإتحاد العام العربي للتأمين)



لا شك أن استمرار ارتفاع سعر الدولار يثير قلق العالم حيث حقق الدولار صعوداً كبيراً مقابل العملات الأخرى في وقت قصير نسبياً، ولجأ إليه المستثمرون باعتباره الملاذ الآمن وسط مخاوف من حدوث ركود. فكما شاهدنا بنهايات العام الماضي ٢٠٢٢ مفارقات تاريخية غير مسبوقة تمثلت في تساوي قيمة الدولار الأميركي مع الجنيه الاسترليني لأول مرة في التاريخ وذلك كنتيجة لارتفاع سعر الدولار. وقد اقترن انخفاض قيمة الجنيه الاسترليني مع انخفاض مماثل في قيمة اليورو الذي تساوى تقريباً مع الدولار لأول مرة منذ عشرين عاماً جراء انخفاض العملة الأوروبية الموحدة و ذلك جاء على وقع أزمة الطاقة مع استمرار الحرب بين روسيا وأوكرانيا.

ولم يقتصر الأمر على الجنيه الاسترليني واليورو بعدما تعرضت عملات رئيسية أخرى لانتكاسات، إذ انخفض الين الياباني بنسبة ٢٠ ٪ تقريباً مقابل الدولار ليصل إلى أدنى مستوياته منذ عام ١٩٩٨، فيما تراجعت عملة الهند «الروبية» إلى مستوى قياسي بعد أن بلغ سعر الروبية ٨٠ روبية للدولار الواحد للمرة الأولى خاصة مع انسحاب المستثمرين من الأصول الخطرة في الأسواق الناشئة.

لكن ما هي أسباب صعود قيمة الدولار؟

من الأسباب الرئيسية لارتفاع قيمة سعر الدولار هو السمعة الجيدة التي يحظى بها كملاذ آمن في أوقات الأزمات الاقتصادي. كما أن ارتفاع نسبة التضخم في منطقة اليورو بسبب ارتفاع أسعار الطاقة والغذاء قد أجبرت المصارف المركزية على وضع قيود على الانفاق، كما أن الدولار يعد العملة الأقل عرضة للمخاطر العالمية التي قد تتعرض لها العملات الأخرى حالياً.

ومن شأن صعود قيمة سعر الدولار أن يلقي بظلاله الثقيلة على إقتصاديات العالم بما فيها من مؤسسات وشركات وكذلك دخول الأفراد ..... إلخ.

وهنا لن يكون قطاع التأمين بالوطن العربي بمنأى عن ما يحدث حيث سيؤثر ذلك تأثيراً بالغاً على كافة المعاملات المالية بشركات التأمين، فحتما سيؤدي ذلك الى ارتفاع قيمة الأصول والممتلكات المؤمّن عليها ما يستدعي بالضرورة إلى إعادة تقييم العملاء لتلك الأصول تجنباً لتطبيق شرط النسبية المنصوص عليه في وثائق التأمين مما سيترتب عليه ارتفاع قيم مبالغ التأمين وبالتالي قيمة أقساط التأمين وسينتج عن ذلك ارتفاع فائض النشاط التأميني.

فشرط النسبية ينص على أنه إذا كانت قيمة الممتلكات المؤمّن عليها مجتمعة عند حدوث ضرر تفوق قيمة المبلغ المؤمّن به عندها يعتبر المؤمّن له بمثابة المؤمّن لذاته بالنسبة للفرق بين القيمتين ويتحمل تبعاً لذلك نصيبه النسبي من الخسارة، فالتغيرات الأخيرة في تسعير العملات ستؤدي الى زيادة تسعير التغطية لبعض الفروع التأمينية نتيجة ارتفاع المصروفات الإدارية التي تتحملها الشركات فضلا عن ارتفاع تكلفة التعويض ذاته حال تحقق الخطر.

متطلبات التغيير

بقلم وليد الجشي (رئيس مجموعة المعاينون العرب ALA)



في هذا العدد السنوي لمجلة «البيان الاقتصادية» المتميزة، أجد مناسبة لأشارك بدراسة متواضعة لتقييم احدى أهم الأنشطة الاقتصادية وتحديداً صناعة التأمين في المنطقة العربية وما تواجهه من تحديات تستدعي عملية إدارة التغيير بكل شفافية لأهمية ما تسعى إليه من خدمات اقتصادية ومالية تجاه كافة الأنشطة التي يشتمل عليها الاقتصاد الوطني لكل بلد مع مراعاة أنها تخترق الحدود الجغرافية وتوفر بعض الأمان وإن لم نقل كل الأمان في مواجهة احتمالات تحقق الخطر للأنشطة المالية والصناعية والعمرانية وبالتأكيد الأنشطة الفردية المتعلقة بالإنسان، لذا نرى أنه في الوقت الذي نشهد نمواً في حجم الأقساط هناك نمواً بعدد شركات التأمين في كل بلد وعدد الوسطاء والخبراء وإلى حد كبير عدم اقتدار هذه الشركات على الاحتفاظ بنسب معقولة من التغطية التأمينية وللأسف تتسرب الأقساط الى معيدي التأمين وهو ما يفقد الشركات القدرة على اتخاذ القرار عند حصول واقعة تتطلب جبر الضرر.

سيهدف مقالي هنا الى إلقاء الضوء على متطلبات التغيير الإيجابي على مستوى الشركات من جهة ومستوى الرقابة الرسمية التي يشوبها بعض الإخلال ونحن من حيث المبدأ نتفق أن العملية التأمينية التي تتناول كل الأنشطة التي تسهم في الدخل القومي الى حد ما ولكن للأسف ما نجده في بعض الأسواق العربية لا يتيح لهذه الصناعة أن تلعب دورها المأمول بسبب التدهور السياسي وعدم تطوير قدراتها المالية والفنية للتعامل مع آليات التغير المناخي والتكنولوجي ومجريات نمو الأعمال لأسباب متعددة أولها ضعف الرقابة والتوجهات الحكومية لتنظيم أعمالها إضافة الى عدم القدرة حتى الآن على سد الثغرة بين النظرية والتطبيق بل وللأسف الاعتماد على الاكتتاب النظري دون مراعاة تحليل الخطر وتوجيه المؤمن لهم أو من يمثلهم الى مصادر الالتزام وأحكام الوثائق وتداعياً الإنصاف فإن ما يشهده السوق العربي السعودي والأردني والمصري على سبيل المثال هو توجه ايجابي لتفعيل الرقابة والسلوك المناسب لأعمال التأمين وهذا ينطبق على الوسطاء والخبراء على حد سواء.

بصفتنا خبراء تسوية نعمل على تطبيق النظرية نجد ضرورة الإلتفات الى ما يلي:

– ان عدد الشركات المتنامي هو أحد اشكاليات الصناعة.

– عدم القدرة على الاحتفاظ بنسب ملائمة بدلاً من الاعتماد كلياً على الإعادة والخضوع لبنود السيطرة على ادارة المطالبات أو التعاون في ادارتها يجعل جبر الضرر متعثراً.

– ان التفاوت الكبير بين النظرية التي تعكس وثائق التأمين ونصوصها المنسوخة أو المعتمدة خارجية لا تؤدي بوضوح الى توافق متكامل بين المؤمن له وشركة التأمين عند التطبيق والأمثلة على ذلك كثيرة، وما واجهه الكثير من هذه الاشكاليات خلال أزمة الـ «كورونا» في مختلف بلاد العالم وان كان المجال لا يتيح التوسع في هذا المجال.

– ان جميع مؤتمراتنا وندواتنا على المستوى العربي تتناول النظريات ونظراً للإختلاف اللغوي والثقافي بين موظفي التأمين أو من يعمل في هذا المجال فإننا نجد من الضروري أن تفعل الإتحادات وجمعيات التأمين في كل بلد مناهج خاصة لإثراء المعرفة على أرض الواقع علماً بأن شهادات التأمين الصادرة عن كل المعاهد المعتمدة يثري النظرية ولكنها لا تؤدي الى مسار تطبيقي فعال.

– ان نسبة الاحتفاظ من قبل شركات التأمين العربية في أكثر الأقطار تعتبر واهية نسبياً والحل الأمثل هو تشكيل مجمعات من الشركات الوطنية والإقليمية لتغطية الأخطار الصغيرة و المتوسطة دون الحاجة الى تسريب نسبة كبيرة من الأقساط وهو ما يتيح اتخاذ القرار وجبر الضرر بدرجة عالية تتوافق مع نبل الصناعة.

– مع مراعاة الظروف الحالية للكثير من البلدان ابتداءً من لبنان وسوريا والسودان وليبيا والى حد ما العراق، فإن الأسواق الأخرى الأكثر استقراراً ونمواً تمدنا بالأمل وكل ما يتطلبه الأمر هو الالتزام بالأنظمة والقوانين الحاكمة وتفعيل المبادرات الجماعية لتأهيل مواطنين وهو مسار نلتزم به شأننا شأنهم في هذه المرحلة. وفي مجال الإعادة إن شركات الإعادة العربية تلعب دوراً حيوياً ومهماً لكن رغم تعددها ليس لديها الإقتدار لكي تمارس آلية قيادة التغطية التأمينية لأنه في واقع الأمر أصبحت متطلبات التأمين ذات صلة بمشاريع وأخطار كبيرة ومبالغ التغطيات تفرض المشاركة من قبل عدة شركات إعادة.

– ان واحدة من المشكلات الحالية التي تستدعي اهتماماً تتعلق بانخفاض قيمة العملة مما يؤثر على كفاية مبلغ التأمين وسبل التعويض اذا تحقق خطر ما عند تفاوت سعر الصرف أو انخفاض العملة الوطنية كما يحدث الآن في مواجهة العملات الأجنبية في مصر ولبنان وليبيا والعراق وربما دول أخرى.

– أجدها مناسبة لأدعو شركات التأمين مجتمعة عربياً أو قطرياً للتعاون في بحث مشترك لقواعد الاكتتاب وتحليل الخطر وتأهيل الموظفين وإيلاء التوطين اهتماماً، وكذلك أن تصدر جهات الرقابة التوجهات والأنظمة والقرارات ذات الصلة كما نشهد الآن في المملكة العربية السعودية والأردن ومصر ولربما في دول أخرى.

إننا في مجموعة المعاينون العرب مستمرون في التوسع الجغرافي خارج حدود المنطقة العربية وتبني كوكبة من الجيل الجديد ليزاولوا العمل تأمينياً لدينا أو لدى شركات التأمين لتحقيق الهدف المشترك ونتطلع الى استقرار سياسي ونمو اقتصادي في دولنا، كما نتطلع الى حصول اندماجات بين الشركات سواء المكتتبة أو المعيدة. ■

ALA
المعاينون العرب
Arab Loss Adjusters

www.arablossadjusters.com

فريد صابر (نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG)

GIG الشركة الأولى من حيث التوسع الجغرافي والربحية والتصنيف



تعتبر مجموعة الخليج للتأمين GIG من أكبر مجموعات التأمين والأكثر تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهي حاصلة على عدة جوائز تميّز من جهات عديدة.

فريد صابر نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة أفادنا بأن التحديات المختلفة أثرت سلباً على صناعة التأمين خلال ٢٠٢٢، أما مجموعة الخليج للتأمين فقد تمكنت من التصدي لهذه الأزمات والصمود في وجه المخاطر المختلفة ما أثمر حصولها على تصنيفات ممتازة من اهم وكالات التصنيف، وأعرب السيد صابر ان المجموعة تطمح من خلال رؤيتها الشاملة للمستقبل إلى خلق قيمة مضافة في الصناعة، كذلك تعمل على تحسين جودة الخدمات ومواكبة عمليات التحول الرقمي وبالتالي عقد شراكات فعالة.

ولفت السيد صابر أن الشركة تضع دائماً استراتيجية طويلة الأمد تمتد على مدار ٥ سنوات ما يمنحها رؤية وخريطة طريق واضحة المعالم رغم العقبات. وفيما خص النتائج المحققة أورد أن المجموعة ما زالت محافظة على مركزها ضمن قائمة أفضل ٥ شركات في السوق التأميني وقد تكون الشركة الأولى لناحية التموضع الجغرافي والخطوط التأمينية التي تكتتب بها.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق معايير الـIFRS17 المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– ظهرت العديد من العوامل السلبية المؤثرة على قطاع التأمين خلال العام ٢٠٢٢ على رأسها الحرب الروسية – الأوكرانية وما نتج عنها من تداعيات سلبية على توجهات شركات الإعادة العالمية، إلى جانب تفاقم شبح التضخم التي تعد جزءاً منه الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا فضلاً عن عوامل عدة مرتبطة بتباطؤ عدد من الاقتصادات العالمية ونقص السلع الاستهلاكية الناجمة عن تعطل سلاسل التوريد، والعدد الهائل للكوارث الطبيعية والأعاصير التي ضربت الولايات المتحدة وعدداً من دول المنطقة كما شكل التحدي الأبرز المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" حيث تعجز العديد من الشركات على تطبيقه في الوقت الراهن. ناهيك عن التبدل الواضح في توجه كبرى شركات الإعادة العالمية وتعديل طريقة عملها واستراتيجيتها المستقبلية من حيث التشدّد في الشروط واتخاذ قرار بتقليص عدد الشركات المتعاونة معها واعتماد معيار الربحية والأداء المتميز في تعاملاتها مع شركات التأمين بما يحقق لها عوائد مربحة في ظل تفاقم حدة الأزمات.

وفي خضم كل هذه الصراعات نجحت مجموعة الخليج للتأمين بالتصدي للأزمات والصمود ما عكس الأداء المتميز والإدارة الصحية للمخاطر وهذا أثمر حصولنا على تصنيفات ممتازة مع نظرة مستقبلية إيجابية من قبل وكالة ستاندرد أند بورز و"A.M.BEST" وموديز ما يعكس القوة والملاءة المالية للمجموعة.

وانطلاقاً من أهداف المجموعة بالتوسع إقليمياً وتعزيز وجودها وقاعدة عملائها، استحوذنا على ١٠٠٪ من أسهم شركة AXA في منطقة الخليج حيث ساهمت هذه الخطوة في تطوير نشاط الشركة ليشمل مختلف أسواق الخليج ومناطق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. حيث باتت تتركز أبرز أهداف المجموعة وخطتها الاستراتيجية في الحفاظ على موقعها الريادي بين أفضل خمس شركات في كل من هذه الأسواق. وبالتالي، بعد إتمام صفقة الاستحواذ انصبّ تركيزنا على تحسين علاقاتنا وموقعنا مع شركات الإعادة والوسطاء الإقليميين كي نكون الشريك الأفضل لخدمتها على صعيد أسواق المنطقة، بالإضافة إلى تحسين العلاقات مع هيئات الرقابة في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها كما أضحت المجموعة من المؤثرين في تعديل وتطوير القوانين انطلاقاً من أن العديد من الرؤساء التنفيذيين في المجموعة هم أعضاء فاعلون في اتحادات تأمين عدة في المنطقة ما يجعلهم مساهمون في تحسين التشريعات بما يصب في مصلحة القطاع ككل وأسواق التأمين التي لدينا وجود فيها.

خلق قيمة مضافة في الصناعة والارتقاء بها

■ ما هي رؤية مجموعة الخليج للتأمين التي تطمحون إلى تحقيقها؟

– أظن أنه ما زال أمامنا مرحلة طويلة لخلق ثقافة تأمينية مبنية على أرض صلبة خصوصاً أن نسب الاختراق التأميني في منطقة الشرق الأوسط لا تتعدى ٢٪ في حين أنها تصل إلى ٨٪ في الأسواق المتقدمة، من هنا، يتمثل هدفنا في التركيز على أسواق المنطقة ولا سيّما خطوط الأفراد والقنوات الرقمية من أجل زيادة الوعي التأميني والوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من الناس، وبالتالي خلق قيمة مضافة في الصناعة والارتقاء بها في محاولة للوصول إلى مصاف الدول المتقدمة. لذا، ركزنا خلال الفترة الأخيرة على التأمين متناهي الصغر في مصر واستطعنا ولله الحمد استقطاب حوالي مليون عميل فيه. كما نتطلع إلى تحسين جودة الخدمات المقدمة وابتكار منتجات جديدة ومواكبة عمليات التحول الرقمي بما يتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء ويضمن بالتالي زيادة نسب الاختراق التأميني. بالإضافة إلى ذلك، نحرص من خلال استراتيجيتنا على عقد شراكات فعّالة والتركيز على فرع التأمين عبر المصارف وما يعرف بـEMBEDDED PRODUCTS حيث يكون التأمين جزءاً من حزمة معينة.

رؤية واضحة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– نحرص كمجموعة على دعم كل شركة من شركاتنا من خلال نظام لامركزي بهدف تطويرها وتعزيزها منح كل شركة المساحة الكافية والحرية لإدارة أعمالها بالطريقة المناسبة خصوصاً أن كل شركة لديها مجلس إدارة خاص يضم فريق عمل متمكناً ومحترفاً. كما أننا نضع دائماً استراتيجية تمتد على مدار خمس سنوات وبذلك نكون مستعدين لأي حدث قد يحصل بما لا يؤثر على أنشطتنا وسير أعمالنا. لذا، بالإجمال نحن راضون جداً عن أدائنا والنتائج المحققة حيث حققنا مجموع نسب مجمعة يصل إلى ٩٣٪ وتجاوزت أقساطنا المكتتبة ٢,٦ مليار، وهذا يعد إنجازاً في قطاع التأمين بالرغم من كل الأوضاع الراهنة خصوصاً بالنسبة إلى مجموعة مثل الخليج للتأمين التي يشكل التأمين الطبي جزءاً لا بأس به من حجم أعمالها. ومن ناحية موقعنا، ما زلنا محافظين على مركزنا ضمن قائمة أفضل ٥ شركات في السوق التأميني، من حيث ربحيتها وحجمها والتصنيفات الائتمانية الحاصلة عليها. ■

RSA INSURANCE



GLOBAL NETWORK

EXPERTISE WHEREVER YOU DO BUSINESS

RSAI Ltd UK / DIFC BRANCH
Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com
Regulated by DFSA

سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين):

إتخذ البنك المركزي الكويتي سلسلة من الاجراءات لكبح إرتفاع معدلات التضخم



الكويت للتأمين هي شركة التأمين الأولى في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، تتمتع برأسمال قوي يجعلها توفّر كافة الخدمات التأمينية تحت إشراف فريق من الخبراء المحترفين بالاضافة إلى منتجات جديدة ومبتكرة في التأمين على الحياة.

وضمن مقابلة مع سامي شريف الرئيس التنفيذي للشركة، أكد لمجلة «البيان الاقتصادية» أن أسواق المنطقة العربية تعاني من معدلات التضخم المرتفعة ومنها السوق الكويتي، وأن ارتفاع أسعار النفط والغاز هو من أحد الأسباب أيضاً. أما بالنسبة للكويت فيُعد دخلاً إضافياً لموازنة الدولة، وللتخفيف من الآثار السلبية على السوق المحلي إتخذ البنك المركزي الكويتي مجموعة اجراءات منها رفع أسعار الفوائد من ١,٥٪ إلى ٤٪. من جهة أخرى، اعتبر السيد شريف ان شركات إعادة التأمين التي تسعى للبقاء ستحمّل شركات التأمين حصة أعلى من المخاطر المكتتبة في ظل التضخم القائم، فبالنسبة لشركة الكويت للتأمين فإنها ستحافظ على علاقاتها مع شركات الإعادة بما يصب في مصلحتها ويثبت وجودها في السوق، مضيفاً في إطار التوسع نحو أسواق جديدة يأتي السوق المصري في الأولوية ويمكن الانطلاق منه نحو الأسواق الأخرى في العالم، وتجدر الإشارة أخيراً أن الشركة حققت نمواً مرتفعاً في حجم الأقساط المكتتبة فبلغت ٥٠ مليون دينار هذا العام كذلك الأرباح زادت بنسبة ١٠٠٪.

جميع المؤشرات المالية لشركة الكويت للتأمين ايجابية

■ **يشكل التضخم مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر، كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟**

– تعاني معظم أسواق المنطقة من ارتفاع معدلات التضخم ومنها دولة الكويت حيث بدأ المواطنون يشعرون بهذا الارتفاع لكن تبقى ضمن معدلات محدودة نسبياً مقارنة بالدول الأخرى. في حين أن ارتفاع أسعار النفط والغاز يشكل أحد أسباب زيادة معدلات التضخم ولكن بالنسبة للكويت يُعد دخلاً إضافياً لموازنة الدولة. ومن جهة أخرى، تفادياً لمزيد من الانعكاسات السلبية على السوق المحلي إتخذ البنك المركزي الكويتي سلسلة من الاجراءات من بينها رفع أسعار الفوائد من ١,٥ إلى حدود ٤ في المئة الذي يعد من العلاجات لكبح إرتفاع معدلات التضخم.

■ **كيف تصفون التداعيات السلبية للحرب الروسية – الأوكرانية على صناعة التأمين عالمياً؟**

– ألقى الغزو الروسي لأوكرانيا بظلاله على مختلف القطاعات الاقتصادية والمالية في معظم دول العالم والتي كان أبرزها تباطؤ سلاسل الامداد التي انعكست بدورها على فرع التأمين البحري في السوق الكويتي.

الكويت للتأمين من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية

■ **تشكل المخاطر السيبرانية مصدر قلق كبير بحيث لا توجد قدرة إستيعابية كافية في السوق العالمي لاحتوائه، كيف يمكن لشركات التأمين معالجة هذه المشكلة؟**

– تعد الكويت للتأمين من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية بالتعاون مع شركات إعادة كبرى وكان أبرز عملائنا من المؤسسات المالية الكبرى وقطاع البنوك ومن ثم انتقلنا للتعاون مع قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولكن بعد مرور فترة على طرح هذه التغطية في الكويت لمسنا تراجعاً في حجم الطلب على الرغم من تعرّض العديد من المؤسسات والأفراد لعمليات قرصنة، إلا أننا نجهل إلى حد الآن الأسباب وراء تراجع الإقبال ولكن تشير الإحصاءات التي قمنا بها أن الأمر مرتبط بالمنتج نفسه حيث أن إجراءات الاكتتاب معقدة وطويلة.

التضخم يتصدر العناوين الرئيسية

■ **كيف تصفون توجهات الأسواق في ظل التحديات التي تواجهها صناعة التأمين عالمياً؟**

– تصدرت مسألة التضخم العناوين الرئيسية للاجتماعات التي عقدت على هامش الملتقى وانعكاسها على نسب الاحتفاظ لدى شركات الإعادة، بحيث أن الشركات التي تسعى للبقاء في المنطقة ستعمد إلى تحميل شركات التأمين حصة أعلى من المخاطر المكتتبة. ولكن بالنسبة إلينا من المهم المحافظة على علاقات قوية مع شركات الإعادة بحيث أنه ليس من مصلحة أحد أن يتقلّص عدد هذه الشركات في المنطقة.

مستمرون في تنفيذ خطة التوسع

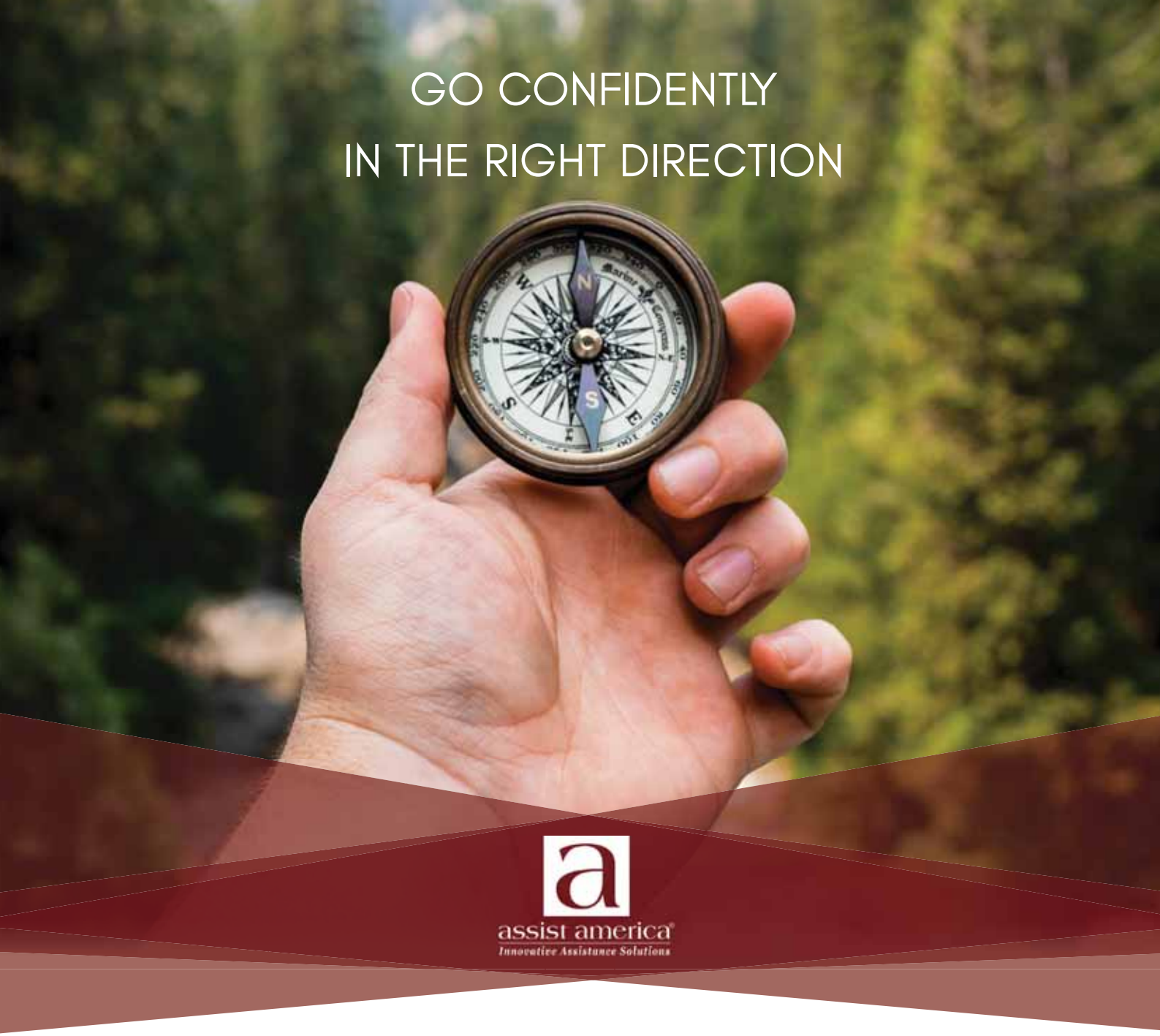
■ **ما هي آخر المستجدات التي شهدتها خطة التوسع التي أعلنت عنها الكويت للتأمين؟**

– نحن مستمرون في تنفيذ هذه الخطة والتوسع نحو السوق المصري، إلا أن إجراءات الحصول على التراخيص المطلوبة تستغرق بعض الوقت نظراً لتعامل المعنيين بحذر شديد إنطلاقاً من دخول عدد كبير من الشركات في الآونة الأخيرة. في حين تتضمن الخطة التوسعية العديد من دول المنطقة ولكننا حرصنا على أن يكون السوق المصري في المقدمة باعتباره من الأسواق الصاعدة والواعدة ويضم العديد من الخبرات والكفاءات ويمكننا الانطلاق منه للتوسع نحو الأسواق الأخرى.

الأرباح الصافية المحققة ارتفعت بنسب تزيد عن ١٠٠٪

■ **كيف تقومون النتائج المحققة خلال العام ٢٠٢٢؟**

– سجلت شركة الكويت للتأمين نمواً مرتفعاً في حجم الأقساط المكتتبة، بحيث أنه منذ خمس سنوات بلغ حجم الأقساط حدود ٣٧ مليون دينار كويتي ومن المتوقع إرتفاع هذه الأرقام لتبلغ ٥٠ مليون دينار في العام ٢٠٢٢. وفي ما يتعلق بالأرباح الصافية المحققة فقد إرتفعت بنسب تزيد عن مئة في المئة وهذا مؤشر إيجابي جداً.■



TRAVEL WITH TRUST

Assist America is the leading provider of emergency travel services in the Middle East

More companies are choosing Assist America to augment their benefits packages than ever before. With our extensive global network and over three decades of experience, Assist America is the best service provider to trust with your travel assistance needs.

CONTACT US TODAY

jbreiss@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859



يوسف السعد

(عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين):

نجحت وحدة تنظيم التأمين في وضع السوق على الطريق الصحيح

أكد عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين يوسف السعد خلال حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» متانة قطاع التأمين في العالم العربي رغم مروره بالعديد من الأزمات خلال الأعوام الماضية لافتاً إلى أنه لتخطي التحديات يجب على الشركات الحفاظ على ملاءتها المالية وتفعيل دور إدارة المخاطر، كما الاستثمار في البنية التحتية الرقمية مشيراً إلى تقديم الشركة منتجات جديدة في التأمين السيبراني للاستجابة لمطالب الشركات والحكومات للدفاع عن أمن معلوماتها ضد الهجمات.

وقد أثنى يوسف السعد، الذي له اسهامات حقيقية في الشركة منذ استلامه لإدارتها، على الدور الرائد لوحدة تنظيم التأمين الذي تميز بالمرونة في التعاطي مع الشركات وتسوية أوضاعها. مشيراً إلى أن الشركة ستعمل على تحقيق خطط مستقبلية كالتوسع الإقليمي وتنويع المحفظة التأمينية إلى جانب تعزيز ملاءتها المالية والأهم تطبيق المعيار المحاسبي الجديد والاستفادة من جوانبه الإيجابية لمصلحة العملاء وتدعيم المركز المالي للشركة.

▪▪▪ تدفع التقنيات الحديثة قطاع التأمين نحو نهج استراتيجي مستدام ▪▪▪

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

– قطاع التأمين من ضمن أهم انشطة الخدمات المالية والتي تدعم الناتج المحلي الإجمالي للدول كما انه يسهم في إدارة الأخطار للحكومات والأفراد مايجعله واحداً من ابرز أدوات الإستقرار ولازال يؤكد قطاع التأمين في العالم العربي رغم مروره بالعديد من الأزمات خلال الأعوام الماضية بدءاً من عام ٢٠٠٨ ومرورا بأزمة «كوفيد-١٩» انه حائط صد لذلك فإن الملاءة المالية لشركات التأمين يجب ان تكون متينة وقوية ولتخطي تلك التحديات يجب على الشركات الحفاظ على ملائتها المالية ودعم رساميلها وتفعيل دور إدارة المخاطر والإستمرار بالإستثمار في البنية التحتية والتكنولوجيا مع ضرورة السعي نحو زيادة الوعي التأميني بين العملاء وإبراز أهمية وثائق التأمين في وقت الأزمات كأحدى اليات الحماية الإجتماعية.

وضع إطار قانوني لعقد التأمين السيبراني في التشريعات

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطاء السيبرانية ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– نعم بدأت شركات اعادة التأمين العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً على الأخطار السيبرانية وكما تعلمون فإن الشركات التجارية والنفطية والحكومات تواجه تحديات كبيرة في الحفاظ على سياسة الخصوصية وحماية البيانات وأمن المعلومات وإدارتها لهذه التهديدات، بدأنا في تقديم منتجات جديدة في التأمين السيبراني أو ما يطلق عليه بالتأمين الإلكتروني ويمثل هذا التأمين استجابة لمطالب الشركات والحكومات والمجتمعات للدفاع عن خصوصيتها ومعلوماتها والتخفيف من الاضرار الناتجة عن الهجمات الإلكترونية لحماية البيانات وإنتهاك الخصوصية ونرى انه في السنوات القادمة سيزيد الطلب على التأمين السيبراني في ظل التحول الرقمي العالمي ونرى انه لا بد من ضرورة وضع إطار قانوني لعقد التأمين السيبراني في التشريعات.

■ كيف تقوّمون أداء وحدة تنظيم التأمين ودورها البارز في تنظيم قطاع التأمين في الكويت؟

– من أبرز التحديات التي رافقت قطاع التأمين منذ سنوات عديدة هي عدم وجود هيئة فاعلة تعمل على تنظيم عمل الشركات باعتباره من القطاعات الحيوية في الدولة. إلا أنه بعد فترة من الدور الرائد لوحدة تنظيم التأمين بدأنا نلحظ تحسن واضح في أنشطة السوق بما يتسم بالشفافية والتوافق مع أفضل الممارسات العالمية ولكن جدير ذكره، أنها لا تزال في بداية عملها وتحتاج للوقت لإحداث نقلة نوعية للسوق وطريقة عمل الشركات علماً أنها تميزت بالمرونة في تعاطيها مع الشركات لتسوية أوضاعها والانتقال من سوق تطغى عليه الأزمات إلى سوق منظم وفاعل. وبالتالي، نتمنى على الشركات الأخرى الزميلة عدم إصدار الأحكام المسبقة بالهيئة كونها لا تزال في مراحلها الأولى علماً أن هذه الأخيرة أصدرت مجموعة من القرارات والتشريعات التي ساهمت في تطوير السوق وتقليص المنافسة، فضلاً عن تنظيم العلاقة ما بين شركات التأمين وحملة الوثائق، بالإضافة إلى أنها تلعب دوراً فاعلاً في زيادة الوعي بين المواطنين بهدف رفع معدلات الاختراق التأميني التي لا تزال متدنية نسبياً وهذا الدور المتميز يعزز ثقتنا بالمهام التي تقوم بها وحدة تنظيم التأمين وقد نجحت في وضع السوق على الطريق الصحيح بهدف الوصول في المستقبل إلى سوق أكثر تنظيماً وفعالية في خدمة المجتمع.

تطوير النظم الداخلية وخدمات ومنتجات قطاع التأمين نحو نهج استراتيجي مستدام

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

– الفرص التي تتيحها التقنيات الحديثة ليس فقط في تسهيل الوصول للخدمات التأمينية بل أيضاً في تطوير النظم الداخلية وخدمات ومنتجات قطاع التأمين نحو نهج استراتيجي مستدام يهدف إلى الحد من المخاطر وتطوير حلول مبتكرة وتحسين أداء الأعمال وخلق منتجات جديدة والمساهمة في الإستدامة البيئية والاجتماعية والإقتصادية حيث تصبح جميع أنشطة قطاع التأمين مستدامة كما يتعين العمل بطريقة تطلعية ومسؤولة من تحديد وتقييم وإدارة ومراقبة المخاطر والفرص المتاحة المرتبطة بالجوانب البيئية والإجتماعية ومسائل الحوكمة، وفي مجال التأمين تتوافر اماكن كثيرة لزيادة مساهمة التأمين وبالتحديد في مجال التأمين المستدام بما يساهم في تعزيز الإستقرار المالي وتعبئة المدخرات وتنميتها لتمويل التنمية المستدامة إضافة إلى ما يمكن تحقيقه في توفير الحماية للافراد والممتلكات في ظل التحول الرقمي.

إجراءات استباقية

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

– دائماً ما تسعى الشركة لوضع إجراءات استباقية لحماية أعمالها وتجنب الخسائر المستقبلية كما تخطط الشركة بعد انتهاء وباء «كوفيد-١٩» على التوسع إقليمياً كما تعمل الشركة دائماً وبصفة مستمرة على توسيع وتنويع محفظتها التأمينية وإختيار الأخطار الجيدة والبعد عن الأخطار الروتينية حتى وان كان ذلك يؤثر على اجمالي الأقساط كما تعمل الشركة على زيادة ملاءتها المالية وتسعى للتنوع في الاستثمارات سواء بتنويع ادوات الاستثمار أو أماكن الإستثمار مع اختيار الاستثمارات الجيدة، كما تسعى الشركة مع بدء تطبيق المعيار المحاسبي الجديد والاستفادة من جميع الجوانب الإيجابية في هذا المعيار في مصلحة العمل والعملاء والمركز المالي للشركة. ■

MENA RE

Specialty Lines Reinsurer
Based at DIFC, Dubai

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



قتيبة النصف (عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي) ومحمود صالح سليمان (مساعد الرئيس التنفيذي)

(شركة بيتك تكافل KFH TAKAFUL):

نحن ماضون بخطوات ثابتة محققين نتائج إيجابية ونطمح إلى الأفضل باستمرار



قتيبة النصف



محمود صالح

تؤمن شركة بيتك للتأمين التكافلي (بيتك تكافل KFH TAKAFUL بأن المحافظة على القوى البشرية وتطويرها هي الأساس لبناء حصة سوقية تتناسب مع رؤية الشركة وكذلك أساس لتطوير المنتجات والخدمات التأمينية لتكون ذات معايير عالية، كما تقوم بدعم استحداث أفضل الحلول التأمينية لتلبية احتياجات وتطلعات العملاء ما يؤدي إلى التوسع نحو أسواق جديدة محلياً وإقليمياً.

وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» كلاً من السيدين قتيبة النصف عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة، محمود صالح مساعد الرئيس التنفيذي اللذين أفصحا عن الإنجازات المهمة المحققة في قطاع التأمين في الكويت ما انعكس إيجاباً على أوضاع الشركات وأدى إلى تعزيز وجودها في السوق، ثم أكدا أن الإجراءات المتخذة لتنظيم السوق الكويتي أتت متأخرة إلا أنها طوّرته إلى مستويات أعلى، وبالنسبة للشركة فقد كانت من أوائل الشركات التي طالبت بالعمل وفق التشريعات الجديدة كونها أكثر صرامة وتحمي حقوق حملة الوثائق كما تطوّر صناعة التأمين في الدولة وحماية الاقتصاد القومي، وأضافا أن KFH TAKAFUL تمتلك ملاءة مالية قوية وسمعة حسنة في السوق الكويتي والخليجي ولديها بصمتها الخاصة التي تجعلها مميزة عن مثيلاتها كونها رائدة التأمين التكافلي وأكبر شركة تأمين تكافلي في السوق. وفي سياق آخر تحدثا عن التأثيرات السلبية للتحديات العالمية الموجودة وأوضحا أن الشركة تحاول التعاون مع العملاء للوصول إلى حلول مناسبة ترضي جميع الأطراف، ومن جهة ثانية لا بدّ للشركات من تقييم بعض وثائق التأمين لمواجهة التضخم القائم، أما في ما يختص بمسألة التغير المناخي فتقوم الشركة بزيادة محفظة التأمين على المركبات الهجينة حفاظاً على بيئة نظيفة خالية من السموم والأخطار، ولناحية الشركة فهي تحقق نتائج إيجابية بخطوات ثابتة وتطمح لمزيد من التطور والنمو وبالتالي نجاحات باهرة في المستقبل.

■ كيف تقومون التطورات التي شهدها قطاع التأمين في الكويت خلال المرحلة الماضية؟

– حققت وحدة التأمين في الكويت مؤخراً إنجازات مهمة ساهمت في تنظيم السوق بطريقة أفضل، الأمر الذي انعكس إيجاباً على الشركات التي تمتلك احتياطيات ضخمة حيث تمكنت من تعزيز وجودها في السوق، على عكس الشركات التي لا تمتلك ملاءة مالية كافية بحيث ستتأثر بهذه الإجراءات بطريقة سلبية.

وبحسب وجهة نظرنا، بدأ السوق يدخل مرحلة جديدة أكثر تنظيماً من السابق الأمر الذي يدعم الشركات ويحسّن من أدائها. في حين أتت هذه الإجراءات متأخرة إلا أنها طورت السوق إلى مستويات أعلى، حيث كانت هناك مطالب منذ سنوات عديدة لإدخال هذه التعديلات التي تصب في مصلحة الشركات ذات الملاءة المالية القوية وحملة الوثائق في آنٍ معاً. وبالنسبة إلينا في شركة «بيتك تكافل» نعد من أوائل الشركات التي طالبت بالعمل وفق تشريعات جديدة أكثر صرامة لحماية حملة الوثائق وتطوير صناعة التأمين في الكويت، وكان هناك تعاون وثيق مع هيئة التأمين لتنفيذ الإصلاحات بما يصب في مصلحة الجميع.

لدينا بصمة خاصة تميّزنا عن مثيلاتنا

■ هل تؤيدون حدوث عمليات دمج بين شركات التأمين في الكويت؟

– نحن وإن كنا نؤيد عمليات الدمج إلا اننا لا نبحث حالياً عن فرص للاندماج أو الاستحواذ مع شركة أخرى في السوق انطلاقاً من موقعنا القوي وسمعتنا الحسنة ولدينا بصمة خاصة تميّزنا عن مثيلاتنا.

نحاول التعاون مع العملاء للوصول إلى حلول مناسبة

■ كيف تقومون تأثير التحديات العالمية المتمثلة في تغير المناخ، التضخم، الأمن السيبراني على صناعة التأمين في الكويت والمنطقة؟

– بدأ التأثير السلبي لهذه التحديات يظهر بشكل واضح على المستوى المحلي والمنطقة ككل، ومن الملاحظ أيضاً عدم قدرة المواطنين على التأقلم السريع مع هذه المتغيرات التي ظهرت بشكل مفاجئ في ظل اتساع دائرة التضخم وغلاء الأسعار، إلا أننا نحاول بصورة تدريجية التعاون مع العملاء للوصول إلى حلول مناسبة لمختلف الأطراف.

ويضاف إلى ذلك، نتيجة الأزمات والتحديات العالمية بدأت شركات الإعادة تشديد الشروط وزيادة أسعارها كي تتمكن من الاستمرار في ظل الأوضاع غير المستقرة والخسائر الضخمة التي تكبدتها.

ومن جهة أخرى، بعد مرحلة انتشار الجائحة واشتداد حدة الأزمة المالية العالمية بات من الضروري إعادة تقييم بعض البوالص بهدف مواجهة موجة التضخم القائمة.

وفي ما يتعلق بموضوع تغير المناخ، نولي أهمية كبرى لهذه المسألة وتحديداً في مجال تأمين المركبات حيث نعمل على زيادة محفظة التأمين على المركبات الهجينة وذلك حفاظاً على البيئة والمساهمة في مفهوم الاستدامة.

■ كلمة أخيرة؟

– شركات الإعادة العالمية على دراية بواقع سوق التأمين في الكويت ويمكنها تحديد الشركات التي تعاني من مشاكل مالية وصعوبة في اكتتاب المخاطر، وبالنسبة إلينا نحن ماضون بخطوات ثابتة محققين نتائج إيجابية ونطمح إلى الأفضل باستمرار والمزيد من النجاحات في المستقبل. ■

بيتك للتأمين التكافلي

جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي
لعام 2022



حمل تطبيق بيتك

KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

(+965) 1803030

@kfhtakaful

عمرو صالح خِيوة (نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة برقان تكافل - الكويت):

حققت وحدة تنظيم التأمين تغيراً جذرياً في السوق



تميزت برقان تكافل بتوفيرها منتجات متنوعة وخدمات متميزة تلبي كافة احتياجات عملاءها، وتكرس فريقاً من أفضل الكفاءات المتمرسة لخدمة الافراد والشركات ما جعلها الاختيار الامثل للعملاء وعزز من تفوقها في قطاع التأمين التكافلي بدولة الكويت.

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السيد عمرو صالح خِيوة أشار إلى تحقيق الجهات الرقابية في دولة الكويت متمثلة في وحدة تنظيم التأمين النجاح في المهام الموكلة إليها حيث حققت تغيراً جذرياً في سوق التأمين الكويتي من خلال إصدارها لمجموعة من القرارات والتعاميم. لافتاً إلى خيارات عمليات الدمج والاستحواذ قد تطرح على الساحة لتكون المساهم الأبرز في تصحيح وتنظيم السوق فضلاً عن تكوين كيانات ضخمة تملك القدرة على خدمة صناعة التأمين .

وفي معرض حديثه مع« البيان الاقتصادية» نوّه السيد عمرو صالح خِيوة، الذي له إسهامات حقيقية في مسيرة الشركة، بأن الشركة واجهت تحديات السوق في عام ٢٠٢٢ والالتزام وتطبيق قرارات ومتطلبات الجهات الرقابية الأمر الذي مكنها من المضي قدماً والانطلاق بزخم في السوق ودعم خطواتها في الاستحواذ على حصة سوقية وازنة وتقديم تغطيات تأمينية للعديد من المشاريع الكبرى في الدولة. مشيراً إلى استثمار الشركة في أنظمتها الرقمية والبدء في تفعيلها مما يتيح للعملاء شراء الوثائق إلكترونياً، إلى جانب توفيرها منتجات تأمينية ضد المخاطر السيبرانية بعد ارتفاع الطلب على هذا النوع من التأمينات مشيراً إلى رفع شركات الإعادة لأسعارها والتشدد في الشروط وأضاف أن سوق الاعاده بصفة عامة تأخذ هذا الاتجاه نتيجة الخسائر الطائلة التي تكبدتها مؤخراً بسبب الكوارث الطبيعية. لافتاً إلى تطلع الشركة للحصول على تصنيف ائتماني.

■ كيف تقوّمون واقع الصناعة التأمينية في الكويت بعد التطورات الأخيرة التي شهدها القطاع وأهميته في دعم الاقتصاد؟

– يعد القطاع التأميني ثاني أكبر قطاع بعد البنوك، إلا أنه طوال السنوات الماضية استمر بالعمل وفق قانون قديم لم يتم تعديله. وخلال عام ٢٠١٩ أصدرت الحكومة قراراً يقضي بتعديل القانون بما يتماشى مع التطورات العالمية كما تضمن العمل على إنشاء وحدة تنظيم التأمين مستقلة تماماً عن أي جهة رقابية وتتبع لوزارة التجارة من النواحي الإدارية.

وقد نجحت الوحدة في المهام الموكلة اليها وحققت تغيراً جذرياً في سوق التأمين الكويتي مع تحديد نشاط كل جهة وإصدار مجموعة من التعليمات على رأسها ضرورة وجود مدققي حسابات شركات التأمين معتمدين من الوحدة واعتماد البيانات من قبل خبير اكتواري. بالإضافة إلى إصدار لائحة يحدد من خلالها الشركات التي يمكن التعامل معها من عدمها ويتم تحديثها بشكل دوري. كما قامت وحدة تنظيم التأمين باعتماد معايير محددة من النواحي الفنية والمالية ضمن لائحة تنفيذية، ومعظم شركات التأمين العاملة حالياً في السوق تمكنت من تسوية أوضاعها وفق المعايير الموضوعة لتمنح ترخيص لمدة ثلاث سنوات.

العمل على تفعيل عمليات الدمج

■ تشهد المنطقة العربية العديد من عمليات الدمج والاستحواذ في أسواق التأمين، كيف تصفون توجه الشركات في الكويت؟

– شهد السوق منذ فترة عمليات استحواذ منها على سبيل المثال استحواذ الخليج للتأمين على حصة الأغلبية في الشركة الخليجية للتأمين التكافلي. وبالتالي، لا بد من تفعيل مثل هذه العمليات بهدف تصحيح وتنظيم السوق والمحافظة على سمعته وتكوين كيانات ضخمة تملك القدرة على خدمة الصناعة.

نحن في طور تطوير أنظمتنا الرقمية وتفعيلها

■ أين أنتم من عمليات التحول الرقمي؟

– نحن في طور تطوير أنظمتنا الرقمية وتفعيلها بالشكل المطلوب بحيث يستطيع العملاء شراء بعض من أنواع الوثائق إلكترونياً، مع العلم أن في ما يخص التأمين على السفر والمنازل أضحت الوثائق تباع عبر الإنترنت بنسبة ١٠٠٪. وجدير ذكره أننا بدأنا توفير منتجات تأمينية ضد المخاطر السيبرانية خصوصاً أن الطلب ازداد على هذا النوع من التأمين بشكل كبير خلال الفترة الأخيرة.

■ نعمل على تطوير أنظمتنا الرقمية وتفعيلها بما يتماشى مع التطور العالمي

■ هل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط من قبل شركات الإعادة خلال موسم التجديدات؟

– بلا شك، رفعت شركات الإعادة أسعارها وتشددت أكثر في الشروط نتيجة الخسائر الطائلة التي تكبدتها مؤخراً بسبب الكوارث الطبيعية، وقد لمسنا ذلك في أكثر من خط تأميني مثل التأمين السيبراني وتأمين مسؤلية المديرين والموظفين.

الالتزام بالقرارات الصادرة عن وحدة تنظيم التأمين

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة برقان تكافل – الكويت خلال الفترة الأخيرة؟

– حرصنا على الالتزام بالقرارات الصادرة عن وحدة تنظيم التأمين، وهذا ساعدنا على المضي قدماً في الطريق الصحيح والانطلاق بزخم في السوق، الأمر الذي أكسبنا ثقة العملاء ومكّننا من الاستحواذ على حصة سوقية وازنة وتوفير تغطيات تأمينية للعديد من المشاريع الكبيرة في الدولة وتوسيع قاعدة استثماراتنا، فضلاً عن استقطاب كوادر بشرية متخصصة ومحترفة.

نسعى لتحقيق خطتنا

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– وضعنا خطة عمل تمتد على مدار خمس سنوات وسنسعى جاهدين إلى تحقيقها، مع حرصنا دائماً على تقديم منتجات جديدة والتركيز أكثر على تأمينات الأفراد ما يساعدنا على زيادة نسب الاختراق التأميني، كما نتطلع إلى الحصول على تصنيف ائتماني خصوصاً أنه أصبح مسألة إلزامية مفروضة على جميع الشركات من قبل الوحدة بهدف تنظيم السوق وتعزيز موقعه أكثر. وتفعيل دورنا الاجتماعي لزيادة الوعي التأميني للجمهور واستقطاب وتدريب الكوادر الوطنية للعمل في القطاع.■

برقـــان تكافل
BURGAN TAKAFUL



ويّاك

Kuwait, Sharq – Dhow Tower
P.O.Box 763 Dasman 15458 Kuwait
Tel.: (965) 18 777 18
info@burgantakaful.com

www.burgantakaful.com

فواز المزروعي (الرئيس التنفيذي لشركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ):

التأمين يعتبر أساس في أوقات الأزمات



تمارس شركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ أعمالها وفقاً لنظام التأمين التكافلي حيث تعمل تحت مظلة هيئة رقابة شرعية تراجع كافة أنشطة الشركة من حيث الاكتتاب وقبول الأعمال واستثمار أموالها، ويُعتبر المشتركون في ظل هذا النظام شركاء في صندوق التكافل.

وفي حوار خاص مع السيد فواز المزروعي الرئيس التنفيذي للشركة شرح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن وحدة تنظيم التأمين بذلت جهوداً كبيرة لتنمية أنشطته وتطوير ادواته. وفي سياق آخر شدّد المزروعي على أهمية زيادة الوعي والثقافة التأمينية لدى الناس وتشجيعهم على شراء الوثائق التأمينية نظراً لأهميتها في ظل ما يتعرض له المجتمع من تحديات تؤثر على قدرتهم الشرائية.

أما بالنسبة لعمليات الدمج والاستحواذ أقر السيد المزروعي أن الإقبال المتزايد من قبل الناس على التغطيات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية كان الدافع للقيام بمثل هذه العمليات، لذا كانت شركات التأمين تلجأ إلى شركة تكافلية تندمج معها لتنوّع محفظتها وترفع حجم أعمالها. وفي ما يتعلق بالتحول الرقمي واكبت شركة وثاق هذه العملية بتعزيز أنظمتها الداخلية وبتسويق وبيع الوثائق إلكترونياً وقد زاد نشاطها بعد جائحة «كورونا» وبخاصة بعد أن أصبح الناس يدركون أهمية التغطية التأمينية. وتطرق الرئيس التنفيذي لشركة وثاق إلى أن علاقات وثاق مع شركات الإعادة العالمية جيدة، وفيما خص التوقعات للعام الجديد يتطلع المزروعي بتفاؤل مع نظرة مستقبلية إيجابية.

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في الكويت خلال عام ٢٠٢٢؟

– لاشك أنه بعد بدء وحدة الإشراف على التأمين تنظيم أنشطة سوق التأمين والرقابة عليه بما يتسم بالعدالة والشفافية والتنافسية بدأنا نلمس فرقاً كبيراً نظراً للجهود التي تبذلها لتنمية أنشطة التأمين وتطوير أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية وتوفير الحماية للمتعاملين فيه، مع العلم أنه كان هناك بعض المتطلبات المادية والإدارية التي فرضتها على الشركات في البداية وكان من الصعب عليها تطبيقها بسهولة لكننا لمسنا كل الدعم منها الأمر الذي ساهم في تنفيذ قراراتها وتنظيم السوق وتعزيز موقع الشركات بما يضمن نموها وتقدمها واستمراريتها.

التأمين يعتبر أساس في أوقات الأزمات

■ يمرّ العالم بظروف استثنائية مثل التضخم وارتفاع أسعار الفائدة، كيف تقرأون انعكاس هذه التحديات على قطاع التأمين بشكل عام؟

– بالتأكيد إن مثل هذه التحديات تؤثر على القطاع إذ في ظل التضخم وغلاء المعيشة يتقلص حجم القدرة الشرائية لدى الناس، وبالتالي لا يحرصون على شراء التغطيات التأمينية خصوصاً أنهم يعتبرون التأمين من المكملات ولكن في الحقيقة إن شراء التأمين يعتبر أساس في أوقات الأزمات نظراً لأنه يضمن حماية الأفراد من أي مخاطر محتملة. من هنا، لا بد من زيادة الوعي والثقافة التأمينية لدى الناس وحثهم على شراء الوثائق التأمينية واطلاعهم على دور التأمين المهم والفعّال في شتى نواحي حياتهم.

الهدف من الاندماج هو تنويع محفظة الشركة

■ ما رأيكم بموضوع الاندماج والاستحواذ الذي بدأنا نشهده بين شركات التأمين؟

– برأيي، إن الدخول في مثل هذه العمليات كان سببه الإقبال الكبير من قبل الناس على شراء التغطيات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، والمعروف أن أي شركة تأمين تقليدية كبرى لا يمكنها بموجب القانون القيام بمهام تلك التكافلية. لذا، كانت تلجأ إلى أي شركة تكافلية ناشئة أو صغيرة الحجم والدخول في عملية إندماج معها بهدف تنويع محفظتها وبالتالي زيادة حجم أعمالها من خلال استقطاب الشريحة من الناس الراغبة في شراء التأمين التكافلي. كما أن إنشاء البنوك لشركات تأمين خاصة بها وتسويقها لما يعرف بوثائق التأمين عبر المصارف أثّر على نشاط العديد من شركات التأمين وقلّص حجم أعمالها، الأمر الذي كان يدفعها إلى الدخول في عملية دمج بهدف تعزيز موقعها وضمان نموها واستمراريتها.

لم نلمس زيادة كبيرة في الأسعار

■ هل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط من قبل شركات الإعادة خلال موسم التجديدات؟

– علاقاتنا جيدة مع العديد من شركات الإعادة العالمية وتمتد على مدار سنوات طويلة، ولم نلمس زيادة كبيرة في الأسعار خلال تجديدات العام إلا أنها أضحت أكثر تشدداً في الشروط وتطرح علينا العديد من الأسئلة قبل الموافقة على أي طلب نظراً للخسائر الكبرى التي تكبدتها خلال الفترة الماضية جراء الكوارث الطبيعية.

لمسنا فرقاً كبيراً بعد استلام وحدة تنظيم التأمين لنشاطها

مواكبة عملية التحول الرقمي

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة وثاق بعد استلامكم زمام الأمور فيها؟

– عملنا على مواكبة عملية التحول الرقمي من خلال تعزيز أنظمتنا الداخلية والبدء بتسويق وبيع الوثائق إلكترونياً، كما ازداد نشاطنا لا سيما بعد جائحة «كوفيد-١٩» خصوصاً أن الناس بدأوا يعوا أهمية الحصول على تغطية تأمينية لا سيما في فرعي التأمين على الممتلكات والصحي.

تعيين قضاة متخصصين

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع للعام الجديد بإيجابية وتفاؤل لكن لدينا مطلباً كنا قد رفعناه لوحدة الإشراف على التأمين هو تعيين قضاة متخصصين وعلى دراية بقطاع التأمين حتى يستطيعوا التعامل مع القضايا التي ترفع على شركات التأمين إذ أحياناً تكون المطالبات مبالغ فيها بدرجة غير منطقية لا يتصورها عقل ولا تستند على معطيات ملموسة. ■

Our Call Center Is At Your Service 24/7

GlobeMed
Kuwait



GlobeMed Kuwait call center is available 24/7 at +965 22 910 910.

Our multilingual and well-trained agents are dedicated to offer you hassle-free service experience and to answer all your queries in a timely and professional manner.

Download GlobeMed Fit

Taking Care of Healthcare

مشاري النشيط

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة وربة للتأمين وإعادة التأمين):

بات السوق أكثر تنظيماً بعد إنشاء وحدة التأمين



تعد وربة للتأمين وإعادة التأمين WARBA INSURANCE من الشركات الوطنية الرائدة في السوق الكويتي. وفي حوار أجرته «البيان الاقتصادية» مع نائب الرئيس التنفيذي للشركة السيد مشاري النشيط أوضح فيه قيام الشركة بتقديم تغطيات إعادة التأمين الذي يعد من الخطط الاستراتيجية للتوسع وهذا مبنياً على دراسات إلى جانب الاستعانة بخبرات وكفاءات لتطوير هذا القسم من أجل توفير خدمات مميزة. لافتاً إلى العمل وفق رؤية واضحة المعالم تعود على الشركة بنتائج إيجابية.

ومن جهة أخرى، لفت السيد النشيط، وهو من القيادات الكفوءة في العالم العربي، أن التضخم يشكل المعضلة الأساسية والحدث الأبرز في قطاعي التأمين والإعادة. مضيفاً إلى وجود تحولات كبيرة في الشروط وارتفاع في الأسعار نتيجة عوامل خارجية عدة على رأسها الكوارث الطبيعية التي دفعت بالمعيدين العالميين للتشدد في الشروط على المستويين الإقليمي والعالمي. مؤكداً أن سوق التأمين بات أكثر تنظيماً بعد إنشاء وحدة التأمين وممارستها لنشاطها حيث أطلقت مجموعة من القرارات الهادفة.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي مجموعة من التحديات على رأسها التضخم، مخاطر المناخ، التكنولوجيا برأيكم ما المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لم يواجه السوق المحلي صعوبات كبيرة على مستوى ارتفاع الأسعار بسبب الضغوط التضخمية إلا أن ذلك انعكس سلباً على اتفاقيات الإعادة خلال موسم التجديدات نظراً للمتغيرات الكثيرة التي شهدها السوق العالمي خلال الفترة الماضية، حيث يشكل التضخم المعضلة الأساسية والحدث الأبرز في قطاعي التأمين والإعادة. حيث لمسنا تحولات كبيرة في الشروط وارتفاع الأسعار وذلك نتيجة عوامل خارجية عديدة على رأسها الكوارث الطبيعية التي شهدها العديد من دول العالم وهذا دفع بشركات الإعادة العالمية للتشدد في الشروط على المستويين الإقليمي والعالمي. ولكن على صعيد الأداء الداخلي للشركة استمرت بالنهج نفسه المتبع مع العملاء وبالتالي لم نعمد إلى زيادة أسعار البوالص كما هو السائد عالمياً نظراً إلى أنه من الصعب في السوق الكويتي زيادة الأسعار على المؤمّنين الذين لا يكبدون الشركة أي خسائر مادية بل تتم عملية الزيادة على الأسباب الفنية المتعلقة بمعدلات الخسارة وحجم المطالبات لكل عميل على حدة دون اعتماد مبدأ الزيادة الشاملة على مجمل المحفظة.

ويضاف إلى ذلك، في السابق كانت وزارة التجارة تشرف على قطاع التأمين في الكويت أما الآن اصبح يندرج تحت مظلة وحدة تنظيم التأمين التي تعمل على تنظيم السوق بشكل أفضل من خلال تطبيق وتفعيل بعض القرارات التي تساعد في تطوير القطاع وتقليص عدد الشركات التي تعاني من ضعف في الملاءة المالية، وهذا من شأنه زيادة الفرص والامكانات في رفع حجم الاقساط المكتتبة مقارنة بالسابق انطلاقاً من عدم اعتماد هذه الشركات معايير فنية في عملية التسعير كونها تفتقد للخبرات الكافية، والآن مع تقليص عدد الشركات التي لا تمتلك الكفاءة المطلوبة إنتقل عدد كبير من المشروعات التي كانت تؤمن بطريقة غير فنية إلى شركات تأمين تمتلك قدر كبير من القدرات الفنية والطرق الصحيحة لعملية التسعير، وفق أسس ومعايير محددة بالتعاون مع شركات إعادة عالمية كبرى.

خططنا الاستراتيجية تتضمن توظيف الكفاءات لتقديم تغطيات إعادة التأمين وفق دراسات محددة

بات سوق التأمين أكثر تنظيماً

■ إذاً لمستم تطوراً أكبر في قطاع التأمين الكويتي بعد إنشاء وحدة تنظيم التأمين؟

– من الواضح بات سوق التأمين أكثر تنظيماً بعد إنشاء الوحدة وممارستها لنشاطها حيث أطلقت مجموعة من الاقتراحات الهادفة التي تسير على قدمٍ وساق بما يتلاءم مع وضع السوق أبرزها وثيقة التأمين ضد الغير على المركبات وتعديل أسعار البوالص بطريقة عادلة نظراً للخسائر الكبيرة في السوق الكويتي الناجمة عن فرع التأمين على المركبات، وذلك لعدم تعديل الأسعار منذ سنوات طويلة، وبالتالي تعمد معظم الشركات الكبرى إلى الابتعاد عن الاكتتاب بهذا الفرع نتيجة الخسارة التي يلحقها بالمحفظة.

نعمل وفق رؤية واضحة تعود علينا بنتائج إيجابية

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

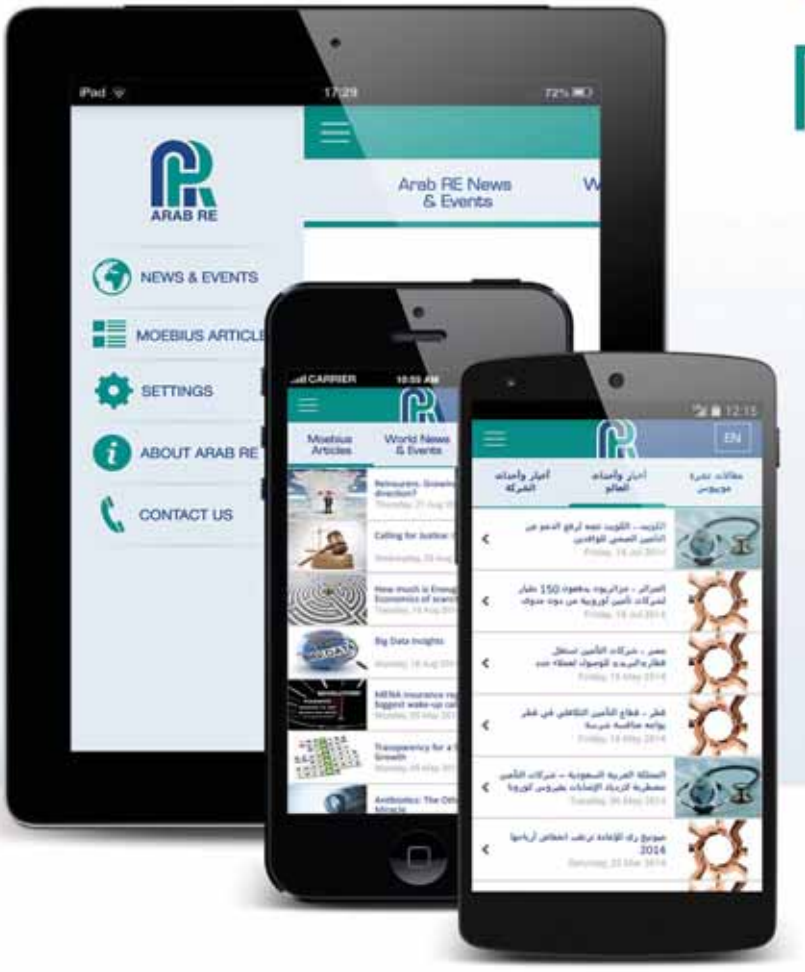
– سجلت الشركة ارتفاعاً في حجم الاقساط المكتتبة من ٣٦ مليون دينار إلى ٤١ مليون دينار بزيادة نسبتها ١٤٪، وهذا الارتفاع رافقه زيادة في الأرباح وسيتم قريباً الإعلان عن ميزانية الشركة. بالإضافة إلى ذلك بدأنا بتقديم تغطيات إعادة تأمين وهذا يعد من الخطط الاستراتيجية للتوسع بعد تقييم الأسواق التي نطمح للتوسع إليها وهذا سيكون مبنياً على مخطط واضح الأهداف ووفق دراسات محددة، بالإضافة إلى الاستعانة بخبرات وكفاءات وتوفير خدمات مميزة، فضلاً عن العمل وفق رؤية واضحة تعود علينا بنتائج إيجابية.■

ARAB RE

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

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Tune-in to panoramic news and download our new App



إبراهيم عبدالله الخُزام

(الرئيس التنفيذي لشركة بوبيان تكافل Boubyan Takaful):

تطورات مرنة وديناميكية شهدتها الشركة رغم التحديات التي يشهدها السوق

حافظت شركة بوبيان للتأمين التكافلي على مكانتها المميزة في السوق الكويتي من خلال طرح مجموعة متكاملة من الخدمات والبرامج لاستهداف الشركات والأفراد، معتمدة على معايير عالمية لخدمة العملاء من خلال أحدث أساليب التكنولوجيا مع الحفاظ على خصوصية كل عميل.

وفي مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للشركة إبراهيم عبدالله الخُزام تطرق خلالها إلى الدور الكبير الذي تلعبه وحدة التأمين في تنظيم السوق ومراقبة عمل الشركات وحثها على تطبيق أعلى المعايير الدولية، مشيراً إلى ضرورة تعاون قطاع التأمين في الكويت مع مختلف الشركات بهدف تطوير السوق وإطلاق منتجات أكثر ابتكاراً فضلاً عن دورها الاساسي في رفع الوعي داخل المجتمع الكويتي، منوهاً بالأداء الإيجابي للشركة خلال عام ٢٠٢٢ وإطلاقها مجموعة من المبادرات والاتفاقيات والخدمات المميزة التي ضمنت حفاظها على قاعدة عملائها واستقطاب عملاء جدد، مع التركيز الكبير على عملية التحول الرقمي انطلاقاً من إيمانها بأنها السبيل الوحيد لنمو الشركة وضمان تقدمها واستمراريتها.

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في دولة الكويت بعد إنشاء وحدة تنظيم التأمين؟

– تعد صناعة التأمين في الكويت من القطاعات القديمة في الدولة، إلا أنها لم تنجح في التقدم والازدهار طوال السنوات الماضية وذلك نتيجة دخول شركات لا تمتلك الملاءة المالية الكافية وتفتقد للمصداقية في التعامل مع العملاء وتسديد المطالبات المتوجبة عليها. ودون أدنى شك ساهم إنشاء وحدة التأمين في تنظيم السوق بشكل كبير وضبط عمل الشركات من خلال مراقبة عملها وطريقة تعاملها مع العملاء. بالإضافة إلى إصدار العديد من القرارات المهمة ودفع الشركات لتطبيق المعايير المحاسبية الدولية كالمعيار المحاسبي الجديد "IFRS17".

ونحن بدورنا نريد أن نثمن الجهود التي يقوم بها القائمين على الوحدة التي خلقت نقلة نوعية غير مسبوقة في السوق. وبالتالي، نؤيد وندعم كل الخطوات التي تقوم بها كوننا نؤمن بأهمية الالتزام بالمعايير وضرورة العمل تحت رقابة جهة فاعلة تتمثل أولوياتها بتطوير السوق من خلال مجموعة من الشركات ذات الملاءة المالية والحرفية المطلقة في العمل كما هو الحال في شركة بوبيان تكافل العاملة تحت مظلة مجموعة بنك بوبيان وتتوفر لدينا جميع المقومات المالية مع الالتزام المطلق بالنظم والتشريعات.

وبالتالي، يحتاج قطاع التأمين إلى التعاون الوثيق بين مختلف الشركات بهدف العمل على تطوير السوق وإطلاق منتجات جديدة ومبتكرة فضلاً عن لعب دور أساسي في رفع الوعي داخل المجتمع الكويتي، بالإضافة إلى تغيير نظرة المجتمع والمواطنين حول التأمين والشركات كونهم يمتلكون مفهوم خاطئ بأن الشركات تأخذ أموالهم دون الحصول على حقهم عند حدوث أي خطر. لذلك، نحن نراهن على وعي العميل وتوجهه نحو الشركات ذات المصداقية والقدرة على خدمته وتلبية احتياجاته.

كنا السبّاقين على مستوى دولة الكويت في إطلاق أول برنامج من نوعه يكافئ السائقين الملتزمين

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي أبرز المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة بوبيان تكافل؟

– بالاجمال يمكن القول ان عام ٢٠٢٢ كان جيداً على الشركة سواء من خلال المبادرات التي اتخذتها والاتفاقيات التي عقدتها او المنتجات والخدمات المميزة التي اطلقتها، ما ضمن حفاظنا على قاعدة عملائنا واستقطاب عملاء جدد، بالإضافة إلى النتائج التي فاقت التوقعات.

من ناحية أخرى، ركزنا على عملية التحول الرقمي انطلاقاً من إيماننا بأنها الأساس خلال المرحلة المقبلة لنمو الشركات وضمان تقدمها واستمراريتها. وما يؤكد حرصنا على متابعة التطور الرقمي في قطاع التأمين حضور مؤتمرين خلال العام لتسليط الضوء على هذا المجال. وفي هذا الاطار، كنّا أول شركة تأمين وطنية في الكويت تطلق خدمة بطاقة التأمين الصحي الرقمية التي تتيح للعملاء استخدام بطاقة التأمين الخاصة بهم عن طريق تطبيق بوبيان تكافل والاستغناء عن البطاقات التقليدية. كما كنا السبّاقين على مستوى دولة الكويت في إطلاق أول برنامج من نوعه يكافئ السائقين الملتزمين بجوائز وهدايا ومزايا عديدة يحمل اسم بوبيان درايف Drive Boubyan إنطلاقاً من حرصنا على المساهمة في الحفاظ على سلامة وأمان الجميع، لا سيما مع ارتفاع عدد الحوادث اليومية خلال القيادة في السنوات الأخيرة وارتفاع أعداد الضحايا. وأبرز ما يميز البرنامج ضمن تطبيقنا للهواتف الذكية أنه مفتوح للمشاركة من قبل الجميع سواء كانوا عملاء للشركة او غيرهم، لأن الهدف هو تعميم الفائدة وأن يحصل الجميع على فرصة للمشاركة في البرنامج، بما يحقق السلامة والأمان على الطرقات. إن فكرة البرنامج تعتمد على متابعة سلوك السائقين رقمياً، مع منحهم فرصة الحصول على مكافآت أسبوعية وخصومات من خلال كسب نقاط بناءً عند تطبيق عادات القيادة السليمة للمشارك. وتعتمد فكرة البرنامج على خاصية الاستشعار في الجهاز المحمول لقياس الأداء في القيادة، وبعد كل رحلة قيادة يتم تحليلها وتحليل النتائج المرتبطة بها، بما في ذلك التسارع، المكابح، الانعطاف، السرعة واستخدام الهاتف المحمول أثناء القيادة. ويتم تحديد درجة المشارك الاجمالية، وتكون جميع الدرجات من صفر إلى عشر، حيث يتم تسجيل درجات كل رحلة على حدة، وبعد ذلك يتم تجميع النقاط، ومن ثم إعطاء السائق المكافأة التي يستحقها، مع منحه خيارات مختلفة تتعلق بهدايا وخصومات وغيرها.

بالإضافة إلى ذلك، وقّعنا اتفاقية شراكة مهمة مع منصة O7 Therapy للصحة النفسية لتعزيز التوعية بأهمية الصحة النفسية في ظل التحديات والمشكلات العصرية اليومية وضغوطات الحياة المختلفة التي بات الكثيرون يعانون منها في الفترة الأخيرة. والمعروف ان ثروتنا البشرية هي أغلى ما نملك في بلادنا ومجتمعاتنا وهي محور التطور والارتقاء وزيادة الإنتاج، وحفاظاً على هذه الطاقة الهائلة، فقد وضعت الشركة برنامج الاهتمام بالصحة النفسية على قائمة أهدافها الإستراتيجية، وكللت جهودها وطاقتها لاتمام هذا التعاون مع منصة "O7" مع الحفاظ على خصوصية العملاء.

خدمة عملائنا بأفضل صورة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– وفقاً للميزانية الموضوعة، نحن متفائلون بأننا سنتمكن من تحقيق نتائج جيدة خلال العام ٢٠٢٣ لا سيما أن هدفنا كان خلال عام ٢٠٢٢ تحقيق حجم أقساط يبلغ ٢١ مليون دينار، إلا أننا ولله الحمد حققنا ما يعادل ٢٥ مليون دينار. وخلال العام الحالي، نتطلع إلى تحقيق أقساط بمعدل ٢٦ مليون دينار لاسيما أننا نجحنا في استقطاب عملاء جدد، كما أننا نركز على قطاع التجزئة وفي صدد إطلاق منصة رقمية إنطلاقاً من حرصنا على مواكبة عملية التحول الرقمي لضمان تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء على أكمل وجه وبأسرع وقت ممكن، هذا بالاضافة إلى العمل جنباً إلى جنب مع بنك بوبيان الذي ننضوي تحت مظلته بهدف خدمة عملائه بأفضل صورة من خلال التأمين، فضلاً عن تعيين كوادر بشرية متخصصة ومحترمة إيماناً منا بأنهم الأصول الأهم لريادة أي شركة. من هنا يمكن القول إن بوبيان تكافل تطورت بشكل لافت وظلت مرنة وديناميكية على الرغم من ظروف السوق الصعبة، إنطلاقاً من فهمها العميق لمتطلبات السوق التأميني في الكويت وإلتزامها الثابت بالجودة من خلال تقديم خدمات متميزة لعملائها من الأفراد والشركات. ■



C&G

COMMERCIAL & GENERAL S.A.L

REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – www.candgre.com – E-mail: candgre@candgre.com

سامر الحمرا (الرئيس التنفيذي لشركة تآزر T'AZUR):

شعـارنـا: مسانـدة العمـلاء فـي مواجهـة أي خطر قد يتعرضون له (معـاً بثقـة)



لعبت شركة تآزر T'azur منذ تأسيسها دوراً رائداً في بناء نفسها كمجموعة تكافلية إقليمية. ومن خلال النمو الذاتي وعملياتها الإستراتيجية، بنت الشركة لنفسها أبعاداً فريدة في السوق، ما جعل من إسمها مرادفاً للريادة في مجال التكافل والإبداع وخدمة العملاء.

في مقابلة مع سامر الحمرا، الرئيس التنفيذي لشركة تآزر – الكويت، بمناسبة العدد السنوي الممتاز لـ«البيان الاقتصادية»، قيّم قطاع التأمين في السوق الكويتي، مشيراً إلى أبرز التحديات، مبدياً رأيه بعمليات الدمج والاستحواذ التي شهدتها أسواق عدة، لافتاً إلى المنافسة في عملية التسعير بين شركات التأمين، مسلّطاً الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة تآزر – الكويت.

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في السوق الكويتي؟

– لا شك أن التحديات التي لطالما عانى منها القطاع ما زالت موجودة لكن في ظل إنشاء وحدة تنظيم التأمين، من المتوقع أن تتحسن الأمور وتسير في طريقها الصحيح بما يخدم القطاع ويعزز موقعه ويعود بالفائدة على الشركات خصوصاً أن السوق كانت بأمس الحاجة إلى مثل هذه الوحدة لتتجاوز العقبات والثغرات التي كانت تواجهها. والحمدلله بدأت الخطوات المتبعة من قبل الوحدة تظهر جليّة وتبشّر بالخير لا سيما أن العراقيل التي تواجهها شركات التأمين لا يستهان بها نظراً لحجمها الكبير، وبالتالي وجود وحدة تنظيم ورقابة، ستنظم السوق أكثر وتضمن حصول حملة الوثائق على كامل حقوقهم ومطالبهم.

على شركات التأمين أن تكون على أتم الاستعداد للتأقلم مع الواقع الجديد

■ ما هي أبرز التحديات التي ما زلتم تواجهونها؟

– تتمثل أهم التحديات بمدى قدرة شركات التأمين على تطبيق «المعيار ١٧»، فضلاً عن استعدادها للالتزام بكل الشروط المفروضة من قبل وحدة تنظيم التأمين خصوصاً أن عملية الخروج من دائرة الفوضى التي كانت سائدة إلى التقيّد بأحكام معينة ليست بالأمر السهل. من هنا، لا بد لشركات التأمين أن تكون على أتم الاستعداد للتأقلم مع الواقع الجديد الذي سيضمن خروجها من النفق المظلم نحو بر الأمان.

الاندماجات ضرورية من أجل تنظيم السوق أكثر

■ كيف تقوّمون عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدناها مؤخراً بين العديد من الشركات في أسواق متعددة ومنها السوق الكويتي؟ وبرأيكم، هل كان من المفترض التوجه نحو مثل هذه العمليات بدلاً من إقفال بعض الشركات وإيقافها عن ممارسة نشاطها؟

– برأيي، إن عملية إقفال بعض الشركات لم تأتِ من فراغ بل وفق معطيات معينة ومعلومات دقيقة متوافرة لدى جهة رقابية استندت عليها، وبناءً على ذلك اتخذت قرارها بإيقاف هذه الشركات عن ممارسة نشاطها. ولا شك أن عمليات الاندماج التي شهدناها أتت لصالح السوق ونأمل أن نشهد على المزيد منها نظراً للعدد الهائل من الشركات في سوق متوسط الحجم وبالتالي لا يستوعب هذا الكم الكبير منها. لذا، إن مثل هذه الاندماجات ضرورية من أجل تنظيم السوق أكثر وخلق كيانات تأمينية قوية وذات ملاءة مالية وازنة.

عامل المنافسة في الأسعار موجود

■ هل ما زلتم تشهدون منافسة في عملية التسعير بين الشركات؟

– ما برح عامل المنافسة في الأسعار موجوداً خصوصاً أن كل شركة لديها شركة إعادة معينة تتعامل معها، وكما هو معروف أن شركات الإعادة العالمية تكبّدت خسائر طائلة خلال الفترة الأخيرة من جراء تداعيات جائحة «كوفيد–١٩» والتضخم وأحداث الكوارث الطبيعية، الأمر الذي دفعها إلى زيادة الأسعار والتشدد أكثر في الشروط. لذا، بطبيعة الحال، أدى ذلك إلى قيام شركات التأمين برفع أسعارها.

نشر الثقافة التأمينية على أوسع نطاق

■ برأيكم، كيف يمكن زيادة نسب الاختراق التأميني في الأسواق العربية؟

– لا بدّ من زيادة الوعي لدى الناس حول أهمية التأمين ونشر الثقافة التأمينية على أوسع نطاق. ولا شك أن نسب الاختراق التأميني في تزايد خصوصاً في ظل ارتفاع الحاجة إلى التغطية التأمينية حيث بات يعتبرها الكثيرين أساساً في حياتهم اليومية وإحدى الأدوات المهمة لمطلق أي شركة من أجل حماية أصولها. لذا، من المتوقع أن نشهد زيادة أكبر في حجم الأقساط خلال السنوات المقبلة.

الخروج من تداعيات جائحة «كوفيد–١٩»

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

– كان عام ٢٠٢٢ بمثابة مرحلة الخروج من تداعيات جائحة «كوفيد–١٩» بالنسبة إلى شركة تآزر، والحمدلله استطعنا الحفاظ على مصداقيتنا في السوق وعلى ثقة ورضا عملائنا، فضلاً عن قدرتنا على تغطية كافة الأخطار التي واجهها الناس خلال الفترة الماضية. كما حققنا زيادة بنسبة ٢٤٪ في حجم الانتاج، فضلاً عن زيادة في هامش الربح بنسبة لا تقل عن ١٧٪ والفضل في ذلك يعود إلى سياسة الاكتتاب التي اتبعناها خلال العام ٢٠٢١ وجهوزية الشركة لمواجهة جميع أنواع المخاطر المحتملة. ونركّز خلال الفترة الحالية على الأعمال متوسطة وصغيرة الحجم دعما للمشاريع الصغيرة أكثر من المشروعات الكبيرة.

تحقيق كل الأهداف المنشودة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نعمل لتحقيق الأهداف المنشودة خلال عام ٢٠٢٣، مع التركيز أكثر على قاعدة عملائنا والمحافظة على مصداقية الشركة والتزامها بالشعار الذي لطالما اعتمدته وآمنت به منذ البداية وهو مساندة العملاء في مواجهة أي خطر قد يتعرضون له (معاً بثقة).■

Africa Re

Africa Retakaful
الشركة الإفريقية لإعادة التكافل

Africa Re DIFC
Regulated by DFSA

- Established in 1976
- 42 African Member States

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



FINANCIAL RATING

A	A-
A.M. Best	Standard & Poor's

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

www.africa-re.com

@africa_re @africa_re africanreinsurancecorporation



محمد رشدان

(المدير العام لشركة زمزم للتأمين التكافلي- الكويت):

البقاء للأفضل والأقوى

أشار محمد رشدان مدير عام شركة زمزم للتأمين التكافلي خلال لقاءه مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة حافظت على موقعها وملاءتها المالية رغم الاضطرابات الحاصلة في قطاع التأمين، مشيراً أن ما قامت به وحدة تنظيم التأمين سيشكل ثورة في صناعة التأمين في دولة الكويت.

وفي سياق آخر شدّد رشدان على أهمية الدخول في عملية التحول الرقمي لمواكبة المستجدات لما للتقنيات الحديثة من فائدة وتطوير لأعمالها. أما بالنسبة للحصول على تصنيف ائتماني فقال إن الشركة تطمح لذلك ما يساعد في تقوية ملاءتها المالية ويعزز وجودها في السوق، لافتاً إلى رضاه عمّا حققته الشركة من نتائج وما تم إنجازه حتى اليوم معتبراً أنها البداية وهناك طموحات كثيرة سننجزها في المستقبل، وتطرق رشدان، الذي يتمتع بخبرة طويلة في قطاع التأمين، إلى العلاقات الجيدة التي تجمع شركة زمزم مع شركات الإعادة في ظل ما شهدته الأوضاع الحالية من رفع أسعار وتشدّد في الشروط.

■■■ ستتمكن الشركة من تعزيز موقعها واكتساب حصة سوقية وازنة انطلاقاً من الملاءة المالية القوية ■■■

■ ما الذي يميز زمزم للتأمين التكافلي عن مثيلاتها وما هي أبرز التطورات التي شهدتها الشركة منذ تسلمكم المنصب؟

– بدأت الشركة عملها عام ٢٠١٨ ويبلغ رأسمالها المدفوع حالياً عشرة ملايين دينار وقد تم رسم خطة استراتيجية لها إلا أن جائحة «كورونا» حالت دون امكانية الوصول إلى جميع الأهداف الموضوعة.

إلا أنه رغم جميع الأحداث والتطورات العالمية استطاعت الشركة الحفاظ على موقعها واستقرارها المالي والالتزام بمتطلبات وحدة تنظيم التأمين.

يذكر أن إنشاء وحدة تنظيم التأمين والاجراءات والتعديلات والمتطلبات التي قامت بها ساهم إلى حدٍ كبير في تنظيم سوق التأمين الكويتي بالإضافة إلى قيامها بإدخال نظم جديدة على مستوى سياسات الاكتتاب والحوكمة وعمليات غسل الأموال، فضلاً عن إجراء تعديلات جوهرية على صعيد إدارة الأصول وأموال المساهمين وغيرها. إلى جانب التعديل الأكبر الذي قامت به وحدة تنظيم التأمين والمتعلق بتطبيق معيار "IFRS17" والذي سيشكل ثورة في صناعة التأمين على مستوى دولة الكويت حيث من المتوقع أن يحدث نقلة نوعية للسوق، وذلك بعد أن واجهت العديد من الشركات في السابق أزمات متتالية فالبعض منها تعثر نتيجة الأزمة الاقتصادية وتبعات «كورونا» ومنها من توجه نحو الاندماج مع شركات أخرى والجزء الآخر لم تتمكن من الاستمرار واضطرت إلى الخروج من السوق. ودخل السوق الآن مرحلة جديدة نحو المزيد من التصحيح وذلك بفضل تطبيق القرارات والامتثال للقوانين الصادرة من جانب الهيئة رغم صعوبة الالتزام بها من بعض شركات التأمين ولكنها في نهاية المطاف ستنعكس ايجاباً على مجمل القطاع ونحو المزيد من التقدم والتطور. كما أنه من المتوقع أن نشهد انسحاب لعدد من شركات التأمين من السوق الكويتي، نتيجة الاجراءات التي فرضتها وحدة التأمين والتي سيكون لها نتائج سريعة تحدد من خلالها البقاء للأفضل والأقوى.

اعتمدنا سياسة متحفظة في الاكتتاب

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها في الشركة لضمان استمرارية عملكم؟

– باعتبارنا شركة حديثة التأسيس اعتمدنا منذ البداية سياسة متحفظة في الاكتتاب تجنباً لتكبد الخسائر لحين تحسين وتنظيم السوق، وبالتالي نعد من أكثر الشركات استفادة من التعديلات والاجراءات الأخيرة، وانطلاقاً من الملاءة المالية القوية ستتمكن الشركة من تعزيز موقعها واكتساب حصة سوقية وازنة بعد عملية التنظيم التي شهدها سوق التأمين مؤخراً.

كما سندخل في عملية التحول الرقمي لمواكبة المتغيرات المستجدة انطلاقاً من أهمية التقنيات الحديثة في تحديث الإطار التشغيلي.

نطمح للحصول على تصنيف ائتماني

■ هل تتطلعون للحصول على تصنيف ائتماني من وكالة تصنيف دولية؟

– بدأنا العمل على هذا الموضوع إلا أنه يتطلب بعض الوقت للوصول إلى الإجراءات النهائية ولكننا بالتأكيد نطمح للحصول على تصنيف ما يساهم في تقوية الملاءة المالية وتعزيز وجودنا في السوق المحلي والقدرة على المنافسة، إلى جانب الاستحواذ على حصة وازنة من حجم السوق من خلال استقطاب عملاء جدد والارتقاء بالخدمات المقدمة.

أما الموضوع الثاني الذي سنعمل عليه هو أن نصبح شركة مدرجة في البورصة خصوصاً أن وحدة الإشراف على التأمين قدمت عدة مقترحات من ضمنها أن تكون الشركة المرخصة مدرجة ما يساعد في تحسين وتعزيز الملاءة المالية للشركات لا سيّما في ظل تطبيق المعيار ١٧، وبالتالي تنظيم قطاع التأمين.

تمكنا من تجديد اتفاقات الإعادة بشكل مريح

■ كيف تقوّمون علاقتكم مع شركات الإعادة العربية والعالمية؟ وهل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط خلال موسم التجديدات؟

– السياسة التي اتبعتها بعض الشركات العاملة أدى إلى زعزعة ثقة شركات الإعادة بالسوق ومنها من انسحب والأخرى تشددت في شروطها ورفعت أسعارها. بالنسبة لشركة زمزم تربطها علاقات جيدة مع شركات الإعادة وتمكنا من تجديد اتفاقات الإعادة بشكل مريح.

راضون جداً عن النتائج المحققة

■ كيف تقوّمون النتائج المحققة منذ تأسيس الشركة؟

– نحن راضون جداً عن النتائج المحققة وكل ما أنجزناه لغاية اليوم، ونعتبر أننا ما زلنا في بداية الطريق وأمامنا أهداف وطموحات عديدة سنثابر جاهدين على تحقيقها. ■

شهادة على القيادة الديناميكية والتوجه الاستراتيجي
٨ جوائز مرموقة لمجموعة الخليج للتأمين خلال ٢٠٢٢


خالد السنعوسي

أعلنت مجموعة الخليج للتأمين GIG، الشركة الرائدة في قطاع خدمات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن فوزها بالعديد من الجوائز الدولية العالمية خلال عام ٢٠٢٢. تعكس الجوائز التزام GIG وتركيزها على قيمها الأساسية، وبناء علاقات طويلة الأمد وذات جودة عالية ومكافأة قائمة على الاحترام المتبادل.

فقد تم تكريم GIG بثماني جوائز مرموقة:

- مجموعة التأمين الأكثر تنوعاً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من International Business Award.
- جائزة أفضل علامة تجارية في التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من Global Banking & Finance Award.
- مجموعة التأمين الأكثر استدامة ٢٠٢٢ من جائزة World Business Outlook Award.
- أفضل شركة علاقات مستثمرين (تأمين) – الكويت ٢٠٢٢ من The Global Economics Awards.
- أفضل مجموعة تأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من مجلة World Economic Magazine Award.
- أفضل شركة تأمين عام في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من مجلة World Economic Magazine Award.
- العلامة التجارية للعام ٢٠٢٢–٢٣ من World Branding Awards.
- العلامة التجارية الأكثر شهرة في مجال التأمين بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من Global Brands Magazine.

وتعدّ هذه الجوائز بالتأكيد شهادة على القيادة الديناميكية لمجموعة الخليج للتأمين والتوجه الاستراتيجي والقدرة على تلبية متطلبات الأعمال المتزايدة إلى جانب مواكبة التطورات الاستراتيجية الواعدة على الرغم من حالة الوباء. وتسعى مجموعة الخليج للتأمين بشكل حثيث لتكوين قوةً تأمينيةً إقليمية من خلال برنامج التوسع الإقليمي الخاص بها، وعروض المنتجات المتنوعة مع التركيز المتزايد على ابتكار المنتجات، وخوض رحلة التحول الرقمي مع نهج يركز على العملاء، وتقديم الأداء التشغيلي والمالي الأمثل، وقد جرى تقدير جهودها كما يجب.

كما أن لمجموعة الخليج للتأمين جهوداً كبيرة في خدمة المجتمع. ومن خلال حماية حاملي وثائق التأمين من المخاطر الكبيرة، فإن الشركة تسهّل الحفاظ على المرونة وترسيخ الاستقرار والثروات مع المساعدة في الوقت نفسه على بناء مجتمعات قوية وأكثر ازدهاراً.

وذكر السيد **خالد السنعوسي**، المدير التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين: «إنه لمن دواعي سرورنا أن نفوز بهذه الجوائز المهمة. وعلى اعتبار أننا من أكبر مجموعات التأمين وأكثرها تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فقد نجحت مجموعة الخليج للتأمين في تنويع عروض التأمين بغية تحقيق نمو وربحية مستدامين في الأسواق التي نعمل فيها. إن هذه الجوائز تتماشى مع خطتنا وقوتنا الإقليمية تمهد الطريق بالتأكيد لتعزيز التميز في أعمالنا وفي تحقيق رؤيتنا».

وأضاف: «نجحت مجموعة الخليج للتأمين على صعيد علاقات المستثمرين في ترسيخ ثقافة داخلية تعتمد على تطبيق أفضل الممارسات والمعايير في المجموعة. ونحن نتبع برنامج تواصل فعّال ومنظم يمنح مستثمرينا الكرام وأصحاب المصلحة الآخرين والأسواق المالية، محلياً وإقليمياً ودولياً، أنسب الأدوات لنقل للمعلومات».

عبدالله الأحمد رئيساً تنفيذياً لـ«الكويتية القطرية للتأمين»


عبدالله الأحمد


سالم المناعي

أعلنت مجموعة قطر للتأمين قرار تعيين **عبدالله عبداللطيف الأحمد** رئيساً تنفيذياً للشركة الكويتية القطرية للتأمين التابعة لها. ويمتلك **عبدالله الأحمد** ١١ سنة من الخبرة في مجال التأمين، حيث شغل سابقاً منصب مدير إدارة التأمين الاختياري لمنطقة الشرق الأوسط، وآسيا وأفريقيا، ورابطة دول الكومنولث، ومنطقة وسط وشرق أوروبا بشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE، كما شغل منصب رئيس لجنة تطوير قطاع التأمين في الاتحاد الكويتي للتأمين بالكويت منذ ٣ سنوات. وقال **سالم المناعي**، الرئيس التنفيذي لمجموعة قطر للتأمين: «أرحب بالنيابة عن مجلس إدارة مجموعة قطر للتأمين بالسيد **عبدالله** في منصبه الجديد كرئيس تنفيذي لشركة KQIC، حيث يتمتع بخبرة واسعة في سوق التأمين الكويتي، بالإضافة إلى المهارات المناسبة التي تؤهله لقيادة الشركة بنجاح نحو تحقيق أهداف النمو الاستراتيجية وزيادة القيمة لمساهميها». وأُسست KQIC في عام ٢٠٠٤. وأُسست شركة قطر للتأمين عام ١٩٦٤ كأول شركة تأمين وطنية في دولة قطر، وأصبحت اليوم رائدة في قطاع التأمين بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما أن الشركة مُدرجة في بورصة قطر بقيمة سوقية إجمالية تفوق ٦,٥ مليارات ريال قطري. وتوجت الشركة بجائزة أفضل شركة تأمين رقمية في الشرق الأوسط، ضمن جوائز مجلة «غلوبال بانكينغ آند فاينانس ريفيو» لسنة ٢٠٢٢.

عبدالله الخليفي مديراً لفرع «البحرينية الكويتية للتأمين» بالكويت



أعلنت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين عن تعيين **عبدالله الخليفي** مديراً عاماً لفرع الشركة بدولة الكويت، وذلك خلفاً لـ**عبدالله ربيعة**.

أحمد إدريس

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC):

الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية تمثل خط الدفاع الأول



تتمتع شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC بخبرة طويلة في تقديم خدمات التأمين وإعادة التأمين للأفراد والشركات والقطاع العام وتحرص على تلبية متطلبات عملائها عبر تقديم حلول قيّمة ومبتكرة إقليمية وعالمية في التأمين والإعادة. ونجحت الشركة طوال مسيرتها بالوفاء بالتزاماتها انطلاقاً من خبرتها وميزانيتها القوية وتميزها التشغيلي.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للشركة أحمد إدريس، وهو أحد أفضل خبراء التأمين في المنطقة، شدّد على أن الاستثمار الكافي في الموارد المؤهلة والتدريب والتكنولوجيا من العوامل الأساسية لمواجهة التحديات التي تواجهها صناعة التأمين. لافتاً إلى أن الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية تمثل خط الدفاع الأول للشركات كما تشكل أيضاً عاملاً أساسياً لتقليص الكلفة .

وفي ما يتعلق بالإنجازات المحققة، لفت السيد إدريس إلى حصد الشركة مجموعة من الألقاب والجوائز التي كان آخرها فوزها بلقب «شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢». فضلاً عن التصنيفات الائتمانية التي تؤكد متانة الشركة وأداءها المتميّز.

■ 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؟

– المطلوب دائماً لمواجهة التحديات هو الاستثمار الكافي في الموارد البشرية المؤهلة والتدريب والتكنولوجيا ومن ثم وضع الاستراتيجيات الواضحة والخطط لمواجهة هذه التحديات.

الاستثمار في الأنظمة التكنولوجية الحمائية

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

٢– الشروط المتشدّده ناشئة عن الخسائر المتكبّدة من قبل شركات التأمين وإعادة التأمين. الحلول الضرورية في الأساس هي الإستثمار في الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية ويأتي بعد ذلك شراء التغطية التأمينية.

الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية تمثل خط الدفاع الأول من جهة ومن جهة ثانية تؤخذ في الاعتبار من قبل شركة التأمين كعامل مؤدي لتخفيض كلفة التأمين.

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

– نعم، في مجال التأمينات الفردية وللشركات الصغيرة حيث تخدم الحلول التقنية احتياجات هذا القطاع.

فازت أبوظبي الوطنية للتأمين بلقب «شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢»

شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢

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

– في ما يتعلق بمستجدات الشركة فقد فازت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين مؤخراً بلقب «شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢» في المنطقة من قبل Middle East Insurance Industry Awards، بالإضافة إلى ثلاثة جوائز أخرى حصل عليها مركز الاتصال الهاتفي في الشركة خلال حفل جوائز INSIGHTS Middle East Call Centre & CX Awards لعام ٢٠٢٢. أكدت أيضاً الوكالة الدولية للتصنيف الائتماني المتخصصة في قطاع التأمين «إيه إم بست»، التصنيف الائتماني لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين عند مستوى A (ممتاز)، والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الأجل بتقييم «a» (ممتاز)، وبنظرة مستقبلية مستقرة. كما قامت وكالة التصنيف الائتماني «ستاندرد آند بورز» بتصنيف الشركة عند مستوى A بنظرة مستقبلية مستقرة.

وبالنسبة لخططنا المستقبلية سوف تواصل الشركة توسيع أعمالها على مستوى الدولة وخارجها، إلى جانب مواصلة الاستثمار في الحلول التقنية والتكنولوجية.■

Life & Health Reinsurance Solutions Tailored to You



Do you have the right resources and expertise to achieve your goals?

Whether you're developing a new business strategy or looking for assistance managing an in-force block, we can help.

Gen Re offers reinsurance solutions, risk management support, and competitive market and consumer insights to achieve your risk management objectives and corporate goals.

Gen Re®

A Berkshire Hathaway Company

genre.com

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

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)
Regulated by DFSA

عبد المطلب مصطفى الجعيدي

(الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين الإمارات - UNION):

حققنا نتائج إيجابية وتحديداً في فرع التأمين الطبي ونُعد من الشركات القليلة التي تجني أرباحاً من هذا الفرع



تمتاز شركة الاتحاد للتأمين UNION بخبرة واحترافية فريقها المتخصص، وهي تقدم مجموعة متكاملة من تغطيات التأمين، كما أنها ملتزمة بتحقيق أعلى معايير الخدمة.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع عبد المطلب مصطفى الجعيدي الرئيس التنفيذي للشركة أفاد أن حالة التضخم التي نشهدها حاليا في العالم العربي هي حالة عالمية وقد لجأت البنوك المركزية الخليجية إلى رفع أسعار الفوائد مما يؤدي الي تقليل الاقتراض ومن ثم الاستهلاك الأمر الذي يبطء من حدة التضخم.

ولفت الجعيدي إلى أن الشركة حافظت على مستويات ربحية قريبة من تلك المحققة في العام الماضي متمنياً أن تلعب شركات التأمين الكبرى دوراً مهماً في تفعيل السوق مثنياً على دور هيئات الرقابة في تنظيم عمل الشركات.

... الشركات التي اتخذت قرار رفع الاسعار كانت سابقاً تتنافس فيما بينها ...

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات وأزمات متعددة أبرزها التضخم، ارتفاع أسعار الفوائد، تغير المناخ والكثير غيرها، في رأيكم كيف لصناعة التأمين مواجهتها والتغلب عليها؟

– توجهت معظم البنوك المركزية، بعد قرار البنك الفيدرالي الاميركي، إلى رفع أسعار الفوائد لتحد من الاستهلاك في سعي منها الى كبح معدلات التضخم مما يلقى بظلاله على كافة القطاعات. لكننا في الخليج فأننا نبقى بمنأى عن كل هذه الأزمات ونستمر في دعم الأفراد والمجتمعات نظراً للمستوى الفني القوي الذي يتمتع به القطاع. وهذا أمر يؤكده أيضاً تعديل إيه إم بست للنظرة المستقبلية للاسواق الخليجية من سلبية الي مستقرة بعدما اثبتت قدرتها على الصمود أثناء فترة الجائحة وعودتها للنمو في عام ٢٠٢١.

أما في الامارات بشكل خاص ومع تحقيق دبي لنمو يبلغ ٤,٦٪ وبسبب المنظومة الجديدة الخاصة بالتسهيلات والتأشيرات لاجتذاب المزيد من المستثمرين الى دولة الامارت والتأمين الخاص بالتعطل عن العمل ومع التصريحات بأن التأمين الصحي قد يصبح إلزامي لكافة العاملين في الدولة العام القادم فأننا نتوقع ان يستمر قطاع التأمين في الامارت في احتلال مكان الريادة في الدول العربية وان يشهد زيادة في حجم مساهمته في اقتصاد الدولة.

تقع على عاتق جهات معينة مهمة إصدار القرارات

■ اتفقت مجموعة من شركات التأمين في دولة الإمارات على رفع أسعار وثائق اللتأمين على المركبات، إلى أي مدى ستحقق هذه الخطوة النجاح المطلوب، وهل ستنضم شركات أخرى للعمل بهذا القرار؟

– يتولى البنك المركزي مسؤولية الإشراف وتنظيم عمل الشركات وإصدار القرارات والتعليمات الهادفة إلى تحسين السوق، ومن هنا تقع على عاتق جهات معينة مهمة إصدار القرارات. علماً أن هذه الشركات التي اتخذت قرار رفع التسعيرة كانت سابقاً تتنافس فيما بينها الأمر الذي أدى إلى حرب أسعار شرسة عانى منها السوق لفترة طويلة. وبعض هذه الشركات تكبدت خسائر ضخمة وتأثرت نتائجها بسبب المضاربة والأسعار المنخفضة وأصبح يتوجب عليها القيام بعملية تصحيح، والمضي قدماً بهذه الخطوة يتطلب تعاوناً مع البنك المركزي ورفع مذكرة قانونية لاتخاذ القرار المناسب والعمل على تعديل الأسعار. لكن يجدر الاشارة الى ان البنك المركزي قد افصح انه لا يوجد زيادة في الأسعار ولكن تصحيح لها حيث وصلت الاقساط في هذه الشركات إلى أقل من الحد الأدنى المسموح به وبالتالي كان لابد من رفعها ولكنها مازالت في الحدود المسوح بها من قبل البنك المركزي.

نحقق نتائج إيجابية وتحديداً في فرع التأمين الطبي

■ تكبدت العديد من شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ما دفعها إلى زيادة أسعارها، كيف تقومون موسم التجديدات لهذا العام؟

– مع اقتراب كل موسم لتجديد الاتفاقيات يزداد الحديث عن شروط قاسية وزيادة في الأسعار نتيجة لارتفاع تكلفة المطالبات. وفي ما يتعلق بعلاقتنا مع المعيدين تعد شركة ميونخ ري الوحيدة التي التزمت بخط معين وتقدم لنا الدعم في ما يتعلق بالتأمين الهندسي. بالإضافة إلى الدعم من شركات الإعادة الأخرى لثقتهم بكيفية إدارتنا للأعمال.

وفي ما يتعلق بأداء شركة الاتحاد للتأمين نحقق نتائج إيجابية وتحديداً في فرع التأمين الطبي حيث نعد من الشركات القليلة في السوق التي تجني أرباحاً من هذا الفرع، بعد أن كانت العديد من الشركات تتكبد خسائر في التأمين الطبي بسبب المضاربة السعرية.

يجب زيادة الوعي حول أهمية التغطية التأمينية ضد المخاطر السيبرانية

■ كيف تقومون الإقبال على التأمين السيبراني في دولة الإمارات وهل تجدون التغطيات المناسبة؟

– عقدنا العديد من الندوات وورش العمل حول التأمين السيبراني، إلا أننا لم نلحظ اهتماماً كبيراً من الناس فضلاً عن أن حجم الإقبال لا يزال محدوداً نسبياً، على الرغم من المخاطر الكارثية الناجمة عن عمليات الاختراق وسرقة البيانات التي تزداد مؤخراً وخصوصاً في دولة الإمارات التي تسعى للتحول الرقمي الشامل ما يعرّض الشركات والمؤسسات لخطر التهديد الإلكتروني. ومن هنا يجب العمل على زيادة الوعي المجتمعي حول أهمية التغطية التأمينية ضد مخاطر الهجمات السيبرانية. ونحن متعاقدون مع كبار معيدي التأمين في العالم لتقديم خدمة الحماية من المخاطر السيبرانية لعملائنا.

شهدنا تحسناً واضحاً في معدلات الربحية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة الاتحاد للتأمين وما هي خططكم المستقبلية؟

– في ظل التحديات القائمة حافظت شركة الاتحاد للتأمين على المستويات نفسها مقارنة بالعام الماضي، كما شهدنا تحسناً واضحاً في معدلات الربحية. كما نأمل تذليل العقبات التي تواجهها صناعة التأمين في السوق، ما ينعكس إيجاباً على جميع العاملين وتحقيق الفائدة المرجوة.

ونتمنى على الشركات الكبرى أن تلعب دوراً إيجابياً في ضبط السوق فضلاً عن تعزيز دور هيئات الرقابة في توجيه الشركات وتنظيم عملها وضبط الأسعار. ■

omanre.com



Driven by expertise.
Endorsing growth across the region.

At Oman Re, we bring you advanced reinsurance solutions that help you progress and stay ahead of the curve, even in the most challenging environment. With an expansive presence in both regional and international markets including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries; Oman Re is at the forefront of your reinsurance needs of today and goals of tomorrow.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

OMANRe
Reinsurance Protection Beyond Expectations

بسام أديب جيلميران

(الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين):

أداء الوثبة الوطنية مستقر و٧٠٪ من العمليات تدار عن طريق التكنولوجيا



تعمل شركة الوثبة الوطنية للتأمين على تزويد الناس بشبكة الأمان التي يحتاجون إليها للنمو والازدهار. فهي تحمي مصالح عملائها باستخدام أفضل الممارسات الدولية والبقاء على اطلاع بالتغييرات التي تحدث في هذا القطاع، والتكيف مع التحديات الجديدة بطرق تحقق قيمة أكبر للعملاء.

وفي مقابلة خاصة مع بسام أديب جيلميران الرئيس التنفيذي للشركة أفصح لمجلة «البيان الاقتصادية» عن «الورقة البيضاء» التي تهدف إلى الاصلاح الشامل للأوضاع الاقتصادية في العراق.

وعن الحرب الروسية – الأوكرانية قال إن لها تأثيرات كبيرة على الأسواق العالمية، لكن تمكنت معظم القطاعات الاقتصادية من التأقلم مع تلك المتغيرات، ولكن ظهرت تحديات أخرى منها ارتفاع معدلات التضخم، وفي سياق مختلف أشار جيلميران أن شركة الوثبة الوطنية للتأمين تعتمد على التقدم التكنولوجي وتتبنى تقنية البلوك تشين وأداؤها مستقر مع توقعات بالاستمرار بنفس المستوى خلال المرحلة القادمة.

ماذا جاء في حديثنا الشيّق مع صديق البيان بسام جيلميران؟

■ هل تمكنتم من إحراز تقدم ملموس في عمل الهيئة المكلفة بتطوير وتنظيم سوق التأمين في العراق بصفتكم عضواً فيها؟

– أطلق مجلس الوزراء العراقي ما يعرف بـ «الورقة البيضاء» التي تهدف إلى تطوير القطاعات الاقتصادية في العراق وهي بمثابة خارطة طريق شاملة لمعالجة التحديات الخطيرة وما خلّفته الأزمات التي مر بها الاقتصاد، وانبثق عنها لجان متعددة لكل منها تخصص معين ومن ضمنها قطاع التأمين الذي احتل حيزاً كبيراً من مشروع «الورقة البيضاء» نظراً لمدى حاجته إلى التطوير. وقد تم تكليفي من جانب المعنيين كمستشار استراتيجي لقطاع التأمين، وخلال العامين الماضيين أطلقنا لجاناً متخصصة في جوانب مختلفة في صناعة التأمين منها المسائل القانونية، حصر التأمين داخل الدولة، دور الجهات الرقابية، إلى جانب تفعيل عمل ديوان التأمين لقيادة القطاع فضلاً عن النظر بموضوع الأتمتة والاستثمار في الجوانب التكنولوجية. وبالتالي، قامت هذه اللجان بلعب دورها على أكمل وجه وقدمت تقريراً كاملاً إلى مكتب وزير المالية المسؤول عن تطبيق أهداف «الورقة البيضاء». وبالتالي، تتطلب هذه المرحلة تفعيل وتطبيق كل هذه المقترحات التي تساهم في نهوض القطاع ووضعه على السكة الصحيحة، بحيث يحتاج سوق التأمين في العراق لمجموعة من التدابير على رأسها التدريب والتأهيل والتطور التكنولوجي.

وبعد مرحلة وضع المقترحات والرؤى يجب أن تبدأ عملية التطبيق، فتشرف الآن الأستاذة **إسراء صالح داوود** المؤتمنة على إدارة ديوان التأمين العراقي وعملية تطوير القطاع وتأهيله وهي قامت بدور فعّال في هذا الخصوص. والان وعلى الرغم من انتهاء الدور الذي كلفت به بهذا الخصوص الا انني وضعت نفسي تحت التصرف متى ما اقتضت الحاجة.

استطاعت مجمل القطاعات الاقتصادية التكيف مع المتغيرات

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة أبرزها التغير المناخي، الحرب الروسية – الأوكرانية، التضخم. كيف يمكن لصناعة التأمين التكيف مع هذه الأزمات؟

– عصفت الحرب الروسية – الأوكرانية بالأسواق المالية العالمية، إلا أنها تمكنت من التأقلم واستيعاب الصدمات على الرغم من استمرار القتال بين الدولتين، آملين انتهاء هذا الصراع بأقرب وقت تجنباً للمعاناة البشرية. وفي ظل كل هذه الاضطرابات استطاعت مجمل القطاعات الاقتصادية التكيف مع المتغيرات الجديدة التي فرضتها الحرب بين الدولتين، إلا أنه توجد تحديات أخرى لها تداعيات خطيرة على الأسواق العالمية منها ارتفاع معدلات التضخم التي دفعت بالبنوك المركزية إلى رفع الفوائد بوتيرة غير مسبوقة ومن المتوقع الاستمرار في هذا النهج مع بداية العام المقبل حتى تصل الأسواق لمرحلة من الاستقرار، وبالتالي لهذه القرارات تداعيات عكسية على النشاط الاقتصادي العالمي.

ومن جهة أخرى، على الرغم من التباين الحاصل في نسب التضخم عالمياً إلا أنها تقلص القدرة الشرائية للأفراد مما سوف يكون له تداعيات سلبية على النشاط الاقتصادي العالمي.

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، مع اقتراب موسم التجديدات، كيف تصفون الشروط والأسعار التي سيطلبها المعيدون؟

– من المتوقع بحسب المؤشرات توجه شركات الإعادة العالمية إلى المزيد من التشدد خصوصاً في الأسواق التي تعتبر نتائجها غير مشجعة والتشدّد سيختلف بين سوق وآخر.

ترفع شركة الوثبة الوطنية للتأمين راية التقدم التكنولوجي

■ ما هي الخطوات التي تقومون بها في مجال التحول الرقمي وكيف تتمكنون من حماية أنظمة الشركة في ظل تزايد عمليات القرصنة؟

– تشهد المنطقة ازدياداً واضحاً في عمليات القرصنة تطال مختلف القطاعات ولكن بالنسبة إلينا في شركة الوثبة الوطنية للتأمين نرفع راية التقدم التكنولوجي كونه يصب في مصلحة الشركة والقطاع ككل الذي شهد مؤخراً نقلة نوعية في هذا الجانب.

وبالتالي، ما يصل إلى حدود ٧٠٪ من العمليات الإدارية والاكتتابية في الوثبة تدار عن طريق التكنولوجيا، بالإضافة إلى تبني تقنية البلوك تشين دون الحاجة إلى التدخل البشري، فضلاً عن أن عملية الاكتتاب الخاصة بفرع التأمين على المركبات وإدارة المطالبات تتم إلكترونياً.

تحقق الشركة أداءً مستقراً

■ كيف تقوّمون نتائج الوثبة الوطنية للتأمين للعام ٢٠٢٢، وما هي أبرز الخطط المستقبلية؟

– تحقق الشركة أداءً مستقراً وسيستمر مع نهاية العام الحالي، بالإضافة إلى أهمية النتائج الاستثمارية في دعم موقع الشركة وأدائها، ومن المتوقع وجود مساهمة إيجابية في نتائج الشركة. ومما لا شك فيه شهدت المنطقة خلال المرحلة الماضية منافسة حادة على مستوى بعض خطوط التأمين الأساسية لشركات التأمين، إلا أنه من المتوقع اعتماد توجه مختلف حيث بدأت الشركات بإعطاء أهمية لموضوع كفاية رأس المال والملاءة المالية إلى جانب الاختيار الصحيح للأعمال المكتتبة، حيث من المتوقع حصول تصاعد إيجابي في نتائج الشركات. ■

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 Jewelery - 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**

For more information, please call us on ***971 (4) 7048600*** or
email us on ***info@wehbeinsured.com*** please visit our website at ***www.wehbeinsured.com***



عبدالله النعيمي

(الرئيس التنفيذي لشركة دبي الوطنية للتأمين DNI):

تعتبر سياسة الاكتتاب الحكيمة وتقييم المخاطر والتصنيف الفني عوامل أساسية لتحقيق النمو والربحية والاستدامة

حافظت شركة دبي الوطنية للتأمين DNI على موقع مميز في السوق الإماراتي بدعم من فريق عمل محترف من ذوي الخبرة، كما نجحت في تعزيز ثقة المتعاملين معها من خلال طرحها حلول تأمينية مبتكرة، ترتكز على التقنيات الرقمية الأمر الذي عزز من قدرتها على الارتقاء بخدماتها وتلبية متطلبات العملاء المتغيرة باستمرار.

وفي ظل التحديات المستجدة التي تواجهها صناعة التأمين في العالم العربي أكد عبدالله النعيمي الرئيس التنفيذي للشركة أن سياسة الاكتتاب الحكيمة وتقييم المخاطر والتصنيف الفني هي عوامل أساسية لتحقيق النمو والربحية والاستدامة التجارية لقطاع التأمين. وفي ما يتعلق بالمخاطر السيبرانية، أشار أن هذا الخط في مرحلة التطور ويشهد مخاطر عالية مشدداً على ضرورة وجود تدابير رقابية على مستوى الأمان قبل منح التغطية الخاصة بالمخاطر السيبرانية لأي جهة.

وانطلاقاً من أهمية التقنيات المالية الحديثة في إطلاق برامج تأمينية مبتكرة لفت النعيمي أنها جعلت القطاع أكثر تفاعلاً كما ساهمت في تقييم وتصنيف المخاطر التي كانت تتم بشكل يدوي، فضلاً عن الارتقاء بالخدمات المقدمة للعميل.

وفي معرض حديثه، سلّط الضوء على أبرز الخطط المستقبلية المتمثلة في إطلاق خدمات تحاكي شرائح متنوعة من القطاعات والأفراد، كما حازت على تصنيف ممتاز يعكس قوة الشركة المالية وقدرتها التشغيلية.

■ 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؟

– منتجات التأمين تحتاج لتقييم جيد للمخاطر وتسعير مناسب، شأنها في ذلك شأن أي قطاع آخر. وتعتبر سياسة الاكتتاب الحكيمة وتقييم المخاطر والتصنيف الفني عوامل أساسية لتحقيق النمو والربحية والاستدامة التجارية لقطاع التأمين.

نعمل على تصميم منتجات مضمونة تحاكي تطلعات المتعاملين معنا من أفراد وشركات

التأمين السيبراني لا يزال في مرحلة التطور

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

– إن شركات إعادة التأمين التي توفر تغطية للمخاطر السيبرانية قليلة وأسعارها مرتفعة للغاية. وهذا الخط من المنتجات لا يزال في مرحلة التطور ويشهد مخاطر عالية. وينبغي أن تكون هناك تدابير للرقابة على مستوى الأمان في تقنيات المعلومات، على أن يتم تنفيذ تلك التدابير قبل منح التغطية الخاصة بالمخاطر السيبرانية. ونحن نقوم بتصميم منتجات مضمونة مسبقاً وتخضع للرقابة والتي من شأنها أن تخدم شرائح معينة من الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق حمايتهم من الخسائر الناجمة عن الجرائم الإلكترونية.

التقنيات الحديثة دور مهم في توزيع وتيسير الأعمال

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

– لقد ساعدتنا التقنيات الحديثة في توزيع وتيسير الأعمال عن طريق توفير تحليلات للبيانات من خلال المحاكاة والطرق التنبؤية التي تساعد على إجراء المقارنات. وهذا جعل قطاع التأمين أكثر تفاعلاً، كما ساعد في تقييم وتصنيف المخاطر التي كانت تتم بشكل يدوي لفترة طويلة. لقد ساعدتنا التكنولوجيا في توزيع وخدمة وتنمية منتجات التأمين.

تصنيف A- (ممتاز) من «إيه إم بيست»

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

– قامت إيه ام بيست مؤخراً بمنح شركة دبي الوطنية للتأمين تصنيف A- (ممتاز) والذي يعتبر شهادة على قوتنا المالية وقدراتنا التشغيلية. لدينا أيضاً العديد من الخطط لخدمة شرائح متنوعة من القطاعات والأفراد. وسوف نُبقي جميع الأطراف المعنية بالسوق على اطلاع بمستجدات هذا الأمر. ■



Andrew Smith (CEO Yas Takaful):

2023 will be a challenging year and further consolidation is needed in the local market

For over 13 years, Yas Takaful has been powering dreams, reviving futures and celebrating life. It has placed its customers at the fore front from the very start, with protection at the core of its business. The company is dedicated to the continuous improvement and enhancement of its Takaful product offering and technology advancement.

Andrew Smith, CEO of Yas Takaful, is an experienced senior executive and qualified board director with a wealth of insurance and takaful experience, and a verteran with over 20 years working across the Middle East. Smith is also committed to driving governance and compliance excellence within organisations. Throughout his career, he has delivered growth strategies and implemented governance structures to support business visions going forward. He has been integral to numerous culture change and transformation opportunities within the organizations he has worked with. Smith applies an analytical view to current structures, highlighting areas for potential improvement and making suggestions at all levels of operation to ensure necessary changes are made to deliver a positive impact. As a leader he has become known for his creative and innovative outlook, inspiring others with his determination to deliver results. Al Bayan Magazine met Smith and conducted the following interview.

• How do you evaluate the insurance sector in light of all challenges facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc…?

- I think 2023 will be a very challenging year and as global economies continue slowing down, I don't expect to see any menagingful recovery before 2024 and into 2025. The solution for the next two years is to try to manage company costs and to grow revenue carefully, keeping in mind the need for stronger technical pricing and improved risk selection. We have a further challenge next year with the introduction of IFRS 17. We will continue to face a number of demands placed on companies for the next two years but by 2025 we should start to see improved business opportunities. The region is slightly protective from the current global positions, but I do envisage a slow down in the insurance premium gowth and reinsurers appetite will become more cautious as they will not invest in the business as they have done in the past, especially in light of increased uncertainly. Therefore, as we come out of 2024 and into 2025, we will start to see recovery of the economies globally.

• How do you evaluate the industry in UAE during 2022?

- If we look at the absolute numbers for Q3 2022, we continue to see a growth in premium overall in UAE and GCC, but at the same time we see an increase in combined loss ratios and costs, as well as a drop in investments income and a very significant drop in net profit. Therefore, the challenge going forward into 2023 will be focusing on how to maintain a profitable insurance book of business and how to write more technically priced solutions.

• What is your point of view regarding the mergers and acquisitions that we have witnessed in the local market?

- 2022 saw a number of new mergers and acquisitions which I believe is a good start for the market. I have been talking for long time about having too many insurers and brokers in the market, so consolidation will allow for improved market conditions. We are seeing quite a lot more M & A's in the Takaful sector rather than in conventional, which I think will lead to a stronger takaful market. I believe there are more M & A's to come during 2023 and 2024 as companies continue to face a highly competitive market. As companies face new and existing challenges in 2023, more companies will come together which will be better for the industry in the long term.

• What are the latest realizations of Yas Takaful?

- I joined Yas Takaful during a transitional stage of new shareholders and buyers. We have been able to trade through that reasonably well and successfully while at the same time stablaise the business during a number of tumeultuous years. So far, we are looking positive on the results for 2022 and like all companies, there are challenges that we face in terms of changing regulations, competition, continuing downward pressure on pricing and as a result technical pricing seems to be difficult to achieve these days. Therefore, we have to look at our niche offering and segments where we can provide a stronger platform for improving the financial performance of the company.

• What will be your strategy for 2023?

- It will be to explore more direct business opportunities, work more closely with certain brokers, be less open to many activities, looking at some of the better lines of business where profits are a little bit more protected and technical pricing is a little stronger, work with less distribution partners but more successfully and keep control on cost, as well as bringing more digital and technology based solutions & products.

دبي الوطنية للتأمين تعلن عن شراكة جديدة مع منصة «تكلم» للرعاية النفسية

عقدت شركة دبي الوطنية للتأمين، شراكة مع «تكلم» وهي منصة رقمية للرعاية النفسية حائزة على جوائز وتقدم للأفراد استشارات عبر الإنترنت على يد نُخبة من أخصائيي الرعاية النفسية بالإضافة إلى مجموعة من الأدوات والحلول المُيسرة كجزء من باقة دبي الوطنية للتأمين.

صرح السيد **عبد الله النعيمي**، الرئيس التنفيذي لشركة دبي الوطنية للتأمين، قائلاً «إنه من دواعي سرورنا أن ندخل في شراكة مع «تكلم»، وهي شركة إماراتية تأسست كجزء من منظومة Hub71، حيث تأتي هذه الشراكة في إطار التزام دبي الوطنية للتأمين بالتعاون مع المؤسسات المبتكرة والرائدة التي تساعد عملائنا على الاستفادة من أدوات تدعم صحتهم النفسية. ومنصة «تكلم» هي شريك استراتيجي لنا ولديها التزام بتيسير خدمات الرعاية النفسية. ويستطيع عملاؤنا الاستفادة من شبكة الاستشاريين بمنصة «تكلم» ومجموعة من الأدوات المتطورة التي تدعم رؤيتنا حول توفير الدعم الشمولي لعملائنا».



عبد الله النعيمي وخولة الحماد

بموجب الاتفاقية الجديدة، يستطيع العملاء الجدد لدى دبي الوطنية للتأمين وكذلك العملاء الحاليين عند التجديد استخدام تطبيق «تكلم» المتطور. يستطيع العملاء إضافة باقة «تكلم» إلى وثيقتهم لكي يستفيدوا من الخدمات التي تقدمها المنصة. ستقوم «تكلم» بتسجيل عملاء دبي الوطنية للتأمين لديها وبالتالي يمكنهم اختيار استشاري مختص مناسب لهم من حيث اللغة والتخصص والموعد المناسب وذلك من بين شبكة كبيرة من الأخصائيين المؤهلين. وتعكس هذه الشراكة جهود دبي الوطنية للتأمين الرامية إلى الترويج لأهمية الرعاية النفسية وضرورة دعم الأفراد الذين يعانون من التوتر أو الاكتئاب أو بحاجة لاستشارات احترافية.

غسان وازن (الرئيس التنفيذي لشركة MSH في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

نتائجنا ممتازة ونعمل على ابتكار منتجات جديدة والتوسع الجغرافي في أسواق أخرى



تتمثل رؤية MSH في خلق عالم يحظى فيه الجميع بفرصة التمتع بحياة صحية جيدة. وعند لقائنا مع غسان وازن الرئيس التنفيذي للشركة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أفادنا بأن مشكلة التضخم أثرت بشكل كبير على معظم القطاعات ففي الإمارات مثلاً زادت تكاليف الاستشفاء بنسبة ١١٪، ما جعل شركات التأمين ترفع أسعارها وهذا الأمر سينعكس على حملة الوثائق إذ سيضطرون إلى دفع مبالغ إضافية على التغطيات التأمينية إلا أنه بالمقابل لجأت بعض الشركات إلى خفض أسعارها نتيجة للمنافسة الحادة ما خلق نوعاً من التوازن، وعن MSH قال أنها تقوم بمساعدة الشركات المتعاملة معها على تصميم منتجات تأمينية مبتكرة ذات منافع تتلاءم مع تطلعات العملاء.

وتركز الشركة حالياً على موضوع التطبيب عن بُعد نتيجة عدم رغبة البعض في الذهاب إلى المستشفيات. ولمواجهة الهجمات الإلكترونية اتبعت الشركة سياسة حفظ البيانات والمعلومات داخل الشركة عبر الخوادم وأنظمة تكنولوجيا المعلومات الموجودة فيها تفادياً لتسريب أي معلومات أو تناقلها مع شركات أخرى، مشيراً من ناحية أخرى إلى أن قوة (MSH) تكمن في شبكة العلاقات العالمية التي تمتلكها وتجعلها قادرة على تلبية احتياجات العملاء.

■ كيف تقومون قطاع التأمين الصحي في ظل التحديات التي يشهدها العالم وعلى رأسها التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، تغيّر المناخ، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ....؟

– لا شك أن التضخم أثّر على جميع القطاعات والتأمين أحد هذه القطاعات. ففي الإمارات على سبيل المثال أدى التضخم إلى زيادة الفاتورة الاستشفائية وتكاليف العلاج بنسبة ١١٪. وبالتالي، هذه المسألة دفعت شركات التأمين إلى زيادة أسعارها الأمر الذي سينعكس بطريقة سلبية على حملة الوثائق حيث سيضطرون إلى دفع مبالغ إضافية مقابل التغطية التأمينية. وفي المقابل، في ظل المنافسة المحتدمة في السوق، قد تلجأ بعض الشركات إلى خفض أسعارها بهدف الحصول على حصة سوقية أكبر واستقطاب المزيد من العملاء وهذا خلق نوعاً من التوازن.

الطلب على التأمين الصحي ازداد وبدأ يشهد إقبالا

■ هل انخفض الطلب على وثائق التأمين الصحي في ظل التحديات الراهنة؟

– لم يقل الطلب على التأمين الصحي لكن هناك بعض الشركات لجأت إلى تقليص حجم المنافع التي تتضمنها الوثيقة جراء الأوضاع المضطربة التي أثرت عليها وانعكست سلباً على نشاطها. لكن بالإجمال إن الطلب على التأمين الصحي ازداد وبدأ يشهد إقبالاً لا سيما بعد جائحة «كوفيد–١٩» حيث أصبح الناس حريصين على شراء مثل هذه الوثائق.

مساعدة الشركات على تصميم منتجات تأمينية مبتكرة

■ ما هي المنتجات التي تتميز بها شركة MSH والتي لا تتوافر لدى شركات أخرى؟

– يرتكز نشاطنا في الإمارات العربية المتحدة على إدارة النفقات الطبية إلى جانب مساعدة الشركات المتعاملة معنا على تصميم منتجات تأمينية مبتكرة ذات منافع عديدة تتلاءم مع احتياجات ومتطلبات العملاء انطلاقاً من الخبرة التي نتمتع بها في أسواق عدة لا سيما الصين، فرنسا وكندا.

وأشار السيد **وازن** إلى أنه خلال عامي ٢٠٢٠ و٢٠٢١، انخفض حجم المطالبات نتيجة تراجع الطلب على الاستشفاء من قبل العديد من العملاء بسبب تداعيات الجائحة. لكن حالياً، بدأنا نشهد ارتفاعاً في حجم المطالبات لكن ليس بالوتيرة نفسها التي كانت سائدة قبل «كوفيد–١٩» ونحن نركز حالياً على موضوع التطبيب عن بُعد انطلاقاً من رغبة البعض في عدم الذهاب إلى المستشفيات تفادياً لالتقاط أي عدوى، وبالتالي نوفر هذه الخدمة إلى جميع الشركات التي نتعامل معها بحيث يستفيد منها الأفراد المؤمنون.

جميع خوادمنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات موجودة داخل الشركة

■ كيف تحصّنون أنفسكم من الهجمات الإلكترونية في ظل الوتيرة المتسارعة التي تشهدها عمليات التحول الرقمي عالمياً؟

– تفرض سلطة دبي للخدمات المالية علينا وجوب حفظ البيانات والمعلومات وعدم تناقلها ومشاركتها مع شركات في الخارج، لذا جميع خوادمنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات موجودة داخل الشركة ويشرف عليها فريق متخصص للتأكد من عدم تسريب أي معلومات خاصة بالعملاء.

تكمن قوتنا في شبكة العلاقات العالمية التي نمتلكها

■ برأيكم، هل تحتاج شركات الرعاية الصحية إلى الدخول في عمليات اندماج واستحواذ؟

– تكمن المشكلة في وجود حوالى ٤ شركات رعاية صحية ضخمة مسيطرة وتستحوذ بنسبة كبيرة على السوق قد تصل إلى حوالى ٨٠٪، وهذا الموضوع بطبيعة الحال يؤثر بشكل سلبي على الشركات الأصغر حجماً ويحد من نشاطها وحجم أعمالها. بالنسبة إلينا، نعمل بطريقة مختلفة وتكمن قوتنا في شبكة العلاقات العالمية التي نمتلكها بحيث نتيح المجال لشركات التأمين في السوق للاستفادة من شبكة علاقاتنا وبالتالي ابتكار منتجات قادرة على تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء.

نتائجنا ممتازة بطريقة فاقت توقعاتنا

■ كيف تقومون نتائجكم خلال عام ٢٠٢٢؟

– بذلنا جهوداً كبيرة خلال عام ٢٠٢٢ بهدف الحفاظ على شركات التأمين، شركاء الأعمال، والعملاء الذين نتعامل معهم، والحمدلله نتائجنا ممتازة بطريقة فاقت توقعاتنا. وهذا يحتم علينا الحفاظ على المستويات نفسها خلال العام ٢٠٢٣ من خلال المثابرة ومضاعفة جهودنا. ونعمل على ابتكار منتجات جديدة بالتعاون مع شركات التأمين، فضلاً عن التعاون مع شركات أخرى لم يسبق أن عملنا معها من أجل توسيع قاعدة أعمالنا، إلى جانب التوسع الجغرافي في أسواق جديدة. ■



دبي للتأمين

DUBAI INSURANCE

شارع الرقة، بناية شركة دبي للتأمين، ص.ب: ٣٠٢٧، دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: ٢٦٩٣٠٣٠ ٤ ٩٧١+، فاكس: ٢٦٩٣٧٢٧ ٤ ٩٧١+

Al Regga Street, Dubai Insurance Co. Bldg., P.O.Box: 3027, Dubai, U.A.E., Phone: +971 4 2693030, Fax: +971 4 2693727

Toll free: 800 Dubins (382467) | E-mail: info@dubins.ae | www.dubins.ae

Jason Light (CEO Emirates Insurance Company): Motor insurance will always be the cornerstone of any insurance company in any country

One of the pioneering insurance companies in the region, Emirates Insurance Company was established in 1982. The company opened its doors with only a handful of staff from its only branch in Abu Dhabi. After 30 years of dedication, outstanding service and commitment to all its stakeholders, Emirates Insurance Company, a semi government company, now operates from 30 offices across the country and employs over 250 staff. Jason Light, CEO of Emirates Insurance Company, has more than 30 years' experience within the insurance industry. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Light evaluated the insurance sector in UAE in light of all the challenges facing the world nowadays and commented on mergers and acquisitions between companies in the region. He further shed light on their latest realizations and expressed his outlook for 2023.
Following is an extract from the interview.



" We will transform Emirates Insurance Company into a much more digital entity in the next five years "

• How do you evaluate the insurance sector in UAE in light of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc..?
- The industry faced quite a lot of challenges looking back over the last year and looking into next year. If we talk specifically insurance topics, the huge elephant in the room is the massive collapse in profitability of motor which will always be the cornerstone of any insurance company in any country and certainly in UAE. It is one of the larger classes and there are no insurance companies that don't write motor so it is an important part of everybody's portfolio. We have seen a dramatic fall in the price of motor through heavy competitive pressures and at the same time, as we have emerged from Covid, we've seen a return to older patterns of losses of accidents especially that the traffic is back both in Abu Dhabi and Dubai so accident rates have returned to a kind of normal and we've seen significant price inflation in the cost of repairs because of international supply chain issues, there is almost a triple lock there: falling prices, increase repair cost and return to normal accident levels. That had a very major impact on almost every insurance company's profitability from their Underwriting business. Also, in UAE the investment side is an important component of profitability and usually the two are not terribly correlated so often we will have a good underwriting year. That is one of the reasons why we have those two income streams in insurance companies. This year, we've actually had a double whammy with significant issues from the investment side and certainly a lot of volatility in that. At the same time, we've seen significant challenges in the underwriting business. In my 16 years in being a CEO in this company, I haven't seen too many years where we get these challenges on both sides of the business. Usually one compensates for the other. Thus, this will be a common problem across the market.s

We will see some consolidation in the UAE market in the future

• We witnessed many mergers and acquisitions between companies in the region. What is your comment?
- The structure of the UAE market is probably not fit for purpose. We see a business of 25 billion dirhams including all classes and if you look at most countries around the world with a market of that size, they will not be served by 60 insurance entities. Taking into consideration the challenges that insurance companies will face in the future such as increasing digitalization and increasing compliance burden which requires the most sophisticated workforce as well as all the competitive pressures that we have been talking about, suggests to me that the structure of the market will change and there is nothing new about that, people have been saying that for a long time. I think what we are beginning to see is actually some movement in that. Inevitably, we will see some consolidation in the market and we have seen it already in the Takaful sector.

A very wisely central bank

• In your opinion, what should the regulatory bodies do to organize more the insurance industry?
- They must be more active in posing and ensuring the market to follow the rules that they already have in place. That will be a very good place to start. The central bank very wisely during Covid didn't rush into wholesale reforms and it is a very respected and well qualified regulator in the banking sphere, and I think it will be more active in the insurance space as time gives on. The first point is to make sure that all the regulation they already have are being followed very closely and the people who don't follow them are appropriately dealt with. Moreover, they have to set out quite a clear vision of how they see the insurance industry operating in the country going forward. They should have a view about what the optimum structure would look like. I think they will do all of this over the next period.

The future of the insurance industry is in making transactions easier

• What are the latest realizations of Emirates Insurance Company?
- We decided to put a tremendous amount of focus in the next five year period on transforming much of the company into much more digital entity. We have already done a bit of that and we are continuing to move at least 50 percent of our business into a digital format, so we have embarked on building a new platform which will support pretty much all our business. This will give us the ability to change rates during real time or in a very short time and be responsive to movements in the market, as well as allowing us to offer B2C digitally. That is the main concern of our philosophy now and over the next two to three years because the future of the insurance industry is in making transactions easier and much more responsive to have the customers and brokers want to deal with the insurance companies.

• How do you evaluate the insurance penetration in the region?
- We see a usual pattern of penetration in a country like UAE compared to other countries of similar wealth. We don't really see a very big non-motor personal line sector in this country. There are all sort of reasons for that and not just the lack of offer. If there had been more demand in the past, the industry would have been ready to offer the product.
We are going to see increasing rates of occupation in properties and this will be a social change over the next few years especially that the government is being committed to giving people longer visas. That is an important mentality shift for everybody and insurance is the recipient who will benefit from that change in mindset. If people own their property, they fill it with more expensive things that they want them insured. Thus, over a period of time, this will increase the wealth rates in the country and we will see growth in non-motor personal lines which will start to bring that penetration right up to equivalent levels in other similarly wealthy countries. On the commercial side, the penetrations are pretty high as well as on the life side.

Always optimistic

• What is your outlook for 2023?
- I am always optimistic. The market will continue to face challenges but nevertheless the economy is pretty well at the moment and that feeds through the general prosperity of the country and as long as the clients' business is doing well, then this is a positive sign and better than what we have seen in other crisis periods where local businesses weren't doing so well. Many people are benefitting from the high oil prices in the country and we should all be on the back of that.

WE MEAN BUSINESS.



ISA is an insurance and reinsurance broker that was created 30 years ago with a focus on providing end-to-end solutions for Travel, Assistance and Marine Insurance.

Following its success and leveraging on the relationships it has built with numerous reinsurers and cedents across the Middle East & Africa regions, ISA evolved into a fully-fledged broker and risk management expert with deep specialization for each insurance line and type of risk.

Today ISA serves more than 70 insurance companies as well as thousands of large corporate accounts, offering them world-class expertise and a strong knowledge of local markets.

So, if you mean business too and searching for unparalleled expertise, ISA is the ideal risk management partner for your business.

ISA

We mean business.



Umair Nizami

(CEO & Board Member, NAS Neuron Health Services):

The merger between NAS & Neuron has been a success story

Through the implementation of innovative customer focused solutions and a dedication to excellent service standards, NAS Neuron Health Services has established itself as a leading entity in a unique healthcare niche. Headquartered in the UAE, and servicing beneficiaries across the region, the company has always focused its efforts entirely on healthcare benefits management eliciting dynamic and adaptable solutions for its partners in an evolving marketplace. With a developed strategy in accommodating the various principles of a multi-layered industry, NAS Neuron has effectively balanced the ideals of cost containment and quality of care. In drawing from its strength as an independent Third Party Administrator, it is an entity that has carefully positioned itself to offer valuable partnerships tailored to the specific needs of its clients. Today, NAS Neuron remains the trusted partner of many insurance companies for the medical insurance administration of their members across the region, a responsibility it does not take lightly. Its relentless focus over the years on making high quality healthcare accessible in an affordable manner is a testament to its commitment to the population it serves.
Al Bayan Magazine met the CEO & Board Member of NAS Neuron Health Services, Umair Nizami, and conducted the following interview.

" We are pleased with the 75% growth in membership since then; entrusted with the health of 2 million lives today "

• How do you evaluate the medical insurance in the region in light of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc..?
- There is a lot of uncertainty everywhere, and the medical insurance industry as a result finds itself in a Catch-22 situation - On the one hand, post pandemic, member behavior seems to suggest higher frequency and severity based on our data, whereby patients utilized more in 2022 than the two years before (annually), they are more aware of their health, and are less willing to avail low-cost healthcare options. At the same time, the healthcare providers are constantly requesting for price increases as a result of the inflationary pressures they face. On the other hand, the customers too are facing the same inflationary challenges, and hence not receptive to a significant premium increase from their insurers for their 2023 medical insurance policies. Double whammy for the medical insurers! Today, our insurance partners are looking at us as their TPA to leverage our size to help control any tariff increases, something that we deal with constantly. In my view, the logical response of the medical underwriters to this current situation should be to price in the expected medical inflation at the time of policy renewals that we provide to them based on our data, in order for them to have healthy loss ratios. I do admit though that this is easier said than done as many of the insurers depend on the medical line for significant portion of their top lines, and hence there is always someone out there willing to renew a medical policy without a premium increase, to the delight of the customers and their brokers.

More education is needed to get all stakeholders in the region to understand that medical insurance premiums need to be adjusted for inflation!

• Don't you think the regulators should play a role in that sense?
- Regulation around minimum premium for the basic medical cover has existed in the UAE for many years. Dubai Health Authority licenses a limited number of insurers to provide the basic medical cover in order to ensure sustainability of insuring this critical segment of the population. The regulators in the region have considered introducing more checks and balances around the medical premiums, however, we have not seen much implemented probably due to the complexity of it. Educating the market players, both on the funding and provisioning side, and introducing certain KPIs, is where the regulator can play a critical role. We hope to see responsible behavior from both, the healthcare providers when delivering care to patients, and our insurance underwriters when pricing their medical policies.

• What are the main challenges facing the TPAs in the region?
- The main challenge is that TPAs rely on the insurance companies to pay the claims on time so that they will be able to pay the providers on time. That depends on the financial health of a lot of the insurers. As NAS Neuron Health Services, we provide services to every single insurer in the UAE. Some of them do not have strong balance sheets at the moment and that is causing some problems with delay in payments to medical providers. Such situations can disrupt the whole cycle and ultimately the TPAs can find themselves stuck in the middle if they are not firm enough with the insurers to streamline payments. The benefit we extend to our insurance partners though is that a medical provider would not just go ahead and suspend the non-paying insurer, as opposed to what they may do with an insurer that administers claims in-house. With us, the medical providers have a much larger book of business at stake and so they tend to have more patience with our insurance partners before things reach a suspension stage. Besides, claims management is our core business, and we enjoy professional longstanding relationships with the medical provider community. In the end what matters is that dues are settled, and patients are taken care of. Insurers have TPAs as their safeguarders, aggregating all the spend and dealing with challenging situations on their behalf. However, this is only possible for TPAs that have a meaningful scale in the markets they operate in.

• What were the most important benefits, in your opinion, of the merger between Neuron and Nas?
- This has been a success story for us. It has been almost three years when we brought NAS and Neuron together. We are pleased with the 75% growth in membership since then; entrusted with the health of 2 Million lives today. Combined, we are the largest TPA group in the UAE and this is really where the insurers get advantage of partnering with us when dealing with the larger healthcare provider groups. Also, through this merger, we were able to get the best of both talent and technology from NAS and Neuron. We see top talent from the industry applying for roles at NAS Neuron; and we have reinvested a lot of our profits into enhancing our technology infrastructure and data capabilities over the past two years. In my opinion, a TPA M&A must bring forth synergies on the topline first, resulting in greater scale and negotiating power, and then enhancement of technology, people and operating costs. Consolidation is very important even on the medical insurance and brokerage side because it improves ultimately the outcome for the end patient, and one will have better financial capital, human capital, technology and commercial proposition for the partners.

• What are the main achievements of NAS Neuron?
- From an innovation perspective and for the future of this industry, we are focusing on two aspects. One is leveraging data better and coming up with very advanced data analytics tools. We are bringing the best practices and tools from the US and Europe to the region, consolidating and integrating them into our proprietary claims management platform. We want to be able to predict not just next year but a couple of years ahead the risks to someone's health. For example, if we have a member, we want to know that in ten years' time this person will have certain chronic conditions, which means the insurers would know from our data when pricing their populations and be able to predict what the cost of that particular member in that group would look like. This is something that we intend to continue focusing on using very advanced technology to try to estimate what someone's health P&L may look like in a couple of years. On a more tactical level, we are giving our patients control of their health. Anyone using the NAS and Neuron apps today can search for a specific doctor in a certain hospital, read full profile, book an appointment which will be seen by the providers through our portal already in use by all medical providers in the UAE. This is something new that has not been implemented at this scale before in the UAE, where patients do not have to switch between several apps for their healthcare needs. This also gives our insurance partners the option to ultimately affect patient steerage. For the population that does not have smart phones, we are enabling an SMS option so that they are able to book and confirm appointments through a text message, along with a currently operating concierge option. We have also strengthened our home health proposition through partnerships with leading home health vendors in the market. The whole idea is to let the patients have a one-stop shop with the best healthcare outcomes from the comfort of their homes and workplaces, whilst containing costs at all times.

We would like to play a role in the growing Saudi market

• What will be your upcoming plans?
- We are quite pleased with our progress in the UAE, and now we are keen to take our knowledge and experience to the next big market in the region which is Saudi Arabia. It is a growing market that we would certainly like to play a role in. Many of our friends have had their fingers burnt in Saudi Arabia, so we don't want to just go in lock, stock and barrel. We await patiently the right opportunity for us. The potential is there and over the next decade or two, massive growth is expected in the insured population. We believe we can bring a lot of best practices and technology to KSA but in order to do that, we need to ideally find a large, well-diversified, TPA in KSA to invest in. As you know, not many options to choose from! For UAE, we believe we can grow further in Abu Dhabi and northern emirates especially that our UAE portfolio is still about 70 percent Dubai so we feel that we could probably collaborate with the largest insurer Daman, with whom we have already begun to collaborate on their select portfolios.

Omar Wehbe

(CEO WEHBE Insurance Services):

We will see increase in prices and tightening in rates & terms in 2023



Through the years, WEHBE Insurance Services has built solid relationships between its team members and its clients. Its growth has always depended on its continuous ability to provide the highest professional and individual services to its clients, while still guaranteeing first class security. WEHBE provides a wide range of competitive products and services that expertly takes care of all clients' insurance needs and challenges without ever losing the personal touch. For over 50 years of experience, WEHBE has never compromised when it comes to the security and protection of its clients. It recommends only the most effective and competitive insurance solutions that cater to their specific requirements, both now and in the future. When one is WEHBE insured, he can look forward to the highest standards of professional service, tailor-made solutions, and most of all, an experience one can trust.

Al Bayan Magazine conducted an interview with Omar Wehbe, CEO of WEHBE Insurance Services and following is the Q & A.

" We offer clients personalized service to resolve all kinds of insurance problems "

• How, as an insurance industry, are you coping with the challenges facing the whole world nowadays such as inflation, high interest rates, climate change, Russian-Ukrainian War, etc..?

- Basically, we are all in this together, so we have to find a way to serve the clients with a reasonable insurance program and to manage our expenditures and requirements that are imposed by the authorities. So, we have to acclimatize to the new normal of doing business.

• Do you think we will witness some hardening in terms and conditions in the upcoming renewals?

- We will see increase in prices and tightening in rates, terms and facilities in all markets. Concerning the UAE market, eight insurance companies agreed to increase the minimum cost of the policy of comprehensive car insurance in Dubai and all other emirates. Their primary objective is the successful prevention of potential losses that can occur from price undercutting and selling motor insurance below cost. Other large insurance companies in UAE didn't join the charter that the eight insurers have already signed because they offer policies at more appropriate and acceptable premium rates, which can be higher than the minimum rates voted by the eight insurers. As a result, I think that the central bank should put certain rules and apply them in the market in order to organize the insurance sector for the benefit of customers.

• How did technology affect your business in terms of products and solutions?

- No doubt that digital transformation is the new norm but most insurance aggregators didn't have the back office and the knowledgeable team to service the clients. As a result, they lost their clients because they are not qualified. Nevertheless, as WEHBE Insurance Services, we are looking at the digital side and pushing a lot on it, as well as creating our own platform for our clients and not just to acquire risk from outside.

Thus, we don't fear that the aggregators will take part of our business especially that we have loyal customers who care more about getting the best service regardless of the price of the coverage.

• Do you think there is need for more consolidation in the UAE market?

- Absolutely, we started witnessing some insurance companies entering into mergers and acquisitions and certainly brokerage companies will follow them in that sense.

• What are your latest realizations?

- Since its inception back in 1969 and as a broker in the market since 1997, WEHBE Insurance Services has grown and evolved, and is considered today one of the most renowned names in the UAE insurance intermediary industry. We started with 13 employees and now we have 92 qualified people.

The bulk of our business is corporate and we offer clients personalized service, backed by the technical resources necessary to resolve all kinds of insurance problems or challenges, whether big or small. Our well-informed teams constantly keep track of the changes occurring in the insurance industry. Their strong understanding of the complex world of insurance combined with their ability to clearly communicate this knowledge to clients on level terms is what differentiates us from competitors. Moreover, our product line is pushing a lot. We are doing special schemes for private lines (homes, fine art, jewelry, etc...). We arranged the insurance for the Mille Miglia UAE event, a regularity race for classic and vintage cars. We were part of its 5-day event in all the emirates, where we did the insurance for the event. We also manage the private insurances for all the employees of our corporate lines.

• Do you have any expansion plans?

- We are considering different possibilities and opportunities in this region as well as London, whether acquisition or partnering.


الوثبة للتأمين
AL WATHBA INSURANCE
INSURANCE
ANYTIME, ANYWHERE!
Download AWNIC App
1Mn+ Loyal customers
Etihad Miles and Privilege Programs
Tailormade Policies
24
Multilingual customer support
95% Happiness rate
VIP
Access the privilege program

أرباح «الظفرة للتأمين» ٢٦,٢ مليون درهم



كمال السرطاوي

بلغت أرباح شركة الظفرة للتأمين ٢٦,٢ مليون درهم في فترة التسعة أشهر الأولى من العام الجاري.

يقع المقر الرئيسي للشركة في أبوظبي ولديها مكاتب فرعية في الإمارات العربية المتحدة في كل من دبي والشارقة والعين وبدع زايد. تنفذ الشركة أعمالها التجارية بشكل آلي، وتتصل جميع المكاتب والفروع مع المقر الرئيسي عبر شبكة الانترنت بهدف تزويد العملاء بخدمات سريعة وفعالة. تملك الشركة مكاتب مبيعات على شبكة الانترنت في معظم مكاتب الهجرة ومكاتب المرور في جميع أنحاء البلاد.

تتعامل الشركة مع مجموعة مميزة من شركات مصنفة درجة أولى.

حرصت الشركة منذ تأسيسها أن تصبح شركة التأمين المفضلة لدى العملاء في سوق التأمين المحلية والإقليمية، وأن تضيف قيمة إلى خدمات التأمين المتوفرة في السوق من خلال البحث المستمر في مجال التأمين وخدمة العملاء، فضلاً عن زيادة قيمة أصحاب المصالح وأن تكون قدوة من بين قطاع الخدمات.

بدري فركوح (الرئيس التنفيذي لشركة الحماية لوساطة التأمين):

تسجل شركة الحماية لوساطة التأمين نمواً إيجابياً عاماً بعد آخر



تسعى شركة الحماية من خلال فريق عمل متمرس من خبراء التأمين إلى إيجاد حلول تأمينية مفصلة تناسب احتياجات كافة العملاء، وإلى خلق شراكات طويلة الأمد معهم تقوم على الخدمة السريعة وتقديم حلول تأمينية مبتكرة.

أفصح بدري فركوح الرئيس التنفيذي للشركة في لقاء مع مجلة «البيان الاقتصادية» عن رأيه في ما يتعلق بصناعة التأمين واشار الى انه في دولة الإمارات شهدت هذه الصناعة عمليات إعادة توحيد وارتفاع في النمو فضلاً عن الاستقرار في حركة السوق. وذكر السيد فركوح من جهة، أن عدة شركات خفّضت أسعار البوالص المتعلقة بفرع التأمين على السيارات نتيجة انخفاض الطلب عليها خلال فترات الإغلاق القسرية بسبب الجائحة، ومن جهة أخرى، بادرت الجهات الرقابية على السوق بإطلاق تسعيرة موحدة تُجبر الشركات على العمل بموجبها ما يعود بالمنفعة على القطاع .

وفي معرض حديثه أقرّ فركوح أن ارتفاع الطلب على التأمين السيبراني يعود إلى زيادة الوعي لدى أفراد المجتمع الإماراتي حول أهمية هذه التغطية والحماية المتوفرة من الهجمات الإلكترونية وعمليات القرصنة. ولفت السيد فركوح ان الشركة تتوجه نحو التخصص في قطاع معين بهدف تعزيز موقعها في السوق، أما في ما خص الأداء فقد حققت نجاحات كثيرة هذا العام وهي تطمح إلى مزيد من الإنجازات والنمو المستدام خلال الفترة القادمة، ذاكراً أن الحماية لوساطة التأمين كانت قد افتتحت مكتباً لها في إمارة أبوظبي منذ ثلاث سنوات لتعزيز مكانتها.

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية وتغير المناخ وارتفاع مستويات التضخم على صناعة التأمين في الإمارات؟

– لا تزال صناعة التأمين في الدولة بمنأى عن هذه الأحداث والمتغيرات التي تشهدها الأسواق العالمية، بل على العكس شهدنا عمليات إعادة توحيد وتحقيق معدلات نمو، كما ينعم السوق بالكثير من الاستقرار.

هيئة الرقابة على السوق تطلق تسعيرة موحدة وعلى الشركات العمل بموجبها

■ قررت مجموعة من شركات التأمين في الدولة إتخاذ قرار بتوحيد أسعار التأمين على المركبات، كيف تقومون هذه الخطوة وهل سيكتب لها النجاح؟

– بادر العديد من الشركات خلال فترة انتشار الوباء إلى تخفيض أسعار البوالص المتعلقة بفرع التأمين على المركبات انطلاقاً من تراجع حجم المطالبات نتيجة الإغلاقات لفترات طويلة.

ولكن كل ما في الأمر أن هيئة الإشراف على السوق تطلق تسعيرة موحدة ويجب على الشركات العمل بموجبها الأمر الذي ينعكس إيجاباً على القطاع ويمنع المضاربة وحرب الأسعار بين الحين والآخر. ولكن بدورنا نؤيد هذه الخطوة التي تعود بالمنفعة على جميع الأطراف.

لا نواجه مشاكل أو صعوبة في إيجاد شركات متخصصة في التأمين السيبراني

■ لا يزال من الصعب إيجاد تغطيات ضد مخاطر الأمن السيبراني على الرغم من ارتفاع الطلب على هذا النوع من البرامج، هل تواجهون صعوبة في التعامل مع شركات في هذا النوع من المخاطر؟

– تشير الإحصاءات الأخيرة إلى ارتفاع حجم سوق التأمين السيبراني في دولة الإمارات انطلاقاً من ارتفاع معدلات الوعي حول أهمية هذه التغطية والحماية التي توفرها للشركات من الهجمات الإلكترونية المدمرة للبيانات في ظل التحول الرقمي. وبالتالي، لا نواجه مشاكل أو صعوبة في إيجاد شركات تأمين تضمن اخطار التأمين السيبراني وتلبية حاجات العملاء المتزايدة نظراً لارتفاع حجم الاختراقات في الآونة الأخيرة وتفادياً للخسائر الضخمة التي تتكبدها أي جهة تتعرض لعملية قرصنة.

نتوجه نحو قطاعات معينة بهدف تعزيز حصتنا السوقية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– التحدي الأبرز يتمثل في الأعداد الكبيرة لشركات الوساطة العاملة في السوق الإماراتي، وبالنسبة إلينا نتوجه نحو قطاعات معينة مثل قطاع الشركات بهدف تعزيز حصتنا السوقية في تخصصات محددة عن طريق استقطاب أفضل الكفاءات في موظفي الشركة.

حققنا الكثير من النجاحات والإنجازات

■ كيف تقومون أداء شركة الحماية لوساطة التأمين خلال العام ٢٠٢٢ وما هي خططكم المستقبلية؟

– تعد من السنوات الجيدة بالنسبة إلينا، حققنا خلالها الكثير من النجاحات والإنجازات تحديداً بعد إجراء تعديلات على الإدارة في العام ٢٠١٦، ومنذ ذلك الوقت تسجل شركة الحماية لوساطة التأمين نمواً إيجابياً عاماً بعد آخر.

ومنذ حوالى الثلاث سنوات افتتحنا مكتباً في إمارة أبوظبي وتتركز أهدافنا في تعزيز وجودنا فيها بشكل أوسع وزيادة حصتنا من خلال استقطاب عملاء جدد وحسابات كبرى.■

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate







A FAIR Reinsurer with POWER and ENERGY




Capacity
Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business and Nuclear Energy.

Geographical Scope
Risks located in Afro-Asian countries and Russia.
Europe (For Nuclear Energy risks only)
and their interests worldwide

Acceptance Scope
Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope
The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil & Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A.M.Best Rating

On 7.4.2022 A.M.Best reaffirmed the Syndicate the following ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B+ (Good) with stable outlook.
Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

"The ratings reflect the Syndicate's balance sheet strength, which A.M.Best categorizes as strong, as well as its adequate operating performance, neutral business profile and appropriate enterprise risk management." – A.M.Best.

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by
TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foeis@foeis.com | www.foeis.com

website e-brochure

RSA تطلق وثيقة تأمين جديدة مرتبطة بمفهوم الحياد الكربوني low-carbon


Ken Norgrove


Michael Gregory


Chris Riley

أعلنت مجموعة التأمين البريطانية RSA، عن إطلاق وثيقة تأمين جديدة مرتبطة بمفهوم الحياد الكربوني low-carbon underwriting policy معلنة التزامها بتحقيق محفظة اكتتاب لإنتاج الطاقة بنسبة تزيد عن ٧٥٪ من الكربون المنخفض بحلول عام ٢٠٣٠.

وتهدف هذه الخطوة إلى المساعدة في تمكين وتعزيز الانتقال إلى صافي الانبعاثات الصفرية Net-Zero من خلال توفير المنتجات والخدمات التي تدعم الحياد الكربوني في توليد الطاقة.

وستستخدم الوثيقة الجديدة، التي ستصبح سارية المفعول في ١ يناير ٢٠٢٣، بيانات ومقاييس مناخية قوية ومستقلة ويمكن التحقق منها لقياس أداء المحفظة وإبلاغ عمليات الاكتتاب وإدارة المحفظة. كما ستعيد هذه الوثيقة توازن محفظة الاكتتاب بشكل تدريجي لصالح إنتاج الطاقة النظيفة عبر عروض خدمات الطاقة المتجددة للعملاء، والتي سيتم توفيرها عبر المناطق الجغرافية.

وبالإضافة إلى ذلك، قالت RSA إنها ستستفيد من خبرة شركة Intact Financial Corporation (IFC) في تقديم وثائق تتكيف مع المناخ والقدرة على الصمود في أميركا الشمالية، من أجل زيادة التركيز على التكيف مع المناخ في المناطق الجغرافية والمجتمعات التي تعمل فيها.

وعلق **كين نورغروف Ken Norgrove**، الرئيس التنفيذي للشركة في المملكة المتحدة وإيرلندا: «كان من الواضح جداً أن هناك حاجة لإتخاذ إجراءات عاجلة لمعالجة أزمة المناخ. ففي RSA، نحن ملتزمون منذ فترة طويلة بالعمل المسؤول ونبذل قصارى جهدنا للمساعدة في حماية عملائنا وبيئتنا والمجتمعات التي نعيش ونعمل فيها. إن إطلاق هذه الوثيقة الجديدة ستعزز هذا الالتزام».

وفي وثيقتها الخاصة بالتغير المناخي وانخفاض الكربون التي أطلقتها عام ٢٠١٩، حددت الشركة التزامها بتمكين الانتقال إلى الانبعاثات الصفري. وتهدف إلى تحقيق ذلك من خلال توفير المنتجات والخدمات التي تدعم توليد الطاقة النظيفة؛ دعم العملاء في مسارات الانتقال الخاصة بهم إلى الانبعاثات الصفرية؛ وضمان عدم الاكتتاب في أعمال جديدة لا تتماشى مع أهداف الانبعاثات الصفرية التنظيمية والجداول الزمنية الخاصة بها.

وقال **مايكل جريجوري Michael Gregory**، رئيس استراتيجية عمليات الاكتتاب في الشركة: «بعد أن تجاوزنا الأهداف التي حددناها بموجب الوثيقة الخاصة بالحياد الكربوني التي تم تنفيذها في أواخر عام ٢٠١٩، لدينا اليوم الثقة لدفع أنفسنا وأعمالنا إلى أبعد من ذلك، ووضع معايير متقدمة قابلة للتحقيق».

يذكر أن لشركة RSA مكتب إقليمي لإعادة التأمين في مركز دبي المالي DIFC برئاسة **Chris Riley**.

شراكة بين "GAIF" و«فينتك روبوز» في منصات الثقافة المالية وأنظمة الادخار التقاعدي والمهارات الإكتوارية في العالم العربي



أبرم كل من الإتحاد العام العربي للتأمين "GAIF"، وشركة «فينتك روبوز» FINTECH ROBOS لتطبيقات الادخار والتقاعد وتنظيم المؤتمرات المالية ومقرها مملكة البحرين، شراكة يتم بموجبها التعاون فيما بينهما في ترويج المنصات والمؤتمرات التي تركز على ترويج الثقافة المالية والشمول المالي، وتطوير أنظمة الادخار التقاعدي لاسيما من خلال الصناعة المالية والنهوض بالصناعة الاكتوارية وأهميتها في القطاعات المالية والاقتصادية. وقد قام بالتوقيع على المذكرة كل من الأستاذ **شكيب أبوزيد**، الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين والسيد **ابراهيم خليل ابراهيم**، الرئيس التنفيذي لشركة فينتك روبوز.

وفي تصريح له بهذه المناسبة، ذكر الأستاذ **أبوزيد** أن "GAIF" تسعى بالدرجة الأولى إلى تطوير صناعة التأمين وتحقيق التكامل الاقتصادي بين أسواق التأمين في البلدان العربية ودعم مجالات أعمال وأنشطة أعضاء الإتحاد وتعميق علاقات التعاون بين الإتحاد والمنظمات والمؤسسات العربية والدولية. لذلك فإننا منفتحون إيجابياً وسعداء بالعمل مع الأطراف النشطة التي تشاركنا هذه الرؤى والأهداف في الدول العربية بما يقوي هذه الجهود المشتركة ويساعد على تحقيق هذه الأهداف، ونعتقد أن المؤتمرات المالية التي تنظمها شركة فينتك روبوز تكمل جوانب حيوية جداً في الصناعة المالية وهي تسير في الاتجاه الصحيح.

من جهته، قال السيد **إبراهيم** أنه لفخر كبير أن نتعاون ونعمل سوياً مع هذه الهيئة العربية الإقليمية العريقة في مجالات متعددة تعزز تطور صناعة الخدمات المالية في المنطقة لاسيما قطاع التأمين والذي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأعمال الإكتوارية وأنظمة ومنتجات الادخار التقاعدي وكذلك الثقافة المالية والشمول المالي لمجتمعاتنا المحلية.

اتفاقية بين دبي للتأمين والأنصاري للصرافة لتسهيل اشتراكات التعطل عن العمل

أبرمت «الأنصاري للصرافة»، اتفاقية شراكة استراتيجية مع «دبي للتأمين» الشركة المُخوّلة لإصدار شهادات التأمين ضد التعطّل عن العمل بالنيابة عن المجمع التأميني، لتسهيل تحصيل اشتراكات نظام التأمين ضد التعطّل عن العمل.

بموجب الشراكة، أصبحت الأنصاري للصرافة أولى شركات الصرافة التي تتيح تحصيل اشتراكات نظام التأمين الجديد من خلال شبكتها الواسعة التي تتضمن أكثر من ٢٢٠ فرعاً. وتم توقيع الاتفاقية بحضور ممثلين عن فريق عمل الشركتين.

ويعد «التأمين ضد التعطل عن العمل» نظام تأمين إلزامياً جديداً، يغطي كافة الموظفين المواطنين والمقيمين الذين يعملون في القطاعين الحكومي والخاص في حال التعطّل عن العمل، والذي دخل حيز التنفيذ في ١ يناير ٢٠٢٣. ويدعم النظام الجديد الموظفين عبر منحهم مجموعةً من المزايا، وتعزيز وضعهم المالي أثناء التعطّل عن العمل، وذلك وفقاً لمجموعة من العوامل.

وقال **محمد بيطار**، نائب الرئيس التنفيذي لشركة الأنصاري للصرافة: «تأتي شراكتنا مع دبي للتأمين في إطار رؤيتنا لتعزيز خدماتنا ودعم القوة العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة. ونفخر بأن ندعم نظام التأمين ضد التعطل عن العمل، والذي يضمن رفاه الموظفين خلال الانقطاع عن العمل. ونتطلع بثقة حيال مساهمة تعاوننا مع «دبي للتأمين» في تسهيل وإتاحة منظومة متكاملة لمساعدة الموظفين، وتوفير خدماتنا لنطاقٍ أوسع من الجمهور ضمن مختلف القطاعات».



من اليمين: عبد اللطيف أبو قورة ومحمد بيطار

بدوره قال **عبد اللطيف أبو قورة**، الرئيس التنفيذي لشركة دبي للتأمين: «يسعدنا أن نعلن عن شراكتنا مع أحد أكبر وأبرز الأسماء في مجال الخدمات المالية والمنتشرة في جميع أنحاء الدولة. ستسمح هذه الشراكة لشريحة كبيرة من القوى العاملة بالاشتراك في نظام التأمين ضد التعطّل عن العمل بخطوات بسيطة وفعالة للغاية».

يمكن للموظفين المؤهلين الحصول على تعويض نقدي شهري يصل إلى ٦٠٪ من متوسط رواتبهم الأساسية لآخر ٦ أشهر السابقة لفقدان العمل. حيث يمكن للموظفين الذين يقل راتبهم الأساسي عن ١٦ ألف درهم، الاستفادة من تعويض شهري يصل إلى ١٠ آلاف درهم لمدة أقصاها ٣ أشهر متتالية. والموظفون الذين يتقاضون رواتب أساسية أكثر من ١٦ ألف درهم، يمكنهم الاستفادة من تعويض شهري يصل إلى ٢٠ ألف درهم لمدة أقصاها ٣ أشهر متتالية.



Saeed Abu Gharbieh

(Group CEO - Qatar General Insurance & Reinsurance)

The hard work done by the regulators reflected positively on the insurance sector



Qatar General Insurance & Reinsurance (QGIRC) has set a clear and fundamental purpose to its business since its establishment. It continually strives to satisfy the clients' business insurance needs. Its devotion to work and its commitment to its values have always been its guiding light throughout the years. For over 40 years, QGIRC earned the confidence of individuals and businesses. Its success comes from continuously striving to provide customers with exceptional products and services, backed by top-ranking, financially strong, and globally recognized reinsurance companies. Its experienced board of directors and management team provide the guidance and governance to serve customers, support shareholders, and achieve its goals, based on the belief that a strong business needs strong leadership. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Saeed Abu Gharbieh, Group CEO of QGIRC and conducted the following interview.

We always work to protect the interest of our customers

• No doubt that the World is going through exceptional circumstances such as inflation, the Russian-Ukrainian war, disruption of supply chains, climate change and others. How do you read the impact of these challenges on the insurance sector in Qatar?

- We didn't increase our prices and the objective is to remain competitive in the market. Inflation is worldwide and it is affecting all sectors and thus people will not spend as much as they used to. It is affecting the purchase power of all people living in Qatar and as a result it will have an impact on the insurance sector because not many people will be able to buy insurance coverages.

Nevertheless, it did not affect us as a company in 2022 and we actually expect increase in our insurance business in 2023. We expect growth in our business especially that we are also an investment company, we do have large investments which constitute around 80 percent of our business volume. We invest mainly in Qatar and internationally in various sectors including companies, bonds, stocks, real estate, etc...

We are satisfied with the work done by the regulators

• Do you have any demands from Qatar Central Bank in order to regulate the market more?

- There is always a room for improvement worldwide not only in Qatar. Nevertheless, we are satisfied with the work done by the regulators. They are very supportive especially in such circumstances that we are going through as a group of companies. We do value all the hard work done by the regulators and we have touched that and felt it, and as a result it was reflected positively on the insurance sector.

Qatari economy is strong and it will get stronger

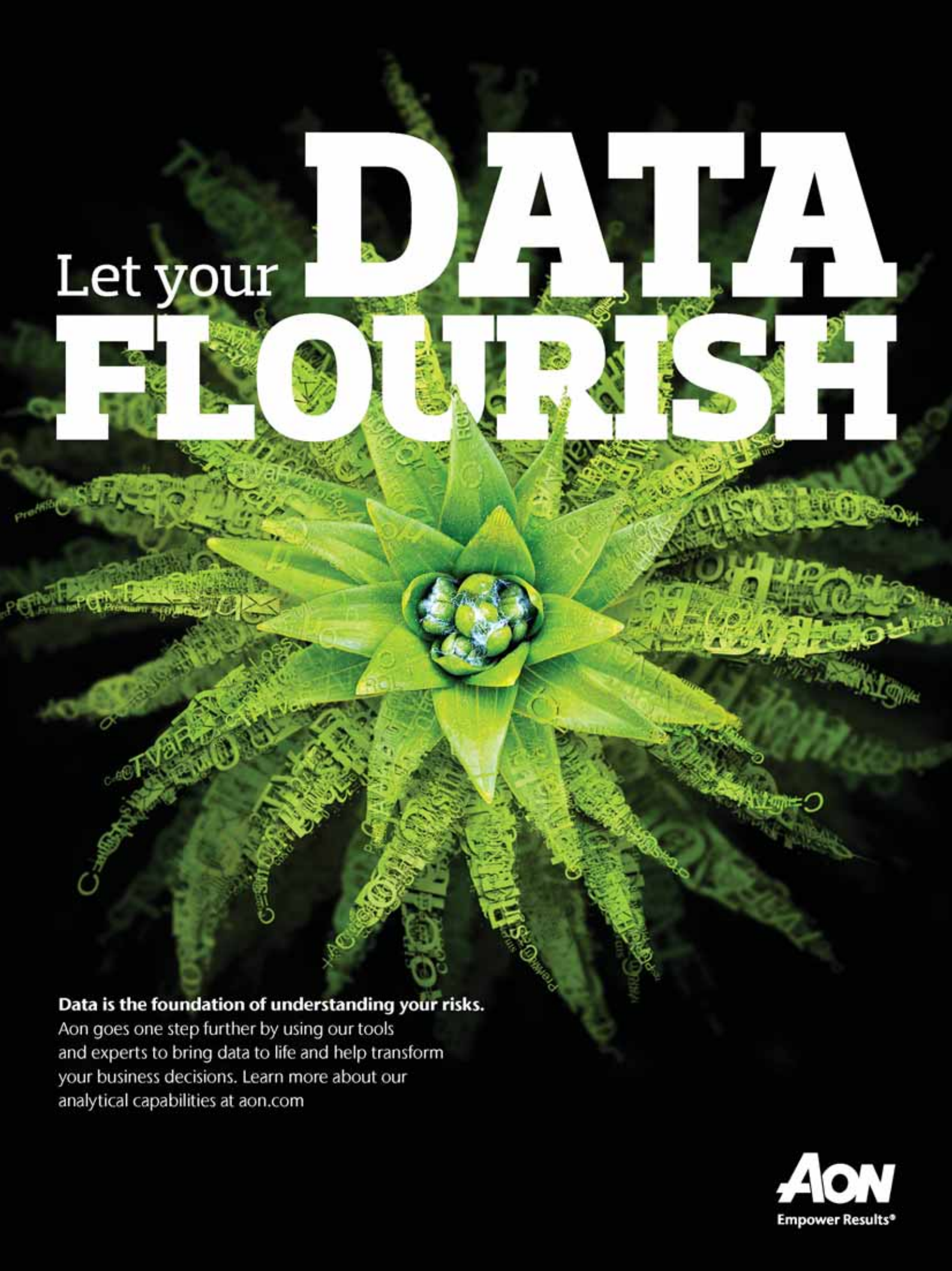
• In your opinion, how do global reinsurance companies look at the local Qatari market?

- They look at it in a positive way and they are very supportive to the Qatari business especially that the Qatari economy is strong and it will get stronger. The income of the state is high with the increase in the gas prices. There will be more focus in the next few years on the development of the gas industry. Qatar aims to increase the national production capacity of liquefied natural gas from 77 million tons annually to 125 million tons by 2025. This will substantially increase the income of the country, and in return will reflect on the government spending which will be higher and thus all sectors will be benefiting from that. Moreover, the exposure that Qatar had from the World Cup was amazing and more than what we expected. It contributed to increasing the awareness of the Western World about the progress and development in Qatar. Overall, the Qatari economy is expected to be growing in the coming period.

High-quality insurance services

• What differentiate your company from other similar companies?

- Since its establishment in 1979, the company's top priority was to collaborate actively with the local and international business communities in understanding their needs. With our gained expertise we offer our clients the best-customized products, and guidance on loss prevention and recovery with a steady dedication. We work with integrity and transparency, and we remove ourselves from any situation that may cause suspicions or affects the reputation of our professionalism, honesty, and trustworthiness. We promote teamwork and collaboration within the Group and across businesses. True to our history, we always work together to protect the interest of our customers. It is also worth mentioning that we are proud to have qualified Qatar Nationals in own Group, at present 27% of our employees are Qataris. Moreover, we strive to deliver world-class service and a great customer experience, by following up on our customers' needs and feedback, before, during, and after the sales service. In addition, the company seeks to always provide high-quality insurance services that meet and exceed the needs and expectations of customers and partners. Our unshakable financial position results from our diverse business operations across the Middle East and North Africa. Being in a specialization-specific industry, we continuously invest in staff training, graduate programs, and professional qualifications for our underwriters and client administrators. We harbor a healthy work environment between our employees to help them learn, counsel, and empower each other. Our leading position is a result of multiple product lines, innovation and continuously enhancing our processes. Our over 4 decades in the market is enough proof of our competitive nature. Thus, innovation and flexibility are our core ideals for business operations which in return help us and our clients.


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®

علي ابراهيم العبدالغني (رئيس المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين):

كان لا بد لشركات التأمين وإعادة التأمين التأقلم السريع للحفاظ على معدلات النمو المحقق في محافظها



تعد المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين المساهم في نشر النهج التكافلي في عالم صناعة التأمين. كما حرصت على تعزيز عملياتها المالية والفنية بتطوير شامل للبنية التحتية للحاسب الآلي واستقطاب أحدث ما توصلت إليه مجال نظم المعلومات وتطبيقاتها المستحدثة تعزيزاً لمسيرة المجموعة والعمل على تقديم أفضل الخدمات لعملائها.

وفي حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» عن التحديات التي تواجهها صناعة التأمين في العالم وجد رئيس المجموعة علي ابراهيم العبدالغني أنه في ظل المتغيرات التكنولوجية والضغوط التضخمية يتوجب على شركات التأمين والإعادة التأقلم السريع واتخاذ جميع الاحتياطات اللازمة للحفاظ على معدلات النمو في محافظها التأمينية مع التوائم الفوري لرغبات المستهلكين المتطلعين دوماً إلى الأفضل سواء في طبيعة المنتج أو الخدمة المقدمة. مشيراً إلى أن تزايد مخاطر الأخطار السيبرانية دفعت سوق الإعادة العالمي للتشدّد في التأمين على تلك الأخطار من حيث معدلات التسعير والشروط منوهاً بالدور الذي لعبته المجموعة في المشاركة بتأسيس شركة «التكافلية» للتأمين التكافلي في المملكة المغربية وفقاً للنهج التكافلي الذي تعتمده.

■■■ تعد المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين من رواد التأمين التكافلي في الإقليم والعالم ■■■

■ 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؟

– صناعة التأمين في العالم برمته وليس فقط في العالم العربي تواجه تحديات تلك المتغيرات التي أصابت الاقتصاد العالمي، سواءً معدلات التضخم المتزايدة وتأثيرها على الحياة اليومية للمجتمعات البشرية أو التغيرات الدراماتيكية التي أصابت الأرض بسبب المناخ والتي كانت النتيجة الحتمية لتجاهل النداءات المتكررة لحماية الأرض وطبقات الأوزون. إضافة بالطبع إلى استحداث نظم محاسبية بمعايير مختلفة تتواكب مع التطور السريع في عالم التكنولوجيا وعالمها الواسع، ولذلك كان لا بد لشركات التأمين وإعادة التأمين التأقلم السريع واتخاذ جميع الاحتياطيات اللازمة للحفاظ على معدلات النمو المحقق في محافظها التأمينية مع التوائم الفوري لرغبات المستهلك أي شريحة العملاء المتطلعين دوماً إلى الأفضل سواءً في طبيعة المنتج أو نوع الخدمة المقدمة.

التوافق مع شروط والتزامات شركات الإعادة العالمية

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

– لتزايد مخاطر الأخطار السيبرانية مع التقدم السريع في عالم التكنولوجيا والمهارات المكتسبة بحكم التعامل مع ذلك التطور والتي أحياناً تكون لها جوانب إيجابية تنعكس على طبيعة الأداء، وأحياناً أخرى تصب في الجانب السيئ المجرّم قانوناً والتي دفعت سوق الإعادة العالمي للتشدد في التأمين على تلك الأخطار من حيث معدلات التسعير أو شروطها. بالطبع شركات التأمين، والتي تتطلع إلى توفير كل متطلبات عملائها ومنها تلك الأخطار، عليها التوافق مع شروط والتزامات شركات الإعادة العالمية وفي نفس الوقت العمل على رفع معدلات الوعي التأميني لدى عملائها فيما يخص الشروط الواجب توفرها في هيكلية العمل الخاصة بالعميل والضرورية للحد من تحقق ذلك الخطر لصالح جميع أطراف العقد التأميني.

المعايير المحاسبية ايجابية

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

– هناك الكثير من المعايير المحاسبية الحديثة التي طرأت على النظام المحاسبي وعمل الميزانيات الخاصة بها، وهي في حقيقة الأمر إيجابية في الكثير من جوانبها، إذ تساعد على تحليل البيانات المالية بطرق أكثر تفصيلاً ودقة. ولكن لكوننا نعمل على تطبيق التأمين التكافلي الإسلامي والذي يخضع في تطبيقاته لمعايير هيئة الرقابة المالية للمؤسسات الإسلامية AOIFI. فهناك بعض المعايير التي لم تصدر الهيئة مقابلاً لها لتتوائم مع معايير الجهات الرقابية الأخرى ولكننا نتواصل مع تلك الهيئات المختلفة لتحقيق التوافق فيما بينها حفاظاً على مسيرة التأمين الإسلامي التكافلي.

المشاركة في تأسيس شركة «التكافلية»

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

– لكون المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين تعد من رواد التأمين التكافلي الإسلامي في الإقليم والعالم، فإن الهدف الذي وضعه المؤسسون منذ بداية تأسيس الإسلامية للتأمين في العام ١٩٩٥ هو المساهمة في نشر المنهج التكافلي في عالم صناعة التأمين. ولذلك كان للمجموعة الكثير من المساهمات في تأسيس الكثير من الشركات التي تعمل على تطبيق ذلك المنهج في صناعة التأمين في العديد من البلدان العربية والإسلامية وكان آخرها المشاركة في تأسيس شركة «التكافلية» للتأمين التكافلي في المملكة المغربية تطبيقاً للمبادئ التي أرساها المؤسسون. هذا على الصعيد الخارجي في نشر المنهج التكافلي، أما داخلياً فقد عملت إدارة المجموعة على تعزيز عملياتها المالية والفنية بتطوير شامل في البنية التحتية للحاسب الآلي باستحداث آخر ما تم التوصل إليه في مجال نظم المعلومات وتطبيقاتها المستحدثة في عالم صناعة التأمين تعزيزاً لمسيرة المجموعة إلى الأمام والعمل على تقديم أفضل الخدمات وأسرعها لعملائها المشاركين في عملياتها التكافلية في جميع فروع التأمين. ■

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



ICIEC

THE ISLAMIC CORPORATION FOR THE INSURANCE OF INVESTMENT AND EXPORT CREDIT

iciec-communication@isdb.org iciec.isdb.org

IsDB
مجموعة البنك الإسلامي للتنمية
Islamic Development Bank Group

عبدالله العسيري (الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL):

غالباً ما تكون الدول المحققة لنسب اختراق مرتفعة تأتي ثقافة التأمين ضمن أولويات مواطنيها



أتمّت شركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL عامها الأربعين على تقديم خدمات التأمين والإعادة بكافة أنواعها وتحولت منذ العام ٢٠١٠ إلى شركة تأمين تكافلي، وقد ساهمت منذ نشأتها ولا تزال في مسيرة التنمية والتطور الاقتصادي الذي تشهده البلاد وذلك من خلال تقديمها التغطيات التأمينية لمشاريع البنية التحتية الحكومية وتأمين الأصول والممتلكات للشركات والأفراد.

تعقيباً على ذلك كان لمجلتنا لقاء مع عبدالله علي العسيري الرئيس التنفيذي للشركة أفصح خلاله عن أبرز التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي ومنها الركود وارتفاع مستويات التضخم وما لذلك من تداعيات سلبية على معظم القطاعات الاقتصادية ولاسيّما قطاع التأمين، وأضاف العسيري أن ارتفاع معدلات التضخم سيؤدي إلى ارتفاع في الاسعار ولكن قطاع التأمين في قطر حقق أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٢. وذكر أن الشركة حافظت على التوازن في مجمل خطوط التأمين بما يتماشى مع أوضاع السوق واحتياجاته، مشيراً من ناحية أخرى إلى اعتماد التطبيقات الرقمية في شراء البوالص وذلك لسهولة استخدامها.

أما في ما يتعلق بنشاط الشركة للعام ٢٠٢٢ أفاد العسيري باستمرارها في تحقيق نتائج جيدة جداً نتيجة إيفائها بالوعود لحملة الأسهم وتقديمها أفضل الخدمات كما أنها تمكنت من رفع تصنيفها الائتماني من BBB إلى +BBB من قبل وكالة ستاندرد أند بورز مع نظرة مستقبلية مستقرة، وذلك بفضل ما بذلته من جهود لتحسين محفظتها الاستثمارية وأنظمتها الداخلية ومحافظتها على أداء فني من الأفضل في السوق القطري، وكان ذلك بمساندة فريق عمل متخصص ومحترف.

■ واجهت صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كثيرة متمثلة في التضخم، مخاطر المناخ، التكنولوجيا. كيف تمكن قطاع التأمين في قطر من التأقلم معها وتخطي تداعياتها؟

– عانى الاقتصاد العالمي خلال العام الماضي من تحديات كثيرة على رأسها ارتفاع مستويات التضخم، ولذلك تداعيات سلبية ومباشرة على مجمل القطاعات الاقتصادية ومنها صناعة التأمين التي تشكل جزءاً أساسياً في اقتصاد أي دولة. وبالنسبة إلينا تأثرت صناعة التأمين في دولة قطر بالتضخم بشكل ايجابي أحياناً وسلبي في أحيان أخرى. فمن الناحية الإيجابية، يؤدي ارتفاع الفوائد إلى تحصيل عوائد استثمارية أعلى ما ينعكس إيجاباً على بعض الشركات في المستقبل لتحسين أوضاعها وترتيب نشاطها الداخلي على عكس البعض الآخر حيث سيكون لارتفاع الفوائد تداعيات سلبية بارتفاع مدفوعات القروض أو بأخذ مخصصات مالية على الاستثمارات.

من ناحية التأمين، بات من الواضح أن لارتفاع معدلات التضخم تأثيراً على المطالبات التي ارتفعت أسعارها، في حين أن الضغوط التي تمارس لكبح ارتفاع التكاليف يشكل تحدياً لقطاع التأمين على مستوى أسواق المنطقة، لكن الواقع في قطر مختلف إلى حد ما نظراً إلى أن المنافسة تبقى ضمن حدود معينة على عكس بعض الأسواق الأخرى المجاورة. وبحسب آخر النتائج المالية المنشورة فإن قطاع التأمين في قطر قد حقق أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٢، ونتوقع أن نرى ذلك عند صدور النتائج النهائية للربع الرابع ، ونحن في الخليج للتأمين التكافلي سجلنا أرقاماً أعلى مقارنة بالسنوات الماضية ومن المتوقع أن تحقق الشركة أداءً إيجابياً يتلاءم مع الأهداف المستقبلية.

> **العام ٢٠٢٢ حافل بالإنجازات ومثمر**

التوازن في مجمل خطوط التأمين

■ هل ركزتم على خطوط تأمينية معينة؟

– حافظت الشركة منذ انطلاقتها على سياسة أساسها التوازن في مجمل خطوط التأمين، ونحرص على تنويع مصادر العمل بما يتماشى مع احتياجات السوق.

اعتمدنا الحلول الرقمية للمساهمة في تطوير الشركة

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

– استثمرت الشركة في التقنيات الرقمية بهدف الارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء وتسهيل عملية شراء البوالص باعتماد التطبيقات الرقمية والبرامج على الأجهزة الإلكترونية. بالإضافة إلى اعتمادنا على الحلول الرقمية في تحليل البيانات وإعداد السياسات الداخلية لتطوير الأنشطة بما يخدم تبني قرارات أكثر دقة في المستقبل والمساهمة في تطوير الشركة وطريقة تعاطيها مع شركائها.

التحول الرقمي سهل الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء

■ في رأيكم هل تبني التحول الرقمي رفع من أعداد المؤمّنين؟

– اعتماد التحول الرقمي سهّل الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء والفئات الاجتماعية، إلا أنه –برأيي– لم يلعب دوراً كبيراً في زيادة نسب الأطراف المرتبطة بعملية التحوط بحيث أن ثقافة التحوط تختلف بين مجتمع وفئة عمرية وبيئة عمل، وغالباً ما تكون الدول المحققة لنسب اختراق مرتفعة تأتي ثقافة التأمين ضمن أولويات مواطنيها. رغم ذلك، فقد أصبح العديد من أنواع التأمين يحظى بإقبال أوسع، منها التأمين الطبي على سبيل المثال حيث ازداد الطلب عليه خلال السنوات الماضية انطلاقاً من اقتناع العميل بأهمية الحصول على تغطية صحية. وفي ما يتعلق بالمجتمع القطري نلاحظ ارتفاعاً كبيراً في الطلب على التأمينات باختلاف أنواعها وهذا مرتبط بثقافة الفرد فضلاً عن التنوع الثقافي للمقيمين.

علاقاتنا جيدة مع شركات الإعادة

■ **هل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط من قبل شركات الإعادة خلال موسم التجديدات في ظل التحديات الكثيرة التي يواجهها العالم أجمع؟**

– إن عملية التسعير والتشدد في الشروط منوطة بعوامل عدة يأتي في طليعتها حجم الأخطار العالمية والخسائر المتكبدة، وأظن أنه نظراً لتكبد شركات الإعادة خسائر جمّة خلال الفترة الأخيرة لا سيما في ما يتعلق بأحداث الكوارث الطبيعية التي حصلت في دول عدة من المتوقع أن تلجأ إلى رفع الأسعار والتشدد أكثر في الشروط خلال موسم التجديدات. رغم ذلك فإن لنا علاقات جيدة مع العديد من شركات الإعادة، وهي علاقات مستمرة منذ ما يزيد عن ٤٠ عاماً وبالتالي نرى أن علاقاتنا لن تتأثر وما يجري بسبب ظروف معينة ستنتهي عاجلاً أم آجلاً.

المصرف المركزي والقائمين عليه يبذلون كل ما في وسعهم لتطوير القطاع

■ **هل من مطالب معينة ترفعونها إلى هيئة الرقابة والإشراف على التأمين بهدف تحسين القطاع وتفعيل دوره أكثر؟**

– أود أن أتوجه بالشكر من خلالكم إلى المصرف المركزي والقائمين عليه على دعمهم وجهودهم المتواصلة وتفهمهم لأوضاع الشركات ومساندتهم في ظل الظروف كافة، وللأمانة هم يبذلون كل ما في وسعهم لتنظيم القطاع وتطويره وبالتالي لا توجد مطالب معينة نرفعها لهم.

الدخول في عمليات دمج واستحواذ يحتاج إلى دراسة معمقة

■ **كيف تقوّمون عمليات الدمج والاستحواذ التي حصلت بين شركات التأمين في المنطقة؟ وهل ترون أن شركات التأمين في السوق القطري بحاجة للدخول في مثل هذه العمليات؟**

– لا شك أن مثل هذه العمليات كانت سبب نمو وازدهار ونجاح العديد من الشركات في قطاعات مختلفة، وفي المقابل انعكست بشكل سلبي على شركات أخرى. لذا، إن الدخول في عمليات دمج واستحواذ يحتاج إلى دراسة معمقة من الجوانب كافة وتحليل تبعاتها على كل شركة على حدة والتأكد من أنها ستشكل قيمة مضافة وتعود بالفائدة على جميع الأطراف. وبرأيي، إن الأسواق العربية تحتاج إلى أن تشهد عمليات اندماج واستحواذ، في حين أننا قد نشهد مثل هذه العمليات في السوق القطري ولكن المسألة منوطة بظروف وأهداف معينة تتعلق بمطلب أي شركتين راغبتين في الدخول بعملية دمج في ما بينهما.

حققنا الكثير من الإنجازات في العام ٢٠٢٢

■ **كيف تقوّمون العام ٢٠٢٢ على نشاط شركة الخليج للتأمين التكافلي؟**

– بالإجمال، كان العام ٢٠٢٢ جيداً على شركتنا حيث استمرت بتحقيق عوائد نمو تصاعدية ووفت بوعودها لحملة الأسهم ولعملائها بتقديم أفضل الخدمات والحلول والمنتجات المتوافقة مع احتياجاتهم، ومتطلباتهم. كما وقد تم رفع تصنيف الشركةالائتماني من BBB إلى +BBB من قبل وكالة ستاندرد أند بورز مع نظرة مستقبلية مستقرة، وهذا نتيجة بذل الشركة جهوداً كبيرة لتحسين محفظتها الاستثمارية وأنظمتها الداخلية ومحافظتها على أداء فني من الأفضل في السوق القطري إلى جانب فريقها التنفيذي المحترف والمتمكّن الذي يشكل قيمة مضافة لها ويعزز موقعها في السوق. لذا، عملنا كشركة على تعزيز وتفعيل الأنظمة الداخلية لا سيما من الناحية الفنية ودعم الكوادر البشرية بما يتلاءم مع تطلعات الشركاء والعملاء على حدّ سواء، ويساهم في استقطاب عملاء جدد. ■



إدراج أسهم BEEMA في بورصة قطر

الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني: تعتبر الخطوة الأولى في تنفيذ أهداف BEEMA أن تصبح شركة وطنية رائدة في قطر وتنطلق منها إلى خارجها

وناصر المسند يعرب عن سعادته مؤكداً أن يكون الإدراج متوافقاً مع متطلبات الجهات التنظيمية







تـم إدراج أسـهـم شـركـة الضـمـان لـلـتـأمـيـن الإسـلامي «بيمه» للتداول في السوق الرئيسية ببورصة قطر، ليرتفع عدد الشركات المدرجة في هـذه السـوق بـالـبـورصـة إلـى (٤٩) شـركـة مساهمة عامة قطرية.

حضر مراسم إدراج «بيمه»، التي تستهل بقرع الجرس إيذاناً بإفتتاح جلسة التداول، وذلك في الطابق الأول لمبنى البورصة، الرئيس التنفيذي والقيادات التنفيذية بالشركة، وكذلك الرئيس التنفيذي بالوكالة للبورصة، وعدد من كبار الضيوف والمُستثمرين والمُهتمين.

وكانت شركة الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه»، إحدى شركات التأمين الإسلامي الرائدة في دولة قطر، قد حصلت على الموافقات التنظيمية المطلوبة من قِبل هيئة قطر للأسواق المالية ومصرف قطر المركزي وبورصة قطر لإدراج أسهمها في السوق الرئيسية لبورصة قطر وفق آلية الإدراج المُباشر، وهي آلية شائعة في جميع أسواق المنطقة، تسمح للشركات بالإدراج بدون قيامها بعمل إكتتاب عام أولي لأسهمها.

كما تم إدراج أسهم الشركة برمز "BEMA" في قطاع التأمين.

وبهذه المناسبة، أعرب **عبدالعزيز ناصر العمادي**، الرئيس التنفيذي بالوكالة لبورصة قطر عن ترحيبه بإدراج شركة «بيمه» في بورصة قطر، بإعتبارها أولى الشركات التي تدرج في السوق الرئيسية بآلية الإدراج المباشر بعد إعتمادها من الجهات التنظيمية والرقابية.

وقال: إن إدراج تلك الشركة يشكل إضافة جديدة من شأنها أن تعمل على زيادة عمق السوق، وأن توفر للمستثمرين فرصة جديدة وخياراً إضافياً لما هو متاح في بورصة قطر من شركات تمثل مختلف القطاعات.

وأشار سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، رئيس مجلس إدارة «بيمه» بأن الشركة تدرك أهمية الدور الذي تلعبه في تطوير قطاع التأمين الذي يُشكل حجر زاوية للاقتصاد الوطني ولا سيما التأمين التكافلي، بما لهذا القطاع الحيوي من دور كبير في الدولة.

وقال: سعت «بيمه» منذ تأسيسها إلى التوافق الدائم مع التشريعات والقوانين وأيضاً اللوائح والتعليمات المنظمة لأعمال التأمين وتحديثاتها، بما يضمن تفعيل مساعي مجلس إدارة الشركة للنهوض بها، والتأكيد على تواجدها الإيجابي الدائم ومُضيّها قدماً نحو تحقيق «رؤية ٢٠٣٠»، معلناً عن فخرهم وإعتزازهم بتحويل «بيمه» إلى شركة مساهمة عامة وطرح أسهمها للإكتتاب العام وإدراجها في بورصة قطر، حيث تعتبر خطوة طرح أسهم الشركة الخطوة الأولى والركيزة الأساسية في تنفيذ أهدافها في أن تصبح «بيمه» شركة وطنية رائدة في مجال التأمين التكافلي في دولة قطر وتنطلق منها إلى خارجها، معرباً عن أسمى آيات العرفان والتقدير إلى حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى ومعالي رئيس مجلس الوزراء على دعمهم وتشجيعهم للشركة، كما تقدم بجزيل الشكر إلى موظفي وزارة التجارة والصناعة ومصرف قطر المركزي على صادق تعاونهم، وإلى هيئة الرقابة الشرعية بالشركة على كريم توجيهاتها، وإلى السادة حملة الأسهم على ثقتهم الغالية ودعمهم المستمر.

وبدوره، أعرب **ناصر راشد المسند**، الرئيس التنفيذي لشركة الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه» عن سعادته بتحويل «بيمه» إلى شركة عامة وإدراج أسهمها في بورصة قطر، مؤكداً أن ذلك يأتي في إطار سعي الشركة للتوافق مع متطلبات الجهات التنظيمية وقانون مصرف قطر المركزي بشأن شكل شركات التأمين.

ومن جهته، اعتبر **يوسف سيف الكواري**، مدير العمليات بشركة الضمان للتأمين الإسلامي، إدراج «بيمه» في بورصة قطر يوماً مميزاً وفارقاً في تاريخ الشركة، مشيراً إلى أن الطلب على سهمها في اليوم الأول لإدراجها كان عالياً.

وقال: إن شركة الضمان للتأمين الإسلامي تعد واحدة من أكبر شركات التأمين التكافلي في دولة قطر، منذ عام ٢٠١٤ من حيث إجمالي الإشتراكات المكتتبة، وهي تعمل في ظل نموذج التكافل المختلط، الذي يشمل كلاً من نهج الوكالة والمضاربة.

وجدير بالذكر أن بيانات المساهمين في الشركة قد أتيحت لدى شركات الوساطة إستعداداً لتداول أسهمها، حيث إستطاع المساهمون مراجعة شركات الوساطة مباشرة لتسليم أوامر البيع أو الشراء.

والمعروف أن شركة «بيمه» كانت قد أسست بشكلها النهائي في ١٨ أكتوبر ٢٠٠٩، برأس مال مرخص به ومصدر قيمته ٢٠٠ مليون ريال، وهو مدفوع بالكامل بنسبة ١٠٠٪، ومن أهم أغراضها مزاولة أعمال التأمين وإعادة التأمين بكافة أنواعه، وإستثمار رأس المال والممتلكات بالطريقة التي يقرها مجلس الإدارة، وذلك وفقاً لأحكام وقواعد الشريعة الإسلامية.


المشرق العربي لوساطة التأمين
Arab Orient
Insurance Brokers
www.araborientqatar.com



فهد محمد السويدي (الرئيس التنفيذي لشركة QLM):

نحن الشركة الوحيدة التي تعمل على التحول الكامل للذكاء الاصطناعي

تحرص شركة QLM على التعامل مع التمايز بين الحياة الجماعية والحياة الفردية من خلال الاكتتاب الجماعي المبتكر والحدود غير الطبية، وهي تؤمن بعقيدة «التأمين على الحياة مخصص للأفراد الأحياء»، كما أنها تقدم الحماية الصحية الشاملة لكل مستفيد بالتغطية التأمينية الخاصة بالشركة وتضمن له الحصول على أفضل خدمات الرعاية الصحية في الوقت الملائم.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد فهد محمد السويدي الرئيس التنفيذي للشركة فقال إن ارتفاع معدلات التضخم له ارتدادات سلبية على كلفة العلاج في المستشفيات الخاصة متوقعاً في المقابل نمواً جيداً في تأمينات الحياة والادخار والتأمين الصحي نظراً لارتفاع الإقبال عليها. وذكّر السويدي أن الشركة تمكنت بفضل الجهود الجبارة التي قدمتها من الاستحواذ على حسابات استراتيجية في دولة قطر مع الإشارة إلى خطط وضعتها للتوسع في أنواع مختلفة من التأمينات، وكذلك أدخلت الذكاء الاصطناعي في استراتيجيتها للوصول إلى مستقبل زاهر يحدد مسار الشركة نحو التطور والتحول الرقمي. وأشار السيد السويدي أن خطط QLM المستقبلية تتمثل في التوسع الإقليمي وتسعى إلى بذل كل ما في وسعها لتقديم خدمات تأمين الحياة والادخار والتأمين الصحي الفردي والجماعي مع إمكانية طرح حلول تأمينية ومنتجات متخصصة بما يناسب السوق الإقليمي.

■ **ما هو إنعكاس ارتفاع معدلات التضخم على أعمالكم؟**

– بالطبع للتضخم إنعكاس سلبي من حيث ارتفاع كلفة العلاج مع ثبات أقساط التأمين أو انخفاضها في بعض الأحيان نتيجة للمنافسة التي تحصل من بعض المنافسين عبر طرح أسعار غير مناسبة ومنخفضة، وهذا بالطبع أدى إلى ارتفاع معدل التعويضات، لكن وفي الجهة الإيجابية من الأمر نتوقع نمواً بمعدل ٢٪ في أقساط التأمين الصحي نتيجة زيادة الوعي بأهميته كنتيجة لإرتفاع أسعار العلاج في المستشفيات الخاصة في الفترة الأخيرة وكذلك نتوقع نمواً في تأمينات الحياة والادخار وذلك استناداً إلى التجربة التاريخية في فترات الركود الإقتصادي وارتفاع التضخم حيث انكمشت أقساط جميع أنواع التأمين لكن بالمقابل إرتفع الإقبال على تأمينات الحياة والادخار وعلى التأمين الصحي.

نتائجنا جيدة ونسعى للتطور على الأصعدة كافة

■ **كيف تقيمون إنجازاتكم في ٢٠٢٢؟**

– لقد استطعنا والحمد لله تحقيق نتائج مالية جيدة برغم كل الظروف المحيطة، واستطعنا بفضل جهود فريقنا ونتيجة للسمعة العالية التي تتمتع بها شركتنا من الاستحواذ على حسابات استراتيجية في قطر، كما أننا تابعنا خططنا في تطوير الشركة وتحويلها إلى شركة تعتمد الذكاء الاصطناعي في إدارة عملياتها. وقد حققنا نمواً معتبراً في تأمينات الحياة والادخار وأصبحنا منافساً قوياً في هذا المجال في السوق القطري والإقليمي وهناك خطط قائمة للتوسع في هذا النوع من التأمينات عبر طرح برامج الادخار للتقاعد والادخار للتعليم وبرامج أخرى سيعلن عنها في حينها. كما طرحت الشركة وكأول شركة قطرية منتجات التأمين الصحي للأفراد وللعائلات وشهدنا إقبالاً كبيراً على هذه المنتجات.

تطوير البنية التحتية للذكاء الاصطناعي

■ **ما هي استراتيجيتكم لعام ٢٠٢٣؟**

– تركز إستراتيجية الشركة للعام ٢٠٢٣ في التركيز على تطوير البنية التحتية للذكاء الاصطناعي والذي نرى أنه يمثل مستقبل الشركة وقد قطعنا شوطاً كبيراً في السنوات الماضية في هذا المجال ومستمرون بالتطوير حتى الوصول إلى إدخال الذكاء الاصطناعي في كافة عمليات الشركة بدءاً من التقييم والتسعير وانتهاءً بمعالجة المطالبات والسداد ويشمل كذلك خدمة العملاء والموافقات الطبية ودوماً نراعي في كل ذلك مستوى متطوراً من الخدمة لعملائنا.

الجهات الرقابية في الدولة متعاونة ومتفهمة دوماً

■ **هل هناك تأثيرات من الأنظمة الرقابية والبنية التشريعية على «كيو إل إم»؟**

– ليست هناك تأثيرات رئيسية وللأمانة فإن الجهات الرقابية في الدولة متعاونة ومتفهمة دوماً، نعمل الآن على التحول إلى المعيار المحاسبي "IFSR17" حسب تعليمات الجهات الرقابية وسنكون من السباقين لتطبيقه.

طورنا عدة حلول تأمينية في مختلف المجالات

■ **هل استفدتم من التقنيات لطرح حلول وبرامج جديدة؟**

– كما ذكرت سابقاً، نحن نهتم بشكل كبير بالتقنيات الحديثة وربما نحن الشركة الوحيدة التي تعمل على التحول الكامل للذكاء الاصطناعي، طبعاً هذا سيساعد في التنبؤ المسبق باحتياجات السوق ورغبات العملاء وبالتالي تصميم برامج وحلول تتناسب مع هذه الرغبات، وكما ذكرت سابقاً فقد طورنا عدة حلول تأمينية في مختلف المجالات سواء تأمينات الحياة والادخار أو التأمين الصحي للأفراد والعائلات عبر استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لدراسة السوق والتنبؤ بتطلعات العملاء وقد أثمر ذلك بشكل كبير حيث أننا قد شهدنا إقبالاً كبيراً على هذه المنتجات.

ستبدأ دولة قطر تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على الزائرين

■ **هل هناك مستجدات بخصوص التأمين الصحي الوطني؟**

– ستبدأ دولة قطر واعتباراً من الأول من فبراير تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على الزائرين للدولة وقد أتممنا جاهزيتنا للبدء في الإصدار، أما بخصوص تأمين المقيمين فنحن نتطلع إلى الضوء الأخضر من الجهات المعنية للبدء في هذا المشروع الوطني الكبير حيث أنه سيشكل بوابة للإنطلاق نحو آفاق أوسع في التأمين الصحي وسينعكس على نمو كبير في هذا السوق وسيفتح المجال أمام ابتكار منتجات جديدة تأتي مكملة للحزمة الأساسية للتأمين الصحي الإلزامي.

خطط للتوسع الإقليمي

■ **هل هناك أي مستجدات طرأت على الشركة وهل من خطط للاستحواذ أو الشراكة في المستقبل؟**

– نحن نضع في حسباننا دوماً الخطط المستقبلية وندرس أوضاع السوق المحلي والأسواق الإقليمية والعالمية، من هنا يمكنني القول أن من ضمن خططنا التوسع الإقليمي وننتظر أن تحين الفرصة المناسبة كي نقدم على هذه الخطوة حيث وبالرغم من التطور الكبير الذي حصل في الأسواق الإقليمية في السنوات الأخيرة إلا أننا نرى أنه لا زال هناك المزيد من الآفاق الواعدة في المنطقة سواء فيما يختص بتأمينات الحياة والادخار أو في التأمين الصحي الفردي والجماعي على حد سواء ونؤمن أننا نستطيع طرح حلول تأمينية ومنتجات متخصصة تغني التنوع الموجود في الأسواق الإقليمية. ■



QIC
الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.م
Oman Qatar Insurance Company SAOG

Providing innovative insurance solutions and services in Oman

- Seamless
- Affordable
- Premium Services
- High Ethical Standards
- Tailor-made

Home
Travel
Health
Motor
Marine
Workmen's Compensation

80067421
FOLLOW US

نحو مستقبل آمن
towards a safer future

موسى البيطار

(الرئيس التنفيذي لشركة التكافل العامة GENERAL TAKAFUL):

سنواصل جهودنا لتحقيق نتائج أفضل وتعزيز النمو المستدام



في مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع موسى البيطار الرئيس التنفيذي لشركة التكافل العامة GENERAL TAKAFUL أشار إلى أن رفع أسعار الفائدة يحدّ من مستويات التضخم إلا أنه يؤدي إلى تباطؤ العجلة الاقتصادية ما ينعكس سلباً على قطاع التأمين. أما التأمين على المخاطر السيبرانية فلا يزال يشكل تحدياً في عالمنا العربي لقلة الوعي بأهمية توفير الحماية ضد الاختراقات والاعتداءات، إلا أن المشكلة الأكبر تتمثل في عدم رغبة شركات الإعادة الأجنبية الغوص في هذا النوع من الأخطار في الأسواق العربية إلا بشكل محدود جداً. وعن النتائج المحققة قال البيطار إن الشركة حققت نمواً في حجم الأقساط المكتتبة والأرباح. مشيراً إلى أن أهداف الشركة وخططها المستقبلية ستقوم على توسيع قاعدة العملاء وتنويعها باستخدام تأمينات الأفراد والتسويق الإلكتروني لمجموعة معينة من البوالص ما سيُدخلها في مرحلة التحول الرقمي وبالتالي زيادة في الاستثمارات وارتقاء في الخدمات.

■ 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 الهدف الأساسي لرفع أسعار الفائدة كبح التضخم إلا أن لهذه الخطوة جانباً سلبياً يتمثل في تباطؤ العجلة الاقتصادية. وبالتالي، الدخول في عملية التخفيف من حجم الاقتراض سيؤدي بطبيعة الحال إلى تقليص الاستثمارات ما ينعكس سلباً على مجمل القطاعات بما فيها صناعة التأمين، وهنا يأتي دور إدارات شركات التأمين وكيفية تعاطيها مع الأحداث والتوقعات الجديدة للسوق.

وبالتالي، في حال حدوث تباطؤ في المشروعات الضخمة يتطلب من شركات التأمين التركيز على تأمينات أخرى كالأفراد، تأمين قطاع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم بنسب أعلى من القطاعات التي كانت تركز عليها سابقاً.

أما بالنسبة للمخاطر السيبرانية، لا يزال الوعي حول هذا الخطر محدوداً جداً في عالمنا العربي على الرغم من أهمية التأمين على المخاطر السيبرانية انطلاقاً من أن حماية البيانات والمعلومات باتت أكثر أهمية في الوقت الراهن بسبب تزايد عمليات الاختراق في الآونة الأخيرة، وبالتالي لا يمكن تعويضها في حال تم اختراقها وتشكل خسارة فادحة إن لم يتم حمايتها بالطريقة الصحيحة. ولكن المشكلة تكمن في عدم رغبة العديد من شركات الإعادة الأجنبية الغوص في هذا النوع من الأخطار.

لذلك من الضروري أن تتعاون كل من شركات التأمين والإعادة بهدف تطوير منتج يتناسب مع السوق المحلي ويتيح للشركات القدرة على خدمة عملائها، بحيث تشكل هذه المسألة أولوية في المرحلة المقبلة.

نؤيد بشدة حدوث عمليات دمج واستحواذات

■ تشهد المنطقة العربية العديد من عمليات الدمج والاستحواذ هل يحتاج السوق القطري لمثل هذه الخطوات؟

– كان من المتوقع حدوث عملية دمج بين شركتين عملاقتين إلا أن ذلك لم يحدث لأسباب نجهلها. ولكن بالنسبة إلينا نؤيد بشدة حدوث عمليات دمج واستحواذات بين الشركات العاملة حالياً كونها تسمح بإنشاء كيانات ضخمة تمتلك قدرة أكبر على المنافسة وخدمة السوق بأسلوب أفضل.

تمكنا من الوصول إلى نتائج ممتازة

■ ما هي أهم الانجازات التي حققتها شركة التكافل العامة وكيف تقوّمون نتائجكم لعام ٢٠٢٢؟

– تمكنت الشركة من تخطي التحديات وتحقيق نمواً في حجم الأقساط المكتتبة ومعدلات الربحية مع تسجيل أرقام ممتازة.

ستتركز أهدافنا على توسيع قاعدة الزبائن و التنويع بالمنتجات

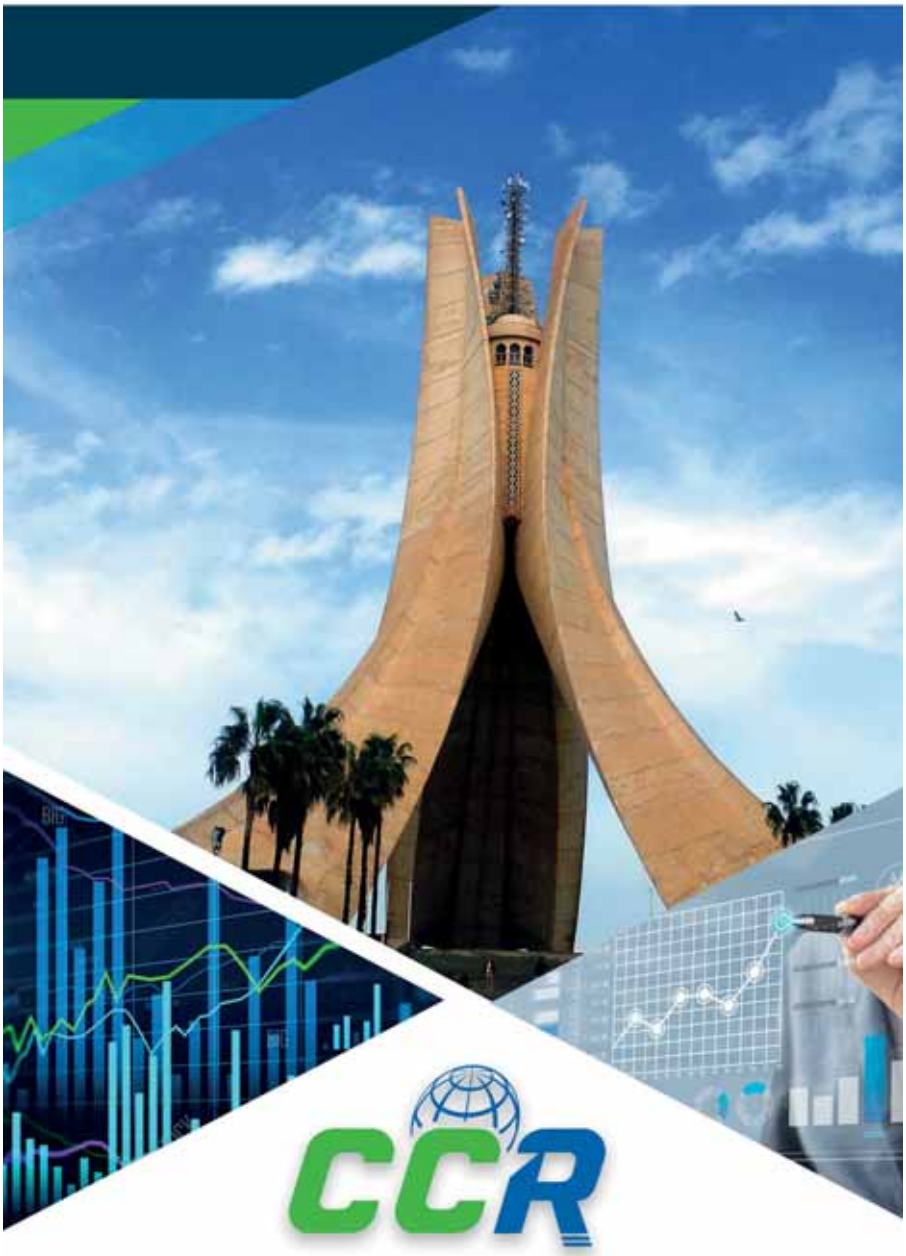
■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– ستتركز أهدافنا وخططنا المستقبلية على طرح منتجات جديدة في السوق القطري تهم قطاع الأفراد والشركات، وتعتمد على التسويق الإلكتروني لمجموعة من البوالص والتي تشكل بداية لدخولنا مرحلة التحول الرقمي، بحيث تم استثمار مبالغ ضخمة في مجال حلول تكنولوجيا المعلومات، وانطلاقاً من ذلك ستتاح لنا إمكانية تطوير أعمالنا والارتقاء بالخدمات المقدمة لعملائنا وطريقة تسويقها، فضلاً عن تحقيق نتائج أفضل لدعم النمو المستدام والمتميز للشركة. ■

CCR

الشركة المركزية لإعادة التأمين

COMPAGNIE CENTRALE DE RÉASSURANCE



CCR

SERVING YOUR CHALLENGES
SUPPORTING YOUR ACTIVITY



E-mail: contact@ccr.dz

Site Web: www.ccr.dz

رائد جشي (نائب المدير العام لشركة المشرق العربي ARAB ORIENT):

نعد شركة الوساطة رقم واحد في السوق المحلي



تهدف شركة المشرق العربي ARAB ORIENT لأن تكون شركة وساطة التأمين الرائدة في صناعة التأمين في قطر من خلال الجمع بين الموارد المهنية والمهارات مع التركيز على العملاء.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع رائد جشي نائب المدير العام للشركة قال إن المنافسة الشرسة بين شركات التأمين في السوق القطري دفعت بها إلى اعتماد تسعيرة أقل من الكفلة وذلك للمحافظة على استقرار نشاطها في ظل الأزمات، في حين أن شركات وساطة تأمين قررت عدم استيفاء اي نسب عمولة لجذب العملاء. وأثنى السيد جشي على الدور البارز الذي يلعبه البنك المركزي من خلال إطلاق مجموعة من القوانين والإجراءات، وخلال الحوار أكد أن المنصات الإلكترونية في قطر ما زالت ضعيفة وذلك لتمسك أكثرية العملاء بالطرق التقليدية. وأخيراً أشار رائد جشي إلى أن عام ٢٠٢٣ سيحمل كثيراً من الفرص الواعدة أمام شركات الوساطة داخل السوق القطري.

سيحمل العام الجديد الكثير من الفرص الواعدة

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في السوق القطري خلال عام ٢٠٢٢ في ظل مجموعة من التحديات المستجدة التي شهدها العالم؟

– يمكن وصف أداء القطاع التأميني بأنه استمرار لما كان عليه خلال العام الماضي مع وجود بعض المؤشرات الإيجابية التي تشكل علامة فارقة عما كانت عليه الأمور في السابق خلال انتشار الجائحة. ولكننا لم نلحظ زيادة في حجم الأعمال بل حافظ القطاع على استقرار نشاطه. وبالتالي، نتيجة ارتفاع مستويات التضخم ارتفعت الأسعار بوتيرة متسارعة الأمر الذي نتج عنه منافسة شرسة في السوق دفعت بالعديد من الشركات إلى اعتماد تسعيرة أقل من الكلفة، في حين أن بعض شركات الوساطة حددت سقوفاً متدنية من العمولة بهدف المحافظة على نشاطها حيث قرر البعض الآخر عدم استيفاء أي نسب عمولة لجذب عملاء جدد وهذا يؤكد مدى حدة المافسة التي يشهدها السوق مؤخراً فيما يؤدي إلى استمرار التحديات والأزمات نفسها التي يواجهها القطاع من زمن بعيد.

يلعب البنك المركزي القطري دوراً بارزاً

■ برأيكم ما هي الجهات المسؤولة عن تنظيم السوق والحد من المنافسة الشرسة التي تؤثر سلباً على مجمل القطاع؟

– يلعب البنك المركزي القطري دوراً بارزاً في تنظيم عمل الشركات من خلال إطلاقه لمجموعة من القوانين والإجراءات إلا أن المشكلة تكمن في الالتفاف على النظم المعمول بها. في حين يواجه قطاع وساطة التأمين مجموعة من التحديات المتمثلة في المنافسة الشرسة بين الشركات فيما بينها والمنافسة ما بين الوسطاء وشركات التأمين حيث تعمد العديد من شركات التأمين إلى تخفيض أسعارها لجذب العملاء وتخطي دور الوسيط وحقوقه وهذا أمر منافٍ للأخلاقيات والقيم التي يجب على الجميع احترامها.

المنصات الإلكترونية لا تزال ضعيفة

■ تحاول العديد من شركات التكنولوجيا المالية تقديم خدمات مشابهة للنشاط الذي تقوم به شركات التأمين، ما هو تعليقكم على هذا الموضوع؟

– كان هناك العديد من المحاولات لشركات التكنولوجيا المالية في تقديم خدماتها في السوق القطري إلا أنها لم تتمكن من الوصول إلى أهدافها انطلاقاً من عدم جهوزية السوق في حين أن العديد من شركات التأمين لا تستثمر في البنية التحتية التي تخولها تسويق البوالص إلكترونياً.

لذا، إن المنصات الإلكترونية لا تزال ضعيفة نظراً لتمسّك أكثرية العملاء بالطرق التقليدية وعدم رغبتهم بمواكبة عمليات التحول الرقمي. وأظن أنه لا بد من زيادة الوعي لديهم من خلال إطلاق حملات إعلانية وتثقيفهم حول أهمية العمليات الرقمية ودورها في تبسيط وتسريع المعاملات. وبالنسبة إلينا كشركة، إن دورنا في هذا الصدد محصور في فرع التأمين على المركبات .

ننافس حتى الوسطاء العالميين

■ أين تصنفون أنفسكم بين العديد من شركات الوساطة في السوق المحلي؟

– نعد بكل تواضع شركة الوساطة رقم واحد في السوق المحلي بالرغم من المنافسة الكبيرة ويعود الفضل في ذلك إلى خبرتنا الطويلة وفهمنا العميق والدقيق للسوق، لدرجة أننا ننافس حتى الوسطاء العالميين.

الدخول في هذه العمليات سيكون صعباً

■ شهدنا مؤخراً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ بين شركات التأمين في السوق المحلي. هل تتوقعون مثل هذه العمليات في صفوف شركات الوساطة لا سيما في السوق القطري؟

– أظن أن الدخول في مثل هذه العمليات سيكون صعباً بالنسبة إلى شركات الوساطة نظراً إلى أن شريحة كبيرة منهم لا تعي أهمية هذه العمليات وأبعادها ولا تفقه شيئاً في قطاع التأمين بل تدخله باعتباره نوعاً من الاستثمار. ولذلك شهدنا مؤخراً على خروج العديد من شركات الوساطة من السوق لا سيما في ظل الظروف المضطربة التي عصفت مؤخراً في جميع الأسواق، والرقابة من قبل المصرف المركزي والشروط التي يفرضها بهدف تنظيم الصناعة.

العام الجديد سيحمل الكثير من الفرص الواعدة

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ لا سيما في ظل وجود العديد من المشاريع الهندسية التي سيتم إطلاقها وبالتالي مثل هذه المشاريع ستحرّك عجلة قطاع التأمين وستطالنا حصة منها كشركات وساطة. لذا، أظن أن العام الجديد سيحمل الكثير من الفرص الواعدة التي ستعود بالفائدة علينا وتعزز موقعنا في السوق وتضمن نمونا واستمراريتنا.■

17%





الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

الاولى عالميا
فى توزيع الفائض التأميني

44658888
www.qiic.com.qa







Johnson Varughese (CEO - Walaa Insurance):

We believe in the long term growth story of Saudi Arabia

Walaa Insurance, one of the leading companies in the Kingdom of Saudi Arabia, has witnessed another milestone with the successful merger with SABB Takaful as it continues to be among the top five insurance companies in the country. Since its inception, Walaa strived to create a culture of teamwork, encouraging employees to work together for the benefit of the company and to provide value-added services to the clients. Under the leadership of its CEO, the highly experienced industry professional Johnson Varughese, Walaa has achieved several milestones and has made considerable strides on digitalization of insurance operations. Although 2022 has not been a good year due to poor performance of Motor segment; however, according to Johnson, after taking corrective actions for motor segment, it is expected that 2023 will be better for Walaa and the rest of the market. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Johnson and conducted the following interview.



" Saudi market remains very attractive for reinsurers & regional players "

• What is the added value behind the merger that you have entered recently with SABB Takaful?

- Our mergers were of strategic nature especially that both ANB and SABB are considered fairly large banks in the country. We believe in this life insurance story for the long term and that is where this strategic shareholding can help. For distribution of life insurance product, we need a bancassurance partner and that is how we look at it. Both the mergers, whether with Metlife AIG ANB or SABB Takaful were successful. Both these companies were making good technical profit but due to inadequate scale, the companies were not in a position to cover operational expenses. In fact, this is the case with a number of smaller companies in Saudi market and that is where mergers make sense. In our case, the big picture will be unfolded as Protection and Savings business kicks in. It might be soon or after a few years, but will certainly come as 'Savings' are an important source of economic growth.

• Why all M&As take a long time usually to be completed?

- Any merger, especially publicly listed companies, and more so for companies within sectors of strategic nature and under multiple regulatory framework, has to go through certain processes. Generally, the process starts with a non disclosure agreement (NDA), followed by a non binding MoU, and then a binding MoU is signed. Once the Financial, legal and actuarial due diligence is done, the files will be submitted to SAMA and CMA. Parallelly, NoC will have to be sought from Competition Commission. Considering all these tasks, I wouldn't consider that the mergers within the insurance sector has taken a long time. In fact, I must compliment the regulators for their proactive approach and great support without which we wouldn't have been able to complete the two mergers.

• In which position will Walaa be ranked after these mergers?

- We are not counting our position in topline ranking, it will come. The two mergers were more of strategic and long term in nature, not topline driven. Having said that it is not a small achievement for a company with just 13 years of operational history to grow from SAR 142 million in 2009- the first year of operation to about SAR 2 billion plus now, that too without burning our Capital. For the time being, our main focus is on two things: one, to turn around in 2023 and two, to build a world class system across all lines of business.

• How do you evaluate the relationship with reinsurers in the mid of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, cyber security, Russian-Ukrainain war, etc..?

- Our renewals are due on July 1st and even last July we did not see much of an impact. I believe renewals happening during January 2023 will be a tough keeping in view the inflationary pressures and natural catastrophic losses around the globe. Saudi Arabian insurance market is still stable and in view of the growth opportunities, I don't think this market will be severely impacted. However, the cost for some lines will go up in line with Global trends and that is the nature of this business as we are well integrated with the global insurance ecosystem.

• To what extent are you coping with digitalization?

- We have achieved significant progress in our system upgradation efforts. Finance and HR operations have been moves Oracle Financials. For P&C lines, implementation of eBao system is ongoing and will be completed within the next two quarters. We will be having best in class systems for Health and Life within the next 18 to 24 months. In parallel, CRM implementation is ongoing. The full impact of all these investments will be seen from the year 2024.

• How do you evaluate the year 2022?

- Good and bad. On the brighter side, we completed the second merger within the insurance industry and our paid up Capital is at SAR 850m now. Along with the merger, we managed to successfully complete the IFRS 17 implementation along with successfully migrating our core operations in Finance, HR and P&C to new ERP. We have grown our topline, despite drastic reduction in our Motor topline.

On the difficult side, being a fairly large motor player, that too in the Third Party Motor business, we have been hit badly in that segment. Despite taking a number of steps, we have not been able to come out without damage on account of severe competition, increased claims cost and increased number of accidents. It is a market cycle which is on a correction mode. As a result, we are two quarters behind our recovery plans. My estimate is that the worst is over for us and for the market. We hope that better days are ahead and that 2023 will be good for Walaa and the rest of the market.

*** How do you evaluate the growth of the insurance industry in the Saudi market?**

- Saudi market remains to be the most attractive one in the region and therefore of great interest to reinsurers and regional players. We believe in the long term growth story of Saudi Arabia with all the new projects coming into implementation phase.

We are seeing submissions on some of the large contracts on the P&C side, and on the liability side also we are seeing growth. Health insurance is growing but motor remains a challenging line. We expect enforcement for Motor insurance and there is a need to ensure that payment for repairs are made to the workshops instead of paying cash to the Third party. Despite challenges, we will see growth within all sectors as a number of initiatives are in the pipeline.

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

United Insurance Brokers Limited is an accredited Lloyd's insurance broker, authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FCA). Broker at LLOYD'S
UIB (DIFC) Ltd is regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA).
UIB Singapore is regulated by the Monetary Authority of Singapore (MAS).

حسام القناص (الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين التعاوني):

السعودية من الأسواق الجاذبة بفضل الرقابة المفروضة والدعم الحكومي



تمتاز شركة الإتحاد للتأمين التعاوني بخبرة في أعمال التأمين تعود لعقود مضت، كما أن خبرتها الواسعة والتزامها بتوفير احتياجات عملائها قادها لتطوير فلسفة الشركة حيث يكون العميل في صلب اهتمامها وتركيزها.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للشركة حسام القناص لمجلة «البيان الاقتصادية» أكد أن ما تشهده الأسواق العالمية من اضطرابات شكّل نقطة تحول للعديد من القطاعات ومنها صناعة التأمين، كما بات تجديد الاتفاقيات مع المعيدين أكثر صعوبة مع زيادة الأسعار والتشدّد في الشروط.

وتعليقاً على موضوع الدمج والاستحواذ على المستوى المحلي لفت القناص أنها خطوة صحية تساهم في تكوين كيانات قوية ذات ملاءة مالية. مشيراً إلى أنه رغم الأزمات والتحديات التي يتخبط فيها العالم سجلت الشركة أرقاماً جيدة تعد من الأفضل في السوق، وستعمل على تطبيق استراتيجية واضحة المعالم تتمثل أبرز أهدافها تحقيق النمو في عملية الانتاج ومواكبة التحول الرقمي، فضلاً عن طرح منتجات جديدة في مجال التأمين على الحياة.

وانطلاقاً من التنويع في محفظة أعمالها واتباع سياسة متحفظة، شكل هذا النهج السائد في العمل الركيزة الأساس في تخطي الأزمات التي عصفت بالأسواق ومكنها من تعزيز ملاءتها المالية وتطبيق المعايير الدولية. مشدداً، على أنه مع وجود هيئة مستقلة تشرف على القطاع ستشهد السوق نقلة نوعية على المستويات كافة وتصبح مؤهلة لمنافسة كبرى أسواق التأمين العالمية نظراً للفرص الاستثمارية الضخمة المتاحة داخل المملكة العربية السعودية.

النتائج التي تحققها شركتنا تُعد من الأفضل في السوق

■ تواجه الأسواق العالمية مجموعة من التحديات المستجدة المتمثلة في التغير المناخي، الأمن السيبراني، التضخم، تباطؤ سلاسل التوريد وغيرها. كيف تصفون تداعيات هذه الأزمات على صناعة التأمين وكيفية التأقلم معها؟

– اعتدنا على التعامل مع الأزمات والتحديات المستمرّة، وانطلاقاً من المهام الموكلة إلينا يتوجب علينا العمل وفق المعطيات المتاحة سواء تحديات كانت أم فرص.

وبالتالي، الأزمات العالمية المتتالية واندلاع الحرب بين روسيا وأوكرانيا وما نتج عنها من اضطرابات في الأسواق المالية شكلت نقطة تحول للعديد من القطاعات ومنها صناعة التأمين، بحيث أن لارتفاع أسعار الفوائد أثر إيجابي للشركات ويعزز من قدرتها على الاستثمار بصورة أكبر وتحقيق عوائد إضافية حيث ارتفعت نسب الفوائد في المملكة العربية السعودية.

ولكن هذا يقابله تحدٍ كبير في تعاملات شركات التأمين مع المعيدين حيث بات تجديد الاتفاقيات أكثر صعوبة مع زيادة الأسعار والتشدد بالشروط.

■ يشهد القطاع محلياً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ، ما هو تعليقكم؟

– يُعد موضوع الدمج والاستحواذ خطوة صحية للسوق تساهم في تكوين كيانات قوية ذات ملاءة مالية، بحيث أن الكيانات العاملة حالياً أضحت ضعيفة نتيجة الخسائر الضخمة والمنافسة الشرسة الموجودة في السوق. علماً أن سوق المملكة يتميز بالمعايير الرقابية والنظم الصارمة ما يشكل الهدف الأبرز لقيام عمليات دمج ومضاعفة قدرة الشركات للامتثال للتشريعات والنظم القائمة.

ضرورة وجود هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين

■ ما مدى أهمية إنشاء هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين في السعودية؟

– في الواقع أعتبر أحد مؤسسي إدارة الرقابة على شركات التأمين في المملكة قبل انضمامي للشركة، كما أن جميع المعنيين يؤدون دورهم بكل احترافية إنما مع وجود هيئة مستقلة تشرف على القطاع ستشهد السوق نقلة نوعية على المستويات كافة وتصبح مؤهلة لمنافسة كبرى أسواق التأمين العالمية نظراً للفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة فيها.

مراتب جيدة تحتلها الإتحاد للتأمين التعاوني

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة الإتحاد للتأمين التعاوني مؤخراً؟

– تحتل الإتحاد للتأمين التعاوني المرتبة السابعة من حيث الحصة السوقية من بين ٢٦ شركة عاملة في السوق، كما تحتل المركز السادس من حيث معدلات الربحية والعائد على الأسهم. ويضاف إلى ذلك، بلغ حجم الأقساط المكتتبة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي ٩١٥ مليون ريال مقارنة بـ ٥٩٤ مليون ريال خلال الفترة نفسها من العام الماضي أي بزيادة قدرها ٥٤٪.

خصصنا ميزانية ضخمة للاستثمار في التحول الرقمي

■ إلى أي مدى تواكبون عمليات التحول الرقمي في أنشطتكم؟

– لدينا استراتيجية واضحة جداً للسنوات الثلاث المقبلة تمت الموافقة عليها من قبل مجلس الإدارة، من أهم أهدافها تحقيق النمو في عملية الإنتاج ومواكبة التحول الرقمي حيث خصصنا ميزانية ضخمة للاستثمار فيه.

السوق السعودي من الأسواق الجاذبة

■ **كيف تقوّمون علاقاتكم مع شركات الإعادة، وكيف تنظر هذه الشركات إلى السوق السعودي؟**

– إن التحديات موجودة على مستوى الأسواق العالمية لا سيما في ظل الأزمات الحالية. رغم ذلك، إن النتائج المحققة في شركتنا تعد من الأفضل في السوق بشهادة جميع شركات الإعادة التي تعاونا معها والحمدلله أننا لا نواجه الصعاب نفسها التي تواجهها الشركات المنافسة. بالنسبة إلى الزيادة في أسعار الإعادة والتشدد في الشروط، فهذه مسألة طبيعية على مستوى العالم وليس في السوق السعودي فحسب في ظل التحديات الراهنة، ومع ذلك تعد السوق السعودي من الأسواق الجاذبة لشركات الإعادة العالمية خصوصاً أن عدد أسواق التأمين التي تشهد نمواً قليل جداً. ومن المتوقع أن يحقق قطاع التأمين في السوق السعودي خلال عام ٢٠٢٢ نمواً يقدر بحوالى ٥٠ مليار ريال لا سيما أن الحكومة تدعم القطاع بشكل كبير من خلال فرض تأمينات إلزامية، كما أن الوعي التأميني إزداد بصورة ملحوظة لدى المواطنين السعوديين الذين باتوا يدركون أهمية الحصول على تغطيات تأمينية.

تنوع المحفظة التأمينية

■ **ما الذي يميّز شركة الاتحاد عن مثيلاتها في السوق؟**

– سعت الشركة منذ تأسيسها في عام ١٩٨٣ إلى التنويع في محفظتها التأمينية واتبعت سياسة متحفظة مع تركيزها على تحقيق أرباح للمساهمين. وهذا النهج المتبع هو الذي شكل دعامة لها طوال عقدين من الزمن وحماها من أزمات عديدة عصفت بالأسواق اضطرت على أثرها بعض الشركات إلى الخروج من السوق أو الدخول في عمليات اندماج مع شركات أخرى، ومكّنها من تعزيز ملاءتها المالية وتطبيق كافة المعايير المطلوبة، وقد تم رفع رأسمال الشركة خلال عام ٢٠٢٢ من ٤٠٠ إلى ٤٥٠ مليون ريال من خلال الاحتياط الموجود RETAINED EARNINGS.

نتطلع إلى زيادة قنوات البيع

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– نتطلع إلى زيادة قنوات البيع ودعمها بحيث تساهم كل قناة في زيادة عملية الإنتاج. ومن أبرز القنوات التي سنركز عليها هي وسطاء التأمين بهدف مساعدتنا على بيع وثائق التأمين على الممتلكات وضد الحوادث خصوصاً أن هذه الوثائق تحقق ربحية كبيرة لشركات التأمين وحجم المطالبات فيها منخفض. بالإضافة إلى ذلك، حصلنا مؤخراً على ترخيص من «ساما» لطرح منتجات في مجال التأمين على الحياة وبالتالي سنقوم بتوظيف كوادر متخصصة في هذا المجال ووضع أنظمة وأطر خاصة فيه لا سيما أن التأمين على الحياة في السعودية تحديداً لم يأخذ حقه بالشكل المطلوب بعد حيث يشكل نسبة ٤٪ من الحجم الإجمالي للسوق فقط. ■

عمومية «الاتحاد للتأمين» تنتخب أعضاء مجلس الإدارة للدورة الجديدة


يوسف سعد السعد


نايف سعود الطريري


فهد سليمان الدلالي


طارق فهد بورسلي


إياد عبد الرحمن البنيان


أحمد يوسف بشناق


أحمد عبد الرحمن المحسن

وافقت الجمعية العامة العادية لشركة «الاتحاد للتأمين التعاوني» على انتخاب أعضاء مجلس الإدارة للدورة الجديدة والتي تبدأ اعتباراً من تاريخ ٦ يناير ٢٠٢٣ ولمدة ثلاث سنوات تنتهي في ٥ يناير ٢٠٢٦.

وأوضحت الشركة في بيان له على «تداول» أنه تم انتخاب الأعضاء التالية أسماؤهم:

– **يوسف سعد السعد، نايف سعود الطريري، فهد سليمان الدلالي، طارق فهد بورسلي، إياد عبد الرحمن البنيان، أحمد يوسف بشناق وأحمد عبد الرحمن المحسن.**

الاتحاد للتأمين توقع اتفاقية التأمين الشامل على المركبات مع عبد اللطيف جميل للتمويل

وقعت شركة الاتحاد للتأمين التعاوني «الاتحاد»، اتفاقية التأمين الشامل على المركبات المؤجرة تمويلياً للأفراد مع عبد اللطيف جميل للتمويل لمدة سنة واحدة.

وأوضحت الشركة في بيان لها، أنه لا يمكن تحديد قيمة الاتفاقية والأثر المالي بدقة، وذلك نظراً لاختلاف قيمة طلبات التأمين الشهرية المستلمة عبر منصة الإيجار التمويلي، لكن تتوقع الشركة أن تزيد قيمة العقد الإجمالية عن ٥٪ من أقساط الشركة التأمينية لعام ٢٠٢٢.



زياد الربيش

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

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

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

■■■ التأمين العربية من أقدم الشركات ورأسمالها البشري وامتلاكها للمقومات الأساسية حافظا على مكانتها وعززا موقعها في السوق ■■■

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

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

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

عملية الاندماج يجب أن تكون قائمة على القيمة المضافة

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

– لا يزال العدد القائم حالياً أكبر من حاجة السوق ما دفع الجهات الرقابية والتشريعية للتوجه نحو تخفيض عدد شركات التأمين لخلق كيانات قوية برؤوس أموال ضخمة، ولكن بالنسبة إلي لدي نظرة مختلفة بما يتعلق بعملية الاندماج بين طرفين والتي يجب أن تكون قائمة على القيمة المضافة وليس بغرض تقليص عدد شركات التأمين.

ستشهد صناعة التأمين إمكانات هائلة

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

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

خطط استراتيجية

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

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

نحمي
نمط
حياتك...
ببساطة



VEHICLE INSURANCE	تأمين المركبات
HEALTH INSURANCE	التأمين الصحي
PROPERTY& ACCIDENTS INSURANCE	تأمين الحماية والإدخار
PROTECTION &SAVINGS INSURANCE	تأمين الممتلكات والحوادث

Preserving Your Lifestyle... Simply.

aicc_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين العربية

AICC نحمي نمط حياتك..ببساطة

باسل العبد الكريم

(الرئيس التنفيذي لشركة الدرع العربي للتأمين ARABIAN SHIELD):

التأمين بشكل عام صناعة مرنة وسريعة التأقلم مع الظروف والاحتياجات المحيطة



أوضح السيد باسل العبد الكريم الرئيس التنفيذي لشركة الدرع العربي للتأمين ARABIAN SHIELD لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التضخم كان له الأثر الأبرز لارتفاع أقساط التأمين والإعادة، ولكن رغم الأوضاع الاقتصادية السيئة تبقى صناعة التأمين مرنة وسريعة التأقلم مع الظروف، لذا نشهد اليوم حركة تصحيحية في تسعير معظم المنتجات. ومن ناحية الأخطار السيبرانية أكد السيد العبد الكريم أن الاختراقات المتكررة للأنظمة دفعت بالمعيدين إلى وضع شروط شديدة وفرض أقساط عالية، وعلى شركات التأمين المهتمة بهذا المنتج أن تقوم باستقطاب الكوادر البشرية وكشف الثغرات أسوةً بأنواع التأمين الأخرى، ومن جهة ثانية أشار إلى أن الهدف من الفرص المتاحة هو الاستفادة من التقنيات الحديثة في دعم استراتيجية الشركة وتحقيقها مكاسب جيدة مضيفاً في سياق آخر أنها تبحث في إتمام عملية دمج جديدة، في حين أن مهمتها الرئيسية تكمن في الاستمرار في النمو وتحقيق نسب أرباح جيدة وخدمة عملائها بما يرضي احتياجاتهم.

■ 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؟

– بالفعل كان للتضخم أثر كبير على القطاع ما تسبب بارتفاعات ملحوظة في أقساط التأمين وإعادة التأمين. ومع هذا فلا أعتقد أن قيم أقساط التأمين في السوق المحلي حالياً تعكس واقع البيئة الاقتصادية التي نعيشها نتيجة المنافسة العالية على الحصص السوقية. ولكن لست قلقاً لأن التأمين بشكل عام صناعة مرنة وسريعة التأقلم مع الظروف والاحتياجات المحيطة. ولذلك نشهد اليوم حركة تصحيحية في تسعير العديد من المنتجات.

نعمل كل ما هو في مصلحة عملاء الشركة ومساهميها

استقطاب الكوادر اللازمة

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

– نعم هناك تحديات في إعادة التأمين لهذا المنتج بسبب كثافة الهجمات السيبرانية على العديد من القطاعات والتطور المستمر في ابتكار سبل جديدة لاختراق الأنظمة. كما أن غياب العديد من المعلومات المهمة و القراءات الفنية الدقيقة لتقييم حجم الخطر دفع المعيدين الى وضع شروط شديدة وفرض أقساط عالية. وعلى شركات التأمين المهتمة في توفير هذا المنتج ان تستقطب الكوادر اللازمة أو تتعاقد مع جهات مختصة لمعاينة الخطر وكشف الثغرات وتزويد المعيدين بتقارير تفصيلية كما هو الحال في اكتتاب معظم التأمينات العامة الأخرى.

سيكون لنا بعض المبادرات قريباً

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

– نبحث في العديد من الفرص الاستراتيجية للاستفادة من هذه التقنيات وسيكون لنا بالتأكيد بعض المبادرات قريباً.

النمو والمنافسة والربحية

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

– تبحث الشركة حالياً فرصة اندماج جديدة أخرى وتبقى مهمتنا الرئيسية الاستمرار في النمو والمنافسة والربحية وعمل كل ما هو في مصلحة عملاء الشركة ومساهميها. ■

Kamran Mazhar (CEO – Chubb Arabia):

We remain committed to being a reliable partner for customers in providing them appropriate insurance solutions



Kamran Mazhar, CEO of Chubb Arabia Cooperative Insurance Company, has a demonstrated history of working in the insurance industry. Skilled in negotiation, budgeting, business planning, strategic negotiations, and property & casualty insurance, Mr Mazhar is an experienced insurance professional having held a number of important roles. His dynamism made him one of the key figures of the industry and a leading force in Chubb. With impressive business results and in-depth industry experience, Mazhar has always been able to deal with challenges, put Chubb on a path to quality sustainable growth, and stretch its ambitions to new heights and take it to the next level in line with its vision and aspirations. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr Mazhar evaluated the insurance sector in Saudi Arabia nowadays, shedding light on the priorities of Chubb Arabia, talking about the strategy of the company, and expressing his point of view regarding technology and digitalization. Below is an extract from the interview.

" 2022 was another challenging year for the Saudi insurance sector "

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

- The insurance market is under transformation and there are challenges as well as opportunities for increasing insurance penetration.

2022 was another challenging year for the Saudi Insurance sector, marked by pressures on margins due to rising costs, availability of sound capacity and increase in frequency of losses for certain lines of business. In comparison to the market, Chubb Arabia will rank amongst those that met these challenges successfully.

The country demographics and the fast pace of economic developments in Saudi Arabia are very promising. These factors are expected to have a positive impact on the business environment. From an Insurer's perspective, this would contribute to creating and driving demand for consumer-based insurance products. Companies who commit to investment in technology and develop appropriate solutions would be well positioned to seize the opportunity

The developments mentioned, require a review and update on regulations to safeguard interests of customers. SAMA is aware of this and is actively engaged with the industry to work on necessary regulations for strengthening governance. Consequently, insurance companies are positioning their services such as to establish that value addition through innovative product offering together with servicing capabilities are important — price is not the only differentiator.

New set of challenges

• Do you think the challenges of 2023 and beyond will be like those we have faced in the previous years?

- The business environment faces a new set of challenges. Be it in terms of adapting to the changes in technology, global recession and inflationary conditions and implementation of new accounting standards. We expect these challenges to continue over 2023 and beyond. Given the pace of developments, insurers face an over increasing demand to achieve operational efficiencies through digital technology, automation of their products and their distribution. 2023 is also the year that Saudi Arabia will be the first country in the GCC to go live with the adoption of IFRS 17. The standard is aimed towards enhancing transparency and comparability of insurers. As this is a complete transformation of accounting in insurance, it will be new experience for all and is expected impart learnings as we go along in developing expertise.

Technology has improved lives

• Where are you in terms of technology and digitalization?

- Technology has improved lives and made decision-making process more accurate and efficient. Globally and in Saudi Arabia, digital transformation of all businesses, including insurance, is happening rapidly. Like most of our industry peers, we too, are actively working to enhance our capabilities. We believe that Digitalization of products, service and distribution must be centered around our customers and tailor made to their requirements. We recognize the essentials and have the full support from our sponsors to invest in adequate systems and resources where needed.

Sustainable & profitable growth

• What are the priorities of Chubb Arabia?

- We remain committed to working with the market in expanding our reach on the traditional products and introducing new & niche products and product lines. We are determined to invest for the future. Our focus is to enhance and update available skill sets through ongoing training to our team and investment in required systems and resources for enhancing our value proposition. A sustainable and profitable growth continues to be our priority.

• What is your strategy for the company?

- We remain committed to being a reliable partner for customers in providing them appropriate insurance solutions whilst growing the Company profitably and ensuring a sound return to all stakeholders. We want to do this by our continued focus for enhancing the skillset of our team, drawing strength and guidance from Chubb's underwriting philosophy, creating operational efficiencies through systems & innovation and by expanding our outreach through new & niche products and distribution.

CHUBB® Website: www2.chubb.com/sa-en/

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

الاهتمام الكبير من الجهات التنظيمية والحكومية يبعث على التفاؤل والارتياح



في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد عبد الرحمن الدخيل المدير العام لشركة بروج للتأمين التعاوني (BURUJ) صرّح بأن اهتمام الجهات التنظيمية والحكومية في المملكة بمختلف القطاعات ولاسيما التأمين يدل على التفاؤل في نمو قطاع التأمين واستدامته، واعتبر السيد الدخيل أن عمليات الدمج والاستحواذ هدفها خلق كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية كبيرة ويتم ذلك عن طريق التكامل بين الشركات وتكون متوافقة مع ما يحتاجه السوق وكل متطلبات المؤمن لهم. وأكد أن التأمين هو أحد ركائز القطاع المالي وهو محرك العجلة الاقتصادية. وبالتالي، فهو يدعم رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال حماية الأصول في القطاعين العام والخاص ما يضمن استمرارية النمو الاقتصادي وخطط الخصخصة ويؤمن رفاهية المواطن ويحافظ على المدخرات وكذلك يدعم النظام الصحي.

وأخيراً لفت المدير العام المتمرس وصاحب الخبرات العديدة إلى أن الشركة تطوّر أنظمتها وتعمل على رفع مستوى الحماية السيبرانية، كما أنها في صدد التوسع في بيع منتجاتها وتقديم خدمات إلكترونية أكثر تطوراً في بيئة ملائمة لاحتياجات عملائها.

..... نتوسع في بيع منتجات وتقديم الخدمات بسهولة وفي بيئة آمنة لعملائنا .....

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

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

وعلى الرغم من زيادة الوعي بأهمية التأمين في قطاعي الأفراد والشركات يظل هنالك مساحة للزيادة ما يعكس أثرها على القطاع بزيادة الأعداد وتوزيع المخاطر وانخفاض القسط على المستهلك.

وهنالك دائما مبادرات من البنك المركزي تصب في هذا الاتجاه.

الاندماجات والاستحواذات هدفها خلق كيانات كبيرة

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

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

التأمين أحد الركائز الأساسية في القطاع المالي

■ أين ترون صناعة التأمين في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

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

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

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

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

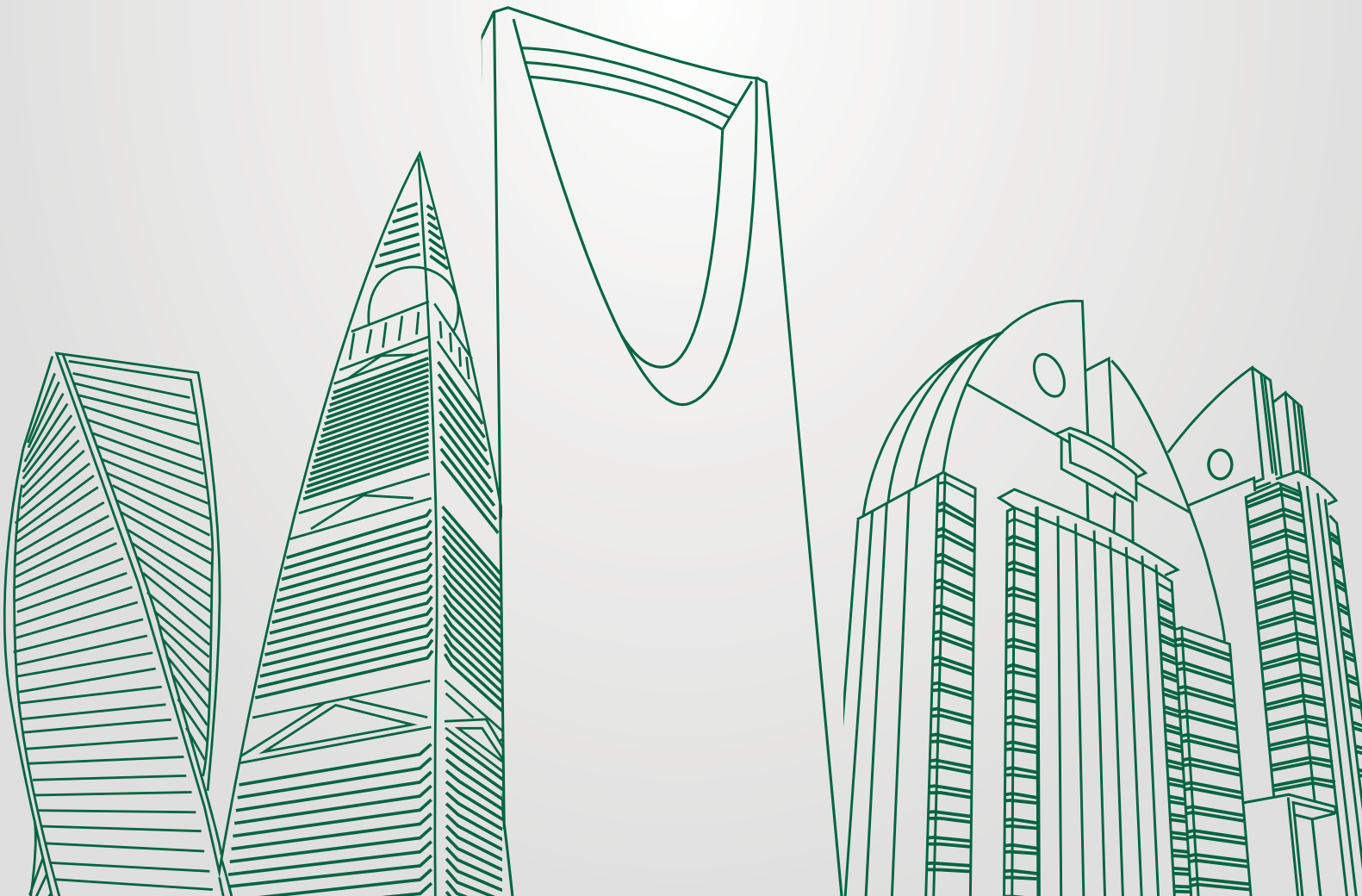
نوشك على الانتهاء من تطوير أنظمتنا ورفع مستوى الحماية السيبرانية

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

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

Because no two companies are alike,
Kingdom Brokerage offers you a
BESPOKE INSURANCE SERVICES
that fit your needs and budget

KINGDOM BROKRAGE



د. ياسر محمد الحربي (العضو المنتدب لشركة الصقر للتأمين - المملكة العربية السعودية):

المتطلبات تزداد بصورة تدريجية ما يحتّم وجود كيانات تأمينية قوية وضخمة



اكتسبت شركة الصقر للتأمين خبرتها منذ أربعة عقود تقريباً في تقديم أفضل الخدمات للعملاء بجودة استثنائية، مع الحرص على الالتزام بأخلاقيات وسلوكيات السوق.

وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع د. ياسر محمد الحربي العضو المنتدب للشركة أشار إلى أن سوق التأمين السعودي يخطو خطوات جيدة بفضل الخدمات العديدة التي يقدمها للمجتمع ومع ازدياد المتطلبات لابدّ من وجود كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية عالية. واعتبر د. الحربي أن إنشاء هيئة مستقلة تشرف على صناعة التأمين هو خطوة إيجابية في سبيل تنظيم القطاع وركيزة أساسية لعمل شركات التأمين. وفي ما خص عملية التحول الرقمي فالشركة توظف التقنيات الحديثة في معظم أعمالها كما أنها استمرت بعقد الاجتماعات عن بُعد خلال فترة انتشار الجائحة، كذلك إصدار البوالص وإجراء المطالبات. ولدى سؤاله عن تشدد أسواق إعادة التأمين العالمية خلال تجديد اتفاقات بداية العام، أجاب د. ياسر الحربي أن شركات الإعادة العالمية تبدي تفهماً كبيراً لحجم الاقتصاد السعودي وتمكنا من توقيع اتفاقيات جديدة تتناسب مع مصلحة شركة الصقر للتأمين مما يعزز موقعها. وفي نظرة مستقبلية تطرّق إلى محاولة الشركة تحويل جميع عملياتها إلى الربحية فضلاً عن طموحها بتوسيع محفظتها التأمينية، كما أنها تحاول الابتعاد عن المخاطر ذات المنافسة القوية وبذلك توفر مزيد من العوائد لحملة الأسهم.

■■■ نتطلع إلى تكبير وتنويع محفظتنا وتحويل جميع عملياتنا إلى الربحية ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كثيرة تتمثل في الأخطار السيبرانية، التغير المناخي، تطبيق المعايير المحاسبية الجديدة، برأيكم كيف لصناعة التأمين التأقلم مع هذه الأزمات وتخطيها؟

– تصطدم صناعة التأمين بمجموعة من التحديات والأزمات ويمكن الحل في التعاون مع المشرّع لإيجاد بيئة تشريعية مناسبة تخدم أداء شركات التأمين وتساهم في تحقيقها مستويات ربحية جيدة بما يضمن استمرارية نشاطها. وهذا يشكل أحد أبرز الأهداف التي تخدم قطاع التأمين في ظل وجود تكتلات تتعاون فيما بينها. بالإضافة إلى أن توظيف التقنيات في مختلف أشكال وأنواع التأمين المقدمة للعملاء يقلّص من تكاليف التشغيل إلى جانب الوصول إلى الأهداف بكل انسيابية وتحقيق المتطلبات النظامية وتطلعات حملة الأسهم.

يمتلك سوق التأمين ما يكفي من النضج لخدمة المجتمع

■ دخلت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية في عمليات دمج متعددة. كيف تقوّمون هذا التوجه؟

– يشهد سوق التأمين في المملكة خطوات نمو متسارعة وبات يمتلك ما يكفي من النضج لخدمة المجتمع، إلا أن المتطلبات تزداد بصورة تدريجية ما يحتّم وجود كيانات تأمينية قوية وضخمة تتمتع بالملاءة المالية التي تخولها اكتتاب جميع أنواع المخاطر في القطاعين التجاري والأفراد فضلاً عن أن المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية أصبحت تعتمد بشكل رئيسي على تغطية المخاطر من خلال شركات التأمين إلى جانب المشروعات الحكومية الضخمة مع العلم أن مجموعة من القطاعات الاقتصادية في المملكة في طور النمو والتقدم منها على سبيل المثال قطاع الطيران، قطاع النقل، القطاع اللوجستي وما يرافقه من الرؤية الرشيدة للقيادة في تحويل المملكة العربية السعودية إلى نقطة إلتقاء مما يخلق مجموعة من التحديات والفرص في آن.

متفائلون بوجود هيئة مستقلة للاشراف على صناعة التأمين

■ ما هو تعليقكم على القرار المتعلق بإنشاء هيئة مستقلة للإشراف على صناعة التأمين في المملكة؟

– نحن في صدد إنتظار صدور القرار النهائي من جانب مجلس الوزراء، ومما لا شك فيه أنها خطوة مهمة وإيجابية للقطاع انطلاقاً من أهمية وجود هيئة مستقلة وجهة تشريعية متخصصة في الإشراف على صناعة التأمين لما لها من تأثيرات إيجابية تتمثل في تسريع صنع القرار وقربه للواقع. ونحن بدورنا متفائلون من هذه الخطوة ونأمل تفعيلها في أقرب وقت كونها تشكل الركيزة الأساس لتنظيم القطاع وعمل شركات التأمين على غرار ما تم القيام به في هيئة السوق المالية التي أضحت مرجعاً للأسواق المالية العالمية.

سرّعت الجائحة من عملية التحوّل الرقمي

■ هل تمكنت شركة الصقر للتأمين من مواكبة عملية التحول الرقمي وإدخال تقنيات مبتكرة في طرح المنتجات؟

– سرّعت جائحة «كوفيد–١٩» من عملية التحوّل الرقمي داخل الشركة والانتقال إلى الخدمات الإلكترونية في معظم الإجراءات والعمليات. وبالتالي، البيئة التي نوجد فيها أظهرت رغبة في تلقّف توظيف التقنيات في سير الأعمال حيث استمرت عقد الاجتماعات عن بُعد فضلاً عن إصدار البوالص وإجراء المطالبات. في حين تتميّز الإدارة التنفيذية في الشركة بتقبّل عمليات التحول الرقمي بإختلاف أنواعها.

أظهرت شركات الإعادة الأجنبية تفهماً كبيراً

■ كيف تصفون التجديدات الأخيرة مع شركات الإعادة التي تتعاملون معها؟

– أظهرت شركات الإعادة الأجنبية التي نتعامل معها تفهماً كبيراً لواقع وحجم الاقتصاد السعودي بصورة عامة، حيث كانت أكثر حرصاً على توقيع معاهدات جديدة وفق شروط مرنة. واللافت قيام العديد من شركات الإعادة بتوجيه جزء كبير من أعمالها إلى أسواق المنطقة الأمر الذي عزز من قدرتنا للحصول على اتفاقات تتناسب مع توجهاتنا.

تحويل جميع عملياتنا إلى الربحية

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة خلال عام ٢٠٢٢ وما هي تطلعاتكم للعام الجديد؟

– نحاول تحويل جميع عملياتنا إلى الربحية، كما نتطلع إلى تكبير المحفظة التأمينية وتنويعها، فضلاً عن الابتعاد عن المخاطر ذات المنافسة الشرسة. وبالتالي، ستبحث الشركة كل السبل المتاحة التي توفر المزيد من العوائد والأرباح لحملة الأسهم وسيتم الإعلان عنها في الوقت المناسب في موقع تداول حسب الأنظمة والتعليمات. ■

غلوب مد
GlobeMed
السعودية Saudi

YOUR PHARMACY BENEFITS BETTER MANAGED

A Superior Customer Journey with Best-in-Class Cost Containment Measures

A comprehensive PBM platform designed for a smooth management of pharmacy benefits, enhanced insured members' experience and controlled costs.



GlobeMed Saudi is the only TPA in the Kingdom of Saudi Arabia to offer a full PBM solution that is integrated with its medical claims TPA services, or can be offered as a standalone program.

عمرو شاولي (شركة بوبا العربية Bupa Arabia -السعودية):

حافظت الشركة على مستويات ومعايير جودة خدمة مكنتها من اكتساب سمعة ممتازة وجذب قاعدة كبيرة من العملاء



حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» عمرو شاولي الرئيس التنفيذي للمخاطر – في شركة بوبا العربية Bupa Arabia فصرّح أن صناعة التأمين هي جزء أساسي من اقتصاد أي دولة وهي عرضة للتأثر بالبيئة المحيطة بها، ففي المملكة تتأثر هذه الصناعة بتغيرات مهمة من ناحية تطبيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠» ولا سيّما برنامج تطوير القطاع المالي – الذي يعتبر التأمين جزءاً منه – ومستهدفاته من ناحية والأنظمة والتشريعات من ناحية أخرى، وبسبب التغيرات العالمية حالياً ومنها التضخم ومشاكل سلاسل التوريد وارتفاع أسعار الفائدة ما شكل ضغوطاً إضافية على قطاع الأعمال ككل وأدت إلى ترشيد الشركات لحجم الإنفاق مع وجود ضغوط تضخمية في التكاليف الصحية تؤدي لرفع تكلفة التأمين الصحي.

ثم ذكر شاولي أن بوبا العربية حافظت على مستويات أداء ومعايير جودة الخدمة المميزة جعلت سمعتها حسنة وجذبت أعداداً كبيرة من العملاء بالإضافة إلى سعيها للتواصل المستمر مع الشركاء للتعريف بجودة خدماتها.

■ تعاني أسواق المنطقة والعالم من تحديات كثيرة أبرزها التضخم، تغير المناخ، الأمن السيبراني كيف تصفون تأثيرها على صناعة التأمين في المنطقة العربية والعالم؟

– تشكل صناعة التأمين جزءاً أساسياً من اقتصاد أي دولة، وهي بالتالي عرضة للتأثر بالبيئة المحيطة بها. وعلى مستوى المملكة العربية السعودية تتأثر صناعة التأمين بالتغيرات القائمة عالمياً ومحلياً نطمح كقطاع في الاستفادة من برامج «رؤية ٢٠٣٠»، وتحديداً في ما يتعلق ببرنامج تطوير القطاع المالي – الذي يعتبر التأمين جزءاً منه – في المملكة وما يتبعه من أنظمة وتشريعات مطورة أو جديدة من شأنها تطوير النشاط التأميني القائم.

ومن ناحية أخرى، تعد شركة بوبا العربية من كبرى شركات التأمين الطبي العاملة في المملكة العربية السعودية ويتوجب علينا أن نكون في صدارة الشركات المواكبة للتحول القائم. وانطلاقاً من التحديات التي ظهرت حديثاً كالتضخم واضطراب سلاسل التوريد وارتفاع أسعار الفائدة التي كبدت القطاعات والشركات ضغوطاً إضافية دفعتها إلى ترشيد حجم الإنفاق يقابلها في الوقت ذاته ضغوطاً تضخمية في تكاليف الرعاية الصحية يتوقع حسب توقعات أيون–أن تكون بحدود ٥,٥ ١٪ في عام ٢٠٢٣م في المملكة.

■ هل أنتم مستمرون بالعمل وفق المعايير نفسها؟

–حافظت الشركة على مستويات أداء ومعايير جودة الخدمة في العمل مما مكنها من اكتساب سمعة حسنة وجذب قاعدة كبيرة من العملاء. كما نسعى للتواصل المستمر مع الشركاء الذين وثقوا بنا للتعريف بجودة المنتجات والخدمات التي نقدمها ومستمرون في رفع جودة خدماتنا بشكل دائم والاستفادة من التحول الرقمي.

الاحتفال بمرور ٢٥ عاماً

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة بوبا خلال العام٢٠٢٢؟

– احتفلنا خلال هذا العام باليوبيل الفضي لبوبا العربية التي أتمت ٢٥ عاماً في السوق السعودي وهي اليوم الشركة الرائدة التي تستقطب خدماتها كبرى الشركات الوطنية في مختلف القطاعات وتقوم بوبا العربية بتوفير الرعاية الصحية عالية الجودة لما يزيدعن ٣ملايين مستفيد. ونحن نحتفل بهذه المناسبة فإننا نشكر شركائنا الذين وثقوا بنا وبخدماتنا ونعدهم بالاستمرار في التطوير والابتكار وخاصة في المجال الرقمي.■

البنك الأهلي السعودي يستعين بـ«بوبا العربية» لإدارة الملفات الصحية لموظفيه



عاطف مفتي

البنك الأهلي السعودي، أحد أكبر البنوك في المملكة، اختار شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني، لتتولى إدارة الملفات الصحية والاستشفائية لموظفي البنك وأفراد عائلاتهم، اعتباراً من أول شهر يناير ٢٠٢٣، ولمدة سنة ميلادية.

عاطف مفتي الرئيس التنفيذي للمبيعات في شركة «بوبا العربية» علّق على هذا التعاون بالقول: «إن ترسية البنك الأهلي السعودي عقد التأمين الصحي على «بوبا العربية» يؤكد ريادتها في سوق التأمين في المملكة، وخبرتها الطويلة في مجال تقديم الرعاية والتأمين الصحي فيها». أضاف: «أن العقد يرسّخ الثقة الكبيرة بالشركة، ولا سيما من جانب المؤسسات والشركات الكبرى مثل البنك الأهلي السعودي، وبالتالي نحن حريصون على تقديم الرعاية الشخصية التي تلبي احتياجات وتطلعات موظفي البنك وعائلاتهم، مثمناً الدور الكبير للبنك الأهلي في القطاع المصرفي السعودي».

رشيد ابي نادر

(العضو المنتدب المكلّف في شركة أمانة للتأمين التعاوني AMANA):



تعتبر السعودية من أكثر الأسواق التي تشهد نمواً في المنطقة

تكمن رسالة شركة أمانة للتأمين التعاوني AMANA في توفير أعلى درجات الجودة والثقة للعملاء من خلال خلق علاقات وثيقة وطويلة الأجل معهم. وفي مقابلة مع رشيد أبي نادر العضو المنتدب المكلّف في الشركة قال إن تكليفه لهذا المنصب جاء للقيام بإصلاحات جديدة تشكل نقلة نوعية باتجاه النمو خاصة وأن الشركة تحضر لعملية دمج مع شركة «أسيج»، وأكد أن نجاح هذه العملية وفق الشروط المناسبة هو حجر الأساس لقيام كيان جديد يكون داعماً للسوق المحلي الذي يتطلب كيانات ضخمة تمتلك قدرة كبيرة على تحمل المخاطر، مشيراً في سياق آخر إلى أن التحديات لها انعكاس مزدوج إيجابي وسلبي على السوق السعودي كونه من أكثر الأسواق تطوراً ونمواً في المنطقة بما يتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وهذا التطور ينعكس إيجاباً على القطاع.

وعن مواكبة التحوّل الرقمي أشار السيد أبي نادر أن للشركة مبادرات عدة في هذا المجال حيث تعتبر الرقمنة من أولوياتها لتواكب التطور وبالتالي لتصل إلى أكبر شريحة من العملاء.

البيان ■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها بعد تسلمكم المنصب الجديد؟

– كلفت حديثاً في منصب العضو المنتدب لشركة أمانة للتأمين التعاوني التي شهدت مؤخراً زيادة في رأسمالها ما وضعها في موقع مستقر. كما تتمثل أبرز المهام في منصبي الجديد الاستمرار في عملية النهوض والتقدم والقيام بالإصلاحات المطلوبة لتحقيق نقلة نوعية في اتجاه المزيد من النمو والتطور. وجدير بالذكر أننا في صدد التحضير للدخول في عملية دمج مع شركة «أسيج» بعد توقيع مذكرة تفاهم غير ملزمة بين الطرفين لتقييم جدوى اندماج الشركتين.

أضاف: أن نجاح عملية الدمج بين طرفين مبني على شروط معينة تشكل الرافعة الأساس لتكوين كيان جديد ذات قيمة مضافة للسوق وملاءة مالية.

ومن جهة أخرى، التطور المتسارع الذي يشهده سوق التأمين في المملكة العربية السعودية يتطلب كيانات ضخمة ذات قدرة على المنافسة ولعب دور فاعل في تطوير السوق وامتلاك قدرة أكبر على تحمل المخاطر.

يعد سوق المملكة من أكثر الأسواق متانة وتطوراً

■ برأيكم، ما هي انعكاسات التحديات التي يعاني منها العالم أجمع حالياً لا سيّما التضخم، الحرب الروسية– الأوكرانية، ارتفاع أسعار الفائدة، مشاكل سلاسل التوريد، تغير المناخ، إلخ.. على قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– ستنعكس هذه التحديات برأيي، بشكل سلبي وايجابي على حدّ سواء، إذ يعد سوق المملكة من أكثر الأسواق متانة وتطوراً ويشهد اقتصادها نمواً كبيراً تماشياً مع «رؤية ٢٠٣٠» الموضوعة. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر السعودية من أكثر الأسواق التي تشهد نمواً في المنطقة من الناحية التأمينية وهناك تطلعات اقتصادية واعدة للغاية وهذا بدوره ينعكس على قطاع التأمين بصورة إيجابية. رغم ذلك، إن المملكة ليست بمنأى عن كل المشاكل الحاصلة في العالم والتي كان لها تأثيراتها على العديد من الدول خصوصاً أن مثل هذه التحديات تؤثر على عملية الاستثمار وتخلق مخاطر معينة في حال كان لأي شركة فروع ووجود في الأسواق الخارجية أو كانت تكتتب في خطوط تأمينية معينة.

الرقمنة ضمن أولويات الشركة

■ إلى أي مدى تواكبون عمليات التحول الرقمي داخل شركة أمانة؟

– كان للشركة العديد من المبادرات في هذا المجال حتى من قبل انضمامي اليها، ونقوم حالياً بإعادة تقييم هذه المبادرات وبلورتها وبالتأكيد ستكون الرقمنة ضمن أولويات الشركة بما يضمن نموها وتطورها واستمراريتها ووصولها لأكبر شريحة ممكنة من العملاء.

تمت التجديدات بطريقة مرنة

■ هل تتوقعون أن تشهد تجديدات الأول من يناير ٢٠٢٣ تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار؟

– عند انضمامي إليها، كانت شركة أمانة للتأمين التعاوني قد سبق وانتهت من تجديد اتفاقياتها بطريقة مرنة دون مواجهة أي عراقيل على الرغم من بعض التشدّد بسبب الخسائر التي تكبدتها شركات الإعادة خلال العام المنصرم. ■

عبدالله العمري (نائب المدير العام لدعم الأعمال GlobeMed SAUDI):

شهد قطاع التأمين الصحي تطوراً كبيراً في المملكة بسبب جهود الجهات التنظيميّة



تميزت غلوب مد السعودية GlobeMed SAUDI بتقديم خدمات إدارة مطالبات رعاية صحية استثنائية، مع توفير الجودة والكفاءة واستخدام أحدث الحلول الرقمية والتقنية المبتكرة. كما واظبت الشركة طوال مسيرتها على توفير أفضل الخدمات والحلول التي تساهم في تطوير وتحسين قطاع التأمين في المملكة.

وفي حديثه لـ«البيان الاقتصادية» لفت نائب المدير العام لدعم الأعمال في الشركة عبدالله العمري استمرار الشركة بتطبيق الأتمتة في مختلف جوانب العمل لتسريع إصدار الموافقات الصحية ومعالجة المطالبات، كما تطوير قدراتها لمواكبة التطورات من حولها بما يصب ضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠» للقطاع الصحي في البلاد.لافتاً إلى التوجه حديثاً نحو الرعاية الصحية الحكيمة المتمثلة في تحول الأنظمة الصحية إلى أنظمة ذكية وعالية الجودة والكفاءة تركز على صحة المريض وتحسين تجربته الصحية.

خاتماً حديثه في التأكيد على عمل الشركة الدؤوب والمستمر لدعم الهيئات الضامنة المتعاقدة معها وتوفير أفضل الخدمات للمؤمّنين لديهم بما يضمن تجربة فريدة وذلك يندرج في إطار الاستراتيجية المرتكزة على النمو المستدام والتعاون مع مختلف الهيئات الضامنة في القطاعين العام والخاص.

مستمرون بعملنا الدؤوب لدعم الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا

■ كيف تقوّمون واقع التأمين الصحيّ في السعودية في ظل التضخم والتقلبات الاقتصاديّة؟

– لقد نجحت المملكة باحتواء التضخم والتقلبات الاقتصاديّة الناتجة عن العديد من الأسباب وفي مقدّمها بالطبع جائحة «كوفيد–١٩» وما تلاها من تقلبات في أسعار النفط العالمي والحرب على أوكرانيا التي بدورها أدت الى ارتفاع أسعار النقل والسلع وما إلى ذلك. وتعود أسباب نجاح المملكة في احتواء الازمة الى فعاليّة ومرونة الخطّط المتبعة للحد من آثار الجائحة، فضلاً عن النمو الاقتصادي في الأسواق المحلية والارتفاع في أسعار النفط، بالإضافة الى الإصلاحات التي تقوم بها الحكومة في إطار «رؤية المملكة ٢٠٣٠». وقد انعكس ذلك نمواً على مختلف النشاطات الاقتصاديّة ومنها بالطبع قطاع التأمين الصحي.

شهد قطاع التأمين الصحي تطوراً كبيراً خلال السنوات الأخيرة تزامناً مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وذلك بسبب جهود الجهات التنظيميّة التي أصدرت تشريعات عديدة نظمت عمل الشركات في هذا القطاع، كما بذلت جهوداً كبيرة للحدّ من ارتفاع أسعار خدمات الرعايّة الصحية. ومؤخراً شهدنا توجهاً نحو الرعاية الصحيّة الحكيمة Value-Based Care أو الرعاية القائمة على القيمة التي تُعنى بسبل تحوّل الأنظمة الصحيّة إلى أنظمة ذكية وعالية الجودة والكفاءة تُركز على صحة المريض مع توفير أفضل رعاية صحية للمرضى. وبالتالي، يُركز هذا النموذج على النتائج الصحيّة للمريض وتحسين تجربته الصحية دون أن ننسى بالطبع السعي لاحتواء كلفة خدمات الرعاية الصحيّة. ففي نهاية المطاف إن الهدف الأساسي يبقى ضمان أفضل رعاية صحيّة للمواطنين والمقيمين على حد سواء.

ونحن كشركة إدارة منافع رعاية صحيّة TPA نلعب دوراً أساسياً في دعم هذه الجهود من خلال التنسيق والتوفيق بين الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا ومقدّمي خدّمات الرعاية الصحيّة بما يضمن توفير أفضل رعاية صحية للمرضى المؤمّنين لدى هذه الهيئات.

نشجع عمليات الدمج بين شركات الـTPA

■ هل تعتبر أنّ عمليات الدمج بين شركات الـTPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من هذه العمليات؟

– في الواقع لم نشهد أي عمليات اندماج بين شركات الـTPA في السوق السعودي، إنما نحن بشكل عام نشجع مثل هذه العمليّات التي تساهم بخلق كيانات أكثر قوة وصلابة وقدرة على المنافسة في السوق. لقد شهدنا مثل هذه الخطوة بين شركات التأمين خصوصاً في ظل المنافسة الشديدة والتحديات التي تواجه الشركات على اختلاف أحجامها، وتشكل عائقاً أمامها ، لذا تلجأ إلى تطبيق استراتيجيات الاندماج والاستحواذ لخلق كيان اقتصادي جديد أكثر تقدماً على المستوى الإداري والتقنيّ والمالي.

بشكل عام، تعود عمليات الاندماج والاستحواذ بالنفع على الشركات من خلال إنقاذ الشركات المتعثرة واندماجها بشركة ذات ملاءة ماليّة أفضل بما يوفر السيولة النقديّة، ويساعدها على الحدّ من التكاليف التشغيليّة، وبالتالي، زيادة الإيرادات والأرباح وتعزيز قدرتها التنافسيّة، والمساهمة في تحسين مستوى المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء المؤمّنين لديهم.

التطورات التقنيّة والرقميّة تشكل تحدياً بارزاً للشركات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– لا شك أنّ التطورات التقنيّة والرقميّة المتلاحقة المرتبطة بالتحول الرقمي الذي يشهده السوق السعوديّ يشكّل تحدياً بارزاً بالنسبة للشركات، التي يتعين عليها مواكبة التطورات بصورة سريعة لتلبية متطلبات الهيئات الناظمة ومنصة نفيس NPHIES التي تُعنى بتسهيل تبادل المعلومات الصحيّة للمرضى ومشاركة البيانات الماليّة والإدارية. وتباعاً تلبية متطلبات واحتياجات العملاء المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة وضمان تقديم أفضل وأسرع الخدمات.

في هذا الإطار، خطت غلوب مد السعودية خطوات جبارة منذ نشأتها على صعيد توفير الرّبط بين الهيئات الضامنة العاملة معها ومقدّمي خدمات الرعاية الصحيّة عبر نظامها الإلكتروني المتصل بشبكة الإنترنت ما ساهم بتوفير الخدمات للمرضى المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معها بكلّ كفاءة وسرعة. وواصلت غلوب مد عملها الدؤوب على مر السنين لتطبيق الأتمتة على مختلف جوانب عملها. وهذا بالطبع سهّل علينا الاستجابة بسرعة لمتطلبات مجلس الضمان الصحي ومنصة نفيس لتحقيق الربط والتكامل التدريجي.

وفي سياق متصل بالتحديات، يأتي تطبيق وثيقة الضمان الجديدة وما تفرضه من التحول إلى اعتماد نموذج الرعاية الأوليّة أي إحالة المريض إلى طبيب رعاية أوليّة أولاً لتحديد ما إذا كان بحاجة إلى زيارة إختصاصيّ. فهذا بالطبع يشكل تحدياً بالنسبة لجميع الهيئات المعنيّة بالتأمين الصحي والرعاية الصحيّة بحيث عليها التأقلم مع المتطلبات الجديدة على صعيد تطبيق نظام الإحالة في إطار عملها.

وهنا لا بدّ لي من التأكيد على أهمية الشراكة الفعّالة مع الجهات الرقابية

لاسيما البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني بشكل خاص والقطاع العام بشكل عام، للمساهمة في تطوير قطاع التأمين الصحيّ السعودي وتباعاً تحسين صحة المجتمع ككل. وبالفعل تسير غلوب مد السعودية على هذه الخطى من خلال تعاونها مع القطاع العام في المملكة وذلك إنطلاقاً من خبرتها المعمّقة في السوق السعودي تحديداً ومختلف أسواق المنطقة عبر مجموعة غلوب مد، المجموعة الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحيّة في الشرق الأوسط.

عام حافل بالإنجازات

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة GlobeMed؟**

– لقد كان عاماً حافلاً بالأعمال والإنجازات. فقد تم تكريم غلوب مد السعودية مؤخراً بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام» ضمن جوائز التميّز التي وزعت خلال مُلتقى مجلس الضمان الصحي للتميّز، وذلك لتقديم خدمات إدارة مطالبات رعاية صحية استثنائيّة، مع توفير الجودة والكفاءة واستخدام أحدث الحلول الرقمية والتقنية المبتكرة. نشكر مجلس الضمان على هذا التكريم وعلى جهوده التي تشكّل دافعاً كبيراً لنا لمواظبة مسيرتنا في توفير أفضل الخدمات والحلول التي تساهم في تطوير وتحسين قطاع التأمين الصحيّ في المملكة، وبالطبع يوفر تجربة إنسيابية للمؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا عند طلب خدمات الرعايّة الصحيّة.

ونحن مستمرون بتطبيق الأتمتة في مختلف جوانب عملنا لتسريع إصدار الموافقات الصحية ومعالجة المطالبات بما يحسّن تجربة المريض. نحن في سعي دائم ومستمر لتطوير قدراتنا بما يواكب التطورات الحاصلة من حولنا

تم تكريم غلوب مد السعودية بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام»

ويصبّ ضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠» للقطاع الصّحي في البلد.

وانطلاقاً من إيماننا بأهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص، نواصل توطيد العلاقة مع القطاع العام من خلال التعاون مع وزارة الصحة وغيرها من المؤسسات العامة.

أما على صعيد عملنا مع الهيئات الضامنة، فنواصل تقديم أفضل الحلول المتطورة لشركات التأمين من خلال توفير خدمات تساهم باحتواء كلفة خدمات الرعاية الصحية وتعزيز تجربة المؤمّنين لدى هذه الهيئات من خلال تسريع عملية حصولهم على خدمات الرعاية الصحية. وفي هذا السبيل، أود تسليط الضوء على برنامج إدارة المنافع الصيدلانية (Pharmacy Benefits Management) الذي يساهم في ترشيد استخدام الدواء وضبط الكلفة إضافة الى العناية بصحة المرضى لاسيما عبر الخصائص المتوفرة من ناحية الأدوية البديلة (generic substitution)، والتدقيق بالأدوية والتفاعلات المحتملة فيما بينها ودواعي الاستخدام حسب المرض ومدى ملائمة الدواء مع المريض وعمره، فضلاً عن إرسال التنبيهات في حالات الحساسية أو الحمل والرضاعة وغيرها.

وختاماً أود التأكيد على عملنا الدؤوب والمستمر لدعم الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا وتوفير أفضل الخدمات للمؤمّنين لديهم بما يضمن تعزيز تجربتهم التأمينية ويراقب مواءمة الخدمات الصحية المقدمة مع وضعهم الصحي مما يعزز نمو محافظ شركات التأمين المتعاقدة معنا. فكل ذلك يندرج في إطار استراتيجيتنا التي تركز على النمو المستدام والتعاون مع مختلف الهيئات الضامنة المعنية من القطاعين العام والخاص من أجل صحة المجتمع السعودي ككلّ.■

AL AFAQ
REINSURANCE BROKERS

الآفاق
لوساطة إعادة التأمين

Kingdom of Saudi Arabia - Jeddah - Sari St. Building No. 3385 - Unit No. 501
Zip Code 23423 - Additional No. 8949 - C.R. 4030256540
SAMA License : W S T / CH /70/201311
Tel.: 920001417 - Fax : +966 12 6655372

المملكة العربية السعودية -جدة - شارع ساري رقم المبنى ٣٣٨٥ - رقم الوحدة ٥٠١
الرمز البريدي ٢٣٤٢٣ - الرقم الاضافي ٨٩٤٩ - سجل تجاري رقم : ٤٠٣٠٢٥٦٥٤٠
تصريح البنك المركزي السعودي : و س ط/ش/٢٠١٣١١/٧٠
هاتف : ٩٢٠٠٠١٤١٧ - فاكس : ٦٦٥٥٣٧٢ ١٢ ٩٦٦+

www.alafaq-ins.com

سلطان فاضل القبلان (المدير العام المكلف لشركة الآفاق لوساطة إعادة التأمين):

قطاع تأمين الأمن السيبراني يحمل مستقبلاً واعداً في المنطقة



وضعت شركة الآفاق لوساطة إعادة التأمين استراتيجية واضحة ترتكز على العمل بمهنية عالية وتقديم الخدمات المتميزة والاستفادة من الخبرات المتنوعة لفريق عملها.

وفي حديثه لـ«البيان الاقتصادية» سلّط المدير العام المكلف للشركة سلطان فاضل القبلان الضوء على صمود اقتصاد المملكة في وجه التضخم الذي يشهده العالم أجمع مشدداً على التزام شركات إعادة التأمين العالمية باستهداف السوق السعودي وتقديم الدعم الكلي لقطاع التأمين مشيراً إلى أن شركات الإعادة العالمية أصبحت أكثر حزماً فيما يتعلق بتسخير قدرات استيعابية في مجال الأمن السيبراني نظراً لارتفاع التعرض لهذه المخاطر والمطالبات عليها.

وفي ما يتعلق بأداء الشركة تمكنت من تجديد رخصة مزاولة أعمال وساطة إعادة التأمين حتى عام ٢٠٢٥ وتعمل على الاستفادة من النمو الذي يشهده قطاع التأمين في المملكة كي تلعب دوراً في النجاح المتوقع لسوق التأمين السعودي من خلال التنسيق والتواصل مع مختلف الأطراف.

■■■ نأمل أن يكون لشركة الآفاق دوراً في النجاح المتوقع لسوق التأمين السعودي ■■■

■ 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؟

– التحديث المستمر لطريقة عمل شركات التأمين، كي تواكب التغيرات سواء كانت إيجابية أو حتى سلبية لتلبية متطلبات السوق والقدرة على المنافسة. إضافة إلى ذلك، ساهم ارتفاع أسعار النفط على بقاء اقتصاد المملكة العربية السعودية أقوى من أي وقت مضى والصمود في وجه التضخم الذي يشهده العالم أجمع في الوقت الحالي. لذا لا تزال شركات إعادة التأمين العالمية تستهدف السوق السعودي، وتدعم قطاع التأمين بشكل كلي ومن خلاله يتم إعطاء شركات التأمين المجال للتأقلم مع تغير الأسعار وتطوير مقدراتهم إلى آفاق أبعد حيث لا تزال الفرص متوافرة وبشدة.

على شركات التأمين السعودية مواكبة التغير والتأقلم معه

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

– أصبحت شركات إعادة التأمين أكثر حزماً فيما يتعلق بتسخير قدرات استيعابية في مجال الأمن السيبراني لتغطية شركات التأمين المحلية، لأنه خلال السنوات القليلة الماضية ازداد التعرض لهذه المخاطر والمطالبات عليها أيضاً. وفي المقابل ارتفع الطلب على التغطية السيبرانية مما أدى إلى ارتفاع أسعار إعادة التأمين وشروط أكثر صرامة. فعلى شركات التأمين السعودية مواكبة التغير والتأقلم معه عن طريق تحسين قدراتهم ومعرفتهم وكسب خبرات خاصةً في هذا المجال، لأن مجال تأمين الأمن السيبراني يحمل مستقبلاً واعداً في المنطقة.

ارتفعت أسعار بعض منتجات التأمين جراء الأحداث العالمية

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بالتأكيد ارتفعت أسعار بعض منتجات التأمين جراء الأحداث العالمية بشكل عام، مع الأخذ بعين الاعتبار أن الأسواق العربية تتبع التسعير العالمي بشكل خاص، ولكن ارتفاع الأسعار ليس مرتبطاً فقط بالأحداث العالمية. علماً بأنه في المنطقة العربية حدثت بعض الكوارث الطبيعية خلال الأعوام الماضية، ما ساهم أيضاً في ارتفاع الأسعار وتغيرت معها بعض الشروط والقيود من طرف شركات إعادة التأمين؛ كي تواكب هذه الأضرار.

تطوير الشركة وتسهيل خدمة عملاءنا

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

– تم وبحمد الله تجديد رخصة الشركة لمزاولة أعمال وساطة إعادة التأمين حتى عام ٢٠٢٥م. يتم البحث والتواصل المستمر مع شركات إعادة التأمين للحلول التكنولوجية التي تمهد الطريق لتكون خدمتنا سلسة ومُحكمة، مما يؤدي إلى تطوير الشركة وتسهيل خدمة عملاءنا، والتنسيق المتواصل مع كافة الأطراف كي نستفيد من النمو الذي يشهده قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية على أن يكون لشركة الآفاق لوساطة إعادة التأمين دوراً في النجاح المتوقع لسوق التأمين السعودي. ■


الصقر للتأمين
AlSagr Insurance
معاك بالشدة
5245 شارع الملك خالد، الأمير محمد بن سعود، الدمام 32241 - 8113
5245 Al Malek Khaled, Prince Mohammed Ibn Saud Dist, Dammam 32241, 8113
www.alsagr.com
info@alsagr.com

محمد الملقي (شركة وساطة المملكة للتأمين KINGDOM BROKERAGE):

تشهد المملكة العربية السعودية طفرة على الأصعدة كافة



تكمن أهداف شركة وساطة المملكة للتأمين KINGDOM BROKERAGE بتقديم خدمة وساطة التأمين والمساهمة بتطوير القطاع داخل المملكة العربية السعودية من خلال دعم الكوادر السعودية وتأهيلهم. وبالتالي، المساهمة في تحقيق أهداف البنك المركزي السعودي في العمل من خلال الأداء الجيد والسمعة الطيبة للعملاء وتلبية متطلباتهم واحتياجاتهم.

ولدى مقابلة مجلة «البيان الإقتصادية» مع السيد محمد الملقي رئيس قطاع العمليات في الشركة، شرح أبرز التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين في المملكة كما أوضح أن عمليات الدمج على مستوى قطاع وساطة التأمين يجب أن تبنى على أسس متينة وأن يكون لها أهداف وشروط محددة. وفي ما يتعلق بالتحول الرقمي قال إنه سيف ذو حدين و خاصة أن المملكة من الدول الرائدة في هذا المجال وحققت نتائج متقدمة وبخطى متسارعة.

وأشار الملقي في خاتمة حديثه أن الشركة تحقق نمواً ملحوظ ومعدلات ربحية جيدة. كما أعرب عن تفاؤله للعام ٢٠٢٣ وما تشهده المملكة من نمو اقتصادي وهذا سيزيد من حصة الشركة السوقية وسيفتح آفاقاً اوسع، لافتاً إلى أهمية دور هيئة التأمين التي سوف تشرف على قطاع التأمين مستقبلاً، الأمر الذي سيكون له انعكاسات إيجابية وسيخفف من حدة المخاطر التي تواجهها شركات الوساطة بشكل عام.

أكملت وساطة المملكة للتأمين عامها العاشر بتميّز ونجاح

إرضاء العملاء يقع ضمن أولوياتنا وفي صلب توجهاتنا

■ ما الذي يميز شركة KD BROKERAGE عن مثيلاتها في السوق؟

– أكملت الشركة عامها العاشر وتتميز بتقديم خدمات فريدة من نوعها لسوق المملكة من خلال توظيف وتدريب كوادر سعودية متخصصة وصقل مهاراتهم . وفي الوقت نفسه، تضع الشركة معايير وأسساً عالمية في أسلوب عملها وفق خطط وهيكلية واضحة المعالم وعدم التركيز على النمو السريع حرصاً منها على تطوير نشاطها تبعاً لأرضية صلبة وخدمة المتعاملين معها بأفضل السبل المتاحة. في حين أن احتفاظنا بهذا الكم من الزبائن منذ انطلاقتنا دليل واضح على الأداء المتميز والسمعة الحسنة والخدمة الراقية التي تلبي احتياجاتهم بحيث أن إرضاء العملاء يقع ضمن أولوياتنا وفي صلب توجهاتنا.

«عدم استمالة العميل»

■ ما هي أكثر التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– ان أكبر التحديات الحالية هي في ايجاد حلول تأمينية بأسعار تنافسية في ظل ارتفاع أسعار بعض وثائق التأمين. أيضاً يواجه وسطاء التأمين في المملكة منافسة قوية من شركات التأمين التي تنافسهم مع العملاء حيث أثنى البنك المركزي السعودي على أهمية عدم الاستمالة في القطاع حرصاً على مصلحة العملاء.

يكون الدمج صحياً ضمن شروط محددة

■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين شركات الوساطة نظراً لارتفاع عددها بين شركات التأمين في الآونة الأخيرة؟

– يتمثل الهدف الأساسي من عملية الدمج تحسين قدرة الشركات على التوسع ورفع الايرادات مع الحرص على زيادة الربحية. تشهد المملكة العربية السعودية توجه ملحوظ إلى الدمج بين شركات التأمين، دعماً من البنك المركزي الى نمو القطاع.. أما بالنسبة لعمليات الدمج على مستوى قطاع وساطة التأمين يجب أن تكون عملية تطبيق مثل هذه الخطوة مبنية على أسس وأهداف واضحة.

التحول الرقمي أساسي لضمان نجاح واستمرار الشركات

■ هناك توجه واضح نحو عملية التحول الرقمي في مختلف القطاعات، برأيكم هل لشركات الوساطة القدرة على مواكبة التحول التكنولوجي المتسارع؟

– إن التحول الرقمي سيف ذو حدين في قطاع التأمين تحديداً، حيث انه يقدم سهولة في التعامل ولكن يحد التفاعل البشري. إن المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في عملية التحول الرقمي وبخطى متسارعة حيث يقوم القطاع الحكومي بخطوات غير مسبوقة في أتمة الأعمال والإجراءات في مختلف الإدارات ما يحفز القطاع الخاص على مواكبة هذا التقدم. وبالتالي، من السهل على الشركات الكبرى تطبيق عملية التحول الرقمي على عكس تلك الصغيرة التي تواجه بعض التحديات في هذا الجانب بسبب الاستثمارات الضخمة التي تتطلبها مثل هذه العمليات والتي تستغرق بعض الوقت لإتمام عملية التحول الكاملة.

تشهد عمليات التحول الرقمي نجاحاً على مستوى الأعمال الفردية وصغيرة الحجم حيث تكون الشروط والبنود ثابتة وواضحة. لكن بالنسبة الى شركة وساطة المملكة، نحن حريصون على مواكبة التحول الرقمي مع الحفاظ على التفاعل البشري كونه أساسي وضروري لخلق الثقة المرجوة وكسب رضا العملاء والتعرّف عن كثب على احتياجاتهم ومتطلباتهم. وبالتالي، تحقيق نتائج مضمونة بما يرضي الأطراف كافة.

توسعنا خارج حدود المملكة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتموها خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

–على مستوى المجموعة، نفخر بكوننا أول شركة وساطة محلية تتوسع خارج نطاق حدود المملكة، وهذا يُعد إنجازاً ساعدنا على تعزيز موقعنا وتنويع كوادرنا البشرية، مع تحقيق نمو ومعدلات ربحية جيدة. ونحن متفائلون بالعام ٢٠٢٣ خصوصاً أن المملكة تشهد تقدم وازدهار على جميع الأصعدة.

ان «رؤية السعودية ٢٠٣٠» والتطور التي تشهده المملكة أسهم في استقطاب شركات عالمية الى السوق المحلي وتحديداً في ظل طرح العديد من المشاريع الضخمة مما سوف يشكل احتياج أكبر إلى تغطية تأمينية. تسعى وساطة المملكة ألى مواكبة هذا التطور وتبعاً لذلك زيادة حصتنا السوقية.

■ كيف تقرأون انعكاس موضوع إنشاء هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين على قطاع الوساطة في المملكة؟

– قدم البنك المركزي السعودي العديد من الخطوات الملحوظة لدعم نجاح القطاع، و لا شك أن تأسيس هيئة التأمين هي خطوة مكملة لاستمرارية هذا النجاح. كما ان هذا سيكون لديه انعكاسات إيجابية على القطاع بحيث يصبح أكثر تنظيماً وفعالية نظراً لأهمية القطاع في نمو الناتج المحلي الإجمالي للمملكة والحد من المخاطر، إلى جانب تطوير منتجات تواكب التطورات الحالية. ■

الاتحاد
ALETIHAD

لوقايتك ..
لا تهمل فحوصات الدورية



8003040110
0581560100

Al Abdulkarim Tower, 8514 King Fahad bin Abdulaziz Road, Al-Qashlah District, Unit No 15,
Dhahran 34232-4233 Khobar, Saudi Arabia

Branches

MAKKAH | ABHA | JEDDAH | RIYADH | KHOBAR | HOFUF

www.aletihad.sa

جواد محمد (الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي):

تتميز شركة سوليدرتي بحلول رقمية مبتكرة



تعد شركة سوليدرتي البحرين إحدى كبريات شركات التأمين في مملكة البحرين، شركة تابعة لمجموعة سوليدرتي القابضة. وهي تقدّم خدمات تأمينية تعتمد على الثقة والشفافية في العمل والالتزام بخدمة الزبائن وتوفير الحماية اللازمة لهم.

وفي حديث خاص مع السيد جواد محمد، الرئيس التنفيذي للشركة بيّن ان اقتصادات الدول العربية نجحت في تخطي الآثار السلبية لجائحة «كورونا» ثم ما لبثت أن اصطدمت بارتفاع مستويات التضخم وكذلك ازدياد متطلبات وشروط شركات إعادة التأمين لذا فإن المرحلة القادمة تحتاج إلى التركيز والإبداع لتخطي هذه التحديات.

أما حول عمليات الدمج والاستحواذ أكد السيد جواد أن هذا الاتجاه يعد خياراً مناسباً لتحقيق مستويات نمو جيدة مشيراً إلى التجارب التي خاضتها مجموعة سوليدرتي في الأردن والسعودية والبحرين وما حققته من الأهداف وبالتالي فهي تتطلع إلى مزيد من عمليات الدمج والاستحواذ.

في ما يخص أبرز إنجازات سوليدرتي فتتمثل في الاستثمار بالحلول الرقمية لتعزيز تجربة عملائها وترقية الخدمات المقدمة لهم، فقد أطلقت الشركة تقنية التأمين عبر الفيديو (VIDEO INSURANCE) الذي يمكّن العميل من إتمام الإجراءات عن بُعد وخصوصاً الأشخاص ذوي الإحتياجات الخاصة، كما أطلقت الشركة خدمة "CHATBOT" الأولى من نوعها في مملكة البحرين وتحقق الشركة من خلالها نتائج جيدة، كما وتتطلع الشركة للتركيز على المزيد من الاستثمارات في مجال التحول الرقمي والتقنيات المبتكرة.

■■■ قمنا بعمليات استحواذ ناجحة ونتطلع إلى المزيد ■■■

■ تواجه الأسواق العالمية مجموعة من التحديات مثل التضخم، ارتفاع الأسعار وغيرها. كيف تقرأون تأثيرها على صناعة التأمين؟

– نجحت اقتصادات المنطقة في تخطي التداعيات السلبية التي خلّفتها الجائحة، إلا أنها لم تتمكن من التقاط أنفاسها لتصطدم مرة أخرى بتحديات جديدة سببها ارتفاع مستويات التضخم التي ستؤثر على صناعة التأمين، كما ستؤدي إلى تراجع حجم الإنفاق لدى نسبة كبيرة من الأفراد نتيجة تدني قدراتهم الشرائية. وبالتالي قامت شركات الإعادة برفع أسعارها والتشدّد في شروطها لذلك فإن سوق التأمين مقبل على مرحلة أكثر تعقيداً بالمقارنة مع السنوات الماضية.

تجارب الإندماج للشركة ناجحة

■ من الملاحظ وجود توجه كبير في العديد من أسواق المنطقة نحو عمليات الدمج والاستحواذ، كيف تقوّمون هذه الخطوة انطلاقاً من خبرتكم؟

– التوجه نحو عمليات الدمج والاستحواذ يعد خياراً صحيحاً كونه الطريقة الأمثل لتحقيق نسب نمو عالية تعزز من قدرة كل شركة على التقدم بخطى ثابتة. وبالنسبة إلينا جميع التجارب التي خاضتها الشركة تعد تجارب ناجحة حققنا من خلالها الأهداف المرجوة. وبالأخص تجربتنا في السوق البحريني فقد سجلت الشركة نتائج ايجابية حيث بلغت الأقساط المكتتبة مستويات جيدة وعلى الرغم من التداعيات السلبية للجائحة على صناعة التأمين، إلا أنها كانت مرحلة إيجابية بالنسبة للشركة انطلاقاً من انخفاض حجم المطالبات في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الطبي.

ويعود الفضل في نجاح عملية الدمج الأخيرة لفريق العمل المتخصص الذي قام بإدارة الأعمال الداخلية بكل احترافية لتتم عملية الدمج بكل سلاسة وانسيابية دون التأثير على أعمال الشركة. وبالتالي، بعد التجارب الناجحة لسوليدرتي والتأثير الإيجابي لعمليات الدمج على حجم المبيعات ومعدلات الربحية نتطلع للمزيد من التجارب المماثلة سواءً على المستوى المحلي في مملكة البحرين أو على مستوى الشرق الأوسط.

نعد من السباقين في الاستثمار بالتحوّل الرقمي

■ ما هي أبرز إنجازاتكم على مستوى التحول الرقمي؟

– تتميز شركة سوليدرتي بمساعيها المستمرة ونجاحها بتزويد حلول رقمية مبتكرة من خلال تبني أحدث التقنيات الرقمية والارتقاء بتجربة العملاء. فهي تعد من الشركات الرائدة في مجال الابتكار وتقديم الخدمات عبر الانترنت، ما يؤكد سعيها الدائم للريادة في قطاع التأمين الرقمي على مستوى المملكة.

وبالتالي، تمكنا من تعزيز تجربة عملائنا وترقية الخدمات المقدمة لهم بكل سلاسة ويسر عبر التحديث المستمر لخدماتنا الرقمية ومواكبة آخر التطورات التقنية.

تحرص سوليدرتي باستمرار للتميّز

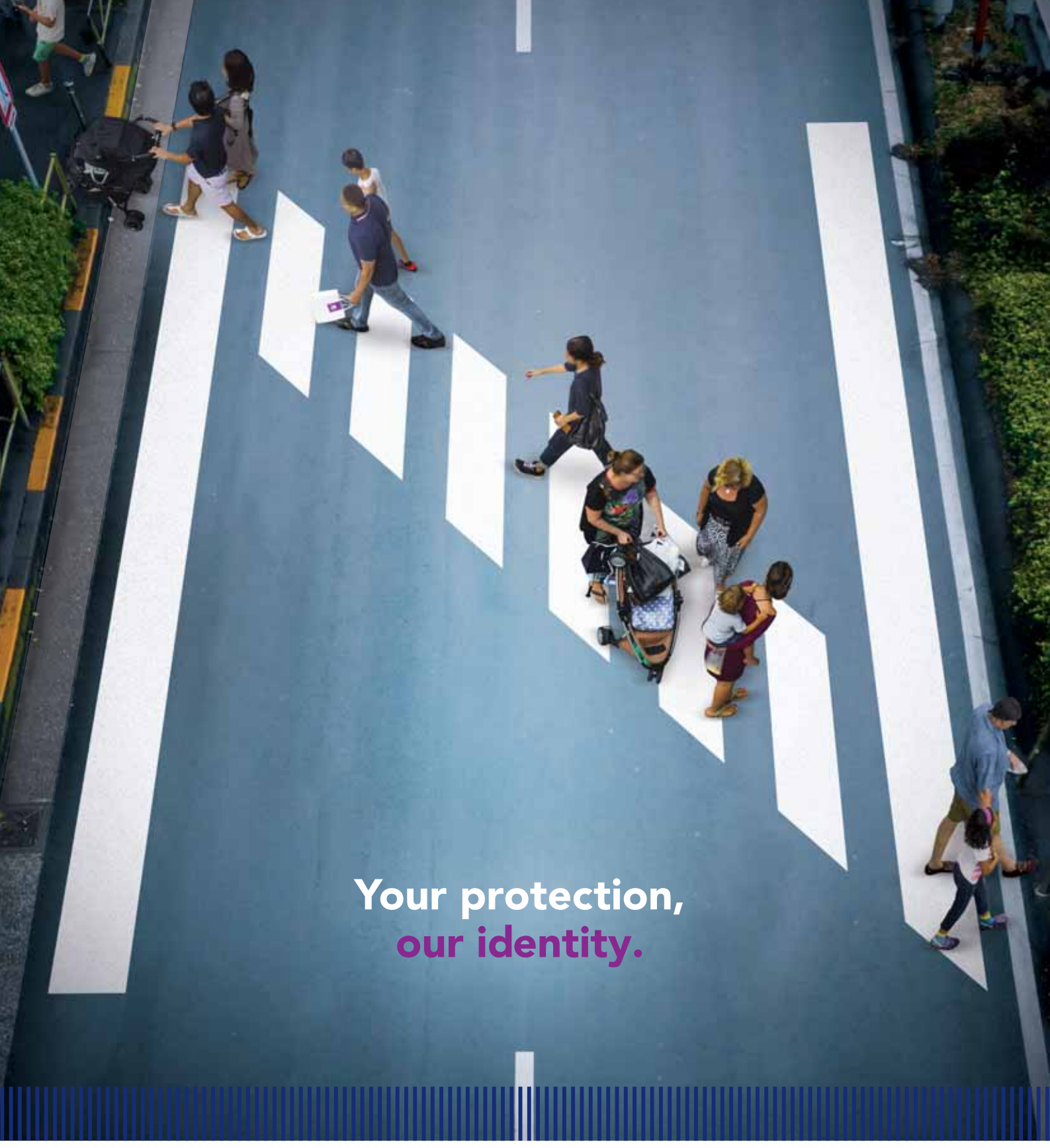
■ ما الذي يميّز شركة سوليدرتي عن مثيلاتها في السوق؟

– تحرص سوليدرتي باستمرار للتميّز والريادة في كل ما تقدمه من خدمات وذلك من خلال استقطاب حلول وبرامج مبتكرة للارتقاء بصناعة التأمين، فتوفير احتياجات العميل من أولوياتنا والارتقاء في مستويات خدمة عملائنا من أهم أهدافنا. فلذا نقوم بتطوير منتجاتنا وخدماتنا باستمرار لكي نواكب تطلعات العملاء ومن خلال ذلك حققت الشركة نتائج جيدة تتماشى مع الأهداف والتطلعات المستقبلية وتشكل داعماً أساسياً للمزيد من التألق والنجاح في المستقبل.

■ ما هي تطلعاتكم وأبرز خططكم لعام ٢٠٢٣؟

– بعد اكتمال عملية الدمج مع شركة تآزر للتأمين في نهاية العام الماضي، نتطلع إلى أهداف جديدة على مستوى الاستحواذ والاندماج مع كيانات أخرى ما يعزز موقع الشركة على مستوى المنطقة.

كما ستتركز اهتماماتنا في العام المقبل على المزيد من الاستثمارات في مجال العنصر البشري وفي مجال التحول الرقمي والتقنيات المبتكرة بهدف تفعيل أطر التواصل مع العملاء وتطوير مستويات الخدمة. ■



50 YEARS

BANKERS

BANKERS ASSURANCE SAL
A member of the Nasco Insurance Group

Riad El-Solh Square, Asseily bldg,
Beirut, Lebanon.
T +961 1 962 700

www.bankers-assurance.com

سعيـد حتـحـوت

(الرئيس التنفيذي لشركة AL HILAL LIFE):

تحقيق أهداف طموحة ضمن أسس عمل محددة وحوكمة سليمة



وصف الرئيس التنفيذي لشركة الهلال لايف AL HILAL LIFE سعيد حتحوت التضخم كأحد أهم التحديات التي واجهت الشركات خلال العام ٢٠٢٢ كونه فرض عليها زيادة الاحتياطيات لتغطية الأخطار المؤمّن عليها. لافتاً إلى ضرورة مواكبة الشركات للتحولات التكنولوجية بشكل مستمر ومتوازي حفاظاً على استمراريتها وقدرتها على التأقلم مع التغييرات السريعة.

وفي ما يتعلق بإطلاق برامج وحلول تأمينية مبتكرة أشار السيد حتحوت إلى قيام الشركة بإطلاق مجموعة من البرامج التأمينية الجديدة عن طريق القنوات الرقمية بهدف تقديم خدمات مميزة لعملائها من خلال إجراءات سريعة وآمنة.

ومن جهة أخرى لفت إلى تحقيق الشركة نتائج جيدة ومعدلات ربحية، حيث نجحت أيضاً في قطع شوطاً كبيراً على صعيد التسويق الرقمي والمكننة مؤكداً جهوزية الشركة لاعتماد المعيار المحاسبي IFRS 17 وتحقيق أهداف طموحة في العام ٢٠٢٣ من خلال تركيزها على تطوير الكوادر البشرية، حماية المعلومات والمكننة ضمن أسس عمل وحوكمة سليمة.

■ 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؟

– من الناحية الاقتصادية، كان التضخم أحد أهم التحديات التي واجهت الشركات في العام ٢٠٢٢ بحيث توجب عليها زيادة الاحتياطات نتيجة تغير الافتراضات من حيث التكاليف المتوجبة لتغطية الأخطار المؤمّن عليها، ومن التحديات أيضا انخفاض قيمة الاستثمارات التي أثرت سلبا على الشركات بشكل عام وذلك فيما يخص المساهمين وحملة الوثائق المرتبطة بوحدات استثمارية على حد سواء؛ أما من الناحية الفنية، فإن تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" أخذ حيزاً كبيراً من الاهتمام حيث قامت شركات التأمين بالتحضير لتطبيق المعيار رسمياً ابتداءً من العام ٢٠٢٣ مما استوجب مراجعة كاملة للسياسات والبرامج والنظم المطبّقة بغية التطبيق السلس والسليم.

أما من ناحية التكنولوجيا، فإن الشركات يجب عليها مواكبة التغييرات بشكل مستمر ومتوازي من حيث الإمكانيات التكنولوجية والرقمية والأمن السيبراني وذلك حفاظاً على استمراريتها وقدرتها على التأقلم مع التغييرات السريعة والمتطلبات التسويقية المتغيرة.

قمنا بإطلاق برامج تأمينية جديدة عن طريق موقعنا الإلكتروني

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

– قامت الشركة بإطلاق برامج تأمينية جديدة عن طريق موقعها الإلكتروني بحيث يمكن للعميل شراء وثائق تأمين على الحياة والأمراض المستعصية بشكل سريع وسلس من دون الحاجة للتواصل مع موظفي الشركة، حيث تم ذلك من خلال استعمال أحدث أنواع التكنولوجيا فيما يخص التحقق من هوية العملاء Face recognition, ID verification, MRZ, eKYC، وبوابات الدفع والربط مع النظم الإدارية.

هذا بالإضافة الى مجموعة خدمات قيد التنفيذ عن طريق الموقع الإلكتروني والقنوات الرقمية الأخرى والتي سوف تمكن العميل من إتمام كامل الاجراءات بشكل سريع، آمن وسلس.

نجحنا بتحقيق تطوّر كبير على صعيد التسويق الرقمي والمكننة

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

– لقد كانت سنة ٢٠٢٢ ناجحة بشكل عام حيث استطاعت الشركة من تحقيق أهدافها ان كان من ناحية الربحية أو من الناحية التطويرية حيث أننا نجحنا بتحقيق تطوّر كبير على صعيد التسويق الرقمي والمكننة، كما وتم اطلاق عدة برامج مميزة وأكملنا تحضيراتنا لاعتماد المعيار المحاسبي "IFRS17" ونحن جاهزون لتحقيق اهداف طموحة في العام ٢٠٢٣ والتركيز على تطوير امكانياتنا على أكثر من صعيد منها حماية المعلومات، الأمن السيبراني، المكننة، البرامج الجديدة، تدريب وتطوير كوادر الشركة ضمن أسس عمل وحوكمة سليمة. ■


MSH
We provide a full Direct Billing solution through our international network worldwide
Go to msh-intl.com/mena
Tel: +971 4 365 1351
Email: enquiries@mena.msh-intl.com
MSH INTERNATIONAL LLC
One by Omniyat, 19th floor, Business Bay, Dubai UAE - Regulated by the Central Bank of the UAE under Registration number 012
MSH INTERNATIONAL (DUBAI) Ltd
Liberty House, office 503, DIFC, Dubai, UAE - Regulated by the DFSA under DIFC License number CL0218
MSH INTERNATIONAL is a world leader in the design and management of international employee benefits solutions for globally mobile employees of multinational companies and worldwide organizations. We provide our clients with the best insurance for their particular situation and then work hard to meet and exceed their expectations. Being independent of major insurers allows us to keep flexible and create custommade solutions to answer the specific needs of our clients.

Yolla El Khoury

(CEO and board member- ACE Gallagher)

Partnering with Gallagher puts us at a different level on the map



"Success has many definitions. Trust, transparency and delivering quality solutions to clients are the key drivers behind creating lasting partnerships". That's what Yolla El Khoury, CEO of ACE Gallagher has always believed in since the beginning of her successful career. With more than 25 years of experience in the insurance industry , a fellowship from The Chartered Insurance Institute, and a certified board member from Harvard, El Khoury is well known for her excellence at work, strong technical expertise, and a proven track record in growing and leading ACE business. Her dedication, leadership skills and distinctive experience, that helped shape her perseverance and contribution to the company and the Insurance Industry as a whole, has made her win the "Woman Leader of the Year" award in 2021. El Khoury hopes that the future will lead to more diversity, more women in leadership positions who can bring different skills, perspectives and innovative ideas to the table. Al Bayan Magazine met her on the occasion of ACE Gallagher's 70th anniversary and conducted the following interview.

"I am confident enough to lead ACE Gallagher and this is just the beginning"

• ACE Gallagher is celebrating its 70th anniversary. What can you say on this occasion?

- This is very exciting because two years after I joined the company, the first celebration we had was the 60th year anniversary. So ten years have passed and throughout these years, I have seen how the company has grown and progressed, the new resources that have joined, what we have done so far, etc.. but the most important milestone is the partnership with Gallagher that we have finalized in 2021. It has been a major achievement for our company, shareholders and the entire team.

Partnering with one of the largest company in the world puts us at a different level on the map. Ace used to be one of the top regional brokers and now we became a top regional one with a global reach. With the extended global resources and expertise and strong regional foot print, we now have an exceptional proposition to offer our regional/global clients compared to the Top brokers in the countries where we operate.

• In your opinon, what is the added value behind this merger for both parties?

- Gallagher had limited footprint in the region, so partnering with ACE enlarged their footprint to the whole MENA region especially on the direct side in addition to partnering on the reinsurance through Gallagher Re in the DIFC. Gallagher and Ace share similar values, interest and passion to grow so Gallagher were confident that with the team we have in ACE, they will succeed and achieve their objectives, hence the decision to partner with us. With respect to ACE, partnering with such a well-known respected company like Gallagher gave us access to a global reach, extraordinary expertise and resources with around 38 thousand employees, offices in more than 150 countries.

• Do you have any plans to enter new markets?

- We are planning few expansions initially in north Africa and other countries around the globe.

• What does it mean to you to be the CEO of one of the top three top insurance brokers in the region?

- I feel proud to have reached that point in my career, I am very happy where I am. I had a lot of support from my family since the beginning, the motivation of my father at a younger age, and the coaching of my mentor Nagib Bahous have affected me and made me the woman I am today. No doubt that i faced many challenges at the beginning of my career especially while progressing and getting to leading positions as every other woman in our industry, but today I am confident enough to lead the organization forward.

This is just the beginning

• Any last message?

- This is just the beginning and we have very aggressive plans for the next five years and hoping to achieve exceptional accomplishments going forward.

سوليدرتي
SOLIDARITY

حلول رائدة في مجال التأمين

خدمات مبتكرة، حاصدة على جوائز عالمية مرموقة
ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية







حمل التطبيق عبر

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

+973 1713 0000
solidarity.com.bh
@insuringbahrain



عمـر الشيـخ

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR INSURANCE):

أثبتت الشركة كفاءة عالية وحضور قوي في السوق

أكد عمر الشيخ نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين .DHOFAR INS لمجلة «البيان الاقتصادية» أن شركات الإعادة العالمية تكبدت خسائر كبيرة بسبب الأعاصير والكوارث الطبيعية ما جعلها ترفع الأسعار وتتشدّد في الشروط، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات التضخم ونتائج الحرب الروسية – الأوكرانية ناهيك عن الركود الاقتصادي وانخفاض معدلات النمو، وفي سياق آخر يدعم عمر الشيخ عمليات الدمج والاستحواذ كونها خطوة جيدة ومفيدة للسوق المحلي، مع الإشارة إلى أن الشركة قدمت أداءً حسناً هذا العام مواكبة التطور من أجل الوصول إلى أهدافها مع تسجيل نسبة ٢٢٪ في حجم المبيعات رغم التحديات والصعوبات التي تواجه قطاع التأمين بشكل عام.

ولفت أخيراً إلى عملية التوسع التي تطمح لها في المستقبل من خلال خطة خمسية ستتخذ من التحول الرقمي والتوسع نحو أسواق جديدة سبيلاً تسلكه لتصل إلى الأهداف المرجوة.

■■■ سنبذل جهوداً كبيرة لتقديم نسخة راقية من مؤتمر الـGAIF ■■■

■ تعاني الاقتصادات العالمية موجة من التحديات تعود إلى أزمات متتالية منها على سبيل المثال الحرب الروسية – الأوكرانية، وباء «كوفيد–١٩»، التضخم، تباطؤ سلاسل التوريد. كيف تقرأون انعكاس كل ذلك على صناعة التأمين في سلطنة عُمان؟

– تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية والأعاصير التي شهدتها أكثر من دولة خلال الفترة الماضية ما انعكس سلباً على تجديد الاتفاقيات ودفع بالعديد من المعيدين إلى رفع الأسعار والتشدد في الشروط. وهذا بطبيعة الحال سينتج عنه تأثيرات واضحة على سوق التأمين في سلطنة عُمان، إلى جانب التداعيات السلبية للحرب الروسية على أوكرانيا وارتفاع معدلات التضخم، ما أدى إلى ظهور بعض التحديات في سوقٍ كان يعاني سابقاً من مشاكل ناتجة عن إعصار شاهين والخسائر المتراكمة منذ ذلك الوقت، ما دفع بالمعيدين إلى التحفظ في بعض الخطوط باعتبارنا منطقة عالية المخاطر ومعرضة لكوارث طبيعية بصورة مستمرة. بالإضافة إلى ما شهدته بعض الدول المجاورة كالمملكة العربية السعودية من سيول وفيضانات ما يشكل دليلاً قاطعاً على أزمة التغير المناخي ومؤشر على تداعياتها السلبية على قطاع التأمين.

ومن جهة أخرى، الركود الذي تشهده بعض الدول العربية ومعدلات النمو الخجولة لا تسمح لشركات التأمين برفع أسعارها وتحديداً في قطاع التجزئة الذي يعد المصدر الأساسي للعوائد المحققة في سوق التأمين في كل من سلطنة عُمان ودول الخليج الأخرى. ومنذ ما يقرب من أربع سنوات إلى حد الآن يشهد قطاع التأمين على المركبات انخفاضاً في حجم الأقساط بنسبة تتراوح بين ٣٠ و٤٠٪.

تفعيل المجمع الخاص بالكوارث الطبيعية

■ أين وصلت المحادثات لإنشاء مجمع خاص بالكوارث الطبيعية؟

– نحن نؤيد هذه الخطوة التي تدعمها شركتي عُمان لإعادة التأمين ويليس ري التي تعود بالمنفعة على القطاع ككل، إلا أن الجانب المتعلق بالتراخيص والإجراءات القانونية يتطلب الكثير من الوقت. وبالتالي، انضمت العديد من الشركات ومن بينها ظفار للتأمين لهذه المبادرة، ولكننا في صدد انتظار الحصول على الموافقة النهائية من المعنيين في هذا الموضوع لبدء عملية تفعيل المجمع الخاص بالكوارث الطبيعية لما له من دور في دعم السوق.

عمليات الدمج والاستحواذ خطوة صحية

■ شهدت سلطنة عُمان مؤخراً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ، أين أنتم في شركة ظفار للتأمين من هذا الموضوع؟

– تُعد عمليات الدمج والاستحواذ خطوة صحية للسوق المحلي الذي يضم ١٩ شركة تأمين، كما يتيح الفرصة للشركات لتحقيق المزيد من النمو والتوسع في أعمالها. ونحن بدورنا نؤيد هذا التوجه.

وبالنسبة إلى ظفار للتأمين أن رؤية الشركة المستقبلية وأهدافها تتمحور حول التوسع في الخدمات الرقمية ومواكبة عملية التحول الرقمي بما يتماشى مع الاستراتيجية الهادفة نحو المزيد من التوسع الجغرافي وإدخال خدمات رقمية في عدد من الخطوط.

وعلى مدى الأعوام الماضية أثبتت الشركة كفاءة عالية وحضور قوي في السوق وتعد الثانية من ناحية الحصة السوقية المحلية، كما تبذل جهوداً كبيرة لمضاعفة الاستثمار في المجال التكنولوجي نظراً لأهميته في تعزيز أداء الشركة وموقعها والمساهمة في رفع معدلات الاختراق التأميني في مختلف مناطق وجودها.

حققت الشركة مستويات جيدة من التطور

■ كيف تقوّمون أداء شركة ظفار للتأمين خلال عام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة مستويات جيدة من التطور والوصول إلى أهدافها مع تسجيل زيادة في معدلات النمو في حجم المبيعات بحدود ٢٢٪. إلا ان شركات التأمين تواجه بعض التحديات والعراقيل في فرع التأمين على المركبات وهذا ناتج عن الاضطراب الحاصل في سلاسل التوريد وفقدان العديد من قطع الغيار إلى جانب زيادة بعض الموردين لأسعار القطع بنسب تصل إلى ٣٠٪ مما يشكل خللاً في عملية التوازن ما بين الأسعار وتسعيرة البوالص.

وضع خطة خمسية ستتركز في مجال التحول الرقمي والتوسع نحو أسواق جديدة

■ ما هي أبرز النقاط التي ستتركز عليها استراتيجيتكم المستقبلية في ظل التحولات والمتغيرات التي تؤثر على صناعة التأمين؟

– ستتمثل أهدافنا المستقبلية في تحقيق خطوات متقدمة على مستوى التوسع الجغرافي المحلي، إلى جانب العمل على وضع خطة خمسية ستتركز في مجال التحول الرقمي والتوسع نحو أسواق جديدة في المنطقة والوصول إلى معدلات نمو صحية بطريقة مدروسة وتجنب الاكتتاب في خطوط ذات مخاطر مرتفعة. كما تلتزم شركة ظفار دعم المجتمع العُماني من خلال طرح خدمات مبتكرة للعملاء وتعزيز دورها في دفع العجلة الاقتصادية.

وفي ما يتعلق باستضافة مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين في دورته الـ ٣٤ في سلطنة عُمان فأنني عضواً في اللجنة التنفيذية للمؤتمر وان شاء الله سنقدم نسخة راقية تليق بمستوى هذا الحدث وتتناول قضايا مهمة والخروج بتوصيات تدعم صناعة التأمين على مستوى المنطقة. ■



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

حسـن اللـواتـي (الرئيس التنفيذي للشركة العمانية القطرية للتأمين OQIC):

نطمح لوضع أثر ونكون من الروّاد من خلال الإتيان بحلول مبتكرة وجديدة



العمانية القطرية للتأمين OQIC هي شركة تابعة لمجموعة قطر للتأمين، ولها بصمة اكتتاب عالمية منتشرة في جميع القارات.

أوضح حسن اللواتي الرئيس التنفيذي للشركة أن أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في السنتين الأخيرتين بالسلطنة هو التغيّر المناخي والدليل على ذلك تأثر المنطقة بالعواصف والأعاصير التي تسبب أضراراً فادحة بالممتلكات والمركبات، لذا قررت بعض شركات الإعادة العزوف عن توفير هذه التغطيات في حين رفعت أخرى أسعارها. وفي الوقت الذي ازدادت فيه الهجمات الإلكترونية وعمليات النصب والاحتيال، بات من اللازم حماية أمن المعلومات وبخاصة تلك المتعلقة بالعملاء وبالتالي قامت شركات التأمين بالبحث عن السبل لمواجهة تحدي الأخطار السيبرانية، وبسبب زيادة التعديات والجرائم الإلكترونية ازداد الطلب على خدمات شركات الأمن الرقمي للحماية واللجوء إلى التغطية التأمينية في حال حدوث هجمات، وفي هذا الصدد تحث الشركة على أهمية هذا التأمين وضرورة تسليط الضوء عليه من خلال دوره في رفع حجم الأقساط المكتتبة وخلق خطوط تأمينية جديدة، إضافة إلى السعي لرفع الوعي عند المستهلكين والعملاء وحث الشركات على اقتناء هذا النوع من التغطيات بما يقلّل من الخسائر المالية. وفي ما خص التحول الرقمي في المنطقة العربية فقد زاد الاهتمام بالتقنيات المالية الحديثة كونها تقدم الحلول المبتكرة وتختصر الوقت والجهد من جهة وتزيد الإنتاجية والفاعلية من جهة أخرى. وتجدر الإشارة إلى أنه تم توقيع اتفاقية الاندماج بين الشركة العمانية القطرية للتأمين وشركة الرؤية للتأمين، وتكمن أهمية هذا التعاون في خلق كيان قوي يعزز مكانة الشركة في المرتبة الثالثة من حيث حجم الأقساط والتي قد تصل إلى نحو ٥٠ مليون ريال عماني، وأفاد السيد اللواتي، وهو من القيادات العمانية الناجحة، أن الخطط المستقبلية التي يعمل على تحقيقها خلال السنوات الخمس القادمة تتلخص في السعي للاستثمار في المجال التكنولوجي والتوسع أيضاً نحو أسواق خارجية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن أن تتمثل في التضخم ومخاطر المناخ وتطبيق المعايير المحاسبية ومواكبة التطور التكنولوجي والتغير المستمر في رغبات العملاء.... ماهو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– في ظل النمو السريع الذي يشهده قطاع التأمين في العالم العربي نجد أن التحديات تتجدد وتتنوع مع الوقت وتختلف من منطقة إلى أخرى. وبالحديث عن سوق سلطنة عمان بشكل خاص، فإن أغلب التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في السنتين الأخيرتين تكمن في تغير المناخ، حيث أشارت بعض الدراسات إلى احتمالية تأثر السلطنة بعواصف وأعاصير مرة كل ثلاث سنوات. جدير بالذكر أنه قد تضرر العديد من الأفراد لاسيما في ممتلكاتهم ومركباتهم التي تكبدت خسائر فادحة. وانطلاقاً من ذلك، بدأنا النقاش في الجمعية العمانية للتأمين مع الهيئة العامة لسوق المال لإيجاد مختلف الحلول بما فيه إنشاء مجمع تأميني للحد من الأضرار الناتجة عن مثل هذه الكوارث. إذ عزفت بعض شركات إعادة التأمين العالمية عن توفير التغطية على الكوارث الطبيعية في حين أن شركات أخرى قررت رفع أسعارها. وفي هذا السياق قامت الهيئة بدراسة إمكانية إلزام شركات التأمين توفير تأمين طرف ثالث مع الكوارث الطبيعية وإلزام المؤمّن له بشراء هذه التغطية ونحن الآن في صدد انتظار المستجدات.

رفع الوعي عند المستهلكين والعملاء

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

– مع التطور الكبير في التكنولوجيا الحديثة والانتشار الواسع في استخدام أجهزة وأنظمة التواصل الإلكتروني المتصلة بالإنترنت والخدمات ذات الصلة على المستوى الفردي والمؤسساتي، نتج عنها اعتماد الاقتصاد العالمي شبه الكلي على هذه التكنولوجيا، وخاصة في مؤسساته المالية والمصرفية وفي تنفيذ معاملاته المحلية أو مع العالم الخارجي. كما هو معلوم أن التحدي كَبُرَ مع هذا التطور وازدادت الهجمات الإلكترونية غير المعتادة وعمليات النصب والاحتيال. ومن الواجب المحافظة على أمن المعلومات وبالأخص تلك التي تتعلق بالعملاء والزبائن، قامت الشركات والمنظومات المختلفة بالبحث عن السبل التي يمكن من خلالها مواجهة هذا التحدي حيث يعد الأمن السيبراني أحد الطرق التي يمكن من خلالها حماية أجهزة الكمبيوتر والشبكات وتطبيقات البرامج والأنظمة المهمة والبيانات من التهديدات الرقمية المحتملة.

ويعتقد مسؤولو قطاع التأمين والأمن السيبراني أن زيادة الجرائم الإلكترونية وسهولة الوصول إلى الأدوات الإجرامية قد أدى إلى ارتفاع الطلب على خدمات شركات الأمن الرقمي كخط دفاع أول للحماية و اللجوء إلى التغطية التأمينية إذا ما وقع الضرر من مثل هذه الهجمات. تتولى شركات الأمن السيبراني مسؤولية توفير الحلول، لكن هذا لا يعني أن الهجمات لن تنجح، لذلك من الضروري أن يحصل العملاء على وثائق تأمين تغطي الضرر في حالة حدوثه، كما أن تعزيز أنظمة الشركة يمكن أن يساعد أصحاب الشركات في الحصول على

■■■ التحديات تتجدد وتتنوع مع الوقت وتختلف من منطقة إلى أخرى ■■■

أفضل تغطية من شركات التأمين وبسعر منافس. ونحن نحث على أهمية هذا النوع من التأمينات وضرورة تسليط الضوء عليه انطلاقاً من دوره في رفع حجم الأقساط المكتتبة والمساهمة في ابتكار خطوط تأمينية جديدة. ونسعى لرفع الوعي عند المستهلكين والعملاء من خلال نشر ثقافة الأمن السيبراني وحث الشركات على اقتناء مثل هذا النوع من التغطيات التأمينية التي قد تساهم بشكل كبير في الحد من الخسائر المالية.

التكنولوجيا المالية توفر فرصاً واسعة لتطوير منتجات وخدمات التأمين

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

– لايخفى أن التكنولوجيا المالية لها دور مهم في تقديم المنتجات والخدمات المالية مع الأخذ بالاعتبار أن هذه التقنيات توفر فرصاً واسعة لتطوير منتجات وخدمات التأمين، ما يؤكد أهمية تسريع التحول الرقمي في صناعة التأمين في الدول العربية والمنطقة، حيث زاد الاهتمام بهذه التقنيات المالية الحديثة بعد أزمة «كورونا» نظراً لما تقدمه من حلول مبتكرة تختصر الوقت والتكلفة والجهد من جهة وزيادة الإنتاجية والفاعلية من جهة أخرى. حيث تمثل هذه التقنيات لقطاع التأمين فرصة عظيمة لتطوير وتوسعة انتشار خدمات التأمين من خلال زيادة التغطية للأفراد والمؤسسات. وفي سياق متصل، تولي حكومة سلطنة عمان إهتماماً بالغاً لعملية تسريع وتيرة التحول الرقمي في جميع القطاعات بما فيها التأمين . كما أننا نطمح أن نضع أثراً ونكون من الرواد من خلال الإتيان بحلول مبتكرة وجديدة تفيد صناعة التأمين وإحدى هذه التقنيات هي الذكاء الاصطناعي حيث يمكن لهذه التقنية أن تؤثر بشكل فعال وإيجابي على الصناعة من حيث تطوير المنتجات وتحسين جودة خدمة العملاء وأيضاً الاستفادة منها في عملية الاكتتاب وتسعير المنتجات وتسويقها.

نحن في المرحلة النهائية من عملية الدمج مع شركة الرؤية للتأمين

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على الشركة العمانية القطرية للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟**

– تم توقيع اتفاقية الاندماج مع شركة الرؤية للتأمين، حيث تمت هذه الخطوة بعد دراسة تفصيلية شملت مختلف الجوانب كعمليات الشركة وأدائها المالي ووضعها القانوني وها نحن اليوم في صدد المرحلة النهائية من عملية الدمج حيث تم عقد اجتماع الجمعية العامة غير العادية لكلا الشركتين وتم التصويت من قبل المساهمين على قرار الدمج و من المتوقع ان تكتمل إجراءات الاندماج في الربع الأول من عام ٢٠٢٣م بعد إتمام الموافقات من قبل الهيئة العامة لسوق المال والجهات الحكومية الأخرى. إننا نرى أن هذا الاندماج سيخلق كياناً رصيناً يعزز من مكانتنا في المرتبة الثالثة في قطاع التأمين العماني من حيث إجمالي الأقساط التأمينية والتي من المتوقع أن تصل إلى أكثر من ٥٠ مليون ريال عماني، كما أنه سيوفر أوجهاً من الاتساق على مستوى المهارات والتكاليف والاستراتيجيات. وبالنظر إلى خطة العمل التي أعددناها، فإننا سنقوم خلال المرحلة القادمة والتي قد تستغرق مدة سنة إلى سنتين بوضع أسس الشركة ومميزاتها التنافسية وستكون بعدها نقطة انطلاق لتحقيق هدفنا للمنافسة على المرتبة الأعلى في تصنيف شركات التأمين العمانية.

إحدى الخطط المستقبلية التي نعمل عليها هي الاستثمار في الشركة العمانية القطرية للتأمين على مدى السنوات الخمس القادمة. ولقد شرعنا بالاندماج المحلي الذي سيعزز وجودنا في السوق العماني وهو الرئيسي بالنسبة لنا بالإضافة إلى سعينا المستمر للاستثمار في مجال التكنولوجيا وأتمتة النظم والذي يضعنا بالقرب من عملائنا وهناك أيضاً خطط للنظر في إمكانية التوسع خارج السوق العماني.■

سلطنة عُمان تستعد لاحتضان المؤتمر العام الـ ٣٤ للإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠٢٤



باستضافة كريمة من سوق التأمين العمانية ممثلة في الجمعية العمانية للتأمين، عقد الإتحاد العام العربي للتأمين أولى الاجتماعات التحضيرية للمؤتمر العام للإتحاد.

تمت مناقشة استعدادات السوق العماني والعديد من الأمور اللوجيستية الخاصة بمراسم عقد المؤتمر العام الـ ٣٤ للإتحاد العام العربي للتأمين حيث تم التأكيد على تشكيل اللجنة التحضيرية العليا للمؤتمر من السادة:

– **شكيب أبوزيد** (الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين)، **ناصر البوسعيدي** (رئيس مجلس إدارة الجمعية العمانية للتأمين)، **أحمد المعمري** (ممثل الهيئة العامة لسوق المال)، **رومل طباجة** (نائب رئيس الجمعية العمانية للتأمين ممثل اللجنة التنفيذية للمؤتمر)، **عمر الشيخ** (نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين وعضو مجلس إدارة الجمعية العمانية للتأمين)، و**حسن اللواتي** (الرئيس التنفيذي للشركة العمانية القطرية وعضو مجلس إدارة الجمعية العمانية للتأمين).

وقد وقع الاختيار على سلطنة عُمان لاستضافة المؤتمر الـ٣٤، نظراً لما يتمتع به سوق التأمين العماني من قدرة على لعب دور بارز في صناعة التأمين العربية، حيث تقوم الهيئة العامة لسوق المال بالإشراف الرقابي على قطاع التأمين العماني الذي يتكون من ٢١ شركة تأمين منها شركة واحدة معنية بإعادة التأمين، كما أن حجم سوق التأمين العماني يقترب من نصف مليار ريال عماني (١,٢ بليون دولار) ويبلغ حجم أصول القطاع ملياراً و١٩٧ مليون ريال عماني وذلك وفقاً للتقرير الصادر عن الهيئة.

رولان زعتر (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC):

هدفنا الوصول إلى الريادة في العمل وتحقيق خطوات متقدمة من الانتاجية



تمكّنت شركة التأمين العربية فالكون AFIC منذ تأسيسها من فتح صفحة جديدة في تاريخ التأمين بسلطنة عُمان، موظِفة خبراتها الإقليمية الممتدة لأكثر من ٧٠ عاماً وخبرتها في السوق المحلي حيث مزجت القديم والجديد، ما جعلها تبرز كإحدى أقوى وأكبر الشركات وأكثرها تنوعاً، مع التركيز الشديد على متطلبات واحتياجات العملاء. ولطالما أدركت AFIC بأن الاعتماد على أحدث التقنيات هو حاجة العصر، متمسكة بالأخلاقيات المهنية والنزاهة والمسؤولية الاجتماعية والشفافية والكفاءة والفاعلية والإبتكار، ما أكسبها ثقة ورضا عملائها ومساهميها على حد سواء.

في مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» مع رولان زعتر، الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC، سلّط الضوء على واقع صناعة التأمين في المنطقة العربية عموماً وسلطنة عُمان خصوصاً في ظل التحديات العديدة التي تواجهها الاقتصادات العالمية والمتمثلة بالأخطار السيبرانية، تغير المناخ، التضخم، وغيرها، مشيراً إلى أن ارتفاع أسعار النفط والغاز كان له تأثيراته الإيجابية على منطقة الخليج حيث شهدت معدلات نمو جيدة وعودة النشاط الاقتصادي، آملاً تفعيل عمل المجمع الخاص بالمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية مطلع العام ٢٠٢٣. ولفت زعتر أن AFIC تمكّنت من المحافظة على استقرار أعمالها رغم أن عام ٢٠٢٢ كان مليئاً بالتحديات، معلناً تركيزهم على عملية التحول الرقمي وتحقيق أرقام جيدة على مستوى المبيعات والأرباح في عام ٢٠٢٣. وإليكم تفاصيل الحوار:

■ تواجه الاقتصادات العالمية تحديات كثيرة تتمثل في الأخطار السيبرانية، تغير المناخ، التضخم والكثير غيرها، كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على صناعة التأمين في المنطقة وسلطنة عُمان على وجه الخصوص؟

– حققت العديد من شركات التأمين معدلات ربحية مرتفعة ناجمة عن انخفاض حجم المطالبات في عدد من فروع التأمين منها على سبيل المثال تأمين السيارات نتيجة القيود التي فرضت على حركة التنقل خلال انتشار الجائحة. ومع انتهائها ودخول الأسواق في مرحلة تعافٍ اندلعت الحرب بين روسيا وأوكرانيا وما رافقها من انعكاسات سلبية لارتفاع مستويات التضخم وتعطل سلاسل التوريد التي نجم عنها فقدان لقطع الغيار ما شكل تحدياً كبيراً لكل من شركات الإعادة والتأمين على حدٍ سواء، وهذا ما دفع بالعديد من المعيدين مع اقتراب موسم التجديدات إلى دراسة الأسواق واتخاذ قرارات بناءً على معايير محددة نظراً لما تشهده أسواق المنطقة والعالم من اضطرابات على الصعد كافة.

واللافت، على عكس العديد من الأسواق الأوروبية تحقق منطقة الخليج معدلات نمو جيدة وعودة النشاط الاقتصادي فضلاً عن استئناف المشروعات الضخمة وذلك نتيجة ارتفاع أسعار النفط والغاز وتأثيراتها الإيجابية على موازنات دول الخليج وقطاعات التأمين في الشرق الأوسط.

وعلى رغم كل هذه الإيجابيات لا تزال التحديات قائمة حيث ستواجه شركات التأمين صعوبات في الوصول إلى مستويات الربحية المحققة في السنوات الماضية نتيجة الضغوط الاقتصادية والمالية.

العمل على إنشاء مجمع خاص بالمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية

■ كيف تصفون الخطوة التي قامت بها مجموعة من الشركات لتأسيس مجمع تأميني خاص بالكوارث الطبيعية، وما هي المراحل التي بلغها هذا المشروع؟

– تواجه صناعة التأمين في سلطنة عُمان تحدياً أساسياً يتمثل في عدم قدرة الشركات على رفع أسعار التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية، بحيث يجب الأخذ بالاعتبار الأوضاع الاقتصادية والمالية التي تمر بها البلاد وعدم قدرة العديد من العملاء على تسديد الارتفاعات الكبيرة في أسعار التغطيات، وهذا نتج عنه فجوة كبيرة في السوق التأميني دفع بعض الشركات للبحث عن بدائل منها على سبيل المثال إنشاء مجمع خاص بالمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية حيث قامت الشركة العمانية لإعادة التأمين بأخذ المبادرة وطرح هذا المشروع بالتعاون مع العديد من الأطراف ونأمل مع بداية العام ٢٠٢٣ تفعيل عمل المجمع.

الدمج يشكل كيانات ضخمة ومليئة

■ بعد عملية الدمج التي قمتم بها، كيف تقوّمون عمليات الدمج والاستحواذ على المستويين المحلي والإقليمي؟

– تعمل شركة التأمين العربية فالكون على توجه محدد في عملها وهناك بعض الخطط التي يتم التداول بها على المستوى الداخلي للشركة والمتمثلة في الانفتاح على مختلف الفرص المتاحة في السوق سواء عملية دمج أو توقيع عقد شراكة مع طرف آخر، وذلك بهدف الوصول إلى الريادة في العمل وتحقيق خطوات متقدمة من الإنتاجية وتطور الخدمات وتعزيز المقدرة على خدمة العملاء بصورة أفضل وذلك نتيجة الارتفاعات الكبيرة في التكاليف وانعدام التوازن ما بين الإيرادات ومعدلات الربحية بسبب الضغوط التضخمية، وهذا الأمر يساعد في الوصول إلى هذا التوازن. ونحن بدورنا نراقب السوق بحثاً عن فرص جيدة.

ويضاف إلى ذلك، تقليص عدد الشركات وتكوين كيانات ضخمة يعزز من قدرتها على المنافسة والتأمين على المخاطر الكبرى، كما تعد ظاهرة صحية ضرورية ونأمل أن تنسحب أيضاً على شركات الوساطة العاملة في السلطنة.

الاستمرار في تحقيق أرقام مشجعة على مستوى المبيعات والأرباح

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

– أسوة بالشركات الأخرى يعد عام ٢٠٢٢ من الأعوام المليئة بالتحديات، حيث واجهت معظم الشركات صعوبة في تحقيق أرقام جيدة في ظل التخبط الحاصل، ولكننا تمكنا من تخطي العديد من العقبات والمحافظة على استقرار أعمالنا إلى جانب تسجيل أرقام جيدة على مستوى الأرباح التقنية حيث كانت النسب المحققة الأفضل في السوق. ونحن متفائلون بتحقيق معدلات ربحية جيدة مع نهاية عام ٢٠٢٢.

كما تتركز أهدافنا لعام ٢٠٢٣ الاستمرار في تحقيق أرقام مشجعة على مستوى المبيعات والأرباح، إلى جانب التركيز على عملية التحول الرقمي، بالإضافة إلى التركيز على موضوع تدريب الكوادر البشرية التي تشكل داعماً رئيسياً لأي خطة تحوّل ستقوم بها الشركة. ■

Arabia Falcon Insurance
التأمين العربية فالكون



MOTOR INSURANCE
تأمين السيارات













YOUR VEHICLE **IS ALWAYS SAFE!**
مركبتك **دائماً في أمان!**



#HaveAGoodDay



د. علي الوزني (الرئيس التنفيذي لشركة gig الأردن):

أثبتت صناعة التأمين قدرتها على الصمود وكوّنت ما يكفي من النضج لمقاومة التحديات

حرصت مجموعة الخليج للتأمين gig على تطوير خدماتها التأمينية بحيث أصبحت من أهم الشركات الريادية في قطاع التأمين من خلال تقديمها لمجموعة من الحلول تضمن تغطية تأمينية شاملة ومتكاملة. وتشهد الشركة نمواً ملحوظاً وثابتاً ناتج عن قوة المركز المالي وكفاءة الأداء الفني بما يتناسب مع استراتيجيتها وخططها المستقبلية.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي لشركة gig الأردن د. علي الوزني يؤكد نجاح صناعة التأمين في تكوين ما يكفي من النضج والمناعة لمقاومة كل التحديات والأزمات المستجدة باختلاف أنواعها، إلا أن لكل سوق مشاكله ومعوقاته.

وتحدث الرئيس التنفيذي لـgig الأردن عن الأخطار السيبرانية وصعوبة ايجاد تغطية مناسبة لها في الوقت الحالي بسبب تردد المعيدين في الاكتتاب بهذا النوع من المخاطر. كما أعرب د. علي الوزني، الديناميكي والجنتلمن، عن تفاؤله بأداء الشركة مشدداً على أن عام ٢٠٢٣ سيكون امتداداً للخطط الطموحة التي تعمل الشركة على تحقيقها مع تسجيل أرقام إيجابية تعكس إمكاناتها وموقعها المميز في السوق.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كثيرة أبرزها التضخم، التغير المناخي، تطبيق المعايير المحاسبية ما المطلوب للتأقلم مع هذه الأزمات وتخطيها؟

– مرت صناعة التأمين بتحديات كثيرة، إلا أنها تثبت في كل مرة قدرتها على الصمود والتأقلم مع الأزمات المستجدة باختلاف أنواعها، كونها تمكنت من تكوين ما يكفي من النضج والمناعة لمقاومة كل التحديات. إلا أن هذا لا ينفي وجود تداعيات كبيرة للأحداث الراهنة على مجمل القطاعات والأعمال ومنها صناعة التأمين والمتمثلة في تعطل سلاسل التوريد وارتفاع معدلات التضخم، فضلاً عن الأمن الغذائي والتغيير الجوهري في عرض البيانات المالية وتطبيق المعايير المحاسبية الجديدة. وبالتالي، يواجه القطاع مجموعة من التحديات الخارجية والداخلية تختلف بين سوق وآخر.

مع الإشارة إلى أنه على مستوى منطقة الشرق الأوسط لا تزال التأثيرات محدودة وأقل من تلك التي تشهدها الأسواق العالمية الأخرى. وكذلك الأمر في الأردن التي تشهد استقراراً وتبقى التأثيرات السلبية أقل حدة على الرغم من ارتفاع معدلات التضخم وتراجع القدرات الشرائية لعدد كبير من المواطنين ما يقف عائقاً أمام قدرة الأفراد على الإنفاق ومن بينها شراء بوالص التأمين.

وفي ما يتعلق بشركات الإعادة العالمية، واجهت خلال عام ٢٠٢٢ أخطار كارثية ومنيت بخسائر ضخمة، إلى جانب ارتفاع أسعار الفوائد وانخفاض العوائد الاستثمارية. بالإضافة إلى ارتفاع كلفة الأضرار حيث بلغت مستويات غير مسبوقة.

ازداد الوعي حول أهمية التأمين السيبراني

■ تعرضت العديد من الشركات على مستوى المنطقة لاعتداءات إلكترونية متكررة، هل ازداد الطلب على هذا النوع من التأمينات، وهل تجدون التغطية بالشروط المناسبة؟

– مما لا شك فيه ازداد الوعي حول أهمية التأمين السيبراني ضد الاختراقات الإلكترونية لما لها من تأثيرات سلبية على الشركات التي تقع ضحية هذه المجموعات، ومن هنا لمسنا زيادة في الطلب على هذه التغطية، إلا أننا نجد صعوبة في إيجاد الأسعار المناسبة نظراً لتذبذب الأسعار واختلافها من سوق إلى آخر نظراً لعدم تبلور المنتج بالشكل المطلوب وإيجاد الأسس الاكتتابية الصحيحة والثابتة. وبالتالي، ضعف الشهية وعدم توفر الشروط المناسبة تقف عائقاً أمام ارتفاع الطلب على التأمين السيبراني. كما أن الارتفاع الكبير في الهجمات الإلكترونية يجعل المعيدين يترددون في الاكتتاب بهذا النوع من المخاطر.

مستمرون بالعمل للوصول إلى نتائج مميزة وتحقيق أرقام إيجابية

طرحنا مجموعة من الحلول التأمينية المبتكرة

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

– طرحنا مجموعة من الحلول التأمينية المبتكرة منها على سبيل المثال خدمات التأمين الذاتية المتوفرة في جميع المجمعات التجارية وعبر الشبكات الإلكترونية والتطبيقات الذكية. بالإضافة إلى خدمة مكافأة السائقين المحترفين من خلال منحهم حسومات على البوالص.

كما نطمح أن تشكل الخدمات التأمينية الإلكترونية نسبة أساسية من نشاط الشركة.

للوصول إلى نتائج مميزة

■ ما هي تطلعاتكم المستقبلية ونتائجكم لعام ٢٠٢٢؟

– نحن متفائلون بأن يكون عام ٢٠٢٢ سنة مميزة على المستويات كافة. كما حققت الشركة أداءً متميزاً خلال السنوات الثلاث الماضية على التوالي، ونحن مستمرون بالعمل وفق النهج المتبع للوصول إلى نتائج مميزة على مستوى معدلات الربحية والأقساط المكتتبة ومن حيث تعزيز البنية التحتية وفريق العمل وسيكون عام ٢٠٢٣ امتداداً للخطط الطموحة التي نعمل على تحقيقها مع تسجيل أرقام إيجابية تعكس إمكانات الشركة وموقعها المميز في السوق. ■



Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

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

www.fenfar.com Fenchurch Faris Ltd Incorporated in Jordan, Number 1402 Broker at LLOYD'S

جواد جنب (المدير العام لشركة التأمين الأردنية):

التأمين الأردنية من الشركات العريقة والرائدة ونسعى للاستفادة القصوى من الموارد المتاحة



تُعد التأمين الأردنية من الشركات الرائدة والعريقة في المملكة الأردنية الهاشمية التي تأقلمت مع بيئات ومتطلبات العمل من خلال تسريعها لعملية التحول الرقمي ومواكبتها التطور الاستراتيجي وذلك ضماناً لتأمين أفضل التغطيات والخدمات لعملائها.

ويؤكد جواد جنب المدير العام الجديد للشركة على مواكبة التحولات في صناعة التأمين والعمل على تحديث البنية التحتية وأتمتة بعض العمليات التشغيلية لتحسين الكفاءة والاستفادة من الموارد المتاحة. لافتاً إلى أن العام الحالي كان مليئاً بالنتائج الإيجابية.

وفي ما يتعلق بموسم التجديدات، يشير جواد جنب إلى تكبد شركات الإعادة خسائر ضخمة خلال عام ٢٠٢٢ نتيجة الكوارث الطبيعية بسبب التغيرات المناخية ما دعاها إلى رفع أسعارها وتشديد شروطها. كما أشار السيد جنب في حواره إلى تزايد الطلب على التأمين السيبراني من قبل البنوك متوقعاً ازدياد الطلب عليه من مختلف الشركات.

في ما يلي حوارنا مع المدير العام الجديد للشركة الذي يتمتع بخبرات معمقة بالتأمين، قضى جانب منها مع المدير العام المميز السابق عماد عبد الخالق:

■ ما هي الخطة التي ستتبعونها بعد أن استلمتم الإدارة العامة في أعرق شركة تأمين في الأردن؟

– لا شك أن التأمين الأردنية تعد من الشركات الرائدة والعريقة في المملكة الأردنية الهاشمية، ويأتي تعييني كمدير عام بمثابة استمرارية لإدارة الشركة لا سيما أنني كنت أشغل منصب نائب المدير العام سابقاً. ونعمل حالياً على تطوير وتحديث البنية التحتية للشركة في مجالات عدة أبرزها البرامج المتعلقة بأنظمة الحاسوب القادرة على مواكبة متطلبات معيار IFRS17، وأتمتة بعض العمليات التشغيلية لتحسين الكفاءة وتحقيق أقصى استفادة من الموارد المتاحة وخفض النفقات التشغيلية. وبالتالي، تحسين هامش الربحية، فضلاً عن تعزيز البرامج وزيادة الحلول التأمينية وتحسين مستوى الخدمة المقدمة للعملاء. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تقوية وتفعيل دوائر التسويق والمبيعات، وخدمة العملاء، وإدارة الوثائق. لذا، بالإجمال إن عملية الإصلاح ترتكز على البنية التحتية خصوصاً أن الأداء التشغيلي للشركة جيد من حيث الأقساط المحققة وعملية النمو لكن في المقابل شهدنا تدنياً في الأرباح الصافية نتيجة تعزيز المخصصات الفنية والمالية لتغطية الإلتزامات المالية المتوقعة.

■ برأيكم، كيف انعكست التحديات التي يشهدها العالم حالياً مثل التضخم، تغير المناخ، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ... على الأسواق المحلية وعلى قطاع التأمين تحديداً؟

– بالتأكيد إن أي أزمة عالمية ستؤثر على جميع البلدان وسينبثق عنها تداعيات سلبية. هناك بعض الدول التي تتأثر بشكل مباشر وأخرى بصورة غير مباشرة. بالنسبة إلى الأردن، يعد من الدول التي تتأثر بشكل دائم من الأزمات العالمية والحروب. فإذا نظرنا إلى الحرب الروسية – الأوكرانية، نجد أن تداعياتها أدت إلى ارتفاع أسعار الطاقة وهذه الزيادة بدورها تنعكس على كل مدخلات الإنتاج في جميع الأسواق، والمعروف أن السوق الأردني يستورد ما يزيد عن ٨٠٪ من مدخلات الإنتاج للصناعات المحلية. لذا، ارتفعت أسعار كافة السلع والمنتجات في السوق المحلي وهذا أثّر سلباً على القدرة الشرائية لدى المواطن ودفعه إلى تقليص حجم نفقاته حتى يستطيع التأقلم مع الوضع الجديد الذي فرض عليه، وبالتالي أثّر على كل القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين.

■ إلى أي مدى ارتفعت التكلفة الاستشفائية وأسعار قطع المركبات من جرّاء التضخم؟

– ارتفعت نسب التضخم بشكل ملحوظ في بعض الدول المجاورة لا سيما مصر وتركيا، في حين لم تكن الزيادة بالنسب نفسها في الأردن إذ قدرت نسب التضخم بـ ٢,٥٪ في بداية العام ٢٠٢٢ ثم ما لبثت أن ارتفعت إلى حوالى ٥,٢٪. في الربع الثاني حتى وصلت إلى ٥,٢٥٪ خلال الربع الثالث وبحسب الجهات المحلية، هناك مؤشرات باستقرار هذه النسب عند هذا الحد شريطة ألا تشهد الأزمات تطورات جديدة على المستوى العالمي. من ناحية أخرى، لا شك أن التضخم أثر على أسعار التأمين في بعض البلدان بشكل ملحوظ، لكن في الأردن لم يحصل ذلك، حيث لم تشهد التغطيات التأمينية زيادات تذكر في الأسعار، مع العلم أن ذلك قلّل هامش الربحية لدى شركات التأمين خصوصاً أن أسعار الإعادة ارتفعت.

لمسنا طلباً على التأمين السيبراني من قبل البنوك

■ هل لمستم زيادة في الطلب على تغطيات التأمين السيبراني في ظل الهجمات والاعتداءات الإلكترونية التي شهدناها خلال الفترة الأخيرة؟

– لمسنا طلباً على التأمين السيبراني لا سيما من قبل البنوك ومن المتوقع أن يزداد الطلب عليه من قبل الشركات خلال المرحلة المقبلة. بالنسبة إلى التأمين السيبراني على مستوى الأشخاص، هناك بعض المنتجات التأمينية البسيطة متوافرة، ولا شك أن الاعتداءات والهجمات الإلكترونية ازدادت بشكل ملحوظ خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩» نتيجة العمل عن بُعد.

عام ٢٠٢٢ جيد جداً

■ كيف تقوّمون نتائج التأمين الأردنية خلال عام ٢٠٢٢ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– من الناحية التشغيلية كان عام ٢٠٢٢ جيد حيث حققنا نمواً في الأقساط المكتتبة بحوالى ٢٠٪ في الأردن وفي حدود ١٤٪ على مستوى الشركة. وبلغت حصة فرع التأمين على الحياة من الأقساط الإضافية حوالى ٥٥٪، والتأمينات العامة حوالى ٤٥٪. كما حققنا زيادة في الأرباح التشغيلية مقابل تدني في الأرباح الصافية نتيجة تعزيز المخصصات المالية لتغطية الالتزامات المتوقعة. ونأمل أن تكون سنة ٢٠٢٣ أفضل من النواحي كافة. ■

CONNECT UNDERWRITING







We are a London based international underwriting business, offering Lloyd's registered and selected international brokers capacity for:

Property
Energy
Political Violence
Casualty
Marine & Specie

Contact your preferred broker to learn more.

Connect Underwriting Ltd.
3 Lloyd's Avenue, London EC3N 3DS
United Kingdom
E: info@connectuw.com T: +44 20 3036 0024
www.connectuw.com





Coverholder at LLOYD'S Member of MGA A member of GBN



د. عودة أبو جودة

(المدير العام للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO):

أنجزنا جميع مخططاتنا وحققنا أرباحاً فنية جيدة

تُعد الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO من الشركات الرائدة في قطاع التأمين في الاردن، حيث تحرص على التميز في تقديم خدمات التأمين المتنوعة بمرونة وشفافية، وهي تسعى دائماً للحفاظ على علاقة طويلة الأجل مع عملائها لتقدم لهم كل ما هو جديد ومستحدث في سوق التأمين.

وعلى أثر تعيين مدير عام جديد للشركة كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاءً معه تحدث من خلاله عن الانجازات الجديدة وفق الاستراتيجية التي تم وضعها مع مجلس الإدارة إذ كان لا بد من المحافظة على موقعها الرائد بين الشركات الأخرى. انه د. عودة أبو جودة صاحب الباع الطويل في التأمين حيث بدأ مهامه في هيئة التأمين في الأردن ثم انتقل إلى المملكة العربية السعودية ليقدم خبرته في شركة الاتحاد إلى جانب شخصين مميزين هما عباس عبد الجليل وحسام القناص، إلى ان عاد إلى موطنه ليستلم قيادة الأردنية الفرنسية.

ماذا جاء في حوارنا مع د. عودة أبو جودة؟

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها بعدما استلمتم الإدارة العامة في الشركة؟

– تُعد الأردنية الفرنسية للتأمين من الشركات العريقة ذات الباع الطويل في السوق الأردني حيث استطاعت منذ نشأتها في العام ١٩٧٦ من تعزيز موقعها لتغدو إحدى أهم وأكبر الشركات. ومنذ استلامي زمام الأمور في الشركة، كان الاتفاق مع الدكتور **وليد زعرب**، عضو مجلس الإدارة والمدير العام السابق وأعضاء مجلس الإدارة كافة على تطوير الشركة. لذا، خلال الأشهر الماضية أنجزنا حوالى ٩٥٪ من إعادة الهيكلة وكانت ذات أثر إيجابي على الشركة، ومن المتوقع مع نهاية العام ٢٠٢٢ أن نكون قد أنجزنا مئة في المئة من خطة إعادة الهيكلة المرتبطة ارتباطاً وثيقاً بحوكمة الشركات خصوصاً أن مع بداية العام ٢٠٢٢ صدرت تعليمات الحوكمة الخاصة بشركات التأمين في الأردن، واستطعنا تنفيذ الإجراءات كافة المشترطة بموجب هذه التعليمات.

من هنا، من موقعي كمدير عام الشركة، مسؤوليتي تكمن في تحقيق الانسجام التام مع تعليمات الحوكمة الخاصة بشركات التأمين وإعادة هيكلة الشركة بشكل ينعكس إيجاباً على أدائها.

انعكاسات سلبية وإيجابية

■ برأيكم، كيف انعكست التحديات التي يشهدها العالم حالياً مثل التضخم، تغير المناخ، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ... على قطاع التأمين؟

– لا شك أن مثل هذه التحديات قد يكون لها انعكاسات سلبية وإيجابية على صناعة التأمين. فالتضخم مثلاً كانت تأثيراته سلبية على شركات التأمين حيث أن الارتفاعات الملحوظة في الأسعار على مستوى المنطقة يقلل من توافر السيولة الكافية لدى الناس لشراء تغطيات تأمينية أو حتى تسديد الدفعات التأمينية المتوجبة عليهم. لذا، إن الخيار المتاح أمامنا كشركات هو إعادة رسم السياسات المتعلقة بجميع الوثائق بحيث نوائم بين مصلحة الشركة في ظل تطوير معيار IFRS 17 وتحقيق الانسجام مع مصالح عملائنا. وأنا بطبعي حذر، إذ لست متفائلاً ولا حتى متشائماً لكن آمل أن نتخطى عام ٢٠٢٣ بأقل أضرار وخسائر ممكنة ومن المتوقع أن نحقق نمواً على صعيد الإنتاج وأن تكون نتائجنا جيدة.

الموضوع تحت السيطرة

■ إلى أي مدى أثر التضخم على حجم المطالبات؟

– إن التضخم في الأسعار زاد بلا شك على متوسط تكلفة المطالبة على صعيد التأمينات العامة، التأمين الطبي والتأمين على المركبات لكن لغاية الآن ما زال الموضوع تحت السيطرة خصوصاً أننا نوقع اتفاقيات مع المزودين تمتد على مدار عام أو أكثر.

خطوة إيجابية باتجاه تصويب الوضع

■ هل تتوقعون أن يكون لتطبيق المعيار IFRS17 آثار سلبية في البدء على شركات التأمين؟

– بالعكس، أظن أنه في ظل توجهات البنك المركزي وتطوير المعيار IFRS 17 وبعد أن أصبحت هيئة الرقابة على التأمين تحت إدارة البنك المركزي، هناك خطوة إيجابية باتجاه تصويب الوضع وتحسين أوضاع السوق. ومن الآثار الإيجابية التي ستترتب على تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية IFRS 17 هو أن التنافس سيكون من الناحيتين الفنية والمهنية وليس من خلال حرق الأسعار من أجل الحصول على السيولة.

■ هل سنشهد تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار خلال موسم تجديدات إعادة التأمين مطلع العام ٢٠٢٣؟

– من الواضح أن هناك توجهاً لدى معيدي التأمين إلى رفع الأسعار في جميع الخطوط التأمينية، خصوصاً أن السيول القوية التي شهدتها منطقتنا وبالأخص جدة وسلطنة عمان مؤخراً والتي تسببت في غرق العديد من المركبات وإلحاق أضرار بها أثرت بشكل كبير على المطالبات المتعلقة بفرع التأمين على المركبات وكبّدت الشركات خسائر طائلة.

تمكنا من إنجاز جميع مخططاتنا

■ كيف تقوّمون أداء شركة JOFICO خلال عام ٢٠٢٢، وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– تمكنا ولله الحمد من إنجاز جميع مخططاتنا خلال عام ٢٠٢٢ لا سيما فيما يتعلق بإعادة الهيكلة، وحققنا أرباحاً فنية جيدة، كما أخذنا مخصصات كافية لمواجهة أثر تطبيق معيار IFRS 17 في إعداد البيانات المالية لشركات التأمين. ونسعى خلال عام ٢٠٢٣ بشكل حثيث إلى تسويق منتجات تأمينية جديدة. ■

جوفيكو
JOFICO

بيتك وعائلتك
بأمـــــــان
مع جوفيكو



+962 6 5 600 200
+962 6 5 600 210
+962 790 767676
info@jofico.com
www.jofico.com

P.O.Box. 3272 Amman, 11181 Jordan
Building # 124, Al-Shmesani,
Al-Shareef Abdul Hameed Sharaf St.

Joficoinsurance

د. منال جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - الأردن):

التغيّر المناخي يشكل فرصة لشركات التأمين لإطلاق منتجات أكثر ابتكاراً تحاكي المتطلبات الحالية



تميّزت شركة التأمين الوطنية الأردن بتقديم خدمات مبتكرة ومميزة تستهدف من خلالها القطاعين العام والخاص. وبفضل تعاملاتها وعلاقاتها التاريخية مع كبرى شركات إعادة التأمين العالمية تمكنت من تزويد عملائها بأعلى درجات الحماية.

كما حرصت الشركة منذ انطلاقتها على وضع العميل في مقدمة أولوياتها ومن هنا وضعت خطة طويلة الأمد للمحافظة على قاعدة ضخمة من العملاء.

كشفت المديرة العامة للشركة د. منال جرار، التي تم اختيارها مؤخراً عضواً في كلية الدراسات العليا في الجامعة الأردنية وهي أيضاً من السيدات المؤثرات في قطاع الأعمال، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن البلدان الفقيرة هي المتضرر الأول من مسألة التغيّر المناخي والاحتباس الحراري وهذا يشكل فرصة لشركات التأمين لإطلاق منتجات ضد مخاطر التغيّر المناخي.

وانطلاقاً من تكبّد شركات الإعادة خسائر مادية جراء تأمين الأمن السيبراني أكدت د. جرار أن هذا ما دفع المعيدين إلى التشدّد في الشروط وفرض ضوابط على المؤسسات التي ترغب بالحصول على هذا النوع من التأمين. كما لفتت إلى تحقيق معدلات ربحية وفق الخطة الموضوعة وتوزيع أرباح على المساهمين، كذلك ستقوم الشركة بطرح منتجات جديدة تحاكي احتياجات السوق الأردني.

■■■ نحن من أوائل الشركات التي جددت اتفاقيات الإعادة ونتائجنا وفق الخطط الموضوعة ■■■

■ 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؟

– من المتوقع أن يكون تأثير التضخم عبر سوق التأمين كبير حيث سيُظهر هذا التضخم ارتفاع قيم المطالبات في التأمينات العامة والممتلكات وبشكل كبير في فرع تأمين السيارات والتي تظهر في الوقت الحالي بإرتفاع أسعار قطع الغيار وكذلك في ارتفاع أجور التصليح . ما سيؤدي إلى خسائر على شركات التأمين.

بسبب الاحتباس الحراري تزداد حالات الجفاف وانزلاق التربة والفياضانات وهذا يترتب عليه تبعات كبيرة وأول المتضررين من ذلك هي البلدان الفقيرة. لذلك، فإن فرصة تسويق التأمين ضد مخاطر المناخ كان سيكون لها فرصة وتحديات كبيرة في هذا الوقت.

ولكننا بحاجة الى دراسات مستفيضة من خلال معيدي التأمين لإعادة هذا الخطر حيث انه لا توجد أرقام وإحصائيات عالمية لسنوات سابقة يمكن الإعتماد عليها في الأسعار.

المزيد من الضوابط لتغطية الأخطار السيبرانية

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

– واجهت شركات الإعادة خسائر مادية عديدة في الفترة الأخيرة من تأمين الأمن السيبراني، لذلك وضعت هذه الشروط وهذه التشددات والقرارات التي أدت إلى زيادة الضوابط لدى الشركات والمؤسسات التي ترغب بالحصول على هذا النوع من التأمين.

نحن في الشركة نطبق المعيار والشروط المطلوبة من المعيدين في تأمين هذا النوع من الأخطار، ولبروز هذا النوع من التأمين دوره في عالم المنافسة.

كنا من اوائل الشركات التي جددت اتفاقياتها

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

– قمنا والحمدلله بتجديد اتفاقيات الإعادة السنوية وكنا من اوائل الشركات التي جددت اتفاقياتها.

حققنا أرباحاً وفق الخطة الموضوعة للعام ٢٠٢٢ حيث قمنا بتحقيق ١٠٠٪ من خطة العام ٢٠٢٢.

قمنا بتوزيع أرباح على المساهمين ١٠٪ من رأس مال الشركة في العام ٢٠٢٢.

وكذلك سنقوم بطرح منتجات جديدة تلبي احتياجات معظم السوق الأردني.

ومن ضمن خطة العام ٢٠٢٣ سنقوم أيضاً بتوزيع أرباح ١٠٪ على المساهمين. ■

50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية
Since 1965



أمن عائلتك معنا.

www.natinsurance.jo | Tel. +962 6 568 9000

د. رجائي صويص

(الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين - الأردن):

يجب على قطاع التأمين أن يكون جاهزاً نظراً لبيئة الأعمال المتحركة والمتغيرة باستمرار



أوضح د. رجائي صويص الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين – الأردن وجهة نظره لمجلة «البيان الاقتصادية» بما تعانيه الأسواق العالمية من تحديات ومشاكل منها الارتفاع الكبير في مستويات التضخم، إلا أن ذلك لم يؤثر كثيراً على بعض أسواق المنطقة العربية وبخاصة الأردن الذي ربط عملته بالدولار لأن مستورداته من أوروبا وتدفع باليورو والاسترليني وهاتان العملتان انخفضت قيمتهما مقابل الدولار، كما ظهرت أخطار جديدة مثل مصافي النفط والصناعات الكيماوية، إذ يجب على قطاع التأمين أن يكون حاضراً للتعامل مع أي خطر جديد قد يطرأ. وفي ما يختص بالتشدّد على الأخطار السيبرانية فأكد د. صويص أنه أمر طبيعي بالنسبة للتغيرات الحاصلة في الآونة الأخيرة. أما عن التقنيات المالية الحديثة فأشار إلى وجوب إدخال أي تقنية جديدة ضمن برنامج الشركات القادرة على التعامل معها وبالتالي الاستفادة منها.

وفي سياق آخر تطرق د. صويص إلى المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة ومنها إطلاق العلامة التجارية الجديدة في محاولة للتقدم والنجاح وتلبية متطلبات العملاء جميعاً.

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

– قد لا يكون مستوى التضخم الذي تعاني منه كثير من الأسواق العالمية لم يصل بعد إلى المنطقة العربية وخاصة للبلدان التي ربطت عملتها بالدولار مثل الأردن إذ إن مستوردات الأردن من أوروبا وبريطانيا تدفع باليورو والإسترليني وهاتان العملتان انخفضت قيمتهما مؤخراً أمام الدولار. لذلك فإن تأثير زيادة أسعار المواد في تلك الدول كان له حتى الآن تأثير محدود. أما التحديات الأخرى فإن تأثيرها يختلف من واحدة لأخرى. إن المستقبل يحمل تحدياً جديداً بالنسبة لتأمين الأخطار التي تؤثر في البيئة مثل مصافي النفط والصناعات الكيماوية وغيرها، إذ قد تبدأ أسواق الإعادة التقليدية بوضع شروط جديدة لتأمين هذه الأخطار أو حتى الابتعاد عنها. وهنا تبدأ مشاكل جديدة مع العملاء وإجبارهم على إدخال تعديلات أساسية على الصناعة.

من الضروري أن يكون قطاع التأمين جاهزاً للتعامل مع تحديات جديدة تطرأ من حين لآخر إذ إن بيئة الأعمال ليست ساكنة بل متحركة ومتغيرة باستمرار.

الأخطار تتغير ويتبعها التأمين على تلك الأخطار

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

– تأمين الأخطار السيبرانية أصبح معروفاً في الأسواق ليس منذ زمن بعيد، ولذلك فالأخطار تتغير ويتبعها التأمين على تلك الأخطار والتشدد أو التعديل في حدود تلك التأمينات المتاحة حالياً هو تفاعل عادي مع تغيير طبيعة الخطر من عام لعام. فهذا النوع من التأمين لم يستقر بعد كبعض أنواع التأمين الأخرى.

كل تقنية حديثة يجب الاستفادة منها

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

– كل تقنية حديثة لها تأثير على قطاع التأمين يجب الاستفادة منها وإدخالها ضمن برامج الشركات القادرة على التعامل مع هذه التقنيات. وتبقى الأولوية لتقييم أي تقنية مالية حديثة ومدى تأثيرها على العمل في قطاع التأمين وكيفية الاستفادة منها.

مشروع إعادة هيكلة الشركة

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

– آخر المستجدات في الشركة هي مشروع إعادة هيكلتها حيث تم تأسيس شركة الشرق الأوسط القابضة التي أصبحت تملك أسهم شركة الشرق الأوسط للتأمين بعد أن حول مساهموها مساهماتهم إلى الشركة القابضة وقامت هذه الأخيرة بتأسيس شركة للاستثمار العقاري وأخرى للاستثمار المالي تعملان جنباً الى جنب مع شركة التأمين الحالية. ستتولى هاتان الشركتان استثمارات المجموعة وتنميتها بتركيز ومهنية عالية. سيوفر الهيكل الجديد للشركة القابضة وشركاتها التابعة إمكانية التوسع في مجالات استثمارية جديدة خارج قطاع التأمين أيضاً، ما سينعكس إيجاباً على عائدات المجموعة وحقوق مساهميها وتوسيع قاعدة عملائها. وتشمل الخطط المستقبلية تطوير وتحديث الأعمال في الشركة بما فيها التحول الرقمي.

كما تم الإعلان عن قيام الشركة القابضة بشراء أسهم شركة AXA في شركة الشرق الأوسط للتأمين.

أما شعار الشركة فقد تم تطويره ليتماشى مع نهج الشركة القادم. وتعكس العلامة التجارية الجديدة العصر الجديد من التحول الرقمي الذي تدخله الشركة بكل ثقة، آملين أن نلبي متطلبات جميع مساهمينا وعملائنا بأفضل صورة وأن نتجاوز توقعاتهم وطموحاتهم. ■

رضا أمين دحبور (المدير العام لشركة التأمين الإسلامية):

خططنا تتلخص بتحقيق المزيد من التوسع والانتشار والاستثمار في العنصر البشري

ردّ المدير العام لشركة التأمين الإسلامية م.ع.م. رضا أمين دحبور على أسئلة البيان للعدد السنوي الممتاز بوضوح تام. ماذا قال؟



■ 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؟

– كما تعلمون فقد واجه العالم خلال العامين الماضيين جائحة «كورونا» غير المسبوقة وكان لها تأثيركبير على القطاعات الاقتصادية كافة بما فيها قطاع التأمين، حيث استطاع قطاع التأمين أن يتكيف مع الوضع الحاصل ويتجاوز النتائج السلبية واستطاع الاستمرار في تقديم الخدمات من خلال تطوير آليات العمل عن بعد واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي والإلكتروني.

وبعد الخروج من هذه الجائحة ظهرت تحديات جديدة أخرى أمام قطاع التأمين من خلال صدور معايير محاسبية دولية جديدة، حيث طلبت الجهات الرقابية تطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) اعتباراً من ١/ ١/ ٢٠٢٣ والذي يتطلب جهوداً كبيرة في تطوير منظومة الحاسوب لدى الشركات وتعديل النماذج المحاسبية، وأن شركة التأمين الإسلامية قامت بتطوير منظومة الحاسوب لديها ومتابعة الإجراءات اللازمة لتلبية متطلبات تطبيق هذا المعيار.

وأما بخصوص مخاطر المناخ، فإن شركة التأمين الإسلامية تحرص على الحصول على ترتيب اتفاقيات إعادة التامين مع معيدي التأمين من الدرجة الأولى، بحيث تغطي المخاطر الناتجة عن مخاطر تغيرات المناخ وبما يحافظ على مصالح المؤمنين لدى شركة التأمين الإسلامية.

وفيما يتعلق بالتحدي الخاص بالتكنولوجيا والتغير في رغبات العملاء، فان دائرة تكنولوجيا المعلومات لدى شركة التأمين الإسلامية حريصة كل الحرص على متابعة وتوفير أفضل الخدمات لتلبية متطلبات عملاء الشركة من خلال استخدام وسائل الاتصال والتكنولوجيا الحديثة.

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً متشددة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– بناءً على النتائج الجيدة لوثائق الأخطار السيبرانية لدى شركة التأمين الإسلامية فإنه لم يتم مواجهة شروط متشددة من شركات إعادة التأمين العالمية في تجديد هذه الوثائق.

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

– من الجدير بالذكر فإن شركة التأمين الإسلامية قد استفادت بشكل كبير من خلال التقنيات المالية الحديثة في عمليات الدفع والتحويل البنكي الإلكتروني وبحيث اصبح بالإمكان إجراء عمليات الدفع بسرعة وسهولة ويسر لمقدمي الخدمات للشركة من الجهات الطبية المختلفة والمتعاملين مع الشركة.

حققت التأمين الإسلامية نتائج ممتازة في عام ٢٠٢٢

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

– الحمد لله فإن شركة التأمين الإسلامية قد حققت نتائج ممتازة في عام ٢٠٢٢ من حيث تحقيق زيادة في الأقساط وزيادة في الأرباح بجهود ودعم من مجلس إدارة الشركة وفي مقدمتهم البنك الإسلامي الأردني، علماً بأن شركة التأمين الإسلامية التي تترأس الاتحاد العالمي لشركات التأمين التكافلي والإسلامي قد استضافت مؤخراً اجتماع مجلس الإدارة واللجان الفنية وتم الخروج بالعديد من التوصيات والمقترحات لتطوير وخدمة قطاع التأمين التكافلي في الوطن العربي والعالم.

وتتلخص خطط الشركة المستقبلية في تحقيق المزيد من التوسع والانتشار وزيادة الإنتاج والاستثمار في العنصر البشري من خلال تدريب وتطوير مهارات الموظفين بما يتلاءم مع التطورات التكنولوجية الحاصلة حالياً لمواجهة المرحلة المقبلة.

وكل عام وانتم بخير،،■



خـــوري وبـــارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،
أوروبية ويابانية مستعملة

جـونيه- ٠٩/٨٣٢٨٧٩
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/ ٣٦٨٦٧٦



د. لانـا بـدر

(المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE):

يجب تحديث التشريعات لمواكبة التحديات المستجدة التي تواجه صناعة التأمين



تعتبر المجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE إحدى الشركات الرائدة في قطاع التأمين. حيث استطاعت الشركة طوال السنوات الماضية من المحافظة على معدلات نمو ثابتة ما عزز قدرتها على تقديم الخدمات المميزة لعملائها.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع د. لانا بدر المديرة العامة للشركة أكدت ضرورة تحديث التشريعات والقوانين التي تمس صناعة التأمين من أجل التأقلم مع التحديات المستجدة وتتلاءم مع التغيرات الأخيرة مشيرة إلى أهمية أن تبادر شركات التأمين لتحديث عملها وانتشارها إقليمياً وعالمياً لضمان استمرارها ونجاحها. كما أعربت عن أهمية التقنيات المالية الحديثة في تسهيل عمليات البيع والتسويق والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء. لافتة إلى نجاح الشركة في رفع حصتها السوقية مع تحقيق أرباح فنية جيدة، حيث تمت عملية تجديد الاتفاقيات للعام ٢٠٢٣ بشكل جيد ومناسب مضيفة إلى التركيز الكبير للاستثمار في الكادر البشري وإطلاق منتجات فردية بهدف زيادة حجم الإنتاج وتحقيق الربحية.

■■■ استثمرنا في الكادر البشري ونجحنا في رفع حصة الشركة السوقية مع تحقيق أرباح فنية جيدة ■■■

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

– هناك تحديات عدة تواجه صناعة التأمين في العالم العربي إضافة إلى الظروف السياسية والاقتصادية الصعبة التي تعتبر حديثة نسبياً مثل التضخم وتطبيق المعايير المحاسبية ومخاطرالمناخ. ومن أجل التأقلم مع هذه التحديات يجب أولاً تحديث التشريعات حيث أن أغلب القوانين والتشريعات التي تمس صناعة التأمين أصبحت قديمة ولا تلائم التغيرات والتطورات التي حصلت منذ عدة عقود من الزمن والتي أصبحت واقعاً. وأيضاً، ومن ناحية أخرى يجب على شركات التأمين العربية تحديث عملها وانتشارها إقليمياً وعالمياً كي تضمن استمرارها ونجاحها وأكبر مثال على ذلك الصندوق العربي لتغطية أخطار الحرب حقق القوة والنجاح بسبب الدعم العربي مما يستحق الفخر والاحترام.

الالتزام بالمعايير الدولية

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

– ان الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين الأخطار السيبرانية هي الالتزام بالمعايير الدولية للحماية من هذه المخاطر، والتأكد ان لدى الشركات والمؤسسات المؤمّن عليها او المطلوب التأمين عليها التزام كامل بهذه المعايير بوسائل حماية من ناحية، ومن ناحية أخرى البحث عن حلول من خلال إيجاد مجمعات تأمين عربية و/أو دولية لتغطية هذه المخاطر ضمن المعايير الدولية المتعارف عليها.

تسهيل عمليات البيع والتسويق وخدمة العملاء بشكل أسرع وموثوق

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

– لقد ساعدت التقنيات المالية الحديثة على تسهيل عمليات البيع والتسويق وخدمة العملاء بشكل أسرع وموثوق حيث أن خدمة البيع واستيفاء الأقساط أصبحت تتم عن طريق الإنترنت لكثير من أنواع التامينات لدينا مما زاد في حجم البيع ورفع مستوى الخدمة.

الحصول على تأمينات جديدة وكبيرة

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

– تمكنا من الحصول على تأمينات جديدة وكبيرة في السوق الأردني وزيادة حجم الأقساط ورفع الحصة من السوق المحلي بنسبة جيدة وفي نفس الوقت تمكنت الشركة من تحقيق أرباح فنية جيدة.

* تمت الموافقة على رفع رأس المال للشركة لما فيه الحفاظ على المركز المالي لها وتعزيزها.

* تم تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠٢٣ وبشكل جيد ومناسب لأعمالنا وعمل اتفاقيات تأمين جديدة للتأمينات المستحدثة.

* التركيز على الاستثمار بالكادر البشري المؤهل ذو الكفاءة العالية لزيادة حجم الإنتاج بصورة أكبر.

* التركيز على المنتجات الفردية لزيادة حجم الإنتاج وتحقيق الربحية. ■

المجموعة
العربية الأوروبية
EURO ARAB
INSURANCE
للتأمين

أمنت حالك؟







نخدمكم لننمو ... ننمو لنخدمكم

Serve to Grow ... Grow to Serve

Tel: +962 6 5518 935

Fax: +962 6 5518 956

P.O.Box 1435 Amman 11953 Jordan

www.euroarabins.com

Follow us on:

EuroArabIns

euroarabins

وليد القطيطي (المدير العام لشركة المنارة الإسلامية للتأمين AL MANARA ISLAMIC):

يلعب البنك المركزي الأردني دوراً أساسياً في دعم سوق التأمين والمحافظة على استقراره

صرّح المدير العام لشركة المنارة الإسلامية للتأمين وليد القطيطي في حديثه إلى تحويل أعمال الشركة إلى التأمين التكافلي مع بداية عام ٢٠٢٣ والبدء بإصدار وثائق تأمين متوافقة مع الشريعة الإسلامية مشيراً أن هذه الخطوة تأتي تماشياً مع أهداف ورؤية مجلس الإدارة على توسيع الحصة السوقية في الخدمات التأمينية غير التقليدية فضلاً عن استقطاب قطاعات جديدة غير مستهدفة في السوق.

وفي سياق متصل لفت إلى وجود مجموعة من التحديات والأزمات كالحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع مستويات التضخم فضلاً عن ضبابية المرحلة المقبلة والتي تعد من العوامل السلبية المؤثرة على عمليات الاستثمار وصناعة التأمين. كما أثنى على الدور الذي يلعبه البنك المركزي الأردني في دعم سوق التأمين والمحافظة على استقراره واتخاذ العديد من الإجراءات التي تساهم في دفع العجلة الاقتصادية. مشيراً إلى إدخال مجموعة من التعديلات وإيجاد حلول للمسائل العالقة لإظهار شركة المنارة للتأمين بصورة جديدة ومختلفة. مؤكداً حاجة السوق الأردني لتشريعات جديدة تجعل بعض التأمينات إلزامية لإتاحة الفرصة لشركات التأمين للنمو والتقدم.



■■■ الأسواق العربية بحاجة إلى جعل بعض التأمينات إلزامية لتحقيق النمو والتقدّم ■■■

■ ما مدى أهمية تحويل الشركة نحو التأمين التكافلي وما الهدف من هذه الخطوة؟

– حصلنا حديثاً على الموافقة النهائية لتحويل أعمال الشركة للتأمين التكافلي، ومع بداية عام ٢٠٢٣ سنبدأ بإصدار وثائق تأمين متوافقة مع الشريعة الإسلامية. وتأتي هذه الخطوة تماشياً مع أهداف ورؤية مجلس الإدارة على توسيع حصتنا السوقية في الخدمات التأمينية غير التقليدية إلى جانب تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء الذين يفضلون الخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، فضلاً عن استقطاب العديد من القطاعات غير المستهدفة في السوق وخدمتها من خلال المنتجات المميزة والحلول التي تحاكي احتياجاتها.

ويضاف إلى ذلك، يجب أن تكون جميع استثمارات الشركة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

العديد من شركات الإعادة العالمية تمتلك نافذة إسلامية

■ هل هناك عدد كافٍ من شركات الإعادة التكافلية للتعامل معها أم ستواجهون نقص في هذا الجانب؟

– هناك نوع من المحدودية في شركات الإعادة التكافلية إلا أن العديد من شركات الإعادة العالمية تمتلك نافذة إسلامية مثل ميونخ ري، سكور وغيرها. وبالتالي، هذه الشركات الرائدة عالمياً تكفي للقيام بمتطلبات الشركة في ظل العدد المحدود لشركات الإعادة التكافلية.

دور بارز للجهة الرقابية في دعم السوق

■ تعاني الأسواق العالمية من أزمات كثيرة كالتضخم، تغير المناخ والتداعيات الناجمة عن الحرب الروسية – الأوكرانية، كيف تصفون تأثير هذه التحديات على صناعة التأمين؟

– نتج عن أزمة الوباء صعوبة في تحصيل المستحقات المالية، إلا أننا كشركة وسوق تأمين أردني تمكنا من تخطي هذه المرحلة بنجاح. ولكن للحرب القائمة بين روسيا وأوكرانيا تداعيات سلبية ضخمة على مجمل الاقتصادات العالمية ومنها الأردن التي تعد جزءاً من المنظومة العالمية حيث نشهد ارتفاعات كبيرة في الأسعار ومعدلات التضخم إلى جانب انعدام الثقة وضبابية المرحلة المقبلة التي تعد من العوامل السلبية المؤثرة على عمليات الاستثمار. وانطلاقاً من اعتبار التأمين مرآة للاقتصاد ستتأثر الصناعة بدورها بالأزمات والاضطرابات الاقتصادية العالمية، حيث كان للأزمة الراهنة تأثير مباشر على عدد من الفروع منها التأمين الهندسي، ارتفاع أسعار الشحن باختلاف أنواعه والعديد من الأنشطة الأخرى.

ولكن المهم أن الجهة الرقابية المتمثلة في البنك المركزي تلعب دوراً بارزاً في دعم سوق التأمين والمحافظة على استقراره إلى جانب اتخاذ العديد من الإجراءات التي تساهم في دفع العجلة الاقتصادية للدولة.

المعيدون أكثر تحفظاً

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ما دفعها إلى زيادة أسعارها، هل لمستم تشدد في الشروط وزيادة أسعار خطوط معينة؟

– كان للأحداث العالمية والاضطرابات تأثيرات ضخمة على شركات الإعادة بدأت بالظهور منذ فترة والمشكلة ليست آنية، بحيث واجهنا صعوبات في موضوع تجديد الاتفاقيات منذ عامين تقريباً، حيث أضحى المعيدون أكثر تحفظاً في الشروط وزيادة الاستثناءات، كما أن العديد من أنواع التأمين باتت خارج نطاق التغطيات وذلك يعود إلى عوامل خارجية دفعت بشركات الإعادة إلى إتباع نهج أكثر تشدداً عن السابق مثل الكوارث الطبيعية وجائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت والعديد غيرها، إلا أننا نحاول بالإمكانات المتاحة تجديد الاتفاقيات وفق ما يتناسب مع الأسس وأسلوب العمل الذي نعتمده.

تمكنا من إيجاد حلول للعديد من المسائل العالقة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تمكنا خلال الفترة الماضية من إيجاد حلول للعديد من المسائل العالقة على صعيد الاستثمارات والمنتجات وإدخال العديد من التعديلات لإظهار شركة المنارة للتأمين بصورة جديدة ومختلفة. بالإضافة إلى ذلك، شهدت الشركة زيادة في المنتجات التقليدية بنسبة تصل إلى ٦٥٪ إلى جانب إدخال تغطيات جديدة لم تكن متوفرة في السابق منها تأمين السفر التأمين على الوافدين والعمالة المنزلية والتوسع في خطوط تأمينية مرتبطة بالقطاع المالي.

وجدير بالذكر، يحتاج سوق التأمين الأردني إلى تشريعات جديدة تجعل هذه التأمينات إلزامية لتحقيق النمو والتقدم وإتاحة الفرصة لشركات التأمين للتوسع في هذه القطاعات. ■



نات هيلث الحل الأسـرع والأكثر أماناً للتأميـن الصحي الإلكتروني في الأردن

nathealth.net

باسم حدادين مديراً عاماً لشركة التأمين العربية - الأردن



أعلنت شركة التأمين العربية – الأردن عن تعيين **باسم حدادين** مديراً عاماً جديداً للشركة.

ويتمتع السيد **حدادين** بخبرة معمقة في التأمين، يحمل شهادات FCII وALMI، وتسلم إدارة عدد من شركات التأمين بالإضافة إلى تقديمه محاضرات ودورات تدريبية.

وقد بدأ مسيرته مديراً في العام ١٩٨٦ في شركة الاستثمارات الوطنية وعيّن نائباً للمدير العام لشركة الشرق الأوسط للتأمين في العام ١٩٨٩ ثم انتقل إلى المملكة العربية السعودية في أواخر العام ٢٠١٠ وعين نائباً للرئيس التنفيذي في شركة الاتحاد للتأمين TRADE UNION وعاد إلى عمان لتسلم مهامه مديراً عاماً للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB ومستشاراً في شركة APEX في العام ٢٠١٦ لحين استلامه مهامه في التأمين العربية – الأردن.

رشيد الهباب: ٤٠ عاماً في خدمة القطاع



ودّعت أسرة شركة التأمين العربية – الأردن – مديرها العام السيد **رشيد الهباب** تزامناً مع حفلها السنوي، حيث قرر التقاعد بعد خدمته لقطاع التأمين لمدة أربعين عاماً بذل خلالها جهوداً للارتقاء بصناعة التأمين، حيث تميزت مسيرته الحافلة بالتألق والإنجازات ولعب دوراً ريادياً في تطوير كافة المناصب التي شغلها منذ دخوله مجال التأمين.









Arabia INSURANCE JORDAN

التأمين العربية الأردن



نتطلع الى المستقبل ... بكل ثقة

شركة التأمين العربية – الأردن

+962 6 5630530 www.aicj.jo

أحمد تيجاني (الرئيس التنفيذي لشركة NATHEALTH):

نُعد شركة الرعاية الصحية الأولى في كل من الأردن وفلسطين وهدفنا التوسع الإقليمي



توفر شركة نات هيلث NATHEALTH حلولاً تأمينية صحية آمنة ومتطورة وهي تغطي أكبر شبكة طبية في الأردن مع أكثر من ٢٠٠٠ مقدم رعاية صحية مفضل في جميع أنحاء المملكة.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أحمد تيجاني الرئيس التنفيذي للشركة، وقال في حديثه أن قطاع التأمين تأثر إيجاباً خلال فترة «كورونا» من حيث ارتفاع الطلب على التغطيات وبات من مستلزمات الحياة الطبيعية، وذكر تيجاني أن العمليات الإلكترونية هي التي سادت وكانت الطريق الأمثل لزيادة حجم المبيعات وجذب العملاء. وأشار إلى أن NATHEALTH تُعد شركة الرعاية الصحية الأولى في كل من الأردن وفلسطين، أما في ما يتعلق بالخطة المستقبلية فتسعى الشركة لأن تكون مزوّد حلول في مجال التأمين الإلكتروني في القطاعات التأمينية إضافة إلى مشاريع توسعية في أسواق عديدة مثل العراق ومصر والسعودية.

■ دخلت الأسواق العالمية مرحلة من التحديات والأزمات المتعددة، كيف تقرأون انعكاسات هذه الأحداث على المنطقة والسوق الأردني على وجه الخصوص؟

– طبعت جائحة «كورونا» آثاراً واضحة على المسار الاقتصادي والاجتماعي لمعظم الدول وبالتالي الأوضاع السائدة ما قبل الجائحة ليست كما بعدها حيث أدت الجائحة إلى تغيير جذري في أنماط العيش والأولويات وطرق الإنفاق.

وفي ما يتعلق بقطاع التأمين الصحي تأثر إيجاباً من حيث ارتفاع الطلب على التغطيات وبات هذا النوع من التأمينات أساسياً في حياة المواطنين. وفي الوقت نفسه إزدادت الأقاويل حول المنافع التي حققتها شركات التأمين في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي خلال فترة انتشار الوباء. لكن الحقيقة تكمن في تبدل الأمور ما بعد الجائحة وعودة النشاط التأميني إلى مساره الطبيعي.

أما من الناحية التشغيلية، تأثرت سلاسل الإنتاج والتوريد الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الطلب على السلع الأساسية فدخل العالم في مرحلة انتظار طويل وتراكم البضائع في الموانئ. ونتيجة هذا المشهد وتباطؤ عمليات التوريد لجأت معظم الشركات والقطاعات إلى استيراد أضعاف حاجتها بهدف تعويض انقطاع الواردات واللجوء إلى طرق بديلة لتأمين مستلزماتها.

ويضاف إلى ذلك، عانت العديد من شركات التأمين خلال فترة الجائحة من نقص في تدفق السيولة وكانت له تأثيرات سلبية على الشركات التي لا تمتلك احتياطات كافية ما دفعها إلى اللجوء للبنوك التي بدورها أضحت مجبرة على زيادة العوائد على القروض ما أدى إلى رفع تكاليف رأس المال المقترض ما يؤثر على هوامش الربحية الخاصة بالشركات.

وبالتالي، سندخل مستقبلاً في مرحلة دقيقة تحدد من يضمن بقاءه في السوق ومن سيغادره.

لعبت الجائحة دوراً كبيراً في زيادة الطلب على التغطيات الصحية

■ في رأيكم هل ساهمت جائحة «كورونا» في زيادة نسب الاختراق في فرع التأمين الصحي؟

– بالتأكيد، لعبت الجائحة دوراً كبيراً في زيادة الطلب على التغطيات الصحية، ولكن طرق استقطاب العملاء اختلفت مقارنة بالسابق وباتت عمليات التسويق الإلكتروني الطرق الأمثل لزيادة حجم المبيعات وجذب العملاء.

حركة تصحيحية طال انتظارها

■ هل تؤيدون عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدتها العديد من الأسواق خلال الفترة الأخيرة؟

– يشهد السوق التأميني في الأردن حركة تصحيحية طال انتظارها. كانت هناك بعض الشركات التي اتسمت بالضعف وبالتالي كان واضحاً عدم تمكنها من الاستمرار، لذا قام البنك المركزي بعملية تصحيحية لهذه الشركات. وشهد السوق الأردني عملية اندماج واحدة بين شركتي «جي آي جي» و«العرب للتأمين»، وباعتقادي سنشهد المزيد من الاندماجات عاجلاً أم آجلاً حيث سيتقلّص عدد شركات التأمين من ٢٣ إلى حوالى ١٥ شركة على مدار السنوات الثلاث المقبلة حتى يستقر العدد على ١٠ الذي هو ملائم جداً لحجم السوق.

مشاريع توسعية

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها خلال العام ٢٠٢٣؟

– إلى جانب كوننا شركة رعاية صحية، نسعى إلى أن نكون مزود حلول في مجال التأمين الإلكتروني في القطاعات التأمينية كافة، كما سنركز أكثر على موضوع تحليل البيانات الذي يعد المستقبل لكل الشركات التي ستنتهج مبدأ الذكاء الاصطناعي في عملياتها. بالإضافة إلى ذلك، لدينا مشاريع توسعية في أسواق عديدة مثل العراق ومصر ونتطلع للدخول إلى السوق السعودي نظراً للفرص العديدة المتاحة فيه سواء بمفردنا أو عن طريق الدخول في شراكات استراتيجية.

٢٠٢١ و٢٠٢٢ من الأعوام المميزة

■ كيف تقومون أوضاع شركة NATHEALTH خلال عام ٢٠٢٢؟

– لا شك أن ٢٠٢١ كان من الأعوام المميزة بالنسبة إلى شركتنا وكذلك الأمر بالنسبة إلى عام ٢٠٢٢ حيث استثمرنا أكثر في مجال الأمن السيبراني بهدف نقل الشركة إلى مرحلة جديدة، فضلاً عن تعيين كوادر من فئة الشباب الأمر الذي أعطانا دافعاً قوياً في تحقيق أهدافنا وفقاً للاستراتيجية الموضوعة. ولا شك أننا نعد شركة الرعاية الصحية الأولى في كل من الأردن وفلسطين، حيث نحظى بثقة ورضا عملائنا على الدوام ووصلت معدلات التجديد بشكل عام إلى حوالى ٩٦٪.■



منتجاتنا التأمينية

صممت لأجلكم

WWW.GIG.COM.JO

GIG JORDAN
مجموعة الخليج للتأمين
GULF INSURANCE GROUP



أنور الشنطي

(الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية للتأمين TRUST- فلسطين):

سنبدأ بتطبيق برنامج Ebao المتطور ليخدم المجموعة لسنوات قادمة

تعتبر مجموعة ترست العالمية للتأمين TRUST INTERNATIONAL INSURANCE GROUP من أكثر شركات التأمين نجاحاً وتميزاً في فلسطين ما مكنها من حصد مكانة مرموقة في الوسط الاقتصادي والمالي.

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة أنور الشنطي وجد أن كل التحديات القائمة سواء إقليمية أو دولية تتطلب تغييراً في نمط الأخطار المطلوب تغطيتها من قبل شركات التأمين والمنتجات الجديدة المفروض طرحها بالأسواق.

وفي ما يتعلق بأهمية التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول تأمينية مبتكرة لفت السيد أنور الشنطي أن ترست العالمية كانت السباقة في توقيع اتفاقيات تعاون مع شركات الدفع الإلكتروني لتسهيل عملية بيع التأمين، حيث كان للجائحة الأثر الأكبر في التفكير خارج النمط التقليدي الذي إعتادت عليه الشركة في تسويق منتجاتها. منوهاً بالدور الذي قامت به كل من سلطة النقد الفلسطينية وهيئة سوق رأس المال في تبني مبدأ «الفنتك». كما أضاء على الخطة الاستراتيجية للسنوات القادمة والتي تتضمن توسيع نشاط الشركة في الأسواق العربية والاستفادة من الاتفاقيات وتطوير أداء الموظفين. كما ستبدأ في تطبيق المعايير الدولية "IFRS17" الذي تم إعداده بالتعاون مع "EY".

■ 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؟

– يعتبر التأمين أحد أركان الاقتصاد والاستمرارية لأي نظام قائم، وهو المحرك لأساس كل النشاط الاقتصادي في العالم، يتأثر ويؤثر في العوامل المحيطة، أما عن تأثير العوامل الحالية سواء كان نتيجة التضخم الذي تبع أزمة «كورونا» بسبب التسهيلات التي قدمتها الدول لمواطنيها، أو التضخم الناتج عن الحرب الروسية – الأوكرانية، أو وبما يتعلق بمخاطر المناخ التي عصفت في عدة دول في العالم منها الخليج العربي، أو بما يخص التطور التكنولوجي السريع في خدمات التأمين والدفع الإلكتروني خاصة بعد الجائحة. فكل ما سبق يعتبر تحديات إما إقليمية أو دولية تطلب تغييراً في نمط الأخطار المطلوب تغطيتها من قبل شركات التأمين والمنتجات الجديدة المفروض طرحها بالأسواق.

إضافة الى إعادة دراسة بنود وشروط وثائق التأمين من قبل شركات الإعادة وشركات التأمين لتعديلها بما يتماشى مع هذه التغيرات (التضخم، التغير في المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية....الخ).

كما يجب أن يبذل جهد آخر لرفع الوعي التأميني، من خلال كافة القنوات والوسائل المتاحة والذي سيؤدي لزيادة إقبال الناس على الخدمات التأمينية المختلفة من خلال تفعيل التأمين الرقمي وتوسيع القاعدة التأمينية لرفع الأقساط والتمكن من طرح منتجات جديدة، وفي هذا السياق ستتمكن شركات التأمين من رفع الأسعار بما يتناسب مع الخدمة المقدمة.

ارتفاع حجم التأمين السيبراني

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

– عوامل عدة ساعدت بارتفاع حجم التأمين السيبراني أهمها: زيادة الرقمنة، البيانات الضخمة، الذكاء الصناعي، وباء «كورونا». حيث ان وباء «كورونا» أدى الى زيادة الاعتماد على الرقمنة ما زاد الطلب على التأمين السيبراني، وهنا شهد عالم التكنولوجيا ارتفاعاً في حجم البيانات الضخمة ما أدى الى زيادة نسبة الخطر لأهمية هذه البيانات. حيث ان هذه البيانات فتحت شهية مجرمي الإنترنت (الهاكرز) على ارتكاب المزيد من الجرائم الإلكترونية.

هذا كله أدى الى زيادة نسبة الخسارة الواقعة على عاتق شركات التأمين وإعادة التأمين، أيضاً تعددت وتنوعت أشكال هذا الهجوم الإلكتروني بالتالي أصبح من الصعب كتابة سياسات شاملة دون اتباع سياسات اكتتاب متحفظة والحصول على تغطيات من الإعادة.

وكنتيجة لارتفاع حوادث التأمين السيبراني، وزيادة الخسائر؛ رفعت شركات إعادة التأمين الأسعار وفرضت شروطاً شديدة عليها. بالتالي، فإن على شركات التأمين الراغبة بهذا النوع من البرامج التأمينية خفض حدود التغطية الممنوحة، وعدم منح وثيقة شاملة لكافة الأخطار السيبرانية، وأن تزيد وعي زبائنها من خلال:

– عمل خطط الإستجابة للحوادث.

– زيادة التدريب على الأمن السيبراني / وتشفير البيانات.

– استخدام خدمات الطرف الثالث للمساعدة في أرشفة المعلومات لتسهيل عملية استرجاعها (backup).

– تقليل حجم المعلومات للتخفيض من نسبة الخطر.

– حماية البيانات العامة والمستندات من الهجمات السيبرانية وذلك باستخدام أفضل تطبيقات الحماية وأحدثها.

– خفض حدود التغطية ورفع التحمل.

"Fintech" يتم تطبيقه حالياً على كافة المعاملات

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

خلال وبعد جائحة «كورونا» كانت شركة ترست العالمية للتأمين أولى الشركات السباقة لتوقيع اتفاقيات تعاون مع شركات الدفع الإلكتروني وكل ما من شأنه تسهيل عملية بيع التأمين. حيث كان للجائحة الأثر في التفكير خارج الصندوق الذي اعتدنا عليه في عملية بيع التأمين. وقد تبنت كل من سلطة النقد الفلسطينية وهيئة سوق رأس المال فكرة (الفنتك) والتي تقوم على أساس دمج لكلمة "Financial" وكلمة "Technology"، في مصطلح واحد وهو "Fintech"، ويتم تطبيقه حالياً على كافة المعاملات المالية في البيع والشراء وتشجيع الشركات والأفراد على تبنيه. ندرس حالياً التطبيقات الخاصة بشركة ترست للتأمين والتي سيتمكن المؤمن لدى ترست من خلالها من دفع كافة معاملاته والقيام بالتأمين إلكترونياً. بالطبع نواجه بعض التحديات في هذا المجال والتي تقوم بالاستعانة بكوادر هيئة سوق رأس المال للتوصل للحلول القانونية والتقنية وأيضاً التحدي الآخر في هذا المجال هو تقبل الجمهور لإنجاز معاملاته إلكترونياً.

برنامج التأمين المتطور Ebao

■ ما هي اخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ترست العالمية للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– لقد حققت الشركة هذا العام نتائج مقبولة من وجهة نظرنا، حيث بلغ الإنتاج لشركة ترست لوحدها ٦٥ مليون دولار، وبلغ انتاج الشركة في بياناتها الموحدة مع التكافل ١٢٥ مليون دولار أي بزيادة مقدارها ١٢٪ عن العام ٢٠٢١.

وبلغت الأرباح المجمعة بعد الضرائب بحدود ٤ مليون دولار مقارنة مع ٢,٥ مليون دولار في العام الماضي.

وبلغت حقوق الملكية المجمعة ٦٢,٥ مليون دولار مقارنة مع ٦٠ مليون دولار في العام الماضي.

وتتجه الشركة لتوزيع أرباح نقدية وأسهم على المساهمين بنسبة لن تقل عن ٣٠٪ هذا العام.

ستعمل الشركة ضمن الخطة الإستراتيجية في السنوات القادمة على توسيع نشاطاتها في الأسواق العربية من خلال الاستفادة من الاتفاقيات وتطوير أداء الموظفين.

ستبدأ الشركة في تطبيق المعايير الدولية "IFRS 17"، والذي تم الانتهاء مع Ernst and Young من إعداده.

ستبدأ الشركة بتطبيق برنامج التأمين المتطور Ebao وهو برنامج متخصص في التأمين ويغطي معظم النواحي. وتم إعداده على مستوى عالي ليخدم المجموعة لسنوات قادمة ويستوعب كل التطورات في قطاع التأمين لا سيّما التطور الهائل في تكنولوجيا التأمين. ■


ترست
للتأمين
فلسطين
ترست
الإختيار الأول
www.trustpalestine.com

جمال الحمود (مدير عام الشركة العالمية المتحدة للتأمين):

أهمية توظيف التقنيات المالية الحديثة في تطوير صناعة التأمين

في إطار التطور ومواكبة التغيرات الاقتصادية التي تمر بها المنطقة وضعت الشركة العالمية المتحدة للتأمين خطة استراتيجية واضحة وطويلة الأمد. وانطلاقاً من حرصها للارتقاء بخدماتها عقدت إتفاقيات إعادة مع كبرى الشركات العالمية، كما استعانت بفريق عمل متمرس من الخبراء والمتخصصين في صناعة التأمين محلياً، عربياً وعالمياً.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع مدير عام الشركة السيد جمال الحمود، تحدث عن حزمة من الاجراءات الوقائية لمواجهة التحديات التي تواجه صناعة التأمين ورأى أنه مع الزيادة المستمرة في الجرائم الإلكترونية أصبح التأمين ضد المخاطر السيبرانية عنصراً أساسياً في استراتيجية إدارة المخاطر لدى الشركات التجارية لافتاً إلى أن الطلب على هذا النوع من التغطيات في تزايد، معرباً عن اعتماد الشركة استراتيجية تتوافق مع التطورات العالمية في المجال التكنولوجي والتسويق الرقمي، فضلاً عن تحديث البرامج وفق النظم المعمول بها.



حزمة من الإجراءات الوقائية

■ 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؟

– تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة ومن أهمها التضخم، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء. وحتى نتأقلم مع هذه التحديات، علينا الاستعداد بحزمة من الإجراءات الوقائية:

بخصوص التضخم: وضع خطة تسويقية مرنة ورفع أسعار الوثائق لتتناسب مع تكلفتها وضغوطات المصاريف المتوقعة بالإضافة إلى ضرورة عمل مسح مستمر على السوق ودراسات على احتياجات العملاء، بالإضافة إلى تحليل بيانات السوق لمعرفة محددات النمو ومتطلبات السوق وعلى رأسها الاستمرار في التحول الرقمي لتبسيط تسويق وتكاليف التأمين وضمان توزيعه بأقل مصروفات إدارية. مع الأخذ بالحسبان المستلزمات الخدمية والسلعية بفعل التضخم تزيد مما يضغط على مصروفات الفرد والمؤسسات وهو ما يخلق إشكالية بين شركة التأمين والعميل لقلة التدفق النقدي، خاصة أن العميل سيقوم بالتأمين المجبر عليه فقط مثل الإجباري أو بطلب من جهة التقسيط مثل البنوك أو المعارض التي تشترط وجود وثيقة تأمين. وهذا يتطلب التواصل مع العملاء وزيادة الوعي التأميني لدى مختلف شرائح الجمهور.

– **بخصوص تطبيق معيارIFRS17**: كما نعرف بأن الهدف من تطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 هو توحيد محاسبة التأمين على المستوى العالمي بغية تحسين عملية المقارنة ورفع درجة الشفافية، بالإضافة إلى تزويد مستخدمي البيانات المالية بالمعلومات التي يطلبونها لتقييم أثر عقود التأمين على المركز المالي لشركة التأمين وأدائها المالي وتدفقاتها النقدية ومدى تعرضها للمخاطر.

وفي هذا الشأن هناك تحدي حقيقي في تطبيق المعيار، وللخروج بطريقة ناجحة وفعالة يجب التركيز من قبل قطاع التأمين على ثلاثة محاور:

* الأهداف والمفاهيم المحاسبية التي تستند إليها IFRSs مقارنة مع النظام المحاسبي الموحد لشركات التأمين .
* أسس الاعتراف بعقود التأمين وفق IFRS17.
* مداخل قياس عقود التأمين وفق IFRS17.

وهذه المحاور يجب أن تتم بالتنسيق مع كل من إدارة الشركات والاكتواريين ومدققي الحسابات ومالكي الأنظمة المستخدمة لدى الشركات حتى يتم تطبيقها بشكل مقبول وناجح .

بخصوص التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء: الرقمنة المتزايدة لنقاط اتصال العملاء لديها القدرة على إعادة تشكيل سلسلة قيمة التأمين بأكملها. مفتاح كل ذلك هو، البيانات والقدرة على تحليلها. إن القدرة على انشاء نماذج مخاطر قوية رياضياً، بناء على تقييم موثوق لتعرض العملاء للمخاطر، والقدرة على تحديد نقاط اللمس التي من المرجح أن تؤدي إلى تحويل المبيعات إلى هذا النوع أو ذاك، أو هذا المنتج أو ذاك ستساعد على تبسيط المبيعات وتحسين التجربة والقضاء على الهدر.

لن يكون ذلك ممكناً دون الوصول إلى تلك البيانات ونقاط اللمس هذه. وهذا سوف يدفع الحاجة إلى تكوين شراكات استراتيجية مع شركات من خارج عالم التأمين. ستوفر هذه الشراكات بدورها لشركات التأمين فرصة للسيطرة على التغييرات التي قد تؤثر على مستقبل أعمالهم.

إنها نظرة صارخة لأثر التكنولوجيا ولكن الخيار قد يكون بين العمل فقط كموردين للتغطية أو الابتكار في أنشطة ذات قيمة أعلى مثل المنتجات الجديدة والطرق الجديدة للعمل مع العميل.

عندما تصبح سلسلة القيمة الخاصة بشركة أكثر ارتباطاً رقمياً، ستكون شركات التأمين قادرة على فهم قطاعات العملاء وشركائهم بشكل أفضل، والتكيف مع التغيرات في الوقت الفعلي القريب.

سوف تحتاج شركات التأمين إلى الوصول المستمر إلى مجموعة من مصادر البيانات من الكائنات المتصلة وموفري المنصة، والرؤى السلوكية من بيانات المستهلك والبيئية، على سبيل المثال لا الحصر وسيؤدي ذلك إلى ظهور نماذج أعمال جديدة تعتمد على البيانات تأخذ شركات التأمين إلى ما وراء سلسلة القيمة الحالية.

خطوات ضرورية يجب اتباعها

■ **بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟**

– مؤخراً ومع الزيادة المستمرة في جرائم الإنترنت، أصبح التأمين الإلكتروني ضد المخاطر السيبرانية عنصراً أساسياً في استراتيجية إدارة المخاطر لدى الشركات التجارية، تشير الدراسات إلى أن الهجمات الإلكترونية تؤدي إلى تكاليف ضخمة على الشركات وتأثيرها يمتد إلى العلامة التجارية ويحدث تغيرات في سلوك المستهلك وهو أمر لا مفر منه، ولهذا أصبح المطلب من تأمين الأخطار السيبرانية في تزايد... إلخ، ولتجاوز الشروط الشديدة على الأخطار السيبرانية والعوائق التي أصبحت الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرضها، لا بد من:

– تنظيم الإطار القانوني لعقد التأمين الإلكتروني في التشريعات الوطنية.

– تأمين الحماية القانونية للشركات والعملاء والمستخدمين في مجال قطاعات العمل التجاري الإلكتروني بالوسائل القانونية والتقنية والتكنولوجية. وتعميق الروابط بين القانونيين والمختصين في مجال الاتصالات تكنولوجيا المعلومات للوصول إلى الهدف المنشود.

– التعاون الدولي، وبدء الحوارات والاتفاقيات العالمية التي تهدف إلى تقييد الهجمات السيبرانية، وتعزيز نظام تكنولوجيا المعلومات، ودعم تطوير قواعد البيانات الإلكترونية، واعتماد المعايير للحد من المخاطر.

– مساهمة الحكومات في إيجاد سوق التأمين السيبراني المتطور الذي من شأنه أن يلعب دوراً رئيساً في عملية التحول إلى الاقتصاد الرقمي من خلال زيادة الوعي بالمخاطر السيبرانية، وتبادل المعرفة على الممارسات الجيدة لإدارة المخاطر السيبرانية.

– دعم شركات التأمين الوطنية، وتشجيعها على إصدار عقد التأمين الإلكتروني ضد المخاطر السيبرانية، وذلك من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتحفيز تطوير قواعد البيانات وتقاسمها مع المؤسسات والمنظمات الإقليمية والدولية، وتسهيل تطوير آليات نقل المخاطر التقليدية والبديلة.

– نظراً لأن المخاطر السيبرانية ذات طبيعة عالمية، فيجب على شركات التأمين في مختلف الدول ابرام اتفاقيات التعاون وتبادل الخبرات فيما بينها.

– بذل المزيد من الجهود في تنظيم وثيقة التأمين الإلكتروني ضد المخاطر السيبرانية النموذجية من قبل الخبراء والمختصين في مجال التأمين.

– يجب أن يكون المجتمع الأكاديمي أيضاً جزءاً من الحوار العالمي حول كيفية منع المخاطر السيبرانية، وكيفية تعزيز التأمين الإلكتروني، من أجل تقديم وجهة نظرهم في مواجهات التحديات السيبرانية.

الدروس المفيدة

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

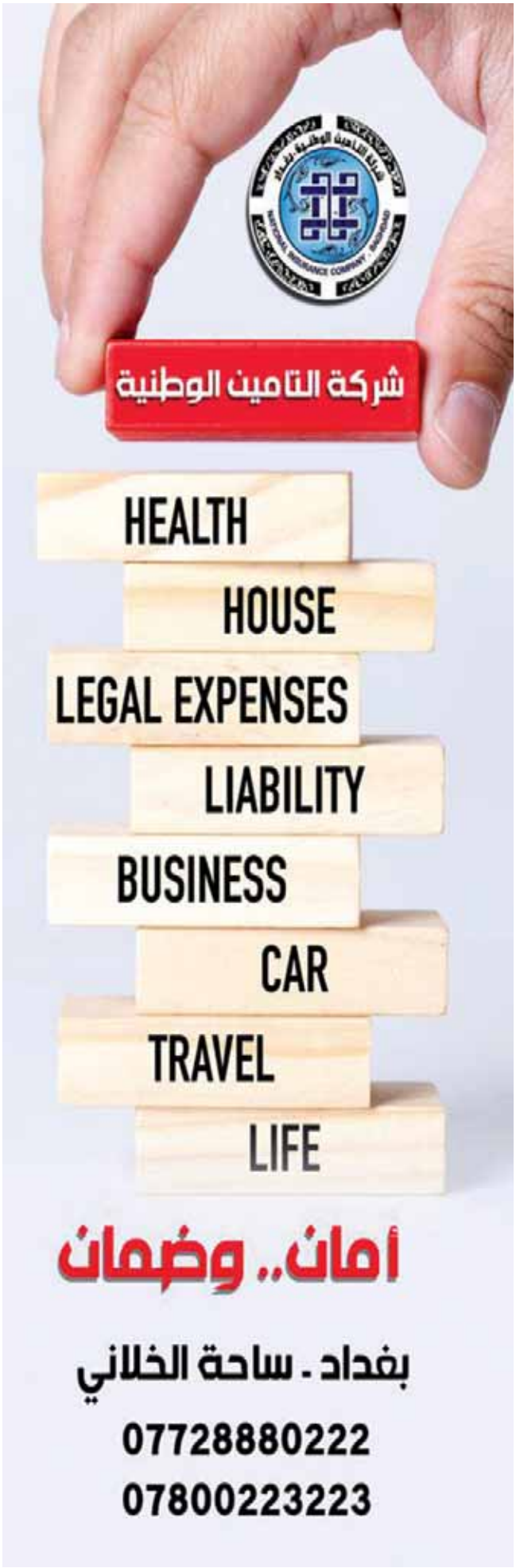
– لا سيما أن الدروس المستفادة من أزمة فيروس «كورونا» في توظيف التقنيات المالية الحديثة وانعكاسها على تطوير قطاع التأمين، دفعت بنا إلى تسريع استخدامها وكان لها الأثر الإيجابي على القطاع، وتم توظيفها بما يتطابق مع القوانين والتعليمات الصادرة بهذا الشأن.

استراتيجية الشركة تتماشى مع التطور

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

– تم العمل على تحديث النظام المعمول به لدى الشركة بما يتوافق مع تطبيق معيار "IFRS17" وشراء برنامج للاحتساب وفق هذا المعيار، وكذلك مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وتم تحديث كافة إجراءات العمل بما يتوافق مع المعيار والسياسات والتعليمات الصادرة عن هيئة سوق رأس المال.

وإن استراتيجية الشركة تتماشى مع التطور ولا سيما في مجال التكنولوجيا والتسويق الرقمي وتحديث البرامج بما يتناسب مع تلك المتطلبات وفق القوانين والتعليمات بهذا الخصوص. ■



السيد نهاد أسعد (المدير العام لشركة المشرق للتأمين - فلسطين):



حصدنا جائزة أفضل شركة خدمات تأمين في فلسطين لعامين متتاليين

شركة المشرق للتأمين هي شركة رائدة في سوق التأمين الفلسطيني حيث حصدت جائزة أفضل شركة خدمات تأمين لعامين متتالين بالإضافة إلى جوائز أخرى عديدة. وللحديث عن الشركة حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد نهاد أسعد المدير العام للشركة الذي أفاد بضرورة توفير منتجات تأمينية ضد المخاطر السيبرانية كونها تسبب خسائر كبيرة للشركات التي تم اختراقها. كما تحدث السيد أسعد عن الفرص المتاحة لقطاع التأمين من جراء التحديات المحلية والعالمية القائمة.

وأشار السيد أسعد أخيراً أن الشركة تعتمد على الحداثة في ممارساتها لابتكار حلول ترضي العملاء من خلال تقديم تجربة الخدمات الإلكترونية التي توفر الوقت والجهد والسرعة في تنفيذ المعاملات.

■■■ نسير بخطى ثابتة ونحتل مكانة مرموقة في السوق الفلسطيني ■■■

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة المشرق للتأمين؟

– بفضل الله وبتوجيهات مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي وطاقم العمل الجاد لديها، تسير شركتنا بخطى ثابتة وتحتل مكانة مرموقة في السوق الفلسطيني. فلقد حصدت المشرق للتأمين جائزة أفضل شركة خدمات تأمين في فلسطين لعامين متتالين. ويأتي ذلك بفضل السعي المستمر لتحقيق أقصى درجات الرضا للمؤمّنين لديها، بالإضافة إلى جودة الخدمات المقدمة لهم والتي تلبي احتياجات شرائح المؤمّن لهم على اختلافها. كما تحظى الشركة بطواقم فنية مؤهلة وبرامج إعادة تأمين مميزة وخدمات إلكترونية سريعة وآمنة وفي متناول الجميع.

توفير منتجات تأمينية لمواجهة المخاطر المتعلقة بالإنترنت

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

– من المهم توفير منتجات تأمينية لمواجهة المخاطر المتعلقة بالإنترنت والاعتداءات السيبرانية تتضمّن الحماية من المخاطر الجديدة المُتعلقة بهجمات الأمن السيبراني وعواقبها بالأخص تلك التي تخترق البيانات، وغالباً ما تسبّب خسائر مالية كبيرة.

ومع توجه الشركات لأنظمة الدفع الإلكتروني فلا بد من وجود تأمين يحمي هذه الشركات ومؤمّنيها من أية مخاطر محتملة.

وتحرص المشرق للتأمين على توفير هذا النوع من التأمين بناءً على متطلبات ومعايير تتعلق بطبيعة العمل المراد حمايته وسقف التغطية المطلوب. إذ أصبحت عمليات قرصنة المعلومات خطراً حقيقياً مما يحتم على الشركات توفير أنظمة حماية وسيرفرات حديثة للتقليل من هذا الخطر وآثاره.

يجب الاستفادة بشكل كامل من الفرص التي يوفرها التوجه نحو الاستدامة

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

– لعل أبرز التحديات هو صعوبة توفير التغطيات التأمينية لهذه المخاطر وتشدد معيدي التأمين وتغيير الشروط وإلغاء بعضها. بالإضافة إلى انعكاس ارتفاع الخصم على أقساط المعيدين مما يرفع التكلفة، وعليه فإنه يجب أخذ هذه المتطلبات بعين الاعتبار لإيجاد وسائل وأنظمة عمل غير تقليدية وخدمات أخرى جديدة للحد من الآثار السلبية التي قد تحدث في المستقبل. ولكن في نفس الوقت، قطاع التأمين لديه فرص كبيرة لتطوير حلول ومنتجات مبتكرة لتقليل الخسائر المرتبطة بهذه التغيرات. لذا يجب الاستفادة بشكل كامل من الفرص التي يوفرها التوجه نحو الاستدامة في إطار أهداف التنمية المستدامة وتطوير البرامج والسياسات المناسبة وبناء القدرات في هذا الخصوص.

الابتكار والمتابعة لكل ما هو حديث ومتطور

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

– تسعى المشرق للتأمين لتقديم الأنسب لجمهور مؤمّنيها وتحقيق أعلى درجات الرضا من خلال الابتكار والمتابعة لكل ما هو حديث ومتطور. وبهذا فقد جعلت الحصول على الخدمات التي تطرحها إلكترونياً عملية سهلة وآمنة وسريعة، ما يمنح المؤمّنين لديها أفضل تجربة تمكّنهم من توفير الوقت والجهد، حيث بالإمكان تنفيذ المعاملات في أي وقت وفي أي مكان دون الحاجة إلى الانتظار، أو دفع أية رسوم إضافية.

ويشمل ذلك طلب كافة انواع التأمين إلكترونياً، والدفع والتسديد دون الحاجة للتوجه إلى مقرات الشركة. كما يمكن التبليغ عن الحوادث ومتابعتها إلكترونياً، بالإضافة إلى العديد من الاتفاقيات مع شركات الدفع الإلكتروني، كما ان العمل جارٍ ومستمر لتطوير كافة الخدمات وأتمتتها.

وهنا لا يسعنا إلا أن نتقدم بالشكر الجزيل لجمهور مؤمّنينا على ثقتهم ومساندتهم للشركة مع أمنياتنا للجميع بعام جديد مليء بالنجاحات والتميز. ■

المشرق للتأمين
Al Mashreq Insurance

المشرق للتأمين

الأولى بين شركات قطاع التأمين
الفلسطيني للعام الثاني على التوالي



www.mashreqins.com
Al Mashreq Insurance Company
mashreq.pal
info@mashreqins.com

+970 2 295 8090
+970 593 255 552
+970 2 295 8089

رياض الأطرش (المدير العام لشركة التكافل للتأمين - فلسطين):

AL-TAKAFUL INSURANCE الشركة الأولى في مجال التأمين التكافلي في فلسطين



تشق التكافل للتأمين – فلسطين AL-TAKAFUL INSURANCE طريقها بنجاح وثبات لتحقق استراتيجيتها وأهدافها في التميّز والإبداع والنهوض بصناعة التأمين التكافلي في فلسطين، وأضحت عنواناً لمن يبحث عن خدمات تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية معتمدة على قيم راسخة في الحداثة والمهنية.

كما تدرك الشركة لدورها في دعم الاقتصاد الوطني، إذ عملت على توظيف التطبيقات الحديثة في تقديم الخدمات لعملائها باعتبارها آلية عمل متأصلة ضمن فلسفة نشاطها. ومن هنا أكد المدير العام للشركة رياض الأطرش في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن تبني هذا النهج انعكس إيجاباً على الخدمات والحصة السوقية، منوهاً بالأداء المتميز للشركة محققة نمواً ملحوظاً في مؤشرات الأداء المالي كافة ما يبرز مدى قوة مكانتها السوقية باعتبارها الأولى في مجال التأمين التكافلي في السوق. كما ترتكز خططها المستقبلية على استخدام التكنولوجيات والرقمنة في طرح خدماتها.

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

أ- تطوير أنظمة وإجراءات واستراتيجيات العمل، بما ينسجم مع التغيرات المتسارعة في قطاع التأمين، مع مراعاة احتياجات السوق.

ب- إجراء دراسات سوقية لتحديد طبيعة الخدمات المطلوبة، ومواءمة والارتقاء بالسياسات الخاصة بالشركة وصناعة التأمين بشكل عام للنهوض بهذا القطاع.

ت- إدماج المعايير الدولية ضمن أنشطة الشركة مثل المعيار رقم (١٧) وغيره، بما ينعكس إيجاباً على نشاط الشركة ودورها في خدمة جمهور المتكافلين.

ث- تعزيز التعاون مع الجهات القائمة والعاملة في القطاع مثل هيئة سوق رأس المال، والاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين، سعياً للوصول إلى أفضل السبل لتنمية القطاع، مثل إنشاء صندوق تأميني موحد للتأمينات الإلزامية والخطرة.

ج- الاستفادة من أفضل النماذج العربية والدولية في حقل التأمين، وتوظيفها في التجربة الفلسطينية مع مراعاة خصوصية التأمين التكافلي.

علاقات وطيدة مع شركات إعادة التأمين

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

– إن الشركة ترتبط بعلاقات تعاون وطيدة مع شركات إعادة التأمين، ونحن كشركة أولى في مجال التأمين التكافلي نعي المخاطر التي تمر بها صناعة التأمين، ولدينا خبرة متراكمة في هذا المجال، بالتالي فإننا نتعاون مع العديد من شركات إعادة التأمين في الشرق الأوسط وأفريقيا. ولا يزال التأمين ضد الأخطار السيبرانية محدوداً في البيئة المحلية والطلب على هذه الخدمات لا يزال في نطاق ضيق وبالرغم من هذه المحددات إلا انه وفي ظل وجود طلب على هذه المنتجات من أحد المؤمّنين فإنه يمكن تقديم هذه الخدمات نتيجة العلاقات الوطيدة التي تربط الشركة مع شركات إعادة التأمين.

توظيف التطبيقات الحديثة في عملنا مسألة أساسية

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

– هذا الأمر يمثل جزءاً أساسياً من تجربة عمل الشركة واستراتيجيتها التي أثبتت نجاعة فائقة على مدار السنوات الماضية، بالتالي فإن توظيف التطبيقات الحديثة في عملنا مسألة أساسية بالنسبة إلينا، فهذه العملية متواصلة ومتأصلة ضمن فلسفة نشاط الشركة، وستواصل الاضطلاع بها خلال الفترة المقبلة، بما ينعكس إيجاباً على خدماتنا لجمهور المتكافلين وحصتنا السوقية، حيث تم توقيع العديد من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم بتقديم خدمة التأمين عبر القنوات الإلكترونية او من خلال وسائل الدفع الإلكتروني المتعددة.

الشركة الأولى

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

– لقد حققت الشركة نمواً ملحوظاً في كافة مؤشرات الأداء المالي، ما يبرز مدى قوة مكانتها السوقية، بالتالي وكوننا الشركة الأولى في مجال التأمين التكافلي في فلسطين، فإن إدارة الشركة تعي عظم المسؤوليات الملقاة على كاهلها، أكان على صعيد تنويع الاستثمارات، أو طرح خدمات جديدة، أو تقديم نماذج عمل ملهمة لتحقيق أفضل العوائد، وتنويع مصادر الدخل، خاصة في ظل الصعاب والتحديات الاقتصادية التي يواجهها السوق الفلسطيني، الذي يعوزه الاستقرار إلى حدٍ كبير.

وتركز الشركة في خططها المستقبلية على استخدام التكنولوجيا والرقمنة في خدمات التأمين.

وتشير الأرقام المفصح عنها كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ إلى الآتي:

– الموجودات: نمت الموجودات لدى الشركة خلال آخر خمس سنوات بمبلغ ٣٦,٥ مليون دولار وبنسبة ٦٤٪ حيث بلغت الموجودات كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ مبلغ ٩٣,٨ مليون دولار.

– حقوق الملكية: نمت حقوق الملكية لدى الشركة خلال آخر خمس سنوات بمبلغ ٦,٨ مليون دولار وبنسبة ٤٠٪ حيث بلغت حقوق الملكية كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ مبلغ ٢٣,٧ مليون دولار.

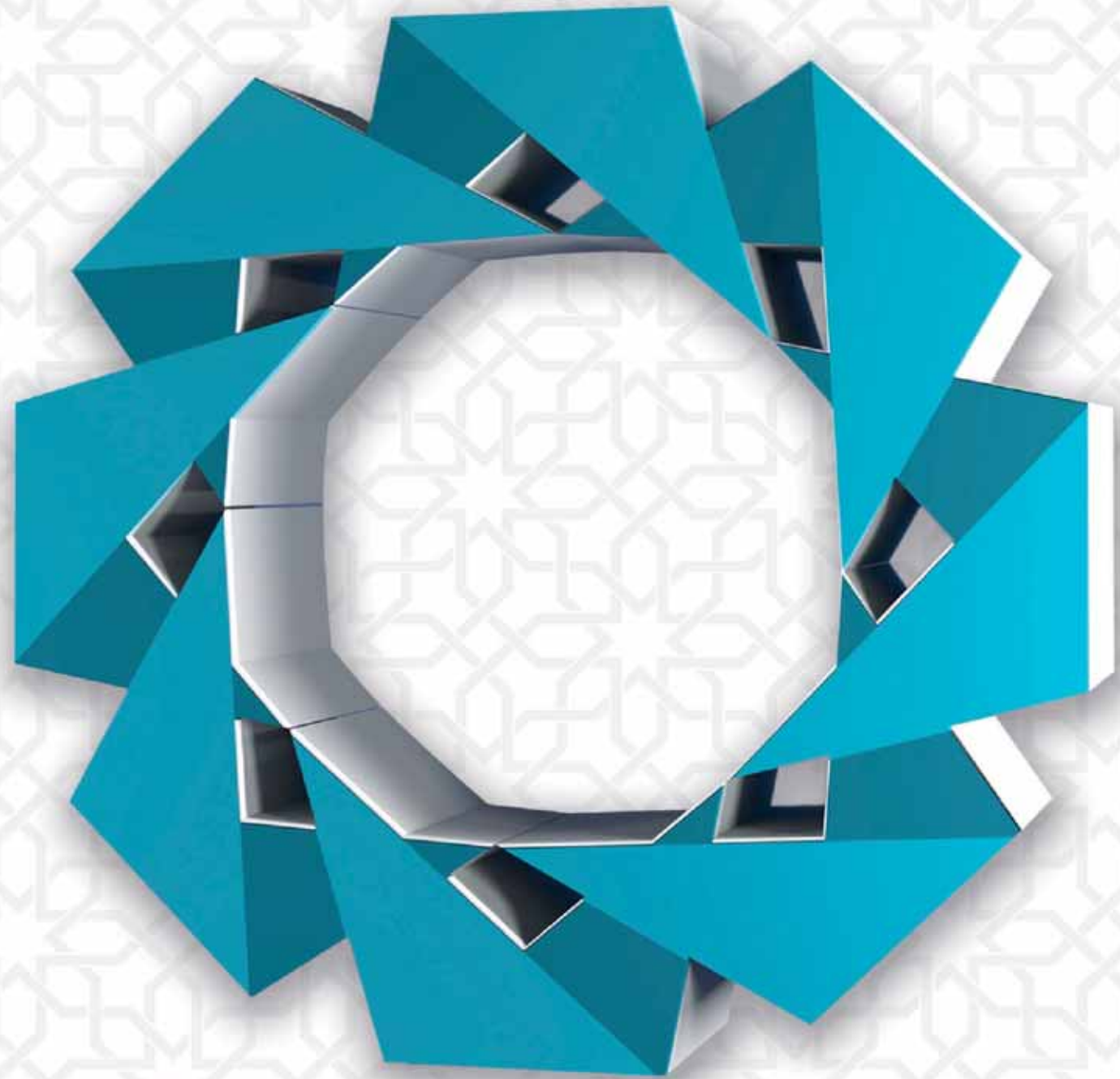
– الاستثمارات: نمت الاستثمارات لدى الشركة خلال آخر خمس سنوات بمبلغ ١٠,٩ مليون دولار وبنسبة ٥٢٪ حيث بلغت الاستثمارات كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ مبلغ ٣١,٩ مليون دولار.

– الأقساط المكتتبة: نمت الأقساط المكتتبة لدى الشركة خلال العام الحالي بزيادة تصل لأكثر من ١٠ مليون دولار ليصل صافي الإنتاج مع نهاية العام ٦٠ مليون دولار.■



التكافل للتأمين
AL-TAKAFUL INSURANCE

خدمات تأمين إسلامية



الادارة العامة / فرع رام الله الرئيسي:
رام الله - عين منجد - مبنى ابراج هاوس
بالقرب من قصر رام الله الثقافي
تلفون: 02 294 7070 فاكس: 02 294 7060
/Altakaful.Insurance
1800 220 220



«جي أي جي» تفوز بجائزة أفضل شركة تأمين ممتلكات في مصر لعام ٢٠٢٢

فازت شركت جي آي جي للتأمين مصر gig egypt بجائزة أفضل شركة تأمين ممتلكات في مصر لعام ٢٠٢٢ والمقدمة من Global Banking والتي تعنى بالأساس بتسليط الضوء على الكيانات المتميزة في الأنشطة المالية على مستوى العالم.

تُعد هذه الجائزة تتويجاً لعام مليء بالإنجازات لشركة جي أي جي للتأمين مصر فقد حصلت الشركة خلال عام ٢٠٢٢ على العديد من الجوائز المتميزة من جهات عالمية وإقليمية.

ويأتي ذلك جنباً إلى جنب مع التصنيف الائتماني الدولي المتميز للشركة من وكالتي AM Best & Moody's نتاجاً لسنوات من الجهد والتطوير في نظم العمل بالشركة سعياً لتقديم أفضل مستوى من الخدمة والأداء الفني وأعلى معايير الاستدامة والملاءة المالية بما يليق بعملاء الشركة.

gig تعتزم الاستحواذ على كامل أسهم AIG مصر

تعتزم مجموعة الخليج للتأمين "gig" الاستحواذ على كامل أسهم شركة AIG مصر عبر تقديم عرض شراء إجباري.

gig مصر تنتهي من التأهل لتطبيق «المعيار ١٧»



علاء الزهيري

انتهت شركة جي آي جي للتأمين مصر gig Egypt من التأهل لتطبيق المعيار الدولي لعقود التأمين "IFRS-17".

وقال **علاء الزهيري**، العضو المنتدب للشركة، رئيس الاتحاد المصري للتأمين، إن شركته انتهت مؤخراً من التأهل لتطبيق المعيار ١٧ بالتنسيق مع مكتب برايس ووتر هاوس.

في سياق متصل، نوّه **الزهيري** بأن الاتحاد بصدد عقد ورشة عمل ثانية لتأهيل الشركات العاملة بالسوق لتطبيق المعيار الجديد لعقود التأمين "IFRS-17" بالتنسيق مع الهيئة العامة للرقابة المالية.

ولفت **الزهيري** إلى أنه من السابق لأوانه الحديث عن إيجابيات وسلبيات تطبيق المعيار الجديد، فيما وصفه بأنه يتيح للعملاء التقييم الحقيقي لأداء الشركات وفقاً لقوله.

ويبلغ رأس المال المرخص به لشركة جي آي جي للتأمين مصر ٥٠٠ مليون جنيه، ويضم هيكل مساهمي الشركة كلاً من مجموعة الخليج للتأمين الكويتية بحصة تبلغ نحو ٩٩٪، وبنك قناة السويس بنسبة حوالى ٠,٨٥٣٪، بالإضافة إلى بعض الأفراد المصريين.



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

قناة السويس للتأمين تحقق ملياراً و٣٢٠ مليون جنيه أقساط مكتتبة بنهاية العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢



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 لتقابل 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 تحدث سيادته عن حجم الأقساط المكتتبة التي حققتها الشركة في العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ والتي تقدر بمليار و٣٢٠ مليون جنيه العام الماضي وخطط الشركة لتحقيق مزيد من الأرباح.

■ 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 واقليمياً. 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 بشدة بسبب زيادة أسعار الخدمات الطبية، وعلى الرغم من ان ارتفاع القيم التأمينية يؤدى بالضرورة إلى ارتفاع الأقساط إلا انه أيضاً يؤدي إلى زيادة في حجم التعويضات المدفوعة. وللمساهمة في حل هذه المشكلة، أرسلت شركة قناة السويس للتأمين تنويه لعملائها بضرورة إعادة تقييم الاصول 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، فشركة قناة السويس للتأمين لديها إدارة للمخاطر المؤسسية والتي تلعب دور حيوي في استمرارية الشركة حيث تقوم بدورها في التنبؤ 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 تحدٍ بالنسبة لشركات التأمين؟

– يجب أن نعترف بأن التغطية التأمينية حالياً ليست أولوية لدى شريحة كبيرة من المصريين خاصةً 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 بإعتبارهم وقود الإقتصاد في الدول النامية، كان لزاماً على شركات التأمين بأن تساهم فى دعم هذا الاتجاه أيضاً لتحقيق خطط الدولة وذلك بحماية أصحاب هذه المشروعات من الأخطار التي قد تهدد استمرارية مشروعاتهم. وتتمثل التحديات التى 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 تحدى للشركات بسبب عدم جاذبية هذا النوع من التأمين لدى قنوات التوزيع التقليدية نظراً لضعف العائد منه. أما التحديات الاخرى 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 ان 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.

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

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



ارتفاع أقساط ثروة للتأمين ٤٧٪ وأرباحها ١٧٨٪

أحمد خليفة (العضو المنتدب للشركة):

العناصر البشرية تعمل كخلية نحل لجعل ثروة للتأمين رقم مختلف في معادلة السـوق ما يخـدم القطـاع وأهلـه بالتأكيـد

اعتمدت الجمعية العمومية لشركة ثروة للتأمين – إحدى شركات مجموعة كونتكت المالية القابضة – نتائج أعمال العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢، محققة معدلات نمو كلية في مؤشراتها الفنية والمالية

فقد ارتفعت أقساط التأمين المباشرة للشركة إلى ٤٤٠,٦ مليون جنيه في العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢، بنمو نسبته ٤٧٪ عن العام الحالي ٢٠٢٠/ ٢٠٢١ فيما قامت الشركة بسداد ١٦٩ مليون جنيه تعويضات لعملائها خلال العام المالي الماضي.

وكشفت نتائج أعمال الشركة عن انخفاض نسبة المصاريف العمومية مقارنة بالأقساط المباشرة، لتصل إلى ١١,١٪ تقريباً بنهاية يونيو ٢٠٢٢، مقابل ١٢,٢٪ في يونيو ٢٠٢١ بانخفاض يتجاوز ١,١٪.

كما قفز صافي أرباح شركة ثروة للتأمين قبل خصم الضرائب بنسبة ١٠٨٪ ليتجاوز ٢٠,٩ مليون جنيه.

وفي المقابل، بلغت نسبة النمو في صافي أرباح العام القابلة للتوزيع ١٧٨٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢، لتتجاوز ١٤ مليون جنيه، مقابل ٥ ملايين جنيه، في نهاية يونيو ٢٠٢١.

كما شهد إجمالي حقوق حملة الوثائق ارتفاعاً بنسبة ٣٧,٤٪ حيث تجاوز ٢٠٢,٢ مليون جنيه، بينما بلغت نسبة النمو في حقوق المساهمين متضمنة أرباح العام، ١٢,٣٪ تقريباً، لتصل إلى ١٢١,٨ مليون جنيه.

وتعليقاً علي نتائج الأعمال، قال **أحمد خليفة**، العضو المنتدب للشركة، إن المؤشرات المالية والفنية، تعكس أمرين، الأول مرتبط بفوائض الاكتتاب التأميني، والذي يشير إلى رُشد السياسة الاكتتابية، من خلال التدقيق في معايير القبول، وانتقاء العملاء، بالإضافة إلى التسعير الجيد للأخطار من خلال نموذج تسعير فني منضبط.

أضاف أن الأمر الثاني له علاقة بالتنسيق الواضح بين قطاعات الشركة المختلفة، سواء الفنية ممثلة في إدارات الإصدار، وكذلك التسويقية، بحيث يتم التركيز علي العميل الذي يجمع الحسنيين في الأخطار التي تغطيها ثروة، بمعني توافر وسائل الأمان اللازمة لترويض الخطر تأمينياً، مقابل تسعيره بشكل منضبط دون إفراط أو تفريط، لأن المصلحة بين العميل وبين شركة التأمين مشتركة وتقوم على التعاون لتجاوز أي اثار عكسية في حال تحقق الخطر.

وأشار **خليفة** إلى أن ثروة للتأمين ركزت على مولدات النمو في كافة الفروع التأمينية التي تغطيها، سواء بتعزيز الفرص المتاحة او توليد الجديد، مؤكداً أن فائض الاكتتاب التأميني مؤشر مهم لشركة التأمين دون إغفال الربح الكلي، او ما يعرف بفائض النشاط التأميني.

وأكد **خليفة**، ان العنصر البشري في شركة ثروة للتأمين، في كافة القطاعات والإدارات المختلفة كانت لها أثر كبير علي تحقيق النتائج الجيدة في نهاية العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢، مشيراً إلى أن العناصر البشرية في ثروة تعمل في منظومة كخلية النحل، لوضوح الغايات والأهداف، وهي ان تكون ثروة للتأمين، رقم مختلف في معادلة سوق التأمين، وهو ما يخدم الصناعة وأهلها بكل تأكيد.

من جانبه عبر **سعيد زعتر**، الرئيس التنفيذي لكونتكت المالية القابضة، عن سعادته بنتائج أعمال أذرع التأمين التابعة للمجموعة عموماً وثروة للتأمين خصوصاً حيث تميزت منذ نشأتها بخطواتها الحثيثة الثابتة نحو نتائج أعمال أكبر عاماً بعد عام، والذي يعكس ثقة العملاء في خدماتها وحسن إدارة عملياتها وكذلك محفظتها الاستثمارية.



Perspective that moves you

At WTW, we celebrate perspective. Because it allows you to embrace diverse ideas and experiences to build something better.

Willis Towers Watson Egypt S.A.E
Address: 2nd Floor after Mezzanine, plot 28 - Marwaha Division - Katameya - Nasr City – Cairo.
Tel: +20227373411/33 | E-mail: wtwegypt.information@wtwco.com
Group Website: https://www.wtwco.com
Registered at Financial Supervisory Authority under No.2 at Register of Insurance Brokers
Tax registration number: 200-186-574

wtwco.com

wtw

طارق هائل سعيد (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين - اليمن):

نحن نواكب كل التقنيات الحديثة ونحرص دائماً على تقديم الخدمة التأمينية للعميل بسهولة وسرعة وجودة عالية



احتفلت المتحدة للتأمين بمرور أربعين عاماً من التميز تأتي تتويجاً لمسيرتها الطويلة واستمراراً لريادتها في سوق التأمين اليمني حيث نالت ثقة عملائها رأس المال الحقيقي، كما تحتل الشركة الحصة الأكبر في السوق اليمني منذ أكثر من عشرين عاماً على التوالي.

ونظراً للتطور الكبير الذي تشهده الشركة والتوسع في حجم الأعمال أشار الرئيس التنفيذي للشركة طارق هائل سعيد في حديثه لـ«البيان الاقتصادية» إلى مجموعة من الخطوات التي سيتم العمل عليها، منها زيادة عدد الموظفين وفتح فروع جديدة على المستويين المحلي والخارجي، إلى جانب التنسيق مع الجهات الرسمية لفتح قسم خاص بتدريس التأمين في جامعة صنعاء نظراً لندرة هذا التخصص. لافتاً إلى أن صناعة التأمين في العالم العربي وتحديداً في اليمن تواجه مجموعة من التحديات والمخاطر الكثيرة ويمكن التأقلم معها وتخطيها من خلال تنفيذ بعض المتطلبات على رأسها الاكتتاب الفني المدروس ومواكبة التطورات التكنولوجية والتقنيات المالية الحديثة.

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

– بالفعل، فصناعة التأمين في العالم العربي وبالتحديد في بلادنا اليمن تواجة تحديات ومخاطر كثيرة، فالبرغم من الواقع السياسي الحالي للبلاد والذي يمر بأزمة كبيرة، إلا أن هناك تحديات أخرى مثل التضخم ومخاطر المناخ والمخاطر التكنولوجية، ويمكن التأقلم مع هذه التحديات وتخطيها وذلك بتنفيذ بعض المتطلبات والتي يمكن ذكر بعض منها وكما يلي:

– الاكتتاب الفني المدروس وعدم التهور والمجازفة في الحصول على الأعمال دون دراسة وتحليل للأخطار.

– دراسة قابلية شركات التأمين لتحمل هذه المخاطر أو توزيعها.

– اعتماد منهجية معيارية لتقييم التحديات والمخاطر والاستجابة لمستويات المخاطر.

–إعادة تقييم إدارة المخاطر في شركات التأمين ودراسة الأخطار وفقاً للمتغيرات ومراقبتها باستمرار.

– تعيين مسؤوليات كل دور وظيفي في إدارة المخاطر.

– اشراك حاملي وثائق التأمين من خلال تجارب محسنة والتوعية والتثقيف حول المخاطر والتهديدات الجديدة.

– قيام الأجهزة الإعلامية بدورها في التوعية والتثقيف بهذه المخاطر وعرض التجارب الناجحة في هذا المجال.

–مواكبة التطورات التكنولوجية والتقنيات المالية الحديثة في تطوير وتحديث الخدمات والمنتجات التأمينية وبما يتلائم مع تلك التحديات.

– تفعيل البحوث التسويقية ودراسة رغبات وتطلعات العملاء ومحاولة اشباعها.

دراسة هذه المخاطر من كل الاتجاهات

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

أولاً: الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر.

– لتأمين هذه الأخطار يجب ان تعرف شركات التأمين ان التحدي الأكبر هو الانتقال من الوجود المادي إلى الوجود الافتراضي، لهذا لابد لها من دراسة هذه المخاطر من كل الاتجاهات من أجل تحديد الأسعار والشروط المناسبة وكذا رفع مستوى الوعي بالمخاطر والخسائر السيبرانية عند موظفي الاكتتاب، والتشجيع أيضاً على استخدام المعلومات النوعية في حساب أقساط التأمين الفعال على أساس المخاطر ومشاركة أفضل ممارسات إدارة المخاطر الإلكترونية بين أصحاب المصلحة، لكن مع مراعاة النقاط التالية والمتعلقة بطبيعة الخطر، وكما يلي:

– تُعد المخاطر السيبرانية أكبر تحدٍ لشركات صناعة التأمين في الوقت الحاضر، خاصة فيما يتعلق بالمخاطر التراكمية، حيث يمكن لحدث إلكتروني واحد أن يؤثر على العديد من الشركات المختلفة في نفس الوقت، فضلاً عن أن ذلك قد يؤدي إلى توقف الأعمال في العديد من الشركات وكذا تعطل البنية التحتية بشكل عام، كما أن هناك عدد من المخاطر الشديدة التي لا تستطيع شركات التأمين وشركات إعادة التأمين تحملها أو تحمل التكاليف والخسائر التي تنتج عنها بمفردها، لذلك يجب أن تشترك الدول والحكومات أيضاً في تحمل تلك المخاطر، بمعنى العمل على مستويات مختلفة (الدولية والوطنية والمحلية)، وبحيث يكون بطريقة منسقة بين شركات التأمين والجهات الحكومية المختصة في الدولة بالإضافة إلى شركات إعادة التأمين والجهات الأخرى المرتبطة بذلك.

– صعوبة تحديد أقساط وأسعار التأمين لهذه المخاطر بسبب عدم وجود الخبرة والتجارب السابقة لهذه المخاطر بالإضافة الى صعوبة الإستقراء كونه لا توجد خبرة تعويضية سابقة لها.

– الصعوبة في تقييم هذه المخاطر حيث يصعب على شركات التأمين عمل تقييم حقيقي لتلك المخاطر بسبب زيادتها ونظراً للتطور السريع لقدرات واستراتيجيات القرصنة السيبرانية.

– قابلية هذه المخاطر للتطوير حيث من المحتمل ان تضرب هذه المخاطر شركات كثيرة ومن ضمنها شركات التأمين نفسها وهذا قد ينتج عنه خسائر كبيرة جداً.

– الخطر المعنوي لهذا النوع من المخاطر وذلك عبر اهمال المؤمن له في عمل الاحتياطات اللازمة بسبب قلة الوعي لهذه المخاطر ونتائجها.

ثانياً: للعملاء الراغبين بتأمين هذه المخاطر

– ضرورة تبني الشركات لثقافة إدراك ومعرفة بالأمن السيبراني ونشر سياسة الأمن السيبراني في المنظمة وجعل الأمن السيبراني مسؤولية مشتركة للجميع.

– التعامل بمرونة عالية مع المخاطر بدلاً من مجرد تجنبها وينبغي على القادة التركيز على المرونة الشاملة لمنظمتهم، حيث أنه من الممكن إدارة المخاطر، ولكن لا يمكن القضاء عليها.

– التأكد من أن الشركة استثمرت في خطط مناسبة للتعافي من الكوارث أو خطط احتياطية في حال حدوث أي هجمات سيبرانية كبيرة.

– وضع خطة أمنية فعّالة للمنظمة وتنفيذ برامج تدريبية خاصة للوعي بالأمن السيبراني والاستخدام الآمن.

– الاستعانة بالتجارب والمصادر الخارجية في مجال الأمن السيبراني والحماية من هذه المخاطر.

– موظفو تكنولوجيا المعلومات ليسوا وحدهم المسؤولين عن الأمن، فالأمن من ناحية أخرى هو مسؤولية الجميع داخل المنظمة، وإن المخاطر الأمنية للشركة يمكن أن تتأثر بسوء سلوك أي موظف.

– لزوم توظيف مختصي الأمن السيبراني بإدارة تقنية المعلومات في الشركة لمواجهة الهجمات السيبرانية المستهدفة.

– يستوجب أن تكون إدارة تقنية المعلومات متضمنة لقدرات أو لمتخصصين بمجال الأمن السيبراني، لتكون قادرة على مواجهة تلك الهجمات السيبرانية المستهدفة. فهناك فرق بين أمن المعلومات والأمن السيبراني. حيث يعد الأمن السيبراني تخصص مختلف والفرق الجوهري بينهما هو أن موظفي تكنولوجيا المعلومات لديهم عقلية «الإصلاح والدعم» بينما متخصص الأمن السيبراني لديه عقلية «التأمين والحماية».

– تحديد السلوكيات السيبرانية المرغوبة ثم وضع السياسات والعمليات المناسبة لتعزيز تلك السلوكيات من خلال التدريب، الحوافز، التوجيهات، التواصل.

نواكب كل التقنيات الحديثة

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

– نعم، نحن نواكب كل التقنيات الحديثة سواءً المالية أو التقنية منها، ونحرص دائماً على تقديم الخدمة التأمينية للعميل بسهولة وسرعة وجودة عالية وهذا ما مكننا من بناء علاقات قوية مع عملاءنا وعلى المدى الطويل، فالتقنيات الحديثة سهلت العمليات المختلفة في إجراءات العمل بالشركة وساهمت في سرعة الإستجابة لطلبات العملاء.

رفع رأس مال الشركة المدفوع إلى ٦ مليار ريال يمني

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

– احتفلت الشركة قبل أربعة أشهر بمرور أربعين عاماً على تأسيسها وذلك تحت شعار (أربعون عاماً من التميز) ويأتي ذلك تتويجاً لمسيرتها الطويلة الممتدة لأكثر من أربعة عقود واستمراراً لريادتها لسوق التأمين اليمني ونيل ثقة عملاءها الذين تعتز بهم كونهم رأس مالها الحقيقي، كما وأقر مجلس إدارة الشركة مؤخراً رفع رأس مال الشركة المدفوع إلى ٦ مليار ريال يمني، ويعتبر أكبر رأس مال مدفوع على مستوى السوق اليمني حيث تتصدر الشركة المرتبة الأولى منذ ثلاثين عاماً وحتى الآن.

ومن ناحية أخرى، فقد بلغت الحصة السوقية للشركة ما نسبتة ٥٢,٧٪ من سوق التأمين اليمني وتحتل الشركة الحصة الأكبر في السوق اليمني منذ اكثر من عشرين عاماً على التوالي.

ونظراً للتطور الكبير الذي تشهده الشركة والتوسع في حجم الأعمال، فإن هناك زيادة أيضاً في عدد الموظفين في الشركة والذي يبلغ عددهم حوالى ٣٥٠ موظفاً موزعين بين عدد من الفروع والمكاتب والبالغة ١١ فرعاً ومكتباً.

من الخطط المستقبلية هي:

– فتح فروع جديدة للشركة على المستوى المحلي والخارجي.

–التعاون مع شركات التأمين الأخرى من اجل متابعة اصدار قوانين ملزمة بالتأمين في البلد.

–التنسيق مع الجهات الرسمية بفتح قسم في جامعة صنعاء لتدريس علم التأمين لندرة هذا التخصص بدلاً من المخرجات العادية التي ملأت أسواق العمل وشكلت بطالة رهيبة في هذه الأسواق.

– التنسيق مع مصلحة الدفاع المدني من أجل القيام بتنفيذ وسائل الأمن والسلامة لجميع المنشآت الكبيرة وعمل صيانة دورية باستمرار لهذه الوسائل بالإضافة الى عمل كل الاحترازات الوقائية التي تمنع حدوث الحوادث لا سمح الله. ■



عبد الحكيم حجو (مدير عام شركة ترست للتأمينات - الجزائر):

نحرص على إقامة نظام حوكمة متين أساسه التكنولوجيات الحديثة



أشار المدير العام لشركة ترست للتأمينات في الجزائر عبد الحكيم حجو إلى مجموعة التحديات التي تعترض أسواق التأمين في المنطقة وأبرزها الأخطار الجيوسياسية وتأثيرها على الأعمال المالية والاقتصادية بالإضافة إلى ما قد ينتج عن العوامل المناخية من أخطار جديدة، لذا تلجأ الشركات إلى ابتكار برامج ومنتجات جديدة تواكب المستجدات. وفي ما يتعلق بالأخطار السيبرانية وتفاقم الأخطار الناتجة عنها بسبب التعديات الحاصلة نتيجة الانفتاح والتقدم التكنولوجي يحتم على الشركات مراجعة أنظمة الحماية الخاصة بها، مشيراً إلى ازدياد الطلب على هذه التغطيات نظراً للخسائر المتوقعة، وركّز حجو بعدها على امتلاك شركات التأمين العربية ما يكفي من نسبة الوعي لضرورة وجود خطة تسويقية وتظهر خطورة التهديدات الإلكترونية على استمرارية أعمال المؤسسات ونشاطها. موضحاً في نهاية حديثه ما سجلته ترست للتأمينات من نتائج جيدة خلال عام ٢٠٢٢ وهي تطمح لمزيد من النجاح والنمو رغم المنافسة في السوق الجزائري الذي يبقى سوقاً واعداً فيه العديد من الفرص المتاحة.

”نعمل على تعزيز الأسس المالية وجعل الشركة الخيار الأول للمواطنين“

■ تواجه المنطقة العربية مجموعة من التحديات المتمثلة في ارتفاع معدلات التضخم، التغير المناخي والكثير غيرها. كيف تمكنتم من التأقلم مع هذه الأزمات؟

– تشهد أسواق المنطقة الكثير من الاضطرابات والأزمات ينتج عنها مجموعة من المخاطر وتحديداً الأخطار الجيوسياسية وانعكاساتها السلبية على الأنشطة المالية والاقتصادية والعمليات التجارية، بالإضافة إلى العوامل المناخية المستجدة التي سينتج عنها مخاطر جديدة ستكون لها تداعيات كبيرة وتحديداً على الممتلكات. وضمن هذا السياق أضحت شركات التأمين أكثر إدراكاً لأهمية هذه الأحداث وتعمد إلى إطلاق برامج ومنتجات جديدة تتماشى مع المستجدات وتوفر الحماية المطلوبة للممتلكات. بالإضافة إلى تجنب بعض المخاطر التي يترتب عنها تأثيرات على السياسات المالية للشركات. في حين أن معظم أسواق المنطقة على دراية بأهمية التحوّط من هذه المخاطر وايجاد السبل للتصدي لها.

تعديل البرامج والتغطيات بصورة مستمرة

■ تتعرض أسواق المنطقة لعمليات قرصنة واعتداءات إلكترونية ازدادت وتيرتها في الآونة الأخيرة، هل تلحظون إقبالاً على هذا النوع من التغطيات على المستويين المحلي والإقليمي؟

– تعيش الأسواق العالمية تحولات كبيرة على مستوى الأمن السيبراني، فضلاً عن أنظمة التسيير للمؤسسات والشركات التي تعتمد على التكنولوجيات الحديثة والبرامج الرقمية في عملها. وانطلاقاً من إتمام العديد من الخدمات والأنشطة إلكترونياً باتت المخاطر في تطور متزايد ما يستوجب على جميع الشركات إعادة النظر في أنظمة الحماية المعمول بها تجنباً للمخاطر التي ستنجم عنها. وبالتالي، ارتفاع نسب الأخطار والخسائر المالية الضخمة يدفع بالشركات إلى إطلاق برامج حماية متخصصة.

ويضاف إلى ذلك، من الملاحظ تزايد الطلب على تغطيات الأمن السيبراني في الأنشطة الإنتاجية نظراً للخسائر المالية الضخمة التي تتكبدها في حال تعرضها لأي عملية اختراق. وكذلك الأمر بالنسبة للمؤسسات المالية والمصارف حيث يتم استهداف بيانات العملاء وأنظمة التحويل ما يدفع بشركات التأمين إلى تعديل البرامج والتغطيات بما يتماشى مع التطور المستمر لطريقة عمل المقرصنين والجهات التابعة لها. ومن المؤكد أن معظم شركات التأمين في الوطن العربي تمتلك ما يكفي من الوعي لضرورة وضع خطة تسويقية لحث جميع الجهات والمؤسسات حول مدى خطورة التهديدات الإلكترونية على عملها واستمرارية نشاطها.

نظام حوكمة متين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ترست للتأمينات وما هي أبرز الخطط والأهداف المستقبلية؟

– تواصل الشركة تطبيق الاستراتيجية الموضوعة والتي تتمحور حول أهداف وركائز أساسية على رأسها راحة العميل ووضعه ضمن أولويات العمل. ومن هنا تحرص ترست للتأمينات على إقامة نظام حوكمة متين أساسه التكنولوجيات الحديثة انطلاقاً من أهمية التحول الرقمي في تعزيز النشاط التأميني وطرح منتجات مبتكرة والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء حيث نجحت الشركة في تحقيق تقدم كبير في موضوع التحول الرقمي. كما تعمل ترست للتأمينات على طرح منتجات خاصة بتأمينات الأفراد داخل السوق الجزائري لما له من انعكاسات إيجابية على تطور أعمال الشركة نظراً للفرص الواعدة المتاحة.

فضلاً عن إعداد خطة تسويقية نستهدف من خلالها قاعدة عملائنا والوصل إلى أكبر عدد منهم عبر شبكات التوزيع.

وعلى مستوى النتائج المحققة، سجلت الشركة نمواً في الأعمال من رقمين خلال عام ٢٠٢٢، كما تعمل على تعزيز الأسس المالية والوصول إلى معدلات نمو أعلى رغم المنافسة الشرسة في الجزائر ولكنها تبقى سوقاً واعداً وتتاح فيها الكثير من الفرص والامكانات التي تسهم في تطوير أعمالنا وتحويلها إلى شركة رائدة والخيار الأول للعديد من المواطنين. ■



نثق بالمهارات العالية

نحن، في شركة ترست، نؤمن بأهمية المهارات الفردية الخلاقة، ونسعى للمحافظة من خلالها على القيم التي تؤثر على تفانينا والتزامنا بإيصال خدماتنا على أكمل وجه.

ترست
الجزائر

بن عكنون، ص.ب 187 مالكي
الجزائر 16000، الجزائر
0982 400 596 / 0982 410 042
+213 (0) 23 48 92 26
contact@trustalgeriains.com

عضو في مجموعة ترست

بن علاق محمد الأمين (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة TALA للتأمينات):

أدخلنا تكنولوجيا التأمين في نموذج أعمالنا للاستجابة السريعة لمتطلبات السوق المحلي



تلتزم شركة تالا للتأمينات TALA الجزائر بزيادة إنتاجها من خلال سعيها المستمر إلى التقرب من عملائها عبر إنشاء وكالات جديدة لخلق شبكة ذات نسيج متجانس، إلى جانب الاختيار الأمثل للموظفين المؤهلين ومرافقة دربهم المهني في إطار رؤية تسمو للاحتراف وجودة الخدمة والأداء. وتتمتع الشركة بمؤشرات ايجابية من حيث الملاءة المالية والمخصصات والنتائج الصافية والقدرة على الاستجابة السريعة لاحتياجات السوق.

وفي إطار سعيها نحو العمل وفق نظام معلوماتي متكامل أشاد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السيد بن علاق محمد الأمين في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» ضمن العدد السنوي الممتاز بعملية التحول الرقمي التي حققتها الشركة وبرمجة نظامها بطريقة متكاملة من خلال دمج تكنولوجيا التأمين في نموذج أعمالها مشيراً إلى أن أبرز أهدافها تتمحور حول إطلاق منتجات جديدة وتحسين جودة الخدمة إلى جانب الاحتفاظ بعملائها وجذب آخرين لافتاً إلى أن الأزمة الصحية بمثابة مفترق طرق لشركات التأمين على الأشخاص، والتي استعادت زخمها بعد انحسار الجائحة. مؤكداً أن التأمين على الأشخاص يشهد نمواً مستمراً كونه وقاية من المضار ومصدر للادخار.

■ TALA للتأمين هي شركة ناشطة في مجال تأمين الأشخاص في الجزائر. كيف تطور هذا القطاع، خاصة منذ الانفصال عن التأمينات ضد الأضرار، وما الذي يمكن أن يقتبس من تجربتكم؟

– عملياً، نظراً لإنشائها في ١١ تشرين الأول ٢٠١٠، والحصول على ترخيصها في ٩ آذار ٢٠١١، والانطلاق الرسمي لأنشطتها التجارية في ١ تموز ٢٠١١، تعد TALA من بين أولى شركات تأمين الأشخاص، التي تم إطلاقها في السوق الجزائري، بعد الانفصال المنصوص عليه في التشريع الحالي. حقيقة، في عام ٢٠٠٦، أدخل المشرع الجزائري مبدأ فصل نشاط تأمين الأشخاص عن التأمينات ضد الأضرار (المادتان ٢٠٣ و٢٠٤ مكرر من الأمر ٩٥-٠٧ المعدل والمكمل بالقانون ٠٦-٠٤). ووفقا لأحكام القانون المذكور، ومنذ ١ تموز ٢٠١١، لم تعد شركات التأمين ضد الأضرار مخولة بالتعاقد على التزامات مباشرة تتعلق بتأمين الأشخاص، وهذا المنعرج التاريخي ساهم، إلى حد الساعة، في إنشاء تسع (٠٩) شركات جزائرية مختصة في تأمين الأشخاص. منذ هذا التحرر، تطور التأمين على الأشخاص، من خلال فرعيه الحياة والصحة، في منحى تصاعدي، حيث وصل إلى نسب زيادة برقمين، على مدار الإثني عشر (١٢) عاماً الماضية من النشاط، باستثناء السنة الأولى من انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، حيث تم استدراك التراجع لاحقاً بشكل إيجابي. وهكذا، فإن سوق تأمين الأشخاص، مثله مثل سوق التأمين على الممتلكات والحوادث (الأضرار)، يثابر على المساهمة في تقدم الاقتصاد الجزائري، من خلال الجهود المبذولة للنهوض به، من حيث حجم الأعمال، وسد الفجوة واللحاق بالمعايير الدولية، على سبيل المثال مقياس كثافة التأمين، التي تمثل فقط ٢,٥ دولار أميركي للمواطن في الجزائر، مقارنة بالمتوسط العالمي البالغ ٣٤٥,٧ دولار أميركي للفرد. وفي هذا الصدد، وبغية تسريع وتيرة الأعمال وزيادة حجم عقود التأمين الشخصي، قامت السلطات العليا بإعداد عدة حوافز، بما في ذلك تخفيض القاعدة الخاضعة للضريبة للمشتركين في عقود التأمين طويلة الأجل، وكذلك الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة لعقود التأمين الشخصي. على هذا النحو، من بين العوامل التي من الأجدر الاهتمام بها، من أجل تعزيز تقدم قطاع تأمين الأشخاص في الجزائر، الذي لا يزال سوقاً ذات إمكانات كبيرة، بالإضافة إلى ترسيخ وتعميم ثقافة التأمين واعتماد سياسات اتصال ملائمة ومستدامة، وتنشيط ديناميكية سوق رؤوس الأموال بشكل يوفر حلولاً استثمارية ناجعة وإمكانية إيجاد اختيارات تفاضلية بين السندات المالية، مما يسمح بتوفير عوائد مجزية للمواطنين. بالإضافة إلى ذلك، ينبغي أيضاً وضع أحكام لتمديد الاشتراك في التأمين الجماعي للأشخاص وتأمين التقاعد التكميلي بصفة آلية من طرف المؤسسات والأعوان الاقتصاديين، لدعم الوسائل الكلاسيكية، لا سيما في تغطية المخاطر الصحية والعناية وضمان المعاشات.

تسهر الشركة على الاشتراك في الأحداث الاقتصادية الوطنية والدولية الكبرى

■ ما هي حصة TALA السوقية وكيف تحسن مؤشرات أدائها (رقم الأعمال) ووضعها في السوق؟

– في نهاية السنة المالية ٢٠٢١، تمكنت TALA من الحفاظ على نسبة ١١٪ من حصتها في السوق الجزائري، وهو ما يتوافق مع المركز السادس بين منافسيها. وهذه الحصة السوقية تعادل حجم مبيعات يبلغ حوالى ١,٣٨٧ مليون دينار جزائري، بمعدل نمو +١٩٪ بالنسبة للسنة المالية ٢٠٢٠، مقارنة بمعدل النمو الإجمالي البالغ ٩٪ والمسجل في السوق. في هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن أكثر من ٨٠٪ من حجم الأعمال المذكور أعلاه يتم إنشاؤه بواسطة ١٧ وكالة مباشرة تابعة لشركة TALA، والتي تصبو بنشاط على زيادة حجم إنتاجها، من خلال السعي باستمرار إلى التقرب من عملائها، من خلال إنشاء وكالات جديدة، لخلق شبكة ذات نسيج متجانس، بشكل اطرادي حول التجمعات الحضرية الكبيرة والمراكز الاقتصادية الرئيسية. للقيام بذلك، تلتزم TALA بالاختيار الأمثل للموظفين المؤهلين ومرافقة دربهم المهني من خلال ضمان تدريبهم المستمر، في إطار رؤية تسمو للاحتراف وجودة الخدمة والأداء، وتلبية احتياجات زبائنها سواء الفعليين أو المحتملين. بالإضافة إلى ذلك، تقدم TALA مجموعة من المنتجات التي تتكيف مع كل شريحة من عملائها، وتتواصل معهم من خلال الشبكات الاجتماعية وجميع الوسائط الرقمية، وتنظم بشكل دوري حملات توعية وإعلامية لهذا الغرض، وبشكل عام تسهر الشركة على الاشتراك في الأحداث الاقتصادية الوطنية والدولية الكبرى (المعارض، المنتديات، الحلقات الدراسية، ...إلخ). باختصار، لدى TALA مؤشرات أداء إيجابية، سواء من حيث النتائج الصافية والمنتجات الاستثمارية والمالية ومعدلات التسديد والتسوية، وكذلك من حيث الملاءة المالية والمخصصات. توفر هذه الأصول لشركتنا قاعدة مالية صحية وآمنة ومستدامة لصالح جميع الجهات الفاعلة (المؤمن عليهم، المساهمين، السلطات الوصية، ...إلخ)، والتي تشكل في حد ذاتها ميزة تنافسية استراتيجية وحاسمة للتنقيب عن مصادر القيمة المضافة في سوق التأمين الصحي وعلى الحياة.

مجموعة واسعة من منتجات التأمين

■ ما هي العروض التي تقدمها تالا للتأمينات اليوم وهل هناك أي ميزات جديدة سيتم تقديمها على المدى القصير والمتوسط؟

– استناداً إلى مكانتها في سوق تأمين الأشخاص، تمكنت TALA، على مر السنين منذ إنشائها، من تطوير مجموعة من المنتجات التي تلبي المتطلبات المختلفة لعملائها، وتقدم مجموعة واسعة من منتجات التأمين، لتغطية الحالة الصحية والسلامة الجسدية للأفراد، وتقدم لهم المساعدة المباشرة من مقدمي الخدمات المتخصصين، والسماح لهم بالاستفادة من عائدات رسملة مدخراتهم. وفيما يتعلق «بتأمين ومساعدة السفر»، تغطي TALA مؤمنيها أثناء سفرهم وتنقلاتهم إلى الخارج، لتوفير الحماية الكافية لهم،

من خلال منتجها المسمى «أسفار»، والذي يقدم من جهة، سقوف سداد تتراوح بين ٢٠,٠٠٠ و٤٠,٠٠٠ يورو، حسب الوجهة المختارة. من ناحية أخرى، ترافق TALA أيضاً المسافرين في حالة أي مخاطر تنجم عن أحداث السفر، سواء في إطار قانوني أو استشفائي أو لوجستي (مثلا تأخر الرحلات أو إلغائها، وفقدان الأمتعة، ...إلخ)، بفضل منصة المساعدة المتاحة ٢٤/٧، طوال فترة الإقامة في الخارج، لضمان رحلة هادئة ومريحة. ومن خلال «التأمين ضد الحوادث الفردية»، تقدم TALA تغطية في حالات الإصابة أو العجز الدائم أو الوفاة، الناجمة عن الحوادث الجسدية، سواء كانت منزلية أو مهنية، من خلال صيغ معدلة تضمن سداد رأسمال جزافي إلى غاية السقوف التعاقدية. من خلال «تأمين وفاة المقترض»، تضمن TALA سداد كل أو جزء من رأس المال المستحق للائتمان (في إطار القروض العقارية، الاستهلاكية، ... الخ) المدينة لدى مؤسسة مالية، في حالة الوفاة أو العجز المطلق والنهائي، بدلاً عن ذوي حقوق المؤمّن عليه. من جهة أخرى، أصبح «تأمين الاحتياط الجماعي» أمراً ضرورياً، بغض النظر عن قطاع النشاط أو حجم الشركات المهتمة بالحفاظ على سلامة موظفيها، لدعم مصاريفهم الصحية، وحمايتهم من حالات الحرج المالي في نهاية الشهر. تقدم TALA حلا مخصصاً للصحة والمعاشات التقاعدية لموظفي الشركات وعائلاتهم من خلال عرض مرن ومتوافق مع الاحتياجات وفقاً للميزانية المطلوبة. من ناحية، تكون بتغطية مخاطر الوفاة والعجز والأمراض المستعصية، ومن ناحية أخرى، يتم تقديم خدمة الصحة التكميلية، عن طريق سداد التكاليف الفعلية، التي يصرفها كل فرد من أفراد الأسرة (الزوجة والأطفال)، فيما يتعلق بالرسوم الطبية، والنفقات الصيدلانية، وطب الأسنان، والنظارات، والاستشفاء، والأمومة، ونقل المريض. وفي هذا السياق، تقدم TALA لهؤلاء العملاء خدمة «الطرف الثالث» التي تسمح للأشخاص المؤمّن عليهم بالتكفل بمقابل خدماتهم الطبية ضمن الحدود التعاقدية، مع شبكة من الشركاء تتكون من العيادات والمختبرات ومراكز التصوير والأشعة بموجب اتفاقيات مبرمة مسبقاً. ثم «تأمين التقاعد التكميلي»، الذي يسمح بتحسين تقاعد المؤمّن عليه، للعيش باستقرار واطمئنان، من خلال عقد جماعي أو فردي، بدفع الاشتراكات المالية خلال حياته المهنية، ثم يتلقى معاشاً أو رأسمال حين بلوغ سن التقاعد. فيما يتعلق بمستجدات TALA، كانت الأزمة الصحية بمثابة مفترق طرق لشركات التأمين على الأشخاص، والتي استعادت نموها مباشرة بعد انحسار الجائحة، نظراً للوعي بأهمية اللجوء إلى وسائل التأمين، الذي لوحظ عند جل فئات المستهلكين. وهكذا لمواجهة التغيرات في بيئتها، تثابر TALA على التسلح بكل الوسائل التي ترسخ وجودها في السوق، وذلك بفضل البحث عن صيغ جديدة تتكيف مع توقعات عملائنا، وبالتالي اقتراح عروض تتماشى مع الاحتياجات المعبر عنها. يقع تطوير المنتجات في صميم استراتيجية التسويق الخاصة بالشركة، بدءاً من تنويع حزم تغطية تأمين السفر محلياً وخارجياً إلى تخصيص عروض صحية مبتكرة. وتعد رقمنة مراحل الاكتتاب والتسديد جزءاً من نهج عصرنة TALA، والذي يعتمد على هذه الأدوات الحديثة لتحسين علاقاتها بعملائها وزيادة المبيعات، لأن درجة تكيف شركة التأمين على الأشخاص تعتمد بشكل وثيق جداً على قدرتها على قراءة استراتيجية السوق واستنباطها بفعالية ونجاعة، مما يسمح لها بالانفراد بالمميزات التنافسية على المدى الطويل.

يشهد تأمين الأشخاص نمواً مستمراً

■ من تجربتكم، هل هناك وعي من جانب الجزائريين بأهمية الحصول على التأمين الشخصي وما هي القطاعات التي تسجل حماساً أكبر مقارنة بالقطاعات الأخرى؟

– يتعرض كل فرد خلال حياته، باستمرار لمخاطر يمكن أن تضر بشخصه أو ممتلكاته أو أملاك أفراد المجتمع الذي يعيش فيه. ولذلك يشهد تأمين الأشخاص نمواً مستمراً، كونه وقاية من المضار ومصدر للادخار، مما يبرهن على الأهمية الحيوية لهذا الفرع بجميع أبعاده وخاصة فيما يتعلق بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية لجميع المجتمعات العصرية. وهكذا في الوقت الحاضر، على الرغم من أن هذا الفرع لا يمثل سوى ٩ إلى ١٠٪ من حجم أعمال سوق التأمين في الجزائر، بمتوسط معدل نمو يبلغ حوالى ٩٪ سنوياً خلال السنوات الماضية، يمكننا أن نميز بوضوح أن احتياجات التغطية التأمينية على الأشخاص موجودة بالفعل، خاصة بالنسبة لتأمين الادخار والتأمين الصحي. وقد أثبتت هذه الشريحة أهميتها من حيث تغطية الخدمات الطبية المختلفة، حيث شكلت التكاليف الصحية عبئاً حقيقياً على ميزانيات الأسر والعائلات، خاصة خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩»، حيث أن الحاجة إلى تغطية مصاريف الرعاية الطبية والتحاليل قد شهدت زيادة معتبرة. وفي الوقت نفسه، يمكن لعوامل أخرى أن تؤثر بصفة إيجابية على وعي المواطنين الجزائريين بأهمية الاعتماد على التأمين، بواسطة حلول تعزز القناعة بهذه الأصناف من التغطية، ومنها إدراج صناعة التأمين وفقاً لمفهوم الشريعة الإسلامية في السوق الجزائري مثال على ذلك، حيث في هذا الصدد دخلت TALA في شراكة مع متعاملين آخرين للمساهمة في رأسمال شركة تكافل عائلي، تم إنشاؤها في ديسمبر ٢٠٢١، من أجل جذب المزيد من المشتركين واستقطاب المدخرات الوطنية، استجابة لتطلعات المواطنين الجزائريين لاكتتاب عقود التأمين تندرج في الاعتبارات ذات الطابع الديني.

إدماج العرض المنهجي لـ TALA في مجموعة المقترحات المقدمة

■ وهناك مشروع قانون للتأمين في مرحلة النضج. وقد شاركت شركات التأمين. ماذا كانت مقترحاتكم؟

– في ضوء التعديل المتوقع لقانون للتأمين الجزائري، تم إدماج العرض المنهجي لـTALA في مجموعة المقترحات المقدمة في إطار مجمل، ينظمه جميع المنشغلين في قطاع التأمين على الأشخاص. وتتبع هذه المقترحات من تحليل دقيق لتطبيق نصوص القانون الساري حالياً، والتي تتطلب تكييفاً موضوعياً بالنظر إلى المسائل المصادفة، والحاجة الحيوية إلى تطوير هذه النصوص لمواكبة تقدم السياق، من أجل دعم الديناميكيات الاقتصادية واحتياجات السوق من حيث الفرص والتحديات المستجدة. وفي هذا الصدد، فإن مساهمة TALA في هذا التنقيح تتعلق أولاً باحتياجات الأشخاص المؤمن عليهم فيما يتعلق بمنهجيات تسيير عقود التأمين على الحياة، وثانياً، بجعل أساليب التأمين تتماشى مع التطورات التكنولوجية، وبالتالي المساهمة في ظهور منتجات متنوعة تتكيف مع متطلبات المؤمّن عليهم.

مرحلة اختبار منصة الاكتتاب عبر الإنترنت

■ أين أنتم من عملية الرقمنة وكيف تطورون عرض التأمين الخاص بكم؟

– بدأت عملية رقمنة TALA في عام ٢٠١٩، مع برمجة نظام معلوماتي متكامل، ويربط عبر شبكة الإنترنت جميع فروع الشبكات التجارية عبر VPN خاص. أيضاً، قمنا بإجراء تطويرات داخلية، من أجل التكفل بالاحتياجات الخصوصية التي أعرب عنها المستخدمون داخل الشركة. يتم تنفيذ جميع وظائفها على منصة مركزية، باستخدام أحدث تقنيات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وبالتالي، يمكننا الحصول على رؤية فورية لنشاط شبكتنا بأكملها والقدرة على الاستجابة بسرعة لاحتياجات السوق، من حيث إطلاق منتجات جديدة وتحسين جودة الخدمة. علاوة على ذلك، نحن على وشك إطلاق مشروع جديد لإدارة خدمات التسديد بصفة مركزية، والذي سيسمح لشبكتنا بالتركيز بشكل أساسي على الجانب التجاري والتقرب أكثر من كافة الزبائن. ومن جهة اخرى، نحن في مرحلة اختبار منصة الاكتتاب عبر الإنترنت، التي سيتم توفيرها لعملائنا من خلال موقعنا على الويب.

من نظام قائم على برمجيات غير متجانسة إلى منصة معيارية موحدة

■ كيف تستعد تالا للتأمين، كشركة تأمين على الحياة والصحة، لهذا النموذج الجديد لتسويق التأمين وهو Insurtechs؟

– لقد قامت TALA بالفعل بدمج تكنولوجيا التأمين في نموذج أعمالها، حيث تطورت من نظام قائم على برمجيات غير متجانسة وذات مستخدم وحيد، إلى وضع منصة معيارية موحدة، يمكن الوصول إليها عبر الإنترنت لجميع فئات المستخدمين. يمكن لكل حريف الوصول إلى المنصة مباشرة، عبر بوابة TALA الإلكترونية، للحصول على عرض الأسعار الخاص به، ... الخ. سيكون لدى الحريف حساب مخصص للوصول إلى مساحته، وسيكون بمقدوره إبرام عقوده، واستشارة ضماناته، بالإضافة إلى تواريخ صلاحية عقوده، وإعلان الحوادث ومتابعة معالجة ملفه إلى غاية التعويض. ونتيجة لذلك، ومن خلال الحصول على معلومات دقيقة وفي وقت قصير، ستتمكن TALA من الاحتفاظ بعملائها وجذب آخرين من خلال تقديم حلول تتكيف مع كل حالة بسرعة. بالإضافة إلى ذلك، من خلال أداة "Business Intelligence"، ستتمكن TALA من تطوير منتجات جديدة تلبي احتياجات السوق في وقت قصير، وهي ميزة تنافسية مهمة للغاية في الظرف الحالي.■

إسراء صالح داوود

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

دخل سوق التأمين في العراق مرحلة انتقالية جديدة بعدما وضعت الحكومة القطاع في صلب اهتماماتها



اشارت المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية ورئيسة ديوان التأمين في العراق السيدة **إسراء صالح داوود** إلى دخول سوق التأمين مرحلة انتقالية جديدة بعد أن بدأت الحكومة بوضع القطاع في صلب اهتماماتها من خلال إطلاق «الورقة البيضاء» وهي خارطة طريق شاملة تهدف إلى إصلاح الاقتصاد العراقي ومعالجة التحديات التي تواجهه، كما تتضمن العديد من البنود المتعلقة بقطاع التأمين والمتمثلة في أتمتة وحوكمة أعمال التأمين، إلى جانب التأهيل والتدريب وإعادة النظر في المنتجات التي تقدمها الشركات بالإضافة إلى طرح منتجات جديدة تحاكي متطلبات المجتمع العراقي. وسوف يتم أيضاً دراسة امكانية دمج الشركات الصغيرة ذات الملاءة المالية المحدودة من أجل الوصول إلى سوق رصين قادر على توفير التغطية التأمينية اللازمة.

العمل على تقليص المخاطر

ومن جهة أخرى، ترى أن المنطقة العربية بدأت حديثاً البحث في كيفية تقليص المخاطر المتعلقة بتغير المناخ والعمل على ايجاد تغطيات لها انطلاقاً من اعتبارها قضية عالمية ذات تداعيات خطيرة على مستوى العالم. أما بالنسبة لموضوع الأمن السيبراني فهو يتطلب دراسة معمقة كي تتمكن شركات التأمين من توفير تغطيات لهذا النوع من المخاطر الجديدة. وفي ما يتعلق بقضية تغير المناخ وتأثيره على التأمين الزراعي لفتت السيدة **داوود** أن الشركة تتلقى العديد من الطلبات في ما يتعلق بالتأمين الزراعي نظراً لارتفاع الطلب على هذا النوع من المخاطر حيث تعمل على تكثيف جهودها للبحث عن معيدين للتأمين الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، مشيرة إلى تجاوب أكثر من جهة على أمل ان تتبلور هذه النقاشات على أرض الواقع.

مستمرون ببذل الجهود للاستمرار بخدمة المجتمع

أما بالنسبة لشركة التأمين الوطنية، صرحت **داوود** أن الشركة مرت بظروف صعبة خلال المرحلة الماضية، إلا أنهم مستمرون ببذل الجهود للاستمرار بخدمة المجتمع من خلال إعادة النظر في عمليات الاكتتاب وأسعار التأمين عن طريق التعاون المستمر مع ديوان التأمين والشركات الأخرى العاملة في السوق. وفي سياقٍ متصل أشارت إلى التوجه لتحويل الشركة إلى تقديم خدمات رقمية بهدف وضع بصمة في السوق والمحافظة على التألق والتميز الذي طبع إسم الشركة طوال السنوات الماضية.

مكانة إقليمية

تجدر الإشارة إلى أن شركة التأمين الوطنية تميزت بتوزيع تغطياتها التأمينية وتقديمها جميع أنواع التأمين. كما تمتلك احتياطيات عالية تعكس رصانتها المالية وأضحت من كبرى الشركات ولها مكانتها في سوق التأمين العراقي والإقليمي. ■

> **”تمتلك التأمين الوطنية احتياطيات عالية تعكس رصانتها المالية وأضحت من كبرى الشركات ولها مكانتها في سوق التأمين العراقي والإقليمي“**


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.
WWW.TRUSTRE.COM
TRUST RE



د. ياسر رؤوف

(رئيس مجلس الادارة شركة الحمراء للتأمين - العراق):

نأمل من الحكومة اتخاذ قرارات تصب في مصلحة القطاع والعمل على تطبيق «الورقة البيضاء»

تقدم شركة الحمراء للتأمين مجموعة متنوعة من الخدمات التأمينية ومن ضمنها منتجات تأمين الحياة، وتعمل على تسويقها في جميع القطاعات داخل السوق بما يتناسب مع قنوات التوزيع والأسواق المستهدفة مع التركيز على تقديم أفضل الخدمات للعميل.

ولدى مقابلة د. ياسر رؤوف رئيس مجلس إدارة الشركة، أوضح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الدولة تسعى للتغيير منذ ٢٠٠٣ للتحول الى اقتصاد السوق ورغم ذلك يعد الانفاق الحكومي أحد أهم محركات العملية الاقتصادية وقد أنعكس تأخر اقرار الموازنة الى تأجيل تنفيذ مشاريع ضخمة واستراتيجية وبالتأكيد فأن التأخير المشار اليه انعكس على عمل شركات التأمين التي من المفروض ان تغطي تلك المشاريع بالتأمين فضلا عن ذلك فأن من المعروف ما للتضخم النقدي وارتفاع الاسعار من أثر كبير على عمليات التأمين ، إلا أن د. رؤوف أبدى تفاؤله في حال تمّ إقرار موازنة العام ٢٠٢٣ وتطبيق «الورقة البيضاء» حيث سيبدأ هذا القطاع بالتعافي. وفي سياق آخر تطرق د. رؤوف إلى مواكبة الشركة لعملية التحول الرقمي، إلى جانب الاستثمار في التكنولوجيا لتطوير نشاط الشركة، وأشار إلى أن شركة الحمراء للتأمين حافظت على أدائها المتميّز واستقطبت عملاءً جدداً.

■■■ مستمرون في المحافظة على أداء متميز رغم التحديات التي نعيشها ■■■

■ بعد انحسار جائحة «كورونا» يشهد العالم حالياً تحديات جديدة أبرزها ارتفاع معدلات التضخم والتأثيرات السلبية للغزو الروسي لأوكرانيا. كيف تقرأون انعكاس هذه الأحداث على صناعة التأمين في السوق العراقي؟

– تشهد العراق أوضاعاً استثنائية تجعلها مختلفة عن الأوضاع السائدة في مختلف دول العالم، وذلك يعود إلى ان الدولة تسعى للتغيير منذ ٢٠٠٣ للتحول الى اقتصاد السوق ورغم ذلك يعد الانفاق الحكومي أحد أهم محركات العملية الاقتصادية وقد أنعكس تأخر اقرار الموازنة الى تأجيل تنفيذ مشاريع ضخمة واستراتيجية وبالتأكيد فأن التأخير المشار اليه انعكس على عمل شركات التأمين التي من المفروض ان تغطي تلك المشاريع بالتأمين فضلا عن ذلك فأن من المعروف للتضخم النقدي وارتفاع الأسعار أثر كبير على عمليات التأمين وأضاف د. رؤوف نحن متفائلون في حال تم اقرار موازنة العام ٢٠٢٣ وتطبيق الورقة البيضاء حيث سيبدأ هذا القطاع (قطاع التأمين) بالتعافي وأضاف د. رؤوف الى أن مواكبة الشركة لعملية التحول الرقمي الى جانب الاستثمار في تكنولوجية لتطوير نشاط الشركة رغم أننا حافظنا على ادائها المتميز واستقطبت عملاءً جدداً. أما عن سؤالكم عن التحديات الجديدة التي ابرزها ارتفاع معدلات التضخم والتأثيرات السلبية للحرب بين روسيا وأوكرانيا فنوضح بأننا تطرقنا في اعلاه مواجهة موضوع التضخم وتأثيراته على عمل شركات التأمين بأننا أوجدنا منتجات تشبع حاجة المواطن للخدمة التأمينية دون تأثير كبير يثقل كاهله، وما يعانيه من ارتفاع أسعار السلع والخدمات الاساسية وبذلك نكون قد ساهمنا في حل العديد من إشكالات الواقع الاقتصادي ولعل أبرز الظلال التي تركها الغزو الروسي لأوكرانيا هو ارتفاع اسعار الوقود في السوق العالمي مما جعل من ارتفاع اسعار البترول تحسناً ملحوظاً في ايرادات العراق من هذا الجانب وفي ذات الوقت ارتفاع أسعار السلع المستوردة، لكن شركات التأمين تستطيع تكييف أنشطتها بما يمكنها من مواجهة هذه التغييرات. وبالتالي، الضرر الكبير الذي لحق بصناعة التأمين خلال الفترة الماضية هو عدم إقرار الموازنة وهذا نتج عنه خسارة العراق لعدد كبير من المشاريع التي لم يتم تنفيذها وهذا بدوره انعكس سلباً على قطاع التأمين إلى جانب عوامل أخرى مرتبطة بارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم التي انعكست سلباً على حجم الاستيراد داخل البلد.

نأمل أن يبدأ القطاع بالتعافي

■ في رأيكم هل للقيمين على صناعة التأمين في العراق القدرة على مواجهة هذه التحديات المستجدة؟

– نأمل مع المضي قدماً مع الحكومة الجديدة والمساعي الحثيثة لإقرار الموازنة لعام ٢٠٢٣، إلى جانب التعديلات الأخيرة في قطاع التأمين المتمثلة في تعيين رئيس ديوان متفرغ أن يبدأ القطاع بالتعافي في النصف الثاني من عام ٢٠٢٣.

توقيع اتفاقيات تعاون

■ كيف تصفون طريقة تعاطي شركات الإعادة الأجنبية مع السوق العراقية؟

– وقعت العديد من شركات الإعادة اتفاقيات تعاون مع شركات التأمين العراقية، إلا أن الظروف السائدة قلّصت من اهتمام العديد من المعيدين بالسوق العراقي. في حين أن حجم الأقساط المحققة في السوق لا تمثل الواقع الحقيقي للنشاط التأميني. ولكننا نأمل من الحكومة الجديدة اتخاذ قرارات تصب في مصلحة القطاع والعمل على تطبيق «الورقة البيضاء» التي من شأنها تطوير النشاط التأميني في السوق وجذب المعيدين الخارجيين. ومن جهة أخرى، هناك توجه من جانب الشركات وتحديداً الوسطاء نحو السوق لما توفره من إمكانات وفرص واعدة.

الاستثمار في التكنولوجيا يعد الركيزة الأساس لتطور نشاطنا على المديين القريب والبعيد

■ هل تمكنت شركة الحمراء للتأمين من مواكبة عملية التحول الرقمي والمساهمة في زيادة نسب الاختراق التي لا تزال متدنية نسبياً؟

– دخلت الشركة منذ عامين تقريباً في عملية أتمتة شاملة لجميع العمليات على مستوى إصدار البوالص ودفع المطالبات. وخلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣ سنعمل على إطلاق منتج جديد يتعلق في فرعي التأمين على السفر والسيارات عن طريق التطبيق الإلكتروني على الهواتف الذكية دون الحاجة للتوجه إلى الشركة. وسنستمر في تحويل جميع الإصدارات لتصبح إلكترونية مئة في المئة، وذلك بهدف مواكبة عملية التحول الرقمي وبشدة، إيماناً منا بأن الاستثمار في التكنولوجيا يعد الركيزة الأساس لتطور نشاطنا على المديين القريب والبعيد.

استقطاب عملاء جدد

■ ما هي أبرز إنجازات شركة الحمراء للتأمين خلال المرحلة الماضية؟

– الظروف الاستثنائية التي تشهدها العراق منذ فترة تحول دون تحقيق إنجازات ضخمة، إلا أننا مستمرون في المحافظة على أداء متميز رغم التحديات التي نعيشها وتمكنا من استقطاب عملاء جدد والتوسع نحو استثمارات مختلفة في السوق. ولعل الإنجاز الأبرز هو استقطاب المستثمرين في المشروعات السكنية الكبرى التي يتم العمل عليها والذين أصبحوا أكثر إدراكاً لأهمية التأمين على هذه المشروعات.

مقبلون على مرحلة أكثر إيجابية

■ هل أنتم متفائلون بالمرحلة القادمة؟

– من الواضح أننا مقبلون على مرحلة أكثر إيجابية خصوصاً بعد التعاون مع الحكومة الذي سيقود إلى العمل بموجب الاقتراحات والتوصيات التي تساعد القطاع في تحقيق نقلة نوعية والخروج من المشاكل التي يعانيها.

والمتوقع حدوث تغير واضح في عام ٢٠٢٣ من شأنه تحسين الأرقام المحققة وتسجيل نتائج أفضل سيجني ثمارها القطاع في عام ٢٠٢٤ وفي الختام وكبادرة لتفاؤلنا أود ان اطلع القارئ الكريم على الدور الذي تضطلع به شركات التأمين بعد تنفيذ قانون الضمان الصحي، إذ أسند إليها تغطية الزائرين والوافدين والعمالة الاجنبية في العراق بالتأمين الصحي ولا يخفى على احد هذا الدور المهم وما يحتاجه من استعدادات لمواجهة انجازه مادياً وفنياً. وعن الحمراء فقد هيئنا كل المستلزمات لإنجاح هذه التجربة لنبقى عند حسن ظن زبائننا الكرام وتبقى الحمراء عنواناً للتميز. ■

sia
TRAVEL INSURANCE

TRAVEL INSURANCE IS ALL WE DO

With **SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE,** you will benefit from:

- A-rated reinsurance capacities.
- Customized travel insurance programs.
- Online travel insurance and assistance platform.
- A state of the art assistance and TPA call center offering medical and non medical assistance 24/7 on direct billing basis.
- Innovative integration process with GDS, OTA's, airline companies and hotel bookings.
- Complete assistance solutions for brokers, insurance and Reinsurance companies.



GOING PLACES.

siassistance.com

@SIAssistance

وميض ضياء الجراح

(المدير المفوض شركة دار الثقة للتأمين TRUST HOUSE):



يفتقد السوق العراقي لتقنيات عديدة بسبب الظروف القاسية التي مرّ بها

توفر شركة دار الثقة للتأمين مجموعة متنوعة من البرامج والمنتجات تهدف من خلالها خدمة عملائها والارتقاء بصناعة التأمين في السوق العراقي. وتواصل تطوير برامجها بما يرتقي بتطلعات المتعاملين معها والتطورات التي تشهدها الأسواق الإقليمية والعالمية.

وفي حديثه لـ«البيان الاقتصادية» تطرق المدير المفوض للشركة وميض الجراح إلى حجم التأثير الناجم عن التحديات التي تواجهها صناعة التأمين واختلافها بين سوق وآخر. واصفاً أن سوق التأمين العراقي لا زال متخلفاً عن بقية الأسواق من ناحية التكنولوجيا متوقعاً تأثيراً كبيراً لاعتماد المعايير المحاسبية الدولية على الحسابات الختامية لشركات التأمين العراقية لافتاً إلى أن التأمين على المخاطر السيبرانية لم يدخل السوق العراقي لغاية الآن، كما لا زالت التقنيات المالية الحديثة غائبة عنه بسبب الظروف القاسية التي عاشها العراق طيلة السنوات الماضية مشيراً إلى وجود خطوات توسعية في التأمين الصحي تماشياً مع توجه الدولة لتعزيز هذا النوع من التأمين، كذلك تسعى الشركة إلى تطوير نشاط فروعها في كل من البصرة وأربيل.

...للشركة خطوات توسعية في التأمين الصحي تماشياً مع توجهات الدولة...

■ **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؟**

– يختلف حجم التأثير الناجم عن التحديات التي وردت في سؤالكم سواء من ناحية الأسواق الإقليمية مقارنة بالأسواق الدولية حيث أن هذه التحديات تأثيرها أكبر في الأسواق الدولية منها في الأسواق الإقليمية أو السوق العراقي مقارنة بالأسواق الإقليمية حيث أن سوق التأمين العراقي لا زال متخلفاً عن بقية الأسواق من ناحية التكنولوجيا والتسويق ومن ناحية حجم التأمينات المتعرّضة لأخطار المناخ والتضخم. أما عن المعايير المحاسبية فإن السوق العراقي لا زال يتبع المعايير المحاسبية العراقية ويتوقع أن يكون تأثير المعايير المحاسبية الدولية حين اعتمادها كبيراً على الحسابات الختامية لشركات التأمين العراقية.

التأمين على المخاطر السيبرانية لم يدخل السوق العراقي لغاية الآن

■ **بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟**

– بقدر تعلق الأمر بالتأمين على المخاطر السيبرانية فإن الطلب على هذا النوع من التأمين لم يدخل السوق العراقي لغاية الآن. لذا فإن الشروط المتوفرة من معيدي التأمين مهما كانت شديدة بحالة طلبه ستكون هي السارية.

التقنيات المالية الحديثة لا زالت تغيب عن السوق العراقي

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

– بقدر تعلق الأمر بالتقنيات المالية الحديثة فإن سوق التأمين العراقي لا زالت تغيب عنه هذه التقنيات بسبب الظروف القاسية التي تعرض لها العراق طيلة السنوات السابقة، ونأمل أن يطبق جزء منها بالتدريج ليواكب بقيمة الأسواق الإقليمية.

التوسع في التأمين الصحي

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة دار الثقة للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟**

– من المستجدات التي طرأت على شركتنا هي التوسع في التأمين الصحي تماشياً مع توجه وخطط الدولة في تعزيز هذا النوع من التأمين، كذلك تسعى الشركة إلى تعزيز نشاط فروعها في البصرة وأربيل. ■

شـركة دار الثقة للتـأمين
Trust House Insurance Company

رنج أكرم (الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):

علاقتنا مع عملاءنا طويلة الأمد وهم من أولويات اهتماماتنا



تهدف شركة آسيا للتأمين ASIA – العراق الذراع التأميني لمجموعة فاروق القابضة من خلال أنشطتها تعزيز سوق التأمين العراقي وتحتل الصدارة في طرحها مجموعة متنوعة من التأمينات تستهدف من خلالها فئات متعددة من المجتمع.

كما تمتلك الشركة قدرة هائلة وخبرة متكاملة تمكنها من مواجهة المتطلبات التنافسية للسوق والقابلية للاستيعاب وتطبيق أنواع جديدة من الخدمات التأمينية، وتبني طرق مبتكرة للتوزيع والتسويق.

كما أكد الرئيس التنفيذي **رنج أكرم** اعتماد الشركة سياسة ترتكز على خدمة العملاء، حيث تضع العلاقات طويلة الأمد مع عملائها صلب اهتمامها المهني، كما تسعى لتقديم مستوى خدمات يرقى ويسمو ليكن أحد أهدافها الحيوية الذي لا يمكن التفاوض بشأنه.

وتعتبر آسيا للتأمين كبرى الشركات في السوق من حيث رأس المال المدفوع.

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

مختار الدائرة

(المدير العام لشركة القافلة للتأمين - ليبيا):

تواصلنا المستمر مع المعيدين العالميين أعطى الشركة مكانة مميزة بين مثيلاتها المحلية



تضع شركة القافلة للتأمين العميل ضمن أولوياتها وتوفر له مجموعة من الحلول لتلبية احتياجاته. ومن خلال دراسة سوقية مدروسة تمر الشركة بمرحلة من التطور في جميع أنواع التأمينات.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» عن التحديات والمشاكل التي تواجهها صناعة التأمين مؤخراً أشار المدير العام للشركة مختار الدائرة أن التأقلم مع التضخم يحتاج لقرارات استراتيجية منها زيادة التعرفة، إلا أن ذلك يزيد من الأعباء على المؤمّن لهم. أما المعايير المحاسبية فرأى أنه لا بد من اتباع النظم واللوائح المحلية بشكل حازم وتطابقها مع التكنولوجيا لإشباع رغبات السوق والمؤمّن لهم.

وفي معرض حديثه شدّد على سعي الشركة الدائم إلى تطوير جميع المنظومات من ضمنها القطاع المالي وربطه بالمنظومات الفنية لتسهيل الإجراءات وتسريع وتيرة العمل. لافتاً إلى تميّز القافلة للتأمين بتواصلها المستمر مع معيدي التأمين في الأسواق العالمية ما أعطاها مكانة مميزة بين شركات التأمين المحلية.

■■■ التأقلم مع التضخم يحتاج لقرارات إستراتيجية ■■■

■ 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؟

– التأقلم مع التضخم يحتاج لقرارات إستراتيجية منها زيادة تعرفة الأقساط بعد دراسة متأنية، وهذا سيزيد من الأعباء على كاهل المواطن والمؤمّن لهم، أمّا بالنسبة للمناخ فلا بد من تقديم منتجات تأمينية جديدة توائم المتغيرات المناخية للحفاظ على الممتلكات، وعلينا متابعة ودراسة ما يجري في العالم من إجراءات تأمينية في هذا السياق، أما المعايير المحاسبية فلا بد من إتباع النظم واللوائح والمعايير المحلية بشكل حازم وتكون متوافقة مع التكنولوجيا لإشباع رغبات السوق والمؤمّن لهم.

أقمنا عدة ندوات ومؤتمرات خاصة بالأخطار السيبرانية

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

– في ما يخص ليبيا ، نتواصل مع شركات الإعادة في هذا الشأن، وقد أقمنا عدة ندوات ومؤتمرات لتوضيح هذه الأخطار لدى المؤمّن لهم، لكن عامةً، لا توجد هذه التغطيات بشكل فعلي في ليبيا.

العمل الإلكتروني يحافظ على البيئة

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

– نحن نسعى دائماً لتطوير جميع المنظومات من ضمنها القطاع المالي وربطه بالمنظومات الفنية لتسهيل الإجراءات وتسريع وتيرة التنفيذ وتقليل ساعات العمل اليدوي لزيادة الإنتاج. العمل الإلكتروني من شأنه المحافظة على البيئة.

تشهد شركة القافلة للتأمين تطوراً ملحوظاً في جميع أنواع التأمينات

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

– تشهد شركة القافلة للتأمين تطوراً ملحوظاً في جميع أنواع التأمينات من خلال دراسة سوقية مدروسة، وتتميز شركة القافلة للتأمين بتواصلها المستمر مع معيدي التأمين في الأسواق العالمية ما أعطاها مكانةً مميزة بين شركات التأمين المحلية. ■



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

LOCKTON®

UNCOMMONLY INDEPENDENT

Lockton (MENA) Limited | Regulated by the DFSA. Commercial License No. CL0970 PB 2, DIFC PO Box 506794, Dubai, UAE.

Ayman Al-Ajmi (Chairman and CEO - Braxtone):

M&A: Opportunity out of a Crisis



Braxtone operates within a niche market and specializes in providing complete insurance management solutions and operational support to insurers and reinsurers. It helps organizations focus on the core aspects of their businesses and unlock their potential for growth by providing them with meaningful, forward-thinking advice and support. Braxtone's aim is on the long-term financial strength and stability of the client, via tangible results and client satisfaction. Braxtone's proactive teams are led by dynamic partners in the region who use relevant insights and experience to find solutions to complex issues of privately owned, publicly listed and public-sector clients.

Ayman Al-Ajmi, CEO of Braxtone, has a track record in leadership and delivery of excellent results through strategically driving revenues and profitable growth. He is reputed for his expertise in conventional & Islamic financial institutions in local and international venues (MENA, Europe, Asia and USA). He has demonstrated the ability to identify and troubleshoot critical issues impacting productivity, cost, distribution, customer services, products development, marketing, sales, and financial operations. Al Bayan Magazine had the privilege to meet Al-Ajmi and conduct the following comprehensive interview.

• How did the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, climate change, Russian-Ukrainian war, etc... affect the insurance industry?

- In general, the world now is a small town, so any phenomenon occurring in one part of the world becomes a global one. Thus, all the aforementioned challenges are affecting almost every country, but it depends on how each one of them is handling and dealing with these crises. With the way the market is going, I think there are underlining problems and issues that the region has been going through, and the existing problems have exacerbated the situation due to inflation and the supply chain crisis. One of the major problems in the region is the number of players compared to the size of the market. This is where competition becomes no longer helpful. Competition in a free market helps consumers have a better pricing and products & services at a better level.

The top ten insurance companies in the GCC represent about 60 percent of the entire market. Having a large number of companies is not helpful as we haven't seen any innovative offerings due to the high cost of maintaining the infrastructure, supply, talent, etc. We have always been on the lookout for M&As in the region but they weren't happening. Even when the UAE increased the capital requirement for insurance companies, we did not see a drive towards M&A. However, Saudi Arabia takes a different approach of pushing the market which I personally believe is the right corrective measure. The difficulties in the market perpetuated by all the issues facing the world created an environment and an ecosystem that is driving M&A aggressively. There are a lot of agreements in the making and we are involved in some of them, noting that some major deals take a very long time to reach a level of understanding. In my opinion, to make a difference in the region now, companies should be sizeable in different areas of the region.

• How as Braxtone are you helping M&A agreements?

- Prior to Covid, we, as a company, have been pulled in every direction because of the founders' and the team's experience. We were focusing on insurance and captive insurance but because of the expertise we compiled over the years, we were being pulled all over the place. When the Saudi Ministry of Investment wanted to create a unit to help attract foreign direct investment in the insurance industry and review the law put forth, there was not an advisory firm that would have actually assisted them with their process, goals and targets because the concept was relatively a new thing across the GCC region. As a result, they appointed us as Insurance Advisor to support their efforts in the insurance market.

In an effort to become more well-structured and organized as a company; just before Covid hit the world, we developed several divisions headquartered in Bahrain. Currently we have an Insurance and Captive Insurance Management division, Advisory and Consultancy division, Outsourcing and Assistance division licensed by the Central Bank of Bahrain (CBB) and Claims Management and Loss Adjusting division licensed by the Central Bank of UAE. We became more organized. Now, we service over 55 insurance companies across the region at different levels. The latter enabled us to have a unique perspective towards the market and to seize opportunities, especially that we have a deep understanding of the market that we are in and how it operates while possessing the necessary skills and knowledge to provide services at high professional standards.

• What differentiates Braxtone in light of the fierce competition in the region?

- Since its inception, Braxtone specialized in providing professional services to prospective captive owners, insurance and reinsurance firms, run-off management, claims management, credit control, receivables management, operational support and consulting. Braxtone creates solutions that enable our clients and partners to improve their financial and operational performance. Our team has expertise and a proven track record in managing start-ups, overturning loss-making portfolios into profitable ones, and managing companies with unique challenges. Braxtone is recognized in the insurance and reinsurance industry for its extensive knowledge of local and regional regulatory frameworks and requirements. Our approach involves working closely with our clients to truly understand their needs and build a solution that is aligned with their risk appetite. The outcome of our services is customer centric.

We work with leading experts and consultants, as well as the regulators in the region, to ensure each project receives the attention and skill set it requires. At Braxtone, we believe in people, this strong belief guides our strategies and differentiates us. Our team is led by qualified professionals and members in insurance, finance, accounting and company secretarial services. We service American International Group (AIG); with the administration and management of three of AIG's entities in Bahrain and Saudi Arabia as an approved provider.

Braxtone is the sole company in the MENA region that manages the entire run-off operations of three insurance companies; Arabian American Insurance Company (operating in KSA), Chartis Takaful Enaya, and New Hampshire Insurance Company. This increases the competitive advantage of the company both locally and internationally as it is perceived as an anchor that encourages other companies to deal and engage with Braxtone. Thus, Braxtone's value proposition lies within the depth of experience accumulated by its team. We believe our team has just the right mix of project leadership and technical know-how to deliver quality results, on time and at the right costs.

• What will be your future plans going forward?

- There is a geographical coverage that we need to achieve. We are physically present in Bahrain, UAE and Oman. We also have satellite offices in Saudi Arabia and Kuwait, and we are looking to physically expand to Saudi Arabia and Kuwait in 2023. Whereas Qatar, the expansion plan will be in 2024 or 2025. When addressing the different divisions under Braxtone, they operate almost individually and have different targets. We initially wanted all the divisions to have presence and operations as much as possible in each country in which we have offices and/or operations. However, that is not possible due to certain licensing regulations, nevertheless, the services will be available to all companies operating in the GCC by the end of 2025.

We have almost 700,000 roadside assistance members right now across the whole GCC region, and we are looking to be the leader in that specific market. Our Outsourcing & Assistance operation is supported by an in-house 24-hour call center. We are the currently the leader in the captive industry on the regional level. Braxtone is the place to go when one has an insurance dilemma that needs a dedicated expert to focus on the issue while the company remains focused on their core business. We help companies comply with regulations and aid them with accelerated growth programs.

We have also ventured into technology, and we have partnered with several technology companies whether to develop a product or to bring a product to the region and localize it. One of our major initiatives in Q1 of 2023 is to launch the first market-wide recovery platform for Bahrain and it will be the first privately funded platform that will connect all insurance companies for motor subrogation. We have a technology in artificial intelligence (AI) using image recognition which basically takes a picture of a damaged vehicle and within minutes one can get a full estimate on the repairs required.

أور الدولية للتأمين

UR International Insurance

U R insured.



www.uriic.net
ur@uriic.net

Our Mission is to ensure your Safety, Security and Satisfaction.

Our Main Focus

- Complete and innovative product range
- Unique, consistent quality service
- Customers satisfaction & peace of mind
- Prudent underwriting
- Sustainable growth

Erbil Office
+964 750 890 9007
+964 750 890 9008

Baghdad Office
+964 772 880 1090
+964 772 880 5090

Basra Office
+964 771 869 2991

Dohuk Office
+964 750 205 4599

وداد بلهوشات (الرئيسة المديرة العامة لشركة «كاش» للتأمينات CASH - الجزائر):

أضحى تحدي الابتكار أكثر إلحاحاً للشركات لتحديث خدماتها



وداد بلهوشات الرئيسة المديرة العامة لشركة «كاش» للتأمينات – الجزائر، واحدة من سيدات الأعمال الرائدات في المنطقة.

وفي لقائنا لمناسبة العدد السنوي لـ«البيان الاقتصادية» أشارت السيدة وداد بلهوشات إلى تأقلم السوق الجزائري مع التحديات القائمة نتيجة التدابير الاستباقية التي وضعتها الحكومة حيث حافظ سوق التأمين على مستويات جيدة من الاستقرار. كما دعت إلى أهمية توعية المؤمّنين للاستفادة من تغطية تأمينية مناسبة تسمح للمؤسسات من مواجهة الكوارث والاستجابة لظروف السوق المحلية والدولية.

ومن جهة أخرى، لفتت إلى أن الرقمنة باتت مؤخراً في قلب استراتيجية شركات التأمين التي تعتمد على تقنيات جديدة لتحسين تجربة العميل وتبسيط الخدمات المقدمة له.

وأشارت إلى العمل على خطة تطوير مدتها خمس سنوات تتضمن خارطة طريق للتحول الرقمي لعام ٢٠٢٤، انطلاقاً من جعل الشركة واحدة من شركات التأمين الوطنية الأكثر انسجاماً مع الاحتياجات المتطورة للعملاء والمتطلبات التكنولوجية الجديدة.

■■■ CASH تواصل ريادتها وتعمل على ترسيخ مكانتها كلاعب رائد في تغطية مخاطر الأعمال ■■■

■ تشكل التحديات المالية والاقتصادية وفي مقدمها التضخم مصدر قلق لمختلف القطاعات، كيف يؤثر ذلك على صناعة التأمين؟

– تعاني معظم الاقتصادات العالمية من ظروف صعبة تعود أسبابها إلى استمرار التداعيات السلبية للجائحة والتوترات الجيوسياسية التي أدت إلى ارتفاعات غير مسبوقة في أسعار الطاقة والسلع الاستهلاكية وتكاليف الشحن، وهذا نتج عنه زيادة في معدلات التضخم، إلا أن السوق الجزائري بقي بمنأى عن كل هذه الأحداث ولم يتأثر كثيراً بالتحديات القائمة نتيجة التدابير الاستباقية التي وضعتها الحكومة والتي مكّنت المواطن من التأقلم مع الأوضاع والمحافظة على قدرته الشرائية. أما بالنسبة لسوق التأمين في الجزائر حافظ على مستويات جيدة من الاستقرار، وكان للانتعاش الذي سجلته العديد من القطاعات الاقتصادية في الدولة انعكاسات إيجابية عليه.

وفي ما يتعلق بصناعة التأمين عموماً، فإن الوضع الاقتصادي العالمي الجديد والتغيرات المناخية والأوبئة، فضلاً عن التضخم القائم هي مجموعة من التحديات التي تواجهها الشركات ويمكن لقطاع التأمين أن يرافقها من أجل حماية أفضل لممتلكاتها، بالإضافة إلى أهمية توعية المؤمّنين حول إمكانية الاستفادة من تغطية تأمينية مناسبة تسمح للمؤسسات من مواجهة الكوارث. ومن هنا تكمن أهمية التوعية والتواصل حول مختلف المنتجات التأمينية التي تستجيب لظروف السوق المحلية والدولية.

الرقمنة في قلب استراتيجية شركات التأمين

■ تواجه شركات التأمين والاعادة في المنطقة تحدٍ يتمثل في تسريع الرقمنة وتقليص الفجوة بين تكلفة المخاطر وتغطيتها ما هو تعليقكم؟

– أضحت الرقمنة مؤخراً في قلب استراتيجية شركات التأمين التي تعتمد على تقنيات جديدة لمزيد من تعزيز وتوطيد العلاقة مع حملة الوثائق وتحسين تجربة العميل من جهة وخفض التكاليف وتبسيط الخدمات المقدمة من جهة أخرى.

واليوم أصبح تحدي الابتكار أكثر إلحاحاً بالنسبة للشركات في سياق تنفيذ العمليات لتحديث خدماتها، من خلال الحلول والتطبيقات المبتكرة القادرة على إحداث ثورة في سلوك جميع اللاعبين في السوق من حملة الوثائق والشركات ووسطاء التأمين.

نتائج إيجابية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة «كاش» للتأمينات؟

– تواصل الشركة تسجيل نتائج إيجابية، وتعمل على ترسيخ ريادتها في قطاع المخاطر الكبيرة وترسيخ مكانتها كلاعب رائد في تغطية مخاطر الأعمال، لذلك سيتم استخدام هذه التجربة الثرية لا سيما في الجوانب المتعلقة بتحليل وتقييم المخاطر للرد على مخاوف المشغلين الاقتصاديين المتعلقة بالمخاطر المعلوماتية وتقديم تغطية مناسبة لطبيعة وحجم أعمالها.

وفي ما يتعلق بجانب الحوكمة، تواصل شركة «كاش» للتأمينات تعزيز قدرتها على الصمود من خلال تحسين اجراءاتها وعمليات صنع القرار فيها وتكييف نموذجها التنظيمي الذي يقوم على التطور نحو نظام معلومات جديد يتماشى مع المتطلبات التكنولوجية الجديدة والحاجة إلى تحسين جودة خدماتنا باستمرار. كما يهدف هذا النهج إلى تحسين عمليات الإدارة والتسويق وتقليص تكاليف التشغيل، وضمن هذا الاطار أطلقنا بوابة جديدة للاشتراك عبر الإنترنت وإدارة ودفع التأمين على السيارات والمنزل، حيث تتيح هذه المنصة الجديدة للعملاء إعداد عروض الأسعار عبر الإنترنت وتحويلها إلى عقد في عملية رقمية مبسطة وآمنة تتكيف مع جميع قنوات الاتصال.

وإدراكاً لحجم المشكلات والتحديات، قمنا بتنفيذ خطة تطوير مدتها خمس سنوات والتي تتضمن خارطة طريق للتحول الرقمي لعام ٢٠٢٤، حيث نهدف في النهاية إلى وضع أنفسنا كواحدة من شركات التأمين الوطنية الأكثر انسجاماً مع الاحتياجات المتطورة للعملاء (الأفراد والشركات)، ومع المتطلبات التكنولوجية الجديدة. ■


INNOVATIVE
GENUINE
INTEGRITY
IGINSURE.COM
INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

إطلاق شركة المظلة لإعادة التأمين UMBRELLA RE في ليبيا







تم تنظيم حفل إطلاق شركة المظلة لإعادة التأمين UMBRELLA RE في فندق كورنثيا في مدينة طرابلس، وشهد الحفل حضوراً بارزاً للعديد من الشخصيات الفاعلة على رأسها وزير الاقتصاد والتجارة ورئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين السيد **محمد الحويج**، ووكيل وزارة الاقتصاد والتجارة لشؤون المناطق الحرة الدكتور **نوري قطاطي**، والسيد **أحمد الذيب** مدير عام هيئة الاشراف على التأمين، والسيد **علي الرقيعي** أمين عام الاتحاد الليبي لشركات التأمين، إلى جانب العديد من مدراء شركات التأمين وخبراء التأمين.

وقد ألقى الرئيس التنفيذي للشركة **أحمد الورفللي** كلمة مرحباً بالحضور مؤكداً وقوف الشركة إلى جانب الشركات المحلية والإقليمية.









CASH
ASSURANCES

Join our
33 300 clients



Trust us
and insure
your **Success**

www.cash-assurances.dz

مروان عفاكي (رئيس مجلس إدارة شركة المتحدة للتأمين - سوريا UIC):

نسعى أن نكون دوماً الشركة الرائدة في سوق التأمين السوري

أكد رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين سوريا UIC مروان عفاكي في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أنه لمواجهة التضخم يجب الحفاظ على رأس المال من خلال الاستثمار في قنوات مربحة وطويلة الأمد. مشيراً أن التطور الكبير في التكنولوجيا خلق أخطاراً جديدة بحاجة لحلول تأمينية لمواجهتها. وفي ما خص آخر التطورات، لفت عفاكي إلى استحواذ الشركة على ٢٤٪ من مجمل أعمال سوق التأمين السوري ما جعلها الرائدة من حيث الانتاج والأرباح.



■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة ... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– إن التحديات الكبيرة التي تواجهها صناعة التأمين تفرض على الشركات اتخاذ إجراءات سريعة لمواجهتها؛ ولمواجهة التضخم يجب الحفاظ على رأس المال من خلال الاستثمار في قنوات استثمارية مربحة وطويلة الأمد، كالاستثمارات العقارية. ومن مبدأ أن النجاح يأتي من الداخل، فيجب العمل على تطبيق المعايير المحاسبية وتطوير التكنولوجيا ما يؤدي إلى تحويل الخدمات المعقدة إلى خدمات بسيطة حيث تتشارك جميع الشركات الناجحة في هدف واحد: التركيز على العملاء وتقديم خدمات متطورة مميزة عالية الجودة وإشعارهم بالأفضل دائماً.

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

– إن تأمين أي خطر جديد مرتبط باختيار قنوات إعادة تأمين قوية وفعالة. والتطور الكبير في التكنولوجيا خلق أخطاراً جديدة بحاجة لحلول تأمينية لمواجهتها، لذا على شركات التأمين تقديم تغطيات وحلول تأمينية لحماية زبائنها من هذه الأخطار.

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

– نسعى دائماً للاستفادة من التقنيات الجديدة والتفكير بمنتجات تأمينية جديدة تجعل حياتنا أكثر أماناً وتحسن من أعمالنا وحياتنا بشكل عام. وبما أن الابتكار هو أساس الإبداع، فإننا نسعى دوماً لخلق منتجات تأمينية جديدة وتبني ثقافة الأداء العالي الجودة والخدمة المميزة ومعرفة ما يتوقعه الزبون من الشركة لتقدم له خدماتها بأفضل صورة ممكنة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة المتحدة للتأمين–سوريا؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– استحوذت الشركة المتحدة للتأمين – سوريا على ٢٤٪ من مجمل أعمال سوق التأمين السوري ما جعلها الرائدة لجهتي الإنتاج والأرباح. فقد تميزنا بعدة منتجات تأمينية مبتكرة جديدة يتم تداولها حالياً في سوق التأمين السوري. نطمح دوماً للأفضل، نحافظ على كوادرنا المميزة ونسعى لتطويرها، ونعمل ضمن سياسة «لا حدود للتطور»، كما نحرص على تقديم خدمات ومنتجات تأمينية مميزة قادرة على إرضاء العميل.

بدأنا المرحلة الثانية من إكساء مقر الإدارة العامة، حيث نسعى ليكون هذا المقر مميزاً على الأصعدة كافة، كما نهدف أن نكون دوماً الشركة الرائدة في سوق التأمين السوري. ■




العالمية
المتحدة للتأمين
www.gui.ps

لبيب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة liaassurex):

شعـارنـا: مصلحـة المؤمّـن أولاً



تعتبر شركة liaassurex من الشركات الرائدة في مجال التأمين بحيث تحتل المراتب الأولى من ناحية حجم الأقساط، ومن أهم القيم التي تتبعها: التعاون، الرعاية، النمو، النزاهة، وخدمة العملاء. كما إنها تتمتع بملاءة مالية لا يستهان بها .

قال لبيب نصر الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لـ «البيان الاقتصادية» إن التحديات التي واجهها لبنان في الفترة السابقة بدءاً بجائحة «كورونا» وصولاً إلى تردي الأوضاع السياسية والاقتصادية أثرت بشكل سلبي على شركات التأمين، فعملت معظمها على التقليل من حجم خسائرها من خلال قلب محفظة التأمين لديها إلى «الفريش» ومن ضمنها شركة ليا أسوريكس ما يمكّنها من تسديد المستحقات تجاه المعيدين والمستشفيات التي لها الدور الأبرز في حياة المؤمنين، ومن جهة أخرى أكد نصر أن التزام شركات التأمين بالمعايير المالية والمحاسبية سيصب في مصلحتها.

وعن آخر المستجدات أفاد لبيب نصر أن liaassurex أعلنت عن مبادرة جديدة مع SAMU DU LIBAN تمنح المؤمّنين خدمة استشفائية تلبي احتياجاتهم من الدرجة الأولى.

في ما يلي الحوار:

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– نعم و كلا. كان العامان السابقان مليئين بالتحديات والمفاجآت على جميع الأصعدة. لا سيما جائحة «كورونا» وتداعياتها التي لا تزال ملموسة حتى اليوم، والتي تزامنت مع تراجع الوضع في لبنان على الصعيد السياسي، الاقتصادي و غلاء المعيشة ما فاقم الوضع الصعب. وقامت شركات التأمين من ضمنها ليا اسوريكس بالعمل على التقليل من الخسائر قدر المستطاع لا سيما من خلال مراجعة برامج التأمين التي تقدّمها. ليا اسوريكس التي شهدت دمجاً في صيف ٢٠٢١ ورغم استهلاكه الكثير من الوقت قد حدّدت أهميّاتها ألا وهي مصلحة المؤمّن لديها أوّلاً وتؤكّد وتفي بوعدها له، وبقاؤها رغم التحديات من خلال شعارها «خلينا نحكي عن بكرا». بناءً على ذلك قامت ليا اسوريكس بالخطوة الأكبر ألا وهي قلب محفظة التأمين لديها إلى الـ«فريش». فتؤكّد هذه الخطوة تسديد المستحقات تجاه معيدي التأمين والمستشفيات التي تلعب دوراً أساسياً في حياة المؤمن.

ورغم كلّ الجهود تبقى بعض المعوقات لا سيّما ارتفاع المنافسة في السوق بالإضافة إلى التضخم والركود العالمي.

اتّباع المعايير يصبّ بمصلحة الشركات

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– نعم، اتّباع المعايير يصبّ بمصلحة جميع الشركات إذ هناك دائماً إمكانية للمراجعة في أيّ وقت.

«الفريش» سيف ذو حدّين

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين بالـ«فريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع ؟

– كشف إصدار بوالص التأمين بالـ«فريش» دولار عن نفسه على أنه سيف ذو حدّين. إذ به يُسمح لشركات التأمين من جهة تسديد المستحقات للشركاء في القطاع الإستشفائي أوّلاً ومعيدي التأمين ثانياً، إضافةً إلى تسديد الحوادث بشكل كامل. ومن جهة أخرى، يشكّل تحدّياً كبيراً لدى تراكم الأقساط غير المدفوعة فإذ بالمؤمّنين يستصعبون تسديد أقساط التأمين علماً أنّه لا يزال يتكوّن معظم مدخولهم من العملة اللبنانيّة بالإضافة إلى غلاء المعيشة وبدء مطالبة أغلبيّة القطاعات الدفع بالـ«فريش».

مبادرة SAMU Du Liban

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ليا أسوريكس؟

– تماشياً مع أهداف ليا اسوريكس بجعل المؤمّن يحتل المرتبة الأولى في جميع عمليّاتها، أعلنّا عن مبادرة جديدة مع SAMU Du Liban تمنح المؤمّن بالدرجة الأولى خدمة استشفائية جديدة تتيح لنا تلبية احتياجات المؤمّنين من الدرجة الأولى في لحظة حصول الحالة الطارئة.

SAMU Du Liban أوّل مركز للرعاية الطبية الطارئة ما قبل دخول المستشفى في لبنان بالشراكة مع SAMU De Paris, AP-HP و CFARM ومع ليا أسوريكس كشريك أوّل في لبنان. ينال من خلالها المؤمّن خدمة طوارئ أونلاين ٢٤/٧، بالإضافة إلى إرشادات سريعة لإنقاذ حياة وطلب سيارة إسعاف من قبل طرف ثالث (إذا كانت متوفرة)، تشخيص أوّلي من قبل فريق طبي محترف وأخيراً تقليل الخوف عند المريض والذين يهتمون به.

للاستفادة من الخدمة على المؤمّن تحميل تطبيق SAMU Du Liban والضغط على SAMU Help للمساعدة من خلال الاتصال المرئي. يمكنهم أيضاً الاتصال بمركز شركائنا على الرقم ٠٥-٩٥٠٩٦١/٢/٣ للمساعدة عبر الهاتف. ونتطلّع لما تحمله من مفاجآت وشراكات جديدة سنة ٢٠٢٣. ■


Let's talk
about
tomorrow
liassurex

محمد الخطيب (المدير العام لشركة ميدغلف Medgulf):

بذل قطاع التأمين جهوداً مضنية للبقاء والاستمرار مما يدل على متانة بنيانه وصلابة الإرادة عند القائمين عليه



استمرت شركة ميدغلف Medgulf بالعمل وفق المنهجية المتبعة وتوفير أفضل الخدمات لعملائها رغم ما تشهده الساحة اللبنانية من أزمات متتالية، كما حرصت على وضع برامج تأمينية تتناسب والظروف الاقتصادية إيماناً منها بضرورة تقديم الدعم لجميع المؤمّنين لديها في المستشفيات. وفي هذا السياق صرّح المدير العام للشركة محمد الخطيب لـ«البيان الاقتصادية» إلى وجود العديد من الصعوبات التي تعترض عمل شركات التأمين وأهمها تقلب أسعار الصرف، ما شكل عبئاً هائلاً على القطاع في مواجهة التزاماته المالية لشركات الإعادة ومراكز الخدمات الطبية وورش تصليح السيارات. ورغم ذلك نوه بالجهود المضنية التي يبذلها القطاع للبقاء وهذا دليل على متانة بنيانه وصلابة الإرادة عند القائمين عليه.

مؤكداً أن شركات التأمين في لبنان كانت ولا تزال سباقة بالالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية وستظل تعمل على تطبيقها حسب الأصول المفروضة. مشيراً إلى أن لإصدار عقود التأمين «بالدولار الفريش» نتائج إيجابية وسلبية في الوقت نفسه، مؤكداً استمرار ميدغلف بتحقيق أهدافها وتنفيذ خططها المستقبلية لجهة التوسع مع الأمل للوصول إلى استقرار الأوضاع في لبنان والمنطقة.

■■■ تعمل Medgulf بالاندفاع والمنهجية نفسها لاستمرار دعم جميع المؤمّنين لديها ■■■

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– خلال العامين المنصرمين واجهت القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع التأمين عقبات وأزمات حيث واجهت شركات التأمين ظروفاً قاسية نظراً للأوضاع الصعبة، بدءاً بجائحة «كورونا» وصولاً لانهيار العملة الوطنية، ما أدى إلى زعزعة الجسم الاقتصادي، بالإضافة إلى خلق عدة قنوات صرف للعملة الأجنبية؛ ومما زاد الوضع تدهوراً وقوع كارثة انفجار مرفأ بيروت في ٤ آب ٢٠٢٠.

بذل قطاع التأمين جهوداً مضنية للبقاء والاستمرار مما يدل على متانة بنيانه وصلابة الإرادة عند القائمين عليه.

أهم الصعوبات التي واجهت شركات التأمين كانت في عدم ثبات سعر صرف الدولار الأميركي وتقلباته، مما شكل عبئاً هائلاً على القطاع في مواجهة التزامات مالية كبيرة لشركات إعادة التأمين، مراكز الخدمات الطبية، ورش تصليح السيارات، وغيرها.

شركات التأمين ملزمة بتطبيق المعايير المفروضة عليها

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– بشكل عام إن أوائل شركات التأمين في لبنان كانت ولا زالت سباقة بالالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية وستظل تعمل على تطبيقها حسب الأصول المفروضة وذلك لمجاراة المعايير المفروضة عربياً، إقليمياً ودولياً.

أما بالنسبة لعدم وجود هيئة رقابية فاعلة في لبنان، فإني أرى أن لجنة مراقبة هيئات الضمان المنبثقة عن وزارة الاقتصاد تقوم بعملها الرقابي على شركات التأمين بشكل فعال للتأكد من وضعيات شركات التأمين المالية والقانونية وسلوكياتها المتبعة مما يجعل الشركات ملزمة بتطبيق المعايير المفروضة عليها.

جدولة إستحقاقات بعض الأقساط

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– إن اضطرار شركات التأمين إصدار عقود التأمين «بالدولار الفريش» Fresh Dollar أدى إلى نتائج إيجابية وسلبية في نفس الوقت، من الإيجابيات هي مساعدة شركات التأمين على سداد التزاماتها المالية مع المعيدين والمستشفيات وورش تصليح السيارات، خصوصاً بعد أن تم رفع الدعم عن الأدوية والمستلزمات الطبية وارتفاع أسعار قطع السيارات وغيرها من المواد.

أما النتائج السلبية فهي انخفاض عدد المؤسسات والأفراد القادرين على التأمين وذلك بسبب انخفاض القدرة الشرائية لدى معظم اللبنانيين، وهذا أدى إلى تراجع في نوعية تغطية المخاطر التأمينية على سبيل المثال أن أعداداً كبيرة من المؤمّنين استبدلوا التأمين الشامل لسياراتهم بالتأمين ضد الغير.

كذلك الأمر لجهة صعوبة تسديد أقساط التأمين، لذا تعمل الشركة على جدولة إستحقاقات بعض الأقساط وذلك حسب الظروف المالية للمضمونين.

تقديم أفضل الخدمات للزبائن

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

– إلا أنه رغم الظروف الصعبة التي مرت وتمرّ على لبنان كانت ولا زالت الشركة تعمل بنفس الاندفاع والمنهجية المتبعة سابقاً من حيث تقديم أفضل الخدمات لزبائنها بكل المجالات وخاصة في قطاع الاستشفاء، حيث عملت خلال جائحة «كورونا» على تقديم الدعم لجميع المؤمّنين لديها في المستشفيات.

كما هو الأمر بعد انفجار مرفأ بيروت فإنها استمرت بالوقوف بجانب المؤمّنين لديها من جهة تصفية الحوادث والحصول على حقوقهم.

لا شكّ أنّ الأحداث الحاصلة وما تبعها قد أثّر على تقديرات النموّ التي كنا نعمل على تحقيقها وفق الاستراتيجيّة العامة للشركة، إلا أنّنا لا نزال نعمل على وضع برامج تأمينية تتناسب والظروف الاقتصادية للبلاد بحيث يصبح بإمكان أي فرد الحصول على التأمينات المناسبة له.

إنّ هدف شركة ميدغلف الاستمرار في تنفيذ خططها المستقبليّة لجهة التوسّع في مختلف الاتجاهات مع الأمل للوصول إلى استقرار الأوضاع في لبنان والمنطقة. ■

Umbrella Re

شركة المظلّة لإعادة التأمين

UMBRELLA REINSURANCE COMPANY



We care about your business

برج طرابلس – برج ١ – الدور ١٢ – مكتب رقم ١٢٣

Libya - Tripoli Tower, Tower No. 1, Floor No. 12, Appartment No. 123

+218 21 3351519 +218 21 3351518 P.O.Box: 1354

www.umb-re.com info@umb-re.com

بيار فرعون (المدير التنفيذي للمجموعة اللبنانية - السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE):

أظهرت الأزمات قدرة المجموعة على التأقلم مع المستجدات والعمل باحترافية



بالرغم من التحديات العديدة، نجحت المجموعة اللبنانية – السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE INSURANCE في تحقيق سلسلة من النجاحات بفضل خبراتها الاحترافية في خدمة عملائها ما يجعلها إحدى شركات التأمين الرائدة على مستوى الأسواق الإقليمية.

وفي حديث مع المدير التنفيذي للمجموعة بيار فرعون تطرق إلى قدرة المجموعة على التأقلم السريع مع المستجدات والأحداث الأخيرة، مشيراً إلى أن تحويل الأقساط إلى الدولار النقدي في لبنان مكّن المجموعة من الصمود والاستمرار في خدمة عملائها وفق الأطر والمعايير المالية نفسها. كما لفت فرعون إلى المضي قدماً في عملية تطبيق معيار "IFRS17" انطلاقاً من الوجود الإقليمي الفاعل. وفي خضم ما تشهده الأسواق العالمية والإقليمية من أحداث وأزمات غير مسبوقة أعرب عن استمرار المجموعة في وضع خطط توسعية بهدف المحافظة على سياستها القائمة على مبدأ ترسيخ وجودها في مختلف أسواق المنطقة. مشيراً إلى سعيها المستمر لإطلاق منتجات وخدمات مبتكرة تحاكي متطلبات العملاء والتحولات التي تشهدها الأسواق.

■ شهد السوق اللبناني مؤخراً مجموعة من الأزمات المتلاحقة من اقتصادية وسياسية وأمنية، برأيكم كيف تمكن قطاع التأمين في لبنان من التأقلم معها؟

– الأحداث المتتالية التي شهدها لبنان خلال عام ٢٠٢٠ من جائحة «كورونا» والأزمة النقدية وانفجار مرفأ بيروت فاقمت من حدة الأزمات التي تعاني منها القطاعات منذ زمن بعيد. وفي هذا السياق أود توجيه شكر كبير لفريق عمل الشركة ومجلس الإدارة على الجهود المبذولة طوال تلك الفترة لإيجاد الحلول المناسبة للمشاكل والتحديات التي عصفت بالبلاد. كما أظهرت الأزمات التي مررنا بها مدى قدرة المجموعة على التأقلم السريع مع المستجدات والعمل باحترافية مطلقة لخدمة عملائها، ونجحت في تخطي كل هذه المعوقات بسلاسة دون مشاكل. أما بالنسبة لانفجار مرفأ بيروت فانتهت المجموعة اليوم الى حدّ كبير من تسديد التعويضات المتوجبة عليها وهذا دليل على العمل بمصداقية وشفافية، إلى جانب العلاقات القوية التي تربطها مع معيدي التأمين.

وفي ما خصّ الأزمة المالية وتوقف لبنان عن تسديد سندات اليوروبوند كان لها انعكاسات سلبية ومباشرة على جميع الأنشطة الاقتصادية، آملين تحسن الأوضاع. كما أنه مع تحويل الأقساط إلى الدولار النقدي واتخاذ إجراءات استباقية للتصدي للأزمات تمكنت المجموعة من الصمود والاستمرار في خدمة العملاء وفق الأطر والمعايير المعتمدة سابقاً.

تمكنا من جذب عملاء جدد في التأمين الطبي

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»، وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– لم نلحظ أي تراجع في عدد المؤمّنين انطلاقاً من كون التأمين هو بمثابة حماية للأفراد وتحديداً الجانب الصحي حيث بات يعجز قسم كبير منهم عن تلقي العلاج ودفع تكاليف المستشفيات في ظل الأوضاع الاقتصادية المتردية وارتفاع الأسعار إلى جانب التأمين على الممتلكات (المنزل، السيارة) باعتبارها من الأولويات بالنسبة للمواطن اللبناني. في حين أن تراجع حجم الأقساط المكتتبة خلال المرحلة الماضية يعود إلى انخفاض الأسعار بنسب متفاوتة فيما يخصّ التأمين الطبّي وغيرها من الفروع، إلا أنه رغم ذلك نجحنا في المحافظة على قاعدة عملائنا وتمكنا من جذب عملاء جدد في التأمين الطبي في ظل التدهور الحاصل في عمل الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وعدم توفر الإمكانات المالية لمعظم المواطنين لتسديد تكاليف العلاج، وهذا ما دفعهم لايجاد بدائل أخرى تمثلت في شراء وثائق التأمين الصحي للحصول على التغطية المناسبة لهم. ومن هنا نشهد على تعزيز الثقة بالقطاع والشركة التي استمرت بالوفاء بالتزاماتها.

خطط توسعية ومتابعة دقيقة

■ كيف تصفون أداء المجموعة اللبنانية السويسرية للتأمين في ظل الأحداث العالمية من التغير المناخي وصولاً إلى ارتفاع الأسعار والتضخم؟

– في خضم ما تشهده الأسواق العالمية والإقليمية من أحداث وأزمات غير مسبوقة استمرت المجموعة في وضع خطط توسعية بهدف المحافظة على سياستها القائمة على مبدأ ترسيخ وجودها في مختلف أسواق المنطقة ونعمل باستمرار لتعزيز حضورنا والاستفادة من الفرص الواعدة المتاحة.

ويضاف إلى ذلك، هناك متابعة دقيقة لتطوير فريق العمل واكتسابهم مهارات متطورة في العمل ما يخدم عملية التوسع نحو أسواق جديدة التي كان آخرها إنشاء شركة في العراق تحت إسم «دار الأمان» ونعد المساهم الأكبر فيها إلى جانب مجموعة من المساهمين الآخرين ونحن نحضر للإفتتاح الكبير قريباً. كما واستكمال عملية التقدم والنمو على مستوى دول المنطقة كمصر، قطر، الكويت، الإمارات فضلاً عن الأردن والمملكة العربية السعودية. كما نسعى لإطلاق منتجات وخدمات جديدة مبتكرة تحاكي متطلبات العملاء والتحولات التي تشهدها الأسواق العالمية وظهور مخاطر جديدة. وعلى الرغم من الأوضاع السائدة كان عام ٢٠٢٢ جيد بالنسبة إلينا حيث استطعنا التغلب على المصاعب وتحقيق معدلات نمو جيدة في العديد من الأسواق التي نوجد فيها، وسيستمر هذا الآداء المتميز للمجموعة في جميع الأسواق التي تعمل فيها وخدمة شركائها الاستراتيجيين.

بعض الشركات طالبت بمهل إضافية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– بدأت المجموعة منذ فترة التحضير لتطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" بحيث لا يمكننا التأخير في الامتثال لهذه المتطلبات العالمية انطلاقاً من وجودنا الإقليمي حيث بدأنا بتطبيقه في عدة بلدان.

مع العلم أن بعض الشركات طالبت بمهل إضافية نظراً للكلفة المرتفعة لعملية التطبيق فضلاً عن بذل جهود مضاعفة من العديد من الأقسام للوصول إلى المراحل النهائية. وبالنسبة إلينا ماضون بهذا التوجه ونبذل جهداً كبيراً للوصول إلى عملية تطبيق متكاملة، ومن المتوقع مع نهاية العام ٢٠٢٣ أن تكون عملية الامتثال نافذة في جميع الأسواق التي تتواجد فيها المجموعة.

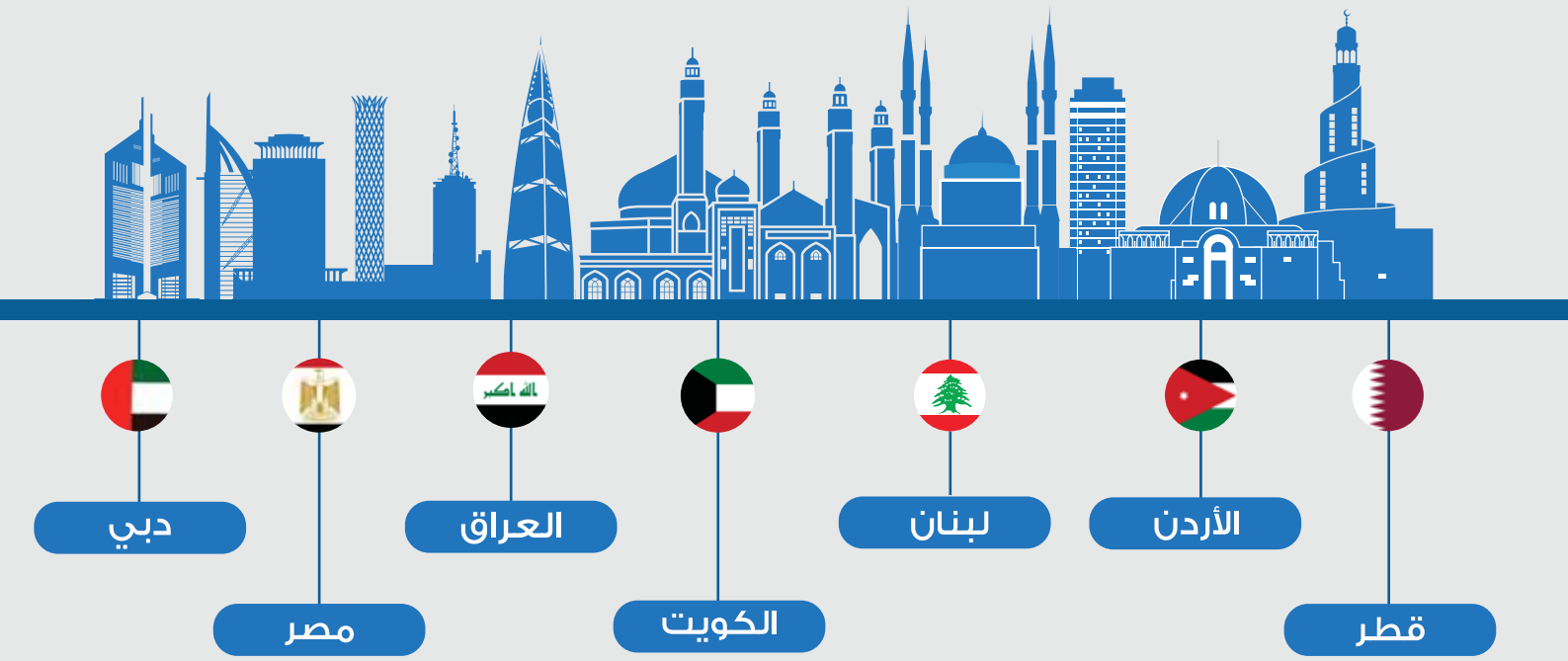
علاقاتنا القوية والتاريخية مع شركات الإعادة العالمية عززت من مرونة تجديد الاتفاقيات

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، ما دفعها إلى زيادة أسعارها. هل لمستم تشدّد في الشروط من قبل المعيدين؟

– تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر فادحة ناجمة عن الكوارث الطبيعية وعوامل أخرى كالحرب الروسية – الأوكرانية وهذا بطبيعة الحال سيظهر في تجديد اتفاقيات الإعادة حيث أضحت الشروط أكثر تشدداً والأسعار تتجه صعوداً. ولكن علاقاتنا الوطيدة والتاريخية مع شركات الإعادة العالمية مكّنتنا من تجديد الاتفاقيات لهذا العام بكل مرونة. ■

اللبنانية السويسرية
للضمان

نؤمّن راحتك
على المستوى الإقليمي



تحقّق اللبنانية السويسرية للضمان نموّاً بارزاً منذ أكثر من ٦٠ عاماً، مما جعلها مجموعة رائدة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي.
في كل بلد نتواجد فيه، نسعى باستمرار لخدمة الأفراد والشركات المحلية الرئيسية على حد سواء من خلال تطوير منتجات تأمينية مختلفة تتناسب مع حاجات كل منطقة إضافةً الى اعتمادنا أحدث التقنيات في عالم التأمين.

☎ (961) 1 374900 - libano-suisse@libano-suisse.com - www.libano-suisse.com



باسم عاصي

(الرئيس التنفيذي لشركة أليانز لبنان ALLIANZ):

تمكنا من تخطي التحديات بحرفية وحققنا أرقاماً جيدة خلال ٢٠٢٢

بعد ما يقارب من ٦٠ عاماً على تأسيسها، أضحى إسم شركة «أليانز» ALLIANZ مرادفاً للريادة والإبتكار والشفافية، حيث تمكّنت طوال هذه السنوات من بلورة نفسها والتأقلم مع كافة الظروف المتغيّرة بفضل رؤيتها المبتكرة والمتخصصة القائمة على البيانات والدراسات التحليلية وفهمها العميق لصناعة التأمين، الأمر الذي أكسبها ثقة ورضا عملائها على الدوام. ويرتكز نهج الشركة على ما هو أفضل لشركائها وعملائها لإيجاد الحلول الأمثل لهم، كما تتواصل معهم عن كثب لفهم أهدافهم القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل، الأمر الذي يخوّلها طرح برامج تأمينية مصممة خصيصاً لتناسب مختلف احتياجاتهم.

أكّد الرئيس التنفيذي لشركة«أليانز» لبنان باسم عاصي لـ «البيان الاقتصادية» أن النمو الاقتصادي يشكّل دعامة أساسية لتطوير قطاع التأمين، مشيراً إلى ضرورة إتخاذ سلسلة من الإجراءات الإصلاحية من أجل النهوض بقطاع التأمين وضمان تقدمه واستمراريته، لافتاً إلى أن استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً يحمل في طياته إيجابيات وسلبيات على حد سواء، معلناً التزامهم بتطبيق معيار IFRS17، مسلّطاً الضوء على وضع شركة أليانز لبنان الجيد خلال عام ٢٠٢٢، آملاً أن يتمكن قطاع التأمين من الحفاظ على السمعة الجيدة والمصداقية خلال السنوات المقبلة.

■ في ظل التحديات التي يواجهها العالم أجمع مثل التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، ارتفاع أسعار الفائدة، تغير المناخ، إلخ... هل استطعتم كشركات في لبنان تجاوز كل هذه الأزمات وما هي أبرز المعوقات التي مازالت تعترضكم؟

– استطعنا تجاوز التحديات الكبرى وتمكّنا من التوصل إلى صيغة استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً الأمر الذي ضَمِنَ حقوق شركات التأمين وحملة الوثائق على حدٍ سواء، ومن خلالها حققنا حجم أعمال مقبول وهذا دليل على أن هذه الصيغة كانت خطوة إيجابية وخدمت القطاع بشكل كبير. رغم ذلك، هذا وحده ليس كافياً ما لم نشهد نمواً اقتصادياً على اعتبار أن الأخير دعامة أساسية لتطوير قطاع التأمين. ولتحقيق النمو المرجو، لا بدّ من إتخاذ سلسلة من الإجراءات الإصلاحية تتمثل بانتخاب رئيس للجمهورية وتشكيل الحكومة فضلاً عن التوصل إلى خطة تعافي انقاذية مع صندوق النقد الدولي. كل هذه العوامل مجتمعة ضرورية للنهوض بالقطاع وضمان تقدمه واستمراريته، مع العلم أننا كشركة تمكّنا من نقل محفظتنا إلى مستويات مقبولة وتخطينا معظم التحديات.

قرار يضمن حقوق حملة الوثائق على أكمل وجه

■ برأيكم، ما كانت سلبيات وإيجابيات استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي؟

منذ بداية الأزمة كانت شركة أليانز لبنان السبّاقة بأخذ المبادرة لإطلاق برامج جديدة بالدولار الأميركي الـFresh للتعامل مع الوضع الجديد. اليوم، هدف الشركة الاساسي هو نقل العدد الأكبر من بوالص التأمين الى صيغة الدولار الأميركي الـFresh بما يصبّ في مصلحة الشركة والعملاء معاً فيتمكّنوا من الحصول على التغطية الملائمة والكاملة. ولكن لا شك أن هذا القرار يحمل بعض السلبيات يأتي في طليعتها تحولنا نحو اقتصاد يعتمد على التعاملات النقدية ما يزيد من المخاطر المتعلقة بتبييض الأموال ومعرفة مصدر هذه التمويلات.

نقدم منتجات في فرع التأمين على الحياة

■ كان يشكل التأمين على الحياة النسبة الأكبر من محفظة أعمال شركتكم من خلال التأمين عبر المصارف ما هي الإجراءات المتبعة حالياً لتعويض هذا النقص؟

– خلال عام ٢٠١٩، كان فرع التأمينات العامة يشكل حوالى ٥٥٪ من حجم محفظتنا في حين كان يستحوذ فرع التأمين على الحياة على نسبة ٤٥٪ ولكن مؤخراً ازدادت التأمينات العامة بنسب أكبر ويعود ذلك إلى توجه العملاء الى تغطية الاحتياجات الاولية والمتطلبات الأساسية ريثما تنحصر الأزمة الاقتصادية.

رغم ذلك، نشهد طلب على بوالص الاستثمار بسبب استحداث برامج تتكيف مع احتياجات ومتطلبات كل عميل وعدم توفّر فرص استثمار محلية تناسب رغباتهم.

الشركات على أتمّ الاستعداد لتطبيق المعيار الدولي

■ برأيكم، إلى أي مدى شركات التأمين اللبنانية قادرة على تطبيق معيار IFRS17؟

– انطلاقاً من كوننا نتبع مجموعة أليانز، نحن منذ البداية كنا مستعدون وملزمون بتطبيق هذا المعيار بغض النظر ما إذا كانت الشركات في لبنان ستطبقه خلال عام ٢٠٢٣، مع العلم أن هناك العديد من الشركات التي هي على أتمّ الاستعداد لتطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية ولكنها بانتظار الإرشادات الضرورية من وزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات التأمين لمعرفة ما إذا كان واجباً عليها تطبيقه في لبنان أم لا خلال الفترة المقبلة.

راضون عن النتائج المحققة في ٢٠٢٢

■ كيف تقوّمون وضع شركة ALLIANZ خلال عام ٢٠٢٢؟

– كان عام ٢٠٢٢ جيداً وأفضل من السنتين السابقتين. استطعنا تجاوز معظم الصعوبات بدءًا من الأزمة الإقتصادية، مروراً بجائحة كوفيد ١٩، وثمّ انفجار مرفأ بيروت وتدهور قيمة سعر الصرف. بالإجمال نحن راضون عن النتائج المحققة في ٢٠٢٢ ونأمل تحقيق الأفضل خلال العام المقبل ونحن مستعدون لفترة ما بعد الأزمة للنهوض من جديد ومواكبة اعادة النشاط الاقتصادي.

نأمل المحافظة على السمعة الجيدة ورضا العملاء

■ كلمة أخيرة؟

– أثبت قطاع التأمين في لبنان عن صلابته وعن متانته. نأمل أن يتمكن القطاع خلال السنوات المقبلة من الحفاظ على السمعة الجيدة والمصداقية بما يضمن كسب ثقة ورضا العملاء وتلبية متطلباتهم على الدوام، وأن نحقق النمو المرجو وذلك بفضل التعاون المتواصل ما بين جمعية شركات الضمان في لبنان (ACAL) ووزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات التأمين. ■

Allianz



We are Allianz

One of the strongest financial communities...

Founded in Munich in 1890, serving 126 million private & corporate customers, through more than 155,000 employees in over 70 countries.

... We are Allianz!

Get a quote, call 05 422 422 | Visit our website allianz.com.lb |

أليانز ش.م.ل مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٠٤ وخاضعة لقانون تنظيم هيئات الضمان رقم ٩٨١٢

فاتـح بكـداش (رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة آروب للتأمين AROPE):

لا يزال القطاع في مرحلة انتقالية مليئة بالتحدّيات والمطبّات



أشار السيد فاتح بكداش رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة آروب للتأمين AROPE أن التحديات والمطبات ما زالت تلاحق قطاع التأمين وأهم ما يواجهه هو مشروع قانون الكابيتال كونترول ومسألة الـHAIRCUT بالإضافة إلى المعايير المالية والمحاسبية وتحديات التسعير الجديدة وارتفاع الأقساط وغيرها.

وقال أن شركات التأمين اضطرت إلى التعامل «بالدولار الفريش» نظراً لتعدد أسعار الصرف والفوضى القائمة لناحية الاختلاف في التسعير في مختلف القطاعات، ما يمكّنها من الاستمرار في تقديم خدماتها دون التعرض للخسائر وحماية مصالح عملائها والحفاظ على قيمة عقود التأمين القائمة.

وفي ما خص آخر المستجدات على صعيد الشركة كان الشعار الذي يظهر آروب حديثة وعصرية ويعبّر عن روح الشباب في نظرة مستقبلية تفاؤلية ورؤية واضحة المعالم. وتطرق بكداش إلى أنها أتمت معالجة معظم الحوادث الناتجة عن انفجار مرفأ بيروت معتمدة سياسة الشفافية التامة في التعاطي مع جميع المطالبات.

■ هل تمكّنت شركات التأمين من تخطّي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوّقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– بشكل عام، وفي ظلّ الأزمة القائمة اقتصادياً وسياسيّاً واجتماعيّاً، لا يزال القطاع في مرحلة انتقالية مليئة بالتحدّيات والمطبّات أهمّها: مشروع قانون الكابيتال كونترول ومسألة الـhaircut. هذا بالإضافة إلى المعايير المالية والمحاسبية العالمية الجديدة المفروضة على القطاع، وتحديات التسعير الجديدة وارتفاع الأقساط وتراجع نسبة المؤمّنين. هناك إذاً عقبات كبيرة لا يزال القطاع يعمل على تجاوزها باستمرار وبأفضل الحلول الممكنة.

■ سوف تتمكّن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– إنّ اعتماد هذا المعيار، كما بات معلوماً، ليس اختيارياً وإنّما يُلزم جميع شركات التأمين اللّبنانية باعتماده، ومخالفتها لذلك يعرّضها إلى عقوبات قد تصل لحد سحب التّرخيص بممارسة أعمال الضمان.

ولكن العديد من العقبات والتحديات تجعل من هذا المشروع صعباً على الشركات، وعلى رأسها الأزمة الاقتصادية الحادّة والتضخّم المالي وتعدّد أسعار صرف الدولار الأميركي، وهي أسباب من الممكن أن تحول دون اعتماد بعض الشركات الصغيرة لهذا المعيار الجديد نظراً للموارد البشرية والمالية والزمنية المطلوب تخصيصها لإتمامه وفق المعايير المطلوبة والمهل المحدّدة.

لكن اعتماده رغم كل صعوبته أسوة بالكثير من البلدان، سيمكّن الزبائن من تحليل قوة وملاءة الشركة بطريقة واضحة جداً.

حل وحيد بالتحول إلى «الفريش دولار»

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– مع تعدّد أسعار الصّرف والفوضى في التسعير في مختلف القطاعات ما كان أمام شركات التأمين من حلّ سوى التحوّل إلى صيغة الـ«الفريش» دولار تماشياً مع نمط التسعير المعتمد من قبل مقدّمي الخدمات المحليّين من مستشفيات ومراكز طبية ووكلاء السيارات والكاراجات وموزّدي القطع البديلة، وذلك للتمكّن من الاستمرار في تسديد المستحقّات لشركات الإعادة العالمية ولضمان تعويضات صحيحة وذات قيمة حقيقية للعملاء وحماية مصالحهم والحفاظ على قيمة عقود التأمين القائمة.

مررنا بمرحلة انتقاليّة لجهة شروط الدفع والتسعير ولكننا اليوم نشهد محفظة تأمينية بمعظمها بالـ«الفريش دولار». لا شكّ أنّ لذلك انعكاسات سلبيّة على المدى القصير، في ظلّ الأزمة الاقتصادية وازدياد عدد المواطنين من ذوي الدخل المحدود والقدرة الشرائية الضعيفة. لذا نرى تراجعاً في بعض فروع التأمين مثل التأمين الشامل للسيارات والتأمين الصحّي من الدرجة الأولى.

فنتيجة لسياسة التسعير هذه، انخفض عدد البوالص المجدّدة فتراجعت بنسبة تراوحت بين ١٢ و١٥٪ لبوالص الاستشفاء، وبين ١٥ و ٢٠٪ لبوالص التأمين الشامل للسيارات بسبب تحوّل أصحاب البوالص نحو شراء تلك التي تغطّي ضد الغير فقط، والتي هي أقلّ كلفةً عليهم. فيما شهدت بوالص التأمين الإلزامي زيادة في عددها بسبب ارتفاع الكلفة الاستشفائية. وعلى صعيد القطاع، وبحسب تقرير هيئة الرقابة على شركات التأمين فقد تراجع عدد المؤمّنين بنسبة ٩٪ خلال العام ٢٠٢١.

ولكن لهذه الخطوة آثار إيجابية عديدة على المؤمّنين بشكل رئيسي. فعقود التأمين الصحّي الصادرة بالدولار على سبيل المثال، تؤمّن للمريض الدخول إلى لائحة شاملة من المستشفيات والمراكز الطبيّة كما تحدّ بشكل كبير من الفروقات المالية التي تقع على كاهل المريض خاصة مع انعدام النسبة التي يغطّيها الضمان الاجتماعي.

إطلاق شعار آروب الجديد

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

– أضافت آروب إنجازاً جديداً لمسيرتها، وهو إطلاق شعارها الجديد الذي يعكس آروب حديثة، عصرية، شابة، ناضجة ونابضة بالحياة. عمدنا في شعارنا الجديد هذا إلى أن نعبّر عن روح شبابيّة عصريّة، تنظر إلى المستقبل بتفاؤل ورؤية واضحة، تهدف إلى تقريب مفهوم التأمين لكل الأجيال لا سيّما الشباب منهم.

كما قصدت آروب الاعتماد على الهمزة الممدودة أو ما يعرف بـ«المدّة» فوق الألف باللّغة العربية ووضعها فوق الـa في النّسخة الأجنبية للشعار، لما لها من دلالة كبيرة تعكس واقع حياتنا اليومية بما فيها من مطبّات وتقلّبات و«طلعات ونزلات»، مع الحفاظ على اللّون الأزرق العريق وعلى وعدنا الثابت منذ ٤٨ سنة وهو «كلمتنا كلمة».

أمّا فيما يخصّ المطالبات الناتجة عن انفجار مرفأ بيروت، لقد اتمّت آروب معالجة الأكثرية الكبرى من الحوادث، حيث أنّ المطالبات المتبقية هي نتيجة لملفات غير مكتملة من قبل العملاء. وفي هذا الإطار، يهمّنا أن نشير إلى أننا لم نتلقّ أي شكوى من قبل لجنة المراقبة في ما يتعلّق بطريقة حلّ حوادث انفجار المرفأ، حيث اعتمدت آروب سياسة الشفافية التامّة، كما هي الحال في جميع المطالبات.

نتطلّع في آروب، إدارةً وفريقاً، للعام ٢٠٢٣ بنظرة جديدة وبانطلاقة قوية لآروب ملؤها التفاؤل والنشاط، كونها شركة رائدة، وابتكارية ومحطّ ثقة لشركائها من شركات إعادة عالميّة وآلاف العملاء، من مؤسّسات وأفراد، في لبنان. ■

آروب للتأمين

كلمتنا كلمة®



كيف ما برمت فينا الحياة

www.arope.com

1219

جو نسناس (نائب المدير العام لشركة أكسا الشرق الأوسط AXA ME):

سنواصل طرح خدمات مميزة إيماناً بمستقبل الاقتصاد اللبناني وإسهام صناعة التأمين فيه



أثبتت شركة أكسا الشرق الأوسط جدارتها في تخطي التحديات من خلال مواظبتها على توسيع آفاق العمل وتطويره، آخذة في الاعتبار المنافسة على اختلافها لتزويد عملائها بأعلى مستويات الخدمة وثقتها المطلقة بمستقبل الاقتصاد اللبناني وإسهام سوق التأمين فيه.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع نائب المدير العام جو نسناس، أكد خلالها ثقته بتجاوز قطاع التأمين لمختلف الصعوبات لاسيّما أن على رأس العديد من الشركات كفاءات محترفة وفريق عمل ناجح يمتلك رؤية طويلة الأمد. لافتاً إلى تحقيق لجنة مراقبة هيئات الضمان مجموعة من الاعمال والانجازات رغم المصاعب والتحديات التي تمر بها البلاد معرباً أنه رغم تراجع القدرة الشرائية للزبائن حرصت الشركة على استفادتهم من الخدمات كاملة ما دفعها إلى اعتماد تسهيلات معينة في تسديد أقساط التأمين، وبهذا حافظت الشركة على استمرارية عملها وقاعدة عملائها بالإضافة إلى طرح منتجين يتلاءمان مع القدرة الشرائية للمستهلك اللبناني في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي، حيث تواصل أكسا الشرق الأوسط في وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى عام ٢٠٢٥.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– تمكن قطاع التأمين أن يظهر أهميته خاصة بعد جائحة "COVID-19" التي قمنا بتغطيتها، وانفجار المرفأ الذي سددنا تعويضاته وتغطية كلفة الاستشفاء بالغياب المؤقت للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

كما وأثبتت شركة أكسا الشرق الاوسط، باعتراف الجميع، جدارتها في تخطي التحديات. وما نعانيه اليوم ليست الازمة الاولى، وبفضل تعاون الجميع استطعنا ويستطيع قطاع التأمين الصمود والتغلب على هذا الواقع. فنحن نؤمن بالمبادرة اللبنانية، كما نؤكد ان القطاع الخاص يمثل النبض الحيوي لتعافي لبنان.

إننا على ثقة بأن قطاع التأمين سيتجاوز هذه الصعوبات لا سيما ان على رأس العديد من هذه الشركات كفاءات محترفة مع فريق عمل ناجح ويتميزون برؤية طويلة الامد.

ان التحدي الأكبر اليوم يكمن في قدرتنا على استحصال عدد أكبر من فئة جديدة من الزبائن الذين لم يكونوا يؤمّنون سابقاً.

تطبيق "IFRS 17" أواخر ٢٠٢٣

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تقوم لجنة مراقبة هيئات الضمان بمراقبة شركات التأمين في لبنان وذلك بهدف تفعيل سوق التأمين من جهة، ورعاية مصالح العملاء والشركات من جهة اخرى. وهذا امر حيوي لا سيما في ظل الازمة الاقتصادية الصعبة والتحديات القاسية التي تواجهنا سواء على صعيد تقلب اسعار الصرف أو على صعيد كلفة المستشفيات والمستلزمات الطبية وتعويضات التأمين الإلزامي، وتحديد قسط الضمان السنوي اضافة الى تعقيدات تحصيل هذا الضمان .

وتبين فعلاً في سنة ٢٠٢٢ ان لجنة مراقبة هيئات الضمان قامت بأعمال وانجازات رغم المصاعب والتحديات التي واجهتها من القطاع العام.

كما وتم تحديد آخر ٢٠٢٣ كتاريخ لتطبيق "IFRS 17" والمباشرة بالعمل به من كافة شركات التأمين. بينما "IAS 21 – IAS 20" يصعب تطبيقهما طالما ان سعر الصرف غير موحد.

اعتمدنا مبدأ التوافق مع العملاء لتحديد قسط وسقف التأمين

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– انطلاقا من حرصنا على تغطية عملائنا بافضل وضع فقد بادرت شركة أكسا الشرق الاوسط الى تحصيل معظم المنتجات بالدولار النقدي (باستثناء عقد الضمان الإلزامي للأضرار الجسدية bodily injuries). كما بدأنا منذ تشرين الاول ٢٠٢١ بتحصيل تأمين الاستشفاء بالدولار النقدي. ولهذا الغرض اعتمدنا مبدأ التوافق مع العملاء لتحديد قسط وسقف التأمين.

رغم تراجع القدرة الشرائية لدى زبائننا فقد تمسكنا بالحرص على استفادتهم من الخدمات كاملة. ولتحقيق ذلك اعتمدنا تسهيلات معينة في تسديد اقساط التأمين. وبهذا حافظنا على استمرارية عمل الشركة وزبائنها وعلى تعويض حقوق العملاء. بالإضافة الى ذلك، عملنا على تطوير منتجات بأقساط مقبولة ومتدنية تلبي احتياجات الجميع، وذلك بالتعاون والتضامن بين ادارة وموظفي الشركة اللذين ساهموا في صمودها بوجه الازمات. فنكون بتطبيق الـ FRESH قد خدمنا زبائننا بتمكنهم بالاستشفاء ودعمنا قطاع المستشفيات لاستمراريتهم وتأمن كذلك استمرارية شركات التأمين.

وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى العام ٢٠٢٥

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لقد طرحت شركتنا منتجين يتلاءمان مع القدرة الشرائية للمستهلك اللبناني، واحد لتأمين المركبات وآخر للتأمين الاستشفائي. كما تعتمد شركتنا بشكل مستدام بتحويل جميع عقود الضمان الى الدولار النقدي.

كما تنصرف شركة أكسا الشرق الأوسط على وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى العام ٢٠٢٥، والهادفة إلى توسيع آفاق العمل وتطويره، آخذة في الاعتبار المنافسة على مختلف أنواعها لتزويد عملائها بأعلى مستويات الخدمة. فإننا نعمل دائماً على تطوير شركتنا ايماناً منا ببلدنا لبنان وخاصة مع دعم مجلس ادارة الشركة والشركاء الفرنسيين. كنا ولا نزال نواصل قدماً في تقديم الخدمات منذ ١٢٥ سنة ونثق بمستقبل الاقتصاد اللبناني وبإسهام سوق التأمين فيه.■



A leading pioneer in the insurance industry. **ACAIR** is your insurance broker, the mediator, moderator and assessor of information for your insurance needs. We are confident of our outstanding services and strive to provide you with a need tailored solution through specialized consultants with extensive knowledge and experience.

WE SIMPLY CARE

ACAIR Insurance Consultancy & Risk Assessment | ZENITH Insurance Services L.L.C | EURO Mediterranean insurance brokerage LTD

25 YEARS

ACAIR, MAIN OFFICE KASTOUN BLDG.. 6TH FLOOR. FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD I T/F. 01-293093 / 294094 / 294194 P.O.BOX 175,98. BEIRUT, LEBANON | WWW.ACAIRINSURANCE.COM | INFO@ACAIRINSURANCE.COM

ZENITH, BUILDING #2309. VILLA #4. COMPLEX 248. STREET (WAY) #4837. N. AZAISA. MUSCAT. SULTANATE OF OMAN
M. +968 95 345597 | WWW.ZENITH-INS.COM

EURO MEDITERRANEAN, 137 GLADSTONOS. 203 TAITOU COURT. 3031 GLADSTONOS. LIMASSOL, CYPRUS.
M. +357 96 11 44 44

ألكسندر ماطوسيان (رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين):

حافظ قطاع التأمين على مصداقيته واستمر بدعم المواطنين رغم التحديات



في حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع ألكسندر ماطوسيان رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين سلّط الضوء على أهمية قرار إصدار البوالص بالدولار الفريش بهدف المحافظة على ديمومة العمل رغم صعوبة هذا القرار لافتاً إلى أنه بعد تحول لبنان إلى اقتصاد نقدي خلق بيئة حاضنة وإيجابية لتقبل هذه الخطوة ما سهّل على الشركات عملية التنفيذ. مؤكداً أن المشرق من أوائل الشركات التي بدأت العمل على تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS 17" كما توجه لشركات الإعادة العالمية بالشكر على دعمها للسوق اللبناني خلال هذه المرحلة الصعبة كونها على دراية بمستوى الكفاءة والطريقة الاحترافية في تقديم الخدمات. وفي ما يتعلق بأداء الشركة وأبرز المستجدات لفت إلى السير بخطى ثابتة وتحقيقها نتائج إيجابية فضلاً عن دراسة توسعات جديدة في أسواق مختلفة لضمان استقرار الشركة وديمومة عملها.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– حافظ قطاع التأمين في لبنان على مصداقيته في توفير التغطيات واستمر بدعم المواطنين خلال الأزمات الاقتصادية والاجتماعية التي تعصف بلبنان. كما نجح خلال فترة قياسية بالتأقلم مع الأحداث المستجدة وأعاد تموضعه على السكة الصحيحة وهذا نتيجة دراسة معمّقة للتحولات التي شهدها السوق واتخاذ قرارات استباقية على رأسها إصدار البوالص بالدولار النقدي. علماً أن هذا القرار لم يكن من السهل على المواطن اللبناني تقبله بل كانت خطوة لا بد منها بهدف المحافظة على استمرارية وديمومة عمل الشركات تلافياً للوصول إلى مرحلة تقودها إلى التوقف عن العمل انطلاقاً من عدم القدرة على الاستمرار في ظل الظروف السائدة. إلا أن وعي المواطن اللبناني وإدراكه لأهمية تسديد ثمن البوليصة بالدولار وحصوله على كامل حقوقه عند التعويض سهّل عملية الانتقال إلى الدولار حصراً بما يصب في مصلحة جميع الأطراف. أما بالنسبة للحرب الروسية – الأوكرانية وما نتج عنها من تداعيات عالمية من ارتفاع في الأسعار والتضخم انعكست بدورها على التأمين البحري لكن السوق اللبناني بقي بمنأى عن هذه التداعيات انطلاقاً من عدم وجود نشاط تأميني مباشر مع هذين السوقين. وفي نهاية المطاف على الجميع التأقلم مع المستجدات والتطورات العالمية المتغيرة بصورة مستمرة.

باتت القطاعات تباعاً تعتمد الدولار الفريش حصراً

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– بحسب رأيي الشخصي، لا توجد سلبيات لهذه الخطوة انطلاقاً من تحوّل لبنان إلى اقتصاد نقدي يرتكز على الدولار الأميركي في جميع التعاملات والخدمات اليومية. وباتت القطاعات تباعاً تعتمد الدولار الفريش حصراً ما خلق بيئة حاضنة وإيجابية لتقبّل فكرة الانتقال من الليرة اللبنانية إلى الدولار الأميركي بعد أن فقدت قيمتها، ما سهل علينا كشركات اعتماد هذه السياسة في استيفاء قيمة البوالص. أما بالنسبة لنتائج هذا القرار على محفظة أعمالنا، اعتمد القطاع منذ البداية حسم يصل إلى ٣٠٪ على بوالص التأمين بالدولار وهذه المعادلة حافظت على استقرار ميزانية الشركة علماً أن حجم القطاع تراجع نسبياً نتيجة هذا التحول ولكننا نتوقع عودة السوق إلى مستوياته السابقة خلال العامين المقبلين.

لا بد من تطبيق المعايير الدولية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تعد المشرق للتأمين من أوائل الشركات التي بدأت العمل على تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS 17". وبالتالي، يعود طلب بعض شركات التأمين لتأجيل عملية التطبيق إلى عدم جهوزية فريق العمل والإجراءات المطلوبة. ولكن انطلاقاً من تعاملاتنا مع الأسواق العالمية لا بد من تطبيق المعايير الدولية باختلاف أنواعها تجنباً للوقوع في مشاكل مع المعيدين العالميين وفي الوقت نفسه ضرورة مواكبة التطورات العالمية.

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية وفي لبنان تكبدت خسائر كبيرة من جرّاء انفجار مرفأ بيروت ما دفعها إلى رفع أسعارها هل لمستم تشدداً في الشروط؟

– كان لانفجار مرفأ بيروت تداعيات سلبية مباشرة على تعاملاتنا مع المعيدين العالميين حيث قرر البعض منها الانسحاب من السوق اللبناني وهذه تعد سابقة من نوعها لم تشهدها صناعة التأمين في لبنان من قبل. في حين كانت شركات التأمين اللبنانية رائدة على مستوى الشرق الأوسط ويشهد لكفاءة فريق عملها والطريقة الاحترافية في تقديم الخدمات وتعاطيها مع شركائها الأجانب. إلا أنه للأسف الشديد أضرت الأزمة بسمعة السوق لكن شركات الإعادة العالمية على دراية بوضع الشركات اللبنانية ومعدل النزاهة التي تتمتع به وعملها وفق الأصول والأطر القانونية.

وبالتالي، نتوقع عودة شركات الإعادة التي انسحبت حديثاً من السوق اللبناني بعد مرحلة الازدهار المقبل عليها بعد التنقيب عن الغاز.

أما بالعودة إلى انفجار مرفأ بيروت الذي خلّف أذىً معنوياً أكثر منه مادياً بالنسبة إلينا وللعديد من الشركات والمجتمع ككل، حيث دمرت بيروت بالكامل ووقع عدد كبير من الضحايا والجرحى في حين أن تقاعص المعنيين عن القيام بواجباتهم لكشف الحقيقة وتحديد سبب الانفجار غير مقبول بعد عامين ونصف العام على الكارثة.

إلا أن العدد الأكبر من المعيدين اتخذوا قراراً بتجاوز هذه الحادثة وتسديد جميع المطالبات شريطة الاطلاع على طريقة الدفع التي اعتمدتها شركات التأمين وهذا حقهم الطبيعي. ومن خلال قراءتنا للأحداث فإن شركات الإعادة الأجنبية على يقين من عدم صدور أي تقرير يحدد سبب الانفجار وكان بإمكانها التمنّع عن الدفع قبل تحديد السبب الحقيقي. ونحن بدورنا نوجّه شكر كبير للمعيدين الذين استمروا بدعم الشركات اللبنانية والمواطنين اللبنانيين خلال هذه المرحلة الصعبة. ولا بدّ من توجيه التحية لمعظم شركات التأمين اللبنانية التي وقفت إلى جانب المتضررين وبالمقابل دولتنا المسؤولة مباشرة عن الضرر لم تحرك ساكناً وهي فضيحة برسم المعنيين.

نخطط لمشاريع توسعية حفاظاً على الموظفين الذين يشكلون الدعامة الأساسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركة المشرق للتأمين؟

– تسير المشرق للتأمين بخطى ثابتة مع تسجيل نتائج إيجابية جداً، كما أننا في طور العمل على مشروعات مستقبلية تندرج ضمن إطار البرامج والحلول الرقمية حيث سيتم الاعلان عنها في وقت لاحق. بالإضافة إلى افتتاحنا حديثاً شركة وساطة تأمين في قبرص ونحن في طور دراسة توسعات جديدة نحو المزيد من الأسواق بهدف الاستمرارية والمحافظة على الموظفين الذين يشكلون الداعم الأساسي لتقدم الشركة. آملين تحسن الأوضاع كي نتمكن من خدمة المواطن اللبناني والنهوض بالقطاع مجدداً.■



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

إيلي خوري (الرئيس التنفيذي لمجموعة التأمين العربية ARABIA):

شكّل عام ٢٠٢٢ نقطة انطلاق قوية للمجموعة ونقلة نوعية على الصعد كافة



تمتلك مجموعة التأمين العربية ARABIA خبرة إقليمية تعود إلى نحو ٨٠ عاماً من العمل في مجال صناعة التأمين وهي تقدم الحلول المتخصصة وتركز على العملاء لتلبية احتياجاتهم المتطورة، كما أنها موجودة في ٩ اسواق عربية، ومن أبرز أهدافها تقديم تغطية شاملة ومعالجة صحيحة وسريعة للمطالبات وتطوير منتجات تلائم كافة الطبقات.

ومن خلال مقابلة مع إيلي خوري الرئيس التنفيذي للمجموعة أكد ان الأزمة الاقتصادية التي يمر بها لبنان أثرت على كافة القطاعات ولاسيّما قطاع التأمين، وجاء انفجار المرفأ ليزيد من حدة المشكلة ويبيّن تقصير الدولة اللبنانية وتقاعسها عن اتخاذ إجراءات تساعد في التخفيف من حدة الانهيار، وهنا كان لشركات التأمين دور حيوي لتلعبه لمساعدة المواطن وإيجاد حلول ملائمة له.

وأوضح خوري، الذي أظهر تمتعه بحنكة في إدارته للشركة خلال الأزمات، الاستراتيجية الجديدة للمجموعة والتي تتمحور حول تحقيق معدلات نمو في مختلف الأسواق التي توجد فيها.

ومن جهة أخرى شكّل عام ٢٠٢٢ نقلة نوعية وانطلاقة جديدة على كافة الصعد بفضل الاستثمارات الضخمة التي قامت بها الشركة ومن المتوقع أن تجني ثمارها في العام ٢٠٢٣.

تتمتع ARABIA بحضور قوي في العديد من الأسواق وتحقق معدلات ربحية في الجانبين التقني والاستثماري

■ هل تمكنتم من التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية التي يمر بها لبنان والتحديات القائمة؟

– مرّ لبنان ولا يزال بظروف اقتصادية صعبة وأزمة نقدية غير مسبوقة في ظل غياب أي إجراءات من جانب المعنيين تساعد في التخفيف من حدتها. في حين أن التخبط المالي والاقتصادي وتفاقم الأزمات انعكس بدوره على مجمل القطاعات ومنها صناعة التأمين التي تواجه مشاكل كثيرة وعلى رأسها تقلّب أسعار الصرف التي كان لها تأثير مباشر وسلبي على شركات التأمين والمؤمنين على حدٍ سواء، ناهيك عن التداعيات السلبية وطويلة الأمد لانفجار مرفأ بيروت دون أن تحرك الدولة اللبنانية أي ساكن أو تعمد إلى اتخاذ إجراءات تساعد على تخفيف تداعيات الانهيار الاقتصادي على المواطن اللبناني، فقامت شركات التأمين بلعب الدور المتوجب على الدولة وتحديداً في الجانب الصحي والتفاوض مع المستشفيات والذي يعد من القطاعات الحيوية والأساسية للمجتمع في ظل غياب تام للوزارات المعنية، كما واجهت الشركات تحديات عديدة أخرى أبرزها تعدد سعر الصرف فضلاً عن تطبيق معيار «IFRS17» إلى جانب تفاقم الأزمة مع عدد من شركات إعادة التأمين، حيث أن عدداً منها تمنّع عن تسديد المستحقات المتوجبة عليها في ما يتعلق بانفجار مرفأ بيروت بالرغم من العلاقة الطويلة التي تربطها بالسوق.

وانطلاقاً من الموقع القوي لشركة التأمين العربية والملاءة المالية تمكنت من تخطي كل هذه المشكلات وتسديد المستحقات المتوجبة عليها لمتضرري مرفأ بيروت من خلال التفاوض مع شركات الإعادة المحترمة، ولا بد من الإشارة إلى أننا أصبحنا في المراحل النهائية لتطبيق معيار «IFRS17» انطلاقاً من التزاماتنا مع الأسواق الأخرى وحرصنا على تطبيق القوانين المحلية منها والأجنبية.

اتخذنا قراراً باستيفاء سعر البوالص بالدولار النقدي

■ في رأيكم، هل تحويل بوالص التأمين من الليرة اللبنانية إلى الدولار النقدي قلّص من محفظة أعمال شركات التأمين، وهل لهذه الخطوة أي انعكاسات سلبية على السوق اللبناني؟

– نظراً لاستمرار إبرام عقود التأمين بأسعار صرف متعددة تبعاً للقرارات المتخذة في كل شركة لا يمكن تحديد حجم التأثير على المدى المنظور. أما بالنسبة إلى شركتنا اتخذنا قراراً في نهاية عام ٢٠٢١ باستيفاء سعر البوالص بالدولار النقدي حصراً وذلك لسبب مهم ألا وهو ضرورة تسديد المستحقات للمعيدين بالدولار الأميركي، كما حماية العملاء ومصالحهم. ومن المتوقع أن يشهد سوق التأمين عموماً تراجعاً يتراوح بين ٢٠ و٣٠٪ في حجم الأعمال بعد القرار الذي اتخذته العديد من شركات التأمين باستيفاء قيمة البوليصة بالدولار النقدي حصراً.

استراتيجيتنا تتمحور حول تحقيق معدلات نمو في مختلف الأسواق

■ كيف تصفون أداء مجموعة التأمين العربية في الاسواق التي توجد فيها؟

– دخلت المجموعة في استراتيجية جديدة تتمحور حول تحقيق معدلات نمو في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها مع حرصنا على تحقيق معدلات ربحية في الجانبين التقني والاستثماري. وبالفعل تمكنا من تحقيق أداءً مميزاً في معظم الأسواق.

نقطة انطلاق قوية للشركة

■ كيف تقوّمون نتائج المجموعة لعام ٢٠٢٢ وهل لديكم أي خطط مستقبلية؟

– شكل عام ٢٠٢٢ نقطة انطلاق قوية للشركة ونقلة نوعية على الصعد كافة نظراً للاستثمارات الضخمة التي قمنا بها لإعادة تموضع الشركة من جديد وتعزيز موقعها في صناعة التأمين على مستوى المنطقة العربية. كما هناك تركيز كبير على تبني ثقافة جديدة ومختلفة ترتكز على النمو والربحية والتحول الرقمي في الخدمات المقدمة للعملاء، ومن المتوقع أن نجني ثمار كل هذه الجهود خلال عام ٢٠٢٣ والانطلاق بحلة جديدة. وجدير بالذكر، أننا نعمل على إدخال أنظمة تكنولوجيا معلومات جديدة بالتعاون مع شركة متخصصة في هذا المجال نظراً لأهمية الاستثمار في التقنيات الرقمية التي تساعد في الارتقاء بالخدمات وطريقة العمل كما ستعطي دفعة قوية للمجموعة على المدى الطويل. ■

Arabia INSURANCE

ARABIA INSURANCE HAS YOU COVERED,
NO MATTER HOW HARD THE CIRCUMSTANCES GET!



With a strong presence in several Arab countries and over 75 years of experience in the insurance industry, Arabia Insurance Company has become a synonym to trust, great customer care, and peace of mind. Established in 1944, the company's continuity and success rely on our unique customer's centricity approach and our customized solutions.

HAVE a good DAY

www.arabiainsurance.com ArabiaInsuranceCompany arabiainsurance

LEBANON | UAE | BAHRAIN | KUWAIT | QATAR | JORDAN | OMAN | KSA

أنطوني خوّام (الرئيس التنفيذي لشركة SECURITE ASSURANCE):

لعبت شركات التأمين دوراً إيجابياً وفعالاً وحفظت حقوق حملة الوثائق



تكرّس شركة SECURITE ASSURANCE من خلال رئيسها التنفيذي انطوني خوّام كل جهودها لتحويل سوق التأمين إلى قطاع ديناميكي وفعّال مع وضع رضا العميل كهدف أساسي عبر توفير خدمة سريعة ذات جودة عالية. وأفادنا أنطوني لدى حوارنا معه أن شركات التأمين في لبنان لعبت دوراً ايجابياً وموحداً لتخطي الأزمات كما أنها ساندت المؤمنين المتضررين من انفجار مرفأ بيروت رغم تداعيات الكابيتال كونترول ومستويات التضخم العالية. ولفت في هذا السياق أن ACAL قد ساهمت في معركة تخطي شركات التأمين هذه الأزمات. وفي سياق آخر قال إن استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً كان له تأثير إيجابي. ثم تطرق خوّام إلى ضرورة التزام الشركات بتطبيق المعيار IFRS17 بغية تقوية الصلابة المالية للقطاع إضافة إلى تعزيز مبدأ الشفافية المالية والاكتتاب في خطوط ملائمة لسياستها. أما في ما خص أبرز المستجدات فقد نوّه انطوني خوّام بحجم الأقساط المحققة من قبل الشركة والربحية كما بالخدمات المقدمة للعملاء بفضل الكوادر البشرية المتخصصة كذلك تقديم الحلول التأمينية للشركات الكبرى ما جعلها تحقق نجاحاً باهراً في هذا المجال ويحثّها على التقدم والتوسع نحو أسواق جديدة.

■ برأيكم، هل تمكنت شركات التأمين من تخطي الأزمات المتلاحقة بدءاً من جائحة «كورونا»، مروراً بالحرب الروسية – الأوكرانية، وصولاً إلى التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، تغيّر المناخ، مشاكل سلاسل التوريد، إلخ.. وما هي المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– إن شركات التأمين، برأيي، لم تتخطَ الأزمات فحسب بل لعبت دوراً إيجابياً وفعالاً في ظل هذه الأوضاع المضطربة حيث تكاتفت مع بعضها البعض وقامت بتوحيد الأسعار بالدولار الأميركي حصراً وهذا يعد إنجازاً في السوق اللبناني بما يضمن حفظ حقوق حملة الوثائق. ولعل أهم خطوة تحسب لشركات التأمين هي وقوفها إلى جانب المؤمّنين المتضررين من حادثة انفجار مرفأ بيروت حيث تم تسديد الجزء الأكبر من المطالبات بالفريش في الوقت الذي واجه الناس مشاكل لا تعد ولا تحصى مع البنوك وفقدوا الثقة فيها، ناهيك عن الصعوبات المرتبطة بشركات الإعادة التي تمتنع قسم منها تغطية إنفجار المرفأ وخرج قسم كبير منها من السوق وامتنعت عن الاكتتاب في السوق اللبناني جرّاء تقييد عملية تحويل الأموال إلى الخارج التي فرضها واقع الكابيتال كونترول، والتضخم المفرط، وتعدد أسعار الصرف. كل هذه العوامل قلّصت شهية هذه الشركات على ممارسة نشاطها داخل السوق، ورغم ذلك بقيت شركات التأمين تسعى جاهدة إلى إيجاد حلول بهدف خدمة عملائها على أكمل وجه ومساندتهم في هذه الظروف الصعبة. ولا شك أن جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL أدت دورها كما يجب وبذلت كل ما بوسعها لخدمة القطاع وبالتالي تُرفع لها القبعة ومشكورة على جهودها.

"شركتنا أقوى من أي وقت مضى من حيث حجم الأقساط المحققة والربحية والملاءة المالية"

أما بالنسبة للمعوقات التي تتمثل بقلة قابلية معيدي التأمين وهجرة الأدمغة والمتخصصين في قطاع التأمين نتيجة الأوضاع الاقتصادية وغياب البنية التحتية الأساسية والضرورية، فقد تمكنت SECURITE ASSURANCE من تخطيها جميعاً ونجحت بالنمو والتطور وبزيادة مواردها البشرية من المتخصصين في قطاع التأمين وتمكين علاقاتها بمعيدي التأمين المعتمدين سلفاً وإضافة معيدي تأمين جدد لخدمة حاجاتها.

خطوة مهمة في السوق اللبناني

■ **بعد قيام شركات التأمين باستيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً، كيف تقوّمون هذه الخطوة على القطاع؟**

إن عملية تحويل الإقتصاد إلى الدولار فرش كانت ضرورية من أجل حماية مصالح المؤمنين ومصالح الشركة.

لضرورة تطبيق المعيار IFRS17

■ **هل برأيكم شركات التأمين في لبنان ستكون قادرة على الالتزام بتطبيق المعيار IFRS17؟**

– من الضروري أن تلتزم الشركات بتطبيق هذا المعيار لأنه يساهم في تطور القطاع وزيادة صلابته المالية ويضمن قيام الشركات بتقديم المعلومات الملائمة التي تعبّر بصدق عن تلك العقود حيث توفر هذه المعلومات لمستخدمي القوائم المالية الأساس اللازم لتقييم أثر عقود التأمين على المركز المالي للشركة وأدائها المالي وتدفقاتها النقدية، وبالتالي يساهم في تعزيز مبدأ الشفافية المالية للشركات ويحمي سياستها الاكتتابية ويجنبها الاكتتاب في خطوط قد تعرضها لخسائر.

نطمح للمزيد من النمو والتقدم والتوسع

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– رغم الأزمات التي تتخبط فيها البلاد، إلا أن SECURITE ASSURANCE أقوى من أي وقت مضى من النواحي كافة لا سيّما من حيث حجم الأقساط المحققة، الربحية والملاءة المالية. كما طوّرنا من مستوى الخدمات المقدمة إلى عملائنا بما يضمن تلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم في ظل هذه الظروف الصعبة، فضلاً عن امتلاكنا كوادر بشرية متخصصة وذات خبرات كبيرة في مجالها عززت من موقع الشركة في السوق وأكسبتها ثقة ورضا العملاء. بالإضافة إلى ذلك، بدأنا بتقديم حلول إلى العديد من الشركات التجارية الكبرى وحققنا نجاحاً في هذا المجال إلى جانب دورنا الريادي في خدمة الأفراد، كما أن العوائد الجيدة المحققة تعود إلى اعتمادنا سياسة اكتتابية انتقائية إلى جانب مضاعفة استثماراتنا داخل الشركة لتحقيق المزيد من النمو والتقدم والتوسع نحو العديد من الأسواق الخارجية من خلال شركة ISA التابعة لمجموعتنا. ■



جورج منكوش (الرئيس التنفيذي لشركة كمبرلاند للتأمين وإعادة التأمين CUMBERLAND):

نحن لا نبيع السلع بل الوعود بالتعويض عن الأضرار وقطاع التأمين التزم بوعوده



منذ انطلاقتها تبنت كمبرلاند للتأمين وإعادة التأمين CUMBERLAND فلسفة معينة مبنية على أسس واضحة قوامها المحافظة على الشركاء والعملاء وطاقم العمل.

وفي حوار مع الرئيس التنفيذي للشركة جورج منكوش، لفت أن المصداقية والثقة تلعبان دوراً أساسياً في صمود قطاع التأمين الذي يحتاج الى الدعم التشريعي والمالي والمعنوي ليتمكن من الاستمرار في تأدية واجباته. منوهاً بالأداء المتميز لشركات التأمين اللبنانية التي نجحت بالقيام بواجباتها وكسب ثقة المواطنين حيث تمكن بذلك القطاع من الصمود والاستمرار وسط التحديات الكبيرة.

وفي ما يتعلق بالمعايير المالية والمحاسبية الجديدة (IFRS17) يشير منكوش إلى أن عملية التطبيق تتطلب جهاز تقني ومعلوماتي متخصص وجهوداً استثنائية كونه يختلف عن المعايير المطبقة حالياً مؤكداً أن الشركة بدأت عملية التطبيق.

وفي الحديث عن الآثار السلبية والايجابية لإصدار بوالص التأمين بالدولار النقدي لفت إلى مساهمة هذه الخطوة في تحسين الملاءة المالية للشركات وتعزيز قدرتها للايفاء بجميع التزاماتها. مؤكداً عدم تراجع حجم القطاع كما كان متوقعاً وهذا دليل على وعي المواطن وصلابة القطاع الذي حتى تاريخه استطاع المحافظة على ملاءته والايفاء بوعوده بالرغم من التحديات والأزمات التي تعصف بالبلاد.لافتاً إلى تحقيق معدلات ربحية جيدة ونمواً في الأقساط المكتتبة.

... نستكمل مسيرتنا بالوتيرة ذاتها ووضع الشركة ممتاز جداً ...

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي اهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– يعدّ عمل قطاع التأمين مستقلاً عن باقي القطاعات المالية، فنحن لا نبيع السلع بل الوعود بالتعويض عن الأضرار. وقطاع التأمين التزم بوعوده بالدفع منذ بدء الأزمات مع جائحة «كورونا» وحتى الآن. المصداقية والثقة تلعبان دوراً أساسياً في صمود هذا القطاع الذي يحتاج إلى الدعم التشريعي والمالي والمعنوي الكامل ليتمكّن من الاستمرار في تأدية واجباته على أتم وجه. أضف إلى أن قطاع التأمين اللبناني يحوي أهم الخبرات والحنكة الادارية غير الموجودة في كافة بلدان العالم حيث غرقت بعض الشركات في بحور الأزمات. أما هنا وفي ظل غياب الدولة والرقابة الشاملة والكاملة، استطاعت شركات التأمين القيام بواجباتها على قدر الإمكان فحازت بالتالي على ثقة المواطنين وتمكّن القطاع بذلك من الصمود والاستمرار وسط التحديات الكبيرة.

أهم المعوقات التي يواجهها السوق التأميني هو تعدد أسعار الصرف الذي لا يزال يضع الشركات في موقف غير مستقر.

نحن في مرحلة متقدمة جداً

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تجدر الإشارة إلى أن المعايير المالية والمحاسبية الجديدة (IFRS17) بدأ تطبيقها منذ عدة سنوات في البلدان الأوروبية وبعض البلدان العربية منها المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. علماً أنه يتطلب هذا التطبيق جهاز تقني ومعلوماتي متخصص لذلك مطلوب لتطبيقه جهوداً استثنائية واستثمار في برامج ومحركات معلوماتية لأنه مختلف جداً عن المعايير المطبقة حالياً. أما بالنسبة للشركات اللبنانية لا أستطيع الجزم من أنها ستتكمن من التطبيق وفي الفترات المفروضة، لكن هناك حديث يجري مع معالي وزير الاقتصاد لطلب التأجيل. بالنسبة لشركتنا لدينا هيئة رقابية داخلية فنحن في مرحلة متقدمة جداً وسوف نبدأ بالتطبيق ضمن المهل المحددة وحتى أن موازنة الـ٢٠٢٢ ستكون بنسختين واحدة حسب المعيار الحديث والأخرى حسب المعيار القديم.

«الفريش» كان حلاً

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من اصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– كان من المفترض اتباع هذه السياسة منذ بدء الأزمة لا سيما وان قطاع التأمين غير محمي من أي جهات حكومية عندما كانت شركاته تقبض على سعر صرف الـ١٥٠٠ فيما انها تدفع للمستشفيات بالدولار النقدي. عانينا من عامين شديدي الصعوبة، حيث كنا لا نتقاضى حقوقنا كما يجب بينما نعطي العملاء حقوقهم كاملةً وفي جميع فروع التأمين: السيارات، الممتلكات، البحري... توصّلنا الى حل هذه المشكلة جزئياً مع الوقت ولكننا لم نصل بعد الى الحد الذي يضمن ليس فقط استمرار القطاع بل نموّه وتقدمه أيضاً. طبعاً أهم الإيجابيات هي تحسين الملاءة المالية للشركات حيث تحوّلت كل المصاريف الى «الدولار الفريش» ومن أجل الايفاء بجميع التزاماتنا يجب قبض بوالص التأمين بالعملة ذاتها. قبل تطبيق الإصدار «بالدولار الفريش» كنا قد توقعنا ان يتراجع حجم السوق بنسبة تتراوح بين ٢٥ و٣٠٪ لكن الأرقام المحققة هي أعلى مما كنا توقعنا به وهذا يدل على شيء وهو وعي المواطن على أهمية التأمين وأيضاً يدل على صلابة القطاع الذي حتى تاريخه استطاع المحافظة على ملاءته والايفاء بجميع التزاماته بالرغم من جميع المصاعب التي واجهها.

اعتمدنا سياسة تطابق العملة

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

– في العام ٢٠٢٠ كان لدينا بعض الخسائر التي عمدنا إلى تغطيتها عبر ضخ الأموال في الشركة، أما في سنة ٢٠٢١ فقد حققنا أرباحاً ونمواً في الأقساط، ولكن كان هدفنا ابتكار الطرق والتسهيلات للمحافظة على العملاء الذين أرهقهم الوضع الاقتصادي. وبالنسبة للـ٢٠٢٢ فنحن نستكمل مسيرتنا بالوتيرة ذاتها، لكننا اعتمدنا سياسة تطابق العملة بحيث تتطابق مقبوضاتنا بمدفوعاتنا. وبالنتيجة فإن وضع الشركة اليوم يعدّ ممتازاً جداً. ننطلق من فلسفة معينة مبنيّة على المحافظة على الشركاء والعملاء وطاقم العمل، وأيضاً وضعنا خطط استراتيجية للعام ٢٠٢٣ من أجل زيادة الإنتاج وإطلاق منتجات تأمينية جديدة. أيضاً تجدر هنا الإشارة أننا فزنا ببطولة شركات التأمين لكرة السلة لتكون هذه المرة الأولى التي نشترك في البطولة ونفوز بها، فالبداية واعدة.■

أف.سى.آر انشورنس غروب

FCR Insurance Group



مفتاح الأمان

24/7
HOTLINE الخطّ الساخن
لطلب خدمة النقل (الونش)
03/309453-03/850744
لطلب خبير
03/737703

e-mail: info@fcr-insurance.com
website: www.fcr-insurance.com

Head Office:
Beirut, Zalka Highway
Magnolia Center - 3rd Floor
Tel.: +961 4 722977
+961 4 713817
Mob:+961 3 583219
Fax: +961 4 722885

Dekwaneh:
Tel/Fax: +961 1 684755
+961 3/71/81/79/319318

Zahle:
Tel/Fax: +961 8 803001

Tyr (sour):
Tel/Fax: +961 7 742178

Kafarchima:
Tel/Fax: +961 5 441436

Tripoli:
Tel.: +961 6 391870

Halba:
Tel/Fax: +961 6 692070

Jezzine
Tel/Fax: +961 7 781888

Jounieh
Tel/Fax: +961 9 931660

Haret Hreik:
Tel/Fax: +961 3 878823

Saida:
Tel/Fax: +961 7 721842

Ghobeiry
Tel/Fax: +961 78 877755

أحمد طباجة (رئيس مجلس إدارة شركة ترست كومباس TRUST COMPASS):

حافظ القطاع على سمعته وثقة المؤمّنين لديه



نجحت شركة ترست كومباس Trust Compass في تخطي التحديات العديدة التي تواجهها مختلف القطاعات في لبنان، بفضل السياسية الإدارية والمالية الحكيمة التي تتبعها.

أحمد طباجة، رئيس مجلس إدارة الشركة، أكد لمجلة «البيان الاقتصادية» أن قطاع التأمين استطاع تخطي تحديات جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت وارتفاع أسعار صرف الدولار وظل صامداً رغم قساوة هذه العقبات، مشدداً على ضرورة سن تشريعات حديثة تنظم القطاع، مشيراً إلى وجوب تطبيق «المعيار ١٧» من قبل شركات التأمين، لافتاً إلى أن إصدار وثائق التأمين بالدولار الفريش كان له آثاره الإيجابية والسلبية على حد سواء، مسلطاً الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة.

▪▪▪ بالرغم من التحديات بقيت شركتنا ملتزمة بتحقيق رؤيتها وهمها الأساسي تأمين استمرارية خدمة زبائنها وحماية موظفيها ▪▪▪

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي مازلتم تواجهونها؟

– لقد واجهت شركات التأمين العديد من التحديات خلال العامين السابقين مع ظهور جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت وارتفاع أسعار صرف الدولار بطريقة جنونية ولكنني أستطيع أن أقول أن قطاع التأمين استطاع تخطي بعض تلك التحديات والعقبات وبالتالي تجنب الانحلال الذي أصاب قطاعات مالية أخرى وظل صامداً رغم قساوة تلك التحديات. حيث حافظ القطاع على سمعته وثقة المؤمّنين لديه، إلا أننا لا نزال نواجه بعض تلك التحديات والتي لا يمكن تخطيها إلا من خلال تشريعات حديثة ناظمة لقطاع التأمين وتثبيت مفاهيم الحوكمة. ومن أهم المعوقات التي ما زلنا نواجهها تعدد أسعار الصرف وما يترتب عليه من فوضى في سياسات التسعير وآلية احتساب التغطيات.

الالتزام بتطبيق المعيار ١٧

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خصوصاً مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– لقد أصدر مجلس المعايير المحاسبية الدولية المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية ١٧ عقود التأمين عام ٢٠١٧ والتي سيدخل حيز التنفيذ عام ٢٠٢٣ (تم تأجيله في لبنان إلى عام ٢٠٢٤)

وباعتقادنا ورغم توقع البعض وجود صعوبات عند بداية تنفيذ هذا المعيار لما يمثله من تغيير جذري في عمل شركات التأمين وقوائمها المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية، إلا أنه يتعين على شركات التأمين في لبنان الالتزام بتطبيق هذا المعيار الأمر الذي يعزز من توفير معلومات ذات جودة عالية وشفافية ووضوح.

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن شركة ترست كومباس للتأمين ومنذ سنتين تقريباً، أعدت العدة لتلك التغيرات عند تطبيق المعيار ١٧ حيث قامت بإعداد دورات تدريبية للموظفين في الإدارة المالية وقسم الإنتاج والاكتتاب بالإضافة إلى تجهيز الشركة تقنياً بالبرامج اللازمة لمواكبة التغيرات عند البدء بتطبيق المعايير الجديدة.

شركات التأمين أصبحت قادرة على تغطية الحوادث والكلفة الاستشفائية بكاملها

■ ما كانت الآثار السلبية و الإيجابية من إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– ضمن سياسة الدولرة التي تحكم قبضتها أكثر فأكثر على القطاعات الاقتصادية، أصبح الدولار في لبنان يتحكم بكل مفاصل الحياة اللبنانية وأضحت تلك العملة الأساس في التعاملات لتسديد قيمة السلع والخدمات المختلفة بالموازاة مع الانهيار الاقتصادي الذي يعيشه اللبنانيون منذ تشرين الأول ٢٠١٩. وعليه فكل القطاعات الاقتصادية ومنها شركة التأمين أصبحت مضطرة إلى إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش وذلك تلبية لإلتزاماتها من حيث تحويل الأموال إلى معيدي التأمين بالإضافة لمدفوعات المستشفيات والكراجات وشركات قطع غيار السيارات التي تشدد على تقاضي فواتيرها نقداً وبالعملة الخضراء.

ومن الآثار الإيجابية التي ترتبت على إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش هو أن شركات التأمين أصبحت قادرة على تغطية الحوادث والكلفة الاستشفائية بكاملها بشكل خاص دون تحميل المؤمن أية أعباء إضافية جراء الفروقات التي تتقاضاها المستشفيات من المواطنين بسبب تغير سعر صرف الدولار في السوق السوداء.

وأما الآثار السلبية فهي أن بعض المضمونين الذين لا يتقاضون الدولار الأميركي وهم من الغالبية فهم أمام واقع جديد وبالتالي عدم قدرتهم على تجديد بوليصة التأمين نظرا إلى الكلفة المرتفعة التي ستترتب عليهم خصوصا لمن يتقاضى راتبه بالليرة اللبنانية وليس لديه أي مصدر دخل اضافي بالدولار الأميركي وغير قادر على شراء الدولار من السوق الموازية في حال أصرت شركات التأمين على تقاضي القسط بالدولار.

شركتنا ملتزمة بتحقيق رؤيتها وأهدافها المستقبلية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالرغم من التحديات الصعبة المذكورة أعلاه بقيت شركتنا ملتزمة بتحقيق رؤيتها وأهدافها المستقبلية وهمها الأساسي تأمين استمرارية خدمة زبائنها وحماية موظفيها، من هنا نقوم بالمستحيل حيث أن التحديات كبيرة لكن الزبائن يتفهمون الوضع ويتكيفون مع الظروف الصعبة فهم يدركون أن التأمين أولوية سواء على الصحة أو الممتلكات أو السيارات وعليه فقد تم ما يلي :

* التوجه الى الفريش دولار بنسبة كبيرة فالأقساط يجب أن تتكيف مع طريقة دفع الحوادث.
* إعادة النظر بشكل دوري بأسعار التأمين وخصوصاً تأمين المركبات والاستشفاء.
* متابعة الأوضاع الاقتصادية والمالية من خلال خلية الأزمة في الشركة بالتعاون مع كافة الكوادر والموظفين.
* حماية رأس مال الشركة الأهم المتمثل بالعنصر البشري من خلال دعم الموظفين في مواجهة الأزمات المتلاحقة.
* تنفيذ أعلى معايير حوكمة الشركات وإدارة المخاطر.
* الامتثال للقوانين المرعية الإجراء.■



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

محمد الهبري (رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة ALIG للتأمين):

سجلت ALIG معدلات ربحية جيدة وزيادة في محفظة الأعمال



أكد رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة ALIG للتأمين محمد الهبري صمود قطاع التأمين والتصدي للأزمات، كما يُعد من القطاعات القليلة التي تمكنت من المحافظة على استقرار أعمالها رغم التحديات التي عصفت بصناعة التأمين خلال المرحلة الماضية. مشيراً إلى أن تداعيات انفجار مرفأ بيروت يتصدر التحديات الحالية في ظل تمنّع عدد من المعيدين عن تسديد المطالبات المتوجبة عليهم في انتظار صدور التقرير النهائي فضلاً عن تراجع شهية كبرى شركات الإعادة العالمية عن السوق اللبناني نتيجة انعدام الاستقرار الأمني والاقتصادي. وفي ما يتعلق بتطبيق المعايير المالية المحاسبية الجديدة لفت الهبري إلى أن العدد الأكبر من شركات التأمين اللبنانية في صدد إعداد الدراسات التحليلية لعملية التطبيق آملاً إعطاء مهل إضافية أو تأجيل عملية التطبيق لفترة كي تتاح الفرصة للشركات لتخطي المشاكل التي تغرق بها البلاد. مشيراً إلى أن أليج من أوائل الشركات التي قامت بإصدار البوالص «بالدولار الفريش» بهدف المحافظة على حقوق المتعاملين معها. وتماشياً مع استراتيجيتها التوسعية دخلت الشركة حديثاً السوق العراقي باعتباره من الأسواق الواعدة.

... أثبت القطاع قدرات هائلة على الصمود والتصدي للأزمات ...

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– على الرغم من المعوقات والتحديات التي عصفت بصناعة التأمين خلال المرحلة الماضية أثبت القطاع قدرات هائلة على الصمود والتصدي للأزمات، كما يعد من القطاعات القليلة التي تمكنت من المحافظة على استقرار أعمالها، انطلاقاً من أهمية الحصول على الحماية الضرورية في ظل غياب أدنى مقومات العيش وعلى رأسها الطبابة، ومن هنا بات التأمين ضمن أولويات المواطن اللبناني رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية.

وبعيداً عن كل هذه التحديات لا يزال انفجار مرفأ بيروت يتصدر التحديات الحالية في ظل تمنع عدد من المعيدين عن تسديد المطالبات المتوجبة عليهم في انتظار صدور التقرير النهائي الذي يحدد أسباب الانفجار.

بالإضافة إلى تراجع شهية كبرى شركات الإعادة العالمية عن السوق اللبناني نتيجة انعدام الاستقرار الأمني والاقتصادي والسياسي.

الهيئة الرقابية تدفعنا لتطبيق المعايير المحاسبية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– يتطلب من شركات التأمين الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية الجديدة وعلى رأسها المعيار الدولي للتقارير المالية "IFRS 17" واللافت أن شركات التأمين اللبنانية كانت سباقة في تطبيق جميع المعايير الجديدة، ولكن في ما يتعلق بالمعيار الدولي IFRS 17 أطلقت العديد من الأسواق قرارات بتأجيل عملية التطبيق لأسباب عديدة. اختلفت بين دولة وأخرى، إلا أن عملية التطبيق في لبنان تزامنت مع مجموعة من المشاكل والتحديات منها الجائحة والأزمة الاقتصادية وانفجار مرفأ بيروت. ولكن بدأ العدد الأكبر من الشركات في إعداد الدراسات التحليلية لعملية التطبيق ولكننا نأمل إعطاء مهل إضافية أو التأجيل لمدة عامين أقله كي تتاح لنا فرصة لتخطي المشاكل التي تغرق بها البلاد. وجدير بالذكر، أن ميزانيات معظم شركات التأمين في لبنان غير واضحة بسبب تعدد أسعار الصرف في استيفاء قيمة البوالص، ومع التحول نحو الدولار النقدي تصبح الصورة أوضح لتحديد الميزانية.

وفي ما يتعلق بالهيئة الرقابية تلعب دوراً فاعلاً وتدفعنا لتطبيق المعايير المحاسبية، إلا أننا نطلب مهلة محددة نضع من خلالها خطة واضحة يُبنى عليها.

لمسنا تفهماً كبيراً من المواطنين

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– خلقت الأزمة المالية والنقدية التي تعصف بلبنان تعدد في أسعار الصرف في العديد من القطاعات، وبرزت طرق بديلة وجديدة للدفع، ومنها قطاع التأمين الذي اعتمد طرقاً متعددة في استيفاء قيمة البوالص لكن استمرار إصدار البوالص بالليرة اللبنانية بات عائقاً أمام قدرة الشركات على الاستمرار فضلاً عن تراجع قيمة البوالص وحجم التعويضات التي يتقاضاها المؤمّن. ومن جهة أخرى نعد من أوائل الشركات التي قامت بإصدار البوالص «بالدولار الفريش» بهدف المحافظة على حقوق المتعاملين معنا، كما لمسنا تفهماً كبيراً من المواطنين لهذا القرار وإزداد الطلب على شراء البوالص باختلاف أنواعها ما عزز قدرة الشركات على تحويل الأموال للمعيدين.

ولكن في الوقت نفسه بدأت الكتلة النقدية بالدولار تتقلص ما سيؤدي إلى تراجع حجم الأقساط في المستقبل والسبب الآخر يتمثل في انخفاض سعر القسط التأميني بعد تحويله إلى الدولار الأميركي.

توسعنا نحو السوق العراقي

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

– سجلت الشركة خلال عام ٢٠٢١ معدلات ربحية جيدة وزيادة في محفظة الأعمال، ونحن مستمرون بالنهج نفسه وتمكنا من المحافظة على المستويات نفسها للعام ٢٠٢٢. بالإضافة إلى ذلك، تم تحويل جميع الأقساط إلى الدولار النقدي باستثناء التأمين الإلزامي على السيارات حيث استمرت عملية إصدار البوالص بالليرة اللبنانية وذلك بحسب القانون اللبناني. كما نجحت الشركة في المحافظة على ثبات نشاطها ما يعكس زيادة في أعداد المؤمّنين لدينا ومن المتوقع تحقيق معدلات ربحية جيدة خلال عام ٢٠٢٢ رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية.

وجدير بالذكر، أننا انتقلنا حديثاً إلى برنامج معلوماتية "IRIS 5" الجديد، بالإضافة إلى أننا قطعنا شوطاً كبيراً في الإجراءات المتعلقة بتطبيق معيار IFRS 17. إلى جانب ذلك، كان للشركة خططاً توسعية حيث أصبح لدينا وجود في السوق العراقي وعلى الرغم من الصعوبات إلا أنه من الأسواق الواعدة. ■


COVERED
ANYTIME,
ANYWHERE
ALIG
insurance
To be counted on

أسعد ميرزا (رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس مجلس ادارة - مدير عام شركة THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE CO.SAL):

بالرغم من جميع التغيرات السلبية نجح القطاع في التصدي للأزمات والصمود حيث استمر في خدمة المواطنين والوقوف إلى جانبهم



أوضح السيد أسعد ميرزا رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس مجلس الإدارة ومدير عام شركة ذي كابيتال انشورنس THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE CO. SAL أن الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية في لبنان تؤثر سلباً على كافة القطاعات وما من مؤشرات تدل على مخرج من هذه الأزمة حالياً، إلا أن التحدي الأبرز يتمثل بقرار وزير الصحة برفع الدعم عن معظم العمليات الجراحية والأدوية تمهيداً لرفعه كلياً، ما يُلزم المستشفيات برفع الفاتورة الاستشفائية وبالتالي رفع اقساط التأمين موازاة مع تدني قدرة المواطنين مادياً.

وأكد ميرزا أنه رغم كل هذه المشاكل والتحديات نجح القطاع في مواجهة الأزمة واستمر في خدمة المواطنين. ومن جهة أخرى أفاد أن تحويل البوالص التأمينية إلى دولار الفريش شكل جزءاً من الحل كي تستطيع شركات التأمين تسديد مستحقاتها في الوقت الذي أصبح فيه شراء قطع الغيار وغيرها من العمليات بالدولار النقدي.

▪▪▪ تواصلنا مع عدد من المعيدين العالميين لعقد مؤتمر ضخم في لبنان ▪▪▪

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– مع استمرار تفاقم الأوضاع السياسية والاقتصادية والمالية ارتفعت التحديات مما زاد من صعوبة العمل وخدمة العملاء بالطرق الصحيحة.

ونتيجة التخبط الحاصل منذ فترة وعدم ظهور أي مؤشرات تعكس الاقتراب من أي حلول ممكنة، تقلصت ثقة شركات الإعادة العالمية بالسوق اللبناني ما أدى إلى انسحاب ثلاث شركات إعادة كبرى في حين أن تلك المستمرة بالتعاون مع شركات التأمين المحلية شددت من شروطها ورفعت أسعارها. وإلى جانب كل هذه التحديات يتمثل التحدي الأبرز في قرار وزير الصحة القاضي بتقليص أو رفع الدعم عن مجموعة كبيرة من العمليات الجراحية والأدوية تمهيداً لرفع الدعم بالكامل مع بداية شهر تموز ولهذا القرار انعكاسات سلبية على المواطنين وشركات التأمين التي تصبح مجبرة على زيادة قيمة الأقساط في فرع التأمين الطبي. لأن المستشفيات ستعمد إلى رفع الفاتورة الاستشفائية الأمر الذي سيزيد الأمور تعقيداً على المدى المنظور خاصة مع تدني قدرة المواطنين على تسديد قيمة البوالص حيث بدأ يعمد عدد كبير من المواطنين إلى تخفيض درجة وثائق التأمين الصحي إلى درجات أدنى بسبب عجزها عن تسديد قيمة القسط.

وعلى الرغم من كل هذه التغيرات السلبية والعقبات التي تقف بوجه تقدم صناعة التأمين نجح القطاع في التصدي للأزمات والصمود حيث استمر في خدمة المواطنين والوقوف إلى جانبهم. ومن هنا نأمل ضرورة القيام بكل ما يلزم من أجل النهوض بالقطاع وإبقائه بمنأى عن التجاذبات السياسية والأزمة المالية المستفحلة.

تحويل البوالص إلى «الدولار الفريش» جزء من الحل

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– مع تفاقم الأزمة الاقتصادية وعدم قدرتنا على التصرف بأموالنا المحتجزة لدى البنوك بات من الصعب توفير السيولة لتسديد مستحقات شركات الإعادة التي نتعامل معها وبالتالي تحويل البوالص إلى «الدولار الفريش» شكل جزءاً من الحل. بالإضافة إلى أن جميع قطع الغيار تستورد من الخارج بالدولار النقدي ما يزيد من التكلفة بسبب تدني العملة الوطنية لذلك نجد أن هذه الخطوة كان لا بد منها في ظل اعتماد الدولار في العديد من عمليات الدفع وعدم قبول الشيكات المصرفية وذلك بهدف ضمان استمرارية نشاطنا. وفي الوقت نفسه كان لهذا القرار آثار سلبية أيضاً حيث قام العديد من المؤمّنين بإلغاء التأمين الشامل (ALL RISKS COVERAGE) وتحويله إلى التأمين الإلزامي الذي يحدد سعر البوليصة بـ ٨٠٠ ألف ليرة والتأمين ضد الغير بمبلغ ٤٠ دولاراً أميركياً. وبالتالي، الأسعار المعتمدة حالياً لا يمكن الاستمرار بها على المدى الطويل في ظل الارتفاعات الكبيرة في سعر الصرف وتدني قيمة العملة الوطنية. ومن المتوقع أن التراجع بحجم المحفظة بلغ حدود ٢٠٪.

لتأجيل العمل بهذا القرار

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تواجه معظم شركات التأمين العربية والإقليمية منها صعوبات في تطبيق المعيار المحاسبي الدولي الجديد "IFRS17" وحتى الدول المتقدمة منها كالمملكة العربية السعودية التي أصدرت قراراً بتأجيل تطبيق المعيار حتى نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٣. وفي ما يتعلق بالسوق اللبناني تم التواصل مع وزير الاقتصاد لإجراء المفاوضات اللازمة بهدف التوصل إلى صيغة معينة لتأجيل العمل بهذا القرار انطلاقاً من عدم قدرة معظم شركات التأمين اللبنانية على الالتزام نتيجة الصعوبات المالية وما سينتج عنه من تبخّر للرساميل. وبالتالي، عدم القدرة على الالتزام لن يؤثر على العلاقات مع المعيدين الأجانب.

دعوة لعقد مؤتمر ضخم في لبنان

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها في عملكم كرئيس جمعية شركات التأمين؟

– منذ تسلمي المنصب ظهرت العديد من المشاكل منها الأزمتان الصحية والمالية، حيث نحاول إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل القائمة بين شركات التأمين والعديد من الوزارات المعنية.

بالإضافة إلى ذلك، تواصلنا مع عدد من المعيدين العالميين مثل ميونيخ ري وسويس ري لعقد مؤتمر ضخم في لبنان ونأمل أن ننجح في تحقيق هذا الهدف في ظل ما تشهده الساحة اللبنانية ومعظم القطاعات من أزمات متتالية تحول دون قدرتنا على تنفيذ الخطط الموضوعة. ■



A LEGACY OF INNOVATION

IN HEALTHCARE BENEFITS MANAGEMENT

GlobeMed offers unparalleled know-how and expertise in managing healthcare benefits through its market-leading franchisees and a world-class health insurance management system highly automating and digitizing the end-to-end claims management.

GlobeMed

TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedgroup.com

أنطوني الفضل (نائب رئيس مجلس إدارة شركة NORTH ASSURANCE):

نلمس إقبالاً على شراء البوالص الذي يعد دليلاً على حجم وعي المواطن



تلتزم شركة NORTH ASSURANCE برؤية ومبادئ عمل واضحة مبنية على الارتقاء المستمر في تقنيات التأمين لخدمة عملائها وإطلاق منتجات مبتكرة ومصممة بطريقة تحاكي تطلعاتهم. وفي حديث مع نائب رئيس مجلس إدارة الشركة أنطوني الفضل لمجلة «البيان الاقتصادية» أشار إلى أنه رغم المعاناة التي تعيشها شركات التأمين في لبنان استطاعت الصمود والقيام بواجباتها تجاه المواطن في ظل الإمكانات المحدودة المتاحة. لافتاً إلى أنه في صلب الجهود المبذولة في سبيل البقاء واستدامة النشاط التأميني تصطدم الشركات في كل مرة بمجموعة من المعوقات والعراقيل.

وفي ما يتعلق بضرورة الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية، يؤكد الفضل أهمية تطبيقها لمزيد من الشفافية، إلا أنه لا يمكن الجزم ما إذا كانت معظم الشركات بإمكانها الامتثال وذلك تبعاً للقدرات المالية لكل منها. وانطلاقاً من أهمية قطاع التأمين في دعم الاقتصاد اللبناني يشير الفضل إلى ضرورة الحفاظ على ديمومة الشركات وتعزيز دورها لمساندة المجتمع وكسب ثقة شركائها الخارجيين. لافتاً إلى أنه رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية هناك إقبالاً على شراء البوالص وهذا دليل على حجم وعي المواطن ما يشكل حافزاً لصمود القطاع والمحافظة على ملاءته والايفاء بالتزاماته.

■■ أهمية الحفاظ على ديمومة شركات التأمين وتعزيز دورها في دعم الاقتصاد اللبناني ■■

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– تعاني شركات التأمين في لبنان كسائر القطاعات من تداعيات الأزمة الاقتصادية وانهيار العملة الوطنية وتعدد أسعار الصرف، ومنذ بدء الأزمة المالية تواجه الشركات تحديات كبرى بسبب ارتفاع سعر صرف الدولار، وقد تفاقمت هذه التحديات مع ظهور جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت. وفي ظل كل هذه الأزمات وغياب الدولة شبه الكامل عن دعم هذا القطاع استطاعت شركات التأمين من الصمود رغم الإمكانات المحدودة والقيام بواجباتها تجاه المواطن. وقد نجحت في كسب ثقة عملائها وخدمتهم وسط تخبط الوضع المالي والنقدي في البلاد وعدم وجود أي دعم يعزز من قدرة القطاع على الصمود.

ورغم كل الجهود المبذولة في سبيل البقاء واستدامة النشاط التأميني في لبنان نصطدم في كل مرة بمجموعة من المعوقات وعلى رأسها تعدد أسعار الصرف وعدم إمكانية تحويل الأموال إلى الخارج، إلى جانب تراجع أعداد المؤمّنين نظراً لانعدام قدرتهم الشرائية بسبب التضخم الحاصل.

المعيار IFRS17

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والاقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– بدأت العديد من الدول الأوروبية والعربية بتطبيق المعايير المالية والمحاسبية الجديدة (IFRS17) وهو أمر ضروري لمزيد من الشفافية في العمل ولكنه يتطلب استثمارات ضخمة وبرامج معلوماتية.

وبالتالي، لا يمكن الجزم إذا كانت معظم الشركات بإمكانها تطبيق هذا المعيار الدولي وذلك تبعاً للقدرات المالية لكل منها. وبالتالي، اتباع المعايير يصب في مصلحة جميع الشركات.

نلمس إقبالاً على شراء البوالص

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– باتت معظم المستشفيات تصدر الفواتير بالدولار «الفريش» بعد رفع الدعم وهذا ما دفع بمعظم شركات التأمين تحويل أقساطها بالدولار كي تتلاءم مع قيمة الفواتير.

فضلاً عن أن قطع الغيار باتت تدفع قيمتها بالدولار النقدي أيضاً حيث باتت شركات التأمين غير قادرة على الاستمرار بإصدار بوالص بالليرة اللبنانية في ظل الارتفاع الكبير للدولار بالسوق السوداء، وانطلاقاً من ضرورة تسديد المستحقات لمعيدي التأمين بالدولار الأميركي حصراً.

ويضاف إلى ذلك، نظراً لتردي الأوضاع المعيشية وانعدام القدرة الشرائية لشرائح كبيرة من المجتمع اللبناني نتيجة تقاضي رواتبهم بالعملة اللبنانية ستصبح هذه الفئة غير قادرة على شراء بوالص التأمين، ومن هنا من المتوقع أن يتراجع حجم السوق بحدود ٢٥٪. وفي الوقت نفسه نلمس إقبالاً على شراء البوالص الذي يعد دليلاً على حجم وعي المواطن رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية وهذا يشكل محفزاً لصمود القطاع والمحافظة على ملاءته والايفاء بجميع التزاماته رغم المصاعب التي يواجهها.

ندعم المواطن ونقف إلى جانبه

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة NORTH ASSURANCE؟

– نحاول رغم التحديات والعراقيل التي يصطدم بها القطاع والأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تعصف بجميع مؤسسات وإدارات الدولة من الاستمرار في دعم المواطن والوقوف إلى جانبه من خلال إطلاق التغطيات التي تحاكي احتياجاته بما يتلاءم مع الظروف الاقتصادية الخانقة. وانطلاقاً من أهمية قطاع التأمين في دعم الاقتصاد اللبناني من المهم الحفاظ على ديمومة الشركات وتعزيز دورها في مساندة المجتمع وكسب ثقة شركائها الخارجيين والمحافظة على سمعة السوق اللبناني رغم الأزمات التي تحول دون القدرة على النمو وفق الأهداف المطلوبة، فقمنا بزيادة رأس المال الى ٤٠,٢٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ليرة لبنانية. ■

There's a thin line between what's granted ...



and what's not

North assurance s.a.l.

Management Office

Sin El-Fil Blvd, Freeway Tower, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 90/1247 , Jdeideh, Lebanon

Tel: 01-511995
Fax: 01-511996

info@northassurance.com
www.northassurance.com

since 1973

روجيـه زكـار

(المدير العام لشركة التأمينات التجارية COMMERCIAL INSURANCE):

غياب المؤسسات الرسمية جعل المواطن مضطراً إلى الاعتماد على قطاع التأمين الذي لا يزال موضع ثقة لعملائه



تحدث روجيه زكار المدير العام لشركة COMMERCIAL INSURANCE إلى مجلة «البيان الاقتصادية» قائلاً إن التحديات التي عانى منها لبنان ولا يزال أثّرت بشكل سلبي على كافة القطاعات وبخاصة قطاع التأمين ما انعكس على تطوير الأعمال وكذلك على مقدرة المواطنين لناحية استقطاب عملاء جدد أو المحافظة على تأميناتهم، كما أن غياب مؤسسات الدولة عن دعم الاقتصاد أجبر المواطنين على الاعتماد على قطاع التأمين وبخاصة في مجالي الاستشفاء وحوادث السيارات.

وعن الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية فقد كان القطاع ملتزماً دائماً بالتعديلات والقوانين التي تشمل عمله إلا أن المعيار العالمي الجديد "IFRS 17" يُلزم الشركات بتطبيقه رغم صعوبته وعدم قدرتها على ذلك لذا فهي مضطرة إلى تدريب طواقمها على استعمال هذا المعيار الخاص بعقود التأمين ونظام المحاسبة العامة.

وأشار زكار أن الشركة مكمّلة بمسيرتها بالبقاء إلى جانب عملائها آملاً أن يحمل العام ٢٠٢٣ مزيداً من التقدم والازدهار، وعلى صعيد الشركة فيتم العمل على تطوير أعمالها من خلال منصة الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– قطاع التأمين يعاني من صعوبات كبيرة منذ أربع سنوات ويعمل على تخطي التحديات التي واجهته إن بما يتعلق بتداعيات جائحة «كورونا» وبتغطية أضرار انفجار المرفأ أو بالنسبة للوضع المالي الضاغط الذي أثر بشكل خاص على تطور الاعمال وعلى مقدرة المواطنين لناحية استقطاب عملاء جدد أو المحافظة على تأميناتهم كما كانت عليه، إن غياب المؤسسات الرسمية عن دعم الاقتصاد اللبناني جعل المواطن مضطراً إلى الاعتماد على قطاع التأمين الذي لا يزال موضع ثقة لعملائه، والوقوف بجانبه للتعويض على الصعيد الاستشفائي أو الخسائر المادية كحوادث السيارات أو الحوادث الأخرى.

تقوم الشركات بتدريب طواقمها لاستعمال هذا المعيار

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الإلتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– إن قطاع التأمين اللبناني كان يلتزم دوماً بكل التعديلات والقوانين التي تطال عمله وحالياً فإن وزارة الاقتصاد والتجارة طلبت من شركات التأمين تطبيق المعيار العالمي الجديد "IFRS17" وهذه الشركات ملزمة بذلك وهي تقوم حالياً بتدريب طواقمها المختصة على استعمال هذا المعيار بما يتعلق بعقود التأمين ونظام المحاسبة العامة.

ونحن على قناعة بأن وزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات الضمان سوف يقومان بما هو مطلوب منهما كما دائماً.

إعادة التوازن إلى سوق التأمين

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– عمل قطاع التأمين خلال سنة ٢٠٢٢ على إعادة التوازن إلى سوق التأمين بالنسبة لأسعار العقود التي كانت تصدر بالدولار المصرفي أو بالليرة اللبنانية والفروقات الكبيرة لتغطية الحوادث والمطالبات مع سعر الصرف على السوق الموازية وقامت شركات التأمين بتعديل استراتيجياتها لنقل سياستها التسعيرية على الدولار النقدي بعد إصرار مقدمي الخدمات الصحية وقطاع حوادث السيارات والمتضررين من الحوادث على استيفاء فواتيرهم بالدولار النقدي.

نعمل على تطوير عملنا من خلال منصة الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة التأمينات التجارية ؟

– إن الكومرشل سوف تكمل مسيرتها بالبقاء بجانب عملائها كما كانت منذ أكثر من ستين عاماً ولقد اعتدنا أن تكون ثقتنا كبيرة بقدرة الاقتصاد اللبناني على الصمود، وسنة ٢٠٢٢ كانت سنة جيدة بالنسبة لشركتنا وخاصة بعد الخطوات التي اتخذناها للتعامل مع أسعار عقود التأمين ومشكلة الفروقات المالية لتسوية الحوادث والمطالبات ونتمنى أن يعرف مجمل الاقتصاد اللبناني سنة ٢٠٢٣ مزيداً من التحسن حيث نرى عودة حركة مشجعة إلى الدورة الاقتصادية نسبياً، ومن جهتنا فنحن نعمل على تطوير عملنا من خلال منصة الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية. ■

Best Assistance

Our upgraded medical care app

For your upgraded convenience.



- Digital card or physical card, the choice is yours.
- View and track your dependents' policy activities.
- Instantly get notified about reimbursements, approvals, and important updates.
- View your centralized Digital Medical Record.
- Request approvals and hospital admissions through our App.
- Easily submit and track your reimbursement claims.
- Check your share of medical expenses, if any.
- View your eligible updated network of healthcare providers in real time.

Download our app

Available on the App Store

Available on Google Play

Best Assistance Lebanon

www.bestassistance.com

فؤاد صوايا
(المدير العام لشركة بيريتوس للتأمين BERYTUS):

الشركـــات اللبنانيـــة ســـوف تلتـــزم بالمعـــايير المحـــاسبية



ضمن مقابلة مع فؤاد صوايا مدير عام شركة BERYTUS أفصح لمجلة «البيان الاقتصادية» عن تحسن أداء الأسواق التأمينية في لبنان بعد تحول معظم الأقساط إلى الدولار، خاصة أن الأسواق تأثرت بتداعيات الأزمات المتلاحقة خلال السنوات القليلة الماضية، حيث كانت شركات التأمين تتقاضى أقساطها باللولار وتدفع بالمقابل لمعيدي التأمين بالدولار الفريش ما رتّب عليها أعباءً إضافية. وفي سياق آخر أورد السيد صوايا أن الشركات اللبنانية ستلتزم بالمعايير المحاسبية رغم أنها لم تستكمل جهوزيتها بعد.
ماذا جاء في حوارنا مع فؤاد صوايا؟

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– بعد تحول معظم الأقساط التأمينية إلى الدولار «الفريش» ولو تدريجياً، تحسن أداء الأسواق التأمينية في لبنان التي كانت قد شهدت فترة صعبة جداً انعكست سلباً على الأطراف المتعاقدة كافة وخاصة شركات التأمين التي تأثرت قيودها بشكل كبير، ناهيك عن سقف التغطيات التي تفاوتت بين اللولار والدولار الفريش والعملة الوطنية.

كما أنه ظلت معظم الشركات خصوصاً في السنة الأولى من الأزمة تتقاضى الأقساط باللولار وتدفع لمعيدي التأمين بالدولار الفريش متحملة كافة الأعباء بغياب أية إمكانية أو آلية للتصرف بإيداعات الشركة في المصارف.

■■■

«الفريش» حسّن أداء الأسواق التأمينية في لبنان

■■■

الشركات اللبنانية ستلتزم بالمعايير

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– من المؤكد أن الشركات اللبنانية سوف تلتزم بالمعايير المحاسبية المفروضة (IFRS 17) لكن يلزمها بعض الوقت الإضافي لاكتمال جهوزية مدققي الحسابات ومعدّي البرامج الإلكترونية وللتأقلم مع تلك المعايير.

إعادة التوازن بين القسط التأميني وتعويضات الحوادث

■ ما كانت الآثار الإيجابية والسلبية من إصدار بوالص التأمين بالدولار «الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– تبدو الآثار الإيجابية من خلال إعادة التوازن بين القسط التأميني وتعويضات الحوادث، ما سهّل عملية تحويل الأقساط للمعيدين دون تكبد خسائر.

أما الآثار السلبية فتلخصت بعدم وجود قدرة شرائية عند شريحة لا يستهان بها من المجتمع اللبناني ما أدى إلى إعادة ترتيب سلم الأولويات. فكان التأمين الاستشفائي متصدراً سلم الأولويات لعدم قدرة الفرد على الطبابة من دون جهة ضامنة. كما تحوّل قسم كبير من المحفظة التأمينية على السيارات من جميع الأخطار إلى التأمين ضد الغير فقط. ■

WE RE-INFORCE WHATEVER YOU INSURE...

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

Delivering a Platinum service to our clients...



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

PLATINUM
REINSURANCE BROKERS SAL

كارول فغالي

(المديرة العامة للشركة الفينيقية للتأمين LA PHENICIENNE):

الشركات اللبنانية كانت وستظل سبّاقة في مجالاتها



تُصنّف شركة الفينيقية للتأمين LA PHENICIENNE من أولى شركات التأمين في لبنان.

في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيدة كارول فغالي المديرة العامة للشركة بيّنت أبرز التحديات التي واجهت القطاع وبخاصة في السنوات الثلاثة الأخيرة، و أكدت أن شركات التأمين في لبنان لم تتوقف يوماً عن خدمة عملائها ولم يشهد القطاع خروجاً لشركات رغم الأوضاع السيئة. كما تطرقت السيدة فغالي إلى بعض المعوقات منها التشدد في السوق اللبناني وانسحاب عدد من شركات الإعادة الأجنبية، في المقابل هناك بقعة ضوء تنعش الاقتصاد اللبناني وهي إعادة هيكلة البنوك اللبنانية وإصدار قانون ضمان يفتح آفاقاً جديدة أمام القطاع. كما أثنت على التزام الشركات بالمعايير العالمية والمحاسبية المفروضة والتي تصب في مصلحتها، مضيفة أنها ستصدر بوالص التأمين بـ «الدولار الفريش» في خطوة إيجابية بينما سينعكس ذلك سلباً على ذوي الدخل المحدود الذين لن يستطيعوا شراء هذه التغطيات. وعن أبرز الانجازات أكدت السيدة فغالي استمرار الشركة في تقديم خدماتها بأفضل طريقة لتلبية احتياجات عملائها فضلاً عن تطوير برامجها التكنولوجية وتحديث أنظمتها لمواكبة التطورات المتسارعة، كذلك تولي اهتماماً كبيراً للكوادر البشرية من خلال تطوير مهاراتهم فنياً وتقنياً.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– لقد كانت السنوات الثلاثة الأخيرة مليئة بالتحديات أبرزها: تخلف الدولة اللبنانية عن سداد ديونها، حجز الودائع، تدهور قيمة الليرة اللبنانية، جائحة «كورونا»، واخيراً وليس آخراً انفجار مرفأ بيروت، كل هذه التحديات ولا زالت شركات التأمين اللبنانية مستمرة في خدمة عملائها ولم تتوقف يوماً عن دفع التعويضات لعملائها ولم نشهد خروجاً لشركات من هذا القطاع.

وبذلك أثبت قطاع التأمين اللبناني صلابته ومهارته في إدارة الأزمات.

أبرز المعوقات التي ما زلنا نواجهها تتلخص بالآتي:

– لا يزال قطاع التأمين يواجه سوقاً متشدداً من ناحية معيدي التأمين، وأقساط التأمين آخذة في الارتفاع ويعود ذلك إلى النتائج السلبية التي تكبدتها شركات الإعادة العالمية خلال السنوات العشر الأخيرة. ناهيك عن نية عدد كبير من شركات الإعادة الأجنبية الانسحاب من السوق اللبناني بتأثير من المعوقات والمشكلات التي تعرضت لها.

من جهة أخرى، لا بدّ من إعادة هيكلة البنوك اللبنانية وبذلك ينتعش الاقتصاد اللبناني، إضافة إلى إصدار قانون ضمان جديد، حديث وعصري ينقل القطاع من مرحلته الجامدة إلى آفاق جديدة.

المعايير المالية والمحاسبية المفروضة تصب في مصلحة الشركات اللبنانية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– للهيئة دورها الرقابي ومساهمتها في تطوير الأسس التنظيمية والقواعد الفنية لتنمية أداء سوق التأمين وحماية حملة الوثائق والمساهمين، كما أن التزام الشركات اللبنانية بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة تصب في مصلحتها فهي كانت وستظل سباقة في مجالاتها.

انخفاض حجم القطاع

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– من إيجابيات إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» يعود اولاً للمؤمّنين فسوف يتم التعويض بـ «الدولار الفريش» وثانياً لشركات التأمين فإنها سوف تستوفي قيمة العقود «بـ «الفريش دولار» وليس بـ «اللولار» أي شك مصرفي، وبذلك يكون التعويض بنفس عملة قسط التأمين.

أما السلبيات فتعود اولاً وأخيراً لذوي الدخل المحدود الذين سيتعين عليهم تقليل تغطيتهم التأمينية أو شراء المنتجات ذات الحد الأدنى من التغطية وهناك عدد ليس بقليل سوف يضطر حتى إلى عدم التجديد والبقاء دون تأمين.

لا يوجد إحصاءات دقيقة تظهر مدى تراجع حجم القطاع، ولكنه شهد انخفاضاً كبيراً في حجم الأعمال وقيمة الأقساط المكتتبة بالدولار «الفريش» التي تراجعت قيمتها الى نحو ٣٠٪ بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية وتخفيض سعر بوالص التأمين، وكذلك شهدنا انخفاضاً كبيراً بعدد من فروع التأمين مثل التأمين البحري والتأمين على الحياة.

تطوير طريقة العمل

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة الفينيقية للتأمين؟

– إن الشركة ما زالت مستمرة في تحديث أنظمتها وتحسين برامج المعلومات فيها لتطوير طريقة عملها وسرعة تلبية احتياجات عملائها ومضاعفة جهودها لتقديم أعلى مستوى في خدمة عملائها من شركات وأفراد.

كما أنها أيضاً ما زالت تتابع اهتمامها بالمورد البشري وتطوير الجانب الفني والتقني لمهارات الموظفين. ■





















Sail to safety

Experience a whole new meaning for insurance with our updated and tailored services up to your needs.

At La Phenicienne, our representatives will make sure you'll get the most out of our services (Life Ins., Health Ins., Motor, Fire, Burglary, Marine, Personal accident, Workmen's compensation, Third party liability, Engineering and Bankers blanket...) so that you'll be covered by all means.

Problems are self-solving with La Phenicienne insurance.

La Phenicienne S.A.L, Ashrafieh, Sioufi, Haddad Blgd.
Tel 01-397 033 / 01-425 484, P.O.Box: 11-5652, Fax 01- 424 532
phenicienne@sodetel.net.lb, www.laphenicienne.net

LA PHENICIENNE
COMPAGNIE D'ASSURANCES S.A.L.

ميشال الحاصباني

(مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب CIG):

حافظت الشركة على استقرار أعمالها رغم التخبط الحاصل على المستويين المالي والاقتصادي



تمكنت شركة كونفيدانس إنشورنس غروب (CIG) من تخطي التحديات التي واجهتها خلال الأعوام السابقة بعد استيفاء جميع الأقساط بالعملة الصعبة وهذا مكّنها من تكوين احتياطي وتسديد مستحقات معيدي التأمين.

هذا ما أكده مدير عام الشركة ميشال الحاصباني في حواره لعدد «البيان» السنوي الممتاز متحدثاً أيضاً عن قدرة الشركات اللبنانية الالتزام بالمعايير الدولية منوهاً بالدور الفاعل للهيئة الرقابية التي تعمل على دعم وإرشاد الشركات المحلية لاتباع المعايير الدولية وتطبيقها بأسرع وقت.

وعلى مستوى إصدار البوالص بالعملة الصعبة لفت إلى أنها انعكست سلباً على شريحة كبيرة من المؤمنين الذين لا يمتلكون القدرة على الدفع بالدولار وهذا بطبيعة الحال قلّص من محافظ الشركات، مشيراً إلى عدم وجود احصاءات دقيقة تظهر مدى حجم تراجع القطاع نتيجة اعتماد هذا النهج متوقعاً أن تراوح معدلات التراجع بين ٤٠ و٥٠٪ بحسب رأيه.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– ان شركتنا تمكنت من تخطي التحديات التي واجهتها خلال الأعوام السابقة بعد أن أصبحت جميع الأقساط تجنى بالعملة الصعبة ما مكّنها من تكوين احتياطي ودفع جميع المستحقات إلى معيدي التأمين. أما أهم المعوقات التي تواجه القطاع هي حجز أموال الشركات في المصارف لا سيّما تلك بالعملة الصعبة.

الهيئة الرقابية فاعلة

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– سوف تتمكن الشركات اللبنانية الالتزام بالمعايير والهيئة الرقابية هي فاعلة برأينا وترشد الشركات المحلية لاتباع المعايير الدولية لتطبيقها بأسرع وقت ممكن وهذا ما تعمل عليه الشركات لتكون جاهزة مع نهاية السنة الحالية.

تمكن الشركات من الاستحصال على الدولار

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– إصدار البوالص بالعملة الصعبة أثر سلباً على شريحة كبيرة متوسطة وفقيرة من المؤمنين الذين ليس بإمكانهم الدفع بالعملة الصعبة ما أثر سلبياً على محافظ شركات التأمين.

أما الإيجابية منها فهي تمكين الشركات للاستحصال على الدولار ودفع مستحقاته لمعيدي التأمين وتكوين احتياطي ولا يوجد احصاءات تظهر مدى حجم تراجع القطاع أما برأينا فقد تراجع بنسبة ٤٠ إلى ٥٠٪.

حافظنا على معظم محفظتنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– إن وضع شركتنا مستقر وقد حافظنا على معظم محفظتنا وساعدنا بعض زبائننا على تخطي الصعوبات المادية.■

CONFIDENCE INSURANCE GROUP S.A.L.

Our clients can go anywhere



Head office
Sin-El-Fil
Jisr El Wati - Kazandjian Bldg
Tel: 961.1. 500842/3 - 492226/7/8
Fax: 961.1. 500890 - CIG
P.O.Box: 70 - 745 Lebanon
Email: confiden@inco.com.lb
Website: www.ciglb.com

Main Branch
Maameltein Highway - Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961. 9. 640222
Fax: 961.9. 835644

ISO 9001:2000 CMI REGISTERED MANAGEMENT SYSTEM 025700,025701

جو أبو شقرا (المدير العام لشركة GlobeMed - لبنان):

مباحثات جارية مع منظمات دولية عدة في إطار إدارة مطالبات التأمين الصحي



في إطار سعي غلوب مد GlobeMed لبنان لتكون أقرب إلى عملائها تبذل جهداً لتوسيع محفظة عملها بالإضافة الى دفع قطاع التأمين الصحي قدماً في ظل الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد. وقد نجحت في عبور الأزمات المتلاحقة بحنكة مستندة إلى خطط واستراتيجيات إدارية ومالية صلبة، كما تطبق عملية دقيقة للتدقيق بالمطالبات الصحية والفواتير وتقديم تقارير مفصلة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها. ماذا قال مديرها العام جو أبو شقرا في حواره لعدد البيان السنوي الممتاز؟

■ كيف تقوّمون واقع التأمين الصحيّ في لبنان في ظل التضخم والتقلبات الإقتصاديّة؟

– يحاول قطاع التأمين الصحيّ جاهداً التأقلم مع الأوضاع الإقتصاديّة الصعبة والأزمات المتلاحقة التي يمرّ بها لبنان. في ظل الوضع السياسي الهش وتفاقم أزمة الدولار وإنهيار العملة الوطنيّة، يعيش بلدنا الحبيب حالة من الفوضى العارمة التي تؤثر على مختلف الجوانب الحياتية والمعيشيّة للمواطن اللبناني.

مع تفاقم أزمة الدولار وبوجود أربعة أسعار صرف مختلفة ورفع الدعم وارتفاع الأسعار وغيرها، كان على قطاع التأمين الصحيّ إيجاد الحلول بسرعة للحفاظ على قدرته على الإستمرار بتوفير التغطية للمستفيدين من خدمات التأمين الصحيّ الخاص. وتبعاً لذلك بادرت الهيئات الضامنة في بداية الأمر بتسعير بوالصها بالدولار النقدي تفادياً لتكبد خسائر تفوق قدرتها على تحمل تغطية المطالبات الصحيّة، خصوصاً مع الإرتفاع المستمر لتكاليف العلاجات الطبيّة. وجاءت هذه الخطوة مع الأخذ بعين الإعتبار كل من الأوضاع المعيشيّة الصعبة التي طالت مختلف شرائح المجتمع، وتحديداً الطبقتين الفقيرة والمتوسطة، والإرتفاع الكبير بأسعار الخدمات والعلاجات الطبيّة.

ومن جهة أخرى لا يمكن أن ننسى الواقع الصعب الذي يمرّ به مقدمو خدمات الرعاية الصحيّة، قطاع بالكاد إلتقط أنفاسه من جائحة «كورونا» لتأتي الأزمة النقديّة الخانقة لتزيد من صعوبة الوضع. وفي هذا الصدّد، تعاونت غلوب لبنان، إنطلاقاً من دورها كشركة TPA، مع كافة الجهات المعنيّة في قطاعي التأمين الصحي والرعاية الصحيّة للتوصل الى حلول ترضي الجميع. ففي نهاية المطاف كان لا بدّ من العمل بجهد لإيجاد الحلول بما يضمن حصول المؤمّن لدى الهيئات الضامنة على خدمات الرعاية الصحيّة، وخصوصاً وهو بأمسّ الحاجة إليها دون تكبد كلفة باهظة سيما وان نسبة تغطية الضمان الصحي الإجتماعي أصبحت ضئيلة جداً الامر الذي أدى الى لجوء العديد لتجديد بوالصهم وذلك لمواجهة إرتفاع التكاليف الصحية. وهنا لا بدّ لي من الإشارة أنّ غلوب مد لبنان قدّمت للهيئات الضامنة المتعاقدة معها الدراسات من أجل توفير بوالص تأمين تلبي مختلف الإحتياجات، ونذكر منها على سبيل المثال بوالص التأمين تؤمن التغطية ضمن شبكات طبية محددة أو بوالص تأمين تقدم تغطيات صحية محدودة.

عمليات الدمج والإستحواذ مفيدة

■ هل تعتبر أنّ عمليات الدمج بين شركات الـ TPA مُفيدة للقطاع ؟ وهل يحتاج السوق للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– في الواقع لم نشهد في السوق اللبناني أي عمليات دمج حتى الآن. إنما بشكل عام أعتقد أن عمليات الدمج والإستحواذ مفيدة في الأسواق حيث هناك عدد كبير من شركات الـTPA الصغيرة التي لا تملك الحصّة المناسبة في السوق. كما إنّ التداعيات السلبية للتضخم والإنكماش الإقتصاديّ العالمي والأزمات الماليّة المتلاحقة في لبنان جعلت من الضروري التفكير في مثل هذا الحل لإنقاذ المؤسسات الصغيرة. كما ينطبق الأمر على مختلف أنواع الشركات في فرع التأمين الصحي على سبيل المثال شركات التأمين التي سيساعدها الإندماج على تكوين شركات ذات كيانات أكثر صلابة وملاءة ماليّة متينة وبالتالي توفير خدمات أفضل للعملاء المؤمّنين.

يشكّل الوضع الإقتصادي المتدهور في لبنان التحدي الأبرز حالياً

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يشكّل الوضع الإقتصادي المتدهور في لبنان التحدي الأبرز حالياً وما يتبعه من أزمة السيولة وإنهيار العملة الوطنية مقابل الدولار وما إلى هنالك. فقد أثرت أزمة السيولة والنقد وما تلاها من أزمات على العجلة الإقتصاديّة. لذا عانت الشركات لتؤمّن النقد ودفع الأموال المستحقة عليها، سيما تلك التي كانت أصلاً تواجه صعوبات. أما نحن في غلوب مد لبنان، الحمد الله، تمكنا من عبور هذه الأزمات المتلاحقة بحنكة مستندين إلى خطط وإستراتيجيات إدارية ومالية صلبة، ونحن مستمرون على هذا المنوال.

وفي سياق متصل، تركت الأزمة المالية بصمتها على القدرة الشرائيّة للمواطن، وبما أنّ صحة الإنسان تبقى الأولوية بالنسبة للجميع في قطاع التأمين الصحي، كان لا بدّ من التفكير ملياً بمسألة أسعار البوالص من جهة وإرتفاع تكاليف العلاج من جهة أخرى والتوصل إلى حل يضمن توفير التغطيّة التأمينيّة للخدمات الصحية للمؤمّنين مع ضمان عدم تكبد الهيئات الضامنة للخسائر وتعزيز وضع محفظتها التأمينيّة من خلال توفير خدمات ذات كفاءة ونوعية بكلفة منطقية. وفي هذا الإطار، وكما ذكرت سابقاً، تعاونت غلوب مد لبنان مع الهيئات الضامنة المتعاقدة معها في مجال توفير بوالص بشبكات طبية أو تغطيات مُحدودة. كما نقدّم للمؤمّنين لدى الهيئات الضامنة العديد من الخدمات التي تسهّل تجربتهم عند طلب الخدمات الصحية بما في ذلك مكاتبنا الميدانية في أكبر المستشفيات حيث يتواجد مندوبونا لمساعدة المرضى المؤمّنين عند الدخول إلى المستشفى أو طلب العلاج وما إلى ذلك. كما لدينا مركز إتصالات عامل على مدار الساعة والأسبوع للردّ على كافة إستفسارات المرضى المؤمّنين لديهم. فجميع هذه الخدمات تحسّن من تجربة المؤمّنين وتوفر تجربة إنسيابيّة لهم وبالتالي تعمل على تعزيز المحافظ التأمينية للجهات الضامنة المتعاقدة معنا.

أما فيما يتعلق بخدماتنا المخصّصة للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا، فنوفر لهم أنظمة ذكية تساهم بإحتواء الكلفة من خلال المكننة التي تلعب دوراً بارزا في تعزيز الأداء لإدارة ومعالجة المطالبات بسرعة وفعالية. وهنا لا بدّ لي الإشارة الى نظام غلوب مد الطبي الخبير (ARC) الذي يميّز ملايين الحالات بدقة عالية ما يؤدي لمكننة الموافقات المسبقة، مع الأخذ بالإعتبار الضرورة الطبية (Medical Necessity) بصورة فورية لمعظم الحالات العلاجية المطلوبة، ويصدر قرارات الموافقة بناء على ذلك. كما تُطبّق غلوب مد لبنان عملية دقيقة للتدقيق بالمطالبات الصحيّة والفواتير مع تقديم التقارير المفصّلة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها للإطلاع على أداء المحفظة برؤية شاملة وشفافة.

أود التأكيد على أهمية دورنا وعلاقتنا التكاملية مع مختلف الهيئات المعنية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت غلوب مد لبنان نمواً جيداً خلال هذا العام رغم الأوضاع الصعبة التي يمر بها البلد وذلك نتيجة إستراتيجيتها ورؤيتها التي أكسبتها ثقة الهيئات الضامنة

من القطاعين العام والخاص كما اكتسبنا ثقة المؤمّنين الذين نفتخر بخدمتهم والتواجد بقربهم عند طلب خدمات الرعاية الصحيّة.

بدايةً، وسّعنا نطاق عملنا مع وزارة الصحّة اللبنانيّة من خلال برنامج المرونة الصحيّة في لبنان (LHRP) الممولّ من البنك الدولي. وقد جاء هذا التوسّع نتيجة نجاحنا في إدارة المطالبات الصحية المرتبطة بحالات «كورونا» خلال فترة الجائحة. واليوم نحن مُكلّفون بإدارة منافع الرعاية الصحيّة للمواطنين اللبنانيين من الفئات الأكثر فقراً ونقوم بتدقيق الفواتير وإصدار التقارير الخاصة بالمطالبات وغيرها. يشرّفنا إختيارنا من قبل وزارة الصحة والبنك الدولي من ضمن قائمة من الشركات المحلية والدولية وذلك إستناداً إلى خبرتنا ومعرفتنا التقنية المعمّقة على مرّ ثلاثة عقود، إضافة الى إستيفاء شركتنا لكافة الشروط والمعايير المطلوبة من البنك الدولي.

كما أنضم إلى محفظتنا مجموعة من صناديق التعاضد الجديدة فضلاً عن تجديد تعاقدنا مع الصندوق التعاوني لنقابة المحامين في بيروت التي سبق وعملنا معه لسنوات متتالية. والعمل جارٍ على توسيع تعاوننا مع الهيئات الضامنة ومنها مباحثات مع عدة منظمات دوليّة في إطار ادارة مطالبات التأمين الصحيّ.

وختاماً، أود التأكيد على أهمية دورنا وعلاقتنا التكاملية مع مختلف الهيئات المعنية في قطاع التأمين الصحي حيث سنواصل العمل مع مختلف الجهات للمساهمة في دفع قطاع التأمين الصحيّ قدماً سيما في هذه الفترة الصعبة التي يمر بها لبنان على أمل أن تتحسّن الأوضاع قريباً.■

غلوب ميد الكويت تطلق نسخة محدثة من تطبيق GlobeMed FIT الجديد

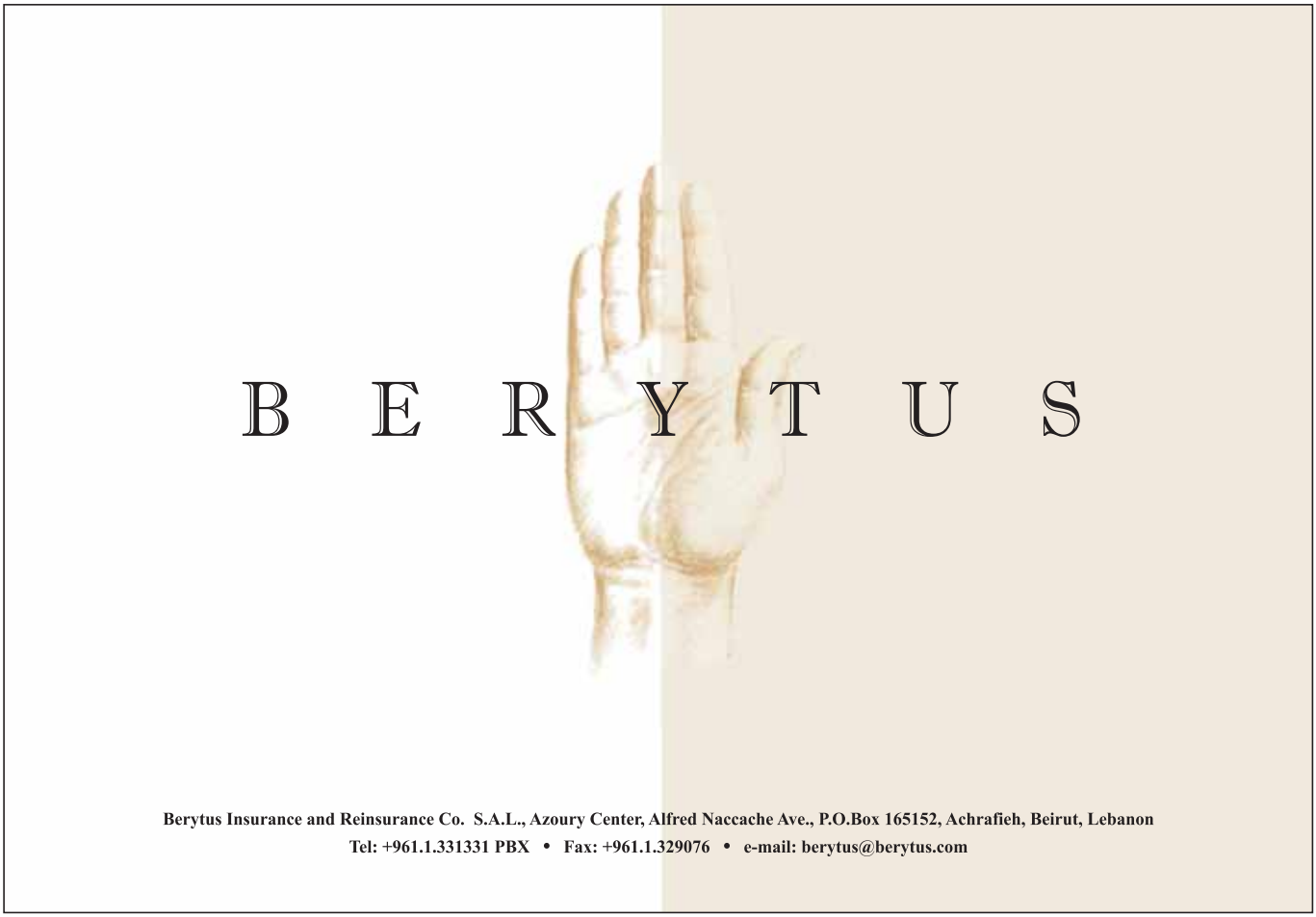


سالم حيدر

أطلقت شركة غلوب ميد الكويت نسخة محدثة من تطبيق GlobeMed FIT الجديد. وGlobeMed Fit عبارة عن منصة صحية فريدة تساعد العملاء على إدارة لياقتهم وصحتهم وتأمينهم وأسلوبهم الغذائي. وتتفاعل الأقسام الأربعة مع بعضها البعض بطريقة ذكية لمساعدتهم في تتبع أنشطتهم اليومية، ومراقبة كمية الطعام التي يتناولونها، وتسجيل سجلاتهم الطبية وإدارة مطالبات تأمين GlobeMed الخاصة بهم. وتحلل GlobeMed Fit بياناتهم عبر جميع الأقسام وتوفر لهم ملاحظات مخصصة لتوجيههم نحو أسلوب حياة أكثر صحة.

وتتمتع النسخة المطوّرة للتطبيق بخصائص حديثة من أجل تلبية احتياجات المؤمّنين بشكل أفضل. من خلال التصميم المُبتكر، يوفّر التطبيق أداة فعالة لإدارة التأمين الصحي والعافية. وهو متاح مجاناً للجميع وللمؤمّنين لدى الجهات الضامنة المتعاقدة مع غلوب مد كما لعامة الناس من خلال تحميله مجاناً على نظامي أندرويد وأي.أو.أس.

ويقدّم تطبيق «غلوبمد فت» مزايا جديدة رائدة تتيح للمؤمّنين إدارة تأمينهم الصحي بكلّ سهولة. يمكن للمؤمّنين الآن إدارة تأمينهم وتأمين أفراد العائلة الصحي من منازلهم بكلّ أمان. كذلك يوفّر لهم التطبيق خاصية جديدة لإستخدام البطاقة الإلكترونية للتحقق الفوري من أهلية الحصول على خدمات الرعاية الصحيّة لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحيّة دون الحاجة لإستخدام البطاقة الفعليّة.



د. رنوه الحاصباني (رئيسة شركة إنترمد INTERMED):



واقع قطاع التأمين الصحي كارثي في المنطقة وخاصة في لبنان

في مقابلة مجلة «البيان الإقتصادية» مع د. رنوه الحاصباني رئيسة شركة إنترمد INTERMED، بمناسبة العدد السنوي الممتاز، أكّدت أن واقع قطاع التأمين الصحي كارثي في المنطقة وخصوصاً في لبنان، مشيرة إلى فقدان معظم الأدوية واللوازم الطبيّة وهجرة الكوادر المتخصصة، لافتة إلى أن عمليات الدمج بين شركات الرعاية الصحيّة لا تقدم ولا تؤخر، متمنية تحسن الأوضاع الإقتصادية على المدى المتوسط، معلنة إستمرار إنترمد في ممارسة نشاطها كالمعتاد مع الشركات والصناديق المتعاقدة معها.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة في ظل التضخم والتقلبات الاقتصادية؟

– إن واقع قطاع التأمين الصحي كارثي في المنطقة وخاصة في لبنان نظراً لفقدان معظم الأدوية واللوازم الطبية وبالتالي هجرة معظم الكوادر الطبية المتخصصة وكذلك الممرضين والممرضات، ما دفع بقطاع المستشفيات إلى زيادة أجر العاملين المتخصصين في القطاع الصحي عامودياً أضف إلى ذلك التضخم المالي الذي ضرب المنطقة خصوصاً لبنان في ظل فقدان العملة الوطنية من قيمتها بطريقة دراماتيكية.

■ هل تعتبر عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– عملية الدمج بين شركات «ت.ب.أ» لا تقدم ولا تؤخر وبرأينا فقد حصلت بعض عمليات الدمج بين شركات «ت.ب.أ» نظراً لفقدان إحداها للطاقم التقني والثانية لحاجاتها إلى محفظة استشفائية وازنة.

نتمنى أن يبدأ تحسن الأوضاع الاقتصادية

■ ما أهم التحديات التي تواجهها شركة إنترمد في الوقت الحالي؟

– إن التحديات التي نواجهها في الوقت الراهن هي التي تصيب معظم اللبنانيين نظراً لعدم قدرة معظمهم لشراء بوالص الاستشفاء.

أما على المدى المتوسط نتمنى أن يبدأ تحسن الأوضاع الاقتصادية ما يجعلنا نخرج من هذه الضائقة.

نقدم أرفع خدمات الرعاية الصحية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

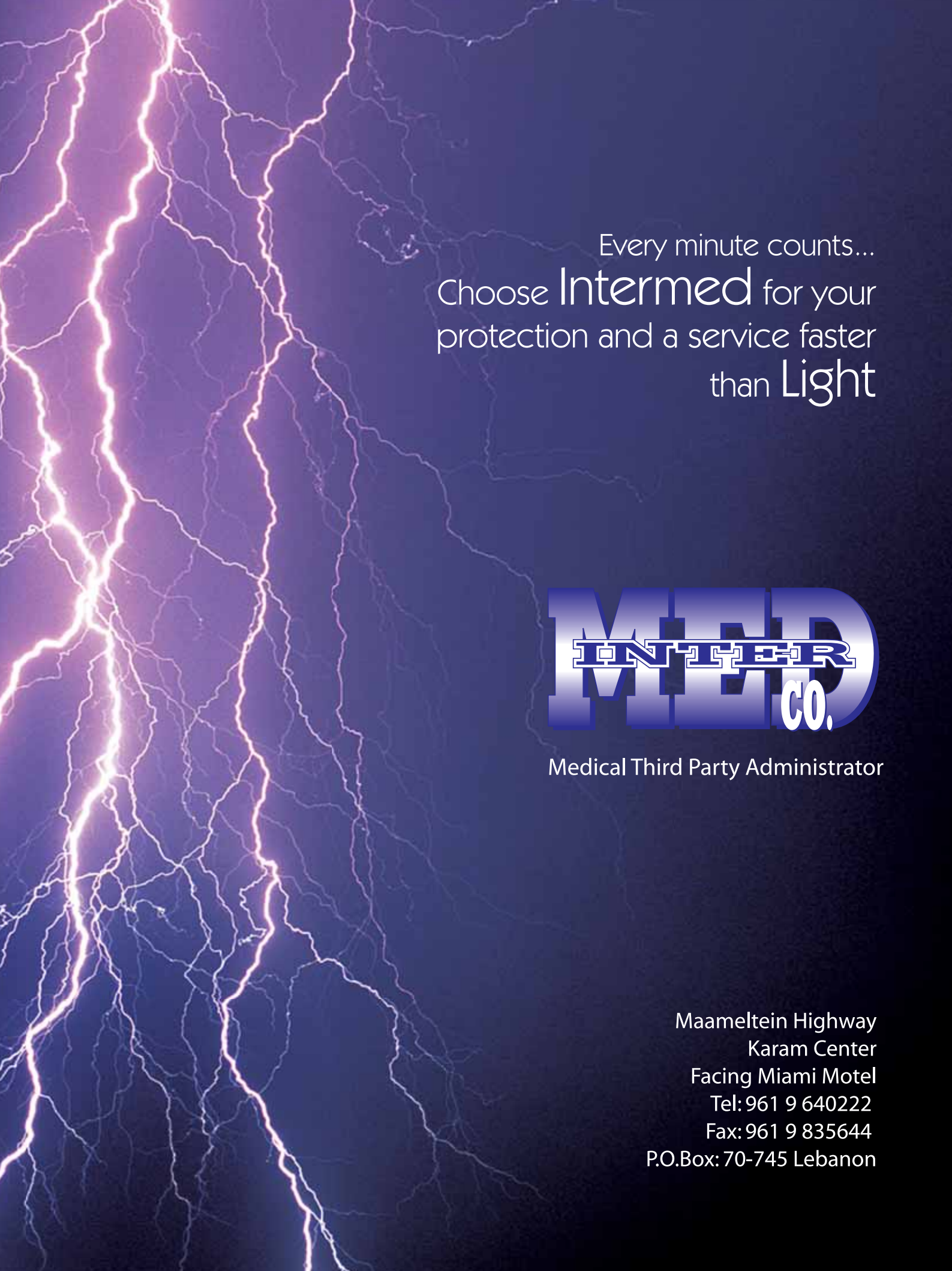
– لا يوجد مستجدات طرأت على أوضاع شركتنا ولا نزال نمارس عملنا كالمعتاد مع الشركات والصناديق المتعاقدة معنا مع تقديمنا لأرفع خدمات الرعاية الصحية. ■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers and Consultants

Rmeil - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com
www.zakhourco.com

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

CORRESPONDENTS FOR
MARSH



Every minute counts...
Choose Intermed for your protection and a service faster than Light

INTER MED CO.

Medical Third Party Administrator

Maameltein Highway
Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961 9 640222
Fax: 961 9 835644
P.O.Box: 70-745 Lebanon



أنطوان عيد

(مدير شركة لا ميديكال LA MEDICALE):

الطبابة هي حاجة وليست «لوكس»، وفي هذه الأيام العجاف بتنا عاجزين حتى عن تأمين هذه الحاجة

أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» لقاءً مع انطوان عيد مدير شركة لا ميديكال LA MEDICALE عرض خلاله الوضع العام للتأمين الصحي في لبنان وتأثره بالوضع الاقتصادي وقدرة المواطن الشرائية، ما انعكس على قطاع التأمين الصحي بحيث أن المضمون لم تعد لديه القدرة على دفع أقساط التأمين، كذلك الأمر بالنسبة للجهة الضامنة التي لم تعد قادرة هي الأخرى على تسديد فواتير الاستشفاء على أمل تخطي هذه الأزمة بأقل الخسائر. مؤكداً أنه لا حاجة لحصول عملية دمج بين شركات الـ TPA لأن التعددية مفيدة. ومن جهة أخرى تطرق إلى أبرز ما يواجه قطاع التأمين حالياً ويتمثل بتدهور سعر صرف العملة اللبنانية، والرواتب التي ما زالت تدفع بالليرة، وعدم القدرة على شراء الأدوية والأدوات الطبية، مؤكداً خشية أن يتراجع هذا القطاع إلى مستويات لا تُحمد عقباها، أما في ما خص آخر مستجدات LA MEDICALE فهو العمل على إعادة تنظيم وتحديث وتطوير الشركة وتأهيل موظفيها إضافة إلى محاولة تخفيض المصاريف.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة في ظل التضخم والتقلبات الاقتصادية؟

– وضع التأمين الصحي يتأثر بالوضع الاقتصادي، والقدرة الشرائية لدى المواطن، كون كلفة الطبابة تتأثر بثمن الأدوات الطبية والمغروسات والأدوية، والتي في معظمها يتم استيرادها من الخارج، وتحديداً بالعملة الأجنبية وخاصة بالدولار واليورو، وبسبب ندرة العملة الصعبة في بلادنا، وذلك لأسباب متعددة، انعكس هذا الأمر على قطاع التأمين الصحي، فالجهة الضامنة لم تعد تستطيع تحويل الدولار النقدي إلى معيد الضمان، والمضمون لم تعد لديه القدرة على دفع أقساط التأمين، والجهة الضامنة لم تعد قادرة على تسديد فواتير الاستشفاء، والمستشفيات لم تعد قادرة على شراء ما تحتاجه من الخارج بالعملة الصعبة، ولم تعد تستطيع توفير الرواتب والأتعاب التي تسمح للموظفين المتخصصين أو للتقنيين الطبيين أو الأطباء بالعيش الكريم، وهكذا تعرّض كل هذا القطاع إلى هزة قوية أصابته في ركائزه الأساسية، والجميع يحاول حالياً تدوير الزوايا لتخطي هذه الأزمة بأقل خسائر ممكنة، وهنا لا يمكننا إلا العودة إلى فكرتنا القديمة التي دافعنا عنها لعدة سنوات خلت، أن الطبابة هي حاجة وليست «لوكس»، وفي هذه الأيام العجاف بتنا عاجزين حتى عن تأمين هذه الحاجة.

التعددية مفيدة

■ هل تعتبر عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات المشابهة؟

– وفق معلوماتي، لم تحصل عملية دمج بين شركتي TPA، انما شركة أقفلت، وانتقل قسم من العاملين فيها إلى بقية شركات الـTPA، والقسم الآخر بات بدون عمل، ومن ناحية أخرى، ان أي عملية دمج في أي قطاع، تكون أشبه بنصف الكوب المليء والنصف الفارغ، فالدمج يساعد في مجال معين كجمع التقنيات والطرق الفضلى في العمل، والنخب، ويكون سلبياً في مجال آخر كأن يفقد عدد لا بأس به من الموظفين عملهم و...

ان عدد الشركات الإدارية العاملة في لبنان هو مقبول والتعددية مفيدة، والتنافس في الخدمة مطلوب، وبالتالي لا حاجة إلى عمليات اندماج حالياً بين شركات الـTPA.

نواجه مجموعة كبيرة من التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أهم التحديات التي تواجه قطاع التأمين الصحي في الوقت الحالي هي:

* تدهور سعر صرف العملة اللبنانية.
* الرواتب التي ما زالت تدفع بمعظمها بالليرة اللبنانية، مما تسبب بخفض القدرة الشرائية للمواطن اللبناني.
* تعثّر شراء الأدوية والأدوات والمغروسات الطبية من الخارج، بسبب عدم توافر العملات الأجنبية.
* عدم جهوزية المجتمع اللبناني لمثل هكذا أزمات، بسبب عدم وجود صناعة محلية تستطيع تأمين النقص في القطاع الصحي، من أدوية، وأدوات طبية، ومغروسات وغيرها.

وبالتالي، فإن أقصى ما أخشاه، هو أن تعود الطبابة في لبنان إلى الأعمال البدائية، والتي سيكون له التأثير السلبي على صحة الناس، وازدياد نسبة الوفيات، وانخفاض معدل الأعمار.

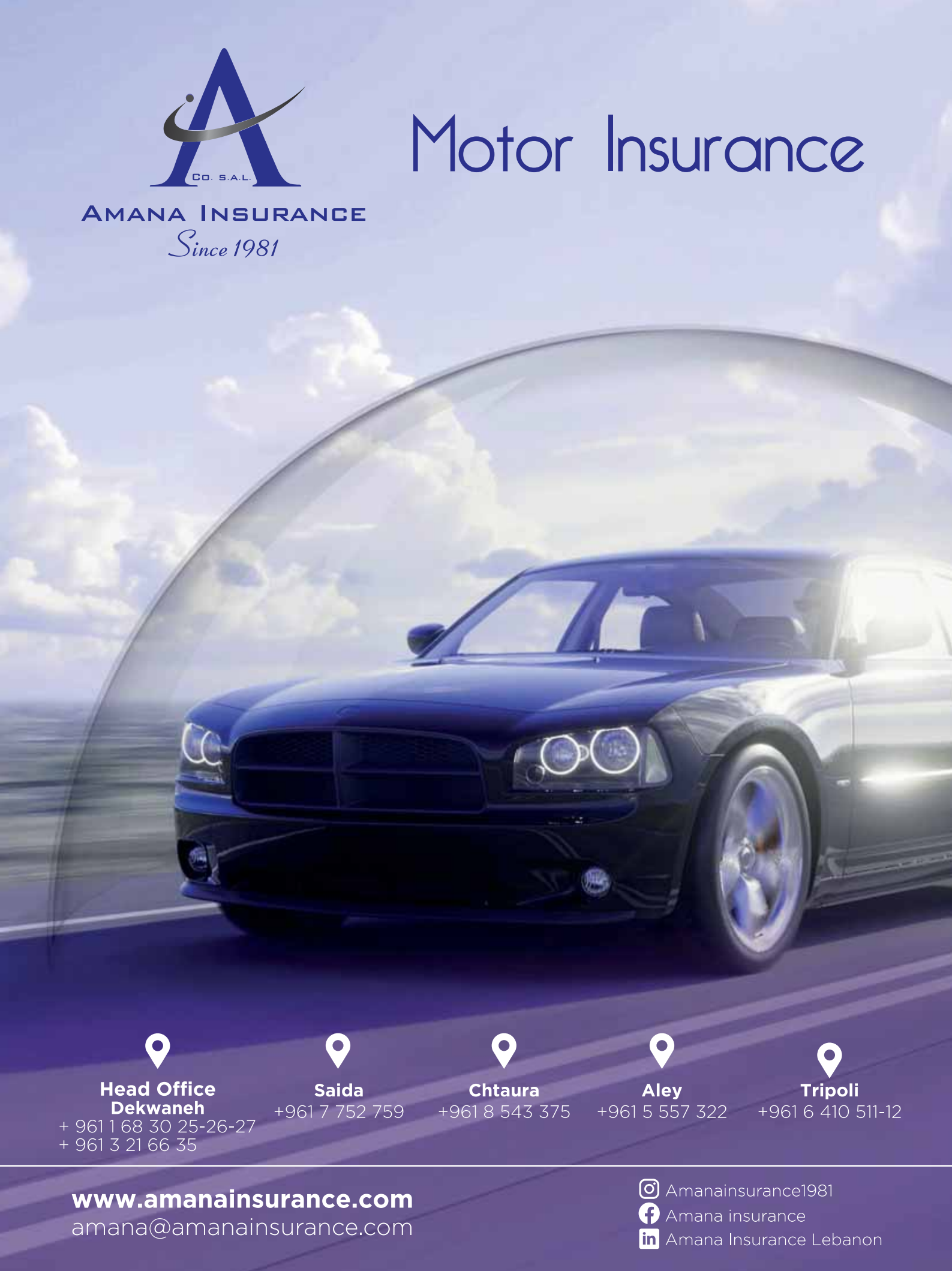
ما نقوم به حالياً هو التنظيم والتحديث والتطوير وتأهيل الموظفين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن ما نقوم به حالياً في شركتنا، هو التنظيم والتحديث والتطوير، وتأهيل الموظفين، حتى يتم رفع الإنتاجية إلى المستوى الأعلى، كما نعمل على تخفيض المصاريف، وخاصة في ما يتعلق بالطاقة، التي تلتهم معظم المداخيل، على أمل تخطي هذه المرحلة الصعبة، والعودة إلى حياة البحبوحة وراحة البال. ■

AMANA INSURANCE
Since 1981

Motor Insurance



Head Office
Dekwaneh
+ 961 1 68 30 25-26-27
+ 961 3 21 66 35

Saida
+961 7 752 759

Chtaura
+961 8 543 375

Aley
+961 5 557 322

Tripoli
+961 6 410 511-12

www.amanainsurance.com
amana@amanainsurance.com

Amanainsurance1981
Amana insurance
Amana Insurance Lebanon

جورج الفرزلي (رئيس ومدير عام شركة PMC RE):

التحدي الأبرز يتمثل في ارتفاع معدلات التضخم



أوضح جورج الفرزلي رئيس ومدير عام شركة PMC RE لوساطة إعادة التأمين في حوارنا لعدد البيان السنوي الممتاز أن صناعة التأمين تعرضت ولا تزال لعدة ضغوط بسبب الأوضاع الاقتصادية السيئة والتحديات مثل ارتفاع معدلات التضخم وأسعار السلع بالإضافة الى مشكلة تطبيق المعايير المحاسبية وبخاصة في المرحلة الراهنة. وفي ما يتعلق بالأخطار السيبرانية أكد الفرزلي أن الشركة لحظت زيادة في الطلب على هذا النوع من التأمين في الفترة القليلة الماضية. أما في ما خص تجديد اتفاقيات الإعادة فانه أمر صعب جداً في ظل ما تكبدته الشركات المعنية من خسائر جراء الكوارث الطبيعية، ما اضطرها إلى رفع أسعارها وتعديل شروطها. وأخيراً لفت إلى أن PMC RE حافظت على قاعدة عملائها وحجم الأعمال وحققت أرباحاً جيدة واستقطبت عملاء جدداً رغم الأوضاع الراهنة والتحديات، كما أنها تطمح لمزيد من النمو وفق أهدافها واستراتيجيتها التي تضمن استمراريتها.

■ 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؟

– من المتوقع استمرار التداعيات السلبية الناجمة عن هذه التحديات المستجدة لفترة طويلة، إلا أن التحدي الأبرز يتمثل في ارتفاع معدلات التضخم التي ستنعكس سلباً على عمليات التسعير إلى جانب ارتفاعات غير مسبوقة في أسعار السلع والمواد الأولية المستخدمة في البناء وقطع الغيار للسيارات، إلى جانب الزيادة المستمرة والتصاعدية في أسعار الطاقة عالمياً. وبالتالي، كل هذه الأحداث مجتمعة ستزيد من الضغوط على صناعة التأمين محلياً إقليمياً وعالمياً. وفي ما يتعلق بتطبيق المعايير المحاسبية تشكل أيضاً معضلة خلال هذه المرحلة الصعبة وتفاقم حدة الأزمات الاقتصادية، إلا أنه يتوجب على الشركات الامتثال للقواعد المحاسبية الجديدة.

لمسنا زيادة الطلب على هذا النوع من المخاطر

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

– في ما يتعلق بشركتنا، كان الطلب في الماضي محدوداً جداً على التأمين السيبراني، إلا أننا لمسنا منذ فترة ليست ببعيدة زيادة الطلب على هذا النوع من المخاطر وبصورة عامة هناك عرض وطلب على التأمين ضد الأخطار السيبرانية في مجمل الأسواق على الرغم من أن الاجراءات المتعلقة بإبرام اتفاقيات التأمين والإعادة لهذا الفرع معقدة بعض الشيء باعتباره خطراً جديداً.

إجراء تعديلات جذرية على الشروط

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– يعد تجديد اتفاقيات الإعادة لهذا العام من الأصعب وذلك يعود إلى تكبد شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة من جراء الكوارث الطبيعية وهذا ما دفعها إلى رفع أسعارها وإجراء تعديلات جذرية على الشروط. لذا، من المتوقع خلال هذا العام أن تواجه شركات التأمين في لبنان شروط أكثر تشدداً بسبب الخسائر الإضافية التي تعرضت لها شركات الإعادة من جراء انفجار مرفأ بيروت.

تمكّنا من تحقيق زيادة في الأرقام المسجلة واستقطاب عملاءً جدداً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة PMC RE؟

– استطعنا على الرغم من الأوضاع الراهنة والتحديات الكثيرة، المحافظة على قاعدة عملائنا وحجم أعمالنا وحتى أننا تمكّنا من تحقيق زيادة في الارقام المسجلة واستقطاب عملاءً جدداً، وما زلنا نسير على قدم وساق وفقاً لأهدافنا واستراتيجيتنا والخطط الموضوعة بما يضمن نمونا وتقدمنا واستمراريتنا. ■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers and Consultants

Rmeil - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com
www.zakhourco.com

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

CORRESPONDENTS FOR MARSH



جوزيف قطران (مدير إعادة الاتفاقيات في شركة BARENTS RE):

نجحت BARENTS RE في رفع تصنيفها إلى (A) مع نظرة مستقبلية إيجابية

أفاد جوزيف قطران مدير إعادة الاتفاقيات في شركة BARENTS RE أنصناعة التأمين في العالم العربي واجهت عدة تحديات وبخاصة معدلات التضخم التي كان لها التأثير الأكبر إضافة إلى مشكلة التغيّر المناخي والكوارث الطبيعية الناجمة عنه إذ إن دول الخليج لم تشهد مثلها منذ أكثر من عشر سنوات، وبناءً على ذلك ستزداد قيمة الأقساط بما يتلاءم مع حجم الخسائر الناتجة عن هذه الكوارث، لذا تولي الشركة أهمية كبيرة لهذه المخاطر. وأشار قطران بأن شركة BARENTS RE ستفتتح مكتباً خاصاً بها في مركز دبي المالي العالمي، مع الإشارة إلى أنها نجحت في رفع تصنيفها إلى (A) مع نظرة مستقبلية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخّم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية وغيرها. ما هو المطلوب للتأقلم مع مجموعة الأزمات وتخطيها؟

– كان لمجموعة هذه التحديات تداعيات كبيرة على صناعة التأمين في العالم العربي وتحديداً على عملية التسعير في ظل ارتفاع معدلات التضخم إلى مستويات غير مسبوقة نتيجة عوامل خارجية كثيرة. بالإضافة إلى ذلك، هناك توجه أكبر نحو التغطيات ضد الكوارث الطبيعية الناجمة عن التغيّر المناخي حيث شهدت العديد من دول الخليج خلال السنوات الماضية الكثير من الأعاصير والفيضانات التي لم يسبق لها مثيل منذ عشر سنوات. وانطلاقاً من ارتفاع حجم الخسائر الناجمة عن هذه الكوارث ستزداد قيمة الأقساط بما يتلاءم مع هذه الاخطار. وبالنسبة إلينا سنولي أهمية كبرى لهذه المخاطر التي تشكل النشاط الأبرز في صناعة التأمين انطلاقاً من ارتفاع نسب الكوارث الطبيعية.

مراقبة دقيقة للتطورات

■ هل دخلت BARENTS RE في مجال التأمين على المخاطر السيبرانية في ظل تحفظ العديد من المعيدين عن الاكتتاب في مثل هذه الأخطار؟

– نحن في صدد إعداد الدراسات المطلوبة فيما يتعلق بعمليات الاكتتاب الصحيحة لهذا الخطر ونراقب بدقة التطورات التي يشهدها سوق التأمين السيبراني على مستوى التسعير والشروط وحدود التغطية. وبالتالي، لا يزال العالم والمنطقة العربية في بداية الطريق في ظل غياب المعرفة الكافية حول هذا النوع من المخاطر.

■ سددت شركات الإعادة العالمية تعويضات ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، هل عمدتم إلى رفع الأسعار والتشدّد في الشروط؟

– دفعتنا التعويضات الضخمة الناجمة عن الخسائر الكبرى إلى زيادة أسعارنا كباقي شركات إعادة التأمين وفرض شروط أكثر تشدداً.

إفتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة BARENTS RE؟

– حصلنا على الموافقات النهائية والتراخيص المطلوبة لافتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي، كما نجحت الشركة في رفع تصنيفها إلى (A) مع نظرة مستقبلية إيجابية. كما سنستمر في نشاطنا على مستوى السوق اللبناني الذي يعد المركز الرئيسي لعملياتنا. ■

شـركة دار الثقة للتـأمين
Trust House Insurance Company

ISO 9001 2015 CERTIFIED



Trust House
Your First Choice

www.trustiraq.com
info@trustiraq.com
+964 782 789 3848
Hay Al Muthanna 714 / 25 / 1 (Hamadany Bldg) ,2nd Floor, Baghdad – Iraq

كميـل سعـد

(مدير عام شركة أف.سي.آر.إنشورنس غروب ش.م.م. لوساطة التأمين FCR):

الإدارة السليمة وحسن التنظيم سمحا لنا بتخطّي المرحلة الصعبة



صرّح مدير عام شركة أف.سي.آر انشورنس غروب لوساطة التأمين FCR كميل سعد في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن إرادة الصمود والشعور العميق بالمسؤوليات الوطنية والإنسانية ألزمت العديد من العاملين في عالم التأمين على تحدي الواقع، والسعي إلى التفوّق عليه عبر استنباط الحلول التعجيزية وحسن إدارة الملفات التأمينية والمالية.

وعلى الرغم من قدرات الصمود المتوفرة، أكد سعد وجود العديد من المعوقات التي تعترض مسيرة العمل في قطاع التأمين وعلى رأسها الأموال المحجوزة في المصارف، إلى جانب صعوبة الاحتفاظ بأصحاب الخبرات بعد زيادة الإغراءات المالية من الخارج من جهة، ورغبة اللبنانيين المتزايدة للسفر بحثاً عن «الأمان الوظيفي» والاستقرار النفسي والعائلي من جهة أخرى. وفي ما يتعلق بإصدار البوالص «بالدولار الفريش» لفت أن لهذا القرار الصعب آثاره المباشرة على استمرارية العمل حيث حافظت الشركات على استقرارها المالي ولكن من جهة أخرى تراجع حجم المبيعات وتضاءلت المحفظة التأمينية. مشيراً إلى أنه بفضل حسن التنظيم والادارة السليمة تمكنت الشركة من الصمود في وجه الواقع الاقتصادي الصعب، كما حافظت على قدراتها المالية وحسن علاقاتها مع عملائها آملاً، أن تستقر الأوضاع ويبقى القطاع التأميني اللبناني منارة اقتصادية وصرحاً مجتمعياً ثابتاً.

■ هل تمكنت شركات وساطة التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهمّ المعوّقات التي ما زلتم تواجهونها ؟

– مما لا شك فيه بأن السنوات الثلاث المنصرمة كانت من أسوأ السنوات التي مرّ بها وطننا، على كافة الأصعدة، وبالتالي، فمن الطبيعي أن يكون لهذا الواقع الصعب إرتداداته السلبية على القطاعات المالية والإقتصادية بشكل عام، وعلى القطاع التأميني بشكل خاص، وخاصةً على قطاع شركات وساطة التأمين لإرتباطها المباشر بقدرة شركات التأمين على الإستمرارية. إلا أن إرادة الصمود والشعور العميق بالمسؤليات الوطنية والإنسانية الزمتْ العديد من العاملين في عالم التأمين على تحدّي الواقع، والسعي إلى التفوّق عليه، عبر إستنباط الحلول التعجيزية، وعبر شدّ الأحزمة، ومن خلال حسن إدارة الملفات التأمينية والمالية.

وبالرغم من قدرات الصمود المتوّفرة، إلا أن العديد من المعوقات ما زالت تعترض مسيرة العمل في قطاع التأمين، ويبقى أهمها الأموال المحجوزة لدى المصارف، وعدم قبول هذه الأخيرة للتداول بالشيكات إلا في إطار ضيّق جداً، مما يصعّب على العديد من العملاء والزبائن والوسطاء إمكانية تنظيم ومراقبة أعمالهم بشكل محترف، فالتعامل الحصري بالعملات النقدية له مخاطره الجمّة.

كما أن الإحتفاظ بأصحاب الخبرات أصبح صعباً ومكلفاً، بعد أن زادت الإغراءات المالية من الخارج، معطوفةً على الرغبة المتزايدة لدى العديد من اللبنانيين بالسفر إلى دول أخرى سعياً وراء لقمة العيش المحترمة، والأهم وراء «الآمان الوظيفي» والإستقرار النفسي والعائلي.

تمكنت الشركات من تأمين إستقرارها المالي

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهلّ من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع ؟

– بسبب التقلبّات الحادة في سعر صرف الدولار الأميركي في السوق المرادف، إضطرت معظم شركات التأمين وشركات وساطة التأمين إلى إصدار البوالص التأمينية «بالدولار الفريش» للتمكن من الإحتفاظ بقدرتها على تأمين التغطية التأمينية المطلوبة، خاصةً وأن معظم التكاليف والمصاريف وثمن قطع الغيار والمواد والمعدات الطبيّة، وحتى كلفة اليدّ العاملة قد تحوّلت إلى الدولار النقدي. إلا أن لهذا القرار الصعب آثاره المباشرة على إستمرارية العمل، فمن الجهة الأولى، تمكنت الشركات من تأمين إستقرارها المالي، أمّا من الجهة الأخرى، فقد تراجع حجم المبيعات وتضاءلت المحفظة التأمينية لدى العديد منها.

والمعروف أننا بلبنان لا نتمكنّ من إجراء الإحصاءات العلمية الصحيحة، وعليه فإنه من الصعب تقدير حجم التراجع الذي أصاب القطاع، ولو تمكنّا من الحصول على نتائج إحصائية سليمة، لكان بإستطاعتنا إتخاذ القرارات المتناسبة والمتناسقة مع الواقع التأميني.

تمكنا من الصمود

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم ؟

– تمكنت شركتنا، وبفضل حسن التنظيم والإدارة السليمة، من الصمود في وجه الواقع الإقتصادي الصعب، محافظة على قدراتها المالية، وحسن علاقاتها مع عملائها، كما تمكنتّ من الإحتفاظ بفريق عملها الفعّال والمنتجّ بفضل خطتها الإستراتيجية بإعطاء حوافز مالية لأعضاء الفريق، مما سمح بتأمين الإستقرار المالي والنفسي لهم، وكان دافعاً لوقوفهم إلى جانب الإدارة في مجابهة التقلبات والأوضاع الصعبة التي يمرّ بها لبنان.

ويبقى أملنا بأن تستقرّ الأوضاع، وبأن يبقى القطاع التأميني اللبناني منارةّ إقتصادية، وصرحاً مجتمعياً ثابتاً.■

WHO CARES?

We do, because we are aware of the crisis that our country is facing, and we have the capacity and the know-how to do something about it.

Right after the Beirut blast, and while people had lost all their trust in financial institutions, Fidelity was a pioneer in paying claims without waiting for the official reports.

With the near collapse of the medical sector, and while social security was, and still is, covering a fraction of the cost, we stood by our customers and covered their medical treatments in full.

Over and above, we gave our Life Insurance clients the option to alter their payment method and/or duration with an additional 6-month grace period, on top of the two months mandated by law, in order to keep their policies in force.

Last but not least, throughout the lockdown period and political turmoil, we never stopped serving our clients and staying by their side 24/7.

At Fidelity we went far to stay close, because today, what the world needs most is caring.

Fidelity



إبراهيم رياشي (رئيس شركة RIACHI GROUP لوساطة التأمين):

الثقة والحماية التي نقدمها إلى زبائننا هي من أولويات خدماتنا

أكد رئيس شركة RIACHI GROUP لوساطة التأمين السيد إبراهيم رياشي في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التأمين من أساسيات الحياة وخصوصاً فيما يتعلق بالتأمين الصحي بعد الواقع المؤلم الذي وصل اليه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وانعدام قدرته على تعويض فواتير الاستشفاء لافتاً إلى مواجهتهم كوسطاء مجموعة من التحديات نتيجة الأزمة الاقتصادية وشح السيولة بين المواطنين مشيراً إلى أن قرار إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش يحمل آثاراً سلبية أكثر منها إيجابية.

■ هل تمكنت شركات وساطة التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– يعتبر التأمين من أساسيات وضروريات الحياة حيث لا يمكن لأحد التخلي عن بعض التغطيات الأساسية كالتأمين الصحي خصوصاً بعد الواقع المؤلم الذي وصل إليه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، حيث لم تعد تتعدى تعويضاته ما نسبته ١٠٪ من فواتير الطبابة والاستشفاء، بالإضافة إلى تأمين الممتلكات ضد الحريق وتأمين المركبات، إلى جانب تعويض حوادث العمل للموظفين، والمسؤولية المدنية ضد الغير. وللأسف لا يزال المواطن اللبناني والعربي غير منفتح على العديد من التأمينات..

من جهة أخرى، واجهنا مجموعة من التحديات خلال العامين الماضيين نتيجة الأزمة الاقتصادية وارتفاع أسعار الصرف وشح السيولة بين المواطنين حيث انعدمت سبل العيش وجميع مقومات الدولة بعد أن تناسى السياسيون واجباتهم لإنقاذ الوطن. في حين أن الظهور المستمر للمشاكل يولد مشاكل أخرى متشابكة مع بعضها البعض، حيث تبرز المعضلة الأكبر في الارتفاع الجنوني لسعر الصرف علماً أنه لا تزال هناك نسبة كبيرة من الموظفين يتقاضون رواتبهم بالليرة اللبنانية.

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– مما لا شك فيه أن الآثار السلبية لهذا القرار أكثر من تلك الإيجابية، إذ لم نقل لا وجود للأثر الإيجابي باستثناء نقطة واحدة ألا وهي إقرار شركات التأمين بتحويل جميع عقود التأمين باستثناء التأمين الإلزامي إلى الدولار الأميركي، وبالتالي ستنخفض معها عمولة الوسيط. علماً أن الوسيط يتقاضى عمولته حسب القسط التأميني. بمعنى أن عمولة الوسيط قد تدنت بحدود ٧٠٪ تقريباً عما كان يتقاضاه سابقاً. بالإضافة إلى أن المضاربات بين الشركات تنعكس سلباً على مداخيل الوسطاء. وعلى صعيد التأمينات الصحية فقد برزت أيضاً صناديق التعاضد بحيث أن العدد الأكبر من المضمونين الذين يعجزون عن الدفع باتوا غير مؤمّنين والقسم الآخر أضحى مجبراً على تجديد العقود مع شركات التعاضد لتخفيف الأعباء المترتبة على كاهلهم.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة RIACHI GROUP؟

– لم نتأثر كثيراً بالأحداث الراهنة، فالثقة والحماية التي نقدمها إلى زبائننا هي من أولويات خدماتنا، وإنما نتوقع تحقيق نمو ولو بسيط في نتائجنا ونتوقع أن يحمل العام ٢٠٢٣ معه الكثير من النتائج الإيجابية. ■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP

INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
+961.1.500208/498867
483253/490872

ZAHLE:
Hamra Plaza Center
Phone & Fax:
+961.8.804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
+961.4.270638

Mobile:
+961.3.620042 - 625379
808002 - 808003

P.O.Box:
175-616
11042060
Beirut
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com


ASPIRE.
AIM.
ACHIEVE.
Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.
DAMANA
MIG
damana.com
Saudi Arabian Insurance Company S.A.L.

طلال الأنسي (الرئيس التنفيذي لشركة ROYAL INSURANCE CONSULTANTS):

تمكنت شركات وساطة التأمين في تخطي التداعيات السلبية بفضل خبرتها المهنية وتعاونها مع شركات الضمان



شركة رويال للاستشارات التأمينية ROYAL INSURANCE CONSULTANTS تعمل في مجال وساطة التأمين والاستشارات وإدارة المخاطر، وتكمن مهمتها في تسهيل تحديد المخاطر وتحسين التغطية التأمينية وتقديم خدمة متميزة تضمن راحة بال عملائها وتمكن استمرارية الأعمال.

بمناسبة العدد السنوي الممتاز حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» طلال الأنسي الرئيس التنفيذي للشركة فأعرب عن وجهة نظره تجاه التحديات التي اعترضت قطاع التأمين ومنها جائحة «كورونا» وكارثة انفجار المرفأ والمشاكل الاقتصادية التي أدت إلى انهيار العملة وانخفاض القدرة الشرائية لدى معظم المواطنين، مضيفاً أن شركات الوساطة تمكنت بفضل خبرتها المهنية من تخطي هذه التحديات وبتعاونها مع شركات الضمان حافظت على استمرارية سير القطاع وخدماته تجاه المؤمّنين. وأفاد الأنسي أن إجراء التسعير بالدولار خطوة لا بد منها للمحافظة على حقوق المؤمّنين وضمان ديمومة قطاع التأمين لأن معظم القطاعات وبخاصة المستشفيات أصبحت تعتمد الدولار النقدي في تعاملاتها، ما أجبر بعض المؤمّنين على تخفيض قيمة تغطياتهم للمخاطر أو حتى على عدم تجديد بوالصهم، وأدى إلى انخفاض حجم المحفظات التأمينية بنسبة الثلث تقريباً. أما في ما خص شركة رويال فقد حافظت على تغطيات عملائها ومواكبتهم خلال السنتين الأخيرتين وأمل الأنسي أن يكون العام ٢٠٢٣ بداية للخروج من الأزمة الاقتصادية الخانقة مع تطلعات إيجابية من خلال تفعيل لجنة الرقابة على هيئات التأمين وعدم تأثرها بالتجاذبات السياسية حماية للقطاع ودفاعاً عن حقوق المواطنين.

▪▪▪ أمنت رويال للاستشارات التأمينية استمرارية عملها وواكبت جميع عملائها وحافظت على تغطياتهم وحقوقهم ▪▪▪

■ 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؟

– لقد واجه قطاع التأمين خلال العامين السابقين تداعيات سلبية وتحديات كسائر القطاعات الاقتصادية الأخرى. كان هاجسنا التأقلم مع التغييرات التي فرضتها جائحة «كورونا» وكارثة انفجار مرفأ بيروت وأزمة القطاع المصرفي التي كان أبرز مظاهرها تدهور الليرة اللبنانية وانهيار القدرة الشرائية للمواطن. كل ذلك في غياب تام لأية إجراءات إصلاحية من قبل مؤسسات الدولة على اختلافها.

وقد ساهمت شركات وساطة التأمين في تخطي هذه التحديات وتمكنت إلى حد ما من امتصاص هذه التداعيات السلبية بفضل خبرتها المهنية وتماسكها وتعاونها مع شركات الضمان، ما سمح لها بالحفاظ على حسن سير القطاع وتأمين استمرارية مقبولة لخدماته تجاه المؤمّن.

اعتماد التسعير بالدولار كان إجراء لا بد منه

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

– إن اعتماد التسعير بالدولار كان إجراء لا بد من اتخاذه تأميناً لحقوق المؤمّنين من حيث تغطية المخاطر وحفاظاً على قطاع التأمين وديمومته. وقد أقدمت معظم شركات التأمين بمواكبة الوسطاء على تخفيض قيمة بوالص التأمين خاصة في فرع الاستشفاء والنقل بنسبة راوحت بين ٢٠٪ و٣٠٪ تخفيفاً عن كاهل المواطن المؤمّن.

ولقد ساهم هذا الإجراء في تفهّم المواطن باعتماد طريقة الدفع هذه بسبب اضطرار كافة المستشفيات والموردين ومقدمي الخدمات إلى اعتماد الدولار النقدي في تعاملاتهم المتبادلة. بالرغم من ذلك فإن بعض المؤمّنين وبسبب عدم قدرتهم على التجاوب أرغموا إما على تخفيض مستوى تغطياتهم للمخاطر أو حتى على عدم تجديد بوالصهم. ولقد أدى هذا الوضع إلى تراجع في حجم المحفظات التأمينية بنسبة تقدر بـ٣٠٪.

نأمل بتفعيل عمل لجنة الرقابة على هيئات التأمين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة رويال للاستشارات التأمينية؟

– إن شركة Royal Insurance Consultants قامت باتخاذ كافة الإجراءات لتخطي هذه الظروف الاقتصادية والاجتماعية الصعبة فأمنت استمرارية عملها وواكبت جميع عملائها وحافظت على تغطياتهم وحقوقهم. بعد مرور سنة ٢٠٢١ التي تميزت بصعوبة فائقة، تمكّنا خلال سنة ٢٠٢٢ من متابعة أعمالنا بشكل شبه اعتيادي دون أن نصل إلى تحقيق جميع التوقعات التي كنا قد وضعناها لهذه السنة. إننا نتطلع نحو المستقبل و لكن ما زال من الصعب التحدث عن سنة ٢٠٢٣ قبل وضوح المعطيات السياسية والاقتصادية خاصة وأننا قد اعتدنا على الوضع في لبنان الذي يشهد دائماً تقلبات غير مرتقبة. نأمل بتفعيل عمل لجنة الرقابة على هيئات التأمين وضمان استقلاليتها المالية والإدارية والتنظيمية عن أية تجاذبات سياسية... حمايةً لقطاع التأمين وحقوق المواطنين.■


The perfect coverage
for a well deserved
peace of mind
pro.
tection
MEDGULF
01 985000 www.medgulf.com.lb



جهاد بعيني

(رئيس شركة PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB)):

الامتداد الجغرافي للشركة عزز من مكانتها في السوق

تطرق رئيس مجلس إدارة شركة PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB) جهاد بعيني في حواره إلى «البيان الاقتصادية» إلى أهمية التعاون الوثيق بين شركات التأمين والوسطاء حيث شكل ركيزة أساسية في تخطي الأزمات والتحديات المستجدة على الساحة اللبنانية مشيراً إلى تبني الشركة سياسة إحترافية في العمل ما عزّز ثقة العملاء بها. كما شدّد في معرض حديثه إلى أن امتداد الشركة على مستوى دول الخليج أعطاها دفعة قوية لتحقيق أداءً متميزاً ونتائج أفضل من مثيلاتها، مسلطاً الضوء على أن التغيرات المستمرة في عملية تسعير البوالص تمثل التحدي الأبرز للوسطاء.

■ كيف تمكنت شركات الوساطة من تخطي الأزمات والمشاكل التي يعانيها لبنان من تدني العملة الوطنية والتضخم والتداعيات الناجمة عن انفجار مرفأ بيروت؟

– نجحت شركات الوساطة في تخطي كل هذه التحديات من خلال تعاونها الوثيق مع شركات التأمين التي أثبتت مصداقية في التعامل واستمرت بدعم الوسطاء والوقوف إلى جانبنا طوال الفترة الماضية الأمر الذي عزز ثقة المؤمنين بالوسطاء وشركات التأمين على حدٍ سواء.

■ بعد تحويل جميع البوالص إلى «الدولار الفريش» هل من إحصاءات تظهر مدى تراجع القطاع؟

– بالتأكيد تراجع حجم القطاع نتيجة تدني عمليات الاستيراد بسبب الأزمة المالية وانخفاض السيولة إلا أننا مستمرون في نشاطنا رغم المشاكل وتمكنا من استقطاب عملاء جدد.

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها؟

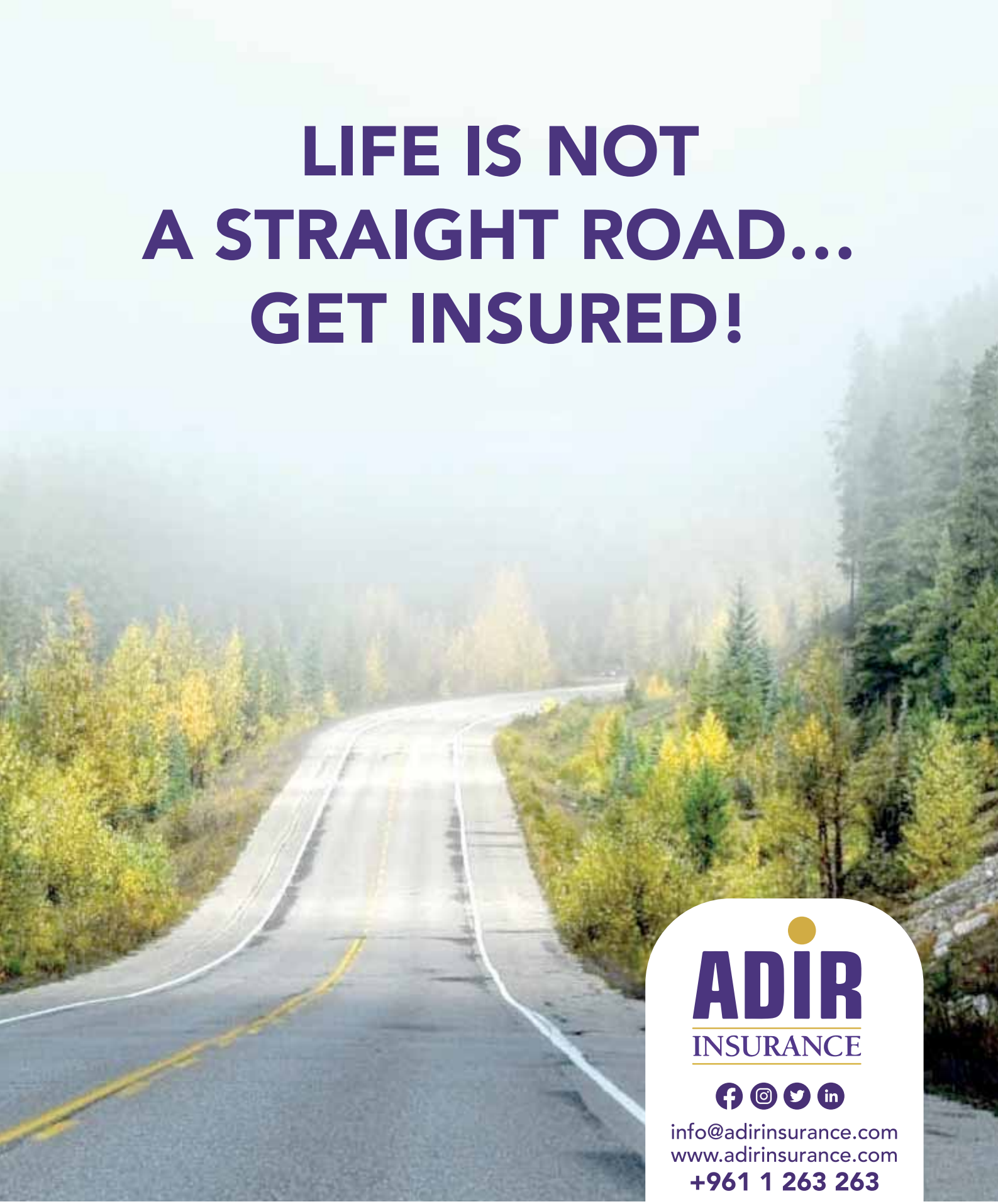
– يتمثل التحدي الأبرز في التغيرات المستمرة في أسعار البوالص على صعيد التأمينات الصحية والتأمين على المركبات ما يشكل ضغوطاً إضافية على الوسطاء نتيجة التقلبات المتسارعة في تسعير الوثائق على اختلاف أنواعها وهذا يجعلنا في موقع ترقب مستمر لآخر المستجدات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة (PIB)؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية نظراً لثقة المتعاملين معنا والاحترافية في عملنا حيث قمنا بتسديد كامل المستحقات المتوجبة علينا المتعلقة بانفجار مرفأ بيروت بفضل مؤازرة شركات التأمين الأمر الذي عزز ثقة العملاء بنا وبشركات التأمين، بالإضافة إلى أن لشركة PIB امتداد على مستوى أسواق الخليج ما شكل دفعة قوية لتحقيقنا أداءً متميزاً ونتائج أفضل مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في مجالنا. ■



LIFE IS NOT A STRAIGHT ROAD... GET INSURED!



ADIR
INSURANCE

info@adirinsurance.com
www.adirinsurance.com
+961 1 263 263

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك بيبلوس وناتيكسيس أسورانس فرنسا
مركز أيا، أوتوستراد الدورة – ص.ب.: ١٤٤٦ ٩٠ جديدة المتن لبنان – تلفون: ٢٥٦٢٩٠ ١ ٩٦١ – فاكس: ٢٥٦٢٩٣ ١ ٩٦١
البريد الالكتروني: info@adirinsurance.com – الموقع الالكتروني: www.adirinsurance.com – رأس المال ٢٥،٠٠٠،٠٠٠،٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله – س.ت.ب.: ٤٦٢٣٨ – الرقم المالي: ٢١١ بيروت
مسجّلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم ١٩٤ تاريخ ١٩٨٣/٤/١٤) وخاضعة لأحكام المرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤

جوني غزال (رئيس شركة TRIPLE S):

جميع الصعوبات التي مرّ بها القطاع ارتدت سلباً على المحفظة التأمينية

ردّ جوني غزال رئيس شركة TRIPLE S لوساطة التأمين على أسئلة «البيان الاقتصادية» لعددها السنوي بما يلي:

■ هل تمكنت شركات وساطة التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– إنّ الأزمة التي تمرّ بها البلاد هي أكبر تحدٍ لشركات وساطة التأمين وقد انعكست بشكل سلبي على القطاع وهنا لا بُدّ من الإشارة بأنّ الوسيط واجه صعوبات مع الزبائن وكان الهدف تخطّي هذه المرحلة بطريقة أو بأخرى محافظًا على محفظته التأمينية قدر المستطاع بأقل خسارة ممكنة.

علماً أن التحديات عديدة وأبرزها التغيير المتواصل والسريع بطريقة الدفع والقبض من وإلى الزبائن وكل ذلك بسبب ارتفاع سعر الدولار وتدهور الليرة اللبنانية ممّا أدّى إلى مواجهة عراقيل بدفع التعويضات الناتجة عن الحوادث وذلك حسب طريقة عقود التأمين الصادرة عن الشركات، وهنا من الصعب على المؤمّن تفهّم كل ذلك نتيجة الأزمة الاقتصادية التي انعكست على القطاع بكل فروعه.

ولكن بعد عبور كل هذه المطبات عاد القطاع إلى ما كان عليه قبل الأزمة وذلك بعد أن أصبحت عقود التأمين والتعويضات بعملة ما يسمّى الفريش دولار.

واليوم لا بُدّ أن نقول بأنّنا عدنا نتنفّس الصعداء.

كل العقبات زالت عندما أصبحت جميع عقود التأمين والتعويضات بالفريش دولار

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– جميع الصعوبات والتحدّيات التي مرّ بها قطاع التأمين ارتدّت سلباً على المحفظة التأمينيّة بنتيجة تراجع حجمها الذي سبّبه التغيير بأقساط عقود التأمين وطريقة الجباية المتقلّبة من حيث الشيكات بالعملة اللبنانيّة وأحياناً بالدولار وحيناً آخر نقداً، وهناك أيضاً سبب آخر هو تنقّل الزبون من شركة إلى أخرى لعدم تفهّمه الوضع الراهن حينها رغم تطبيق هذه السياسة لدى جميع شركات التأمين.



أعود وأكرّر بأنّ اليوم كل هذه العقبات زالت عندما أصبحت جميع عقود التأمين والتعويضات بالفريش دولار.

عدّة مستجدّات طرأت على شركتنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة TRIPLE S؟

– لا بُدّ من الإشارة أنّ هناك عدّة مستجدّات طرأت على شركتنا بسبب الأزمة التي واجهناها بالسنتين المنصرمتين وأبرزها طريقة دفع الرواتب للموظفين وذلك بهدف الوقوف إلى جانبهم لتخطّي تلك المرحلة الصعبة. بالإضافة إلى دراسة جدية لمصاريف الشركة بهدف التأقلم مع الوضع لتخطي الأزمة والانتقال إلى مرحلة جديدة. ■



UNITED ASSURANCE

Tel./Fax: +961 1 251 751
United Court, Dora Highway
P.O. BOX. 90-1674 - jdeideh
www.unitedassurance-lb.com

Rentrer dans sa coquille

c'est se mettre à l'abri de tous les risques



Tonna galea



Calliostoma



Lacuna vincta



Conus mediterraneus



Fusus rostratus



Buccinus undatus



Clathrus



Murex



Aporrahais pes-pelecani

United Assurance Co. SAL (شركة التأمينات المتحدة ش.م.ل) Capital LBP. 4.000.000.000 Fully paid up – C.R.B 39562 – M.O.F.4306 – Stamps Duty paid up as per Decree No. 67. – Governed by the provisions of Decree No. 9812 dated 4/5/1968 & amendments - Registered at the Ministry of Economy & Trade No.172 dated 16/11/1979. unitedassurance@unitedassurance-lb.com

ارتفاع كبير في حجم أقساط MEARCO



شادي عيسى

تمكنت شركة MEARCO خلال العام ٢٠٢١ من تحقيق زيادة كبيرة في حجم أقساطها مقارنة بالعام ٢٠٢٠ بلغت نسبتها ١٨,٦٪ لتصل إلى نحو ٨ ملايين دولار أميركي.

برقان للتأمين: محفظة مربحة



صلاح حسنيه

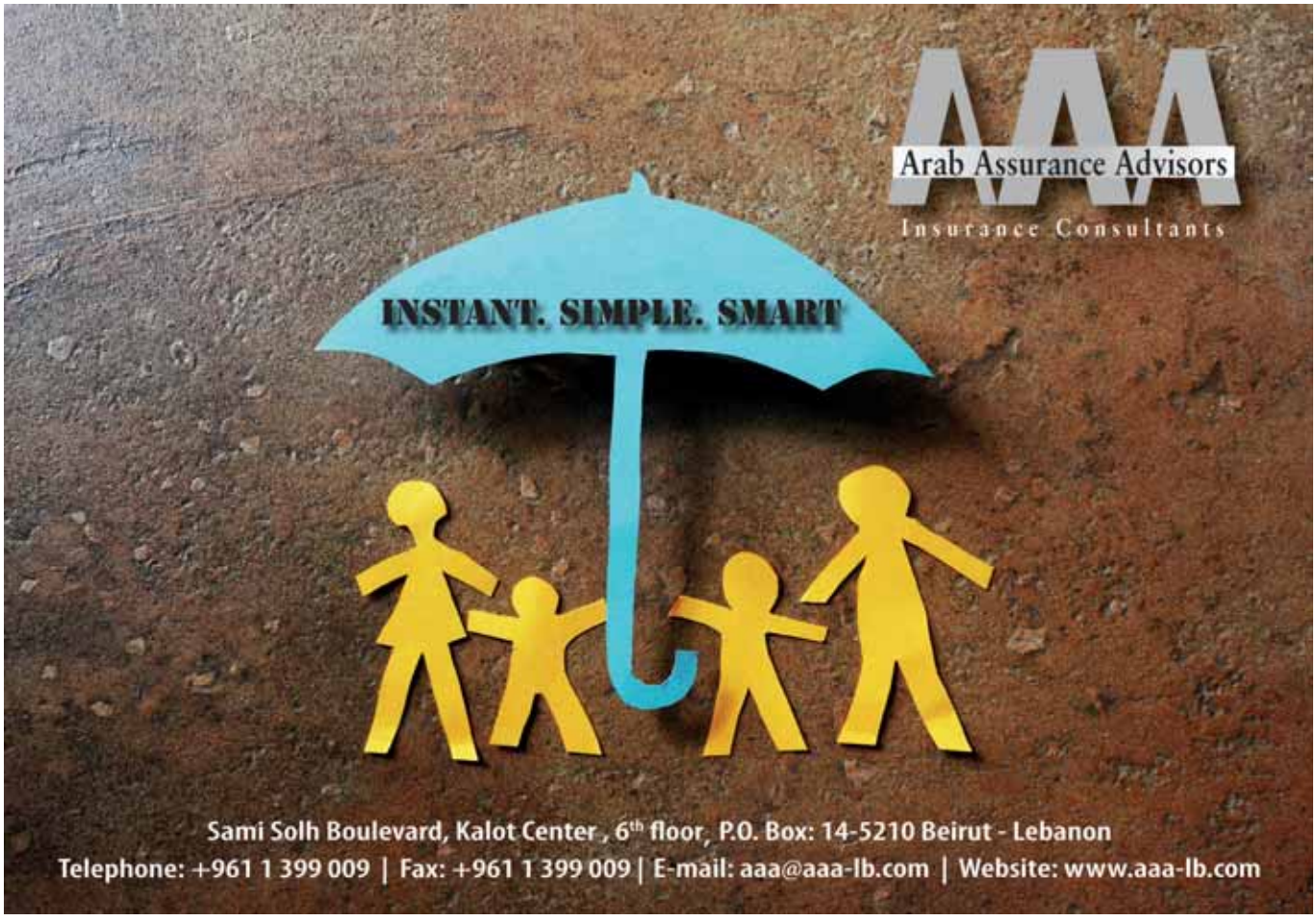
ما زالت السياسة المحافظة التي تتبعها شركة برقان للتأمين تقود إلى نتائج جيدة ونمو بحسب الاستراتيجية التي تتبعها.

AAA تحافظ على عملائها



عيسى عصفور

أفاد السيد **عيسى عصفور** أن شركة اراب اسورنس ادفايزرس AAA حافظت على عملائها من خلال الخدمات المميزة التي تقدمها لهم وبات المواطن اللبناني واعٍ أن التأمين أمر ضروري بالنسبة لحاجاته الأساسية خصوصاً في ظل انعدام جميع خدمات الدولة.



FROM OUR FAMILY
TO
YOUR LOVED ONES

HAPPY HOLIDAYS



MEARCO
ASSURANCE
Since 1962

www.mearco.com

«إعادة» تحصل على تصنيف "-A" مع نظرة مستقبلية مستقرة من S&P

فهد الحصني: يؤكد التصنيف متانة المركز المالي للشركة ويعزز من ثقة العملاء والمساهمين والمشرعين



أعلنت الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» عن حصولها على تصنيف "-A" من قبل وكالة ستاندرد آند بورز S&P للتصنيف الائتماني طويل الأجل وتصنيف "gcAAA" على النطاق الإقليمي مع نظرة مستقبلية مستقرة.

واستندت S&P في تقييمها إلى قوة مستوى كفاية رأس المال لدى الشركة وتميز الوضع التنافسي، إضافة إلى تحسن النتائج التشغيلية. في حين تحافظ الشركة على مستوى كفاية رأس المال فوق مستوى AAA. وتوقعت S&P في تقريرها أن تدعم عملية زيادة رأس المال المستهدفة في ٢٠٢٣ خطط نمو الشركة.

ونوهت S&P بفعالية ممارسات الحوكمة لدى الشركة وأشادت باتساق وثبات استراتيجية الشركة وكفاءة وخبرة الإدارة لديها. وتعكس النظرة المستقبلية توقعات ستاندرز آند بورز في أن تحافظ «إعادة»، خلال العامين القادمين على المستوى القوي لكفاية رأس المال، مع الاستمرار في توسيع أعمالها بشكل مربح ومتنوع.

وفي تعليقه على التصنيف، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة»، **فهد الحصني**: «إن حصول شركة «إعادة» على تصنيف من فئة "-A" يعكس التطور الذي حققته الشركة وسيساهم في دعم مركزنا التنافسي ويعزز من فرص نمو أعمالنا المستقبلية على كافة المستويات المحلية والإقليمية والدولية».

وأكد **الحصني**، التي شهدت الشركة بفضله مع فريق عمله الكثير من النجاحات، أن حصول «إعادة» على هذا التصنيف، إضافة إلى تصنيف القوة المالية من فئة A3 من وكالة «موديز» يؤكد متانة المركز المالي للشركة ويعزز من ثقة العملاء والمساهمين والمشرعين فيها، كما يشير إلى تحسن أدائها وفعالية نموذج العمل لديها.

وعن مدى أهمية هذا التصنيف، للعملاء والمساهمين، أوضح الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة»، أن للتصنيف الائتماني دوراً مهماً في معرفة مستوى الملاءة المالية والجدارة الائتمانية لدى الشركة وقدرتها على دفع التعويضات للعملاء والمستحقين وكذلك الوفاء بالالتزامات تجاه المتعاملين معها، فيما يسهم التصنيف الائتماني – بالنسبة للمساهمين – في دعم قرارات المستثمرين، وذلك من خلال تقييم سير الشركة وأدائها المالي ونهجها الاستراتيجي، ويعكس مستوى الحوكمة وإدارة المخاطر.

فعالية أليانز السعودي الفرنسي للتأمين لتقييم أداء الشركة



عقدت شركة أليانز السعودي الفرنسي للتأمين التعاوني Allianz Saudi Fransi الفعالية السنوية الخاصة بأعضاء مجلس إدارتها، حيث تعد هذه الفعالية فرصة مهمة وضرورية لإلتقاء مجلس الإدارة وتقييم أداء ونتائج الشركة خلال العام الحالي ومناقشة أهداف الشركة للعام المقبل بهدف توفير حلول مرنة وشاملة لعملائها من أفراد وشركات وأفضل خدمة ممكنة لهم بما يتوافق مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة بإستمرار. ويأتي ذلك انطلاقاً من حرص الشركة منذ تأسيسها على بناء الثقة لدى العملاء وكسب رضاهم وتقديم حلول تأمينية شاملة.

مجلس إدارة «أريج» يناقش مستجدات بيع الشركة



رشيد المعراج

ناقش مجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين «أريج» مستجدات بيع الشركة، وذلك خلال اجتماع المجلس الذي عقد في ١٥ يناير.

ويتجه مجلس إدارة «أريج» لبيع الشركة كأحد الخيارين المتاحين أمامهما وهما البيع أو التصفية، ووقّع مجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين «أريج» في نهاية يناير ٢٠٢٢ اتفاقية لتعيين الإمارات دبي الوطني ليمتد مستشاراً مالياً للمجموعة، للبحث عن مشترين لحصة تصل إلى ١٠٠٪ من أسهم المجموعة.

وكانت المجموعة العربية للتأمين، التي تعد إحدى أكبر وأقدم شركات إعادة التأمين في المنطقة وتتخذ من البحرين مقراً لعملياتها، تبحث منذ نحو عامين دراسة خيارات بيع الشركة أو اللجوء إلى خيار التصفية.

«البيان الاقتصادية»: نأسف لما وصلت إليه إحدى أعرق شركات الإعادة العربية وما زلنا نثق بقدرة مصرف البحرين المركزي بقيادة رشيد المعراج تغيير المسار والحفاظ على أهم شركتي إعادة في مملكة البحرين.

رئيس الرقابة في السودان يتحدث عن معاناة القطاع



محمد ساتي

أقر الأمين العام للجهاز القومي للرقابة الشرعية على التأمين **محمد ساتي** أن من أهم الاشكالات التي يعاني منها سوق التأمين السوداني وجود شركة إعادة تأمين وطنية واحدة لا تستوعب الأخطار الموجودة في السوق بسبب عدم قدراتها ورأسمالها الضعيف. وشدد على ضرورة رفع رأسمال شركة إعادة التأمين الوطنية وطالب شركات التأمين السودانية بشراء أسهم بشركة إعادة شركة التأمين الوطنية.

وقال **ساتي**: «هناك شركات تأمين غير مساهمة في رأسمال شركة إعادة التأمين، ويجب استقطاب آخرين حتى يتسنى لها توزيع الخطر كاستقطاب البنوك ومؤسسات التمويل وشركات عالمية يمكن أن تدخل شريكة حسب قانون ٢٠١٨ حيث لم يكن في السابق متاحاً، ودعا إلى رفع رأسمال شركة إعادة التأمين إلى ١٠ ملايين دولار».

WARBA INSURANCE & REINSURANCE
وربة للتأمين وإعادة التأمين

وربة، لكافة احتياجاتك التأمينية

Warba, for all your insurance needs

HEALTH

MOTOR

TRAVEL

LIFE

MARINE

HOUSE

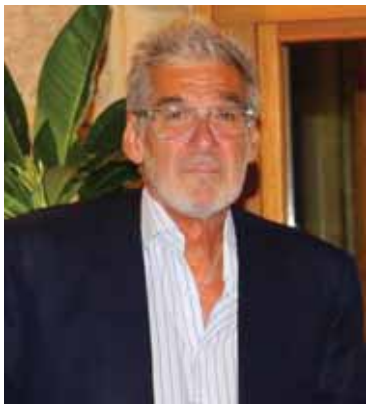


1 80 81 81 | **www.warba.insure**

warba | warbakw | warbakw | warbakw

WARBA Tower – Ahmed Al Jaber St. – Sharq – P.O. Box: 24282 Safat, 13103 Kuwait – C.R. 24982 سجل تجاري
Fax: 22451974 – warba@warbaonline.com

BANKERS الأولى في لبنان منذ سنوات



جينو نادر

تصدرت شركة BANKERS قائمة شركات التأمين في لبنان وفي فروع التأمين كافة LIFE & NON LIFE بمجموع أقساط بلغ أكثر من ١٨٠ مليون دولار أميركي وبارتفاع نسبته ٢٢٪ عن العام الذي سبقه.

ارتفاع أرباح الدوحة للتأمين ٦١٪ إلى ٨٨,٢ مليون ريال



جاسم المفتاح

أعلنت شركة الدوحة للتأمين عن البيانات المالية للربع الثالث من العام ٢٠٢٢، حيث بلغ صافي الربح ٨٨,١٦٤ مليون ريال قطري مقابل صافي ربح ٥٤,٨ مليون ريال في الفترة نفسها من العام الماضي.

وذكرت بيانات صادرة عن الشركة، تم نشرها على موقع بورصة قطر، أن ربحية السهم بلغت ٠,١٨ ريال في الربع الثالث من العام ٢٠٢٢، مقابل ربحية للسهم ٠,١١ ريال عن الفترة نفسها من العام الماضي.

تكليف مارتن رويج رئيساً تنفيذياً لـ«العالمية للتأمين»



قرر مجلس إدارة الشركة العالمية للتأمين التعاوني تكليف **مارتن رويج** بمهام الرئيس التنفيذي بالإضافة إلى مهامه الحالية كعضو في مجلس الإدارة وذلك استناداً إلى خطاب عدم ممانعة البنك المركزي السعودي.

ولدى **مارتن رويج** خبرة تتجاوز الـ ٢٧ عاماً تبوأ خلالها العديد من المناصب القيادية في القطاع المالي في مجموعة من شركات التأمين العالمية، بالإضافة إلى عضويته في مجالس إدارة ولجان العديد من الشركات.

نتائج جيدة لشركة SLOOP



سليم يارد

تستمر شركة SLOOP لوساطة التأمين بتحقيق نتائج جيدة بالرغم من الأزمة التي يمر بها لبنان. وجدير ذكره أن رئيس الشركة **سليم يارد** يتمتع بخبرات مميزة كما كان قد ترأس نقابة وسطاء التأمين في لبنان.

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات تحصد الجائزة المرموقة «أفضل صفقة للعام ٢٠٢٢ في إندونيسيا»

تم تكريم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC بجائزة إسلاميك فاينانس نيوز المرموقة «أفضل صفقة للعام ٢٠٢٢ في إندونيسيا» لدعمها «٨٠ مليون دولار أميركي كتغطية تأمينية إلى شركة سدرة المالية». وستستلم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات الجائزة خلال حفل توزيع جوائز إسلاميك فاينانس نيوز في فندق كونراد دبي المقرر تنظيمه في دبي في السادس عشر من مارس ٢٠٢٣.

حصلت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على الجائزة نظير التغطية التأمينية ضد المخاطر السياسية التي قدمتها إلى شركة سدرة المالية بقيمة ٨٠ مليون دولار أميركي، وهو دعم ساعد شركة سدرة المالية في تأمين تسهيل قرض متوافق مع الشريعة الإسلامية لشركة PT MCT في إندونيسيا. يستخدم تسهيل القرض لتمويل المعاملات التي يشارك فيها الموردون والمشغلون في قطاعي التعدين وتجارة النيكل، ولمساعدة مناجم الشركات الصغيرة والمتوسطة على الأخص في الحصول على التمويل لمساعدة شركات التعدين المحلية في سد فجوة التمويل الحالية.

يعزز هذا التسهيل أيضاً التمويل الإسلامي في إندونيسيا ويعدّ مصدراً مهماً للاستثمار الأجنبي المباشر وتدفقات النقد الأجنبي للشركات الإندونيسية، كما أنّه خطوة جيدة في مسار تحقيق تكامل اقتصادي بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. إضافة لذلك، تهدف تغطية المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات لشركة سدرة المالية ضد المخاطر السياسية للتمويل إلى المساهمة في تعزيز ودعم أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة، نحو تحقيق العمل اللائق والنمو الاقتصادي والاستهلاك والإنتاج المسؤولان على وجه الخصوص.

أعرب السيد **أسامة قيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، عن تقديره لإسلاميك فاينانس نيوز لمنح المؤسسة جائزة «أفضل صفقة للعام ٢٠٢٢ في إندونيسيا»، مشيراً إلى أنها فرصة لاستعراض قوة المؤسسة في تقديم الدعم لمبادرات التنمية الرئيسية والهادفة. وأشار إلى أن هذه الجائزة توضح الإمكانات العظيمة للتمويل الإسلامي وهو فخور بأن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات هي جزء من هذه القطاع الآخذ في النمو.

يعد حفل جوائز إسلاميك فاينانس نيوز أحد أكثر الفعاليات تميزاً في قطاع التمويل الإسلامي، إذ يجمع المؤسسات المالية والوسطاء من جميع أنحاء العالم معاً للاحتفال بإنجازات مؤسسات القانونية ومزودي الخدمات المالية وشركات التكنولوجيا المالية والبنوك، وتكرّم الجوائز الروّاد في هذا القطاع وتسلط الضوء على التأثير المتزايد للخدمات المالية الإسلامية.

تلتزم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، العضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، بالمساعدة في دعم النمو وتقليل حالات انعدام الأمان في البلدان الأعضاء والعالم في زمن تكثر فيه المخاطر وحالات لا مثيل لها من انعدام اليقين. ولطالما أن مساهمة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات الثابتة والموثوقة في النمو الاقتصادي للدول الأعضاء تحظى بالتقدير والإشادة بهذه المساهمة حتى في الأوقات التي لا يمكن التكهن بها، مما يبرهن على أنها قوة صامدة ومرنة في سبيل تحقيق تنمية مؤثرة.

أنطوان عيسى رئيساً تنفيذياً لشركة ADIR



عيّن **أنطوان عيسى** في منصب الرئيس التنفيذي لشركة أدير للتأمين ADIR في لبنان. ويمتلك السيد **عيسى** أكثر من ٣٠ عاماً من الخبرة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لا سيما مع مجموعة أليانز، حيث شغل فيها العديد من المناصب المرموقة لعل أبرزها منصبه كرئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة أليانز في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والرئيس التنفيذي لشركة أليانز في السعودية، كما تبوأ منصب العضو المنتدب الرئيس التنفيذي للشركة في مصر. وكان قد انضم عيسى إلى مجموعة أليانز في عام ١٩٩٠ حيث أدّى دوراً فاعلاً في انتشار المجموعة في المنطقة، ونجح في بناء إطار إقليمي قويّ لها. وهو حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية من المعهد العالي للهندسة في بيروت (ESIB) وعلى درجة الماجستير في العلوم المالية من المعهد العالي للأعمال (ESA).

محمد مهران عضواً منتدباً للقابضة للتأمين.. وعاصم فهمي رئيساً غير تنفيذياً



محمد مهران

أصدر المهندس **محمود عصمت** وزير قطاع الأعمال العام، قراراً بتعيين **عاصم محمد فهمي** رئيساً غير تنفيذي لشركة مصر القابضة للتأمين، وتعيين **محمد مهران طايع** عضواً منتدباً ورئيساً تنفيذياً للشركة.

كان المهندس **محمود عصمت** وزير قطاع الأعمال العام، قبل استقالة **باسل الحيني** العضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين والقائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي.

قدم المهندس **عصمت** الشكر لـ**باسل الحيني** على فترة رئاسته للشركة، متمنياً التوفيق لـ**عاصم فهمي** رئيس مجلس الإدارة الجديد، و**محمد مهران** العضو المنتدب التنفيذي الجديد للشركة، ومطالباً إياهم ببذل مزيد من الجهد من أجل تحسين الأداء وزيادة الاستثمارات وحسن إدارتها بما يتفق وحجم أصول وموارد وإمكانيات شركة مصر القابضة للتأمين.

يذكر ان القابضة للتأمين تمكنت من تحقيق نتائج ممتازة لدى استلام **باسل الحيني** لرئاستها.

La Medicale
Third Party Administrator
s.a.r.l

Taking health care
to the next level

R.C.: 57141 - Baabda | Dekwaneh, Chaaya Bldg., Block 3, 1st Floor
Fax.: +961 1 502430-31-32-34...39 | Mob.: +961 3 865724 | info@lamedicale.org

UCA نتائج جيدة وتوسع إقليمي



عبدو الخوري



كريم حماده

بالرغم من الأوضاع الإقليمية والعالمية الصعبة تمكنت شركة UCA من زيادة حجم أقساطها موازاة مع نتائج فنية جيدة. كما أن قرارها الاستراتيجي بالتوسع إقليمياً كان ناجحاً حيث لها شركات شقيقة في كل من المملكة العربية السعودية ومصر وسوريا.

INTERNATIONAL FINANCE تمنح الكويت للتأمين جائزة أكثر الحملات التسويقية ابتكاراً



حازت شركة الكويت للتأمين من المجلة البريطانية المرموقة "INTERNATIONAL FINANCE" المؤسسة المتخصصة في إطلاق التصنيفات السنوية في مجالات الاقتصاد والأعمال، جائزة «أكثر الحملات التسويقية ابتكاراً في قطاع التأمين بالكويت للعام ٢٠٢٢»، لتميزها بالحملات التسويقية على مدار العام، وتكريماً لجهودها المضنية في تسويق منتجاتها التأمينية المنوّعة، وسعيها المستمر في تسويق وتعزيز حزمة خدماتها وحلولها المبتكرة. وتم تكريم الكويت للتأمين في حفل منح الجوائز الذي أقيم في دبي، حيث تفوقت على العديد من الشركات التي وصلت للقائمة النهائية لتنال هذه الجائزة ضمن واحدة من الفئات شديدة التنافسية. تجدر الإشارة إلى أن حصول الشركة على هذا التكريم المرموق جاء في أعقاب عملية تحكيم صارمة بمشاركة لجنة وخبراء متمرسون في مجال الأعمال والاقتصاد العالمي، وأنها قد استوفت جميع المعايير التي وضعت من قبل لجنة تحكيم "INTERNATIONAL FINANCE" لاختيار الفائزين، وحول الفوز بالجائزة، صرح **سامي شريف** الرئيس التنفيذي لـ «الكويت للتأمين»، قائلاً: «تلقي هذه الجائزة الضوء على نجاحنا المتواصل في قطاع التسويق. لقد غيرت هذه الجائزة المشهد النمطي التقليدي لحملات التسويق للشركات من حيث الابتكار والأصالة والإبداع. إذ تقود الشركة سوق التأمين الكويتي منذ عام ١٩٦٠، وقد عززت ريادتها بعد الحملات التسويقية الفريدة على مستوى الكويت، وقد لاقت حملاتها التسويقية، رد فعل إيجابي من الجمهور الكويتي، مما أدى بدوره إلى ارتفاع قياسي في مبيعات التأمين بشتى مجالاته». وأعرب السيد **شريف** عن فخره وامتنانه معلقاً بقوله: نعتز بأن عملنا الشاق يتم الاعتراف به ومكافأته، وهذا مثال واقعي على حقيقة أن التفاني دائماً ما يؤتي ثماره. لقد توصلنا إلى ما يريده عملاؤنا وقدمناه لهم، وإنه لأمر رائع حقاً أن نرى شهوراً من التفاني يتم ملاحظتها وتكريمها اليوم.

C&G تتجنب الآثار السلبية للأزمات بفضل خطواتها الاستباقية



ايلي خطار



هلا غطمي

بالرغم من المنافسة الحادة التي يواجهها قطاع التأمين وإعادة التأمين في منطقتنا، استطاعت شركة C&G أن تحافظ على محفظتها لا بل ان تحقق نمواً في بعض الأسواق وذلك بفضل الثقة التي اكتسبتها الشركة على مدار السنوات من قبل شركات التأمين وشركات إعادة التأمين على حد سواء. فعلى سبيل المثال لقد تمكنت C&G من زيادة محفظتها الإتفاقية لسنة ٢٠٢٣، إن من خلال اكتتاب حصص إضافية في بعض التجديدات أو من خلال اكتتاب اتفاقيات جديدة.

على صعيد آخر، استطاعت شركة C&G ان تتجنب الآثار السلبية للأزمة المالية والنقدية التي تعصف بلبنان بشكل متصاعد منذ أواخر ٢٠١٩، وذلك بفضل الخطوات الإستباقية التي قامت بها إدارة الشركة منذ عدة أعوام على الصعيد المالي، حيث عمدت C&G إلى فتح حسابات لها خارج لبنان بما يضمن لها حرية التحويلات وتعزيز قدرتها على الوفاء بإلتزاماتها كافة لصالح شركات التأمين وإعادة التأمين على السواء، بالإضافة الى تنويع محفظة استثماراتها وتركيزها خارج لبنان وبالأخص في منطقة الخليج وأوروبا لضمان أموالها الخاصة.

وتمنى كل من **ايلي خطار** و**هلا غطمي** للمنطقة العربية بالمجمل ولقطاع التأمين بالأخص دوام النمو والإزدهار والتطور، ولبلدنا لبنان الإستقرار والنهوض مجدداً من صعوباته.

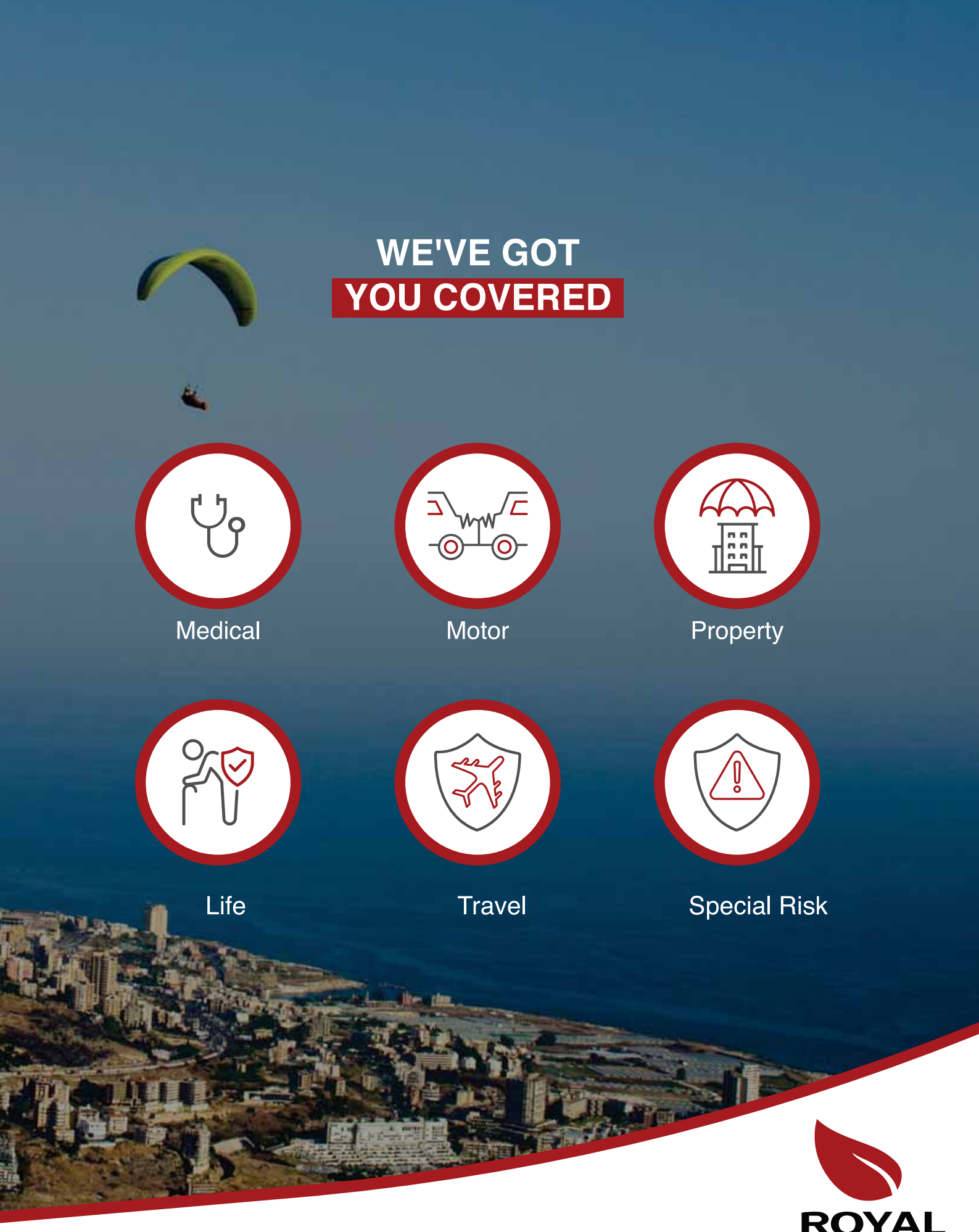
توسع في حجم سوق التأمين الصيني أربعة أضعاف تقريباً خلال العقد الماضي

تنوعت أهداف الاستثمار في رأس المال التأميني، فتوسعت من الودائع المصرفية والسندات والأسهم إلى حقوق المساهمين والعقارات ومنتجات إدارة الأصول والمشتقات المالية وغيرها. وحتى نهاية يونيو من العام الجاري، كان لدى الصين ٣٣ شركة لإدارة الأصول معنية بأموال التأمين، ارتفاعاً من ١٣ شركة في عام ٢٠١٢.

قالت لجنة تنظيم البنوك والتأمين الصينية إن سوق التأمين بالصين سجل تغيرات ملحوظة في الحجم والهيكل خلال العقد الماضي.

وأظهرت بيانات صادرة عن اللجنة، وهي أعلى منظم للتأمين في الصين، أن رأس مال التأمين في البلاد ارتفع من٦,٢٧ تريليون يوان (حوالى ٨٧٢ مليار دولار أميركي) في عام ٢٠١٢ إلى ٢٤,٧١ تريليون يوان في نهاية يونيو ٢٠٢٢ بمعدل نمو سنوي بلغ ١٥,٦٪.

وأضافت اللجنة أن رأس المال التأميني، الذي يساعد في تمويل الاقتصاد الحقيقي على المدى الطويل والمتوسط، ارتفع من حوالى ٤ تريليونات يوان في عام ٢٠١٢ إلى ٢١,٨٥ تريليون يوان في نهاية يونيو الماضي.



+961 1 36 94 11 in f royalinsurance
Building 77, Ibn Sina Street 2030 111 Beirut Lebanon

ROYAL
Royal Insurance Consultants sal
YOUR PRIVATE INSURER

METLIFE تتصدر شركات التأمين على الحياة



كارل طاشدجيان

مـا زالت شـركـة METLIFE في لبنان تتصدر أقساط شركات التأمين على الحياة وذلك منذ بدأنا بنشر الأرقام وذلك بفارق كبير عن الشركات التي تليها.

FIDELITY تحافظ على مركزها المتقدم وتتوسع إقليمياً



ريكاردو سليمان



موريس سليمان

تمكنت شركة فيدلتي للتأمين FIDELITY من المحافظة على مركزها المتقدم بين أكبر شركات التأمين العاملة في لبنان. كما تمكنت من الاستحواذ على أسهم شركات تأمين مسجلة في المنطقة بالإضافة إلى تأسيس شركات أخرى عديدة لضمها إلى مجموعتها.

أكبر ١٠ كوارث طبيعية خلال العام ٢٠٢٢

شهد العالم خلال عام ٢٠٢٢ مجموعة كبيرة من الكوارث الطبيعية التي تسبب بها التغير المناخي، وكبدت الدول التي حدثت بها خسائر مادية فادحة تخطت الـ ١٦٨ مليار دولار.

الكوارث الطبيعية	الخسائر
١– إعصار «إيان» الذي عانت منه الولايات المتحدة وكوبا	أكثر من ١٠٠ مليار دولار
٢– الجفاف الذي ضرب أوروبا خلال فصل الصيف	أكثر من ٢٠ مليار دولار
٣– حادثة الفيضانات في الصين	أكثر من ١٢,٣ مليار دولار
٤– الجفاف الذي ضرب مناطق من الصين	أكثر من ٨,٤ مليار دولار
٥– الفيضانات في منطقة شرق أستراليا	أكثر من ٧,٥ مليار دولار
٦– الفيضانات في باكستان	أكثر من ٥,٦ مليار دولار
٧– عاصفة Eunice التي ضربت بريطانيا وأجزاء من أوروبا	أكثر من ٤,٣ مليار دولار
٨– ظاهرة الجفاف التي ضربت البرازيل	أكثر من ٤ مليار دولار
٩– إعصار «فيونا» الذي شهدته منطقة جزر الكاريبي وكندا	أكثر من ٣ مليار دولار
١٠– الفيضانات في جنوب أفريقيا	أكثر من ٣ مليار دولار

أحمد المطيلق رئيساً تنفيذياً للعمليات في الصقر للتأمين التعاوني



أعلنت شركة الصقر للتأمين التعاوني عن ترقية **أحمد المطيلق** إلى منصب الرئيس التنفيذي للعمليات COO، بعد أن كان يشغل خلال العامين الماضيين منصب المدير الإقليمي حيث بذل جهوداً حثيثة لتميّز الشركة. كما نجح خلال فترة قصيرة من تحقيق إنجازات ضخمة ما أكسبه محبة وقبول جميع العاملين وكرسه أحد العناصر الأساسية الداعمة للشركة.

ومن خلال منصبه الجديد، سيستمر **المطيلق** في دعم أهداف واستراتيجيات الشركة وتعزيز موقعها الريادي في السوق.

تساؤلات حول الحدود التي سترفع شركات الإعادة أسعارها

على الرغم من أن شركات التأمين حققت نسب مجمعة صحية COMBINED RATIO، فضلاً عن زيادات في صافي الأقساط المكتتبة خلال عام ٢٠٢١، إلا أن أسواق التأمين التجاري تواجه تحديات مستمرة في ظل التضخم ونقص العمالة وقيود سلسلة التوريد.

وتستمر هذه التحديات في زيادة تكاليف الاستبدال والإصلاح، وتمديد الوقت اللازم للتعافي والمساهمة في التركيز المكثف على التقييمات، وفقاً لتقرير صدر عن شركة Lockton.

وخلال الأشهر الستة الأولى من العام، سجلت مجموعة من شركات التأمين ارتفاعات كبيرة في صافي الأقساط المكتتبة ونسب مجمعة أقل من ١٠٠٪ بشكل رئيسي. إلا أن إعصار «إيان» IAN HURRICANE بدّل كل ذلك، حيث أشارت لوكتون أن سوق التأمين على الممتلكات وضد الحوادث كان في السابق يسير على طريق الاستقرار، لكن إيان شكل منعطفاً للشركات.

وكان موسم الأعاصير الأطلسية لعام ٢٠٢٢ ثالث أغلى موسم على الإطلاق، وفقاً لتقديرات ميونيخ ري MUNICH RE، حيث بلغت الخسائر المؤمّن عليها ٦٥ مليار دولار، في حين قدرت الخسائر الإجمالية بـ ١١٠ مليار دولار.

وساهمت الخسائر في فرع التأمين على الممتلكات نتيجة الكوارث الطبيعية، فضلاً عن الخسائر في فرع التأمين على المركبات بخسارة في عمليات الاكتتاب بلغت ٢٤,٣ مليار دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٢.

ونتيجة كل هذه الأحداث، تُطرح العديد من التساؤلات حول الحدود التي سترفع فيها شركات الإعادة الأسعار وستتشدد في الشروط خلال تجديدات العام ٢٠٢٣ بالرغم من أن النتائج المحققة عبر العديد من الخطوط الرئيسية، بما في ذلك مسؤولية المديرين والموظفين، والمسؤولية الإلكترونية والمسؤولية الزائدة، أفضل وأكثر تنافسية مما كانت عليه في السنوات الأخيرة.

Saving your life shouldn't cost your life savings



Did you know that most medical plans provide coverage for hospital and medical expenses, yet when suffering a critical illness, some of these expenses or even treatments may not be covered?

Critical Illness insurance gives you peace of mind, so you can focus on your recovery instead of worrying about your finances. It:

- provides cover and financial support when diagnosed with one of 32 common critical illnesses
- supports any loss of income or cost of treatments accompanying it

Although nobody wants to think about critical illness, it can affect anyone, at any age, at any time.

Speak to a MetLife Representative to learn more

To know more about our range of protection solutions, please visit us online:

www.metlife.com.lb www.facebook.com/MetLifeLebanon www.linkedin.com/company/metlife-lebanon

www.instagram.com/MetLifeLebanon

Commercial register no. 3623 on 13 July 1963 and registered in the register of insurance companies Sub. No. 30 on 29 November 1996, Governed by the insurance regulation law Decree no. 9812 as of 4 May 1968 and its amendments.

American Life Insurance Company اميركان لايف انشورنس كومباني - احدى شركات **MetLife, Inc.**
JM Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 14-5644, Beirut, Lebanon | +9611352752 (Fax ext. 1616) | service-lebanon@metlife.com
MetLife Lebanon, January 2023 print ad EC1112023
American Life Insurance Company

MetLife

Navigating life together

قيم راسخة لشركة UR INT'L في تقديم التغطيات التأمينية


أزهر الجساني

تبنت شركة أور الدولية للتأمين UR INT'L قيم راسخة في تقديم التغطيات التأمينية، مع التزامها الكامل بتلبية الاحتياجات التأمينية للأفراد والشركات لمساعدتهم على إدارة المخاطر اليومية التي تواجه أعمالهم. كما تسعى دوماً لمواكبة المتغيرات والتكيّف معها من خلال العمل الجاد وفهم احتياجات السوق، ووضع تلبية احتياجات العميل على رأس أولوياتها.

وانطلاقاً من لعب التكنولوجيا دوراً محورياً في تغيير توجهات شركات التأمين نحو مخاطبة عملائها تعمل الشركة على تسخير جهودها في هذا الاتجاه لمواكبة التحولات العالمية والارتقاء بالخدمات المقدمة لعملائها والمساهمة في تطوير سوق التأمين العراقي.

وجدير ذكره أن المدير العام الجديد للشركة هو **أزهر الجساني**.

شركة اور الدولية للتأمين
UR International Insurance Company

المرونة والخطط الإستباقية أساس الموقع الريادي للتأمين الوطنية في السوق


بشار حسين

تميزت شركة التأمين الوطنية فلسطين بالمرونة في وضع استراتيجيات وخطط استباقية للتكيف مع المتغيرات غير المتوقعة ما جعلها تحافظ بصورة مستمرة على استقرار عملياتها وتعزيز موقعها في السوق الفلسطيني. وقد استفادت من خبرات فريق العمل لتطوير وطرح منتجات مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء المتغيرة باستمرار.

وإنطلاقاً من أن التحول الرقمي مفتاح التطور لجميع القطاعات وطريقها الأمثل إلى المستقبل حرصت التأمين الوطنية على تطوير قنوات رقمية لخدمة عملائها وكانت السباقة في السوق المحلي بالانخراط بعالم التقنيات الإلكترونية وتسخير طاقاتها في سبيل طرح خدمات ومنتجات مبتكرة تتلائم مع التطورات العالمية وتضمن محافظتها على موقعها الريادي. وبفضل العمل الدؤوب لطاقم العمل حافظت على اداء متميز مع تسجيل أرقام قياسية في محفظة أعمالها.

يذكر أن شركة التأمين الوطنية تمكنت من المحافظة على مركز الصدارة في قطاع التأمين في فلسطين على مدار أكثر من ٢٨ عاماً، هذا وتعمل الشركة وفق محركات استراتيجية للنمو المستمر وذلك من خلال شبكة فروعها ومكاتبها ووكلائها المنتشرة في جميع أنحاء فلسطين، بالإضافة إلى تعزيز دورها الريادي في التنمية المجتمعية من خلال استراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركة.

وكان قد عيّن مجلس إدارة شركة التأمين الوطنية **بشار حسين** قائماً بأعمال مدير عام الشركة، خلفاً للمدير العام السابق **أحمد مشعشع**.

مجيب ردمان (المدير العام للشركة اليمنية القطرية للتأمين):
يجب استقرار الأوضاع في اليمن ليتمكن القطاع من أداء دوره



تحرص الشركة اليمنية القطرية للتأمين على اعتماد المعايير الدولية في عملها وتسخير الخبرات اليمنية ذات السمعة الحسنة والكفاءة العالية من واقع التجربة الطويلة في هذا المجال، ما يعطيها ميزة تنافسية في سوق التأمين وثقة ذوي الخبرة من رجال المال والأعمال في اختيارها لحماية مشاريعهم التجارية واحتياجاتهم التأمينية وسط ظروف سياسية واقتصادية وأمنية صعبة. وفي هذا السياق أكد **مجيب ردمان** مدير عام الشركة على أهمية استمرار قطاع التأمين في أداء دوره في اليمن رغم التحديات القائمة، وذلك لضمان حسن سير الأعمال سواء على مستوى القطاعات أو الأفراد. حيث تعتزم الشركة على مواكبة التطور الذي يشهده عصر التكنولوجيا والتزامها بالمساهمة بتطوير السوق اليمني وتعزيز مستويات الوعي إلى جانب العمل على تذليل الصعوبات والمشاكل التي تحد من تطور صناعة التأمين في الدولة.

شـركـة الـتـأمـيـن الـوطـنـيـة
NATIONAL INSURANCE COMPANY

معاً ... لأبعد حُدود



Palestine

www.nic-pal.com

اتفاقية تقديم خدمات دفع الكتروني بين المشرق للتأمين وMEPS



من اليمين: محمد حلس ونهاد أسعد

وقعت شركتا المشرق للتأمين – فلسطين والشرق الأوسط لخدمات الدفع "MEPS"، اتفاقية توفير خدمات دفع إلكتروني وبطاقات دفع مدفوعة مسبقاً من شأنها تسهيل عملية تسديد أقساط التأمين بشكل مريح وآمن وفي اي وقت ومن اي مكان دون اللجوء لطرق الدفع التقليدية مثل النقد أو الشيكات.

وقد تم توقيع الاتفاقية بحضور المدير العام للمشرق للتأمين **نهاد أسعد** والرئيس التنفيذي لشركة الشرق الاوسط لخدمات الدفع **محمد حلس** وعدد من ممثلي الشركتين. وبموجب هذه الاتفاقية، أصبحت المشرق للتأمين أول شركة تأمين في فلسطين توفر هذه البطاقات المدفوعة مسبقاً لحاملي وثائقها في خطوة إلى الأمام نحو رؤية الشركة لتقديم خدمات وحلول تأمين رقمية مبتكرة.

وبهذه المناسبة قال الرئيس التنفيذي للمشرق للتأمين **أيوب زعرب**، «تسعى الشركة دوماً لتقديم الأنسب لجمهور مؤمّنيها ولتحقيق اعلى درجات الرضا من خلال الابتكار والمتابعة لكل ما هو حديث ومتطور. وتأتي هذه الاتفاقية والتعاون مع شركة الشرق الاوسط لخدمات الدفع ترجمة حقيقية لالتزامنا على توفير حلول مبتكرة لتقديم خدمات تأمين نوعية إلكترونية تمنح المؤمّنين لدينا أفضل تجربة آمنة تمكنهم من توفير الوقت والجهد».

وعن توقيع الاتفاقية قال **أسعد**، «نحن سعداء بتوقيع الاتفاقية التي تؤكد على واجبنا نحو جمهور المؤمّنين لدينا، اذ اننا بتوفير حلول ذكية ووسائل دفع إلكتروني متنوعة، نضمن حصول المؤمّنين على أفضل الخدمات وبأعلى معايير الجودة والامان». وأضاف **أسعد**، «ان الثورة التكنولوجية التي يشهدها العالم تحثنا على إحداث تغييرات واعادة النظر في مفهوم الخدمات وتطوير الأعمال ليصبح الابتكار والابداع العامل الأهم في النمو والتفوق وتحقيق المزيد من النجاحات».

من جانبه، شكر السيد **حلس**، شركة المشرق على ثقتهم بالخدمات التي تقدمها MEPS فلسطين، وأكد أن عملاء المشرق للتأمين سيستفيدون من توقيع هذه الاتفاقية ومن الخدمات التي ستقدمها الشركة، بحيث سيصبح بإمكان المؤمّنين استخدام بوابة الدفع الإلكترونية لتسديد أقساط التأمين دون التوجه الى مراكز الشركة، بالإضافة الى امكانية استخدام بطاقات الدفع على جميع نقاط البيع المحلية والعالمية وجميع الصرافات الالية.

واضاف **حلس** ان المشرق للتأمين بتعاقدها مع MEPS فلسطين للاستفادة من خدمات اجهزة نقاط البيع المنوي تركيبها في مراكز وفروع الشركة والحصول على بوابة الدفع الإلكترونية ستتيح لجمهور مؤمّنيها تنفيذ عمليات الدفع إلكترونياً بكل سهولة ويسر ودفع أقساط التأمين دون استخدام النقد او الحاجة الى الوصول الى مكاتب الشركة.

الصقر للتأمين تحقق رؤية الإمارات في التوطين



عبد المحسن جابر

منذ تأسيسها عملت شركة الصقر الوطنية للتأمين بثبات لدعم مبادرات التوطين التي أطلقتها وزارة الموارد البشرية والتوطين ومصرف الإمارات المركزي، وذلك من أجل ضمان مشاركة مثمرة من القطاع الخاص في تطوير مسيرة دولة الإمارات.

وقالت الشركة إن نسبة التوطين فيها مع نهاية عام ٢٠٢٢ تجاوزت النسبة المطلوبة للتوطين في القطاع الخاص كما أنها حققت نقاطاً تزيد على النقاط المستهدفة التي حددها مصرف الإمارات المركزي لشركة الصقر للتأمين.

وأكدت أنها ستبقى ملتزمة بمسؤوليتها في عملية التوطين واستقطاب الكوادر والخبرات الإماراتية.

رائد فخري رئيساً تنفيذياً لـ "BNH"



أعلنت البحرين الوطنية القابضة للتأمين BNH عن تقاعد **سمير الوزان** الرئيس التنفيذي للمجموعة اعتباراً من ١٣ فبراير ٢٠٢٣ وتعيين **رائد فخري** مكانه.

قناة السويس للتأمين تفوز بتغطية تنفيذ محطتين للقطار الكهربائي بمليار جنيه

فازت شركة قناة السويس للتأمين بتغطية الأعمال الهندسية لتنفيذ شركة المشروعات البترولية والاستشارات الفنية «بتروجت» – إحدى شركات الهيئة المصرية العامة للبترول – محطتي النوبارية والسادات بمشروع القطار الكهربائي السريع.

يتخطى إجمالي مبالغ التأمين على تنفيذ المحطتين المليار جنيه، وتشمل التغطية المطلوبة على أخطار التأمين الهندسي للمشروعين، شاملة الأخطار المادية وجميع أخطار المقاولين شاملة الحريق والانهيار، بالإضافة إلى تغطية أعمال التركيب وأخطار التنفيذ وقلة الخبرة وإزالة الرماد، وأتعاب المهندسين والاستشاريين والصيانة.

ويشار إلى أن شركة قناة السويس للتأمين تستهدف تحقيق أقساط تتجاوز الـ١,٥ مليار جنيه خلال العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣، وتأمل الشركة بتعظيم محفظتها لتتخطى حاجز المليارى جنيه خلال الثلاث سنوات القادمة.

وكان قد قررت الهيئة العامة للرقابة المالية تعديل النظام الأساسي لشركة قناة السويس للتأمين، ليصبح رأسمالها المرخص به ٥٠٠ مليون جنيه وذلك خلال ٣ سنوات بدلاً من ٢٠٠ مليون جنيه قبل ذلك.

الصقر للتأمين
AL SAGR INSURANCE



- Fire Insurance
- Engineering Insurance
- Liability & General Accident Insurance
- Marine Insurance (Cargo, Hull & Liability)
- Motor Insurance
- Medical Insurance
- Life Insurance
- Travel Insurance

We've simplified the insurance process

Contact Us

+971 4 702 8500

+971 4 396 8442

Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai
PO Box 14614, Dubai, UAE

asnic@alsagrins.ae

www.alsagrins.ae

/alsagruae

«البركة الإسلامي» يوقّع اتفاقية تعاون مشترك مع ميدغلف تكافل



أعلن بنك البركة الإسلامي، عن توقيعه اتفاقية تعاون مشترك مع شركة ميدغلف تكافل، وذلك في إطار حرص البنك على تعزيز حزمة التمويلات الإسكانية التي يوفرها لعملائه من خلال تسهيل حصولهم على تمويل إسكاني ميسّر، تلبية لتطلعاتهم بشأن إمتلاك بيت العمر، ضمن جهود وزارة الاسكان والتخطيط العمراني وبنك الإسكان، من غير أن تؤثر جهات عملهم أو وظائفهم الحالية سلباً على عملية قبول الطلب.

وجدير بالذكر، أن هذه الاتفاقية تُعد مبادرة رائدة من بنك البركة الإسلامي ومن شركة ميدغلف تكافل، لضمان حصول المواطنين العاملين في جهات غير مسجلة لدى القوائم المعتمدة لدى البنك على فرصة تمويل بيت العمر من خلال البرامج التي تطرحها وزارة الإسكان والتخطيط العمراني وبنك الإسكان. علاوة على ذلك، ستوفر شركة ميدغلف تكافل تأمين على العميل في حال انتهاء خدمته لدى جهة عمله لفترة معينة.

هذا وقد تم توقيع الاتفاقية في بنك البركة الإسلامي، حيث وقعها من جانب البنك **فاطمة العلوي**، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد ببنك البركة الإسلامي، ومن جانب شركة ميدغلف تكافل **نادر سعيد المنديل**، الرئيس التنفيذي للشركة، وذلك بحضور عدد من المسؤولين من كلا الطرفين.

نادر المنديل قال: «قامت ميدغلف تكافل باستحداث هذه التغطية التأمينية الفريدة من نوعها بناءً على طلب من بنك البركة الإسلامي لتلبية احتياجات شريحة من المجتمع البحريني لطالما كانت غير منتفعة من برامج التمويلات الإسكانية، وهذا يأتي في سياق توجيهات مصرف البحرين المركزي لمؤسسات القطاع المالي لطرح منتجات مالية لتعزيز مساهمتها نحو الشراكة المجتمعية».

أحمد البدراوي عضواً منتدباً لشركة شديد لوساطة التأمين



وافقت الهيئة العامة للرقابة المالية على تولي **أحمد البدراوي** منصب العضو المنتدب لشركة شديد لوساطة التأمين في مصر.

ويمتلك **البدراوي** خبرات واسعة في نشاط التأمين.

ويذكر أنه قد منح مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية الموافقة النهائية لشركة شديد للوساطة في التأمين لمزاولة نشاط الوساطة التأمينية بالسوق لمدة ٣ سنوات اعتباراً من ١٥ يونيو ٢٠٢٢.

محمد يحيى الشهري رئيساً تنفيذياً لـ«نجم»



محمد بن يحيى الشهري

أعلنت شركة نجم لخدمات التأمين عن قبول مجلس الإدارة لاستقالة الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور **محمد بن حمد السليمان**، كما قرر مجلس الإدارة تكليف الأستاذ **محمد بن يحيى الشهري** نائب الرئيس التنفيذي الأول بعد استلام عدم ممانعة البنك المركزي السعودي بمهام الرئيس التنفيذي.

ويتمتع الأستاذ **محمد الشهري** بخبرة تفوق ١٩ عاماً في مجالات التأمين والسلامة المرورية والأعمال التجارية والاستراتيجيات المؤسسية، كما حصل **الشهري** على شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال الدولية والعديد من الشهادات المهنية والتخصصية.

وتقدم رئيس وأعضاء مجلس إدارة شركة نجم بجزيل الشكر والامتنان للدكتور **السليمان** على الجهود التي قدمها للشركة خلال فترة عمله فيها مع تمنياتهم بالتوفيق للأستاذ **الشهري** في مهامه الجديدة بالشركة.

العراقية العامة تتعاقد مع مصرف الرافدين لتأمين حياة مقترضي السيارات



أعلنت شركة التأمين العراقية العامة عن تعاقدها مع مصرف الرافدين لتأمين حياة مقترضي السيارات.

وقالت الشركة في بيان: إن «المدير العام لشركة التأمين العراقية العامة **وسام محمد الخرسان** وقّع على عقد تأميني مع مصرف الرافدين لتوفير التغطية التأمينية لمقترضي السيارات (تأمين حياة مقترضي السيارات) وتأمين السيارات ضد خطري الحريق الكلي والسرقة،» مبينة أن «التأمين يكون للموطنة رواتبهم لدى المصرف بدون كفيل وغير الموطنة رواتبهم والمواطنين والمتقاعدين بكفالة ضامن».

وأشاد **الخرسان** «بجهود الشركة المتواصلة لتطوير هذا القطاع من خلال وجود فريق متكامل داعم ومحترف في مجال التأمين، مدربين على تقديم أفضل الخدمات والحلول التأمينية المتكاملة للعملاء، أفراداً كانوا أم شركات وبفرق عمل منتشرة في كافة أنحاء العراق».

وليد سيد مساعداً للعضو المنتدب بشركة ثروة للتأمين



تسلم **وليد سيد مصطفى** منصب مساعد العضو المنتدب للتسويق والمبيعات والفروع بشركة ثروة للتأمين.

ويمتلك **وليد سيد** خبرات واسعة في قطاع التأمين تمتد إلى نحو ٢٨ عاماً، حيث سبق وتولى مناصب عدة كان آخرها بشركة أورينت للتأمين التكافلي مصر منها نائب الرئيس التنفيذي للشؤون الفنية والرئيس التنفيذي للتسويق والمبيعات والفروع.

المتحدة للتأمين التعاوني تحصل على جائزة InsureTek Golden Shield للتميز


محمد البصراوي


شاهر المدني

حصلت الشركة المتحدة للتأمين التعاوني UCA على جائزة InsureTek Golden Shield للتميز في فئة المبادرة الرقمية للعام ٢٠٢٣، خلال الحفل الذي أقيم على هامش مؤتمر InsureTek الإقليمي.

ويأتي هذا التقدير إعترافاً بالجهود التي قام بها قسم أمن المعلومات في الشركة، بالتنسيق مع الإدارة العليا في الشركة، في عملية تطوير حلول وإتخاذ مجموعة من الإجراءات والأدوات الأمنية التي تحمي على نطاق واسع معلومات الشركات الحساسة من سوء الإستخدام أو الوصول غير المصرح به أو التعطيل أو الإتلاف. وكانت قد طوّرت الشركة أنظمتها الداخلية بهدف خلق بنية تحتية آمنة، قوية ومستقرة.

والمعروف أن شركة UCA لا تدخر وسعاً في تطوير كياناتها التقنية لخدمة عملائها، لا سيما أن تحوّلات قطاع التأمين خلال السنوات المقبلة ستتمحور حول تحسين تجربة العميل بالإستفادة من التحول الرقمي. كما أن مواكبة التطور التقني لم يعد رفاهية بل بات محوراً أساسياً لنمو القطاعات وإستمرارها، وبالتالي فإن شركات التأمين التي تسعى للحفاظ على إستمراريتها وتحسين أعمالها في السوق لا بدّ أن تضع ضمن أولوياتها تطوير كيفية تقديم خدماتها لعملائها. ولا شك أن جهود شركة UCA لدعم التحوّل الرقمي في عملياتها أسهم في جعلها أكثر إستعداداً لمواجهة التحديات التي فرضها العمل عن بُعد، وعزّز من إستمرارها في خدمة عملائها بطرح خدمات مختلفة ومتنوعة.

Gallagher تطلق قسماً خاصاً لإدارة مخاطر الطاقة في الشرق الأوسط


Jack Wishart

أعلنت مجموعة غالاغر Gallagher عن إطلاقها قسماً خاصاً لإدارة مخاطر الطاقة مخصصاً لعملائها في منطقة الشرق الأوسط، وقامت بتعيين **جاك ويشارت Jack Wishart** مديراً لهذا القسم في المنطقة. وسينضم السيّد **ويشارت** إلى غالاغر إعتباراً من الأول من فبراير ٢٠٢٣. ومن المتوقع أن يلعب **ويشارت** دوراً رئيسياً في مساندة المجموعة على تحقيق أهدافها المتمثلة بتوسيع قاعدة عملائها في مجال إدارة مخاطر الطاقة في المنطقة، خصوصاً أنه يتمتع بخبرة واسعة في إدارة وهندسة المخاطر إذ سبق وعمل مع شركات عدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وأميركا الشمالية وجنوب شرق آسيا.

ويأتي إنشاء هذا القسم كجزء من إستراتيجية وأهداف المجموعة الرامية إلى توسيع فريق عملها وإضافة خدمات إدارة وهندسة مخاطر الطاقة على قائمة أعمالها وأنشطتها في منطقة الشرق الأوسط إنطلاقاً من حرصها على توفير أفضل الخدمات لعملائها بما يتوافق مع إحتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة بصورة مستمرة.

وتعليقاً على تعيينه، أعرب **ويشارت** عن سعادته بالإنضمام إلى غالاغر والإشراف على القسم الخاص بإدارة مخاطر الطاقة في منطقة الشرق الأوسط، مؤكداً بذله قصارى جهوده وتقديم خبرته لتطوير هذا القسم في ظل المخاطر الحالية والناشئة التي تواجهها شركات الطاقة، فضلاً عن توفير أفضل وأحدث المنتجات والأدوات والتقنيات لإدارة تلك المخاطر.



شركة التأمين الإسلامية ... أمان ونماء منذ التأسيس

شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامي في الأردن تأسست عام 1996م برأس مال وقدره 2 مليون دينار أردني وأصبح الآن 15 مليون دينار أردني. وقد أنشئت شركة التأمين الإسلامية على أساس نظام التأمين التعاوني المقر شرعاً من المجامع الفقهية وهيئات كبار الشرع الحنيف كبديل شرعي عن التأمين التجاري. وهي شركة مالية تدير أموالها وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء وعلى أساس الوكالة بأجر معلوم ، والمضاربة بأموال حملة الوثائق.

حققت شركة التأمين الإسلامية نجاحات متواصلة خلال مسيرتها منذ التأسيس. وقد ساهمت في إنشاء عدة شركات تعمل في مجال التأمين وإعادة التأمين الإسلامي في كل من اليمن، لبنان، السعودية وتونس . وكما صدر عن الشركة العديد من المؤلفات حول موضوع التأمين التكافلي الإسلامي مما جعلها منارة للعمل التأميني الإسلامي ومثالاً يُحتذى به لدى العديد من شركات التأمين التكافلي محلياً وعربياً ودولياً.

وحصدت شركة التأمين الإسلامية العديد من الجوائز خلال مسيرتها كان آخرها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعام 2017، وجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في الأردن لعام 2021 من مجلة World Finance.

شركة التأمين الإسلامية م.ع.م
The Islamic Insurance Co.
ISO 9001:2015 Certified
الإدارة العامة: عمان، شارع وصفي التل، مجمع الطباع (9)

Tel: 06-562 0151
Fax: 06-562 1414
Email: islamicinsurance@tic.com.jo
Website: islamicinsurance.jo

محمد مظهر حمادة: باتت التكنولوجيا مساهماً رئيساً في رفع كفاءة الإكتتاب والمبيعات بشركات التأمين



أكد **محمد مظهر حمادة**، نائب رئيس اللجنة الفنية العليا بجمعية الإمارات للتأمين، ومدير عام شركة العين الأهلية للتأمين، أن التكنولوجيا باتت مساهماً رئيساً في رفع كفاءة الاكتتاب والمبيعات بشركات التأمين، موضحاً أن عملية التحول الرقمي في الشركات العاملة بالقطاع شهدت طفرة غير مسبوقة خلال الفترة الماضية، مشيراً إلى أن قطاع التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة بات يشهد تغيرات متسارعة على صعيد التحول الرقمي، مستفيداً من ارتفاع مستويات إنفاق الشركات على الحلول التكنولوجية وتبني التقنيات الجديدة التي أسهمت في تغيير ملامح القطاع خلال العامين الماضيين.

وكشف **حمادة** أن تكنولوجيا التأمين استطاعت أتمتة عمليات الاكتتاب وتسوية المطالبات على حد سواء، كما ساهمت تقنيات تحليل البيانات في تحسين المبيعات ودعم اتخاذ القرار داخل الشركات، متوقعاً زيادة وتيرة توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي خلال المرحلة المقبلة لا سيما في قطاع التأمين الصحي للحد من عمليات إساءة استخدام الوثائق، لافتاً إلى أنه مع مواصلة دولة الإمارات جهودها لتصبح من أكثر الدول ذكاءً في العالم، فإن تصور التقنيات الجديدة وتكاملها عبر القطاعات، بما في ذلك التأمين، سيكون السمة الغالبة خلال الفترات المقبلة، معلناً أن خلال الفترة الماضية، تحولت العديد من الأدوات الرقمية المستقبلية إلى ضروريات لا غنى عنها في شركات التأمين مما أسهم في زيادة سرعة الإنجاز ورفع مفاهيم الدقة والكفاءة في سير العمليات في مجالات التأمين الرئيسية المتمثلة في المركبات، الصحي، الهندسي، والبحري.

وفي سياق متصل، أوضح **حمادة** أن شركة العين الأهلية للتأمين توفر العديد من الخدمات الرقمية على صعيد الاكتتاب وتسوية المطالبات، كما أن لديها خطة لاستكمال التحول الرقمي لجميع خدماتها بنهاية ٢٠٢٣، مشيراً إلى أنه على مستوى التأمين الصحي، يوجد تنسيق كبير لربط الملف الصحي الموحد «رعايتي» مع جميع الجهات الصحية في دولة الإمارات العربية المتحدة، لافتاً إلى أن وجود ملف رقمي وطني موحد للمريض داخل الدولة يصب في صالح العميل، كما سيقلص نسبة إساءة استخدام التأمين بنسبة ٥٠٪، معلناً أن وفق مؤسسة «جارتنر» للبيانات وصل الإنفاق العالمي على تكنولوجيا المعلومات ضمن قطاع التأمين إلى ٢١٠ مليارات دولار ومن المتوقع نمو الإنفاق طويل الأجل بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٦,٤٪ إلى ٢٧١ مليار دولار في عام ٢٠٢٥، مدعوماً بنمو خدمات تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ ٧,٩٪ و١١,٢٪ على التوالي.

التأمينات المتحدة: سياسة اكتتابية محافظة



روجيه تابت

تمكنت شركة التأمينات المتحدة UNITED من تحقيق نمو لافت في حجم أقساطها المكتتبة خلال العام ٢٠٢١ مقارنة بالعام ٢٠٢٠ حيث بلغت ٦,٤ ملايين دولار أميركي بالرغم من الظروف الأليمة التي تعيشها البلاد.

والمتحدة تمارس التأمينات العامة باستثناء الحياة وهي منذ نشأتها تتبع سياسة اكتتابية محافظة.

«موديز» تحافظ على تصنيف تكافل الراجحي عند A3



محمود دحدولي

أعلنت شركة الراجحي للتأمين التعاوني «تكافل الراجحي» عن المحافظة على التصنيف الائتماني للقوة المالية للتأمين A3 من وكالة MOODY'S بنظرة مستقبلية مستقرة.

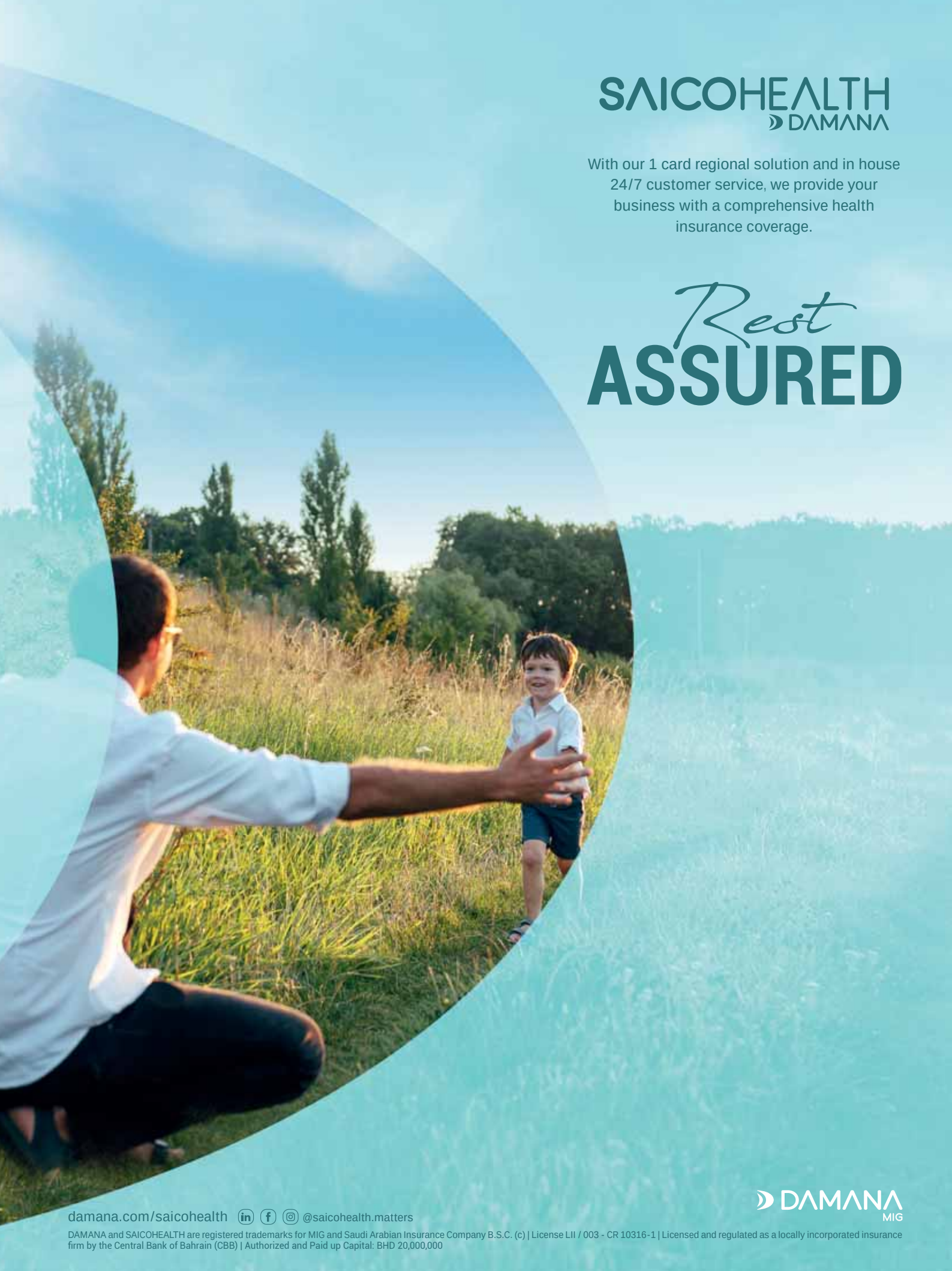
وأشارت الشركة أن تصنيف القوة المالية للتأمين A3 (IFSR) لتكافل الراجحي بسبب قوة مركزها المالي وعلامتها التجارية باعتبارها ثالث أكبر شركة في سوق التأمين وقوة جودة الأصول والربحية الجيدة مع استمرار العائد على رأس المال (ROC) وانخفاض مخاطر كفاية الاحتياطي بالإضافة إلى جودة النسب المجمعة COMBINED RATIO.

«تكافل الراجحي» توقع مذكرة تفاهم مع "SIRAR BY STC" لتوفير منتج تأمين مخاطر الأمن السيبراني



في إطار سعي تكافل الراجحي لتوفير حلول حماية مبتكرة وموثوقة ذات قيمة مضافة لعملائها، وقّعت تكافل الراجحي مذكرة تفاهم مع شركة SIRAR BY STC لتوفير منتج تأمين مخاطر الأمن السيبراني للأفراد على أجهزة الهواتف المحمولة التي توفرها SIRAR BY STC لعملائها بالإضافة إلى منتج تأمين الأمن السيبراني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وذلك لتعويضها عن ما يترتب من خسائر عقب تعرضها لهجمات إلكترونية محتملة.

ويعتبر تأمين مخاطر الأمن السيبراني للأفراد وتأمين الأمن السيبراني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المقدمة من تكافل الراجحي هما الأول من نوعهما في سوق التأمين في المملكة.


SAICOHEALTH
DAMANA
With our 1 card regional solution and in house 24/7 customer service, we provide your business with a comprehensive health insurance coverage.
Rest
ASSURED
DAMANA
MIG
damana.com/saicohealth
@saicohealth.matters
DAMANA and SAICOHEALTH are registered trademarks for MIG and Saudi Arabian Insurance Company B.S.C. (c) | License LII / 003 - CR 10316-1 | Licensed and regulated as a locally incorporated insurance firm by the Central Bank of Bahrain (CBB) | Authorized and Paid up Capital: BHD 20,000,000

ندوة لمجموعة المعاينون العرب حول أهمية كود الحريق



خالد الجشي

عقدت مجموعة المعاينون العرب في كمبوديا ALA Independent Cambodia، بالتعاون مع إتحاد التأمين في كمبوديا وجمعية وسطاء التأمين في كمبوديا، ندوة حول أهمية كود الحريق. وشارك في الندوة، التي أدارها المهندس **Micheal Aloysious**، كل من المهندس **Thav Sukoona** والسيّد **خالد الجشي**، رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة المعاينون العرب الدولية. وتهدف هذه الندوة إلى تسليط الضوء على أهمية كود الحريق في وضع الحد الأدنى من المتطلبات التي تتماشى مع الممارسة الجيدة المتعارف عليها عالمياً لتوفير مستوى مناسب لسلامة وأمن الأرواح وحماية الممتلكات من أخطار الحرائق أو التفجيرات أو الحالات الخطرة في المباني والمنشآت والعقارات الجديدة أو القائمة، بالإضافة إلى توفير نهج شامل ومتكامل لتنظيم قانون الحرائق وإدارة المخاطر.









Burgan Insurance Co. s.a.l.

Our product range covers:

LIFE & HEALTH RISK | PROPERTY RISK | AUTO RISK | CARGO & HULL RISK | BUSINESS RISK | PUBLIC LIABILITY RISK

BEIRUT: BAC Center, 11th Floor, Justinien Street, Sanayeh, P.O.Box 11-7338 Riad Al-Solh 11072240 Beirut – Lebanon, Tel.: +961 1 751851 – Fax: +961 1 742569
TRIPOLI: Abed Al Hameed Karameh, Arab Bank Building 4th Floor, P.O.Box: 206, Tel.: +961 6 627641, Fax: +961 6 441251
SAIDA: East Boulevard – Dandashli Plaza Building 6th Floor, P.O.Box: 798, Tel.: +961 7 728453, Fax: +961 7 728454
BHAMDOUN: Bhamdoun Main Road, Tel: +961 5 260062
Customer Service: 01-751851 | Hot Line: 70-560002 (available 24/7) | Email: burgan@burgan-ins.com | Website: www.burgan-ins.com

شـــركـــة الـظـفـــرة للتـــأمـــين ش.م.ع.

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

منذ ١٩٧٩

Financial Strength Rating A.M. BEST B++ Good

Moody's INVESTORS SERVICE Assigns Baa1








نحن نتفهم جميع احتياجات التأمين الخاصة بك ،
مع الظفرة أنت ظافر دائما.

أبوظبي (المركز الرئيسي)
ص .ب: ٣١٩
تلفون : ٠٢ ٦٩٤٩٤٤٤
فاكس : ٠٢ ٦٧٢٩٨٣٣
: ٠٢ ٦٧٧١٨١٣

فرع دبي
ص .ب:١٤٠٠٦
تلفون : ٠٤ ٢١٠٣٧٧٧
فاكس : ٠٤ ٢٩٧٤١١١

فرع العين
ص .ب:١٥١٥٩
تلفون : ٠٣ ٧٥١٢٠٠٠
فاكس : ٠٣ ٧٦٤٤٧١٠

فرع بدع زايد
ص .ب: ٥٠٠٩٤
تلفون : ٠٢ ٨٨٤٦٠٤٨
فاكس : ٠٢ ٨٨٤٧١٢٣

فرع الشارقة
ص .ب:٢٨٨٩٢
تلفون : ٠٦ ٥٥٣٦٠٦٠
فاكس : ٠٦ ٥٥٣٦٠٩٧

الإيميل: info@aldhafrainsurance.ae
الموقع الإلكتروني: www.aldhafrainsurance.ae

مجمع تأميني ضد التعطل عن العمل بقيادة دبي للتأمين


عبداللطيف أبو قورة

بدأت دولة الإمارات بتطبيق نظام التأمين ضد التعطل عن العمل في القطاعين العام والخاص اعتباراً من أول يناير ٢٠٢٣. ويأتي العمل بهذا النظام لإيجاد مظلة أمان وظيفي منخفضة التكلفة تدعم المسار المهني والاستقرار المعيشي للعاملين في القطاعين المشار إليهما بالاعتماد على آليات لا تحمّل أصحاب العمل أي تكاليف. ويهدف النظام إلى تعويض المؤمّن عليه بمبلغ نقدي لفترة محدودة في حالة تعطله عن العمل ولحين توفر فرصة عمل بديلة، ويوفر النظام الحماية الاجتماعية التي تكفل ديمومة الحياة الكريمة للمواطنين والمقيمين خلال فترة التعطل عن العمل.

ويعوّض البرنامج التأميني المؤمّن عليه بمبلغ نقدي لمدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر شريطة عدم تقديمه الاستقالة أو إقالته لأسباب تأديبية، كما يحتسب التعويض الذي يحصل عليه الموظف المستحق معدل ٦٠٪ من راتبه الأساسي في الشهور الستة الأخيرة قبل التوقف عن العمل.

وعليه، فقد تم إنشاء المجمع التأميني المسؤول عن توفير خدمات التأمين ضد التعطل عن العمل على النحو التالي: رئيس مجلس الإدارة **عبداللطيف أبو قورة** «شركة دبي للتأمين» وعضوية كل من **عمر الأمين** «شركة أورينت»، **أحمد إدريس** «شركة أدنيك»، **جان لوي جوزي** «شركة سكون»، **محمد مظهر حماده** «العين الأهلية»، **جيسون لايت** «الإمارات»، **عبد الزهرة علي** «الوطنية العامة»، **أسامة عابدين** «تكافل»، و**سيد عاصم** «أورينت تكافل».

المصرية الإماراتية تكافل حياة تجدد اتفاقيات إعادة التأمين لعام ٢٠٢٣ بقيادة "GEN RE"


شريف عزازي

كشف **شريف عزازي**، العضو المنتدب للشركة المصرية الإماراتية تكافل حياة – سلامة، عن تجديد الشركة اتفاقيات إعادة التأمين الخاصة بها لعام ٢٠٢٣ بقيادة شركة GEN RE.

وأشار إلى أن قائمة معيدي التأمين المتعاقدة مع الشركة شملت أيضاً AFRICA RE و RGA و HANNOVER RE.

ولفت إلى أن الشركة تستهدف زيادة إجمالي الأقساط المحققة بالشركة إلى ٢٠٠ مليون جنيه خلال العام المالي الجاري ٢٠٢٢/٢٠٢٣، وذلك ضمن خطة استراتيجية ثلاثية وضعتها الشركة للوصول بحجم المحفظة إلى ٥٠٠ مليون جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢٥.

ويشار إلى أن شركة المصرية الإماراتية تكافل حياة – سلامة حققت نمواً قياسياً في صافي أرباحها بنهاية العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ لتصل قيمتها إلى ٢٣,٤ مليون جنيه مقابل ٤٤٧ ألف جنيه خلال الفترة المقابلة من ٢٠٢٠/٢٠٢١.

طلب مرتفع على خدمات ASSIST AMERICA


جاك بريص

الثقة من أساسيات العمل وهذا ما يظهر من خلال التجاوب السريع من قبل ASSIST AMERICA مع عملائها مما أدى إلى ارتفاع مطالب الشركات التي تريد التعاون معها.

SUKOON للتأمين توقّع اتفاقية للاستحواذ على أسكانا


جان لوي لوران جوسي

وقّعت «سكون» للتأمين SUKOON اتفاقية شراء ما يقارب ٩٣٪ من أسهم الشركة العربية الإسكندنافية للتأمين ASCANA من عدد من كبار مساهمي الشركة.

وقالت الشركة في بيان أن تنفيذ الصفقة مشروط بالحصول على الموافقات اللازمة من هيئة الأوراق المالية والسلع ومصرف الإمارات المركزي.

وقال **جان لويس لوران جوزي**، الرئيس التنفيذي لـ «سكون»: «سوق التكافل سوق مهم ومتنامي، ونحن سعداء جداً بهذه الصفقة التي فضلاً عن كونها ستعزز وضعنا في السوق، ستعمل أيضا على توسيع قدرتنا على تلبية المزيد من احتياجات العملاء، باعتبار أننا سنستفيد أيضاً من خلال هذه الصفقة من خبرة أسكانا العالية في سوق التكافل وسيكون هدفنا ضمان استفادة اسكانا قدر الإمكان من قدراتنا الخاصة، لا سيما فيما يتعلق بالاكتتاب والرقمية، لضمان الوصول إلى عدد أكبر من العملاء وزيادة تحسين تجربة العملاء».

اليابان تطلب من شركات التأمين الاحتفاظ بتأمينها على السفن في المياه الروسية

قالت مصادر رفيعة المستوى في وزارة الزراعة اليابانية إن حكومة البلاد طلبت من شركات التأمين تحمل مخاطر إضافية لمواصلة توفير التأمين البحري لشركات شحن الغاز الطبيعي المسال في المياه الروسية.

ونقلت قناة آسيا نيوز الإخبارية عن مسؤول بوزارة الزراعة، لم يذكر اسمه، قوله إن وكالة الخدمات المالية ووكالة الموارد الطبيعية والطاقة اليابانية قدمت الطلب على شكل رسالة أرسلتها إلى اتحاد التأمين العام في البلاد، مضيفا أن طوكيو تريد ضمان استمرار الدولة في استيراد الغاز الطبيعي المسال من مشروع (سخالين ٢) في روسيا.



Since 1975

شركة العين الأهلية للتأمين (ش م ع)

Al Ain Ahlia Insurance Co.

ترحب بكم الى عالم التأمين

A- S&P Global

Moody's A3 Stable

Head office
Abu Dhabi
Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Tel : + 97126119999
Fax : + 97124456685

Al Ain
Branch
Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Tel : + 97137642142
Fax : + 97137667775

Dubai
Branch
Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Tel : + 97142725500
Fax : + 97142725511

Sharjah
Branch
Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Tel : + 97165753440
Fax : + 97165753441

Website: www.alaininsurance.com

Email: info@alaininsurance.com

الأهلية للتأمين وPalPay توقعان اتفاقية تعاون للاستفادة من أنظمة الدفع الإلكتروني



د. محمد السبعاوي



وقعت الشركة الأهلية للتأمين – فلسطين وشركة PalPay، اتفاقية تعاون مشترك تهدف إلى تقديم أحدث خدمات الدفع الإلكتروني لعملاء الشركة الأهلية للتأمين، بهدف تسهيل عملية سداد أقساط خدمات التأمين في جميع فروع ومكاتب الشركة، وذلك لتقليل الوقت والجهد اللازمين على المؤمنين.

وجرى توقيع الاتفاقية في مقر الشركة الأهلية للتأمين بحضور المدير العام السيد **نسيم أبو محمود**، ومدير عام شركة PalPay السيد **معاوية القواسمي**، وعدد من مدراء الدوائر في كلتا الشركتين.

وتعليقاً على توقيع الاتفاقية، صرح د. **محمد السبعاوي**، الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين تعتبر اتفاقية التعاون حلقة جديدة لمواكبة تطوير قطاع التأمين في فلسطين، وأكد على مضي الشركة الأهلية للتأمين قدماً في تقديم كل ما هو مميز للمواطن الفلسطيني. وشدد أن الأهلية للتأمين ومنذ تأسيسها وهي حريصة على أن توصل خدماتها لكافة المناطق بكل سهولة، بحيث سيتم توفر خدمة التأمين «اون لاين» للمواطنين أينما وجدوا، ما سيعكس ثقة الجمهور العالية بخدماتنا التأمينية والتي تقدمها شركتنا لأبناء هذا الوطن».

وأكد مدير عام الشركة الأهلية للتأمين السيد **نسيم أبو محمود**، على أهمية هذه الاتفاقية والتي تندرج ضمن خطة الشركة في تطوير خدماتها التأمينية ومواكبة التطور التكنولوجي لتلبية احتياجات المؤمّن لهم المختلفة.

ومن جهته، أوضح السيد **معاوية القواسمي** أن الاتفاقية تنسجم والرؤية الاستراتيجية لشركة PalPay والمتمثلة في تقديم أحدث تقنيات وحلول الدفع الإلكتروني لمختلف القطاعات بما يشمل قطاع التأمين. مؤكداً أن الاتفاقية ستمكن زبائن الشركة الأهلية للتأمين من تسديد أقساط التأمين بكل سهولة ويسر وأمان، كما ستسهم في تمكين الشركة من تطوير خدماتها التأمينية عبر التحول إلى الدفع الإلكتروني والحداثة الرقمية.

وأعرب **القواسمي** عن اعتزازه بهذه الشراكة مع الأهلية للتأمين، لافتاً إلى أن حلول الدفع الإلكتروني باتت ركناً أساسياً لتطوير القطاعات الخدماتية والاقتصادية والتنموية.

وفي نهاية مراسم التوقيع أكد **أبو محمود** حرصهم الدائم على مصالح المؤمّن لهم، حيث تشكل هذه الاتفاقية فرصة جديدة للتأكيد على مستوى وجودة الخدمات التي نوفرها للمؤمّن لهم من أفراد ومؤسسات، والتي تميزنا بها على مدى «ثمانية وعشرين عاماً».

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات توقّع مذكرة تفاهم بالغة الأهمية مع شركة مصدر لتعزيز إنشاء وتمويل وتنفيذ مشاريع الطاقة المتجددة



من اليمين: محمد جميل الرمحي وأسامة القيسي

وقّعت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، وهي الذراع التأميني لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مذكرة تفاهم واسعة النطاق مع شركة الطاقة المستقبلية (مصدر) يُنتظَر أن تعطي دفعة كبيرة لمسار التحول الإنتقال إلى الطاقة المتجددة والنظيفة في الأسواق ذات الإهتمام المشترك للمؤسستين.

وتم توقيع مذكرة التفاهم هذه من قبل كل من السيد **أسامة القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة، والسيد **محمد جميل الرمحي**، الرئيس التنفيذي لشركة مصدر، وذلك خلال أسبوع أبوظبي للاستدامة. وقد اتفق الطرفان بموجب مذكرة التفاهم هذه على التعاون فيما بينهما «لتعزيز العمل المشترك في إنشاء وتمويل وتنفيذ مشاريع الطاقة المتجددة من خلال الدعم التأميني الذي توفره المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار في الدول الاعضاء فيها».

وتشمل مهمة المؤسسة تعزيز تدفق الاستثمارات الخارجية إلى دولها الأعضاء، وفيما بين هذه الدول، وكذلك توسيع أفق الصفقات التجارية فيما بينها.

ويشمل ذلك دعم الإنتقال إلى الطاقة النظيفة عبر توليد الكهرباء من مصادر متجددة لا تتسبب في إنبعاث الغازات، والانتقال في نهاية المطاف إلى اقتصاد أخضر، مع تأمين النمو الإقتصادي المستدام.

وستوفّر هذه الشراكة طاقة مدمجة وحصرية قدرها ما يزيد عن ٢٣ غيغاوات، يُتوقَّع أن تصل إلى طاقة إجمالية تزيد عن ٥٠ غيغاوات بحلول عام ٢٠٣٠. وسوف تصبح شركة (مصدر) الموسّعة واحدة من أكبر شركات الطاقة النظيفة من نوعها، وستشغل مركزاً قيادياً في هذه الصناعة على المستوى العالمي.

وقد رحب السيد **أسامة القيسي**، بتوقيع مذكرة التفاهم بالغة الأهمية هذه بالقول: «إن التعاون بين المؤسسة وشركة مصدر سوف يكون من شأنه تنسيق أفضل وتنفيذ اكثر فعالية لأنشطة كل منهما لما فيه فائدة عملية إنتاج الطاقة المتجددة في الدول الأعضاء في المؤسسة. إن كل بوليصة تأمين تصدرها المؤسسة، سواءٌ كان حامل البوليصة مؤسسةً ماليةً أو شركةً متخصصةً أو جهةً متعاقدةً، من شأنها أن تؤمّن التغطية ضد المخاطر السياسية والتجارية، كما يمكنها المساهمة في تدفّق الإستثمار المتصل بالعمل المناخي والتقنيات المتخصصة بذلك، إلى جانب التجهيزات والخدمات إلى الدول الأعضاء في المؤسسة، الأمر الذي يساهم في تحقيق أهداف اتفاقية باريس الخاصة بالمناخ، والأهداف التي نصت عليها إتفاقية باريس وأجندة الأمم المتحدة للتنمية المستدامة.

فلسطينية الهوية.. عالمية الاداء

"خدماتنا التأمينية كاملة ومتنوعة"



الأهلية للتأمين
AHLIA INSURANCE
درعك الحصين

022986634

www.ahlia.ps

17 Nizar Qabbani Street | Masyoun Heights | Ramallah, Palestine | شارع نزار قباني | الماصيون | رام الله فلسطين

غلوب مد السعودية تفوز بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام» في ملتقى مجلس الضمان الصحي للتميّز



كُرمت غلوب مد السعودية GLOBEMED SAUDI ARABIA، الشركة الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحية، بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام» ضمن جوائز التميّز التي وزعت خلال مُلتقى مجلس الضمان الصحي للتميّز، وذلك لتقديم خدمات إدارة مطالبات رعاية صحية استثنائية في ظل منافسة شديدة يشهدها السوق السعوديّ، مع توفير الجودة والكفاءة واستخدام أحدث الحلول الرقمية والتقنية المبتكرة.

كرّم الحدث أفضل الشركات في قطاعي الرعايّة الصحيّة والتأمين الصحيّ في المملكة، حيث تم الإعلان عن أسماء الفائزين بجوائز مجلس الضمان الصحيّ للتميّز. تسلم الجائزة السيد **جاد معوض**، مدير عام شركة غلوب مد السعودية، بحضور نائب وزير الصحة للتخطيط والتطوير المهندس **عبد العزيز الرميح**، والأمين العام لمجلس الضمان الصحيّ د. **شباب الغامدي**.

تشكّل الجائزة شاهداً على جهود والتزام وتفاني جميع أفراد فريق عمل غلوب مد السعودية في الرياض وجدة والدمام لتقديم أفضل الخدمات بكل سهولة للعملاء المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معها.

وفي هذه المناسبة، تُحيي غلوب مد السعودية جهود مجلس الضمان الصحيّ لتعزيز وتشجيع قطاع التأمين الصحي الخاص لتحقيق التنمية المستدامة بأعلى معايير الجودة والكفاءة. وتعرب عن امتنانها لجميع الهيئات الضامنة المتعاقدة معها على دعمهم وثقتهم.

منذ تأسيسها في السوق السعودي عام ٢٠٠٤، كانت غلوب مد السعودية سبّاقة في تلبية متطلبات الامتثال التنظيمي والمعايير المطلوبة، مواكبة بذلك كافة التغيّرات التنظيميّة. وكانت الشركة وفية لعهدها بتحسين خدمات ادارة مطالبات الرعاية الصحيّة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها من القطاعين العام والخاص وللعملاء المؤمّنين لديهم. تم ترخيص الشركة من قبل البنك المركزي السعودي (ساما) عام ٢٠٠٨، ومن مجلس الضمان الصحي (CHI) عام ٢٠٠٩.

محمد العتيبي: وحدة التأمين تسعى لحماية المتعاملين عبر تطبيق سياسات تحقق العدالة والشفافية



أصدرت وحدة تنظيم التأمين القرار رقم ٣ لسنة ٢٠٢٣ بشأن إصدار لائحة جزاءات ومخالفات والقيود الخاصة في المجلس التأديبي التابع له، تضمنت تفاصيل آليات الجزاءات والمخالفات لقوائم شركات التأمين والتأمين التكافلي وفروعها، وشركات إعادة التأمين وإعادة التأمين التكافلي وفروعها، بالإضافة إلى فروع الشركات الأجنبية، وسطاء التأمين أو وسطاء إعادة التأمين، ومجمعات التأمين.

وقال رئيس وحدة تنظيم التأمين **محمد سليمان العتيبي** إن القرار جاء استكمالاً لقرار ٢٠٢٣/٢، والخاص بشأن تشكيل مجلس التأديب الخاص بوحدة تنظيم التأمين برئاسة القاضي **حمد أحمد الوزان**، وعضوية كل من د. **مشعل جوهر حياة**، ود. **براك غانم الغربلي**، مشدداً على ان القرارين استكمالاً للجهود الدائمة التي تقوم بها «الوحدة» في التحقق من امتثال الكيانات والمنشآت الخاضعة لرقابتها للمتطلبات الاقتصادية والقانونية، والتزامها بجميع المتطلبات الواردة في التعليمات الصادرة بقانون إنشاء وحدة تنظيم التأمين، من أجل خلق بيئة أعمال تنافسية وتطويرية وتنظيمية في مجالات صناعة التأمين في الكويت.

وذكر **العتيبي** أن الهدف الأسمى من إصدار قرار مجلس التأديب إعادة النظر في السلوك والتعامل بمهنية وشفافية مع حملة الوثائق وأصحاب المطالبات وإرجاع الثقة للمتعاملين في قطاع التأمين.

وأشار **العتيبي** إلى أن الوحدة تسعى لحماية المتعاملين في قطاع التأمين عبر تطبيق السياسات التي تحقق العدالة والشفافية وتمنع تعارض المصالح، وتنمي أنشطة التأمين وتطوير أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية.

موظفو «الكويت للتأمين» يجرون فحوصات تصلب الشرايين مجاناً بمستشفى الكويت



فجر الصايغ

تُجري شركة الكويت للتأمين الفحص الشامل لأمراض تصلب الشرايين المبكر لموظفيها مجانا في مستشفى الكويت بموجب الاتفاقية المبرمة بين الجهتين التي توفر من خلالها إجراء الفحوصات الطبية اللازمة للمؤمّن عليهم مقابل الحصول على إقرار طبي شفاف، كشرط أساسي لقبول المنتسبين الجدد عند التأمين على الحياة بهدف التأكد من سلامتهم ولياقتهم الصحية، وتعكس هذه الخطوة أهمية الشراكة بين القطاع الطبي وقطاع التأمين في تقديم أفضل الخدمات الطبية والتأمينية.

ومن خلال التعاون المثمر بين الطرفين، نظمت شركة الكويت للتأمين بالتنسيق مع مستشفى الكويت حملة توعوية حول الكشف المبكر عن أمراض تصلب الشرايين التاجية، تأكيداً منها على أهمية تعزيز الوعي الصحي بين مختلف فئات المجتمع وحول سبل الوقاية من أمراض القلب، إذ تشكل الأمراض القلبية تهديدا حقيقياً لصحة الانسان.

وشارك في الحملة أكثر من ٦٠ موظفاً تتراوح أعمارهم بين سن الثلاثين والسبعين من فئة المدخنين ومرضى السكري والضغط وممن يعانون من أمراض مزمنة أو ممن لديهم تاريخ عائلي في أمراض القلب والأمراض المناعية.

ومن جانب آخر، قدمت مستشفى الكويت قسائم خصم بنسبة ٣٠٪ على الاستشارات الطبية والتغذية وعيادة الأسنان وتنظيف الأسنان لأطفال موظفي شركة الكويت للتأمين.

وقالت مديرة التواصل لشركة الكويت للتأمين **فجر الصايغ**: «تأتي الفعالية ضمن سلسلة تقيمها الشركة إيمانا بالمسؤولية الاجتماعية وزيادة الوعي تجاه مخاطر مرض تصلب الشرايين المبكر الذي يتطلب كشفاً دورياً للحد من الإصابة به».



وثاق
wethaq
للتأمين التكافلي

We aim to provide service and insurance products using the most distinctive means of technology to all segments of customers through innovation of new products aimed at achieving a surplus of insurance activity and maximizing return on investment for each of the policy holders & shareholders.

1866662
www.wethaq.com

التكافل لتأمين كافة المخاطر ..
Synergy .. to Insure risks free



برنامج خاص لتأمين
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

منتجات تأمين
متخصصة ومصممة
لحماية أعمالكم

مركز الإتصال ٠٠٠ ٧٢٧ ٠٤

axa-middleeast.com.lb