



AL BAYAN MAG

العدد ٦٢٣ • السنة الرابعة والخمسون • تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٢٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 623 • 54 YEARS • OCTOBER 2023



أفضل شركة تأمين تكافلي في الكويت للسنة الثالثة على التوالي 2023
مؤيدز ترفع التصنيف الائتماني لبيتك تكافل لمستوى BAA1
السيد قتيبة النصف (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي):
حصلنا على جوائز مرموقة دليل واضح على صحة المسار الذي تتخذه الشركة

This part is
sponsored by



KFH Takaful

هذا الجزء
يصدر برعاية



Bahrain: B03 • Egypt: E030 • France: E005 • Jordan: J05 • KSA: S025 • Kuwait: K02 • Lebanon: L01, 1,50 • Morocco: D050 • Oman: O03 • Qatar: Q025 • Syria: S1200 • UAE: D0525 • Yemen: Y01, 050



**Best-in-class regional reinsurer.
Pioneering strategies for business success.**

With our out-of-the-box thinking and an ambitious staff, Oman Re brings you best-in-class reinsurance services to help explore new business opportunities and achieve better stability & growth. Our strong regional expertise and presence across geographies including Asia, Middle East, Africa, CEE and CIS countries makes us an ideal strategic partner to help your business explore new opportunities.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

GO CONFIDENTLY
IN THE RIGHT DIRECTION



assist america®
Innovative Assistance Solutions

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

jbresse@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayeghe@assistamerica.com | +961 76 555 859

١٠٠٠ ممثل من ٣٥ دولة شاركوا في ملتقى شرم الشيخ الخامس للتأمين تبادل معلومات وخبرات وتنمية العلاقات وثناء على التنظيم



من اليمين: مختار الدائرة، نبيل حجار، محمد مظهر حماده، معاوية الصقلي، هشام أبو أيوب، مؤمن مختار، شكيب أبو زيد وناصر البوسعيدي



من اليمين: يوسف بنميسيه، اللواء محمد عبد المقصود، محمد مهران، هيثم طاهر، رضا عبد المعطي، علاء الزهيري، اللواء خالد فودة، الوزير محمد معيط، محمد فريد صالح، اسلام عزام، السفير عمرو عباس، د. عادل موسى، مي فريد، سعيد زعتر، عبد الرؤوف قطب و عبد الخالق رؤوف خليل



من اليمين: محمد بازي، سلام موسى، رماح أسعد، ربيع عبد الخالق وجورج قبان



من اليمين: د. اسلام عزام، السفير عمرو عباس، د. عادل موسى، مي فريد، سعيد زعتر، عبد الرؤوف قطب و عبد الخالق رؤوف خليل

نظم الاتحاد المصري للتأمين ملتقى شرم الشيخ الخامس للتأمين وإعادة التأمين تحت رعاية رئيس الوزراء المصري والهيئة العامة للرقابة المالية وبحضور وزير المالية ورئيس الهيئة العامة للرقابة المالية والسفير مساعد وزيرة الهجرة لشؤون الجاليات واللواء الوزير محافظ جنوب سيناء وكذلك كبير مستشاري وقيادات الهيئة العامة للرقابة المالية ورئيس الاتحاد العام العربي للتأمين يوسف بنميسيه والأمين العام شكيب أبو زيد والأمين العام للFAIR مؤمن مختار.

وقد تم اختيار شعار الملتقى: «صناعة التأمين: المضي قدماً نحو تخطي العقبات».

وقد ضم الملتقى الجهات العاملة والداعمة لصناعة التأمين وإعادة التأمين على مستوى سوق التأمين المصري والإقليمي والعالمي، ما أدى إلى تدعيم آليات التعاون بين أسواق التأمين وإعادة التأمين بالعالم من خلال تبادل المعلومات والخبرات وتنمية العلاقات التجارية وتوفير فرصة فريدة للوفود المشاركة لعرض إنجازاتهم التي تحققت في مجال صناعة التأمين وإعادة التأمين واستعراض أهم الفرص والتحديات بالسوق المصرية والأسواق العالمية.



من اليمين: فريد صابر، أحمد درويش، حسام علما، محمد مصطفى عبد الرسول، سعيد الألفي، أحمد خليفة وعمر جوده

وقد شهد الملتقى إقبلاً إيجابياً من المشاركين على كافة المستويات المحلية والإقليمية والعالمية حيث تجاوز عدد المشاركين ١٠٠٠ مشارك من أكثر من ٣٥ دولة على مستوى العالم يمثلون شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات الوساطة العالمية والجهات المنظمة والرقابية وخبراء التأمين الدوليين وممثلي المنظمات الدولية والجهات ذات العلاقة بالتأمين والمعنية بشكل مباشر وغير مباشر بصناعة التأمين ومسؤولي الإدارة العليا وصناع القرار بأسواق التأمين العالمية ووسائل الاعلام المحلية والعالمية.

وقد شهد الملتقى العديد من الفعاليات والتي استمرت على مدى ثلاثة أيام، وذلك على النحو التالي:



اجتماع NASCO RE و NGI



فريق عمل UIB



من اليسار: لبيب نصر، جورج خليفة وجورج البيطار



من اليسار: حامد مبروك، د. شريف فتحي يوسف ومحمد الدشيش



من اليمين: أحمد خليفة، د. أحمد عبد العزيز وعبير صالح

د. عادل موسى: سوق التأمين المصري هو الأقدم والأعرق



أشار د. عادل موسى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الدلتا للتأمين إلى أن سوق التأمين المصري هو من أقدم وأعرق أسواق التأمين على مستوى العالم ويتعين على القائمين على هذا السوق العمل بشكل مستمر على دعم وتطوير هذا السوق حتى يتبوأ المكانة اللائقة به كأحد الأسواق العريقة، كما أشار إلى أسبقية السوق المصرية في تنظيم المؤتمرات وأهمية ملتقى شرم الشيخ لصناعة التأمين المصرية والإقليمية.

اليوم الأول

حفل الاستقبال الرسمي برعاية شركة Lockton Insurance Brokers.

اليوم الثاني

الافتتاح الرسمي للملتقى،

افتتح علاء الزهيري رئيس الاتحاد المصري للتأمين الملتقى حيث أوضح أن الاتحاد قد نجح في تنفيذ المرحلة الأولى من استراتيجيته للوصول إلى الفئات التي لا تصل إليها الخدمات التأمينية من خلال اتخاذ الخطوات التالية:

● تحديد الاحتياجات التأمينية للشرائح المستهدفة الذين لا يستطيعون الحصول على تلك الخدمات.

● عقد شراكات مع عدد من الجهات المعنية بهدف رفع الوعي التأميني وتحقيق الشمول المالي.



● إنشاء لجان فنية جديدة بالاتحاد من الذين يشاركون في تحديد المخاطر ودراسة الحلول التقنية والمنتجات التأمينية التي تعالج هذه المخاطر.

كما أشار إلى أنه قد تم البدء في تنفيذ المرحلة الثانية من استراتيجية الاتحاد المصري للتأمين لتتناول عدداً من الموضوعات الحيوية والتي من أهمها:

- دعم المبادرات الخاصة بالاستدامة والاقتصاد الأخضر.
- دعم الجهود والمبادرات الخاصة بالحد من مخاطر المناخ وتخفيف أثارها.
- البدء في دراسة إمكانية إنشاء مجمعة الأخطار الطبيعية.



أركان FENCHURCH FARIS وأركان العين الأهلية للتأمين



داخل جناح TRUST RE ويظهر من اليمين: كمال طباجه، سمير الموفق، نبيل حجار وصخر الخطيب



رئيس شركة قناة السويس للتأمين م. محمد عادل فتحي



من اليمين: محمود صالح، انطوان زخور وجاك بريص



من اليمين: جبرار منير، حسام علما وناجي عبود

اللواء خالد فودة: شرم الشيخ وجهة مهمة لسياحة المؤتمرات

اللواء خالد فودة

محافظ جنوب سيناء أكد أن احتضان مدينة شرم الشيخ لهذا الملتقى للعام الخامس على التوالي يعد مؤشراً إلى استمرار نجاح تلك المدينة الساحرة في أن تكون أحد الوجهات المهمة لسياحة المؤتمرات.



السفير عمرو عباس: توفير حياة كريمة للمصريين في الخارج

أوضح السفير عمرو عباس مساعد وزيرة الهجرة لشؤون الجاليات خلال كلمته أن الوزارة تولي اهتماماً بملف التأمين على المصريين بالخارج وتوفير حياة كريمة عند عودتهم إلى الوطن، وأشار إلى حرص الوزارة على توفير التغطية التأمينية للمصريين بالخارج من خلال وثيقة التأمين التي تتولى نقل الجثامين والتي تتم من خلال الجمعية المصرية لتأمين السفر.



اجتماع التأمين العربية – الاردن و C&G



من اليمين: ماريو حليس، كريستينا شليطا، وصال البحريبي وفريد الفيتوري



من اليمين: ليلي خليل ترك، حامد مبروك
YLANEY RAMLALL و



مصطفى أبو العزم متوسطاً زملاءه في CIS



أركان BURGAN TAKAFUL ويظهر من اليسار عمرو
صالح خيوه، كريم رضا عماره وأحمد عوض الله



اجتماع ACTIVE RE و PREMUIUM



من اليمين: اميل زخور، د. طارق سيف ود. شريف فتحي يوسف

وزير المالية د. محمد معيط: ضرورة مساهمة التأمين في الناتج المحلي



اختتم وزير المالية د. محمد معيط الكلمات الافتتاحية مشيراً إلى ضرورة أن يكون القطاع الخاص شريكاً في تطبيق قانون التأمين الصحي الشامل من خلال شركات التأمين وإيجاد حلول للنهوض بمنظومة تقديم خدمات التأمين الصحي الشامل وأن تقوم الدولة بشراء وتمويل هذه الخدمات، وأضاف إلى أنه قد تم البدء في إعداد

قانون جديد للضرائب على الدخل يراعي جميع التطورات الاقتصادية والتكنولوجية، كما أعرب عن أمله في انخفاض الموجة التضخمية العام المقبل، على أن يكون نصيب الدولة في الاستثمارات العامة نحو ٣٥٪ والباقي يتم تركه للقطاع الخاص لتعزيز دوره وتمكينه اقتصادياً واستثمارياً مؤكداً على أنه يثق تمام الثقة في حصول قطاع التأمين على مزيد من الاهتمام والمزايا التنافسية والبنية التحتية المتطورة خلال الفترة المقبلة.

وختم قائلاً: «هناك ضرورة أن يسهم قطاع التأمين بفاعلية في الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات المقبلة سواء من خلال تنوع الخدمات التأمينية والوثائق التي يقدمها».

د. محمد فريد: تحقيق الشمول التأميني



أشاد د. محمد فريد رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية بالتطور الذي شهده قطاع التأمين حيث ارتفعت أقساطه بنسبة ٢٧٪ إلى ٦٦ مليار جنيه عن الفترة من أغسطس ٢٠٢٢ وحتى يوليو ٢٠٢٣ وكذلك بلغت قيمة

التعويضات المسددة ٢٩,٦ مليار جنيه مصري. وتابع: من خلال التطوير الذي بدأ يشهده القطاع نتيجة للتعاون بين الهيئة العامة للرقابة المالية والاتحاد المصري للتأمين نأمل الوصول إلى تحقيق الشمول التأميني للمستويات المنشودة.

مشيراً إلى أن الهيئة قد بدأت في تنفيذ استراتيجيتها للتمكين التكنولوجي. مضيفاً أن الفترة القادمة ستشهد تطبيق الشركات للمعيار المحاسبي رقم ٥٠، وأن الهيئة ستقوم بدعوة الشركات لاستعراض خططها في التعامل مع هذا المعيار وما هي النماذج المالية التي أعدتها للتعامل مع توقعات سعر الفائدة ولاحتماب معدل الخسارة المتوقعة.



اجتماعات APEX



اجتماع التأمين العربية الأردن وLINK

جلسة ضيف الشرف



كعادته في كل عام يتم إفراد جلسة لاستضافة ضيف شرف الملتقى. وقد تم اختيار شخصية هذا العام السيد لاري ويلسون، المستشار الدولي للسلامة الصناعية، والعضو المنتدب لمؤسسة Safe Start والتي تعد إحدى المؤسسات الرائدة في تقديم المقترحات والحلول العملية المتعلقة بكيفية إدارة السلوك البشري وتحسين الأداء بشكل مستدام داخل بيئة العمل مما ينعكس على معدلات الأخطار والخسائر.

وخلال الجلسة قام السيد لاري بإعطاء نبذة مختصرة عن مسيرته المهنية ثم قام بعد ذلك بالحديث عن الكتاب الذي قام سيادته بتأليفه وهو كتاب «لحظات بلا دفاع» "A different perspective on serious injuries...Defenseless Moments". وهو من الكتب التي تتمتع بشهرة عالمية في مجال السلامة وتقييم الأخطار وتنمية المهارات ذات الصلة.

د. إسلام عزام: أهمية اللقاء إقليمياً وعالمياً



أثنى د. إسلام عزام نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية على مجهود الاتحاد المصري للتأمين في تنظيم فعاليات ملتقى شرم راندفو السنوي وأهميته لقطاع التأمين المصري، فضلاً عن أهميته إقليمياً وعالمياً.



فريق عمل KUWAIT RE



عبير صالح محاطة بفريق عملها



من اليمين: أنطوان زخور، فريد صابر ومراد قاولا



اجتماع WAICA RE



من اليمين: ثريا عجينة ودعاء عايش

CHANGING HOW YOU THINK INSURANCE



Head Office:

15 Kasr El Nile st., Cairo

Central Cairo:

14 Talaat Harb st., Cairo

Giza:

18 Mossadak St., Giza

East Cairo:

38 Beirut St., Cairo

Alexandria:

9 Al Farouk Omar Youssef St., Alexandria

Port-Said:

8 El-Comhoreya St., Port Said

Tanta:

Stadium Tower El-Geish St., Tanta



SARWA
INSURANCE



اجتماعات OMAN RE



اجتماع GEN RE وGIG



من اليمين: هشام أبو ايوب، معاوية الصقلي وبشرى الجبري



من اليمين: لسعد زروق، ماريان نبيل ومجدي فرغل



من اليمين: خالد السيد، وليد سيد مصطفى ود. جمال شحاته

جلسات العمل

- تعد الشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص أحد الوسائل الفعالة حتى يحقق هذا النظام الفائدة المرجوة منه.
- يجب أن يتم بناء بنية تحتية تكنولوجية قوية.
- أظهرت التجربة الناجحة لهذا النظام في بعض الدول إلى أن كل دولار يتم إنفاقه على التغطية الصحية الشاملة يمكن أن يؤدي إلى عائد اقتصادي يصل إلى ٢٠

دولاراً، حيث أنه ينعكس على عدة جوانب أخرى والتي منها: (خفض تكلفة الرعاية الصحية، وزيادة الإنتاجية، والنمو الاقتصادي، والحد من الفقر).

● يمثل التأمين الصحي ١٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة ويكلف الاحتيال في التأمين الصحي الولايات المتحدة ٣٥٠ مليار دولار سنوياً. وتعد أبرز وسائل الاحتيال في هذا النوع من التأمين هو التقدم بمطالبات إحتيالية عن طريق تقديم أوراق مزيفة بدخول أشخاص وهمية للعناية المركزة أو الاحتجاز في أحد المستشفيات أو الحصول على علاج باهظ الثمن دون أن يكون هذا قد حدث بالفعل.

● يمكن أن يتم إعطاء محفزات للأشخاص الذين يقومون بالمحافظة على صحتهم كنوع من منع وتقليل الخسائر في مجال التأمين الصحي.



من اليمين: ابراهيم سلامة، د. جوردن الزعبي، هيثم طاهر وكريم خشبة

الجلسة الأولى:

التأمين الطبي وقانون التأمين الصحي الشامل ترأسها هيثم طاهر، نائب رئيس والعضو المنتدب لشركة متلايف مصر.

المتحدثون:

● السيدة مي فريد، القائمة بأعمال الرئيس التنفيذي للهيئة العامة للتأمين الصحي.

● ابراهيم سلامة، نائب أول رئيس شركة Gen Re في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

● د. جوردان الزعابي، باحث في التأمين وإدارة المخاطر.

● د. كريم خشبة، الرئيس التنفيذي لشركة يداوي.

افتتح هيثم طاهر الجلسة موضحاً أن ما سنتناوله الجلسة هو إلقاء الضوء على مدى أهمية التأمين الصحي الشامل والمزايا التي ستعود على المواطن المصري عند تعميم هذا النظام على كافة أنحاء الجمهورية، وكذلك إلقاء الضوء على التحديات التي يمكن أن يواجهها هذا النظام وكيف يمكن التغلب عليها... وخلال المناقشات تم إلقاء الضوء على عدد من النقاط المختلفة والتي كان من أهمها ما يلي:

● تم تطبيق نظام التأمين الصحي الشامل في ثلاث محافظات مصرية حتى الآن.



علاء الزهيري مع اركان SHIELDERS



اجتماع العين الأهلية للتأمين وPREMIUM

وليبيا تعكس إلى مدى أصبح خطر الكوارث الطبيعية خطراً متكرراً وأنه يتعين على كافة الأطراف المعنية الاستعداد لمواجهة هذا الخطر ومحاولة التخفيف من تداعياته.. وخلال المناقشات تم إلقاء الضوء على عدد من النقاط المختلفة والتي كان من أهمها ما يلي:

● تفكير الدول بجدية في المخططات التأمينية التي



من اليمين: محمد عاكف، ZEEBA ASKAR، جورج قبان، DOAA SCHMIDT، ATISH SURI وشمس الدين كسالي

تحتاجها لمواجهة أخطار تغير المناخ.

● قامت بعض شركات إعادة التأمين العالمية بعقد شراكات مع المراكز البحثية ومعاهد العلوم المتخصصة للحصول على البرامج التكنولوجية المتطورة التي من شأنها التنبؤ بالكوارث الطبيعية وتحديد المناطق المعرضة لمثل هذه الكوارث.

● يمكن لشركات التأمين أن تقدم مقترحات للحكومة لمواجهة آثار تلك الكوارث،

الجلسة الثانية:

دور التأمين في التخفيف من مخاطر التغيرات المناخية والكوارث الطبيعية ترأسها جورج قبان، الرئيس التنفيذي لشركة UIB المتحدثون:

● أتيش سوري، الرئيس التنفيذي، Guy Carpenter. * شمس الدين كسالي، المدير الإقليمي لشركة Gallagher Re بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

● الأستاذ دعاء شميدت، المديرية الإقليمية Swiss Re.

● اللواء محمد عبد المقصود، مركز المعلومات - مجلس الوزراء المصري.

● الأستاذة زيبا عسكر، العضو المنتدب لشركة ImpactWize.

افتتح جورج قبان الجلسة بإلقاء الضوء على أن التغيرات المناخية أصبحت أمراً ملموساً على أرض الواقع مشيراً إلى أن الأحداث الأخيرة التي وقعت في كل من تركيا وسوريا والمغرب



اجتماع BURGAN TAKAFUL و TUNIS RE



احد اجتماعات CHEDID RE



تكريم دلال الحسين



أركان OMAN RE من اليمين: بشار رؤوف، مالك مشوات وعلي البلوشي





اجتماع SCR و SANTAM RE



اجتماع MUNICH RE LIFE و C&G و MENA RE



من اليسار: سلوى حسن و كارلا نجيم



KERSTIN MARX والكابتن ريشار شلهوب



من اليسار: حسين الشربيني ود. مؤيد الكلوب

الضوء على الفرص والتحديات المتعلقة بالتكنولوجيا الجديدة في مجال التأمين وكيف يمكن الوصول لبناء منظومة تكنولوجية تأمينية مستدامة. ثم بدأت المناقشات بين السادة المتحدثين والتي من خلالها تم إلقاء الضوء على النقاط التالية:

● تحديد وبناء وتنفيذ حلول تأمينية للعملاء والمستهلكين داخل السوق.

● إحداث تغيير جذري في السوق من خلال الاستفادة من التجارب المبتكرة.

● التقنيات التكنولوجية كالذكاء الاصطناعي وغيرها هي وسائل يستخدمها الانسان لإحداث تطور في مجال عمله.

● يجب أن تعي الشركات أن هناك جيل جديد من العملاء يعتمد بشكل أساسي على التكنولوجيا ولهذا يجب تطور الشركة من بنيتها التكنولوجية لتواكب هذا التطور.



من اليمين: EMEKA AKWIWU، أحمد منصور، رائف حسيب، أحمد عيسى و سلام موسى

الجلسة الثالثة:

تحديات واستراتيجيات تطوير منظومة للتأمين التكنولوجي المستدام

ترأسها **رائف حسيب**، رئيس التسويق وتطوير الأعمال بشركة مصر للتأمين.

المتحدثون:

● **دكتور أحمد عادل منصور**، خبير التكنولوجيا المالية، البريد المصري.

● **أحمد عيسى**، الرئيس التنفيذي لشركة إيجي انشورتيك.

● **إيميكسا اكوويو**، المدير التنفيذي لمجموعة كونتيننتال ري.

● **سلام موسى**، نائبة رئيس أوبيس للبرمجيات.

افتتح **رائف حسيب** الجلسة موضحاً أن الغرض من تلك الجلسة هو التعرف على معنى مصطلح منظومة التأمين التكنولوجي وما الذي تحتاجه شركات التأمين لبناء تلك المنظومة. وكذلك إلقاء





احد اجتماعات GIG



من اليمين: مؤمن مختار، د. شريف فتحي يوسف وشكيب أبو زيد



من اليسار: غسان جبور وطارق عواد



أركان الـ GAIF



من اليمين: احمد ملحم، علاء الزهيري، د. حسين نوفل ود. نزار زيود

- يضم الشمول التأميني العديد من الأساليب المختلفة للوصول إلى الأفراد الذين لا تصل لهم الخدمات التأمينية أو ذوي الدخل المنخفض.
- يساهم الشمول التأميني في النمو الشامل من خلال توفير خدمات تأمين أكثر إنصافاً وأوسع نطاقاً.
- يعد التأمين متناهي الصغر هو سوق المستقبل في صناعة التأمين.



من اليسار: LUKAS MULLER، بشرى جابري وSOUVIK BANERJEA

الجلسة الرابعة:

تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة ترأسها سوفيك بانيرجيا، المدير الفني لشركة جي بي بودا. المتحدثون:

- السيدة بشرى جابري، مديرة التسويق والاتصال، شركة وفا للتأمين.

- يجب أن ينجح التأمين في إظهار قيمته للمشتري.
- الاستفادة من الطفرة التكنولوجية.
- يجب أن يكون منتج التأمين بسيطاً ومفهوماً وسهل الوصول إليه وذو قيمة وفاعلية لجذب العميل المستهدف لشركته.

● لوكاس مولر، رئيس إدارة العملاء بشركة سويس ري في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

- مايكل ج. ماكورد، العضو المنتدب، ميليمان. وألقى المتحدثون الضوء على النقاط التالية:



شكر خاص للجنة المنظمة



من اليمين: كارل انجم، اميل زخور، بشار رؤوف وانطوان زخور



اجتماع KFH TAKAFUL والثروة للتأمين



اجتماع GIG وCHEDID RE



اجتماع CHEDID RE و MUNICH RE



احد اجتماعات AFRICA RE

في بداية الجلسة أوضح حامد مبروك أن الغرض من تلك الجلسة هو مناقشة ما ستكون عليه صناعة التأمين في المستقبل وما هي الآليات والوسائل التي ستساعد شركة التأمين على أن تستمر في عملها وتحقق نجاحاً في المستقبل. ثم قام بإدارة المناقشات.. حيث تم إلقاء الضوء على النقاط التالية:

● يكمن مستقبل التأمين في صنع منظومة تكنولوجية ناجحة

من خلال إقامة الشراكات والنظر في القدرات البديلة..

● على صناعة التأمين تبني برامج الذكاء الاصطناعي لضمان استمرار عملها بنجاح في المستقبل.

● شركات التأمين الناجحة في المستقبل هي تلك التي تتبنى التحول الرقمي وتعطي الأولوية للتركيز على العملاء وتبتكر المنتجات الجديدة وتدير المخاطر بشكل فعال وتعزز التعاون والشراكات الفعالة.



من اليمين: محمد قطب، أحمد خليفة، حامد مبروك، نهى شاكر ود. مازن أبو شقرا

الجلسة الخامسة:

شركة التأمين الناجحة في المستقبل

ترأس الجلسة حامد مبروك، رئيس مركز مصر ورئيس CRB للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويلييس تاورز.

المتحدثون:

● أحمد خليفة، العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين.

● د. مازن أبو شقرا، العضو

المنتدب لمنطقة الشرق الأوسط وشرق البحر المتوسط، شركة GEN RE.

● محمد قطب، العضو المنتدب الإقليمي لشركة UIB لمنطقة الشرق الأوسط.

● الاستاذة نهى شاكر، مؤسسة وأمين عام جمعية التكنولوجيا المالية المصرية.



من اليمين: محمد السيد، عماد مرار وعماد الجريسي



من اليمين: جمال شحاته، هشام محسن وهاني السيد



من اليمين: نبيل حجار وطارق عواد



فريق عمل MISR EMIRATES LIFE TAKAFUL - SALAMA



LIA ASSUREX و SANTAM RE, AROPE



عادل عفيفي ومريم عاطف أمام جناح QNB ALAHLI LIFE



اجتماع ARAB RE و TUNIS RE



من اليمين: فؤاد حنون وجاك بريس



اجتماع ASSIT AMERICA والمنارة



فريق عمل KAF

توقيع بروتوكول تعاون بين التأمين الصحي الشامل والاتحاد المصري للتأمين



الوزير د. محمد معيط وعلاء الزهيري خلال توقيع البروتوكول

قام الدكتور محمد معيط وزير المالية، رئيس الهيئة العامة للتأمين الصحي الشامل، بتوقيع بروتوكول تعاون مع علاء الزهيري رئيس الاتحاد المصري للتأمين، بحضور مي فريد القائم بأعمال المدير التنفيذي للهيئة.

اتفق الجانبان على إنشاء «نموذج تشغيلي مستهدف» يتم تطبيقه على نحو يتسق مع التطبيق التدريجي لنظام التأمين الصحي الشامل، والتطور التدريجي أيضاً للقدرات الفنية والتشغيلية لكل من الهيئة والشركات الأعضاء بالاتحاد المصري للتأمين، إضافة إلى تحديد المشروعات التي ستكون محلاً لتنفيذ هذا البروتوكول، وخطط العمل وآليات تنفيذها بعد مراجعتها.

كما اتفق الجانبان على اختيار الشركات التي ستقدم خدماتها التأمينية للمنتفعين والمؤمن عليهم داخل محافظات «التأمين الصحي الشامل»، تكاملياً، بما يضمن جودة الخدمات، والتوازن المالي، والإكثار من المنظومة التأمينية الصحي الشامل في هذه المحافظات، ويتسق مع أهداف التنمية المستدامة لرؤية «مصر ٢٠٣٠».

واتفق الجانبان أيضاً على قيام الشركات بتوفير شبكة قوية من مقدمي خدمات الرعاية الصحية من القطاع الخاص المعتمد لتقدم من خلالها الخدمات التي يكفلها نظام التأمين الصحي الشامل للمؤمن عليهم والمنتفعين، وكذلك دراسة الحلول المقترحة اللازمة لخفض التكلفة التأمينية التي تتحملها الجهات المتعاقدة مع شركات التأمين لتغطية المؤمن عليهم والمنتفعين التابعين لهذه الجهات.



لقطة للبيان



أركان AROPE



من اليمين: طارق سيف، فؤاد حنون واحمد ملحم

قتيبة النصف

(نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL INSURANCE)

حصولنا على جوائز مرموقة دليل واضح على صحة المسار الذي تتخذه الشركة



تعد شركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL INSURANCE من أفضل وأكبر شركات التأمين التكافلية في الكويت والرائدة في توفير وتلبية احتياجات العملاء من خلال أفضل الحلول التأمينية المتماشية مع الشريعة الإسلامية.

وفي حوار مع نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السيد قتيبة النصف الذي يتمتع بخبرة واسعة في مجال التأمين بعد أن امضى أكثر من ٣٠ عاماً في هذا المجال. وقد نجح من خلال تبوئه هذا المنصب في إعادة توجيه وتشكيل قاعدة عملاء الشركة ونمو أرباحها بالإضافة إلى تنظيم أعمالها في سوق التأمين الكويتي.

ويؤكد أن الشركة تسير وفق الأهداف الموضوعية حيث أنها قطعت شوطاً كبيراً في التحول الرقمي لافتاً إلى أنها حصدت العديد من الجوائز الدولية كان آخرها جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي لعام ٢٠٢٣ وجائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٣ حيث تعد هذه الجوائز تتويجاً لإنجازات الشركة وتميزها في العديد من المعايير وطرقها الجديدة والمبتكرة في ما تقدمه من خدمات تأمينية لضمان سلامة عملائها. وصرح السيد قتيبة النصف، الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة للشركة منذ توليه الرئاسة التنفيذية النهوض بها كمؤسسة تكافلية رائدة فرضت نفسها بقوة في صناعة التأمين وفي القطاع الاقتصادي ككل، بأن التصنيف الائتماني (Baa1) يعكس المكانة القوية للشركة في السوق المحلي لما تتمتع به من مركز مالي قوي وعلامة تجارية راسخة وسمعة جيدة مع توافر مستويات رسمة قوية وربحية اكتتاب مستدامة. موضحاً أن رفع التصنيف يعود لما تتمتع به «بيتك للتأمين التكافلي» من تنوع كبير في المنتجات على الرغم من محدودية وصغر السوق المحلية.

والتنافسية، وتنمية نشاط التأمين وتطوير أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية وتوفير حماية للمتعاملين في نشاط التأمين، نتوقع أن تحدث تغييرات عدة في مجال أعمال التأمين، حيث أن دور الجهاز يتمثل بإجراء تقييم أولي لأوضاع المنافسة في سوق التأمين وتأكيد تطبيق اللوائح الجديدة المطروحة من قبل وحدة تنظيم التأمين.

مما لا شك فيه، ان التغيير يتطلب العديد من الأدوات والمتطلبات حتى يحدث النتائج التي يهدف إليها، لذا فان التوافق مع متطلبات وحدة التأمين بما فيها المعيار المحاسبي ١٧ يعتبر من أهم أولويات شركات التأمين بصفة عامة وشركة بيتك بصفة خاصة حيث نقوم بتحديث شامل داخل الشركة بما يتماشى مع تلك المتطلبات ودائماً نسعى الى تحقيق ذلك بما يدعم استراتيجية الشركة لتحقيق النمو المستدام.

■ كيف تمكنتم خلال فترة قصيرة من تحقيق النمو الاستثنائي للشركة؟ وهل بالإمكان تعداد بعض الانجازات؟

– من أهم عوامل النجاح هو وجود رؤية ثابتة ومهام محددة وقيم ثابتة لاستراتيجية الشركة لتحقيق النمو وهو

■ كيف نقيمون سوق التأمين في الكويت؟ وما هي التحديات التي ما زالت موجودة؟

– انتشار التأمين في الكويت لا يزال الأقل في الخليج، لكن نتوقع زيادة انتشاره مع تطبيق اللوائح الجديدة، حيث أن ذلك يعتمد على أوضاع الاقتصاد العالمي واستثمار الحكومة في مبادرات البنية التحتية وتحسين خطوط أداء النظام الإلزامي للتأمين، وشهد سوق التأمين الكويتي نمواً ملحوظاً خلال السنوات الأخيرة، تم تفسيره من خلال التغييرات الديموغرافية، وتطور مستوى الدخل، وطرح أحكام الزامية جديدة للمنتجات.

أمامنا تحديات عديدة يجب ان نتخطاها مثال (حروب الأسعار والمنافسة الشديدة، نمو بطيء للاقتصاد، الاضطرابات السياسية والإرهاب في المنطقة والأزمات العالمية والأوبئة).

تبدل وحدة تنظيم التأمين جهداً كبيراً بتنظيم نشاط التأمين والرقابة عليه

■ ما رأيكم بالجهود التي تبذلها وحدة التأمين هل لديكم أي مقترحات إضافية؟ وهل ب رأيكم تستطيع كل شركات التأمين تحقيق متطلباتها؟ بما فيها معيار IRFS17؟

– تبدل وحدة تنظيم التأمين جهداً كبيراً بتنظيم نشاط التأمين والرقابة عليه بما يتسم بالعدالة والشفافية

تطبيق الاستراتيجية المستدامة

■ ما هي أهدافكم للمرحلة المقبلة؟

- لدينا العديد من الأهداف المقبلة سواء على المدى البعيد أو القريب، ويعد من أهمها تطبيق الاستراتيجية المستدامة وذلك من خلال العديد من الإجراءات ولعل من أهمها هو التميز والانتشار من خلال تقديم خدمات تأمينية تتسم بالابتكار وجودة الخدمة والتميز تعكس رضا عملائنا بشكل كبير وكذلك السياسة التوسعية التي تهدف الى تقديم خدماتنا التأمينية في الأسواق العربية وتحقيق الانتشار من خلال فروع خارجية وبما يتماشى مع سياسة KFH Group خصوصاً بعد عملية الدمج التي حصلت مع البنك الأهلي المتحد ليصبح من أكبر المؤسسات المالية الإسلامية في الشرق الأوسط وعالمياً. لذا فأنا نعمل بكل جهد وبدعم كبير من مجلس الإدارة لتحقيق تلك الأهداف والاستراتيجيات.

تعزيز الانتشار الجغرافي للمجموعة

■ ما هو التأثير الإيجابي من دمج بيت التمويل الكويتي مع الاهلي المتحد على تطور الشركة؟

- بالتأكيد كان لعملية الدمج تأثير إيجابي في تعزيز الانتشار الجغرافي للمجموعة بعد الاندماج، وتعزيز البصمة الإقليمية

في البحرين ومصر وتركيا وألمانيا والمملكة المتحدة وماليزيا وغيرها، حيث أن العمليات في أكثر من ١٠ مناطق حول العالم ساعدت في تعزيز مكانة «بيتك» كأكبر بنك في الكويت وثاني أكبر مؤسسة مالية إسلامية في العالم، مما أتاح لها الدخول في أسواق جديدة، والاستفادة من القاعدة المجمعّة لعملاء البنكين.

تجديد اتفاقياتنا مع كبرى شركات إعادة التأمين

■ كيف تصفون علاقتكم مع كبرى شركات إعادة التأمين العالمية؟

- منذ أكثر من خمس سنوات متتالية تقوم شركة بيتك بتجديد اتفاقياتها الخاصة بفروع الممتلكات والسيارات مع شركة Swiss Re إحدى كبرى شركات إعادة التأمين عالمياً كرائد للاتفاقيات وكذلك مع شركة Gen Re الألمانية لفروع تأمين التكافل الجماعي. وتعد هي الأخرى من أكبر شركات إعادة التأمين عالمياً ما يعكس الأهمية الكبيرة التي تهدف إليها شركة بيتك تكافل وهي تقديم خدمات تأمينية ذات ملاءة مالية واستراتيجية قوية تساهم في تميز تلك الخدمات وسهولة الوصول لكافة العملاء من خلال الوفاء بالتزاماتنا بكفاءة عالية الجودة. ■

ما نسعى إليه دائماً خلال الخمس سنوات الماضية وفي المستقبل البعيد وقد نرى ذلك جلياً من خلال حصول شركة بيتك تكافل على العديد من الجوائز العالمية أو الارتقاء بالتصنيف الائتماني للشركة، تقديراً لمكانة الشركة في سوق التأمين محلياً، ونمو أعمالها وتنامي حصتها السوقية، وجهودها المتواصلة في ابتكار خدمات ومنتجات تأمينية جديدة، تعتمد في معظمها على وسائل التقنية الحديثة والتطور التكنولوجي عالي المستوى. حصولنا على هذه الجوائز المهمة والرفيعة المستوى، من بين العديد من المؤسسات والشركات العاملة في مجال التأمين والتأمين التكافلي دليل واضح على صحة المسار الذي تتخذه الشركة، من حيث الكفاءات الفنية المتميزة، وروح التعاون بين فريق العمل ووفائهم والتزامهم اتجاه العملاء، بالإضافة إلى ذلك، استخدام التقنيات الحديثة

والابتكار الدائم لتوفير كل جديد للعملاء، بشكل احترافي وسريع حقق لنا نجاحات كبيرة جعلتنا في صدارة الشركات العاملة في سوق التأمين

التكافلي على مستوى المنطقة والعالم، بحيث تشكل هذه الجوائز إضافة مهمة تؤكد تقدير المراقبين والمتابعين لسوق التأمين وشركائها من معيدي التأمين ووسطاء التأمين ومنها على سبيل المثال لا الحصر.

إلى جانب قيام وكالة موديز للتصنيف الائتماني برفع التصنيف الائتماني للشركة لمستوى (Baa1)، مع نظرة مستقبلية مستقرة.

● جائزة أفضل شركة تكافلية في الكويت للسنة الثالثة على التوالي ٢٠٢١ - ٢٠٢٢ - ٢٠٢٣ حسب تصنيف جلوبال إيكونوميكس.

● أفضل شركة تكافل في العالم لعام ٢٠٢٠ حسب تصنيف جلوبال فاينانس.

● أفضل شركة تكافل في العالم لعام ٢٠٢١ حسب تصنيف جلوبال فاينانس.

● أفضل شركة تأمين تكافلي في الكويت لعام ٢٠٢٣ من شركة AIG.



علاء الزهيري (رئيس اتحاد شركات التأمين في مصر والعضو المنتدب لشركة gig - مصر):



حققت gig مصر معدلات نمو هائلة

مجموعة الخليج للتأمين gig هي من أكبر مجموعات التأمين وأكثرها تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهي تتمتع بمكانة تنافسية قوية في السوق، وتعطي قيمة عالية لعملائها وتخدمهم بأفضل الطرق.

وفي حديث شيق مع السيد علاء الزهيري رئيس اتحاد شركات التأمين في مصر والعضو المنتدب لشركة gig - مصر أكد حرص شركات التأمين حالياً على وضع نظام بيئي تكنولوجي يحقق التأمين المستدام. وعن موضوع تحقيق الشمول التأميني لفت الزهيري إلى أنه يتم من خلال الوصول إلى أكبر شريحة من المواطنين ذوي الدخل المحدود وبتوفر عناصر مختلفة. أما لناحية النمو المحقق في قطاع التأمين فأشار الزهيري إلى أنه قطاع واعد وتجاوزت نسبة نموه الـ ١٢٠٪ خلال الأعوام الخمسة السابقة، كذلك حقق زيادة في الأقساط التأمينية التي بلغت ٢٠٪. وعلق الزهيري على التعديلات التشريعية موضعاً أنها تساهم في تحقيق الحوكمة والملاءة المالية الجيدة، وعن شركة gig مصر قال السيد علاء أنها أنجزت زيادة في حجم الأقساط المكتتبه بنسبة ١٣٠٪ مقارنة بالعام الماضي، فضلاً عن زيادة في الأرباح بلغت ٩٥٪.

قطاع واعد جداً

■ ما هي نظرتكم لقطاع التأمين في مصر؟ وهل حققت الشركات المسجلة الهدف من تأسيسها؟

- قطاع التأمين في مصر قطاع واعد جداً وحقق نمواً تجاوز الـ ١٢٠٪ خلال الخمسة أعوام السابقة.

وكذلك فإن حجم الزيادة في الأقساط التأمينية خلال العام المنتهي في ٣٠ يونيو ٢٠٢٣ قد زاد بنسبة ٢٠٪ مقارنة بالأقساط التأمينية المحققة في ٣٠ يونيو ٢٠٢٢.

هذا وقد قامت الهيئة العامة للرقابة المالية بإعداد العديد من القرارات التي من شأنها زيادة حجم أقساط التأمين بشكل كبير حيث سمحت بالتعاقد مع شركات الاتصالات وشركات التسويق الإلكتروني كأداة مساعدة لتسويق المنتجات التأمينية لعملاء هذه الشركات، فضلاً عن تقديم قانون التأمين للحكومة المصرية والذي يتضمن العديد من المواد التي ستساهم بشكل مباشر في زيادة حجم الأقساط التأمينية لسوق التأمين المصرية.

تحقق قدر كبير من التحسن في الملاءة المالية

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

- التعديلات التشريعية تصب جميعها في تحقيق الحوكمة لشركات التأمين وتحقيق قدر كبير من التحسن في الملاءة المالية. وعندما يكون توجه الرقيب في أي سوق تأميني إلى زيادة رؤوس أموال شركات التأمين فإن هذا يعني أن سوق التأمين يحتوي على شركات قوية وذات ملاءة مالية كبيرة تساهم في المحافظة على حقوق حملة الوثائق، ويكون هذا أيضاً داعماً لزيادة احتفاظ الشركات بالأخطار المكتتبه فضلاً عن الطمأنينة التي يمنحها لشركات إعادة التأمين العالمية التي تتعامل مع سوق التأمين المصرية.

معدلات نمو هائلة

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

- حققت شركة GIG للتأمين -مصر معدلات نمو هائلة في العام المالي المنتهي في ٣٠ يونيو ٢٠٢٣ حيث حققت زيادة في حجم الأقساط المكتتبه بنسبة ١٣٠٪ مقارنة بالعام الماضي، وكذلك حققت زيادة في الأرباح بلغت ٩٥٪ مقارنة بالعام الماضي. ■

■ **البيان** تضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

- تحرص شركات التأمين في الوقت الحالي على وضع نظام بيئي تكنولوجي يساهم في تحقيق التأمين المستدام.

وتقوم شركات التأمين بالتحقق من عدم تعرض هذا النظام لأية هجمات سيبرانية وذلك حفاظاً على بيانات العملاء وتحقيقاً لأهداف الشركات بسهولة تداول المعلومات لتحقيق أقصى استفادة ممكنة من البيانات المتاحة لديها.

وفي هذا الإطار فإن اختيار الشركة لنظام إلكتروني حديث يمكنها من إتمام عملية التحول الرقمي هو البداية السليمة لنجاح الشركة في تحقيق استدامة التسويق الإلكتروني والبيع الإلكتروني.

وكذلك يؤدي هذا النظام إلى تحقيق مراحل متقدمة من الإصدار الإلكتروني فضلاً عن القدرة على سداد التعويضات للعملاء بشكل إلكتروني.

ويتطلب هذا كله أن تكون البيئة التحتية للنظام الإلكتروني تم اختيارها بعناية لتحقيق كل هذه الأهداف.

■ **الشمول التأميني يتحقق بالوصول إلى المواطنين الذين يحتاجون إلى الخدمات التأمينية**

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

- الشمول التأميني يتحقق بالوصول إلى المواطنين الذين يحتاجون إلى الخدمات التأمينية على الرغم من انخفاض دخلهم. ولا يتأتى هذا إلا بتحقيق عدة عناصر وإن كان من أهمها:

- توافر البنية التكنولوجية التي تمكن شركات التأمين من الوصول للفئات المرجوة بأقل تكلفة ممكنة نظراً لانخفاض القسط التأميني لهذه الوثائق.

- القدرة على تحصيل الأقساط وسداد التعويضات بشكل إلكتروني عن طريق التعاقد مع الشركات المتخصصة في هذا المجال لتقليل التعامل مع العملاء مباشرة.

- إيجاد المنتجات التأمينية التي تتوافق مع هذه الشريحة من المجتمع وذلك لتحقيق الأهداف المرجوة من تقديم الحماية التأمينية المناسبة لهم. وهذه المنتجات هي منتجات التأمين متناهي الصغر الذي يمكن هذه الشريحة من شرائح المجتمع من الحصول على الخدمات التأمينية التي تلبى احتياجاتها بأقل سعر ممكن.



A REINSURER
OF **EXCELLENCE**

50 Years
Anniversary

ARAB REINSURANCE COMPANY S.A.L

📍 Arab Re Building - Maarad Street - Beirut / P.O.Box: 11 9060

☎ (961-1) 989500 ✉ arabre@arabre.com 🌐 arabre.com

شكيب أبو زيد: مستمررون في الحوكمة والرقمنة وإعطاء قيمة مضافة لأعضاء الاتحاد

تحولاً حقيقياً. أما بالنسبة للقيمة المضافة التي يعطيها الاتحاد للشركات التي تنضوي تحت مظلته، أكد أن الاتحاد مصدراً أساسياً للمعلومات التأمينية، ومطالب بأن يكون صلة الوصل بين كل مكونات صناعة التأمين العربية والمساهمة بالنهوض بها.

الرقمنة أداة مهمة لتعزيز طرق التسويق

وعن سؤاله عن دور الرقمنة في زيادة الوعي التأميني أوضح أن الرقمنة أداة مهمة لتعزيز طرق التسويق لشركات التأمين للوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء مشدداً، على أن مسألة الترويج يجب أن



تحدث شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عن موضوعات مهمة في حوار مع الإعلام مؤكداً خلاله العمل على مجموعة من الأولويات التي شكلت البرنامج الذي عمل عليه منذ توليه الأمانة العامة قبل أربع سنوات والمتمثل في أهدافاً أساسية أولها الحوكمة باعتبارها مسألة جوهرية في عمل الاتحادات. مشيراً إلى رقمنة عمليات الاتحاد وانتداب مهندسي تكنولوجيا المعلومات (IT) فضلاً عن الربط الإلكتروني للبطاقة البرتقالية التي تضم ملايين البيانات التي

تحتاج أن تكون داخل نظام معلوماتي، حيث تم التعاقد مع إحدى الشركات التي عملت على برمجة نظام معلوماتي لإدارة البطاقة البرتقالية متجاوزين المرحلة الأولى أي الإصدار مع العمل على إنجاز المرحلة الثانية المتمثلة في برمجة إدخال بيانات الحوادث وصولاً إلى قاعدة بيانات ضخمة.

أكبر قاعدة بيانات تأمينية على مستوى الوطن العربي

وفي إطار رقمنة الاتحاد لفت أبو زيد إلى العمل الدؤوب لتحويل كل المعاملات والمراسلات والنشرة الإلكترونية والمجلة إلى نظام رقمي، وبعد جمع إحصائيات ومقالات على مدى أربع سنوات بات هناك أكبر قاعدة بيانات تأمينية على مستوى الوطن العربي.

وفيما يتعلق بدور الاتحاد في الكوارث الطبيعية والتي كان آخرها زلزال المغرب يشير إلى إطلاق مبادرة عربية العام الماضي للحد من آثار الكوارث الطبيعية، فضلاً عن تنظيم ندوة عن الموضوع حضرها ما يقرب من ٤٠ شخصاً من معيدي التأمين العالميين والعرب وشركات وساطة إعادة تأمين عالمية وإقليمية، بهدف توعية الشركات والاتحادات العربية والهيئات المسؤولة بضرورة العمل المشترك بحيث لا يكفي أن يرفع الاتحاد العام العربي للتأمين شعار العمل العربي المشترك أسفاً على التفاعل وردود الفعل الضعيفة مشيراً إلى التقدم بمقترح للجامعة العربية، إلا أنه إلى حد الآن لم يجد طريقة للدراسة بشكل جدي.

صلة الوصل بين كل مكونات صناعة التأمين العربية

وفي ما خص التحديات التي يواجهها الاتحاد رأى أبو زيد أن التحدي الأبرز هو جائحة «كورونا» ولكنها كانت فرصة مهمة للاستعداد للتحويل للعمل عن بُعد وإعلام الشركات أن هناك

تخرج من النمط التقليدي وربطها بالقنوات الرقمية.

وفي ما يتعلق بحاجة الكوارث الطبيعية إلى مجموعة أشار إلى أن المنطقة العربية معرضة إلى كوارث طبيعية كحرائق الغابات والزلازل والفيضانات. بحيث أن ٨ بلدان عربية معرضة للكوارث، عمان والإمارات معرضتان للعواصف المدارية، حرائق الغابات خطر حقيقي بالجزائر وتونس ولبنان والمغرب وسوريا، كما خطر الزلازل في العديد من البلدان ولهذا الغرض عمل الاتحاد على إطلاق المبادرة العربية في ٢ أكتوبر ٢٠٢٢ متمنين انخراط الاتحادات في المبادرة، إلا أنه وللأسف تعرضنا خلال عام واحد لزلزالين في كل من المغرب وسوريا وفيضانات ضربت ليبيا. مؤكداً، إعادة طرح المبادرة مع الجامعة العربية.

ورداً على الخطة المستقبلية للاتحاد العربي أعرب على الاستمرار بالنهج نفسه: الحوكمة والرقمنة وإعطاء قيمة مضافة حقيقية لأعضاء الاتحاد. وعن ملتقى شرم الشيخ في نسخته الخامسة وجد أبو زيد أنه ملتقى ناجح للغاية على مستوى الحضور والتنظيم مثنياً على جهود الاتحاد المصري في العمل على نجاح الملتقى واختيار الموضوعات بدقة.

انضمام دول عربية إلى البريكس يعود إلى الوزن الاقتصادي والكتل النقدية والمدخرات والصناديق السيادية

وفي سياق آخر، رأى أن انضمام دول عربية إلى مجموعة البريكس كالإمارات والسعودية يعود إلى الوزن الاقتصادي والكتل النقدية والمدخرات والصناديق السيادية. أما بالنسبة لجمهورية مصر باعتبارها دولة وازنة على الصعيدين العربي والافريقي مشيراً إلى أن الجميع يراهن على أن دولة مصر ستكون ذات اقتصاد أقوى في المرحلة المقبلة.

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



يوفر مؤتمر الاتحاد الأفرو آسيوي فرصة استثنائية للتواصل وينعقد في وقت تواجه فيه صناعة التأمين تحديات كثيرة

أوضح السيد مؤمن مختار الأمين العام للاتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن مؤتمر FAIR في نسخته الثامنة والعشرون والمقرر انعقاده بمدينة أبوظبي في شهر نوفمبر ٢٠٢٣ يوفر فرص استثنائية للتواصل بين صناع القرار في أسواق التأمين وتبادل الرؤى خاصة وأن صناعة التأمين تواجه تحديات عدة.

وعن موضوع الاستدامة، تحدث مؤمن مختار عن أهمية تطبيق نظام بيئي للتأمين المستدام مشيراً إلى أبرز التحديات التي واجهت صناعة التأمين وأثرت عليها سلباً، منها ارتفاع معدلات التضخم وتعطل سلاسل الإمداد إلى الإغلاقات المتكررة نتيجة انتشار وباء «كورونا»، ورغم ذلك استمرت أسواق إعادة التأمين في الوفاء بالتزاماتها ودعمها لشركات التأمين والاقتصادات في ظل ظروف صعبة.

وأخيراً تطرق إلى الالتزام بالتشريعات والمعايير المحاسبية والتي ستتم مناقشتها في المؤتمر فضلاً عن التشدد في أسواق إعادة التأمين، ما سيجعل الفترة القادمة بمثابة تصحيح لمسار أسواق إعادة التأمين ومن ثم تتبعها أسواق التأمين المباشر وما يلحق ذلك من حتمية زيادة شركات التأمين لإحتفاظها والاكتتاب على أسس فنية صحيحة.

الرجوع التسعير الصحيح والعمل بالقواعد الفنية للإكتتاب (نظراً لأنها أصبحت تتحمل جزءاً أكبر من المخاطر) وبالتالي تبني الكوادر الفنية والنمو. وعلى الرغم من صعوبة هذه المرحلة، إلا أنها ستكون بمثابة مرحلة تصحيحية لعودة الأسواق بصفة عامة لاعتماد الأسس الفنية الصحيحة في ممارسة صناعة التأمين.

خلق نظام بيئي للتأمين المستدام

■ كيف تنظرون لموضوع الاستدامة في صناعة التأمين؟

– خلق نظام بيئي للتأمين المستدام قضية ذات أهمية كبرى، إنما ركز المؤتمر في المحور الرئيسي على مناقشة مدى استمرار التشدد في أسواق إعادة التأمين وتأثيره السلبي على شركات التأمين والتي بدورها ستتقاسم تلك الأعباء مع عملائها الذين هم في الأساس يعانون من زيادة تكاليف التشغيل وتراجع الأرباح نتيجة الضغوط التضخمية، فضلاً عن تأثر القطاع بالصراعات الإقليمية والدولية والتي ألفت بظلالها على وفرة وتكلفة الغذاء والسلع والخدمات. ومع ذلك فقد استمرت أسواق إعادة التأمين في تحمل مسؤولياتها ودعم شركات التأمين والصناعات الوطنية والاقتصادات في تلك الظروف الصعبة. لذلك هناك تعويل كبير على الوصول إلى أرضية مناسبة وشراكات إستراتيجية بين شركات التأمين وإعادة التأمين لاستمرار التعاون بينها في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي يمر بها العالم.

ستتطرق الجلسات النقاشية إلى موضوعات متنوعة

■ هل تم التطرق إلى التشريعات والمعايير المحاسبية الجديدة التي يتم من خلالها تنظيم صناعة التأمين في الأسواق العربية؟

– تطرقت الجلسات النقاشية إلى موضوعات متنوعة منها التشريعات الرقابية والمعايير المحاسبية (IFRS 17)، وأثر ذلك على الملاءة المالية للشركات وترتبات إعادة التأمين وإعادة تقييم المخاطر المرتبطة بها ونظرة هيئات التصنيف الائتماني إلى تلك المتغيرات. ■

■ ما مدى أهمية انعقاد مؤتمر الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين للمرة الأولى في إمارة أبوظبي، وما هي أبرز المواضيع التي سيتم التطرق إليها؟

– دولة الإمارات العربية المتحدة هي من أقوى الاقتصادات بمنطقة الشرق الأوسط وتتمتع الدولة ببنية تحتية حديثة وبيئة استثمارية جاذبة وشبكة اتصالات فائقة التطور وهو الأمر الذي يوفر لصناعة التأمين وغيرها من مختلف القطاعات الاقتصادية بالدولة، البيئة المثالية للتطور والإبداع والنمو. وينسب قدر كبير من الفضل في تطور ونمو قطاع التأمين إلى التعليمات الرقابية الرشيدة والتشريعات المنظمة لصناعة التأمين بدولة الإمارات العربية المتحدة.

ولذلك أن يشهد المؤتمر مشاركة المئات بمن فيهم المسؤولين التنفيذيين وصناع القرار البارزين في القطاع من الأسواق الإقليمية والعالمية يعد فرصة استثنائية للتواصل والتباحث حول أبرز القضايا وتقديم توصيات بالحلول الممكنة.

وينعقد المؤتمر في وقت تواجه فيه الصناعة تحديات كبيرة من ازدياد حدة وتيرة الكوارث الطبيعية على مستوى العالم، فضلاً عن دخول أسواق إعادة التأمين في مرحلة من التشدد ربما يطول أمدها. وقد واجهت معظم شركات التأمين صعوبات كبيرة أثناء التفاوض على تجديد إتفاقيات إعادة التأمين للعام ومن المتوقع استمرار تشدد أسواق إعادة التأمين للعام ٢٠٢٤ وربما لأبعد من ذلك. ويرجع السبب في تشدد أسواق إعادة التأمين لما عانتها من تراجع في النتائج الفنية لسنوات وازدياد حجم ودرجة المخاطر والزيادة الكبيرة في كلفة المطالبات وارتفاع وتيرة وحدة الكوارث الطبيعية والتضخم وتعطل سلاسل الإمداد وارتفاع تكلفة الإقتراض وتكلفة الفرص البديلة بالإضافة إلى الصراعات والتوترات في مناطق متفرقة من العالم.

ومن هنا سيطرح المؤتمر الفرص المتاحة لشركات التأمين في حال استمرار تشدد أسواق إعادة لعدة سنوات، وفرص زيادة شركات التأمين لنسب احتفاظها من الاخطار وبالتالي احتفاظها بقدر أكبر من إجمالي حجم الأقساط. وهذا من شأنه أن يساعد الشركات على

جمال صقر (المدير الإقليمي لشركة الأفريقية لإعادة التأمين (AFRICA RE):



هيئة الإشراف على التأمين تتخذ الإجراءات المطلوبة وستساعد في تحسين مستوى القطاع

الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE هي شركة إعادة التأمين الرائدة في أفريقيا وهي من كبرى الشركات فيها من حيث صافي أقساط إعادة التأمين المكتتبه وقد تم إنشاؤها من قبل ٢٦ دولة أفريقية لتطوير صناعة التأمين والإعادة من خلال زيادة قدرات الاكتتاب والاحتفاظ ودعم التنمية الاقتصادية للقارة، ويبلغ عدد الدول الأعضاء الآن ٤٢ دولة.

وبناءً على ما تقدم كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حديث خاص مع السيد جمال صقر المدير الإقليمي للشركة، فأوضح عن أهمية التأمين الإلكتروني، كما أعرب عن وجهة نظره تجاه تطبيق المعايير المحاسبية وما ستحدثه من نقلة نوعية للقطاع، ومن جهة أخرى تطرق السيد صقر إلى مسألة رفع الحد الأدنى لرأس المال بحسب القانون الجديد إلى ٣٠٠ مليون جنيه ما سيخلق كيانات ضخمة. وأخيراً لفت إلى أن نتائج الشركة ممتازة نظراً لقدرتها على الاستفادة من الفرص المتاحة لتقديم أفضل الخدمات بالإضافة إلى البرامج التدريبية السنوية التي تقدمها الشركة للسوق المصرية.

■ ■ ■ نحاول الاستفادة من الفرص المتاحة لتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين معنا ■ ■ ■

التحضيرات ونظم تكنولوجيا المعلومات، بالإضافة إلى كوادرات اكتوارية وبرامج متقدمة لضمان تفعيل هذه المعايير التي سيكون لها تداعيات إيجابية على القوائم المالية لشركات التأمين. في حين أن الشركات التي تفتقد للملاءة المالية سيكون من الصعب جداً تطبيق المعايير والتعديلات التشريعية الجديدة ما سيدفعها إلى الاندماج فيما بينها. كما أود الإشارة إلى نقطة مهمة ألا وهي أهمية الزيادة المستمرة في رؤوس أموال شركات التأمين وهذا ينتج عنه كيانات تأمينية قوية، في حين أن تزايد عمليات الدمج تصب في مصلحة سوق التأمين المصرية. ويضاف إلى ذلك، رفع الحد الأدنى لرأس المال بحسب القانون الجديد إلى ٣٠٠ مليون جنيه والعمل بموجب القوانين المحاسبية الجديدة IFRS 17 من شأنه خلق كيانات ضخمة قادرة على تقديم خدمات مميزة للعملاء والحد من مستوى المنافسة في السوق وفي الوقت نفسه رفع مستوى النتائج والأرباح الفنية.

وبحسب توقعاتنا فإن هيئة الإشراف على الرقابة في مصر تتخذ الإجراءات المطلوبة للحد من ممارسات المنافسة غير الشرعية، كما أن القانون الجديد يضم حزمة من التشريعات المتعلقة بالتأمينات الإلزامية والتي من شأنها رفع حجم الطلب المحلي، فضلاً عن مجموعة من النظم الرقابية على التأمين الطبي، ومن هنا نجد أن كل هذه الإجراءات ستساعد في تحسين مستوى شركات التأمين وأدائها المالي.

وجود قوي في السوق المصرية

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

– للشركة وجود قوي في السوق المصرية على مستوى مختلف خطوط التأمين. وبالتالي، نحاول الاستفادة من الفرص المتاحة لتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين معنا. وجدير ذكره، أننا نقدم برامج تدريبية سنوية للسوق المصرية، كما تعد الأفريقية لإعادة التأمين الراعي الوحيد لأول جداول حياة للسوق المصري والذي يتوقع إعلانه قريباً من قبل هيئة الرقابة المالية. ■

■ يتضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– لا شك أن الاستدامة مسألة مهمة جداً لا سيما على مستوى الدولة المصرية ولا بد من استغلال كافة الإمكانيات التي يوفرها التأمين الإلكتروني لا سيما أنه يساهم في توسيع نطاق التجارة الإلكترونية وتقنية المعلومات باعتباره من وسائل المبادلات الإلكترونية التي تتسجم مع الأنشطة التجارية التي تمتاز بالسرعة والمرونة، كما يساعد في اختصار عمليات التأمين التقليدية والطويلة لأن التأمين عملية معقدة ذات إجراءات طويلة وبالتالي التأمين الإلكتروني يختصر هذه العمليات بأقل خطوات ممكنة فضلاً عن الوصول مباشرة إلى العميل وتقليص الوقت والتكلفة عليه.

من أشد المؤيدين للمعايير المحاسبية الجديدة

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– أنا مقتنع بالمعايير المحاسبية الجديدة وعلى رأسها IFRS 17 ومن أشد المؤيدين لها خصوصاً أنها ستحدث نقلة نوعية في كيفية إعداد القوائم المالية وستضمن تحقيق الإستدامة في نتائج شركات التأمين لا سيما أن القوائم المالية الخاصة بشركات التأمين لطلما شهدت حالة من عدم الاستقرار عاماً بعد آخر. من هنا، إن المعيار المحاسبي IFRS 17 أتى لضمان جعل هذه القوائم ثابتة انطلاقاً من القواعد الواضحة والمتسقة المبني عليها للاعتراف والقياس والإفصاح والعرض لعقود التأمين مما يسمح بإمكانية المقارنة في ما بين البيانات المالية لشركات التأمين المحلية والعالمية. كما أن هذا المعيار يستهدف الحفاظ على التوافق مع المعايير المحاسبية الدولية الأخرى لتجنب الممارسات المحاسبية المتباينة بالنسبة إلى عقود التأمين المتطابقة لتحسين مستوى الإفصاح والشفافية بالتقارير المالية وجعل المعلومات الواردة بها أكثر ملاءمة. وبالتالي، آلية تطبيق المعايير المحاسبية تتطلب مساراً طويلاً من



برقان تكافل
BURGAN TAKAFUL

Kuwait, Sharq - Dhow Tower
P.O.Box 763 Dasman 15458 Kuwait
Tel.: (965) 18 777 18
info@burgantakaful.com

www.burgantakaful.com

ويك



كمال طباجة

نائب الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري (TRUST RE):



يتوجب على الدول وهيئات التأمين التعاون معاً لإنشاء مجتمعات لحماية غير المؤمنين

على هامش ملتقى شرم، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيد كمال طباجة مدير العمليات لشركة ترست ري TRUST RE، قال إن من المواضيع التي تم التطرق إليها في المؤتمر تناولت التغير المناخي والكوارث الطبيعية لما لهما من تأثيرات سلبية على العالم ودول المنطقة العربية كافة، ما يدفعها إلى التعاون مع هيئات التأمين لإنشاء مجتمعات تحمي غير المؤمنين الذين هم أكثر عرضة لتحمل الخسائر أثناء وقوع الكوارث الطبيعية، كذلك تم الحديث عن كيفية تحقيق الشمول التأميني وبخاصة التأمين الطبي، ولبلوغ ذلك الشمول يبدو الحل الأمثل باتباع التأمين منتهي الصغر الذي يساهم في رفع نسب الاختراق ويعد حلاً جذرياً لغير المؤمنين في ظل الأزمات الحالية ولا سيما هؤلاء الذين لا يقدرّون على تحمل النفقات الاستشفائية باهظة الثمن. وبالنسبة إلى تطبيق المعايير المحاسبية الجديدة مثل معيار IFRS17، اعتبر السيد طباجة أن هناك جانبين أحدهما إيجابي والآخر سلبي، فالشركات ذات الملاءة المالية العالية سينعكس ذلك عليها بطريقة إيجابية، أما تلك التي لا تعتمد مبادئ المحاسبة الاستباقية فهي ستتأثر بالضغوط الكبيرة عليها.

جانب إيجابي وآخر سلبي

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– لتطبيق المعايير المحاسبية الجديدة مثل معيار IFRS17 جانب إيجابي وآخر سلبي. فالشركات القوية ذات الملاءة المالية العالية ستنعكس عليها هذه المعايير بطريقة إيجابية على عكس تلك التي لا تعتمد مبادئ المحاسبة الاستباقية ما سيشكل المزيد من الضغوط عليها. أما فيما يتعلق بموضوع تطبيق الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات سيكون له تداعيات كبيرة على مجمل القطاعات انطلاقاً من أن هذه المعايير تأخذ في الاعتبار كيفية أداء الشركات باعتبارها مسؤولة عن حماية الطبيعة وكيفية إدارة العلاقة مع الموظفين، أما الحوكمة المؤسسية تتعلق بكيفية إدارة الشركة.

بدأت الأسواق باعتماد نهج تشددي خلال تجديد الاتفاقيات منذ العام الماضي

■ هل تعتقدون أن الأسواق متجهة نحو التشدد؟

– بدأت سوق إعادة التأمين منذ العام الماضي باعتماد نهج تشددي خلال تجديد الاتفاقيات ومن المتوقع الاستمرار على هذا النحو في ظل ارتفاع حجم المخاطر والكوارث الطبيعية كما حدث في تركيا، ليبيا، والمغرب مؤخراً، بالإضافة إلى الفيضانات والحرائق التي أصابت جميع أنحاء العالم والتي كبدت شركات إعادة المزيد من الخسائر، إنما العامل المؤثر الأساسي على سوق إعادة هو البيئة الاستثمارية والعوائد الناجمة عن السندات الحكومية. وبالتالي، مع استمرار ارتفاع الفوائد لن يكون هناك سوق مرنة وستستمر وتيرة التشدد التي تصب في مصلحة شركات التأمين والإعادة التي سوف تحقق بالتالي نمواً في أعمالها. ■

■ يتضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات الاستراتيجية لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– تتركز معظم النقاشات حول موضوعين أساسيين التغير المناخي والكوارث الطبيعية، التي بدأت تزداد وتيرتها بطريقة غير مسبوقة في المنطقة. ومن هنا يتوجب على الدول وهيئات التأمين التعاون معاً لإنشاء مجتمعات لحماية غير المؤمنين الذين هم أكثر عرضة لتحمل الخسائر في حال حدوث كارثة طبيعية، بالإضافة إلى أهمية التركيز حول كيفية تحقيق الشمول التأميني لمختلف فئات المجتمع وتحديدًا فيما يتعلق بالتأمين الطبي وذلك من خلال الاستعانة بالطلو الرقمية لتوسيع قاعدة المؤمنين. وعلى الرغم من أن الاستثمار في التكنولوجيا مكلف، إلا أنه يتيح للشركات القدرة على زيادة قنوات التوزيع والتسويق لاستهداف أكبر شريحة من المجتمع وتحقيق الشمول التأميني.

ويضاف إلى ذلك، بعد أن باتت السوق مشبعة وإمكانات تحقيق النمو تقلصت أمام شركات التأمين، يعد التأمين منتهي الصغر الحل الأمثل خلال هذه المرحلة والذي يساهم بدوره في رفع نسب الاختراق، ويعد حلاً للأفراد غير المؤمنين في ظل الأزمة الاقتصادية التي تلقي بثقلها على معظم دولنا العربية وتجعل نسبة كبيرة من الناس غير قادرين على تحمل النفقات الاستشفائية، لذلك بات من الملح جداً اعتماد التكنولوجيا لإنشاء مجتمعات تؤمن الحماية للأفراد ضد هذه الأخطار كما هي الحال في العديد من الدول الآسيوية مثل أندونيسيا، الفلبين، ماليزيا حيث تأخذ الدولة على عاتقها توفير تغطية تأمينية طبية للأفراد بالتعاون مع الجمعيات المحلية وبذلك يحصل الفرد على تغطية صحية للحالات الطارئة التي تستدعي دخوله المستشفى.

www.deltains.org

نتصدى للمخاطر بدلا منك

We Enjoy Taking Risk Instead Of You

**Call Center**
16154

الدلتا للتأمين

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

محمد السيد

(الرئيس التنفيذي للعمليات لشركة FENCHURCH FARIS)؛

نعمل وفق الخطة الموضوعة والأرقام المحققة جيدة جداً



على هامش لقاء شرم الشيخ التقت مجلة «البيان الاقتصادية» محمد السيد الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FENCHURCH FARIS فأوضح أن التغيير المناخي كان له الأثر الأكبر لحدوث الكوارث الطبيعية مشيراً إلى أن ذلك من صنع الإنسان والمجتمع يحصد عواقبه اليوم، والقطاع التأميني دفع ضريبة ذلك غالباً جداً، وسينعكس ذلك سلباً على شركات التأمين إذ ستتحمل الخسائر وستدفع التعويضات لأهالي الضحايا، لذلك سنشهد زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط خلال مواعيد التجديدات. أما في ما يخص مشكلة التضخم فتأثيرها متفاوت بين دولة وأخرى، وأخيراً تطرق السيد إلى نتائج الشركة موضعاً أنها جيدة والأرقام تؤكد ذلك، وفي الوقت ذاته تسعى لافتتاح فرعاً جديداً في مدينة جدة فضلاً عن نيتها للتوسع في السوق المصرية.

أفريقيا لا سيما مصر، لبنان والأردن حيث ارتفعت أسعار الفائدة بمعدلات لم يسبق أن شهدناها طوال السنوات العشر الماضية. في جميع الأحوال، يعد التضخم أحد التحديات التي شهدتها مؤخراً جميع الدول والتي نأمل ألا تتفاقم خلال المرحلة المقبلة.

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين منتهي الصغر هو الحل؟

– لا أعتقد أن التأمين منتهي الصغر هو الحل الأنسب لتحقيق الشمول التأميني في السوق المصرية. أظن أن هذا النوع التأميني يمكن أن يكون أكثر فعالية في السوقين الفلسطينية والأردنية.

نسعى لافتتاح فرعاً جديداً في مدينة جدة

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

– نعمل وفق الخطة الموضوعة والأرقام المحققة جيدة جداً، ونسعى لافتتاح فرعاً جديداً في مدينة جدة، كما أن هناك توجهاً للتوسع في السوق المصرية. ■



■ دفع معيدو التأمين تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية التي حدثت خلال الفترة الأخيرة. هل تتوقعون أن يتم رفع الأسعار في جميع الخطوط التأمينية في المنطقة خلال التجديدات المقبلة؟

– لا شك أن التغيير المناخي لعب دوراً كبيراً في حدوث هذه الكوارث الطبيعية لا سيما ما شهدناه في اليونان، ليبيا، المغرب وتركيا، وأظن أن هذا التغيير لم يأت من عبث وفراغ بل هو من صنع الإنسان واليوم بدأنا نحصد عواقبه، والقطاع التأميني دفع ضريبة باهظة من جراء ذلك حيث ستتكبد شركات التأمين دفع المطالبات المتعلقة بالخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية مثل الفيضانات والحرائق إلى جانب دفع التعويضات لأهالي الضحايا الذين قضوا بهذه الأحداث الأليمة. لذا، من الطبيعي أن نشهد زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط خلال موسم التجديدات.

يتفاوت تأثير التضخم بين منطقة وأخرى

■ برأيكم هل ما زال التضخم يشكل تحدياً لشركات التأمين؟

– يتفاوت تأثير التضخم بين منطقة وأخرى. فمنطقة الخليج لم تتأثر بمشكلة التضخم على عكس منطقة الشرق الأوسط وشمال





CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GRUPE CDG



Our Mission



To develop and promote our markets by offering expertise, tailor-made, innovative solutions and local service. To respond to general interest in the Moroccan market by implementing cutting-edge expertise as a trusted third party.



Our Vision



To become a reference in the reinsurance industry within emerging markets, through a close relationship with our clients, aiming to provide them with innovative and customized solutions for greater resilience.



Shareholders

94.41 % CDG
4.58% AXA Assurance Maroc
0.91% MCMA/MAMDA



Network of over 500 partners in Africa, Middle East and Asia



Financial Strength



FITCH RATINGS
AAA/STABLE

Local scale



Key figures 2022 (in millions)

Written Premiums
329, 68 m USD

Equity
261,70 m USD

ROE 10,32%



Accreditation obtained in 2022



Regional Pool Management

FAIR Aviation Pool
Management of the African Centre for Catastrophe Risks



International Participation

Pool TCIP (Turquie)
FAIR CAT NAT (Afro-Asiatique)
Pool des risques nucléaires Assuratomes (France)
Pool des risques environnementaux Assurpol (France)



Solvency II - 2022

Margin of 199,5%



Foundation Academy Re

Academy of Professional Training dedicated to insurance/reinsurance since 2017

African Footprint Contact Offices



Côte d'Ivoire : Abidjan



Egypt : Cairo



Rwanda : Kigali



South Africa : Johannesburg.

م. محمد عادل فتحي

(رئيس مجلس إدارة شركة قناة السويس للتأمين - مصر SUEZ CANAL INSURANCE)؛

اللقاءات تعزز عملية التعاون والتقارب ما بين الشركات لمواجهة التحديات الآنية وخدمة المجتمعات التي توجد فيها



تحتل شركة قناة السويس للتأمين SCI مكاناً مرموقاً في سوق التأمين المصرية وهي تحقق النموذج الأمثل والخبرة الشاملة في تقديم الخدمات التأمينية للمشروعات العامة والخاصة للاستثمار وغيرها، كما أنها تفخر بدعم الاقتصاد المصري عبر تقديم خدمات التأمين لأكثر من ٢٢٠ ألف عميل في جميع القطاعات.

وفي حوار مع المهندس محمد عادل فتحي رئيس مجلس إدارة الشركة أشاد بأهمية إقامة مؤتمر شرم الشيخ كونه يناقش قضايا تتعلق بالتأمين المستدام ودوره في مواجهة التغير المناخي وتأثير ذلك على سوق التأمين، موضحاً أن مثل هذه اللقاءات تعزز سبل التوافق والتقارب بين الشركات لمواجهة التحديات وخدمة المجتمعات. ورأى م. فتحي أن عملية دمج السياسات البيئية والمجتمعية تدعم النشاط التأميني مشيراً إلى ضرورة التعاون بين شركات التأمين لإيجاد التغطيات المناسبة وبالتالي إدخال بعض التعديلات على عمليات التسعير المتعلقة بمخاطر التغير المناخي. وعن تأثير انخفاض قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار أوضح المهندس فتحي أن قطاع التأمين سيشهد استثمارات جيدة في ظل ما تقدمه الحكومة المصرية من تسهيلات وإقبال المستثمرين من جنسيات مختلفة. وفي نطاق مختلف، لفت م. فتحي أن التشريعات المتعلقة بزيادة رأس المال والمعايير المحاسبية أصبحت أمراً واقعاً لا بد من تطبيقها لما لها من تأثير إيجابي على القطاع، إضافة إلى تنظيم دور الشركات بما يصب في مصلحة المؤمنين والمجتمع ككل.

تطبيق التشريعات المتعلقة بزيادة رأس المال والمعايير المحاسبية تنعكس إيجاباً على القطاع والمؤمنين

نتوقع تحسن الأمور مع بداية العام الجديد

■ إلى أي مدى كان لانخفاض قيمة العملة المصرية مقابل الدولار تأثير على القطاع التأميني؟

– لا شك أن هذه المسألة كان لها تأثيرها على قطاع التأمين لكن بحكم استلامي زمام الأمور أيضاً في الشركة المصرية الصينية المشتركة للاستثمار في منطقة العين السخنة، أرى أننا سنشهد حركة استثمارية خلال المرحلة المقبلة خصوصاً في ظل حزمة التسهيلات التي قدمتها الحكومة المصرية للمستثمرين، حيث في الثلاثة أشهر الأخيرة لمسننا إقبالاً من قبل العديد من المستثمرين من جنسيات مختلفة مثل الصينية، الهندية، التركية وغيرها. لذا، من المتوقع أن تتحسن الأمور مع بداية العام الجديد.

واجباً لا مفرّ منه

■ كيف تعلقون على التشريعات المتعلقة بزيادة رأس المال والمعايير المحاسبية التي باتت تفرض على شركات التأمين؟

– باتت هذه الأمور واجباً لا مفرّ منه وبالتالي لا بدّ من تطبيقها والاستجابة لها لأنها في النهاية تنعكس إيجاباً على القطاع التأميني ككل وتساهم في تنظيمه وتفعيل دور الشركات أكثر بما يعود بالفائدة على المؤمنين والمجتمعات على حدّ سواء لا سيّما في ظل الأزمات المتلاحقة التي ما برحت تواجهها الدول كافة. ■

■ كيف تقوّمون فعاليات النسخة الخامسة لمؤتمر شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين؟

– يضم المؤتمر نخبة من أصحاب الاختصاص والخبراء في صناعة التأمين، ويناقش قضايا ذات أهمية تحورت حول التأمين المستدام ودوره في دعم القدرة على مواجهة التغيرات المناخية، إلى جانب التعديلات الرقابية ومواكبتها للمتغيرات العالمية في سوق التأمين.

بالإضافة إلى أن اللقاءات التي تتم على هامش المؤتمر تحقق نجاحات كبيرة وتعزز عملية التعاون والتقارب ما بين شركات التأمين وإعادة لمواجاة التحديات الآنية وخدمة المجتمعات التي توجد فيها.

بات من المهم جداً الالتزام بدمج الممارسات البيئية والمجتمعية والحوكمة في النشاط التأميني

■ يتضمن ملتقى شرم رانديفو مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– بات من المهم جداً الالتزام بدمج الممارسات البيئية والمجتمعية والحوكمة في النشاط التأميني، كذلك ضرورة تعزيز حصة المنتجات التأمينية ذات الأثر الإيجابي على البيئة، انطلاقاً من المخاطر الكبرى الناجمة عن التغير المناخي، وأهمية تعاون شركات التأمين فيما بينها لإيجاد التغطيات المناسبة وإدخال تعديلات على عمليات التسعير المتعلقة بالمخاطر غير المرئية الناجمة عن التغير المناخي.

هشام رمضان

(العضو المنتدب لشركة قناة السويس لتأمينات الحياة SUEZ CANAL LIFE)؛

التشريعات التي وضعتها هيئة التأمين ستساهم في تنظيم القطاع وخلق كيانات تأمينية قوية



قناة السويس لتأمينات الحياة SUEZ CANAL LIFE INSURANCE هي شركة ذات باع طويل تسعى لتحقيق أهدافها من خلال فريق عمل متكامل وموثوق، على مستوى عالٍ من الكفاءة لتحقيق أعلى معدلات الأداء، كما أنها تحرص على تطوير منتجاتها وخدماتها لتتقابل متطلبات عملائها. وفي حديث مع السيد هشام رمضان العضو المنتدب للشركة قال إن لقاء شرم الشيخ يعد ذا أهمية كبرى كونه يتناول التحديات والمستجدات التي تطرأ على صناعة التأمين، أما في ما خص التغيرات المناخية فقد طرحت الأمم المتحدة مجموعة أدوات لتطوير مبدأ الاستدامة بالإضافة إلى أهداف أخرى مرتبطة بهذه الصناعة وما يتعلق بترشيد استهلاك الطاقة، فضلاً عن زيادة استخدام التقنيات الرقمية في إدارة المطالبات أو عمليات الاكتتاب. وفي نطاق آخر، تطرق رمضان إلى مسألتي ادخال معايير محاسبية جديدة وادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال موضعاً أنهما في قائمة الأولويات نظراً لأهميتهما في الحفاظ على ملاءة الشركة المالية إضافة إلى تحقيق أفضل مستويات الشفافية. وأخيراً أشار السيد رمضان إلى أن الشركة تعمل على إعداد خطة خمسية تسعى من خلالها إلى تحقيق معدلات نمو جيدة، وتطوير الشركة عبر استخدام التقنيات الحديثة فضلاً عن ابتكار منتجات جديدة تتوافق مع متطلبات العملاء.

■ ■ ■ سنعمل على وضع محاور تهدف إلى تطوير الشركة ■ ■ ■

الدولار الأمريكي، أصبحت عملية زيادة رؤوس الأموال خياراً مهماً لا بد منه من أجل المحافظة على الملاءة المالية لشركات التأمين خصوصاً أن مصداقية أي شركة أمام عملائها من ناحية تسديد المطالبات تعد أولوية لكسب ثقتهم وولائهم. وفي ما يتعلق بتطبيق المعايير المحاسبية، أعتقد أنها كانت خطوة مهمة جداً من هيئة الرقابة المالية في وضعها دليلاً لكيفية تنفيذ المعيار المحاسبي IFRS17 ومعيار المحاسبة المصري رقم ٥٠، والذي يهدف إلى عرض البيانات المالية التي تعبر عن المركز المالي الحقيقي لأي شركة وتحقيق أفضل مستويات الشفافية والإفصاح. واللافت أن معظم الشركات في السوق المصرية اتخذت خطوات مدروسة والتزمت بخارطة الطريق التي وضعتها الهيئة حول كيفية تنفيذ وتطبيق المعيار. وبالرغم من التكلفة والضغوطات التي قد يفرضها المعيار على الشركات إلا أن تأثيره سيكون إيجابياً على المدى الطويل كونه سيساهم في تنظيم القطاع وخلق كيانات تأمينية قوية قادرة على الاستمرار والمنافسة وتلبية احتياجات ومتطلبات العملاء على أكمل وجه.

استراتيجيتنا.. تطوير الشركة وابتكار منتجات جديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها في شركتكم خلال الفترة المقبلة؟
- توليت رئاسة الشركة منذ مطلع العام الحالي ونحن حالياً في صدد إعداد الخطة الخمسية حيث سنسعى من خلالها إلى تحقيق معدلات النمو المرجوة بالرغم من الظروف والتحديات الاقتصادية الراهنة، كما سنعمل على وضع محاور تهدف إلى تطوير الشركة أبرزها استخدام التكنولوجيا في تسويق وتوزيع منتجات التأمين، عمليات الاكتتاب وإدارة القسم التسويقي وهناك سلسلة إجراءات سيتم اتخاذها لإعادة الهيكلة الداخلية سواء من الناحية الفنية أم المالية، فضلاً عن التركيز على ابتكار منتجات جديدة تتوافق مع احتياجات العملاء الحالية وتراعي الانخفاض الحاصل في الجنيه المصري. وبالتالي، سيكون هناك منتجات بالعملة الأجنبية لضمان تحقيق نوع من الاستقرار في المبالغ المؤمن عليها SUM INSURED، إلى جانب تطوير مفهوم التأمين عبر المصارف. ■

■ **البيان** ■ يتضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

- يحمل هذا المؤتمر أهمية كبرى لصناعة التأمين لانعقاده لدورات متتالية يتم خلالها مناقشة التحديات والمستجدات التي تطرأ على صناعة التأمين سواء لناحية تطوير المنتجات، وتسريع عملية أتمتة الخدمات التأمينية. أما بالنسبة للتغيرات المناخية والتنمية المستدامة طرحت الأمم المتحدة مجموعة من الأدوات لتطوير مبدأ الاستدامة والعديد من هذه الأهداف مرتبط بصناعة التأمين فيما يتعلق بترشيد استهلاك الطاقة، وأعتقد أن شركات التأمين العامة وبصفة خاصة فرع قطاع التجزئة يتطلب منها تصميم وثائق تأمين تشجع على ترشيد استخدام الطاقة. بالإضافة إلى ذلك، هناك مطلب أساسي مرتبط بضرورة تكثيف وزيادة استخدام التقنيات الرقمية سواء في إدارة المطالبات أو عمليات الاكتتاب وهذا مرتبط بتكامل الإطار التشريعي والهوية الرقمية.

لذلك، فإن هيئة الرقابة المالية في طريقها إلى وضع قواعد خاصة بالهوية الرقمية للعملاء وهذا يتطلب إجراءات متعددة منها توثيق التوقيع الإلكتروني والاعتراف به في حالات النزاع ما بين العميل وشركة التأمين. ومن هنا يمكن التأكيد أن المناخ التشريعي المتكامل من شأنه مساعدة شركات التأمين وحثها على استخدام التطبيقات التكنولوجية والتي في نهاية المطاف ستحقق بعضاً من أهداف التنمية المستدامة وفي الوقت نفسه تقليص تكاليف التشغيل لشركات التأمين إلى جانب تعزيز قدرتها على إدارة المخاطر بطريقة أكثر فعالية وكفاءة.

التأثير سيكون إيجابياً على المدى الطويل

■ هل ترون أن التغيرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟
- في ظل المؤشرات الاقتصادية وانخفاض قيمة الجنيه المصري مقابل

أحمد خليفة (عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة ثروة للتأمين SARWA - مصر) : نسعى للتوسع إقليمياً لنشكل أحد اللاعبين الإقليميين على مستوى القارة الأفريقية



أورد السيد أحمد خليفة عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة ثروة SARWA في حديث «للبيان» أن التأمين المستدام ومبادئه ساهم في صيانة أكبر مبادرة بين الأمم المتحدة وقطاع التأمين لتعزيز الاستدامة البيئية والاجتماعية والاقتصادية، كما أفاد السيد خليفة أن قضية الشمول التأميني تطرح منذ زمن ويتحقق هذا الشمول بشكل مواز مع تحقيق الشمول المالي الذي يُنجز عبر الاتفاق بين شركات التأمين والبنوك من خلال التأمين المصرفي حيث يتم الترويج للمنتجات التأمينية وعرضها على شريحة ضخمة من المتعاملين مع البنوك، إضافة إلى زيادة الوعي بأهمية هذا التأمين كونه حماً يغطي كافة الأخطار التي يتعرض لها الناس جميعاً. وعن آخر المستجدات، كشف السيد خليفة أن شركة ثروة تمكنت خلال خمس سنوات من مضاعفة رأسمالها الذي يبلغ حالياً نحو ١٠٠ مليون جنيه، وتستهدف الوصول إلى مليار جنيه أقساط خلال السنوات الثلاثة المقبلة. بالإضافة إلى الانضمام لقائمة أكبر خمس شركات تأمين على الممتلكات خلال العامين المقبلين، وتوسيع للتوسع إقليمياً لتشكيل أحد اللاعبين الإقليميين على مستوى القارة الأفريقية.

فالتأمين المستدام بات نموذجاً يمكن من خلاله التحفيز نحو التنمية المستدامة، بل قد يكون الجندي المجهول ومحركاً رئيسياً له. في المقابل هذا الموضوع قد لا تكفيه المساحة لاستعراض أهميته وماهيته، ولكن أوجزت استعراضاً لأهمية التنمية المستدامة والتأمين المستدام وتشابك كليهما وارتباطهما الوثيق.

نقطة مهمة وهي الوعي التأميني

■ مسألة مهمة تُطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– الشمول التأميني لم يُطرح منذ عقود، وإن كان قد تم طرحه منذ سنوات قلائل لأسباب مرتبطة بالتطور التكنولوجي والمالي، وتعاضم دور التكنولوجيا في حياتنا، لا سيما بعد تفشي جائحة «كورونا» ما جعل للتكنولوجيا دوراً مؤثراً في تحريك الاقتصاد.

علي أي حال، الشمول التأميني يرتبط بشكل كبير بالشمول المالي، مع العلم أن هناك ثقافة متزايدة بالجانب المصرفي لدى عموم الناس، كما أن انتشار التكنولوجيا ساهم في تعظيم هذا الدور، وقلما تجد من لا يستخدم التكنولوجيا في معاملاته المالية.

ما سبق ليس من قبيل الاستطراد وإن كان استهلاكاً مهم للدخول في الموضوع الأهم وهو الشمول التأميني، والذي لا يمكن فصله عن الشمول المالي.

أما عن تحدي ارتفاع تكلفة المعيشة بتطبيق الشمول التأميني، هذا التحليل ينقصه التمحيص بشكل أكبر، بمعنى أنه ظاهرياً قد يظن البعض أن الشمول التأميني يواجه صعوبة في تطبيقه بسبب ارتفاع تكلفة المعيشة، وهذا التحليل يعتمد على ضعف الوعي التأميني.

من جهة ثانية، التأمين ليس قوالب جامدة، بمعنى أن تغطياته تتسم بالمرونة التي يمكن تطويعها بحيث تتناسب مع مستويات الدخل المختلفة، ومع تنوع الثقافات أيضاً، إذن فالعبارة هنا بتوافر المنتجات الملائمة، وهو ما يستدعي تحركاً جماعياً من شركات التأمين لا بتكرار المنتجات، ولا نواجه صعوبة في ذلك لا سيما مع توافر الخبرات الفنية اللازمة التي يمكنها فعل ذلك بسهولة، كما أن هناك عناصر تسويق تتسم بالكفاءة اللازمة لتسويق وبيع هذه المنتجات.

أما في ما يتعلق بملف التحالف بين شركات التأمين والبنوك عبر ما يسمى بالتأمين المصرفي Banc insurance وهي قناة مهمة خاصة لشركات تأمينات

تضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟ الهدف والوسيلة +التأمين؟

– التأمين المستدام مفهوم قد يكون مستحدثاً على الأذهان وإن كان الحديث عنه بدأ منذ ما يزيد عن عشر سنوات، وهو مرتبط ومتشابك مع مفهوم آخر له علاقة بالتنمية المستدامة التي تم إقرار خطتها كافة من قبل الدول الأعضاء في الأمم المتحدة قبل ثماني سنوات وتحديداً في ٢٠١٥.

دخولاً في الموضوع للإجابة عن التساؤل الجوهري، يساهم التأمين المستدام ومبادئه في صياغة أكبر مبادرة بين الأمم المتحدة وقطاع التأمين، في خطوة تستهدف تعزيز الاستدامة البيئية والاجتماعية والاقتصادية، وهي بمثابة خارطة طريق عالمية لصناعة التأمين ودورها في التنمية المستدامة.

أما عن التأمين كمنشأة، فهو صناعة عالمية، بمعنى أن مفهومه ومبادئه لا تختلف من بلد لآخر، ولكن قد تختلف طبيعة الممارسات والتشريعات، لكن المبادئ نفسها لا يُختلف عليها، والدليل على ذلك هو الارتباط العضوي بين أسواق التأمين المباشر وأسواق إعادة التأمين العالمية، والتي قد لا ترتبط فيما بينها بروابط اللغة أو روابط اقتصادية، ومع ذلك نجد هناك تعاوناً لصيقاً بينها وبين التأمين.

فالتأمين يُعد نموذجاً واضحاً على كيفية قيام صناعة عالمية بإدراج العوامل البيئية والاجتماعية والاقتصادية للتنمية المستدامة في قلب أعمالها.

وهنا يأتي دور التأمين وتكمن أهميته لأنه يقوم بدور ثلاثي، الأول هو إدارة الخطر من خلال المنتجات، والثاني هو ناقل للخطر، من العميل لشركة التأمين واقتسامه مع شركات إعادة، والثالث هو الاستثمار، بمعنى ضخ رؤوس أموال في تأسيس شركات تأمين وهو دور استثماري بحت.

وعن مساهمة التأمين في التنمية المستدامة، لا بد من الولوج في الاقتصاد الأخضر أو المشروعات الخضراء والذي بات جزءاً رئيسياً في رؤى الدول أو أغلبها، بمعنى التحول من الوقود الأحفوري إلى الوقود الحيوي أو الأخضر، على سبيل المثال السيارات الكهربائية أو الاستغناء عن تشغيل المشروعات من خلال الطاقة العادية أو الوقود إلى استخدام الطاقة الشمسية وكذلك طاقة الرياح وغيرها. هنا يأتي دور التأمين ليس فقط كمدير للخطر بل محفز للتحول نحو الاقتصاد الأخضر من خلال تقديم حوافز للمشروعات من خلال طرح منتجات بأسعار تنافسية، بالتأكيد دون التهاون في المعايير الفنية.

على اخضاع بعض الانشطة التي تمارس أنواع معينة من التأمين لرقابة جهة الرقابة المسؤولة عن سوق التأمين وهي الهيئة العامة للرقابة المالية. فالمشروع في مجمله فرصة ودعامة للنمو ووسيلة لوضع سوق التأمين المصرية في المكانة التي تستحقها باعتبارها من أقدم الأسواق على مستوى العالم..

أما عن المعايير المحاسبية الجديدة، فهي ليست خاصة بمصر، وبخاصة المعيار المحاسبي IFRS17 الذي سيتم تطبيقه في مصر بشكل تجريبي خلال ديسمبر المقبل وبشكل نهائي في يوليو ٢٠٢٤، هذا المعيار عالمي، والهدف منه تعزيز نشاط التأمين، لأنه يعمل على كشف فوائض اكتتابات شركات التأمين أو فصلها عن عوائد الاستثمار في الميزانيات، وهو ما يعني دفع الشركات لاستخدام ما يلزم من إجراءات في المنافسات لضمان تحقيق وفورات من النشاط التأميني. كما ان للمعيار العالمي مزايا عديدة لا تتسع المساحة للاسهاب فيها. أما القواعد الرأسمالية أو زيادة رؤوس الأموال من ٦٠ إلى ٢٥٠ مليون جنيه كما ورد في مشروع القانون، هذا التغيير وتلك الزيادة طبيعية في ظل ارتفاع قيمة العملة الصعبة ومن ثم كان بالضرورة زيادة رأس المال لشركات التأمين.

وفي هذا السياق نطرح السؤال الآتي: ماذا لو لم يرتفع الحد الأدنى لرؤوس أموال شركات التأمين؟

الاجابة هي ان كل من يمتلك ٦٠ مليون جنيه كان بإمكانه تأسيس شركة وبالتالي ستتسع قاعدة الشركات التي تظن أن التأمين فرصة استثمارية دون ادراك خصوصيته، ولذلك وضعت الرقابة المالية قواعد وضوابط للتأسيس منها ما يتعلق بهيكل المساهمين، بما يضمن أمرين، الأول ضبط ايقاع تأسيس الشركات والثاني ضمان جودة المنتج أو التغطية المقدمة للعميل، وكان من الضرورة بمكان رفع الحد الأدنى حتى تضمن وجود ملاءة مالية لشركات التأمين تسمح لها بتغطية المخاطر الخاصة بالأصول والتي تضاعفت قيمتها مرات عديدة مع مرور الوقت.

حديثه النشأة لكنها طموحة جداً

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

– شركة ثروة للتأمين هي شركة حديثة النشأة، حيث تأسست قبل خمس سنوات فقط، برأسمال قيمته ٥٠ مليون جنيه، وبعد خمس سنوات فقط تمكنا من مضاعفة رأس المال المدفوع إلى ١٠٠ مليون جنيه.

– بلغت حصيلة الأقساط المباشرة ٥٠٠ مليون جنيه في ديسمبر ٢٠٢٢.

– ارتفع عدد الفروع الجغرافية إلى خمسة فروع في مدن طنطا والاسكندرية وبورسعيد، ومصر الجديدة، ووسط البلد، والدقي.

– نمتلك حزمة منتجات ضخمة تغطي كافة المخاطر المرتبطة بالتملكات.

– ارتفعت الحصة السوقية لتصل إلى ١,٧٪ في العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ وهي حصة تعبر عن حجم الجهد المبذول.

– استثمارات ثروة للتأمين ارتفعت بنسبة ٢٥,٥٪ في نهاية العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢، لتتجاوز ٣١٦,١ مليون جنيه.

– قفز صافي الأرباح في العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢، بنسبة ١٠,٨٪ ليتجاوز ٢٠,٩ مليون جنيه.

اما عن الاستراتيجية:

– تستهدف الشركة ان تحقق مليار جنيه أقساط خلال السنوات الثلاث المقبلة.

– تسعى شركة ثروة للتأمين للتوسع إقليمياً بحيث تكون أحد اللاعبين الإقليميين على مستوى القارة الأفريقية.

– بدأنا إجراءات الحصول على تصنيف ائتماني بعد خمس سنوات من التأسيس.

– نستهدف الانضمام لقائمة أكبر خمس شركات في سوق الممتلكات خلال العامين المقبلين.

– ندرس إنشاء فروع جغرافية جديدة على صعيد مصر.

– انتهينا من دراسة ثلاثة منتجات جديدة وتم ارسالها لجهة الرقابة

لإعتمادها. ■

الحياة والتي يمكن خلالها ترويج المنتجات التأمينية على شريحة ضخمة من المتعاملين مع البنوك والذين تتنوع مستوياتهم الثقافية والاجتماعية والاقتصادية، وربما هذا سبب من أسباب الربط بين الشمول المالي والتأميني.

يبقى نقطة مهمة وهي الوعي التأميني، وهذا الوعي لن يتغير إلا بتغيير الثقافة والاصرار على شرح أهمية التأمين ليس كغطاء استثماري بل حمائي يمكنه تغطية أية أخطار تُوَرَّق الانسان طالما انها قابلة للتأمين وتتوافر فيها مبادئ التأمين.

اما عن المشروعات متناهية الصغر فهي احدى وسائل الشمول التأميني وتكتسب أهميتها من اهتمام القيادات السياسية بها كونها مولداً للنمو، بل ان اقتصادات دول كبرى تقوم على هذا النوع من المشروعات.

قطاع التأمين في مصر قديم جداً

■ ما هي نظرتكم لقطاع التأمين في مصر؟ وهل حققت الشركات المسجلة الهدف من تأسيسها؟

– لا بد من طرح بعض الشواهد التي تدل على مكانة وأهمية هذا القطاع:

– بدأ التأمين في مصر بالنصف الثاني من القرن ١٩ عن طريق انشاء توكيلات لشركات بريطانية وفرنسية، وفي عام ١٩٠٠ تأسست أول شركة تأمين مصرية تحت اسم شركة التأمين الأهلية- مصر لتأمينات الحياة حالياً بعد قرارات دمج الشركات الحكومية في ٢٠٠٧- وفي عام ١٩٢٣ تأسست شركة الشرق ثم مصر لعموم التأمينات عام ١٩٣٤- أو مصر للتأمين حالياً-.

– بعد ذلك وُجِدَت شركات التأمين الأجنبية عن طريق انشاء الفروع والتوكيلات حيث تجاوز عددها حينذاك ١٣٠ فرعاً وتوكيلاً.

– في عام ١٩٣٩ صدر القانون ٩٢ لسنة ١٩٣٩ بتنظيم أعمال التأمين، وبذلك تكون مصر أول دولة عربية تصدر قانون لتنظيم هذا النشاط، وصدر بعد إلغاء الامتيازات الأجنبية.

بموجب القانون ٩٢ لسنة ١٩٣٩ تأسست أول هيئة رقابية رسمية في مصر باسم الهيئة العامة للرقابة على التأمين في مصر .

– عام ١٩٥٠ صدر القانون ١٥٦ وبعدها القانون ٢٣ لسنة ١٩٥٧ لتمصير هيئات التأمين ثم صدر قانون آخر عام ١٩٥٩- أو ما عُرف حينذاك بزمن الوحدة-، وحتى عام ١٩٦١ أصبح عدد شركات التأمين وشركات إعادة التأمين

١٤ شركة مصرية منها ١٣ شركة تأمين مباشر وواحدة في نشاط إعادة التأمين هي المصرية للإعادة.

– الآن لدى الدولة المصرية ٤١ شركة تأمين منها ١٦ شركة تأمين حياة و٢٥ شركة تأمين ممتلكات.

– بلغ صافي أصول شركات التأمين عام ٢٠٢٢ نحو ١٧٨,٤ مليار جنيه، وبلغ إجمالي الاقساط ٥٦,٢ مليار جنيه وبلغ صافي الاستثمارات ١٥٢,٣ مليار جنيه. هذه البيانات الرسمية والنظرة التاريخية تؤكد كيف ان صناعة التأمين المصرية صناعة حيوية ومحفزة للاستثمار، بل إنها أصبحت إحدى الفرص الاستثمارية التي يتقاطر عليها المستثمرون من أقصى العالم.

لكن هذا لايعني الانكفاء والاكتفاء، بل لا زالت الفرص ضخمة ومولدات النمو أكبر لا سيما مع اتساع الكثافة السكانية والتي تعد أحد عناصر الجذب الاستثماري، ولا زالت شركات التأمين لديها القدرة على مضاعفة عملياتها، استثماراً للتكنولوجيا

وكذلك لتنوع الاحتياجات، ما يعظم الطلب على التأمين كنشاط، ولكن من الأهمية بمكان تطويع الوسائل الحديثة لتحقيق الاهداف المنشودة.

التغييرات التشريعية هي اصلاحات

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي، بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– بالتأكيد التغييرات التشريعية وهي اصلاحات وليست تغييرات لها واقع إيجابي، لسبب بسيط ان مشروع قانون التأمين الجديد الذي هو قاب قوسين أو أدنى من الصدور عمل على توسعة رثة سوق التأمين المصرية سواء من خلال التوسع في التأمينات الالزامية والتي تعد من إحدى طرق رفع الوعي التأميني وهو ليس اختراعاً للعجلة كونه معروفاً في دول عديدة متقدمة وناشئة، كما أنه يعمل

لبيب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة LIA ASSUREX)؛ بفضل أرقامنا المحققة ومنتجاتنا المبتكرة سنضيف المزيد من النجاحات وتوسيع محفظة أعمالنا



تلتزم استراتيجية LIA ASSUREX بتوفير خدمة ممتازة وتجربة أفضل لعملائها معتمدة على التحول الرقمي لتطوير منتجات وخدمات مبتكرة. على هامش لقاء شرم الشيخ التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد لبيب نصر الرئيس التنفيذي للشركة، فأعرب عن وجهة نظره بتداعيات مشكلة التضخم وانعكاساتها على شركات التأمين وإعادة، فضلاً عن ازدياد الكوارث الطبيعية ما يؤدي إلى ارتفاع في الأسعار ومزيد من التشدد في الأسواق، وبالنسبة إلى تسديد تعويضات انفجار مرفأ بيروت، لفت السيد نصر إلى أن LIA ASSUREX سددت المتوجبات عليها بنسبة ٩٥٪. وعن نتائج الشركة المحققة أشار إلى أنها سجلت أرقاماً جيدة ونمواً ملحوظاً في جميع أعمالها مع تحقيق معدلات ربحية، كذلك أطلقت مؤخراً منتجات تأمينية مبتكرة بالتعاون مع مستشفى «أوتيل ديو» ومنتجات في فرع التأمين على الحياة، وهي ما زالت مستمرة في طرح الحلول لتعزيز موقعها في السوق اللبنانية وذلك وفق استراتيجيتها وميزانيتها للعام ٢٠٢٤، مع الأمل بتحقيق المزيد من النجاحات.

الوقت المحدد ونحن بدورنا نتوجه لهم بالشكر على الدعم خلال تلك الفترة. أما القسم الآخر فقد قرر عدم تجزئة كل ملف متعلق بأضرار المرفأ ودفع التعويضات كحزمة واحدة، وقد تمت تسوية بعض الملفات على هذا النحو. في حين يبقى قسم من المعيدين الذين تمنعوا عن دفع التعويضات المتعلقة بحادثة المرفأ إلا حين صدور التقرير القضائي الرسمي. وبالتالي، من المتوقع أن القرار لن يصدر في القريب العاجل ونحن في صدد التفاوض مع المعيدين للتوصل إلى حل يرضي جميع الأطراف وبالتالي حصولنا على التعويضات التي قمنا بتسديدها للمؤمنين لدينا.

نعمل دون ملل أو كلل

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

– سجلت الشركة أرقاماً جيدة ونمواً في حجم الأعمال مع تحقيق معدلات ربحية. كما أطلقنا مؤخراً منتجات تأمينية جديدة ومبتكرة بالتعاون مع مستشفى «أوتيل ديو» إلى جانب حزمة من المنتجات في فرع التأمين على الحياة مع استثمارات خارج لبنان. ونحن مستمرون في طرح حلول وخطط جديدة لتعزيز موقعنا في السوق اللبنانية ونبقى دائماً عند حسن ظن المتعاملين معنا، فضلاً عن التحضير للميزانية والاستراتيجية التي سنعمل عليها في العام ٢٠٢٤، كوننا على يقين بأننا سنحقق المزيد من النجاحات وتوسيع محفظة أعمالنا. ■



LIA ASSUREX و SANTAM RE. AROPE

لبنان

■ في رأيكم هل التضخم لا يزال مصدر قلق لأسواق التأمين وإعادة؟
– بالتأكيد تتصدر معدلات التضخم المرتفعة عالمياً وازدياد حجم الكوارث الطبيعية اهتمامات شركات إعادة في ظل مؤشرات تؤكد استمرار التشدد في العام ٢٠٢٤ وارتفاع الأسعار، وهذا بدوره سينعكس على شركات التأمين والمؤمنين ما يشكل مصدر قلق حول آلية التسعير التي سترتفع بدورها على مجمل الفروع نتيجة الأحداث الأخيرة.

إتجاه عالمي لزيادة أسعار التأمين على الممتلكات

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– هناك إتجاه عالمي لزيادة أسعار التأمين على الممتلكات نتيجة الكوارث الطبيعية التي ارتفعت وتيرتها في الآونة الأخيرة. أما على صعيد المنطقة نواجه ارتفاعات كبيرة في أسعار المعدات والخدمات الاستشفائية وتحديداً في لبنان بسبب الضغوط التضخمية وهذا من شأنه أن يؤدي إلى المزيد من الارتفاعات في أسعار بوالص التأمين الصحي.

سددنا ٩٥٪ من التعويضات جراء انفجار ٤ آب

■ هل سددت الشركة التعويضات المتوجبة عليها جراء حادثة انفجار مرفأ بيروت؟

– سددت الشركة ٩٥٪ من التعويضات باستثناء حادث ضخم نعمل على تسويته مع المؤمن. إلا أنه لم تتم تسوية المطالبات مع شركات الإعادة الأجنبية، بحيث أن بعض المعيدين سددوا لنا التعويضات وفق

The first specialist Travel and Group Personal Accident MGA in the MENA region



We are thrilled to share the news that our new company, Swan Insurance Management Agency (SIMA) Ltd The first specialist Travel and Group Personal Accident MGA in the MENA region has been granted a category 4 license by the Dubai Financial Services Authority (DFSA) and now open for business at Dubai International Financial Centre (DIFC), the leading global financial Centre in the Middle East, Africa and South Asia (MEASA) region. Our premises will be located at Liberty House in the DIFC.

This exciting development is a testament to decades of our collective experience and exceptional services in the industry. We're proud to have grown so much and are excited to continue providing our extensive offerings to clients all over the world.

As an authorized MGA, SIMA Ltd will work closely with global A-rated reinsurance companies to grant our clients the best possible insurance solutions. As an authorized MGA, our new entity SIMA Ltd will provide reinsurance capacity to the international market in partnership with global A rated reinsurance companies.

We will start by offering our current suite of Travel Insurance, Evacuation, and Related Coverages, along with introducing our new product Group Personal Accident Product (GPA).

With our extensive expertise, we plan to gradually introduce other lines of business (LOBs) to meet the evolving needs of our clients. We are committed to deliver innovative solutions that offer value and meet the highest standards of quality.

We are equally pleased to announce that Mr Tariq Al Khawaja has been appointed as the Managing Director of our new venture, while Mr Sulaiman Al Shaabany, will serve as the SEO (Senior Executive Officer), and Mr Ahmed Nasralla will be our Head of Marketing and Distribution. The management team will be supported by our amazing and dedicated underwriters and business development professionals from our Head and Bahrain Offices as well as having the support of multiple departments including Finance, Audit, and Information Technology. With our combined team's expertise, we are confident that our new venture will achieve great success and better serve our clients and will continue to provide exceptional services that exceed expectations.

We would like to express our sincere gratitude to the DFSA, DIFC, and Clarity Consulting Company, as well as all friends and partners who contributed to making our dream a reality and helped to get this project off the ground. Your invaluable support and expertise have been instrumental in bringing our vision to life, and we could not have achieved this milestone without your help. We are looking forward to continue our collaborations and to achieve even greater things in the future!

Thank you for your trust and support!



**SWAN INSURANCE
MANAGEMENT AGENCY**

أحمد عوض الله (شركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL - الكويت) :



حصدنا مؤخراً جائزة «أسرع شركات التأمين التكافلي نمواً»

تهدف شركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL إلى نشر الوعي التكافلي من خلال برامج إعلانية وإعلامية متخصصة، وتسعير الخدمات بأسلوب علمي يوفر العدالة والكفاية ويشجع على استخدام أساليب الوقاية من الأخطار، إضافة إلى ابتكار تغطيات تأمينية جديدة ومتطورة واكتساب ثقة المشتركين.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد أحمد عوض الله نائب الرئيس التنفيذي للعمليات الفنية وإعادة التأمين في الشركة أشار إلى أن التحديات المتلاحقة منذ جائحة «كورونا» والأخطار السيبرانية وصولاً إلى مسألة التغير المناخي الحالية، كلها عوائق أمام صناعة التأمين إلا أن الأسواق لديها القدرة على امتصاص الأزمات والتكيف مع التطورات، واعتبر السيد عوض الله أن التأمين متناهي الصغر يشكل الحل الأمثل لتوفير تغطيات تأمينية للأفراد جميعاً والمؤسسات ما يزيد من أعداد المؤمنین. أما بالنسبة إلى التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة فلها انعكاسات كبيرة. وفي سياق آخر، لفت إلى أن قطاع التأمين في السوق الكويتية أصبح نقطة جذب للمعنيين جميعاً نظراً لتنظيمه والرقابة عليه والشفافية التي شهدتها إضافة إلى الجهود المبذولة من قبل وحدة تنظيم التأمين للمساهمة في تنمية القطاع وتعزيزه وفق أفضل الممارسات العالمية. وأخيراً تطرق السيد عوض الله إلى أن تطبيق المعيار IFRS17 هو من أولويات الشركة مؤكداً رضاه عن النتائج المحققة.

IFRS17 المعيار

وبرأيي، إن المعايير المحاسبية الجديدة غير واضحة المعالم وغير مفهومة للغاية الآن خصوصاً أننا لم نر بعد تأثيرها سواء السلبي أم الإيجابي على مطلق أي شركة حتى نحكم عليها ونحدد كيف سيكون وقعها. كل ما يمكننا القول في هذا الصدد أنه ظاهرياً سيكون دور هذه المعايير إيجابياً لا سيما أنها تعزز مبدأ الشفافية والإفصاح المحاسبي وتحسن جودة التقارير المالية.

ساهمت جهود وحدة التأمين بتنمية القطاع وتطوير أدواته

■ كيف تقومون قطاع التأمين في السوق الكويتية؟

– أصبحت السوق الكويتية على مدار السنوات الثلاث الأخيرة مطعماً لجميع المعيدین، والدليل أن هناك العديد من الشركات التي سبق وخرجت من السوق واليوم تتمنى لو أتيحت لها الفرصة للعودة إليها، ويرجع ذلك إلى التنظيم والرقابة والشفافية التي شهدتها القطاع بفضل الجهود التي بذلتها وحدة التأمين ما ساهم في تنمية القطاع وتطوير أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية وتوفير حماية للمتعاملين فيه.

■ نسعى دائماً إلى تطوير منتجاتنا وخدماتنا لنكون عند مستوى تطلعات عملائنا

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

– نسعى خلال الفترة المقبلة إلى تطبيق المعيار IFRS17، لكن بالإجمال نحن راضون عن نتائجنا المحققة ونسعى دائماً إلى تطوير منتجاتنا وخدماتنا لنكون عند مستوى تطلعات عملائنا. وكانت قد فازت الشركة مؤخراً بجائزة أسرع شركات التأمين التكافلي نمواً تقديراً للجهود التي بذلتها خلال الفترة الماضية حيث استطاعت أن تحجز لنفسها مكانة متقدمة في سوق التأمين الكويتي، ما يجعلها في مصاف الشركات المرموقة التي لطالما حازت على ثقة ورضا عملائها، ويعود الفضل إلى فريق العمل المتمكن والمحترف الذي يبذل قصارى جهوده حتى يكون على قدر توقعات العملاء. ■

البيان ■ يتضمن شرم رانديفو مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– إن صناعة التأمين قائمة على الاحتمالية وتغطية الأخطار في سبيل مواجهة التحديات المستجدة. وفي الآونة الأخيرة ظهرت مجموعة من الأخطار المستجدة كجاء «كورونا» والأخطار السيبرانية، وحالياً يتم الحديث بكثرة عن التغير المناخي والأخطار الناجمة عنه وتأثيرها على صناعة التأمين. إلا أن لأسواق التأمين القدرة على امتصاص الأزمات والتعامل مع التطورات الجديدة. ونتيجة الأضرار الناجمة عن مساوئ الظواهر الطبيعية بسبب التغيرات المناخية بدأت العديد من الشركات تعزيز الحلول للتأمين على هذه المخاطر علماً أن مسألة التغير المناخي ليست بالجديدة، فالعديد من خبراء التأمين والعاملين في هذه الصناعة بدأوا بوضع حدود للتغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية مع ظهور الزلازل في بعض المناطق خلال التسعينيات.

التأمين متناهي الصغر مطلب أساسي

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– بات التأمين متناهي الصغر مطلباً أساسياً انطلاقاً من أهمية وضرورة توفر التغطيات التأمينية للأفراد والمؤسسات باختلاف أحجامها. وبالتالي، يساهم التأمين متناهي الصغر في تحقيق الشمول التأميني وتزايد أعداد المؤمنین.

المعايير المحاسبية الجديدة تعزز مبدأ الشفافية

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى إدخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– نجد أن لإقرار ضوابط جديدة وإدخال متطلبات تشريعية جديدة انعكاسات كبيرة على شركات التأمين أكثر من مسألة التغيرات المناخية.



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 and their interests worldwide located in:

Africa

Asia

Europe (For Nuclear Energy risks only)

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 21.4.2023 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 assesses 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



SHIELDERS

Make IFRS17 rough ride
a straightforward journey.

Shielders offers a straightforward
user-friendly end-to-end IFRS17 solution.

Shielders Actuarial Consultancy
an Egyptian consulting firm offering a wide range
of actuarial solutions and insurance consulting services.

وسيم الطباع

(رئيس الاكتواريين في شركة SHIELDERS ACTUARIAL CONSULTANCY):



الثورة الرقمية في عالم التأمين: كيف تقود شركة Shelders الطريق من خلال الحلول المبتكرة لتطبيق المعيار 17

مجموعة واسعة من الخدمات الاستشارية الاكتوارية والتأمينية لشركات التأمين، بحيث أنها تقدم حلولاً مبتكرة لعملائها.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد وسيم الطباع رئيس الاكتواريين في الشركة، فأوضح أنها المشاركة الثالثة ضمن فعاليات مؤتمر شرم الشيخ السنوي للتأمين، حيث يُعتبر منصة للاطلاع على آخر المستجدات والاتجاهات الحديثة في هذه الصناعة بالإضافة إلى تعزيز سبل التواصل من خلال المشاركة الدائمة، وعن شركة SHIELDERS قال أنها تقدم خدمات اكتوارية غير تقليدية فضلاً عن توفيرها آلية تطبيق المعيار IFRS17 وحلولاً متكاملة لتطوير المنتجات، كذلك إقامة دراسة للأسواق لتقديم الأدوات التكنولوجية المساعدة على تسويق منتجات الشركة بطريقة أفضل. وأخيراً تطرق السيد الطباع إلى دور SHIELDERS في مساندة شركات التأمين على تطبيق المعايير وتوفير الدعم الكامل لها لبلوغ هذا الهدف، إضافة إلى إخضاع فريق عملها لدورات تدريبية تطبيقية.

تقدم Shelders حلول برامج التأمين المتكاملة لتكنولوجيا المعلومات لتبسيط العمليات وتعزيز الكفاءة وتحسين تجارب العملاء. نحن نستفيد من أحدث التقنيات لتطوير منصات بديهية مصممة خصيصاً لتلبية الاحتياجات المحددة لشركات التأمين. بدءاً من إدارة السياسات وحتى معالجة المطالبات، تعمل حلولنا البرمجية على تمكين عملائنا من البقاء في المقدمة في صناعة سريعة التطور.

من خلال الاستفادة من قوة الأتمتة (Automation) والذكاء الاصطناعي، تعمل شركة Shelders على تعزيز الكفاءة التشغيلية لشركات التأمين. نحن نطبق تقنيات متقدمة لأتمتة المهام المتكررة، وتبسيط العمليات، وتسخير خوارزميات الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات، ما يتيح اتخاذ قرارات أسرع وأكثر دقة.

كما تجري شركة Shelders دورات تدريبية وورش عمل متخصصة. تغطي برامجنا مجموعة واسعة من المواضيع، بما في ذلك التقنيات الاكتوارية، والامتثال التنظيمي، والأتمتة، وتكامل الذكاء الاصطناعي. ومن خلال الاستثمار في التعليم المستمر لموظفي قطاع التأمين، فإننا نمكّنهم من مواكبة التطورات في الصناعة وتعزيز ثقافة الخبرة داخل القطاع.

■ باتت المعايير المحاسبية مطلباً أساسياً، كيف تتفاعل معكم الشركات لمساعدتها على تطبيق هذه المعايير الجديدة؟

– بالنسبة لشركات التأمين، أصبح الالتزام بالمعايير المحاسبية أمراً أساسياً بالفعل. في Shelders، يعد نهجنا لمساعدة الشركات في تنفيذ هذه المعايير الجديدة شاملاً وتعاونياً.

أولاً وقبل كل شيء، نبدأ عملية تشاور مفصلة مع عملائنا. نحن نعمل بشكل وثيق مع فرقهم المالية والاكتوارية، ونجري تقييمات شاملة لممارساتهم المالية الحالية ونفهم متطلباتهم المحددة. يتيح لنا هذا الغوص العميق تحديد الفجوات بين أساليبهم الحالية ومتطلبات المعايير المحاسبية الجديدة. وبعد هذا التقييم، نقوم بإنشاء استراتيجيات تنفيذ مخصصة مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات كل عميل.

يقدم فريقنا ذو الخبرة والكفاءة، إرشادات واسعة النطاق حول تفسير وتعقيبات المعايير المحاسبية والتكيف معها. نحن نقدم ورش عمل ودورات تدريبية، ونزود عملائنا بالمعرفة والمهارات اللازمة للتنقل بين هذه المعايير بفعالية.

علاوة على ذلك، تستفيد شركة Shelders من خبرتها في مجال التكنولوجيا، وخصوصاً في مجال الأتمتة وتحليل البيانات. نحن نساعد الشركات على دمج الحلول البرمجية المتقدمة التي تعمل على تبسيط عمليات إعداد التقارير المالية الخاصة بها، مما يضمن الدقة والكفاءة في اعتماد المعايير الجديدة. وأخيراً للتعرف على كافة خدماتنا الاستشارية ندعوكم لزيارة موقعنا الإلكتروني الجديد www.shieldersme.com

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في النسخة الخامسة لمؤتمر شرم الشيخ السنوي للتأمين؟

– لقد كانت مشاركة شركة شيلدرز في النسخة الخامسة من مؤتمر شرم الشيخ السنوي للتأمين ذات أهمية استثنائية بالنسبة لشركتنا. باعتبارنا شركة استشارات اكتوارية لديها مقر في القاهرة وموجودة في في السوق المصرية منذ أكثر من عشر سنوات، أتاحت لنا مشاركتنا في هذا الحدث المرموق الذي نظمه الاتحاد المصري لشركات التأمين تأسيس حضور قوي في صناعة التأمين.

أولاً وقبل كل شيء، زدنا مشاركتنا بمنصة قيمة لعرض خبراتنا وخدماتنا لشركات التأمين وللخبراء المشاركين في هذا الحدث. إن هذه المشاركة مكنتنا ليس فقط من عرض خدماتنا ولكن أيضاً من فهم الاحتياجات والتحديات التي يواجهها قطاع التأمين في مصر. علاوة على ذلك، أتاحت لنا المشاركة في المؤتمر البقاء على اطلاع على آخر المستجدات والاتجاهات الحديثة في صناعة التأمين. تعتبر هذه المعرفة أمراً بالغ الأهمية بالنسبة لنا لتكييف خدماتنا وحلولنا بشكل فعال، مما يضمن بقاءنا في الطليعة ومواصلة تقديم خدمات مصممة خصيصاً لعملائنا في مصر.

■ ما هي الخدمات المميزة التي تقدمها SHIELDERS لقطاع التأمين؟

– تقدم شركة شيلدرز مجموعة واسعة من الخدمات «الغير تقليدية» لقطاع التأمين، مما يميزنا من خلال أساليبنا وخبرتنا.

شركة شيلدرز تتفوق في تقديم خدمات استشارية اكتوارية غير تقليدية، حيث تقدم حلاً مبتكراً مُصمماً خصيصاً لمواجهة التحديات التي تواجهها شركات التأمين. تتمثل خدماتنا في استخدام منهجيات متقدمة لمعالجة القضايا المعقدة، مما يضمن أن يحصل عملائنا على استراتيجيات مستدامة تمهد الطريق للمستقبل.

نقدم لشركات التأمين تطبيق كامل للمعايير الدولية IAS19، IFRS9، و IFRS17، لاعداد القوائم والتقارير المالية. تشمل خدماتنا دراسة المعطيات وتحديد الفرضيات الواجب استعمالها، تقديم البرامج والأدوات اللازمة للتطبيق والمعتمدة من قبل أهم الشركات العالمية، تحليل النتائج والتقارير.

في عصر الأطر التنظيمية الصارمة، يعد ضمان الامتثال للملاءة المالية 2 (Solvency 2) أمراً بالغ الأهمية بالنسبة لشركات التأمين. يقوم فريقنا المتخصص من الخبراء الاكتواريين ذوي الخبرة بتحليل وتفسير متطلبات (Solvency 2) بدقة، ويقدمون رؤى استراتيجية واستراتيجيات مخصصة لتعزيز نسب الملاءة وممارسات إدارة المخاطر.

كما تتعاون شركة Shelders مع شركات التأمين لتطوير منتجات تأمين مبتكرة. ومن خلال تحليل ودراسة احتياجات السوق، فإننا نساعد في إنشاء منتجات مخصصة تلقى صدى لدى العملاء، وتعزيز المزايا التنافسية.

د. عادل موسى

(رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة شركة الدلتا للتأمين DELTA):



لعبت الهيئة العامة للرقابة المالية دوراً فاعلاً لإعلاء شأن القطاع

تقدم شركة الدلتا للتأمين تشكيلة متنوعة ومتميزة من المنتجات التأمينية عالية الجودة وبأسعار تنافسية عادلة لكافة شرائح المجتمع.

وفي لقاء مع د. عادل موسى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة أوضح أن ملتقى شرم يشكل محطة التقاء لأسواق التأمين والإعادة لمناقشة آخر المستجدات التي تتعلق بصناعة التأمين وبخاصة التكنولوجيا منها، وعن أبرز المستجدات التي شهدتها الشركة فكانت الخطة الخمسية حيث حققت معدلات ربحية بلغت ١٧٥ مليون جنيه وارتفاعات في معدلات النمو في الأقساط المكتتبه حيث وصلت هذا العام حدود مليار ومئتي مليون جنيه. وأخيراً لفت د. موسى إلى أنه بفضل الملاءة المالية لشركة الدلتا للتأمين والأرقام الإيجابية المحققة، فهي تتميز بطاقتهم وظيفي يُعد من الأفضل في سوق التأمين، ونحرص دائماً على مواكبة التطورات والقيام بدورات تدريبية لفريق عملها بهدف اكتساب مهارات جديدة.

– كان من المفترض تطبيق معيار المحاسبة المصري رقم ٥٠ الذي يعادل المعيار المحاسبي الدولي منذ قرابة الأربع سنوات، حيث لعبت الهيئة العامة للرقابة المالية دوراً فاعلاً في هذا الجانب مع التزام جميع الشركات بتطبيق المعايير المحاسبية ومن بينها شركة شركة الدلتا للتأمين، حيث قمنا بالتعاون مع أهم المكاتب ذات الخبرة في هذا المجال انطلاقاً من ضرورة الالتزام بمعايير محاسبية موحدة. وبالتالي، يتوجب على مجمل الشركات العمل على تطبيق المعايير المحاسبية الجديدة على الرغم من الصعوبات التي قد تواجهها بعض الشركات، إلا أن الجميع يمضي قدماً وبدأنا المسار التطبيقي للتشريعات الجديدة.

نقلة نوعية كبيرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– شهدت شركة الدلتا للتأمين نقلة نوعية كبيرة أساسها العمل بموجب استراتيجية محددة لمدة خمس سنوات تتضمن الوصول إلى أهداف معينة ونجحنا في تنفيذ هذه الخطة وتحقيق معدلات نمو في الأقساط المكتتبه بلغت العام حدود مليار و٢٠٠ مليون جنيه، كما وصلت الأرباح إلى ١٧٥ مليون جنيه. ونحن في صدد عقد جمعية عمومية الأسبوع المقبل ستضمن زيادة في رأس المال يبلغ ٥٠٠ مليون جنيه، فضلاً عن الملاءة المالية القوية للشركة التي تمكّنها من الاحتفاظ بحجم أكبر من الأقساط التي بدورها تعزز نسب الربحية للشركة. وإلى جانب الملاءة المالية والأرقام الإيجابية تتميز شركة الدلتا للتأمين بالهيكل الوظيفي الذي يعد من الأفضل في السوق، حيث تمت الاستعانة بأفضل القيادات في مصر وأصحاب خبرات في مجالهم فضلاً عن حرصنا الدائم على التدريب والتأهيل لفريق العمل لكسب مهارات إضافية ومواكبة التطورات المستجدة. بالإضافة إلى التركيز على التحصيل العلمي وقدرات الموظفين انطلاقاً من أهمية وجود كفاءات بشرية لتعزيز مكانة الشركة والمساهمة في تقدمها المستمر بحيث يمثل العنصر البشري أحد أهم الركائز التي تقود أي شركة إلى النجاح والتألق. ■

شهدت شركة الدلتا للتأمين نقلة نوعية أساسها العمل بموجب استراتيجية محددة لمدة خمس سنوات

■ يتضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– بات يشكل هذا الحدث نقطة التقاء لأسواق التأمين والإعادة بهدف تبادل الآراء ومناقشة أبرز القضايا التي تهم صناعة التأمين التي تواجه دورها العديد من التحديات وتحديداً فيما يتعلق باستخدام التكنولوجيا الحديثة التي باتت مطلباً أساسياً من الجهات الرقابية. ومع استضافة مصر لمؤتمر المناخ «كوب ٢٧» العام الماضي، باتت مصر ملتزمة بمواكبة هذه الموضوعات ومن هنا نشأ التأمين التكنولوجي المستدام الذي بات من القضايا الأساسية التي تمت مناقشتها خلال هذا المؤتمر.

أما فيما يتعلق بالتأمين الطبي، فللدولة دور بارز في توفير التأمين الطبي للمصريين وبدأت بتفعيل منظومة التأمين الصحي الشامل للوصول إلى مصاف الدول المتقدمة.

التأمين الطبي الشامل أحد أساسيات تطور الدول المتقدمة

■ في رأيكم هل ما زالت نسب الاختراق التأميني في منطقتنا العربية متدنية، وهل التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– يلعب التأمين متناهي الصغر دوراً أساسياً في زيادة نسب الاختراق التأميني، إلا أنه يبقى التأمين الطبي الشامل أحد أساسيات تطور الدول المتقدمة حيث تلعب الدولة دور المنظم لعملية التأمين الصحي ويحمل الشعب التكاليف من خلال عملية تضامن اجتماعي. في حين يمثل التعليم والرعاية الصحية الشاملة عناصر مهمة وأساسية توليها الدول المتحضرة اهتماماً واسعاً. وبالنسبة إلى دولة مصر بدأت العمل على تطبيق التأمين الصحي الشامل من خلال تعاون مختلف الأطراف وفي مقدمها قطاع التأمين الذي يوفر تغطيات خاصة انطلاقاً من خبرته الواسعة في تقديم الخدمات الصحية بالتعاون مع شركات الرعاية الصحية.

بدأنا المسار التطبيقي للتشريعات الجديدة

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟



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

www.globemedegypt.com



حامد مبروك

(رئيس شركة WILLIS TOWERS WATSON مصر ورئيس CRB للشرق الأوسط وشمال أفريقيا)؛



أصبحت الشفافية حجر أساس في أي خطة عمل

وعلى هامش «شرم رانديفو» أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» مقابلة مع السيد حامد مبروك رئيس شركة ويليس تاورز واتسون مصر ورئيس CRB للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فقال خلالها إن الشفافية بانت اليوم من أساسيات استراتيجية الشركات إلى جانب الحوكمة الاجتماعية والبيئية وغيرها، لذلك يُعتبر القطاع التأميني قطاعاً جوهرياً لأي اقتصاد ويجب أن يكون متطوراً ويواكب التقدم التكنولوجي، بناءً على ذلك يسلط الملتقى الضوء على مسألة الاستدامة وكيفية تحقيقها.

وتعليقاً على مسألة التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة وإدخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال، أكد السيد مبروك أنها قد تشكل عامل ضغط على شركات التأمين ولكنها تصب أخيراً في مصلحة القطاع وتخلق كيانات تأمينية متينة قادرة على مجابهة التحديات المحتملة في المرحلة المقبلة.

■ ■ ■ نبذل كل ما بوسعنا لتعزيز موقعنا ضمن قائمة افضل الشركات ■ ■ ■

من الدول العربية في ما يتعلق بتطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 على شركات التأمين، والمعيار الدولي للتقارير المالية IFRS15 على الوسطاء، من شأنها مساعدة الشركات على مواكبة هذا التوجه العالمي. وبالرغم من أن هذه التغييرات التشريعية قد تشكل عامل ضغط على شركات التأمين إلا أنها تأتي في صالح القطاع بأكمله وتساهم في نموه وتطوره خصوصاً أنها تؤدي إلى خلق كيانات تأمينية قوية تتمتع بالشفافية والملاءة المالية الكافية التي تساعدها على مواجهة جميع التحديات والعقبات المحتملة خلال المرحلة المقبلة.

حجم السوق قادرة على استيعاب المزيد من الشركات

■ كيف تقومون القطاع التأميني في السوق المصرية؟

– برأيي أن حجم السوق قادرة على استيعاب المزيد من الشركات. ومما لا شك فيه، أن انخفاض قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار كان له تأثيراته على الشركات والاقتصاد ككل. ولكن في الوقت عينه دفعنا إلى مواصلة الجهود وبذل كل ما بوسعنا لتعزيز موقعنا ضمن قائمة أفضل

الشركات. ■



احد اجتماعات WTW

■ يتضمن شرم رانديفو مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– أصبحت الشفافية حجر أساس في أي خطة عمل وجزء من استراتيجية أي شركة إلى جانب الحوكمة الاجتماعية والبيئية وحوكمة الشركات والتوجه نحو الاقتصاد الأخضر. وكما هو معروف، يعتبر القطاع التأميني قطاعاً خدمياً لأي اقتصاد وبالتالي لا بدّ من أن يتطور ويواكب كافة التطورات الحاصلة.

من هنا، يعد التفكير في كيفية تحقيق الاستدامة مسألة سليمة وضرورية وهذا ما يسلط ملتقى شرم رانديفو الضوء عليه انطلاقاً من أهمية وضع استراتيجيات تهدف إلى خلق وتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام.

تطبيق المعايير الدولية يساعد الشركات

على مواكبة التوجه العالمي

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى إدخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– لا شك أن هذا هو التوجه العالمي، وبالتالي إن المبادرات التي يتخذها منظمو القطاع في أي

بدأ حداثا
عنجد قدا

كيف ما برمت الايام

غسان جبور (الرئيس التنفيذي لشركة MERCU RE): تحقق MERCU RE أداءً متميزاً ونموً تصاعدياً منذ انطلاقتها



في حوار مع السيد غسان جبور الرئيس التنفيذي لشركة MERCU RE على هامش لقاء شرم الشيخ، أعرب عن رأيه بما يتعرض له العالم من كوارث طبيعية، ما سيجعل معظم المعيدين، يعيدون النظر في طريقة التعاطي مع هذه الأحداث ما يضطرهم إلى اتخاذ إجراءات متشددة على المدى الطويل. ومن جهة ثانية، تطرق السيد جبور إلى مشكلة التضخم وتداعياتها على الأسواق المحلية وتقلب أسعار العملة، كلها عوامل مؤثرة على مجمل القطاعات الاقتصادية ومن ضمنها صناعة التأمين، وتطرق السيد جبور إلى موضوع تنمية فرع التأمين متناهي الصغر كونه السبيل الأمثل لتحقيق الشمول التأميني. وأخيراً ولدى حديثه عن أبرز مستجدات الشركة أفصح جبور عن تحقيقها نتائج إيجابية خلال الفترة القصيرة الماضية كما ستعمل على زيادة فريق عملها ودعمه بالدورات التدريبية وذلك بما يتلاءم مع موقعها وقدرتها التوسعية مستقبلاً.

التضخم بات تحدياً عالمياً تعاني منه جميع دول العالم. وعلى الرغم من تفاوت الأرقام بين دولة وأخرى، إلا أنه لم يتبق أي دولة بمنأى عن التداعيات السلبية الناجمة عن الارتفاعات المستمرة في نسب التضخم وهذا ما يدفع بالمكثبين في مختلف أسواق العالم إيلاء مسألة التضخم أولوية ضمن عمليات الاكتتاب ورفع الأسعار أقله بمعدل ١٠٪ لتتناسب مع الارتفاعات المستمرة في نسب التضخم.

التأمين متناهي الصغر يعطي الفرصة لتحقيق الشمول المالي

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟ - بدأنا العمل حديثاً على هذا النوع من التأمينات تماشياً مع الاتجاه المعتمد خصوصاً في السوق المصرية لتنمية فرع التأمين متناهي الصغر في ظل الفرص المتاحة والتي بالإمكان الاستفادة منها لتحقيق الشمول التأميني.

مضاعفة فريق العمل

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

- تأسست MERCU RE منذ أربع سنوات وتحقق أداءً متميزاً ونموً تصاعدياً منذ انطلاقتها. ونحن الآن في صدد العمل على مضاعفة فريق العمل من خلال حملة توظيف لإضافة خبرات ومهارات جديدة بهدف الانطلاقة بقوة أكبر وتعزيز مكانتنا وقدراتنا التوسعية نحو المزيد من

الدول العربية. ■



من اليسار: غسان جبور وطارق عواد

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

- تشهد الأسواق العالمية كوارث طبيعية بوتيرة متسارعة وهذه تعد سابقة من نوعها، كما أن المنطقة العربية باتت أكثر عرضة للتعرض لمثل هذه الأحداث خلال فترات زمنية متقاربة وهذا سيدفع بالعديد من معيدي التأمين إلى إعادة النظر في طريقة تعاطيهم مع هذه الأحداث. وبالتالي، مع استمرار هذه الأحداث في المنطقة سيعتمد المعيدون نهجاً متشدداً على المدى الطويل.

ولا بد الذكر انه بسبب تزايد الكوارث الطبيعية بدأت عديد من الدول العربية البحث في كيفية تغطية هذه الاخطار من خلال انشاء "CAT POOL" مخصص لتغطية اخطار الكوارث الطبيعية.

التضخم بات تحدياً عالمياً

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟

- الأوضاع المالية غير المستقرة في السوق المصرية وتقلب أسعار العملة الوطنية عوامل تؤثر سلباً على مجمل القطاعات الاقتصادية ومنها صناعة التأمين والإعادة، وعلى الرغم من حجم أعمالنا في السوق المصرية إلا أن التأثير كان بشكل محتمل حيث انه تم العثور على الكثير من الحلول لتفادي الازمات. إلا أن موضوع

«مصر لتأمينات الحياة» تحصل على تصنيف الجدارة الائتمانية (AAA. eg) من «AM Best»



د. أحمد عبد العزيز

أعلنت شركة AM Best حصول مصر لتأمينات الحياة على أعلى درجات تصنيف الجدارة الائتمانية AAA. eg (استثنائي) داخل جمهورية مصر العربية مع نظرة مستقبلية (مستقرة). وسبق لشركة مصر لتأمينات الحياة الحصول،

ولثمانية أعوام على التوالي، على تقييم الجدارة الائتمانية الدولي BBB مع تقييم B++ للقوة المالية للشركة.

وكشفت الشركة أن هذه هي المرة الأولى التي تقوم فيها مؤسسة AM Best بتقييم الجدارة الائتمانية المحلية (NSR) لشركات التأمين العاملة في مصر.

وأوضحت مصر لتأمينات الحياة أن مؤسسة AM Best أكدت أن هذه التصنيفات تعكس قوة المركز المالي لشركة مصر لتأمينات الحياة، فضلاً عن أدائها التشغيلي القوي، ومحفظة أعمالها المتوازنة وإدارتها المناسبة للمخاطر المؤسسية وقوة وريادة الشركة داخل مصر وأيضاً أدائها في المنطقة العربية.

ويستند تقييم قوة المركز المالي لشركة مصر لتأمينات الحياة إلى متانة رأس المال المقوم في ضوء المخاطر ليلبغ أعلى درجة تقييم. وترى شركة AM Best أن شركة مصر لتأمينات الحياة تحظى بسجل حافل من الأداء التشغيلي القوي والذي استمر خلال الخمس سنوات الاخيرة من ٢٠١٨ حتى الآن، حيث بلغ المتوسط المرجح للعائد على حقوق الملكية (ROE) عن

هذه الفترة نسبة ١٧,٢٪. كما تؤكد على مكانة الشركة الريادية في سوق التأمين على الحياة في مصر بحصة سوقية تقارب ٣٠٪ من إجمالي الأقساط و ٤٠٪ من صافي الأقساط.



مصر لتأمينات الحياة
MISR LIFE INSURANCE

تتوجهاً لمسيرة النجاح مصر للتأمين تحصل على تصنيفاً محلياً

AAA.EG مع نظرة مستقبلية مستقرة من مؤسسة AM Best



عمر جودة

منحت مؤسسة AM best شركة مصر للتأمين تصنيفاً محلياً AAA.EG، ويعكس ذلك قوة مركزها المالي وقاعدتها الرأسمالية، بالإضافة إلى نظرة مستقبلية مستقرة وذلك نظراً للمكانة التي تتمتع بها في سوق التأمين المصري ومركزها

المتميز بين مجموعة الشركات التابعة لشركة مصر القابضة للتأمين.

وأكد السيد **عمر جودة** عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة أن هذا التصنيف الذي حصلت عليه الشركة يعد تتويجاً لمسيرة النجاح التي اعتمدت على استراتيجية طموحة قائمة على قراءة دقيقة وعلمية للمستقبل وفرصة وتحدياته وتستند على أهداف محددة وجهوداً تسعى من خلالها الشركة لتكون ضمن مصاف شركات التأمين الإقليمية وذلك من خلال التوافق مع المعايير العالمية وتعظيم الاستفادة مما تملكه الشركة من مميزات ومقومات وتاريخ مليء بالخبرات والانجازات.

وأشار إلى أن التقرير أوضح أن الشركة تتمتع بسجل حافل من الأداء التشغيلي القوي، والذي يظهر في نتائجها خلال الخمس سنوات الماضية (٢٠١٨-٢٠٢٢) بمتوسط عائد على حقوق المساهمين ROE بلغ ١٢,٣٪ ومتوسط معدل خسارة LOSS RATIO كلي قدره ٩٣,٩٪، كما أن جودة نتائج النشاط الاستثماري بالشركة جاءت نتيجة ارتفاع سعر الفائدة بالسوق المصرية.

وأن الشركة تحظى بحصة سوقية تعادل ٤٠٪ من إجمالي الأقساط المكتتبه بسوق التأمين على الممتلكات، ما يدعم مكانتها الرائدة في السوق في قطاع التأمين على الممتلكات في مصر. وأشار التقرير كذلك إلى أن الشركة تقوم بإدارة مخاطرها بشكل فعال وتوسع بشكل مستمر إلى تطوير وتكامل عملية إدارة المخاطر بها مع أنشطة الشركة للاستجابة للمخاطر التي قد تتعرض لها.

ومن الجدير بالذكر أن شركة مصر للتأمين هي إحدى شركات صندوق مصر السيادي للاستثمار والتنمية وأكبر شركة تأمين ممتلكات في مصر والشركة الوطنية الرائدة منذ نشأتها على يد رائد الاقتصاد الوطني **طلعت حرب** في ١٩٣٤. وأن هذا التصنيف يأتي ضمن سلسلة من الانجازات والنجاحات التي حققتها الشركة والتي تدل على الكفاءة والخبرة التي تتمتع بها الشركة فقد كانت مصر للتأمين أول شركة تأمين تحصل على شهادة ISO9001:2015، وحصلت الشركة على جائزة أفضل شركة تأمين في افريقيا للعام ٢٠١٥ وجائزة الريادة كأحد أفضل الشركات أداءً بالاسواق الأفريقية للعام ٢٠١٧/٢٠١٨ من المنظمة الأفريقية للتأمين AIO، كما حصل العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة على جائزة أفضل رئيس تنفيذي في افريقيا للعام ٢٠٢٣.

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

ثقة المساهمين فينا كبيرة جعلتنا في مصاف الشركات التي تتقدم بخطى مدروسة في السوق المصرية



منذ مباشرة نشاطها تواصلت نجاحات شركة المهندس للتأمين وإنجازاتها المشرفة من أجل خدمة الاقتصاد المصري عبر التغطيات التأمينية المتعددة والمبتكرة، وقد حرصت الشركة على المصداقية الكاملة والشفافية في تعاملاتها مع المساهمين أو العملاء أو معيدي التأمين. حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد خالد عبد الصادق العضو المنتدب والمدير العام للشركة فأورد أن مشكلة التضخم جاءت مفاجئة لشركات التأمين إذ لم تكن تتوقع هذه الأخيرة أن ترتفع أسعار الممتلكات والأشياء المؤمن عليها بهذا الشكل، وهذا الأمر أوجد حالة من عدم كفاية مبالغ التأمين ما اضطر الشركات إلى زيادة الوعي بأهمية التأمين لدى العملاء حتى زادت أقساط التأمين هذا العام، وفي سياق متصل، أضاف خالد عبد الصادق بأن تحقيق الشمول التأميني في مصر بحاجة إلى توفير منتجات تأمينية من خلال المنصات الإلكترونية، كونه يوفر حماية شاملة لكافة شرائح المجتمع رغم حالة الغلاء السائدة في البلد.

أما بالنسبة إلى التغييرات التشريعية ولا سيما تطبيق المعيارين IFRS17 والمحاسبة المصري رقم ٥٠، فهذا سيكبد شركات التأمين مزيداً من الأعباء إلا أنه سيصح مسار الأمور لناحية تنظيم القطاع وتحقيق الجودة والشفافية في عمليات الاكتتاب، إضافة إلى توفير تغطية تأمينية جيدة تحاكي آمال العملاء وتلبي احتياجاتهم، كذلك خلق كيانات قوية قادرة على المنافسة. وأشار خالد عبد الصادق أخيراً إلى حالة التطور والنمو التي بلغتها الشركة فيما يتعلق بزيادة رأسمالها والأقساط والعملاء.

تحقيق هذا الموضوع عملية صعبة بالرغم من حالة الغلاء التي تعيشها البلاد خصوصاً أن إيجابياته كثيرة على المدى الطويل.

الهدف منها تصحيح المسار

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– في البداية قد تظهر هذه التغييرات لا سيما تطبيق المعيارين 17 IFRS والمحاسبة المصري رقم ٥٠، بأنها عبء على الشركات لكنها تهدف إلى تصحيح المسار بما يضمن تنظيم القطاع وتحقيق الجودة والشفافية في عمليات الاكتتاب فضلاً عن توفير تغطية تأمينية جيدة تتوافق مع احتياجات ومتطلبات العملاء وخلق كيانات تأمينية قوية قادرة على الاستمرار والمنافسة والإيفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق.

حالة من التطور على المستويات كافة

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

– شهدت الشركة حالة من التطور والنمو منذ إستلام زمام

الأمر فيها في أغسطس ٢٠٢١ على المستويات كافة لا سيما رأس المال، الأقساط والعملاء وحجم أعمالها في تزايد مستمر. كما نجحنا في زيادة رأسمال الشركة من ٢٣٥ إلى ٣٠٠ مليون جنيه الأمر الذي عزز من ملاءتها المالية، فضلاً عن أن ثقة المساهمين فينا كبيرة حيث نحظى بالدعم الكامل من قبلهم ما جعلنا في مصاف الشركات التي تتقدم بخطى مدروسة في السوق المصرية. ■



■ كيف تقوّمون مشكلة التضخم وانعكاساتها على السوق المصرية؟
– شكّلت مشكلة التضخم مفاجأة غير متوقعة لجميع شركات التأمين إذ ظهرت بدون سابق إنذار وبالتالي خلقت نوعاً من

التحديات الكبيرة تمثلت بزيادة قيمة أسعار الممتلكات والأشياء المؤمن عليها الأمر الذي أوجد حالة من عدم كفاية مبالغ التأمين. ونتيجة لذلك، تم إعادة تقييم الممتلكات، كما قامت شركات التأمين بدور كبير من ناحية زيادة الوعي لدى العملاء الأمر الذي أسفر عن زيادة أقساط التأمين خلال العام الحالي. ومن ناحية أخرى، ساهم انخفاض قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار في خلق عوائق وتحديات عدة أمام شركات التأمين لا سيما في ما يتعلق بالإيفاء بالتزاماتها بالعملة الصعبة تجاه معيدي التأمين والعمليات المؤمن عليها. رغم ذلك، بدأت الأمور تتوضح وتنقشع مؤخراً ولكن ببطء شديد جداً، ونأمل مع بداية العام ٢٠٢٤ أن تحل هذه الأزمات بما يعود بالفائدة على شركات التأمين والقطاع ككل.

يتأمن تحقيق الشمول التأميني بتوفير المنتجات التأمينية

عبر المنصات الإلكترونية

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– يتطلب تحقيق الشمول التأميني توفير المنتجات التأمينية عبر المنصات الإلكترونية خصوصاً أنه يوفر حماية لجميع أفراد المجتمع، ونحن كشعب مصري وصل عدداً إلى ١١٠ مليون نسمة بحاجة ماسة إلى الشمول التأميني. وبرأيي، لا يعد



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](https://www.wtwco.com)

wtw



ربيع عبد الخالق

(العضو المنتدب لشركة جي آي جي - حياة تكافل - مصر)؛

قطار التطور التكنولوجي لا يتوقف فهو أحد أهم الأهداف الاستراتيجية للشركة

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد ربيع عبد الخالق العضو المنتدب لشركة جي آي جي - حياة تكافل، فاستعرض أبرز المؤشرات المالية في ٣٠ يونيو ٢٠٢٣ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وفي سياق مختلف، علق السيد عبد الخالق على أهمية إقامة المؤتمرات وبخاصة مؤتمر شرم الشيخ الذي يشكل علامة فارقة في عالم التأمين المصري شاكرًا كل من ساهم في إقامته وتنظيمه.

زيادة الوعي بأهمية التأمين على الحياة

■ ما هو تأثير التضخم وارتفاع أسعار الفائدة على قطاع التأمين؟

- يحد التضخم من رغبة العملاء في استثمار جزء من مدخراتهم وتوجيهه إلى متطلبات الحياة اليومية، ولكن تعمل الشركة على زيادة الوعي بأهمية التأمين على الحياة ورفع الأسعار وهو الهدف الأساسي للتأمين بجانب الادخار. ارتفاع أسعار الفائدة أدى إلى تحقيق عوائد مرتفعة على الاستثمار أثرت بشكل إيجابي على عوائد العملاء في وثائق تأمينات الحياة الفردية ذات وحدات الاستثمار وكذلك وثائق تأمين المعاش الجماعي.

تعمل الشركة منذ عام ٢٠٢١ على تطبيق المعيار ١٧

■ ما هي استعدادات الشركة لتطبيق المعيار ١٧؟

- تعمل الشركة منذ عام ٢٠٢١ على تطبيق المعيار مدعومة من قبل مجموعة الخليج للتأمين، وقد تم التطبيق الفعلي بشكل متوازٍ مع المعيار القديم منذ يناير ٢٠٢٣.

علامة فارقة

■ ما هو تقييمك لملتقى شرم الشيخ للتأمين بعد وصوله إلى النسخة الخامسة العام الحالي؟

- يعتبر مؤتمر شرم الشيخ علامة فارقة لسوق التأمين المصري ومن أهم الخطوات التي اتخذها سوق التأمين المصري من خلال الاتحاد المصري للتأمين، وسوف يكتب تاريخ التأمين أسماء كل من ساهم في انشاء هذا المؤتمر وتنظيمه منذ أن كان مجرد فكرة إلى الوصول للنسخة الخامسة بحروف من نور.

■ إلى أين وصل قطار التطور التكنولوجي والتحول الرقمي بالشركة؟ والخطة المستهدفة؟

- قطار التطور التكنولوجي بالشركة لا يتوقف فهو أحد أهم الاهداف الاستراتيجية للشركة مدعومة من مجموعة الخليج للتأمين، ويشمل التطوير الدائم سواء من ناحية البنية التحتية أو الانظمة المتكاملة.

■ هل أصدرتم منتجات جديدة في الفترة الماضية؟ ما هي؟ وهل تخططون لاصدار أخرى خلال الفترة المقبلة؟

- تم تعزيز منتجات التأمين البنكي بالعديد من المزايا التأمينية الإضافية، لكي نقدم لعملاء التأمين البنكي المزيد من الحماية من خلال منتجات الشركة المقدمة لهم في فروع البنوك. كما تم إصدار المنتج الدولاري، الذي يخاطب العملاء المهتمين بالتأمين والاستثمار بالدولار الأميركي.

تجديدات مثمرة

■ من هم أبرز معيدي التأمين الذين تتعاملون معهم؟ وتوقعاتكم لتجديدات يناير؟
- تتعامل الشركة مع جميع معيدي التأمين ذوي تصنيف ائتماني عالٍ ومن أبرزهم Gen Re, Africa Re, Munich Re, RGA, Arch Re, CCR Re.

وبالنسبة لتجديدات يناير فضلاً بأن نتائج السنة الماضية مريحة وعلاقتنا بمعيدي التأمين تتميز بأنها علاقات طويلة الأجل وناجحة لذلك نتوقع تجديدات مثمرة تحقق المزيد من النجاح والربحية للشركة وتحافظ على علاقتنا الجيدة بمعيدي التأمين. ■



■ ما هي أبرز المؤشرات المالية للشركة في ٣٠ يونيو ٢٠٢٣ مقابل الفترة نفسها من ٢٠٢٢ (أقساط - تعويضات - استثمارات - أصول)؟

- ارتفع حجم الاستثمارات لتصل إلى ٢,١ مليار جنيه مقابل ١,٥ مليار جنيه في العام المالي الماضي بزيادة ٤٢٪.

كما حققت الشركة عوائد على الاستثمار تخطت ٢١٠ مليون جنيه مقابل ١٤٠ مليون جنيه خلال العام المالي الماضي.

ارتفع حجم الأصول لتصل إلى ٢,٨ مليار جنيه مقابل ١,٩ مليار جنيه في العام المالي الماضي بنسبة ٤٩٪.

ارتفعت حقوق حملة الوثائق لتصل إلى ١,٨ مليار جنيه مقابل ١,٤ مليار جنيه في العام المالي الماضي بنسبة نمو ٣٢٪.

ارتفع حجم الأقساط المباشرة لتصل إلى ١,٢٢ مليار جنيه مقابل ١,١ مليار جنيه خلال العام المالي الماضي بنسبة ١٠٪.

كما تم سداد تعويضات بمبلغ ٥١٦ مليون جنيه مقابل ٥١٧ مليون جنيه خلال العام المالي الماضي.

■ كم يبلغ حجم الأقساط المستهدفة خلال العام المالي الجاري ٢٠٢٣/٢٠٢٤؟

- تستهدف الشركة الوصول لحجم أقساط يبلغ ١,٣ مليار جنيه.

تنوع المحفظة التأمينية

■ ما هي استراتيجية التطوير والنمو خلال السنوات الثلاثة المقبلة على مستوى الاكتتاب والاستثمار وإعادة التأمين والهيكلة الإداري؟

- تعتمد الشركة على استراتيجية متوسطة وطويلة الأجل تركز على تنوع المحفظة التأمينية ما بين أنواع التأمين المختلفة وبالاعتماد على كافة قنوات البيع المتاحة وكذلك خلق قنوات بيعية مستحدثة تواكب التطورات التكنولوجية العالمية. وكل ذلك مدعوم باتفاقيات إعادة تأمين وعلاقات قوية ومنتينة مع كبار معيدي التأمين العاملين بالسوق.

كما تعتمد استراتيجية الاستثمار على تحقيق أعلى العوائد الاستثمارية مع المحافظة على أعلى درجة من درجات الأمان والسيولة.

كما أن التطوير الإداري والبشري للشركة لا يتوقف ويعتمد على الاستثمار في فريق العمل وتطويره وامداده بكل ما يلزم من أدوات لتحسين أدائه. كما أن خلق بيئة عمل صحية ومتعاونة من أهم الاهداف الاستراتيجية للشركة.

التركيز على التنوع وتحقيق الربحية

■ ما هي فروع التأمين التي تخططون للتوسع بها؟ وتلك التي تسعون لتقليص الاكتتاب بها؟ ولماذا؟

- كما تم ذكره أعلاه تعتمد الشركة على التنوع في محفظتها التأمينية وعدم التركيز على نوع أو قناة بيعية دون غيرها. وإنما التركيز على التنوع وتحقيق الربحية لكل نوع تأميني وقناة إنتاجية والتعامل على أساس مراكز الربحية والتكلفة هو الأساس في العمل والتطور. ويدعم ذلك مبادئ تطبيق معيار المحاسبة المصرية الجديد رقم ٥٠.



Elevate Decision-Making with HD MODELING

More frequent catastrophic events. Mounting year-over-year performance pressures. Unforeseen crises around the world.

To better manage earnings risk, high-caliber catastrophe models are essential. The new generation of Moody's RMS™ high-definition models deliver a more realistic representation of risk.

Capture correlation in time and space and better understand portfolio loss volatility – to achieve a real competitive advantage. Discover a new way to model risk with the comprehensive insights and data only Moody's RMS can deliver.



To learn more, visit: rms.com/models/high-definition

MOODY'S



محمود صالح سليمان (بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL - الكويت) :



يجب تضافر الجهود من قبل شركات التأمين والحكومات والهيئات المختصة لمواجهة تحديات التغيرات المناخية

ذكر محمود صالح سليمان مساعد الرئيس التنفيذي لشركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL في مقابلة على هامش ملتقى شرم، أنه يتوجب على السلطات المعنية والمؤسسات والأفراد والمكاتبين أن يتنبهوا لمسألة التغير المناخي وأثاره لما تشكل من مخاطر على الحياة في أنحاء العالم أجمع مشيراً إلى عقد اجتماعات عدة ونقاشات بالتعاون مع الأمم المتحدة وبرنامج الخليج العربي للتنمية «أجفند» بشأن هذه المسألة موضحاً أنه لا بد من توزيع المسؤولية على الحكومات وشركات التأمين والمجتمع للتعاون فيما بينها لإيجاد الحلول والتصدي لهذا التحدي. يشجعنا التحدي دائماً على تخطي الحدود واستكشاف الفرص والنمو. ومن جهة أخرى، أوضح أن الإجراءات المتخذة من قبل هيئات الرقابة في الأسواق العربية خطوة لا بد منها ولها فوائد إيجابية على شركات التأمين، ما يُظهر ملاءمتها المالية وقدراتها وتطبيقها المعايير المحاسبية بشكل جيد ويتجلى ذلك من خلال الاستثمار ومواكبة المستجدات ما يعزز قدرتها على المنافسة وتوفير أفضل الخدمات للعملاء، كذلك ينعكس إيجاباً على المساهمين وحملة الوثائق. وأخيراً تطرق إلى أهمية توفير تغطية تأمينية مبتكرة من خلال التأمين متناهي الصغر بحلول تكنولوجية حديثة لتصل لكافة فئات المجتمع، وتولي «بيتك تكافل» أهمية كبيرة في هذا الشأن بهدف توفير الحماية التأمينية لكافة شرائح المجتمع، وهو يحث شركات التأمين على توفير منتجات تلائم مستوى دخل الأفراد لتكون النسبة الأكبر منهم مؤمنة وبالتالي تحقيق الشمول التأميني خاصة في ظل التحديات والكوارث الطبيعية التي يشهدها العالم بصفة عامة.

يجب توفير تغطيات تأمينية مبتكرة «التأمين متناهي الصغر»

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– يعد التأمين متناهي الصغر من المواضيع التي لطالما ركزنا عليها وسعيًا جاهدين لتحقيقها خصوصاً أنه يجب توفير تغطية تأمينية لكافة شرائح المجتمع وخاصة الأفراد والمشروعات الصغيرة. والجدير بالذكر ان شركة بيتك تكافل تركز بشكل كبير على توفير التأمين متناهي الصغر من خلال القنوات التكنولوجية الحديثة وتغطيات تأمينية مبتكرة وتتلاءم مع مستوى الدخل للأفراد، مما يساهم بشكل كبير لتحقيق الشمول التأميني والاستدامة.

فالتأمين هو حاجة ضرورية لحماية الأفراد والمجتمعات من العديد من التحديات والكوارث التي قد لا تحمد عقباها لا سيما في ظل الكوارث الضخمة التي شهدناها مؤخراً على مستوى المنطقة. من هنا، لا بد من تضافر الجهود من قبل الحكومات، هيئات الرقابة، شركات التأمين والإعادة، المؤسسات المالية والبنوك بحيث تتعاون مع بعضها البعض من أجل الخروج بحلول تمكّن توفير الحماية التأمينية لكافة شرائح المجتمع، فضلاً عن زيادة الوعي التأميني في المجتمعات التي لا تزال الثقافة التأمينية محدودة نسبياً فيها، وجعل بعض أنواع التأمين إلزامية مما يدفع الأشخاص إلى شراء الوثائق لتوفير الحماية التأمينية سواء على مستوى الأفراد او الممتلكات.

وفي نهاية الحوار أشار السيد محمود صالح سليمان إلى رفع وكالة «مودين» تصنيفها الائتماني الخاص بالقوة المالية لشركة بيتك للتأمين التكافلي من مستوى "Baa2" إلى مستوى "Baa1" مع نظرة مستقبلية مستقرة، مما يعكس مكانة شركة بيتك تكافل كرائدة للتأمين التكافلي في السوق الكويتي. ■

■ يتضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– يتوجب على الحكومات والقطاعات والأفراد والمكاتبين الاستعداد لمسألة التغير المناخي والتداعيات السلبية الناجمة عنه في ظل ارتفاع الكوارث الطبيعية في مناطق مختلفة ولم تكن عرضة لمثل هذه الأحداث. ومن هنا يتطلب على المكاتبين في المنطقة وضع المخاطر الناجمة عن التغيرات المناخية في طبيعة إهتماماتهم لدعم المجتمعات التي يتواجدون فيها. ونحن في بيت التمويل الكويتي نولي أهمية كبيرة لهذا الموضوع وعقدنا مؤخراً حلقات نقاش بالتعاون مع الأمم المتحدة وبرنامج الخليج العربي للتنمية «أجفند» حول مسألة التغير المناخي الذي يعتبر الخطر الذي يهدد العديد من دول العالم في الوقت الراهن. وبالتالي، يتوجب على كل جهة أخذ هذه المسألة بجدية ومن منظور مسؤولية مجتمعية على الجميع التعاون لإيجاد الحلول المطلوبة. كما يتطلب من الحكومات وشركات التأمين والقطاعات المالية كافة توحيد جهودها في سبيل التصدي لهذا التحدي.

خطوة مهمة جداً

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– المعايير المحاسبية الجديدة والاجراءات المتخذة من جانب هيئات الرقابة في عالمنا بصفة عامة والسوق الكويتي بصفة خاصة خطوة مهمة جداً ولها انعكاسات إيجابية على شركات التأمين بحيث توفر لها الفرصة لإبراز قدراتها وملاءمتها المالية وتطابقها مع المعايير المطلوبة. وبالتالي، الاستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين لتطبيق هذه المعايير تعكس قوتها وقدرتها على مواكبة المستجدات، كما تظهر للمساهمين إستدامة نشاط الشركة وتحقيقها نتائج إيجابية تعزز من قدرتها على المنافسة وتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين معها ما ينعكس إيجاباً على حقوق المساهمين وحملة الوثائق على حدٍ سواء.



FENCHURCH
FARIS

**We don't eliminate risk.
We eradicate fear.**

Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

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

www.fenfar.com

Fenchurch Faris Ltd

Incorporated in Jordan, Number 1402

Broker at **LLOYD'S**



د. شريف فتحي يوسف

(رئيس مجلس إدارة شركة عناية INAYA - مصر)؛

تضم السوق المصرية عدداً كبيراً من شركات الرعاية الصحية التي تمتلك الامكانيات لمساندة الحكومة على تطبيق التأمين الصحي الشامل

على هامش لقاء شرم، كان لنا لقاء مع الدكتور شريف فتحي يوسف رئيس مجلس إدارة شركة عناية INAYA أحد أهم شركات الرعاية الصحية في مصر، حيث ردّ على أسئلة البيان بكل احترافية وموضوعية.

زيادة الاهتمام بالتأمين متناهي الصغر في السوق المصرية

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– من الملاحظ زيادة الاهتمام بالتأمين متناهي الصغر في السوق المصرية خلال المرحلة الماضية الأمر الذي ساهم في نمو وتطور هذا النوع من التأمينات مع ازدياد الطلب عليه محلياً. كما أن منظمات العمل المدني والمنظمات الأهلية تلعب دوراً بارزاً في زيادة الوعي التأميني، فضلاً عن النجاح الذي حققته البرامج على أرض الواقع شكلت عاملاً مشجعاً لزيادة الطلب على هذه المنتجات.

زيادة رأس المال إلى ٣٠ مليون جنيه

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

– تحتفل الشركة هذا العام باليوبيل الفضي لبدء نشاطها في السوق المصري ونحن بصدد زيادة رأس المال المدفوع الى ٣٠ مليون جنيه خلال اجتماع الجمعية العمومية غير العادية تماشياً مع قانون التأمين الجديد المزمع صدوره قريباً وهذا يزيد من قوة مركز الشركة ويزيد القدرة الاستيعابية لها لاستقطاب مزيداً من العملاء.

ومن جهة أخرى، بلغت الشركة مراحل متقدمة في موضوع تكنولوجيا المعلومات والاستثمار في التقنيات الرقمية لما له من آثار إيجابية على الشركة والمتعاملين معنا على حدٍ سواء. ■



من اليمين: علاء الزهيري ود. شريف فتحي يوسف

■ يتضمن ملتقى شرم رانديفو مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– استعرضت حلقات النقاش قضايا مهمة للسوق المصرية والمعوقات التي يعاني منها قطاع التأمين الصحي الشامل. كما تطل المؤتمر توقع البروتوكول ما بين شركات التأمين وهيئة التأمين الصحي الشامل، ما سيفتح آفاقاً أوسع ومشاركة أكبر للقطاع الخاص من شركات تأمين وتلك العاملة في مجال الرعاية الصحية.

كما نطمح كشرركات رعاية صحية أن توكل إلينا مهمة ادارة التغطيات الصحية للمنظومة والإدارات العامة، بعد النجاح الكبير الذي حققته معظم الشركات في موضوع التحول الرقمي وتحقيق خطوات نوعية في أتمتة العمليات والخدمات. ويضاف إلى ذلك، تضم السوق المصرية عدداً كبيراً من شركات الرعاية الصحية التي تمتلك الامكانيات لمساندة الحكومة على تطبيق التأمين الصحي الشامل.

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– تمثل التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة المزيد من الضغوط على شركات التأمين، إلا أنها تصب في مصلحة الشركات والقطاع على المدى الطويل، انطلاقاً من أهمية الشفافية في التعامل وامتلاك ملاءة مالية قوية تضمن استمرارية شركات التأمين في خدمة المجتمع في ظل ما نعيشه من ضعف في الاقتصادات وارتفاع معدلات التضخم.



أبكس للوساطة تسند ١١٧ مليون جنيهه أقساطاً لمعيدي التأمين خلال ٩ أشهر

كشف خالد السيد، العضو المنتدب لشركة أبكس لوساطة إعادة التأمين APEX - مصر، عن إسناد الشركة إجمالي أقساط لمعيدي التأمين المتعاقدة مع الشركة بقيمة ١١٧ مليون جنيهه خلال الـ ٩ أشهر الأولى من ٢٠٢٣. وأوضح السيد أن شركة «أبكس مصر» نجحت خلال الربع الثالث من العام الجاري في الاستحواذ على حصص جيدة في عدد من الاتفاقيات بعضها يصل إلى ١٠٠٪. وكانت قد أسندت أبكس لوساطة إعادة التأمين - مصر ١١٦ مليون جنيهه أقساطاً لشركات الإعادة خلال العام الماضي بما

يمثل نحو ١١٦٪ من المستهدف لعام ٢٠٢٢ والذي كان يبلغ ١٠٠ مليون جنيهه، منوهاً أن إيرادات الشركة ارتفعت بنحو ٦٠٪ مقارنة بعام ٢٠٢١. يذكر أن شركة أبكس لوساطة التأمين - مصر تستهدف محفظة أقساط بقيمة ٣٥٠ مليون جنيهه لشركات إعادة التأمين التي تتعامل معها خلال الـ ٣ سنوات (٢٠٢٢-٢٠٢٤)، منوهاً أن الشركة نجحت خلال الـ ٣ سنوات (٢٠١٩-٢٠٢١) بإسناد إجمالي محفظة أقساط بقيمة ١٦٨ مليون جنيهه، بما يمثل ١٢٠٪ من المستهدف لهذه السنوات الثلاثة والذي كان مقرر له ١٤٠ مليون جنيهه.



محمد موافي: عدد وسطاء التأمين في مصر يبلغ ١٣ ألفاً منهم ١٠ آلاف نشطاء

قال محمد موافي الرئيس التنفيذي للمبيعات والتوزيع بشركة مصر لتأمينات الحياة، إن عدد وسطاء التأمين في مصر يبلغ حالياً ١٣ ألف ووسط، منهم ١٠ آلاف وسيط نشط، مؤكداً على دور الوسطاء في النهوض بالصناعة، ولكن عددهم حالياً غير كافي لتحقيق ذلك.

عناية مصر

MANAGING HEALTHCARE INSURANCE
SINCE 1998







INAYA
EGYPT

www.inayaegypt.com



توفيق سرور (الرئيس التنفيذي لشركة MENA RE LIFE):



حققتنا نمواً ملحوظاً وأصبحنا من أهم اللاعبين الرئيسيين على مستوى المنطقة

شركة MENA RE LIFE المتخصصة في التأمين على الحياة والتأمين الطبي، تابعة لمجموعة الدوحة للتأمين (DIG) وهي حاصلة على تصنيف (A-) ممتاز من قبل S&P. كما أنها تتمتع بفريق عمل يتميز بخبرة كبيرة.

وفي حوار خاص مع السيد توفيق سرور الرئيس التنفيذي للشركة أفاد بأن الكوارث الطبيعية ازدادت حدتها مؤخراً نتيجة عوامل عدة أبرزها التغير المناخي، وهذا أثر على فرع التأمينات العامة أكثر من فرع التأمين على الحياة، ولفت السيد سرور إلى أن التضخم ينعكس ارتفاعاً في أسعار الفائدة، ما يجتذب مزيداً من رؤوس الأموال على المدى الطويل، أما في ما يتعلق بالتأمين على الحياة أضاف أن التضخم لا يؤثر مباشرة على جداول الاسعار المتعلقة بمعدلات الوفيات ولكن تأثيره يأتي على تآكل القيمة المالية لصافي الأرباح للعمليات مما يؤدي إلى تعديل الأحمال لتغطية مثل هذا العجز. أما انعكاساته المباشرة هي أكبر على فرعي التأمين الطبي والتأمينات العامة نظراً لارتفاع النفقات المتعلقة بالمطالبات مباشرة. وفي سياق مختلف أشار سرور إلى أنه رغم حداثة الشركة فقد استطاعت أن تحقق زيادات من رقمين على مستوى ثابت عاماً بعد آخر ما جعلها من أهم اللاعبين في المنطقة مؤكداً حرصها على تطوير منتجاتها والتوسع في الشرق الأوسط وأفريقيا كما لديها حجم أعمال جيد في الهند.

الأرباح للعمليات مما يؤدي إلى تعديل الأحمال لتغطية مثل هذا العجز. أما انعكاساته المباشرة هي أكبر على فرعي التأمين الطبي والتأمينات العامة نظراً لارتفاع النفقات المتعلقة بالمطالبات مباشرة. وبالنسبة إلينا كشركة، يشكل التأمين الطبي جزءاً بسيطاً من محفظتنا ومن هذا المنطلق لم نتأثر بالتضخم مقارنة بالشركات التي يستحوذ التأمين الطبي على حصة كبيرة من محفظتها.

نحرص على التوسع وتطوير منتجاتنا

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

– بدأنا نشاطنا خلال العام ٢٠١٨ وبالتالي نعد شركة حديثة العهد. رغم ذلك استطعنا تحقيق زيادات ملحوظة من رقمين على نطاق ثابت عاماً بعد آخر الأمر الذي جعلنا

من أهم اللاعبين الرئيسيين على مستوى المنطقة. ومنذ تأسيس الشركة، حرصنا على تطوير منتجاتنا والتوسع في كافة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما لدينا حجم أعمال جيد

في الهند. ■



اجتماع C&G و MENA RE LIFE و MUNICH RE

■ كيف تقومون بتأثير الكوارث الطبيعية التي شهدناها مؤخراً على قطاع التأمين ككل وتحديداً فرع التأمين على الحياة؟

– شهدنا زيادة في أحداث الكوارث الطبيعية خلال الفترة الأخيرة نتيجة عوامل عدة أبرزها تغيّر المناخ، ومما لا شك فيه أنها أثرت على فرع التأمين على الحياة لكن بدرجة أقل من فرع التأمينات العامة. وبالتأكيد ستتأثر أسعار التأمين على الاتفاقيات ضد الكوارث الطبيعية خلال التجديدات المقبلة حيث ستشهد ارتفاعاً لا سيما بعد الأحداث التي وقعت في كل من ليبيا والمغرب.

انعكاس التضخم إيجاباً

■ كيف تقومون مشكلة التضخم وانعكاساتها على السوق التأمينية؟

– على المدى الطويل، ينعكس التضخم إيجاباً إذ كلما ارتفعت أسعار الفائدة، فإن ذلك يؤدي إلى اجتذاب المزيد من

رؤوس الأموال إلى السوق بحثاً عن ربحية أعلى، فيزداد المعروض من هذه الأموال. وفي ما يتعلق بالتأمين على الحياة، إن التضخم لا يؤثر مباشرة على جداول الاسعار المتعلقة بمعدلات الوفيات ولكن تأثيره يأتي على تآكل القيمة المالية لصافي

ACE | Gallagher

A NEW ERA

INSURE YOUR ASSETS AGAINST ALL RISKS
WITH OUR BESPOKE PROPERTY INSURANCE SOLUTIONS.

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

د. أحمد سامي العزب

(مستشار العمليات الاكتوارية (Shielders Actuarial Consultancy):



مستعدون للتعاون مع شركات التأمين في مصر لتطوير حلول مبتكرة تلبى احتياجاتهم وتساهم في نجاحهم

تتمتع شيلدرز للاستشارات الاكتوارية Shielders Actuarial Consultancy بفريق عمل ذي نظرة مختلفة تهدف إلى خدمة العملاء بشكل أفضل ومساعدة الشركات على الالتزام بالمعايير المحاسبية. وفي حديث خاص مع د. أحمد سامي العزب مستشار العمليات الاكتوارية في الشركة شرح لمجلة «البيان الاقتصادية» أنها افتتحت مكتبها في القاهرة منذ ثلاث سنوات، وهذه الخطوة الاستراتيجية تخدم العملاء وتساهم في تعزيز النمو المستدام لشركات التأمين المصرية. ورغم التحديات الاقتصادية التي تواجه الشركات إلا أن السوق المصرية أثبتت قدرة عظيمة على التحمل والاستمرار في التوسع، وفي موازاة ذلك أعرب د. العزب عن تفاؤله بمستقبل السوق المصرية من خلال زيادة نسبة التغطية التأمينية والالتزام بتطبيق المعايير المحاسبية من قبل الشركات المصرية. أما في ما يتعلق بالقدرة على تطبيق المعايير المحاسبية ولاسيما المعيار IFRS17 فأشار د. العزب إلى أن قطاع التأمين نما بمعدل سنوي تراكمي يبلغ ١٧,٥٪، مع توقعات بنمو الأقساط بشكل تدريجي في السنوات المقبلة، مؤكداً أن تبني الشركات التأمينية للمعيار IFRS17 يعزز شفافية القطاع ويجعل المستثمرين أكثر فهماً لأداء هذه الشركات، وأضاف أن هناك نظرة إيجابية ومشجعة لقطاع التأمين وشركة Shielders وهي مستعدة للتعاون مع شركات التأمين في مصر لتطوير حلول مبتكرة تساهم في تلبية احتياجاتها.

قدرة على التحمل

■ ما هي نظرتكم لقطاع التأمين في مصر؟

– على الرغم من التحديات الاقتصادية الصعبة في عام ٢٠٢٣، أظهرت سوق التأمين المصرية قدرة على التحمل واستمرار في التوسع. بغض النظر عن الظروف الاقتصادية الحالية، نحن متفائلون بمستقبل سوق التأمين المصرية، بناءً على زيادة نسبة التغطية التأمينية في السنوات القادمة وتنفيذ قانون التأمين الجديد بالإضافة إلى تطبيق القوائم والتقارير المالية من قبل شركات التأمين المصرية.

نظرتنا لقطاع التأمين في مصر إيجابية ومشجعة

■ تطلب الهيئات التشريعية من شركات التأمين والمؤسسات المالية تطبيق المعايير المحاسبية وخصوصاً معيار IFRS17 وغيرها، برأيكم ما مدى قدرة الشركات المصرية على تطبيق هذه المعايير؟

على مدار الخمس سنوات السابقة، نما قطاع التأمين بمعدل سنوي تراكمي يبلغ ١٧,٥٪، ونتوقع استمرار نمو الأقساط في السنوات المقبلة، مع الدعم من منتجات التأمين الإلزامية والتحول الرقمي في توزيع التأمين الذي سيزيد من نسبة التغطية التأمينية. بالإضافة إلى ذلك، تعمل شركات التأمين في مصر على اعتماد القوائم والتقارير المالية الجديدة مثل IFRS9 و IFRS17.

تبني شركات التأمين المصرية لـ IFRS17 يعزز من شفافية القطاع، من خلال تعزيز وتحسين جودة المعلومات المالية، ما يمكن المستثمرين الدوليين من فهم أداء الشركات التأمينية وبياناتها المالية بشكل أفضل.

نظرتنا لقطاع التأمين في مصر إيجابية ومشجعة ونحن مستعدون للتعاون مع شركات التأمين في مصر لتطوير حلول مبتكرة تلبى احتياجاتها وتساهم في نجاحها. ■



■ انضمتم مؤخراً إلى فريق عمل Shielders Actuarial Consultancy في مصر. ما هي أهدافكم في السوق المصرية؟ وما هي الاستراتيجية التي ستعتمدون؟

– يشرفني ويسعدني أن أكون جزءاً من فريق شركة شيلدرز للاستشارات الاكتوارية كخبير إكتواري استشاري. شيلدرز للاستشارات الاكتوارية، وهي شركة مصرية مقرها الرئيسي في القاهرة، تعتبر فرعاً تابعاً لشيلدرز، الشركة الدولية الرائدة التي تقدم مجموعة شاملة من الخدمات الاستشارية الاكتوارية في مجالات التأمين وإعادة التأمين.

مع عقد من الزمن من النجاح في السوق المصرية، قررت شيلدرز توسيع نطاقها بافتتاح مكتبها في القاهرة قبل ثلاث سنوات. هذه الخطوة الاستراتيجية تهدف إلى خدمة عملائنا بشكل أفضل وتيسير نمو فريقنا الإكتواري في مصر.

فريق عملنا في شيلدرز يضم خبراء أكتواريين متميزين حاصلين على شهادات من جمعية الأكتواريين (SOA)، ومحللين متمرسين في تحليل المخاطر، وخبراء ماليين ذوي خبرة عالمية. نقدم سوياً مجموعة من الخدمات الإكتوارية لمساعدة شركات التأمين على الالتزام لإعداد القوائم والتقارير المالية، بما في ذلك IFRS 17 و IFRS 9، وغيرها.

مهمتنا الرئيسية هي تقديم خدمات أكتوارية تعزز النمو المستدام لشركات التأمين المصرية، مواكبين المعايير الدولية مع مراعاة احتياجات سوق التأمين المصرية.

نحن ملتزمون بشدة بتنمية وتمكين الخريجين المصريين في مجال الإكتواريا، وذلك من خلال فترات تدريب فني مكثفة وتوفير تجارب عملية في سوق مصر الديناميكية.



SHIELDERS

Make IFRS17 rough ride
a straightforward journey.

Shielders offers a straightforward
user-friendly end-to-end IFRS17 solution.

Shielders Actuarial Consultancy
an Egyptian consulting firm offering a wide range
of actuarial solutions and insurance consulting services.

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



تجاوزت إستثمارات الجمعية مليار جنيه بنهاية العام الماضي وهي تخطط لاستثمارات تصل الى مليار ونصف المليار جنيه خلال عامين

أكد السيد مصطفى علي أبو العزم عضو مجلس الإدارة المنتدب للجمعية المصرية للتأمين التعاوني CIS لمجلة «البيان الاقتصادية» خطورة الهجمات الإلكترونية وهي تحديات تتطلب من شركات التأمين بذل الجهود العظيمة لتبقى في صدارة المنافسة ودعم المؤمن عليهم. وبالنسبة إلى تحقيق الشمول التأميني لفت أبو العزم إلى أن ذلك يصبح واقعاً في حال تم اللجوء إلى التأمين متناهي الصغر. كما تطرق أبو العزم إلى آخر مستجدات CIS.

لا بد من الإشارة إلى أهمية التحول الرقمي الذي بدأ منذ جائحة «كورونا» وازدياد حاجة قطاع التأمين إليه حالياً لأنه يكبد شركات التأمين مصروفات هائلة ومتشعبة سواء في عمل نظام تكنولوجي جديد يتماشى مع المستجدات الحالية بالإضافة إلى عمل نظام لإصدار بعض الوثائق الإلكترونية وأبرزها وثائق التأمين متناهي الصغر علاوة على التوسع في الانفاق على الديجيتال ماركيتينج أو ما يعرف بالتسويق الإلكتروني والذي يدر دخلاً كبيراً على شركات التأمين التي بدأت ممارسته منذ فترة ليست بقليلة وهو ما يتطلب المثابرة من شركات التأمين حتى تتخطى صعوبات المرحلة الانتقالية الحالية.

بالإضافة إلى إعطاء أهمية كبيرة للمشاركات الدولية ونقل وتبادل الخبرات في مجال التأمين متناهي الصغر والتي يحرص عليها الاتحاد المصري للتأمين من خلال مؤتمرات وندوات الموجهة خصيصاً لهذا النوع من التأمين، علاوة على ضرورة ترجمة متطلبات خطط التنمية القومية في إستراتيجيات تقديم منتجات التأمين متناهي الصغر وضرورة الربط بين التمويل متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر لخدمة أهداف التنمية المستدامة وضرورة تأهيل البنية التحتية والتنظيمية للمروجين والمطورين والمنفذين لخطط التأمين متناهي الصغر.

خدمة مليون عميل خلال عامين

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

– إن الجمعية تستهدف تحقيق ٦٠٠ مليون جنيه بنهاية العام المالي الجاري مقابل ٤١١ مليون جنيه بنهاية العام الماضي بنسبة نمو ٣٣٪ عن العام السابق، كما أن الجمعية تخطط لخدمة مليون عميل خلال عامين و ٥٠ مليون جنيه أقساط خلال عامين علاوة على التخطيط لافتتاح فرع جديد في إحدى محافظات الوجه القبلي قبل نهاية العام المالي الجاري لتمتلك الجمعية ١٥ فرعاً بدلاً من ١٤ حالياً.

في المقابل تجاوزت إستثمارات الجمعية مليار جنيه بنهاية العام المالي الماضي مقارنة بـ ٧٠٨,٩ مليون جنيه بارتفاع قدره ٣٠١,٤ مليون جنيه بنسبة زيادة ٢٣٪ وهي تخطط لاستثمارات تصل إلى مليار ونصف المليار جنيه خلال عامين.

والجمعية لديها إدارة استثمار تتمتع بكفاءة وخبرة العاملين فيها والقائمين عليها، في اختيار أفضل الأوعية المضمونة ذات العائد الأكبر، ما أدى إلى تعاظم عوائد استثماراتها. ■

■ تضمّن ملقّتي شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

هناك خطر يتطور باستمرار وهو الانترنت. فعلى سبيل المثال تصاعدت خطورته بداية من القرصنة وهجمات برامج الفدية وصولاً إلى خطر الأمن المعلوماتي Cybersecurity الذي يمثل خطراً تقنياً فقط. فكل هذه التهديدات تتطلب من شركات التأمين التحرك بسرعة وأن تكون في صدارة المنافسة وتقديم دعم أفضل للمؤمن عليهم مع الإشارة إلى ان النظم البيئية للتكنولوجيا Technology Ecosystems ستصبح حقيقة واقعة.

في حين أن شركات التأمين ستعمل تدريجياً على بناء نفسها تقنياً وبشكل أكثر حداثة حالياً بينما ستقوم شركات التأمين المتقدمة رقمياً أكثر عن مثيلاتها بالفعل في رحلة التحديث بدمج التقنيات والقدرات الناشئة من التكنولوجيا الداخلية مع مزيج الحلول وهو أكثر الحلول لتعظيم الربحية وتكوين الأنظمة التي تتسع حسب الحاجة وهي أيضاً أسرع طريقة لتحديد السبل التي تحقق القيمة المضافة مثل استخدام الروبوتات في المحادثة كخدمة للعملاء والذكاء الاصطناعي.

التأمين متناهي الصغر غاية في الأهمية

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– إن جهود الاتحاد المصري للتأمين بالفعل دعمت التأمين «متناهي الصغر» وزادت معدل انتشاره عبر قيامه بإنشاء لجنتي التأمين متناهي الصغر والتأمين الزراعي، تضمّان في عضويتهم مجموعة من خبراء التأمين لتحديد المخاطر ودراسة الحلول الفنية المناسبة لهما والقيام بتصميم المنتجات التأمينية التي تساهم في مواجهة تلك المخاطر.

كما أن التأمين متناهي الصغر أصبح في غاية الأهمية ليس فقط لأنه يحقق الشمول المالي بل لأنه أصبح مورداً لشركات التأمين حيث تتعاقد مع جهات التمويل – بنوك وشركات وجمعيات تمويل – لضخ مبالغ كبيرة في صورة تمويلات لمشروعات متناهية الصغر يتم التأمين عليها من مخاطر التعثر لضمان استمرارية عجلة الإنتاج علاوة على إجتهد شركات التأمين في الوصول إلى شريحة كبيرة من محدودي الدخل عبر منتجات تأمينية مبتكرة صممت خصيصاً من أجلهم وتلبي العديد من احتياجاتهم.



34th GENERAL ARAB INSURANCE FEDERATION (GAIF) CONFERENCE

18th - 21st February 2024 | Muscat, Oman

“Explore, register, and participate: Unlock sponsorship opportunities.”

Join us at #GAIF34



Description	Rates*	REGISTER NOW
GAIF Members	USD 750	
GAIF Non-Members	USD 1,000	
Insurance Brokers League First member from each company**	USD 750	
**Second member onwards from the same company	USD 1000	
Actuaries League First member from each company***	USD 750	
***Second member onwards from the same company	USD 1000	
Spouse of all Members & Non - Members	USD 500	

For Group Registration Please Contact: Gaif@InfoPlusEvents.com

*The above rates are subject to 5% VAT as mandated by Oman Government Law and any bank charge

Sustainability and inclusivity in the Arab insurance industry: How Arab insurers leverage the artificial intelligence revolution



www.gaif34.com | [#GAIF34](https://twitter.com/GAIF34) | Gaif@InfoPlusEvents.com

Conference Secretariat: InfoPlus Events LLC, Oman, Tel: +968 99293319

د. حسين نوفل

(رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين)؛

نحاول إزالة جميع التحديات التي يواجهها القطاع والتي تعيق عمل الشركات



يهدف الاتحاد السوري لشركات التأمين إلى رعاية مصالح أعضائه وتطبيق قواعد ممارسة المهنة وتمثيلهم لدى أي جهة في ما يتعلق بأعمال التأمين، إضافة إلى تعزيز العلاقات وتمتين التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين السورية والعربية. وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع د. حسين نوفل رئيس الاتحاد قال إن العقوبات التي تعاني منها الدولة السورية والحصار الدولي المفروض عليها، تعيق عمل شركات التأمين، إلا أن الاتحاد يحاول التعاون مع مختلف الجهات لتسهيل الأمور.

ومن ناحية مشكلة التضخم وتداعياتها شرح د. نوفل أنه موضوع عالمي ذات صعوبة كبيرة ويقوم الاتحاد بتحديث دائم للإجراءات المتخذة ودراسة لعملية التسعير من أجل تقليل نسب الخسائر المتعلقة بالتضخم. أما في ما يتعلق بقضية التعامل مع الكوارث الطبيعية أعرب د. نوفل عن أسفه لعدم اتخاذ الإجراءات الوقائية التي تخفف من هول هذه الكوارث إن حصلت.

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في سوريا وهل ما زلتم تعاونون من العقوبات المفروضة؟

– ما زلنا نعاني من العقوبات وهناك حصارٌ مفروضٌ علينا سواء لناحية تحويل الأموال من الخارج أم تحويلها من الداخل إلى الخارج. وبالتالي، هذه المسألة تعيق عمل شركات التأمين. لذا، نحاول قدر الإمكان معالجة الموضوع من خلال شركة إعادة التأمين الوحيدة الموجودة في السوق السورية وهي شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين. وفي الوقت نفسه، سعينا للتعاون مع شركات إعادة إيرانية وروسية.

حالة من التحديث الدائم لإجراءاتنا

■ يعد التضخم من أبرز التحديات التي يواجهها العالم أجمع. كيف تتعاملون مع هذا الموضوع في سوريا؟

– هناك صعوبة كبيرة في التعامل مع هذا الموضوع، وجرّاء ذلك نحن في حالة تحديث دائم لإجراءاتنا ودراسة عملية تسعير المنتجات التأمينية في محاولة لتخفيف حجم الخسائر المتكبدة الناجمة عن التضخم.

الدراسات الخاصة بالكوارث الطبيعية غير متوافرة

■ توقفت بعض شركات إعادة العالمية عن الاكتتاب في الكوارث الطبيعية، وفي ظل انعدام أي عمليات اكتتاب من قبل شركات إعادة الأجنبية في السوق السورية، هل وضعتم أي خطة للتعامل مع أي كارثة طبيعية محتملة؟

– لا توجد دراسات سابقة حول هذا الموضوع للأسف. وأنا، إلى جانب رئاسة الاتحاد السوري لشركات التأمين، أستاذ جامعي في المعهد العالي للبحوث والدراسات الزلزالية في دمشق حيث أقوم بتدريس طب الكوارث منذ أكثر من ١٢ عاماً، وطوال هذه الأعوام كنت أحت المتخصصين في هذا المجال على إنشاء وزارة خاصة بالكوارث الطبيعية حيث يتم اتخاذ إجراءات وقائية تقادياً لأي كوارث محتملة وكيفية التعاطي معها في حال حدوثها، لكن لم يتم اتخاذ أي خطوات جدية ومدروسة في هذا الصدد. لذلك، الدراسات الخاصة بالكوارث الطبيعية غير متوافرة سواءً في لبنان أو سوريا وهذا بدوره يجعل الخسائر ضخمة جداً لا سيّما في ظل انعدام التغطية التأمينية. ■

أحمد ملحم

(مدير عام المؤسسة العامة للتأمين – سوريا)؛

تاريخنا العريق وخبرتنا القوية في السوق أكسبنا ثقة الزبائن



على هامش مؤتمر شرم الشيخ، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين السيد أحمد ملحم، فأشار إلى أن المشاركة هذا العام أنت لتعزز العلاقات مع الجانب المصري والعربي وتثبيت أسس التعاون بما يتلاءم مع تطوير صناعة التأمين. وفي سياق آخر تطرق السيد ملحم إلى أبرز التحديات والعوائق أمام سبيل التقدم وعلى رأسها العقوبات المفروضة على الدولة السورية.

أما في ما يتعلق بكونها الخيار الأمثل فيعود ذلك وفق السيد ملحم لتاريخ المؤسسة العريق وخبرتها الكبيرة كجهة حكومية في هذا المجال، وأضاف أنها اكتسبت ثقة المتعاملين معها نظراً للخدمات المميزة التي تقدمها وملاءمتها المالية القوية فضلاً عن إنتاجها عقود تأمين فريدة لا يوفرها القطاع الخاص.

■ هل لنا بلمحة عن أبرز مميزات المؤسسة العامة للتأمين؟

– تتميز المؤسسة بريادتها في قطاع التأمين السوري، كما وتبذل جهداً كبيراً في مجال توطيد وتنسيق العلاقات مع مختلف الدول العربية. في حين أن مشاركتنا في الدورة الخامسة من مؤتمر شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين هدفها الأساسي تعزيز العلاقات مع الجانب المصري وتوسيع آفاق التعاون في مجال صناعة التأمين.

من جهة أخرى، وعلى الرغم من الجهود المبذولة في سبيل تحقيق خطوات إلى الأمام نواجه مجموعة من التحديات والمعوقات المتمثلة في العقوبات المفروضة على الدولة السورية، إلا أننا نحاول جاهدين تخطي هذه العقبات والتعاون مع شركات إعادة إقليمية، إلى جانب طرح منتجات تأمينية مبتكرة تحاكي احتياجات العملاء والمتغيرات التي تشهدها الأسواق الإقليمية والعالمية، فضلاً عن اعتماد سياسة مختلفة في عملية التسعير.

نردنا في إنتاج عقود تأمين غير موجودة في القطاع الخاص

■ تعد المؤسسة العامة للتأمين الخيار المفضل بين شركات التأمين الأخرى. ما هو تعليقكم؟

– يعود ذلك إلى التاريخ العريق للمؤسسة وخبرتها القوية في السوق منذ العام ١٩٥٢، وهذا أكسبها ثقة الزبائن كجهة حكومية تقدم خدمات مميزة إلى جانب الملاءة المالية القوية وتفردنا في إنتاج عقود تأمين غير موجودة في القطاع الخاص وهذا ما جعلها الخيار الأول للمواطنين منذ سنوات عديدة. ■



د. نزار نايف زيود

(المدير العام لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - سوريا)؛

عملياتنا مؤتمتة بالكامل ونسعى لتقديم التسهيلات للسوق السوري والأسواق المجاورة بالتعاون مع الشركات الإيرانية والروسية

على هامش مؤتمر شرم الشيخ كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حوار مع د. نزار نايف زيود المدير العام لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين أكد من خلاله أن معظم عمليات الشركة مؤتمتة بالكامل، وهي تسعى لجذب أفضل التقنيات الرقمية لخدمة القطاع مشيراً إلى أن تحسّن الأوضاع الاقتصادية والأمنية ينعكس إيجاباً على ازدهار القطاعات الحيوية في الدولة ومن ضمنها قطاع التأمين، وذكر د. زيود بالنتائج الإيجابية التي حققتها الشركة خلال العام الماضي، مع سعيها إلى تحقيق مزيد من النجاحات.

استقرار الأوضاع الأمنية والاقتصادية في البلاد

■ بعد تحسّن الأوضاع الأمنية في سوريا، هل استعاد القطاع عافيته؟
- استقرار الأوضاع الأمنية يعطي دفعاً لقطاعي التأمين والمصارف للتقدم والازدهار ومواكبة التطورات العالمية والعربية، وعودة علاقات الدولة مع الدول العربية الشقيقة والصديقة يمكنها من دعم القطاع داخلياً لينمو ويزدهر.

سجلت الشركة أرقاماً إيجابية

■ كم بلغ حجم الأرباح المحققة خلال العام ٢٠٢٢؟
- بذلت الشركة كل الجهد خلال العام /٢٠٢٢/ لرفد وزيادة سعة السوق المحلية بعلاقتها مع الأسواق الإيرانية والروسية وكان لها ناتج جيد جداً على المستوى المحلي رغم كل الصعوبات الموجودة، وقد بلغت أرباح الشركة الأولية: /٢,٢٩٢,٨٣٠,٦٢٤/ ليرة سورية خلال العام /٢٠٢٢/.

■ يعاني قطاع التأمين في سوريا من تحديات كثيرة، ما هو الدور الذي تلعبه الشركة في دعم القطاع؟

- تقدم شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين العديد من التسهيلات لقطاع التأمين السوري وهي الشركة الوحيدة لإعادة التأمين في سوريا وتقوم شركة الاتحاد بمد يد العون وتقديم المشورة وكافة التسهيلات لكل شركات التأمين ضمن الأنظمة والقوانين الناظمة وبحسب آليات العمل المعمول بها، كما أن للشركة بصمة في العديد من الدول المجاورة إلى جانب التعاون مع شركات التأمين وإعادة التأمين الإيرانية والروسية لزيادة السعة الاكتتابية لتغطية السوق السورية. وتحقق سوق التأمين في سوريا نتائج جيدة وخطوات نوعية.

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي؟

- شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين عملها مؤتمتة بشكل كامل، وتعتمد برامج حديثة لمواكبة التطورات التكنولوجية، ويتم فيها حالياً دراسة تطبيق المعيار /١٧/ المُحاسبي العالمي.

APEX
Partner of Choice

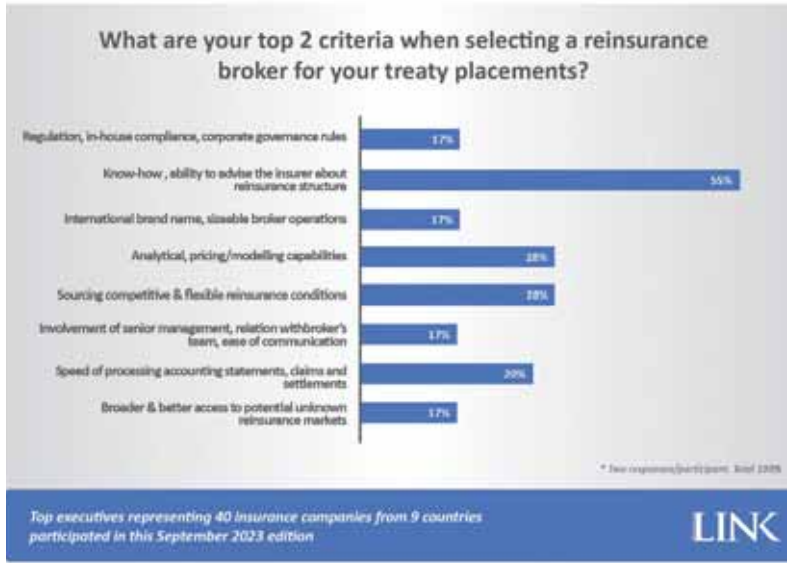


www.apexib.com

استطلاع LINK للرؤساء التنفيذيين في نسخته التاسعة

الإستشارية تتصدر معايير اختيار شركة وساطة إعادة التأمين لتجديد الإتفاقيات، في حين يرى حوالي ٢٨٪ من الذين شملهم الإستطلاع أن القدرات التحليلية والتسعيرية تأتي في الأهمية، فضلاً عن القدرة على توفير شروط إعادة التأمين المواتية.

يذكر أن هذا الإستطلاع يعد الجزء التاسع من سلسلة ستمتد على مدار العام الحالي، والتي تأمل لينك من خلالها تزويد صانعي القرار برؤى مفيدة حول ديناميكيات صناعة التأمين في المنطقة.



نشرت شركة لينك LINK لوساطة إعادة التأمين نتائج الإستطلاع الخاص بشهر سبتمبر «إسأل الرئيس التنفيذي ASK THE CEO»، حيث شمل كبار الرؤساء التنفيذيين الذين يمثلون ٤٠ شركة تأمين من ٩ دول. وقام هؤلاء بالتصويت على موضوع الإستطلاع وهو: «ماهما أهم معيارين لديك عند اختيار شركة وساطة إعادة التأمين لتجديد الإتفاقيات»؟.

وجاءت عملية التصويت على الشكل التالي: وفقاً لـ ٥٥٪ من المستطلعين، فإن المعرفة بهيكل إعادة التأمين والقدرات

وليد سيد مصطفى (ثروة للتأمين):

الشمول التأميني يدعم كيانات القطاع لتوسيع قواعدها ويحفز العملاء لشراء التغطيات

الدولية لدعمه، ولا سيما الهند. والاستفادة منها، وكذلك النمور الآسيوية مع تبني مؤسسات الدولة المختلفة الصناعات التي يستهدفها القطاع.

وأوضح أن مواكبة شركات التأمين للتطور التشريعي ودعم الهيئة العامة للرقابة المالية النشاط، يساهم في تحقيق استراتيجية الشمول المالي والتنمية المستدامة «ورؤية مصر ٢٠٣٠»، مشيراً إلى ضرورة ربط أهداف التنمية المستدامة مع فلسفة تطوير التغطيات. ما يساهم بشكل فعال في تحقيق الشمول



أكد وليد سيد مصطفى أهمية تبسيط المنتجات التأمينية، من ناحية الشروط والأسعار وقنوات التسويق وطرق البيع وكذلك وسائل الدفع الإلكتروني، لضمان وصول التغطيات إلى جميع الفئات، وذلك لبّ الشمول التأميني.

وقال السيد مصطفى، مساعد العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين، إن معرفة العملاء أهم عوامل تحقيق نجاح التأمين، مشيراً إلى التخلي عن اعتقاد مقدمي الخدمات بأن ذوي الدخل المنخفض لا يمكن أن

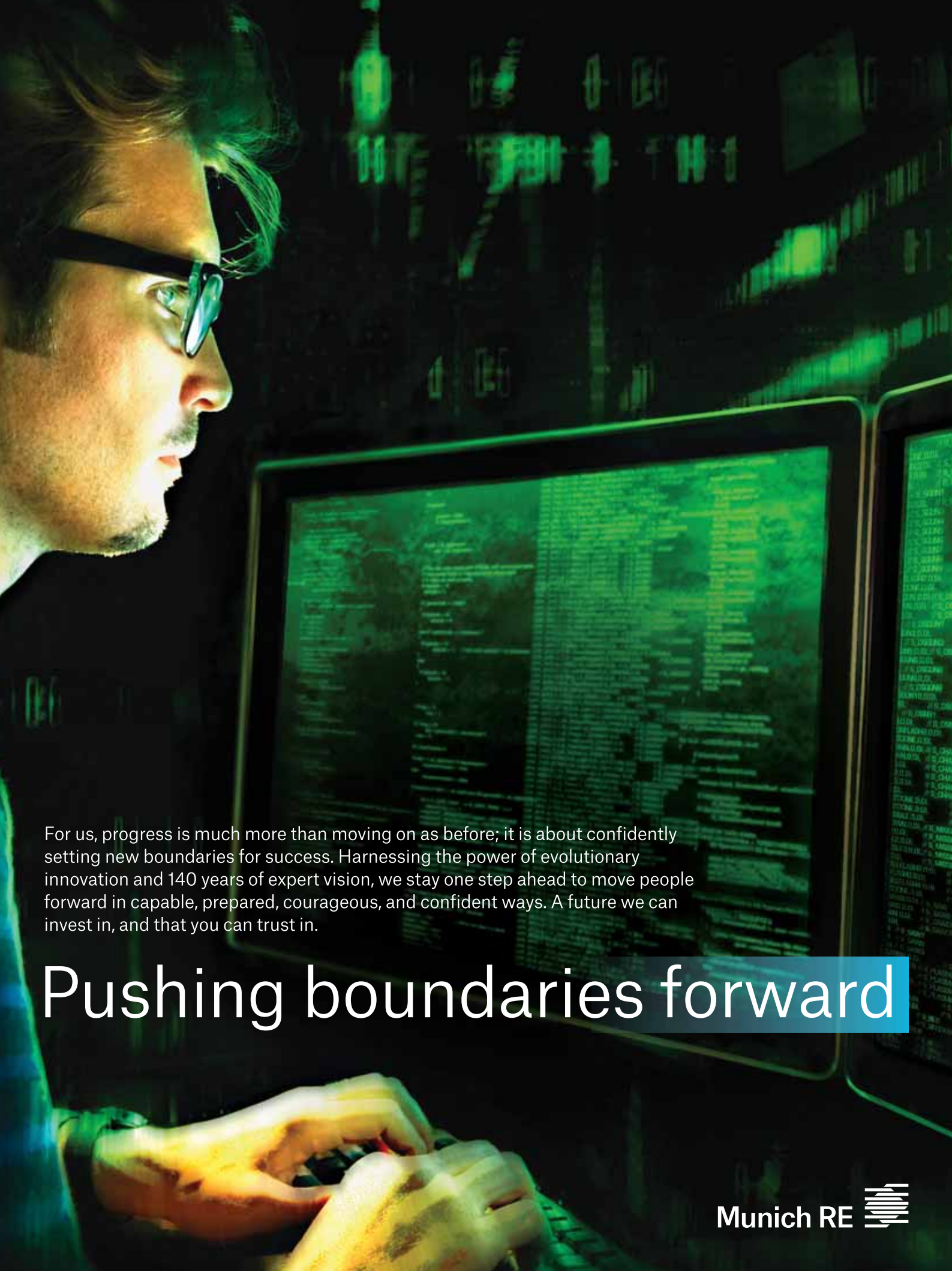
يصبحوا عملاء، إذ ما زال البعض يستمع بالكاد إلى مقترحات الجمهور عند تصميم منتجات جديدة.

وأشار إلى إيجابية التأمين المصمّم خصيصاً للأشخاص ذوي الدخل المنخفضة، إذ ارتفعت نسب تلك الفئة، بشرط عرض منتج جيد عليهم. بعد الاستماع إلى مطالبهم وتطوير تغطيات لهم، كتجارب الدول المجاورة.

ولفت إلى ضرورة تضافر جهود أطراف التأمين، لأنها تلعب دوراً مجتمعياً في تحقيق أهداف التنمية المستدامة والشمول المالي، مضيفاً أن فرص النمو المتاحة كبيرة، حال تطبيق التجارب

التأميني والوصول إلى الفئات المستهدفة، فضلاً عن التعاون مع المنظمات الإقليمية المتخصصة في أفريقيا، بإبرام بروتوكولات التفاهم لتبادل الخبرات في تلك المجالات.

وثمّن دور التوعية المجتمعية بمفهوم التغطيات ومزاياها، عبر قنوات الاتصال والوسائل المناسبة للشرائح المستهدفة، والاعتماد على آليات ابتكار لحزم من المنتجات، ما يدعم قدرتها على مواجهة المخاطر المختلفة للمشروعات، مقترحاً تضمين قانون التأمين الموحد وإفراد أبواب مستقلة وضوابط مبسطة له تتناسب وطبيعته.



For us, progress is much more than moving on as before; it is about confidently setting new boundaries for success. Harnessing the power of evolutionary innovation and 140 years of expert vision, we stay one step ahead to move people forward in capable, prepared, courageous, and confident ways. A future we can invest in, and that you can trust in.

Pushing boundaries forward

عمرو الشيمي (الرئيس التنفيذي لشركة QNB ALAHLI LIFE):

سنمضي في عملية تطبيق المعايير الدولية وستنخذ خطوات استباقية لما قد يحصل



تُعد شركة كيون بي الأهلي لتأمينات الحياة QNB ALAHLI LIFE واحدة من الشركات الرائدة في مجال التأمين على الحياة في مصر، وقد حافظت على موقعها في السوق المصرية بفضل مهارات موظفيها المدربين تدريباً عالياً، ومجموعة من العملاء الحريصين على الحصول على منتج تأميني متميز وقاعدة أصول قوية.

وفي حديث مع السيد عمرو الشيمي الرئيس التنفيذي للشركة أفصح عن أن مؤتمر شرم الشيخ يُعد من الفعاليات المهمة وقد حقق نجاحات مميزة من ناحية نسبة الحضور والقضايا والمسائل العاجلة التي تطرق إليها. فبالنسبة إلى التزام المعايير المحاسبية اعتبر الشيمي أنها يجب العمل بها لتحقيق الديمومة رغم صعوبة تطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 والمعيار IFRS9 لبعض الشركات.

ونتخذ خطوات استباقية تحسباً لما حدث في العام ٢٠٠٨ وتجنباً لخروج لاعبين مؤثرين في السوق. مع العلم أنه سيصعب على بعض الشركات تطبيق المعيار المحاسبي IFRS 17 بحيث أن الاجراءات المطلوبة ليست بالسهولة والسلاسة التي تتطلبها المعيار IFRS9.

نعمل على خلق توازن لضمان استمرارية العمل

■ هل لتقلب أسعار العملة الوطنية تأثيرات مباشرة على عملكم؟

– لتقلب أسعار الجنيه جانب سلبي وآخر إيجابي فعلي صعيد الاستثمار تحقق الشركة عوائد ضخمة لم تشهدها في تاريخها، إنما على الجانب الآخر التقلبات المستمرة تضغط على تأمين فائض دخل الفرد المصري وبالتالي ينخفض الاقبال على البرامج الادخارية والقيام باستردادات ضخمة وفي الوقت نفسه تصبح الاشتراكات الجديدة محدودة جداً.

وبالتالي، يختلف التأمين على الحياة عن فروع التأمينات الأخرى كالطبي والتأمينات العامة، ومن هنا نعمل على خلق توازن لضمان استمرارية العمل. مع العلم أننا مررنا في تحديات مماثلة مرات عدة وتمكنا من التصدي لها والصمود بوجهها ونحن على يقين أننا سننجح هذه المرة أيضاً. ■



عادل عفيفي ومريم عاطف أمام جناح QNB ALAHLI LIFE

■ كيف تقومون فعاليات مؤتمر شرم الشيخ الخامس للتأمين وإعادة التأمين؟

– يشكل هذا الحدث منصة مهمة للعاملين في قطاع التأمين في مصر لتبادل الخبرات ووجهات النظر بشأن الملفات المطروحة محلياً، والتعرف على أحدث التوجهات في صناعة التأمين إقليمياً وعالمياً. كما حقق المؤتمر نجاحات متتالية على مستوى كثافة الحضور والوفود المشاركة، إلى جانب تطرقه لموضوعات أساسية كالأزمة الاقتصادية وارتفاع نسب التضخم تلقى اهتماماً واسعاً من مختلف شركات التأمين والإعادة في المنطقة.

مواضيع أساسية لصناعة التأمين

■ في رأيكم هل المعايير المحاسبية ورفع رؤوس أموال شركات التأمين تشكل عاملاً إيجابياً أم المزيد من الضغوط على الشركات؟

– تعد هذه المواضيع أساسية لصناعة التأمين إنما التوقيت

غير مناسب كونه يتزامن مع مجموعة من التحديات كالتضخم والمشاكل الأخرى التي يعاني منها السوق، إنما المضي قدماً في هذه المطالب سيحقق رؤية أفضل وعدالة للقوائم المالية لشركات التأمين. وباعتباره معياراً عالمياً لا خيار أمام الشركات سوى العمل على تطبيقه، ونحن بدورنا سنمضي في عملية التطبيق



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

هشام أبو أيوب

(المدير العام وعضو مجلس الإدارة لشركة الوفاء لتأمينات الحياة - مصر (Wafa Life Insurance Egypt):



نعمل على طرح منتجات مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء

تتمتع شركة الوفاء لتأمينات الحياة - EGYPT Wafa Life Insurance بموقع تنافسي متميز، وتسعى من خلال أساليبها المبتكرة لتحقيق معدل تغطية متزايد في هذه السوق، كما أنها حازت «جائزة المالية الدولية لعام ٢٠٢٣» INTERNATIONAL FINANCE AWARD 2023 كأكثر شركات التأمين ابتكاراً في مصر.

وللمعلومات عن الشركة التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد هشام أبو أيوب المدير العام وعضو مجلس الإدارة في الشركة، فأفاد بأن ملتقى «شرم رانديفو» هو مصدر توافق بين جميع المشاركين للتنسيق فيما بينهم ولطرح خدمات جديدة تحاكي متطلبات العملاء نظراً للموضوعات المهمة التي يتم التطرق إليها من تطورات في مجال التأمين وقضايا ملحة. ومن جهة أخرى، اعتبر أبو أيوب مسألة الشمول التأميني مهمة جداً ويجب تحقيقها نظراً للدور البارز الذي تلعبه شركات التأمين في إيجاد الحلول للوصول إلى أكبر شريحة في المجتمع بمساعدة التقنيات التكنولوجية وتوسيع قاعدة المستفيدين. وفي سياق مختلف أكد أبو أيوب أن شركة الوفاء لتأمينات الحياة ملتزمة بالمعايير المحاسبية الجديدة ومتطلبات الحد الأدنى لرأس المال البالغ حالياً ١٥٠ مليون جنيه، وذلك مواكبة للتطورات الحديثة وانعكاساتها الإيجابية على شركات التأمين.

في توسيع قاعدة المستفيدين وتحقيق الشمول التأميني. ومن جهة أخرى، ستعمل شركة الوفاء لتأمينات الحياة خلال العام المقبلين على طرح منتجات مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء إنطلاقاً من خبرتها الواسعة وتجاربها الناجحة في السوقين المغربية والأفريقية وذلك بالتعاون مع التجاري وفا بنك.

إنعكاسات إيجابية

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وادخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– لتطبيق هذه المعايير والقوانين الجديدة إنعكاسات إيجابية على شركات التأمين. ونحن في شركة الوفاء لتأمينات الحياة نعمل بموجب هذه الاجراءات ومتطلبات الحد الأدنى لرأس المال الذي يبلغ حالياً ١٥٠ مليون جنيه، وذلك تماشياً مع التطورات الجديدة التي تحمل أبعاداً إيجابية على المدى الطويل. ونحن حالياً في صد العمل بموجب الاجراءات المطلوبة لزيادة رأس المال خلال العام المقبل. ■

■ يتضمن ملتقى شرم رانديفو مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– يحمل هذا الملتقى أهمية كبرى على الصعيدين الإقليمي والعالمية، كما أن الموضوعات التي يتم التطرق إليها ذات أهمية وتحاكي التحولات السريعة في الاقتصاد والتكنولوجيا التي تطرح تحديات جديدة أمام قطاع التأمين. كما يساهم هذا المؤتمر في جمع جميع الأطراف للتنسيق معاً وطرح خدمات متميزة للعملاء والاستفادة من التغطيات المقدمة لهم في مختلف أنواع التأمين. وهنا يكمن دور الشركات في البحث عن منتجات جديدة تتماشى مع التطورات الحالية والقضايا الملحة التي يتم التطرق إليها.

التطور التكنولوجي عامل أساسي

■ في رأيكم كيف يمكن تحقيق الشمول التأميني الذي يطرح منذ عقود؟

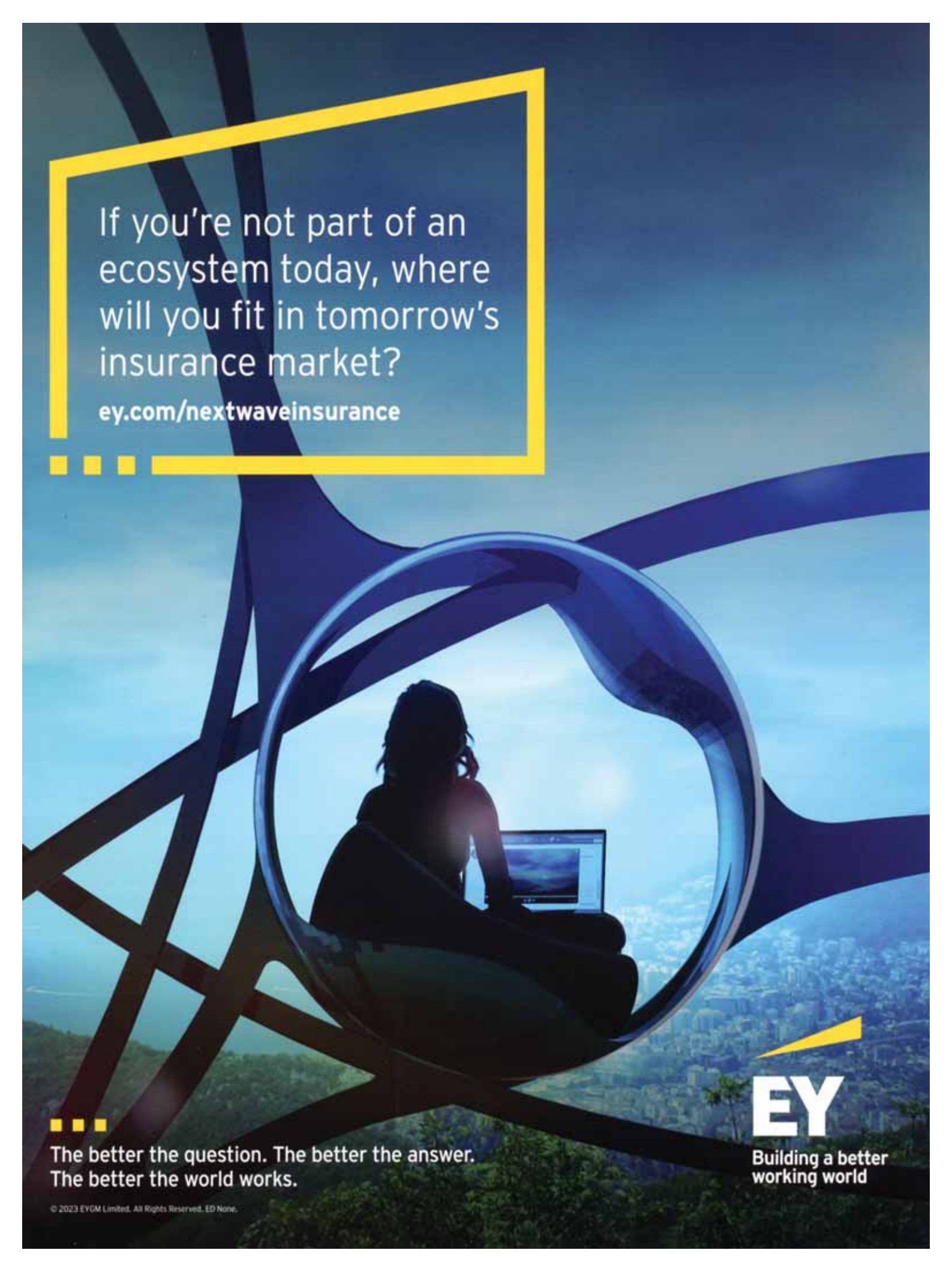
– تحقيق الشمول التأميني مسألة مهمة جداً، ومن هنا يبرز الدور الأساسي لشركات التأمين لإيجاد الحلول والبدائل للوصول إلى مختلف شرائح المجتمع، إلا أن التطور التكنولوجي المتسارع وتوسعه في شتى المجالات شكل عاملاً مساعداً لشركات التأمين



من اليمين: رضا عبد المعطي وهشام أبو أيوب



من اليمين: هشام أبو أيوب، معاوية الصقلي وبشرى الجبري



If you're not part of an ecosystem today, where will you fit in tomorrow's insurance market?

ey.com/nextwaveinsurance

■ ■ ■
The better the question. The better the answer.
The better the world works.



EY

Building a better
working world

محمد علي عبد المولى

(عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة بيت التأمين المصري السعودي - سلامة SALAMA):

ما أنجزناه... فاق توقعاتنا



تكمّن رؤية بيت التأمين المصري السعودي - سلامة SALAMA في أن يصبح من أفضل ١٠ شركات في السوق المصرية بحلول العام ٢٠٢٥، وأن يكون أفضل اختيار كشركة تأمين من قبل العملاء لخدمة وحماية المجتمع وتلبية احتياجاتهم ورغباتهم التأمينية بأفضل تغطية عبر السعر المناسب والاستجابة السريعة لصراف التعويضات.

ولمعرفة المزيد، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد محمد علي عبد المولى عضو مجلس الإدارة المنتدب في الشركة، فأورد أن القطاع التأميني في مصر تأثر كغيره من القطاعات بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية الحاصلة ورغم الأزمات إلا أنه حقق نمواً وربحية وأثبت مكانته. في المقابل تبرز التحديات التي تعيق عمل شركات التأمين ومنها غياب الوعي التأميني للنسبة الأكبر من فئات المجتمع ومع انخفاض قيمة الجنيه المصري والقدرة الشرائية لدى معظم المواطنين أصبحت التغطية التأمينية أمراً ثانوياً ولا يولونه أهمية بالرغم من الكوارث الطبيعية التي تحدث. وفي نطاق آخر، أفاد السيد المولى أن التأمين متناهي الصغر هو أحد الحلول لتحقيق الشمول التأميني نظراً لأنه يحاكي فئة ضخمة من الناس وبخاصة ذوي الدخل المحدود، مضيفاً أنه يحتاج لدعم الدولة وتضافر الجهود لزيادة الوعي حوله وتشجيع الناس عليه، كما أثنى على دور الهيئة العامة للرقابة المالية بهذا الخصوص. أما في ما يتعلق بالتغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة فرأى المولى أن الهيئة تسعى لذلك لخلق كيانات تأمينية كبيرة وذات ملاءة مالية جيدة قادرة على المنافسة. وعن إنجازات الشركة أوضح المولى أنها حققت نتائج فاقت التوقعات إلا أن طموحها كبير وتتطلع إلى المزيد من النجاحات.

زيادة الوعي حوله وتشجيع الناس عليه. وبعائدي، إن الهيئة العامة للرقابة المالية تعمل على هذا الموضوع لكنه سيستغرق بعض الوقت حتى ينتشر على نطاق واسع.

تأثير إيجابي

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى إدخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– أظن أن مثل هذه التغييرات سيكون تأثيرها إيجابياً على الشركات والقطاع ككل، وهذا هو التوجه الذي تسعى إليه الهيئة العامة للرقابة المالية من أجل خلق كيانات تأمينية كبيرة وذات ملاءة مالية جيدة قادرة على المنافسة وخدمة الأفراد والمجتمعات على أكمل وجه. ونحن في شركة سلامة نحرص دائماً على تعزيز موقعنا في السوق من خلال زيادة رأسمالنا وسنعمد إلى رفع رأس المال أكثر خلال الفترة المقبلة.

راضون ولله الحمد

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة؟

– كل ما أنجزناه ولله الحمد فاق توقعاتنا لكن رغم ذلك طموحنا لا حدود له وكلما حققنا إنجازاً، كلما دفعنا ذلك إلى مواصلة الجهود والمثابرة لتحقيق المزيد رغبة مئاً في توفير أفضل الخدمات والمنتجات للعملاء بما يتلاءم مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة باستمرار وبما يضمن تطور ونمو القطاع على مستوى السوق المصرية. ومن أجل ذلك، وضعنا استراتيجية تمتد لغاية عام ٢٠٢٦ نسعى من خلالها إلى زيادة حصتنا السوقية وتحقيق أرباح والتوسع جغرافياً. ■

■ يتضمن ملتقى شرم مواضيع مهمة ومنها التحديات والاستراتيجيات لتطوير نظام بيئي للتأمين التكنولوجي المستدام، ما هي نظرتكم للموضوع؟

– خلال الفترة الأخيرة، ليس قطاع التأمين فحسب، هو الذي يواجه العديد من التحديات بل العالم أجمع على المستويات كافة. ومن المعروف أن قطاع التأمين يعد من أبرز القطاعات المساندة لأي ظروف اقتصادية وسياسية تؤثر على المجتمع، والقطاع التأميني تحديداً في مصر بالرغم من كل الأزمات التي عايشناها خلال السنوات الأخيرة لم يتأثر كثيراً بل بالعكس حقق نمواً وربحية وأثبت موقعه، من ناحية أخرى، يعد غياب الوعي التأميني من أبرز التحديات التي نواجهها في السوق المصرية حيث أن الفئة الأكبر من الناس يفتقرون إلى الثقافة التأمينية ولا يعتبرون التغطية التأمينية أولوية وفي ظل التضخم وانخفاض قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار، لم يعد أحد يهتم بالتأمين ويسعى للحصول على التغطية المناسبة التي تحميه من أي خسائر محتملة بالرغم من كل الكوارث الطبيعية التي بتنا نشهدها.

الهيئة العامة للرقابة المالية تعمل على الموضوع

■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– برأيي، إن التأمين متناهي الصغر هو أحد الحلول خصوصاً أن تكلفته متدنية، ونظراً لأنه يخاطب فئة معينة من الناس وهم ذوو الدخل المحدود، لذا لكي يثبت فعاليته يحتاج إلى عدد كبير من الناس من هذه الفئة المعينة الراغبين بشراء الوثائق التأمينية. كما يحتاج إلى دعم الدولة وتضافر جهود جميع العاملين في القطاع الخاص



المجموعة المصرية للتأمين الإجباري عن المركبات ملتزم بسداد التعويضات من خلال تطبيق الشمول المالي وفق القنوات المتعامل معها



تقوم المجموعة بإصدار وثائق التأمين الإجباري على جميع المركبات المرخصة في مصر

تقوم المجموعة بالتأمين على المركبات المصرية المسافرة الي الدول العربية وفق نظام البطاقة البرتغالية

تقوم المجموعة بسداد التعويضات الناتجة عن حوادث المركبات المؤمن عليها بوثائق التأمين الإجباري والبطاقة البرتغالية

فأعده بيانات المجموعة تتيح التعرف على جميع انواع المركبات المؤمن عليها إجباريا والحوادث الناتجة عنها وأماكن وقوعها وأسبابها

خدمتكم مسئوليتنا

📍 فرع للنبا

شارع الجمهورية من امام محطة القطار
برج ماجيستك بالدور الرابع - محافظة للنبا
٢٣٣٥١٣٩ - ٨٦(٢٣٣٥١٣٨)

🌐 www.ecip-egypt.org

📍 فرع طنطا

٤٢ شارع البحر(برج سيقى مول) - الدور السابع
طنطا - محافظة الغربية
٢٣٣٥١٣٩ - ٤(٢٣٣٥١٣٢)

🌐 www.facebook.com/ECIP

📍 للركز الرئيسي

٤٤ شارع عبد للنعم رياض - للنهندسين - الجيزة
(٢٣٣٥٠٧٩٧٩٤٩ - ٠١-٢٣٣٣٤٥٧٤٥)

✉ ecip@ecip-egypt.org

هشام محسن (العضو المنتدب لشركة إسكان للتأمين - مصر):



التغييرات التشريعية أساسية تنعكس إيجاباً على الملاءة المالية للشركات وتسهم في زيادة قاعدة عملائها

تزاوّل شركة إسكان للتأمين ISKAN جميع أنواع التأمين على الممتلكات والمسؤوليات، وهي تقدم حماية تأمينية متميزة وتطوير معايير جودة خدمة العملاء من خلال فريق عمل يتسم بروح المبادرة والاحتراف في إدارة المخاطر.

وفي لقاء خاص أعرب السيد هشام محسن العضو المنتدب للشركة أن هناك ضرورة حتمية لمواكبة التحول الرقمي وتقنياته لما له من دور مهم وداعم لصناعة التأمين، ومن جهة ثانية اعتبر محسن أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة ستشكل ضغطاً على شركات التأمين مع أنها أساسية إلا أنها ستعكس إيجاباً على الملاءة المالية للشركات وبالتالي ستزيد من قاعدة عملائها.

وفي نطاق مختلف أكد محسن أن التأمينات متناهية الصغر قد تشكل حلاً لعمليات الشمول التأميني، وتولي الشركة أهمية كبرى لهذا النوع من التأمينات كونه يبشر بمستقبل واعد.

– مما لا شك فيه ستشكل هذه المتطلبات المزيد من الضغط على شركات التأمين، إلا أننا على قناعة مطلقة بأن هذه المتطلبات أساسية وتنعكس إيجاباً على الملاءة المالية للشركات وتسهم في زيادة قاعدة عملائها.

ونحن بدورنا نؤيد هذه القرارات الجديدة ومتطلبات الحد الأدنى لرأس المال، فضلاً عن الاندماجات والاستحوادات التي تشهدها السوق منذ فترة والتي من شأنها خلق كيانات ضخمة تمتلك القدرات على طرح خدمات مبتكرة تحاكي احتياجات العملاء.

لهذا النوع من التأمينات مستقبل واعد

■ في رأيكم هل التأمينات متناهية الصغر الحل الأمثل لزيادة نسب الاختراق التأميني في السوق المصرية؟

– تمثل التأمينات متناهية الصغر أحد الحلول لزيادة نسب الإختراق، ونحن في شركة إسكان للتأمين نولي أهمية كبرى لهذا النوع من التأمينات حيث بلغت قيمة التأمينات حدود سبعة مليارات جنيه لقطاع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم. كما أن لهذا النوع من التأمينات مستقبلاً واعداً انطلاقاً من أن زمن الاعتماد على الحكومات ولّى في عالمنا العربي، ومن هنا تكمن أهمية تشجيع الأفراد على المشروعات الصغيرة والمتوسطة مع ظهور دور مهم لشركات التأمين على إيجاد تغطيات متنوعة للأفراد. ■

■ كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر وتحديدًا الموضوعات التي تم التطرق إليها والمتعلقة بالاستدامة في صناعة التأمين؟

– بات من الواضح الضرورة الملحة لمواكبة التحولات الرقمية في صناعة التأمين وتحديدًا تلك الموجهة لجيل الشباب الذي يولي للتقنيات الرقمية أهمية قصوى.

ويضاف إلى ذلك، تساهم الحلول الجديدة في تطوير أساليب العمل وطرح خدمات أكثر ابتكاراً تحاكي التطلعات المختلفة للعملاء. وإلى جانب الدور الفاعل للتقنيات في الارتقاء بصناعة التأمين ناقش المؤتمر قضايا ذات أهمية كالتغير المناخي بعد الأحداث الأخيرة في ليبيا والمغرب، وحثّ الحضور على التفكير بطريقة مختلفة والابتعاد عن الأنماط السائدة سابقاً بأن منطقة الشرق الأوسط بمنأى عن التعرض للزلازل والكوارث الطبيعية إنما الواقع مختلف تماماً. لذلك تبقى هناك علامات استفهام عديدة حول مدى قدرة الشركات على توفير التغطيات اللازمة للأفراد، من هنا ضرورة العمل على إيجاد البدائل المطلوبة بعد المؤشرات القوية للتأثيرات السلبية للتغير المناخي على حياة البشر وطرق عيشهم.

متطلبات أساسية تنعكس إيجاباً على الملاءة المالية للشركات

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى إدخال متطلبات الحد الأدنى لرأس المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟





المجموعة المصرية لتأمين السفر للخارج
EGYPTIAN POOL FOR TRAVEL INSURANCE

معك أينما كنت

Wherever you go, We are around

رؤيتنا :

امتداد المظلة التأمينية لتشمل جميع حاملي
جوازات السفر المصرية تحقيقاً للشمول التأميني .

هدفنا :

حماية المواطنين المصريين خارج أرض الوطن
في حالة تعرض أي منهم لحادث أو مرض طارئ
في أي مكان في العالم .

28 Mosadak st, Dokki - Giza - Egypt
+20221241200
info@epti-egypt.org
www.epti-egypt.org

رماح أسعد (العضو المنتدب لشركة ثروة لتأمينات الحياة SARWA LIFE):



تساهم التغييرات الجديدة في تنظيم القطاع وتخلق كيانات تأمينية قوية قادرة على الإيفاء بالتزاماتها

تهدف شركة ثروة لتأمينات الحياة SARWA LIFE إلى تحسين تفكير أفراد المجتمع عن التأمين من خلال بناء الثقة والوضوح في كل تعاملاتها، كما أنها تسعى دائماً لابتكار البرامج والمزايا التأمينية الجديدة المواكبة للتطورات، بالإضافة إلى تحسين استراتيجيتها وطريقة أدائها لتطوير معايير العمل بقطاع التأمين.

وللمعلومات أكثر عن أداء الشركة، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد رماح أسعد العضو المنتدب للشركة فقال إن التأمين متناهي الصغر هو الحل لتحقيق الشمول التأميني بحيث أن الهدف الرئيسي منه هو الوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من ذوي الدخل المحدود، ويتم ذلك برأيه عن طريق إصدار الجهات الحكومية فواتير شهرية لتحصيل أقساط تأمينية ذات تكلفة منخفضة إلى جانب الفواتير الأخرى المتعلقة باستقدمات المياه والكهرباء والغاز وغيرها، وفي معرض حديثه عن مشكلة التضخم ذكر السيد رماح أسعد أن تداعياتها كبيرة على قطاع التأمين وبخاصة فرع التأمين الطبي. أما بالنسبة إلى التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة فأورد بأن وقعها سيكون إيجابياً على الشركات بحيث أنها ستسهم في تنظيم القطاع وخلق كيانات تأمينية قوية قادرة على إيفاء التزاماتها. وفي نطاق مختلف أفاد العضو المنتدب لشركة ثروة لايف أن الشركة حققت ارتفاعاً ملحوظاً في الأقساط والأرباح ويعود ذلك إلى اتباعها سياسة التنوع في المنتجات والأدوات وتقديمها لأكثر شريحة من المجتمع.

الارتفاعات مثلت ضغطاً كبيراً على عقود التأمين الطبي إذ دفعت شركات التأمين إلى رفع أقساطها لمواكبة ذلك وتخفيف حجم خسائرها والاستمرار في تقديم الخدمات بجودة عالية.

وقع إيجابي

■ هل ترون أن التغييرات التشريعية وإدخال معايير محاسبية جديدة خلال العام الحالي بالإضافة إلى ادخال متطلبات الحد الأدنى لرأس

المال سيكون لها وقع ضاغط أو إيجابي على الشركات؟

– أظن أن لهذه التغييرات وقع إيجابي على الشركات إذ إنها تساهم في تنظيم القطاع وتخلق كيانات تأمينية قوية قادرة على الإيفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق، فضلاً عن إيجادها أسساً محددة تعالج بموجبها شركات التأمين عقودها ما ينتج عنها تقارير مالية شفافة متضمنة معلومات محاسبية ذات جودة عالية تحظى بالقبول العام من قبل جميع الأطراف المستفيدة منها.

اتباع سياسة التنوع في المنتجات والأدوات

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

– بلغت أقساطنا خلال النصف الأول من العام الحالي حوالي ٦٥٨ مليون جنيه بزيادة بنسبة ١٠٢٪ عن الفترة نفسها من العام السابق، في حين قدرت أرباحنا بحوالي ٤٩ مليون جنيه بزيادة ٤٠٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٢٢. ونأمل تحقيق مثل هذه النتائج الجيدة خلال النصف الثاني، مع حرصنا على اتباع سياسة التنوع في المنتجات والأدوات وتوفير جزء من هذه المنتجات للفئات الأكثر احتياجاً في المجتمع بحيث تصبح الشريحة الأكبر منهم مغطاة تأمينياً. ■



ارتفعت أقساطنا ١٠٢٪
إلى ٦٥٨ مليون جنيه
وأرباحنا ١٤٠٪



■ مسألة مهمة تطرح منذ عقود وهي تحقيق الشمول التأميني بالرغم من ارتفاع تكلفة المعيشة، كيف بالإمكان تحقيق ذلك؟ وهل أن التأمين متناهي الصغر هو الحل؟

– لا شك أن التأمين متناهي الصغر هو الحل لتحقيق الشمول التأميني لكن ليس بالطريقة المعتمدة حالياً إذ أن الهدف من هذا النوع التأميني هو الوصول إلى أكبر

شريحة ممكنة من ذوي الدخل المحدود. لذا، إن استقطاب هذه الفئة وتحصيل الأقساط التأمينية تغدو مسألة معقدة ومكلفة ما لم يتم اتخاذ سلسلة من الخطوات الفعالة والمدروسة. من هنا، هناك فكرة سبق وطرحها وتم مناقشتها نأمل تنفيذها على أرض الواقع خلال الفترة المقبلة تتمثل بإصدار الجهات الحكومية فواتير شهرية لتحصيل أقساط تأمينية ذات تكلفة منخفضة إلى جانب الفواتير المتعلقة بتسديد استقدمات المياه والكهرباء والغاز وما إلى هناك. وهذه الأقساط التأمينية المحصلة يتم دفعها كتعويضات في حالة الوفاة، وبهذه الطريقة يمكن الوصول إلى كل شرائح المجتمع من ذوي الدخل المحدود وبالتالي تحقيق الشمول التأميني بطريقة سهلة وأقل تكلفة.

مشكلة التضخم تداعياتها الكبيرة

■ كيف تقومون مشكلة التضخم وانعكاساتها على السوق المصرية؟

– كان لمشكلة التضخم تداعياتها الكبيرة على القطاع ككل خصوصاً أنها تؤثر سلباً على القوة الشرائية للمواطن، وبالتالي قدرته على الإنفاق تتدنّى. وفي ما يخص فرع التأمين الطبي، شهدنا ارتفاعات كبيرة ومنتالية في كلفة مختلف الخدمات الطبية وهذه



دعاء عايش (الرئيسة التنفيذية لشركة مكين MAKEEN): استطعنا كسب ثقة عملائنا وولائهم بفضل إصرارنا على تقديم خدمات تحاكي مستوى تطلعاتهم

على هامش لقاء شرم الشيخ كان لنا حواراً مع السيدة دعاء عايش الرئيسة التنفيذية لشركة مكين لوساطة التأمين وإعادة التأمين. جاء فيه ما يلي:

– يتوزع عملاؤنا الحاليين بين مصر، الكويت، العراق، اليمن، السودان، ليبيا، البحرين والإمارات العربية المتحدة. لذا، سينصب تركيزنا على هذه الأسواق وسنبذل قصارى جهودنا لنحافظ على المستوى الذي تعود عليه عملائنا بالرغم من الأوضاع الاقتصادية غير المستقرة والتحديات والعقبات في بعض الأسواق.

فرصة كبيرة لمناقشة العديد من القضايا

■ كيف تقومون ملتقى شرم الشيخ في دورته الخامسة؟

– يمثل ملتقى شرم الشيخ فرصة كبيرة لمناقشة العديد من القضايا المعاصرة المتعلقة بقطاع التأمين وكيفية مواجهة التحديات الاقتصادية التي تؤثر على صناعة التأمين سلباً ووضع الحلول اللازمة لمعالجة هذه المشكلات، لا سيما أنه يضم كافة الجهات العاملة والداعمة لصناعة التأمين وإعادة على مستوى السوق المصرية والإقليمية والعالمية، ما يساهم في تدعيم آليات التعاون بين أسواق التأمين وإعادة في العالم من خلال تبادل المعلومات والخبرات وتنمية العلاقات التجارية وتوفير منصة فريدة للوفود المشاركة لعرض إنجازاتهم التي تحققت في مجال صناعة التأمين والإعارة واستعراض أهم الفرص والتحديات بالسوق المصرية والأسواق العالمية. ■

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– مكين هي شركة وساطة تأمين وإعادة مرخصة في أوروبا، ولدت فكرة تأسيسها انطلاقاً من حرصنا على توفير خدمات مخصصة لعملائنا الحاليين حيث استطعنا طوال السنوات السابقة كسب ثقتهم وولائهم بفضل إصرارنا على تقديم خدمات تحاكي مستوى تطلعاتهم وتتوافق مع احتياجاتهم ومتطلباتهم، مع الإشارة إلى أن هؤلاء العملاء كنا نخدمهم من خلال شركائنا الاستراتيجيين الموزعين في المنطقة. يقع المقر الرئيسي للشركة في قبرص مع وجود فرع لإدارة العمليات في العاصمة الأردنية عمان يضم فريق عمل متمكن ومحترف. وتتنوع خدماتنا بين إعادة التأمين والاستشارات وهندسة المخاطر لبعض الخطوط. وفي ظل وجود عدد كبير من الوسطاء في المنطقة، أتت فكرة تأسيس الشركة رغبة منا في توفير خدمات ذات شفافية وجودة عالية تلبي رغبات عملائنا الذين تجمعنا معهم علاقات طويلة الأمد، كما سنتعاون مع شركائنا على ابتكار خطوط جديدة متنوعة قد لا يكون الطلب عليها كبيراً في الوقت الحالي لكن على المدى الطويل ستحظى بالاستحسان وسيزداد الطلب عليها.

ينصب تركيزنا على عملائنا الحاليين

■ هل ستركزون على أسواق معينة؟



قناة السويس للتأمين
Suez Canal Insurance



أمان من زمان

16569

المركز الرئيسي: ٢١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون: ٢٧١٠١٠٥١ - ٢٧١٠١٨١٨ - فاكس: ٢٢٢٤٤٠٧٠ - ٢٢٢٥٠٩٨١

الرقم الحريبي: 200-022-296

BEST Fitch Ratings

@SCI.1979

عبير صالح (العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين التكافلي - حياة)؛

نتعاون مع أهم وأفضل شركات إعادة ذات التصنيف الممتاز ونحن سعداء بهذا التعاون



في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيدة عبير صالح العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين التكافلي - حياة MISR LIFE INSURANCE TAKAFUL أفادت أن معدلات التضخم المرتفعة تشكل مشكلة عامة للسوق وللشركة خلال عامها التأسيسي الأول إضافة إلى أن الاستثمار في الحلول الرقمية وعملية التوظيف، يُعتبر تحدياً جدياً، ولكن بفضل الاستراتيجية التي وضعناها نجحت الشركة في انطلاقتها. وذكرت السيدة صالح أن الشركة تتعامل مع أفضل شركات إعادة ومن ضمنها MUNICH RE، GEN RE و RGA ذات التصنيف الممتاز. وأخيراً لفتت إلى أن السوق تتجه نحو مزيد من التشدد وبخاصة في مجال الرعاية الطبية نظراً لتفاقم الأزمة النقدية والاقتصادية في البلاد.

الارتفاع المستمر لمعدلات التضخم ولكننا نحاول التأقلم والاستمرار في تحقيق الأهداف.

نلحظ تطوراً مهماً في مجال التأمين على الحياة

■ هل من تحديات أخرى تواجهونها وما هي أبرز الانجازات التي نجحتكم في تحقيقها؟

- تتجه السوق للمزيد من التشدد، فضلاً عن وجود بعض التحديات المتعلقة بالتأمين الطبي، كما أن جميع مزودي الخدمات وشركات الرعاية الصحية تواجه بعض العراقيل بسبب تفاقم الأزمة النقدية والاقتصادية في البلاد. إلا أنه رغم ذلك، تحقق السوق نمواً جيداً بلغ ٢٧٪. كما نلاحظ تطوراً مهماً في مجال التأمين على الحياة، أملين تحقيق تطوراً ملموساً في هذا المجال. ■

الحلول والبرمجيات المطلوبة وعملية التوظيف شكل أيضاً نوعاً من التحدي بالنسبة إلينا، ولكننا تمكنا من التصدي لكل هذه العراقيل والمضي قدماً في تحقيق الأهداف الموضوعية في الاستراتيجية.

نتعاون مع أهم وأفضل شركات إعادة ذات التصنيف الممتاز

■ هل تواجهون صعوبة في إيجاد شركات إعادة ذات تصنيف جيد؟

- نتعاون مع أهم وأفضل شركات إعادة ذات التصنيف الممتاز مثل MUNICH RE، GEN RE و RGA. ونحن سعداء بالتعاون مع هذه الشركات المرموقة منذ انطلاقة أعمالنا. وعلى الرغم من بعض الصعوبات التي تواجهها الشركات فيما يتعلق بالتأمين الطبي بسبب

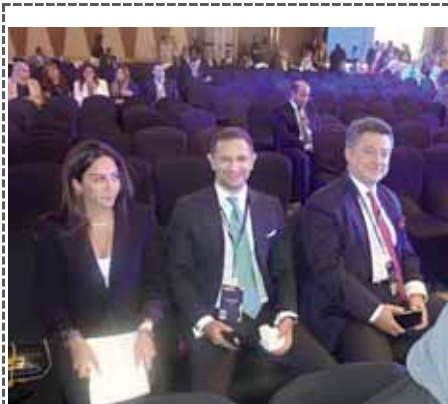
■ تضم السوق المصرية عدداً كبيراً من شركات التأمين، هل هناك حاجة للمزيد من الشركات بدلاً من الدمج؟

- قامت مجموعة القابضة للتأمين قبل خمس سنوات بتأسيس شركة متخصصة في التأمين التكافلي، إلا أنه كانت هناك حاجة لشركة تأمين تكافلي على الحياة، انطلاقاً من الفرص المتاحة في السوق والقنوات العديدة التي يمكن العمل عليها، وبالتالي تعد خطوة مهمة.

تصدينا للعراقيل وحققتنا الأهداف الموضوعية

■ بات التضخم مصدر قلق لأسواق التأمين وإعادة، كيف تتعاملون مع هذا التحدي الجديد؟

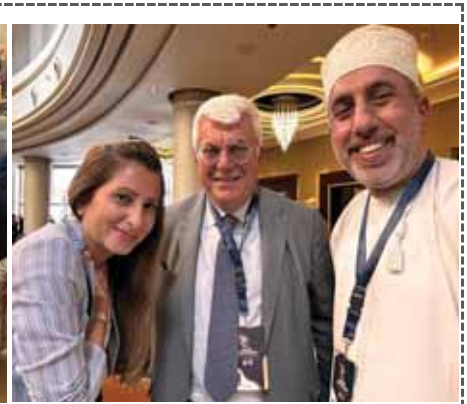
- شكلت معدلات التضخم المرتفعة مشكلة للسوق وللشركة خلال العام الأول من تأسيسها وتحضير البنية التحتية والنظام الداخلي، كما أن الاستثمار في



من اليسار: جسيكا خاطر، إبراهيم سلامه ود. مازن أبو شقرا



من اليمين: فؤاد حنون، زياد جريديني و JENS SONNENSCHNEIN



من اليمين: ناصر البوسعيدى، جورج البيطار و كارين شرفان

AXIS Re Specialist Reinsurer

Helping our partners navigate a
complex and changing marketplace



| AXIS Re

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

أحمد عيسى (الرئيس التنفيذي لشركة إيجي إنشورتك EG INSURTECH):



نسعى لرفع حصتنا السوقية إلى ٧٠٪ في السوق المصرية وجعل فرع التأمين على المركبات أكثر ربحية

تُعد إيجي إنشورتك EG INSURTECH الشركة الرائدة في تكنولوجيا التأمين والمزود الرئيسي لكبرى الشركات والهيئات العاملة في قطاع التأمين، فهي تطبق أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، وتقدم حلولاً مستدامة وخدمات تأمينية عالية الجودة. وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد أحمد عيسى الرئيس التنفيذي للشركة قال إن أبرز ما يميزها عن غيرها من الشركات أنها تستهدف العملاء مباشرة وتدعمهم في مسألة التعويض حتى الانتهاء من التسديد، فرغم أن شركات التكنولوجيا تعتمد على أتمتة عمليات الإصدار والسرعة في الخدمة، إلا أن اهتمامات إيجي إنشورتك تقوم على دراسة البيانات الضخمة لتوفير الحلول المناسبة والمبتكرة. وفي سياق آخر، نوّه عيسى باستحواذ الشركة على أكثر من ٥٠٪ من السوق المصرية، فهي تعمل على تعزيز ثقافة التأمين في مصر وتقديم الحلول المبتكرة لشركات التأمين وذلك لتلبية متطلبات عملائها جميعاً. وتطرق عيسى إلى أن الشركة تطمح للتوسع نحو شمال أفريقيا، كذلك لزيادة حصتها السوقية في السوق المصرية إلى ٧٠٪.

سنستكمل الخطة التوسعية نحو شمال أفريقيا نهاية ٢٠٢٤

■ هل لديكم النية للتوسع خارج الحدود الجغرافية لجمهورية مصر؟

– تستحوذ الشركة حالياً على ما يفوق ٥٠٪ من السوق المصرية في مجال التأمين على المركبات وتجمعنا علاقات تعاون مع كبرى الشركات المحلية في السوق. بالإضافة إلى التركيز على التمويل متناهي الصغر وتأمين المسؤولية المحدودة. كما نولي أهمية كبرى لنشر ثقافة التأمين في المجتمع المصري نظراً لقلّة الوعي التأميني بين الأفراد، ونحرص على تقديم حلول وتكنولوجيا متكاملة لشركات التأمين التي من خلالها تستهدف عملاءها بالطرق الصحيحة.

كما أن للشركة وجود في السوق الخليجي منذ العام ٢٠١١ وسنستكمل الخطة التوسعية نحو شمال أفريقيا في نهاية العام ٢٠٢٤، فضلاً عن بذل جهد أكبر لرفع حصتنا السوقية إلى ٧٠٪ في السوق المصرية وجعل فرع التأمين على المركبات أكثر ربحية وتقليص حجم الخسائر. ■



من اليمين: شكيب أبو زيد وأحمد عيسى

البيان ■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست إيجي إنشورتك في مصر عام ٢٠٢١ وهي متخصصة في مجال تكنولوجيا التأمين، أي عبارة عن شركة تكنولوجية متخصصة في صناعة التأمين وتوفر أدوات وأنظمة رقمية تخدم شركات التأمين وذلك بغية تقليص التكلفة والأبحاث وفي الوقت نفسه خدمة المتعاملين مع شركات التأمين وتوفير خدمات متكاملة لمختلف العمليات التأمينية كسرعة إصدار الوثائق ودفع المطالبات وغيرها.

نستهدف العميل وندعمه في مسألة التعويض

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– تعتمد شركات تكنولوجيا التأمين على أتمتة عمليات الإصدار وسرعة وصول المستخدم للبوليصة، إلا أننا نختلف عن الشركات المماثلة كوننا نستهدف العميل وندعمه في مسألة التعويض منذ البداية لحين الإنتهاء من تسديد التعويضات المستحقة. بالإضافة إلى ذلك، تتركز إهتمامات الشركة في دراسة البيانات الضخمة لطرح حلول مبتكرة تدعم شركات التأمين في خدمة عملائها.



فريق عمل EG INSURTECH



LIBANO - SUISSE

Takaful - Egypt

THE SIGNATURE THAT PROTECTS YOU

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

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

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

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

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

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

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

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

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



بقلم المهندس أسامة دراج تكساس - الولايات المتحدة

- حوادث تتطلب إجراء قانوني:

في بعض الحوادث لا بد من إتخاذ إجراء قانوني إما من خلال المحامي الداخلي لشركة التأمين أو من خلال تعيين مكتب محاماة خارجي للدفاع عنها وحماية مصالحها، يتم هذا الإجراء إذا وصل شركة التأمين أي إخطار من المحكمة نتيجة إما للجوء المؤمن له أو الطرف الثالث المتضرر للمحكمة وقد يكون هذا الإخطار هو أول إبلاغ عن الحادث فيقوم المحامي بالتنسيق مع قسم المطالبات بكل خطوة يتخذها من خلال تحضير المستندات المطلوبة لتقديمها لهيئة المحكمة أو الخبراء المتنبئين من قبلها.

مهما كان أسلوب معالجة الإخطار الأولي فلا بد من إتخاذ الإجراء الفني الصحيح من خلال إخطار شركات التأمين التي تمتلك حصص في هذا الخطر (FAC) أو إخطار معيد التأمين إذا كان هناك دلالات تشير إلى أن كلفة الحادث ربما قد تتجاوز حداً معيناً (LOSS ADVISE) حسب ما هو محدد في إتفاقية إعادة التأمين (TREATY).

كما هو معروف فإن للمطالبات بنوعها المدفوعة والموقوفة الدور الأساسي في تحديد ربحية شركات التأمين لذا لا يتم معالجة المطالبات كما يبدو ظاهرياً من قبل قسم المطالبات وحده ولكن حقيقة تضافر جهود أقسام شركة التأمين كافة للوصول للمعالجة الأمثل للمطالبة ففي كثير من الأحيان يتم الرجوع لقسم الإكتتاب لمراجعة طلب التأمين بهدف الحصول على معلومات إضافية عن الخطر المتضرر أو لتفسير بند معين من الوثيقة، وقد يتم الاستئناس برأي الدائرة القانونية في مفاصل حساسة من مسار تسوية مطالبة ما وربما يكون للإدارة العليا أيضاً رأي معين في أسلوب المعالجة بحسب أهمية المؤمن له وتاريخه التأميني في الشركة.

معالجة الإخطار الأولى للحوادث في شركات التأمين

يكون إما فرداً أو مؤسسة) بهدف جمع معلومات أولية عن المطالبة من حيث ظروف الحادث وحجم الأضرار. بعد مراجعة المعلومات الأولية المتاحة ومن خلال الخبرة الفنية لكادر قسم المطالبات يتم إتخاذ الإجراء الأنسب للخطوة التالية والتي غالباً ما تكون إحدى الخيارات التالية:

- حوادث لا تتطلب إجراء عاجل أو كشف فني:

إذا كان من الواضح أن الحادث يقع في حدود مبلغ التحمل أو كان محدد المعالم والهوية ولا يتجاوز مبلغ معين، فمن الممكن الإكتفاء بطلب صور وعرض إصلاح وتعبئة النموذج الخاص بالحوادث (CLAIM FORM) دون الحاجة لإجراء أي كشف فني.

ومن ضمن هذه الحوادث أيضاً الأضرار الخاصة بخطوط الخدمات البسيطة (التي لا يوجد فيها نتائج تبعية) حيث غالباً لا يملك المؤمن له أي حق في الإصلاح وإنما تصله مخالفة لتسببه بهذا الضرر (حيث يوجد لدى بعض الهيئات - الكهرباء أو الاتصالات - جداول مخالفات محددة مسبقاً) أو يصله فاتورة إصلاح وتتم معالجة هذه المستندات من قبل شركة التأمين حسب شروط وحدود مسؤولية الوثيقة.

بالإضافة للحوادث التي تملك فيها شركة التأمين نسبة من الخطر (FAC)، فإنها لا تملك أي حق في التعامل المباشر مع المؤمن له حيث تترك هذه المهمة لشركة التأمين القائد (LEADER).

- حوادث تتطلب إجراء كشف فني:

في ما عدا الحالات السابقة فلا بد من إجراء الكشف الفني السريع وهنا يبرز أحد الخيارين إما إجراء الكشف من خلال المعايين الداخليين للشركة إذا كان مكان الحادث ضمن نطاق جغرافي متاح، حيث تمتلك شركات التأمين الكبيرة كادرها الفني الخاص الذي يعمل كمقدر أضرار ويتم الاستعانة بهم للحوادث التي لا يتجاوز تقديرها حداً معين يكون معيد التأمين على دراية وقبول بهذا الإجراء بناء على ثقته بهذه الشركة من النواحي الفنية والإدارية.

أما في حالة الحوادث الضخمة أو المعقدة فيتم تعيين مقدر خسائر خارجي وتكون إما شركة محلية أو عالمية موجودة في السوق المحلي وقد تحتوي وثيقة التأمين على اسم شركة تقدير خسائر معينة يتوجب تعيينها دون غيرها (NOMINATED LOSS ADJUSTER).

تبدأ شركات التأمين رحلة العمل اليومية من خلال أقسامها الفنية وتبدو حركة الأعمال في أغلب الأقسام أشبه بروتين منتظم ما عدا قسم المطالبات الذي يتلقى كل يوم حوادث مختلفة قد تكون ناتجة عن أخطار معروفة وقابلة للتنبؤ ولكن الجديد دائماً هو السيناريوهات المفاجئة لحيثيات الحادث.

تقوم أقسام المطالبات بتلقي إخطارات الحوادث بطرق متنوعة إختلفت عن الطرق التقليدية السابقة خاصة بعد التطور التكنولوجي لتقنيات التواصل، فالمعروف سابقاً أن الوسيلة الأساسية للإبلاغ عن الحوادث هي الاتصال المباشر أو الرسائل المكتوبة التي كانت ترسل باليد أو بالفاكس وبعدها بالإيميل أو من خلال موقع الشركة الإلكتروني وربما أحدث وسيلة هي تطبيقات الهواتف الذكية.

وقد يتم الإبلاغ عن المطالبات من خلال طرف ثالث في حالة وجود طرف متضرر من حادث سببه المؤمن له ويكون المتضرر إما فرد، مؤسسة أو هيئة حكومية. عندما يحدث أضرار لممتلكاتها أو الممتلكات التي تحت رعايتها (مثل شركة الكهرباء أو الاتصالات) أو قد يتم الإبلاغ من خلال محكمة في حالة تم رفع قضية ضد المؤمن له وشركة تأمينه.

إما إذا كان لشركة التأمين حصة من خطر معين (FAC) فيتم إبلاغها من خلال شركة التأمين المباشرة المؤمنة لهذا الخطر (LEADER).

إن معالجة الإخطار الأولى للحوادث بالشكل الصحيح فنياً وقانونياً يضع مسار المطالبة منذ البداية على الطريق الصحيح. لذا يجب أن يكون القرار سريعاً وحكيماً في الوقت عينه لتحديد الخطوة التالية الأنسب الواجب إتخاذها لتحقيق الأهداف التالية:

- سرعة الاستجابة للزبون لإثبات المصادقية والخدمة المميزة بما يعكس الوجه الإيجابي لسمعة شركة التأمين.

- السيطرة على حيثيات الحادث وأسبابه بما يمكن شركة التأمين من التحقق إذا كان مغطى حسب شروط واستثناءات الوثيقة أم لا.

- السيطرة على الحادث من الناحية الكمية لتحديد حجم الأضرار بما يضمن عدم التلاعب.

لذا يسارع ممثل قسم المطالبات بعد استلام الإخطار الأولى للحوادث مباشرة بالتواصل مع الزبون (الذي



Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers
and Consultants

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

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

CORRESPONDENTS FOR



الموت غيب أحد رواد صناعة التأمين.. وليد جشي



غيب الموت يوم ٨ أكتوبر ٢٠٢٣ السيد وليد جشي، مؤسس ورئيس مجموعة المعايينون العرب ALA، بعد مسيرة مهنية طويلة حافلة بالإنجازات ترك من خلالها بصمة واضحة المعالم في قطاع التأمين. ويعتبر السيد جشي أحد رواد صناعة التأمين في العالم العربي حيث استطاع بفضل طموحه ورؤيته الثاقبة وخبرته واحترافيته من إحداث نقلة نوعية في القطاع من خلال مجموعة المعايينون العرب التي أسسها لردم الهوة بين حاجات السوق إلى معايينين يفهمون بيئة الأعمال في المنطقة والبعد الدولي لمهنة المعاينة. ويؤكد كل من عرفه على مدار مشواره الحافل بالإنجازات أنه كان إنساناً شغوفاً، مفعماً بالحيوية، لا يكمل ولا يمل لتقديم الأفضل دائماً وخدمة السوق التأمينية على أكمل وجه، متسلحاً بإرادة صلبة وعزيمة لا هوادة فيها، جعلته علامة بارزة في مجاله ورسخت المعايينون العرب كأحدى أهم وأرقى وأنجح الشركات على مستوى المنطقة. وبرحيله يخسر القطاع أحد علاماته المضيئة، لكن سيرته الحسنة ومسيرته التي حفرها بعصاميته وفطنته الإستثنائية ستبقى خالدة في أذهان الجميع وستستمر المعايينون العرب في الإبحار لإرساء مراسيها في كل مكان متسلحة بنهجه وتعاليمه وحكمته.

تتقدم أسرة «البيان الاقتصادية» لجميع أركان قطاع التأمين عموماً ولعائلة الفقيد وعلى رأسهم السيد خالد جشي، الرئيس التنفيذي لمجموعة المعايينون العرب وكل العاملين فيها خصوصاً بأحر التعازي سائلين المولى عز وجل أن يتغمد الفقيد بواسع مغفرته ورحمته ويسكنه فسيح جناته ويلهم ذوي الصبر والسلوان.

برقية عزاء من الأمانة العامة لجمعية الإمارات للتأمين واتحاد التأمين الخليجي وكافة شركات التأمين

تقدمت الأمانة العامة لجمعية الإمارات للتأمين واتحاد التأمين الخليجي وكافة شركات التأمين العاملة بالدولة الأعضاء بخالص العزاء وصادق المواساة في وفاة أستاذنا ومعلماً من أعلام التأمين العربي والدولي المغفور له بإذن الله تعالى، السيد وليد حسن الجشي، عضو مجلس إدارة الجمعية الأسبق ومؤسس مجموعة المعايينون العرب. تغمد الله الفقيد بواسع رحمته وأسكنه فسيح جناته وألهم ذوي الصبر والسلوان.

إننا لله وإنا إليه راجعون

الأمانة العامة

جمعية الإمارات للتأمين

اتحاد التأمين الخليجي

كما تقدمت جمعيات ومؤسسات وشركات من كافة انحاء العالم العربي والعالمي ببرقيات عزاء بالمرحوم.

مآدب تكريم للمشاركين في لقاء شرم الشيخ









SWAN و SIMA تشاركان في منتدى AIO في تونس



شاركت INTERNATIONAL Assistance SWAN و SIMA بالمنتدى الأفريقي السابع والعشرون لإعادة التأمين AIO في تونس، والذي استضافه الإتحاد التونسي لشركات التأمين (FTUSA) وشركة Tunis Re تحت عنوان «هل تستطيع صناعة التأمين

والإعادة الأفريقية توفير الدعم التمويلي لمطالبات شركات التأمين في القارة السمراء»؟. وخلال هذا الحدث، التقى فريق الشركتين مع أركان كبار شركات التأمين ووسطاء إعادة التأمين، مؤكدين التزامهم بهذه المنطقة، لافتين إلى أهمية المنتدى إن لجهة المواضيع التي أثبتت خلاله أو للاحية الكلمات التي ألقيت والتي كانت ذات قيمة فكرية وتأمينية. وكانت قد أعلنت SWAN عن تعيين السيد مصطفى عزازي مديراً جديداً لقسم إعادة التأمين في منطقة أفريقيا، مشيرة إلى أن هذا التعيين يعد خطوة محورية في استراتيجيتها لعام ٢٠٢٤.

وفاء مريوة رئيسة تنفيذية لشركة SCR



عيّنت السيدة وفاء مريوة رئيسة تنفيذية للشركة المركزية لإعادة التأمين SCR - المغرب، خلفاً للسيد يوسف الفاسي الفهري اعتباراً من يوليو ٢٠٢٣. وتمتلك السيدة مريوة خبرة تمتد لأكثر من ١٧ عاماً حيث عملت في بنك CDG Capital، وهو بنك استثماري مغربي، وشغلت منصب الرئيسة التنفيذية فيه منذ عام ٢٠١٣.

التأمين السعودي يواكب المستقبل بهوية بصرية محدثة



أعلن التأمين السعودي، المرجع الرئيسي فيما يخص قطاع التأمين في المملكة، عن مرحلة عصرية جديدة لمسيرته من خلال تشيئه لهويته البصرية المحدثة. إذ يحافظ التطوير الجديد للهوية البصرية على إرث التأمين السعودي ودوره العميق والزاهر بتوعية المستفيدين في قطاع التأمين السعودي، ودعم الشركات العاملة في القطاع، كما تقدم الهوية البصرية

المحدثة المحتوى الهادف بقالب عصري حديث يواكب تطورات المستفيدين ويسهم في فاعلية رفع الوعي بين الأفراد والمجتمع بقطاع التأمين.

وفي هذا الصدد، أشار عادل العيسى، المتحدث باسم قطاع التأمين إلى أن الهوية البصرية المحدثة تضمن استدامة رسالتنا المتميزة والفريدة للمستقبل. وأضاف: «تجسد الهوية البصرية المحدثة امتداد لإرث التأمين السعودي العريق منذ نشأته في أكتوبر من عام ٢٠٠٩، وتعزز من مكانتنا في قطاع التأمين، ودورنا المستمر في نشر التوعية بأهمية هذا القطاع، خصوصاً أن قطاع التأمين السعودي يهدف إلى الإسهام في برنامج تطوير القطاع المالي، أحد مستهدفات «رؤية السعودية ٢٠٣٠»، عبر زيادة إجمالي أقساط التأمين المكتتبه إلى ٤,٤٪ من إجمالي الناتج المحلي غير النفط بحلول ٢٠٢٥، وصولاً إلى ٤,٣٪ بحلول ٢٠٣٠».

جدير بالذكر أن التأمين السعودي يهدف إلى تعزيز مكانة قطاع التأمين السعودي ووضعه في مصاف أسواق التأمين العالمية المتقدمة.



الجمعية المصرية للتأمين التعاوني

Co-Operative Insurance Society, Egypt



تأمين المنازل



تأمين السيارات



تأمين الحياة

عملنا شركائنا

من الزود في تأمين اللصان ومخاطر عدم السداد
وتواصل بغير انقطاع في فروع التأمين الأخرى
المرحوض لها من الهيئة العامة للرقابة المالية

تأمينات الحوادث المتنوعة

- تأمين اللصان ومخاطر عدم السداد
- تأمين الحوادث الشخصية
- تأمين حماية الأسرة ومسكنها
- تأمين المسؤولية المدنية العامة
- تأمين نفوق العائقة
- تأمين أخطار السفر

تأمينات النقل

- تأمين النقل البحري - بضائع
- تأمين النقل الجوي - بضائع

تأمين الممتلكات ضد مخاطر الحريق والسطو والأخطار الإضافية

أية خسائر نسيبة أو غير مباشرة نتجت أو نتجت عن حادث حريق
الشتب أو الإضطرابات الأهلية أو الإضطرابات العمالية

المركز الرئيسي: ١١٥ شارع الحياضبة - القاهرة ت: ٢٢٦٢٤٤٤٩ - ف: ٢٢٦٢٤٤١٩

للجمعية فروع بحري محافظات مصر
محافظة تحت رقم (١) لسنة ١٩٩٨ في سبل جمعيات التأمين التعاوني
وتخضع لإشراف ورقابة الهيئة العامة للرقابة المالية
الإعلان حاصل عن موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ ٢٠٢٢/٥/٢٥

www.cisegypt.com.eg

cismain@cisegypt.com.eg

ممتلكاتك أهم شيء عندك أمنها مع بيتك تكافل

حمل تطبيقنا



KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

حمل تطبيق بيتك



+965 1803030

@kftakaful

الرقابة المالية... ركيزة نجاح قطاع التأمين المصري



عندما يكون هناك جهة رقابية تقوم بدورها على أكمل وجه، فهذا يعني أن المنتج النهائي سيكون جيداً، هذا الدور المتكامل تقوم به هيئة الرقابة المالية في مصر بقيادة الدكتور محمد فريد. ويمكن أن نرى هذا جلياً في قرار الهيئة أن يُعرض عليها كل المنتجات التأمينية قبل إصدارها وهذا يعطي اطمئناناً للسوق وللمواطن.

وفي هذا الإطار أيضاً، يأتي ما أصدرته الهيئة العامة للرقابة المالية برئاسة الدكتور محمد فريد بشأن التزام شركات التأمين بتوفير البنية التكنولوجية اللازمة لربط قاعدة بياناتها مع قاعدة بيانات الهيئة وفقاً للضوابط التي تحددها. كما ألزم القرار شركات التأمين بإتاحة عدد من البيانات من خلال النظم الإلكترونية التي يتم إعدادها. كما سعت الهيئة إلى تعزيز الأمن السيبراني في شركات التأمين، مشيرةً إلى أن هذه الإجراءات تهدف إلى تعزيز قواعد الأمن السيبراني في قطاع التأمين المصري، وتسهيلاً على الشركات في حال التقدم للحصول على الترخيص لتقديم منتجات تأمينية إلكترونية تطبيقاً للقرار رقم ١٤٠ لسنة ٢٠٢٣، بشأن الهوية والعقود

الرقمية والسجل الرقمي فضلاً عن مجالات استخدام التكنولوجيا المالية لمزاولة الأنشطة المالية غير المصرفية، ومتطلبات الامتثال. كما تلتزم باتخاذ كافة الإجراءات الواجبة لتعزيز منظومة الأمن السيبراني لديها وحماية الأنظمة والبيانات الحساسة، على أن يشمل ذلك اتباع ضوابط أمن المعلومات بعد أن تقوم الشركات بإعداد دليل السياسات والإجراءات المتبعة وأطر عمل إدارة الأمن السيبراني وحوكمة تكنولوجيا المعلومات وموافاة الهيئة بهما بعد اعتمادهما من مجلس إدارة الشركة.

هذا الدور الذي تقوم به هيئة الرقابة المالية بقيادة محمد فريد، إنما يدل على وجود تناغم بين الهيئة وقطاع التأمين وعلى رأسه الاتحاد المصري للتأمين.

AM BEST تتوقع دمج جي أي جي للتأمين مصر و AIG قبل نهاية ٢٠٢٤

توقعت AM BEST الانتهاء من عملية الاندماج بين شركتي جي أي جي للتأمين giga - مصر و AIG ايجيبت للتأمين قبل نهاية ٢٠٢٤. وكانت مجموعة الخليج للتأمين أعلنت خلال إبريل الماضي، استيفاء جميع الاجراءات التعاقدية والمتطلبات التنظيمية بشأن صفقة الاستحواذ على شركة إيه جي إيجيبت للتأمين، مشيرة إلى الانتهاء من تنفيذ شراء نحو ١,١٤ مليون سهم تمثل نسبة ٩٥,٣٣٪ من الأسهم وبلغت قيمة الصفقة الإجمالية نحو ١٨٨,٦٨ مليون جنيه. ووفقاً لـ AM BEST تم تثبيت تصنيف القوة المالية لشركة جي أي جي للتأمين مصر عند B++ (جيد) والتصنيف الائتماني طويل الأجل للمصدر عند bbb+ (جيد) مع نظرة مستقبلية مستقرة. وأوضح التقرير أن هذه التصنيفات تعكس قوة الميزانية العمومية لشركة جي أي جي للتأمين، والتي تقيّمها AM BEST بأنها قوية جداً.

لقطات من ملتقى شرم





Cover that stretches across the globe

International Private Medical Insurance from Bupa Egypt Insurance

bupaglobal.com/egypt  +2 (02) 2400 3666



BUPA EGYPT INSURANCE SAE, a company incorporated in Egypt (Commercial Registry No: 67829) whose head office and legal domicile is at Bldg 3/B1, Mivida Business Park, 5th Settlement, New Cairo, 11835, Egypt, with issued capital of EGP 60 million. Bupa Egypt Insurance SAE is regulated under law no. 10 for year 1981 and its executive regulations holds Financial Regulatory Authority (FRA) license under number 20 for year 2004.

EGY-GENE-ADVT-EN-XXXX-2306-0044626

«شديد ري» احتفلت بعيدها الخامس والعشرين:

فريد شديد للعملاء والموظفين: لقد رسمنا معاً صورة قطاع التأمين عبر القارات ولما كنا تمكنا من ذلك من دونكم



وقطاعنا». واعتبر أن «الجهود الجماعية» التي تضم قدامى القطاع ومواهبه الجديدة «تؤتي ثمارها في الحفاظ على إرثه وتحصينه للمستقبل، والأتي أفضل». وأضاف: «قبل ٢٥ عاماً، أرسينا مع عملائنا وشركائنا وموظفينا أسس النمو. وأثبتت هذه الأسس بعد مرور ربع قرن أنها صلبة جداً رغم كل الصعاب. لقد رسمنا معاً صورة قطاع التأمين عبر القارات وساهمنا في بنائه، وفعلنا ذلك بقدر كبير من المرونة والنزاهة والتجدر العميق في كل واحدة من الأسواق التي نعمل فيها، ولما كنا تمكنا من ذلك من دونكم». واختتم شديد كلمته قائلاً: «شكراً لكونكم ساعدتمونا ليس فقط على النجاح، بل على ما هو أهم، وهو إبقاء ما نفعله قائماً على الشغف وعلى الطموح إلى تحقيق أهدافنا».



أقامت «شديد ري» CHEDID RE، إحدى شركات مجموعة «شديد كابيتال» القابضة، غداءها التقليدي السنوي في مطعم «فاضل» بمنطقة النعص - بكفيا، وتخلله احتفال مزدوج، من جهة بالذكرى الخامسة والعشرين لتأسيس «شديد ري»، ومن جهة ثانية لشكر كل الذين ساهموا في تطوير الشركة على مرّ السنين كما ساهموا في ازدهار قطاع التأمين وإعادة التأمين في لبنان والعالم. وقال مؤسس مجموعة «شديد كابيتال القابضة» رئيس مجلس إدارتها ورئيسها التنفيذي فريد شديد في كلمة ألقاها خلال اللقاء: «في مثل هذا الوقت من العام الفائت، عاودنا إقامة هذا الغداء بعد انقطاع ثلاث سنوات بسبب جائحة «كوفيد-١٩»، واستمراراً للتقاليد، نلتقي مجدداً هذه السنة للاحتفال بأهمية الشركات في تقدّم شركتنا





إيلي أبي راشد: «الركائز الرئيسية» لنجاح «شديد ري» تتمثل في «إعطاء الأولوية للعملاء وتميز الخدمة والشراكات القوية»

وقال الرئيس التنفيذي لمجمل عمليات «شديد ري» **إيلي أبي راشد**: «إن احتفال اليوم يُظهر أننا لم نكتف بتجاوز عاصفة السنوات الثلاث الأخيرة، بل خرجنا أيضاً منها بإصرار أكبر على الاستثمار في التحول القائم على التكنولوجيا، وفي تنويع محفظتنا الاستثمارية، وتعزيز تخصص أعضاء فريق عملنا، ومواصلة التوسع الاستراتيجي». وأضاف: «من غير السهل ضمان استمرارية أعمالنا وعملياتنا فيما مركز انطلاقنا حافل بالتحديات، والأشد صعوبة هو تحقيق الازدهار والنجاح في الأسواق العالمية فيما الوضع على هذا النحو في الميناء الذي نرسو فيه». وشدد على أن «الركائز الرئيسية» لنجاح «شديد ري» تتمثل في «إعطاء الأولوية للعملاء، وتميز الخدمة، والشراكات القوية». وانتهج «شديد ري» في العامين الأخيرين سياسة توسعية، إذ تمددت إلى أوروبا وأفريقيا. وفي عام ٢٠٢٢، أطلقت أول مكتب أفريقي لها خارج أبيدجان وحصلت على ترخيص لممارسة أنشطة وساطة التأمين وإعادة التأمين في فرنسا. وفي عام ٢٠٢٣، اتخذت «شديد ري» من المملكة العربية السعودية مقراً إقليمياً لها، مستفيدة من الزخم الاقتصادي للمملكة وتوسع البنية التحتية في إطار «رؤيتها ٢٠٣٠».







الاتحاد المصري للتأمين و AFRICA RE ينظمان ورشة عمل حول التأمين متناهي الصغر



علاء الزهيري



جمال صقر



مايكل ماكورد



هديل عبد القادر



مكين لطفي

- السعي نحو الوصول إلى أن يكون هناك وثيقة تأمين لكل مواطن مصري.
- ضرورة أن يكون لدى كل شركة تأمين قسم خاص بالتأمين متناهي الصغر.
- دور قنوات التوزيع وأهمية قرارات الهيئة العامة للرقابة المالية.
- ضرورة وجود بنية تقنية واعتماد على المنصات الرقمية Digital Platforms.
- تبني فكر مختلف لإدارة التعويضات.

جمال صقر

تحدث السيد جمال صقر، المدير الاقليمي للشركة الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE بمنطقة شمال شرق أفريقيا والشرق الأوسط عن الفجوة التأمينية المستمرة Persistence insurance gap،

وأشار إلى أسبابها ومنها:

- تواجد السكان في المناطق النائية.
- مستويات الوعي التأميني المنخفضة.
- استخدام أساليب التوزيع الغير مواكبة للتطور (التقليدية).
- وركز من خلال كلمته على التطور الذي حدث لجهات التوزيع المختلفة: مؤسسات التمويل متناهي الصغر والمنظمات والجمعيات المجتمعية ومشغلي شبكات الهاتف المحمول والمجمعات.
- وأكد على ضرورة تبني الشركات للتكنولوجيا الرقمية للربط مع نقاط البيع المختلفة.



الاتحاد المصري بشخص رئيسه علاء الزهيري
يكرم جمال صقر خلال ملتقى شرم

في إطار سلسلة من ورش العمل التي ينظمها الاتحاد المصري للتأمين تحت رعاية الشركة الأفريقية لإعادة التأمين Africa Re، عقدت ورشة عمل منتصف شهر أكتوبر تحت عنوان «التأمين متناهي الصغر كوسيلة للنمو الإقتصادي: سبل الحصول على ٤٠ مليون عميل للتأمين متناهي الصغر بشكل مربح». وتجاوز عدد المشاركين بورشة العمل أكثر من ١٠٠ مشارك متضمناً ممثلين عن الهيئة العامة للرقابة المالية كما حرص على المشاركة العديد من العاملين بالإدارات المختلفة بشركات التأمين، وذلك بمشاركة نخبة من المتحدثين:

- مايكل ماكورد / الرئيس التنفيذي، مركز مليمان.
- مكين لطفي / رئيس لجنة التأمين متناهي الصغر وتأمين المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالاتحاد المصري للتأمين.
- هديل عبد القادر / نائبة رئيس لجنة التأمين متناهي الصغر وتأمين المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالاتحاد المصري للتأمين.

علاء الزهيري

وفي بداية الورشة أكد رئيس الاتحاد المصري للتأمين السيد علاء الزهيري من خلال كلمته على استراتيجيات الاتحاد المصري للتأمين والتي تسعى إلى تحقيق الشمول التأميني والوصول إلى المواطنين الذين لا تصل إليهم الخدمات التأمينية فيما أطلق عليه «استراتيجية AUP، Access to Underserved Populations».

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

FINANCIAL RATING

A

A.M. Best

A-

Standard
& Poor's

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

ممتلكاتك أهم شيء عندك أمنها مع بيتك تكافل

حمل تطبيقنا



KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

حمل تطبيق بيتك



+965) 1803030

@kftakaful