



العدد ٦٢٨ • السنة الرابعة والخمسون • آذار/ نيسان ٢٠٢٤
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 628 • 54 YEARS • MARCH/APRIL 2024



الذكاء الاصطناعي، الاستدامة والشمول المالي أبرز القضايا التي ناقشها المؤتمر 34 للاتحاد العام العربي للتأمين



جو عازار: تحالف NASCO و DIOT SIACI سيتمكن الطرفان من تقديم مستوى عالٍ من خدمة العملاء على نطاق عالمي

THIS ISSUE IS SPONSORED BY

NASCO

هذا العدد يصدر برعاية



5 289000 017804

Strength and
capability



Helping you prepare
for a better tomorrow



Forward-thinking
answers and technology



Reliable and responsive
claims service



Creative and tailored
customer solutions



Pioneers and
market leaders



For more information, please visit www.reinsurance.aig.ae/business

This document is intended for marketing purposes only. Terms and conditions apply.

AIG MEA Limited, a company duly registered under the laws of the Dubai International Financial Centre, United Arab Emirates with commercial license no. 0176 and regulated by the Dubai Financial Services Authority with DFSA Firm reference no. F000016, having its registered address at The Exchange, Gate Village 11 Building, Unit 203, Level 2, Dubai International Financial Centre, PO Box 117719, Dubai, UAE © American International Group, Inc. All rights reserved.

الذكاء الاصطناعي، الاستدامة والشمول المالي أبرز القضايا التي ناقشها المؤتمر ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين مشاركة واسعة وتنظيم ممتاز



من اليسار: حسن اللواتي، رولان زعتر مع كبار الشخصيات في الصف الأمامي

من اليمين: مصطفى سلمان، عمر الشيخ ورومل طباجه

الأمين العام في الأمانة العامة لمجلس الوزراء. ويعد هذا الحدث، الذي نظّمته الجمعية العمومية للتأمين بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين ملتقى دورياً لممثلي صنّاع سياسات التأمين وشركات التأمين وإعادة العربية والعالمية، وناقش على مدار ثلاثة أيام أبرز تطورات الصناعة

استضافت العاصمة مسقط فعاليات المؤتمر الإقليمي الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين بمركز عُمان للمؤتمرات والمعارض تحت شعار «من أجل صناعة تأمين عربي أكثر استدامة وشمولية: كيف يمكن للشركات العربية الانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي». برعاية الدكتور كامل بن فهد بن محمود آل سعيد



تحية وشكر للجنة التنظيمية

الصف الأمامي



GIG و MUNICH RE



NASCO RE أركان



JASON LIGHT, MAY HLEILEH & ROBERT DUCHESNE



شاهر المدني، محمد بصراوي وكريم حماده



من اليمين: طارق أبو رب ونهاد أسعد



SAUDI RE احدا اجتماعات

مشتركة وصفقات تجارية. ومن جهة أخرى، تضمن المؤتمر عدداً من الجلسات الحوارية ناقش خلالها المتحدثون أبرز القضايا المستجدة.

التأمينية والفرص والتحديات في الأسواق العربية والقضايا المرتبطة بإدارة المخاطر والابتكار والتطورات التكنولوجية والتحول الرقمي والموارد الطبيعية وتجربة المتعاملين وحوكمة القطاع. كما استعرض التقنيات الناشئة والجديدة التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي لإعادة تشكيل قطاع التأمين العربي. وحظي المؤتمر باهتمام واسع من قبل العديد من الهيئات والمؤسسات والشركات العاملة في صناعة التأمين العربية والعالمية مسجلاً مشاركة واسعة من مختلف دول العالم وتخطى عدد المشاركين ٢٢٠٠ مشارك.

كما انعقدت على هامش المؤتمر اجتماعات ولقاءات تشاورية بين شركات التأمين ومعيدي التأمين من مختلف البلدان العربية والأجنبية لتعزيز التعاون بما يمهد لقيام أعمال



SCOR والخليج تكافل



أركان SWAN مع حسين العجمي



من اليمين: نسيب بريبر، هشام دياب، إيلي بو شعيا، دافيد ثورور و SEAN PEARSON



فريق عمل RSA



من اليمين: فريد شديد وفاتح بكداش



من اليسار: أحمد نصر الله، أسامه عبد العال، وإحسان عبد المجيد



من اليسار: رضا دحبور وياسر التميمي

شكيب أبو زيد: الاتحاد كان ولا يزال المرجعية الوحيدة لشركات التأمين وإعادة التأمين في الوطن العربي



افتتح السيد شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين أعمال المؤتمر، وقال إن الاتحاد كان ولا يزال المرجعية الوحيدة لشركات التأمين وإعادة التأمين في الوطن العربي وما عدد المنخرطين في الاتحاد إلا دليل على مكانته، وقد نجح الاتحاد في تنظيم وتسهيل حركة النقل بين الأقطار العربية بواسطة البطاقة البرتقالية والتي أصبحت إلكترونية منذ بداية ٢٠٢٣. ولكن هناك جملة من التحديات التي ما زالت تعترض طريقنا؛ حيث لم ترتق صناعة التأمين إلى المستوى الذي نطمح إليه. وأضاف أن أقساط التأمين لا تتجاوز ٤٥ مليار دولار، أو ما نسبته ١,٦٦٪ من الناتج القومي العربي الخام، في الوقت الذي يمثل الناتج القومي العربي الإجمالي العربي ٣,٤٩٪ من الناتج الإجمالي العالمي، موضحاً أن وزن صناعة التأمين العربية لا يُضاهي وزن الاقتصادات العربية. واستعرض أبو زيد عدداً من الحلول

التطويرية، منها: توفير التغطية الصحية للجميع، وتطوير التأمينات الزراعية، وكذلك تطوير التأمين متناهي الصغر، والعمل على إيجاد تغطيات للحد من الكوارث الطبيعية، إضافة إلى تأمين رواتب تقاعدية مقبولة عبر التأمين والإدخار.

ومن جهة أخرى، أكد ضرورة إعادة صياغة مناهج العمل والاختذ بالاعتبار ضرورات الشمول المالي وجعل صناعة التأمين في صلب اهتمامات الدول، لأن التأمين بتمويله للاقتصاد يعد أحد روافد التنمية، منوهاً بضرورة جعل العيد الستين قفزة نوعية للاتحاد ولصناعة التأمين، كما شهد تعديلاً جذرياً للقانون الاساسي للاتحاد وللوائح الداخلية بما يتماشى مع ضرورة الحوكمة ولتحديث عمل الاتحاد وروابطه ولجانه.

وختم قائلاً: «دأبنا ان نكرر مقولة متفائلين دوماً، وسنظل نكررها لأن مستقبل التأمين في المنطقة كان ولا يزال واعداً ومعه آلاف الفرص للشباب المتعلم».



من اليمين: فريد لطفي ومن اليسار: نادر مندبل، جعفر مزعل، ايمن العجمي، حسين العجمي وناصر البوسعيد



من اليمين: رومل طباجه، GOKHAN AKTAS، ناصر البوسعيد، وIBRAHIM TURMIS



التأمين الأهلية – الكويت والإعادة السعودية



اجتماعات ISA ASSIST



من اليسار: غسان وازن، رولان زعتر، رئيس AFIC وايلي خوري



من اليسار: انطوني خوام، رامي الرشماني، نزيه محفوظ، مهند المصري وبرتو ضاهر



ناصر البوسعيدى: التوترات الجيوسياسية تحدى آخر يضيف أعباء على شركات التأمين

من جانبه، أوضح السيد ناصر بن سالم البوسعيدى رئيس مجلس إدارة الجمعية العُمانية للتأمين أن التحديات التي يواجهها قطاع التأمين العربي والإقليمي تنصدها التوترات الجيوسياسية التي تشهدها المنطقة العربية وأثار ذلك على تكاليف التأمين، وكذلك تغيرات المناخ كالانواء المناخية غير العادية التي تتعرض لها المنطقة تعد تحدياً آخر يضيف أعباء على شركات التأمين، من حيث ارتفاع تكاليف إعادة التأمين من ناحية، ومن ناحية أخرى قيام معيدي التأمين بفرض شروط قاسية قد لا يتحملها بعض الشركات، وهذا بدوره يؤثر سلباً على النتائج المالية لشركات التأمين.



مشاركون من ليبيا



امين ناصر ومصطفى التل



YUSSEL DE KRAA, LUKAS MULLER & LOUIS SADAKA (SWISS RE)



AROE و SWAN



UIB و AMI

A - R A T E D
R E I N S U R A N C E
B E S T T E R M S
& C O N D I T I O N S
2 4 / 7 A S S I S T A N C E
T E L E M E D I C I N E
M O B I L E A P P

The amazing benefits of our travel assistance.

Explore the world with confidence and embrace the unforeseen,
knowing our travel insurance has your back. Enjoy peace of mind and
focus on making unforgettable memories.



FROM LEFT: BRIAN MULLIGAN, CHRIS ZNOWSKI, JACQUES BREISS & OMAR WEHBE



MENA RE داخل جناح



أحمد المعمري: بناء سياسات وطنية تخدم إدارة الخطر في البلاد وتعزز دور قطاع التأمين

وقال السيد أحمد بن علي المعمري نائب الرئيس التنفيذي لهيئة سوق المال بسلطنة عُمان إن فرص النمو الكبيرة التي تتمتع بها الاقتصاديات العربية لنمو أداء قطاع التأمين مبرراً تواضع نسبة مساهمة القطاع في خدمة الناتج المحلي الإجمالي لدول المنطقة إلى وجود الفجوة الكبيرة للحماية من المخاطر، والتي تؤثر سلباً على الاقتصاد والمجتمع، ومن أمثلة ذلك مخاطر المناخ والكوارث الطبيعية ومخاطر الصحة للأفراد. كما أن تراجع هذه النسبة ووجود هذه الفجوة يعني أن هناك فرصاً كبيرة لنمو قطاع التأمين العربي بالتزامن مع التطورات التي تشهدها اقتصاديات المنطقة والتي تعزز الحاجة لخدمات التأمين. فعلى

سبيل المثال بلغت نسبة النمو في القيمة الحقيقية لأقساط التأمين خلال الفترة من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٩ نحو ٧,٣٪ في الأسواق الناشئة مقارنة مع ١,٨٪ في الأسواق المتقدمة. في حين بلغت في العام ٢٠٢٢ نحو ٤,٧٪ في الأسواق الناشئة مقارنة مع ٣٪ في الأسواق المتقدمة. وحول كيفية الاستفادة من فرص النمو في سوق التأمين العربي، أكد المعمري أن لهذا القطاع خصوصية مختلفة عن باقي القطاعات المالية، فهو يعتمد في نموه على السياسات التي تنتهجها الحكومات في نشر التحوط ضد الاخطار الاقتصادية والاجتماعية؛ الأمر الذي يتطلب وجود سياسات وطنية مشتركة بين كل من الحكومة والقطاع الخاص لتحقيق نمو مستدام. وضرب مثلاً على التأمين على الكوارث الطبيعية لا يمكن أن يتم دون وجود استراتيجية وطنية تجمع الحكومة وشركات التأمين؛ بل حتى معيدي التأمين نظراً للحجم الكبير لهذه المخاطر. وأوضح المعمري أن الهيئة تسعى دائماً إلى إيجاد وبناء التواصل والفهم المشترك بين كل من المعنيين في المؤسسات الحكومية ذات العلاقة وشركات التأمين لبناء سياسات وطنية تخدم إدارة الخطر في البلاد وتعزز دور قطاع التأمين. وذكر أن القائمين على البرنامج الوطني للاستدامة المالية وتطوير القطاع المالي في سلطنة عُمان «استدامة»، يعكفون حالياً على تبني عدد من المبادرات التي تعنى بدعم مساهمة قطاع التأمين في خدمة الاقتصاد الوطني وإدارة الخطر، إضافة إلى استراتيجية الهيئة العامة لسوق المال المتوائمة مع توجهات رؤية «عُمان ٢٠٤٠» والتي تنبثق منها الرؤى المستقبلية الخاصة بقطاع التأمين.



من اليمين: د. وليد زعرب وانطوان زخور



حسن اللواتي و OLAF BROCK



فريق عمل WARBA



من اليمين: محمد الدشيش، خالد عبدالصديق، احمد خليفة ومؤمن مختار



AWRIS والبحيرة الوطنية



اركان الوفد العراقي



من اليمين: فادي أبو نحل، عطا الخطيب، رومل طباجه ونبيل حجار



من اليسار: جورج الفرزلي، عايدة بانوسيان، جوانا الفرزلي وتقولا الفرزلي



ENAYA وAON



من اليسار: رائد لبكي وعبدالله الحاتمي



مصطفى سلمان: توسيع وترسيخ أسس التعاون

وقال السيد مصطفى بن أحمد سلمان، إن الدورة السابقة لهذا المؤتمر خرجت بعدد من التوصيات المهمة التي تنهض بالقطاع، واليوم نستكمل نقاشاتنا الرامية إلى تعميق وترسيخ أسس التعاون لتمكين قطاع التأمين للقيام بدوره كداعم رئيسي للتنمية.



من اليمين: احمد مشعشع وطاهر العقاد



من اليمين: MAHESH PRABHU، اسامة عبد العال وحسن شرف



من اليسار: ايمن خميس والبروفسور حسين نوفل



ARAB RE والتكافل الدولية



عدد من أركان الوفد السوري المشارك



CCR-ALGERIE و CASH ASSURANCES



فريق عمل COPE



حسين الشربيني ومرضى الجمالني



أحد اجتماعات حسين عبد الغني حسين / NEW BENGHAZI



سلطان القبلان، ثريا هزازي ووظيفة العرب (AFAQ)



يوسف بن ميسية: نقلة نوعية للاتحاد

إلى جانب ذلك، أوضح يوسف بن ميسية رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين قبل تسليم الرئاسة إلى سلطنة عُمان، أنه خلال السنوات الأخيرة عرف الاتحاد نقلة نوعية في طريقة العمل بإدخال الوسائل التكنولوجية العصرية، وخير مثال رقمنة البطاقة البرقالية والأرشيف الإلكتروني لكل البيانات وإصدار النشرة الإلكترونية أسبوعياً. وتنفيذاً للبرنامج الفني، تم تنظيم العديد من الندوات حضورياً وعن بعد وكذلك إطلاق المبادرة العربية للتأمين ضد مخاطر الكوارث الطبيعية، كما شهدت الفترة الأخيرة في حياة الاتحاد إتمام عملية مراجعة النظام الأساسي واللائحة الداخلية واعتمادها من الجمعية العمومية المنعقدة في مسقط.



من اليمين: BRIAN MULLIGAN، جاك بريس، SRINIVASAN KEERTHI وآنطوان زخور



حسن اللواتي متوسطاً أركان OQIC



من اليمين: الكابتن ريشار شلهوب، فاتح بكداش، باتريسيا سقيم وجنيفاف شلهوب



من اليسار: صلاح الدين عجي، خالد الحسن، أسعد ميرزا، علاء الزهيري، جواد محمد وطارق هائل سعيد



BARENTS RE

**STRONG CAPITAL BASE AND LONG-STANDING RELATIONSHIPS
BUSINESS IN OVER 60 COUNTRIES**

Professional Reinsurance



www.BarentsRe.com



C&G & DUBAI NATIONAL



من اليسار: فادي شرقاوي مع فريق عمل ARC



أركان
Tria METIS



من اليسار: طلال انسي، طوني دكاش، شانتال شوفاني، النقيب ايلي حنا، سيلفيا الحاج وحسام فرح



الشيخ فيصل الرواس: ١,٢٣٪ نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي

وقال الشيخ فيصل بن عبد الله الرواس رئيس غرفة التجارة والصناعة إن سوق التأمين في سلطنة عُمان سوق واعد حيث أن قطاع التأمين من أسرع القطاعات نمواً في سلطنة عُمان إذ تبلغ نسبة إسهامه في الناتج المحلي الإجمالي لسلطنة عُمان ١,٢٣٪، كما أن نسبة نمو الأقساط التأمينية بلغت في عام ٢٠٢٢ حوالي ١٣٪. كما أن رؤوس أموال شركات التأمين بلغت حوالي ٢٩٧,٩٠ مليون ريال عُمان مقارنة بـ ٢٧٤,٦٦ مليون ريال في عام ٢٠٢١ أي بنسبة ارتفاع بلغت ٨,٤٦٪. كذلك فإن لجنة المال والتأمين بالغرفة تعمل على دراسة وتطوير القوانين والقرارات واللوائح المتعلقة بالقطاع ورصد التحديات ورفع مقترحاتها ومبرراتها لحلحلة هذه التحديات.



من اليمين: اميل زخور، ناجي بن طالب وانطوان زخور



من اليمين: حسن اللواتي، مصطفى سلمان ومحمد رضى



من اليمين: عمر الشيخ وحسين العجمي



PMK RE
KAY INT'L و



من اليمين:
ايلي شماع،
غسان صعب،
جورج البيطار،
النقيب ايلي
حنا، طوني
دكاش، حسام
فرح وطلال
انسي



أركان LINK



من اليمين: حبيب جعلوك، جورج ماطوسيان، تينا الحطوني وشربل بو لحدو



من اليمين: عبد الله العميري ومحمد مظهر حماده



من اليمين: بشير خلط، ناصر بو سعدي، شكيب ابو زيد وفريد لطفي



من اليمين: اياذ عطاري، أحمد تيجاني ومصطفى أبو قوره



APEX و GIG



من اليمين: دينو جمعه وبسام مخلوطة



FROM LEFT: TAREK ALOUAJAJI & KAMEL EDDINE BAAZIANE



من اليسار: فتحي الصغير

مراسم تسليم وتسلم رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين



تم خلال فعاليات المؤتمر العام الد ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين تسليم رئاسة الاتحاد للسيد ناصر بن سالم البوسعيدي وذلك للدورة ٢٠٢٤ - ٢٠٢٦.

هذا وقد قام السيد يوسف بن ميسية ممثل سوق التأمين الجزائري بمجلس الاتحاد والرئيس السابق (نائب رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين) بتسليم درع الرئاسة للسيد البوسعيدي.



أحد اجتماعات KUWAIT RE



من اليمين: د. علي الوزني، عماد عبد الخالق، فاتح بكداش، عمر بيلاني، كريم حماده، عبدو الخوري ولبيب نصر



فريق عمل ASIA



من اليمين: ينال نقاوة وهاني عبود



من اليمين: جون قطران، نيفين موسى ومحمد رسول



اجتماع اللجنة التنفيذية للاتحاد العام العربي للتأمين

عقد اجتماع مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين برئاسة يوسف بن ميسية رئيس الاتحاد للدورة ٢٠٢٢ - ٢٠٢٤. هذا وقد تم مناقشة العديد من المواضيع المدرجة على جدول أعمال الاجتماع، كما تم استعراض مشروع تأسيس «الصندوق العربي لإدارة مخاطر تأمين البطاقة البرتقالية» من قبل إبراهيم لبيب رئيس لجنة تأسيس الصندوق والتي تم تشكيلها من قبل لجنة تأمينات السيارات والمكاتب الموحدة لدراسة ذلك المشروع وإعداده لعرضه على السادة أعضاء مجلس الاتحاد للبت فيه.



ESKADENIA و ICIEC



ARAB RE و APEX

المملكة الأردنية الهاشمية تستضيف الدورة الـ ٣٥ من «GAIF»
تستضيف الأردن ممثلة في الاتحاد الأردني لشركات التأمين وإعادة التأمين أعمال المؤتمر العام الـ ٣٥ للاتحاد العام العربي للتأمين خلال العام ٢٠٢٦.

اجتماع SHIELDERS و SARWA





Our expertise.
Your advantage.

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

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

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



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

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

DUBADV487-04-16



NASCO RE و JOFICO



AWRIS و ARABIA

جلسات العمل

المشروع الرقمي مجموعة قطر للتأمين QIC، فادي يونس العضو المنتدب، الأمن السيبراني - أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا أنظمة سيسكو.

تناولت الجلسة إحدى أهم القضايا التي تهم الصناعة التأمينية في الوقت الحالي وهي كيفية الاستفادة القطاع من الذكاء

الإصطناعي لإحداث تغيير جذري في مشهد التأمين العربي. وسلط زعتر خلال إدارته للجلسة الضوء حول المستقبل الحقيقي للذكاء الإصطناعي في قطاع التأمين، مؤكداً أن الشركات التي لن تلحق بركب التطور التكنولوجي وتبنى أدوات الذكاء الإصطناعي ستخسر الكثير.



FROM LEFT: ROLAND ZAATAR, LARS GEHRMANN, HITESH KOTAK & FADY YOUNES

الجلسة الأولى:

ابتكارات تكنولوجيا التأمين تمحورت حول عرض التقنيات والشركات الناشئة المنخرطة في الذكاء الاصطناعي لإحداث تغيير جذري في مشهد التأمين العربي وإعادة تشكيكه مع التركيز على الإستدامة والشمولية.

مدير الجلسة : رولان زعتر

الرئيس التنفيذي - شركة تأمين العربية فالكون AFIC عُمان.

المحدثون والمهاورون: هيتيش كوتاك الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والهند في ميونيخ ري MUNICH RE، **لارس جيرمان** الرئيس التنفيذي للشؤون الرقمية ورئيس شركاء



اركان
OPTIO RE



فريق عمل
WTW



من اليمين:
د. ياسر رؤوف،
نهاد مطرود مالك،
قصي الزهيري
وعمار مسلم



الوفد العراقي



GIG / EGYPT و GALLAGHER RE



فريق عمل IGI

هيتيش كوتاك (MUNICH RE):

البيانات التحليلية والتكنولوجيا تشكل فرصة مهمة بهدف التطور والإستجابة لمتطلبات العملاء المتغيرة

أبرز المتحدثين في الجلسة كان السيد هيتيش كوتاك Hitesh Kotak، الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط، الهند وأفريقيا في ميونيخ ري Munich Re، حيث قدّم لمحّة عامة عن كيفية نشر الذكاء الإصطناعي في مجال التأمين، مركزاً بشكل وثيق على الدور الذي تلعبه أدوات الذكاء الإصطناعي في دعم النمو وتوفير ميزة تنافسية لشركات التأمين. وأكد السيد كوتاك بأن الغرض الأساسي من وراء الإستفادة من أدوات

الذكاء الإصطناعي في قطاع التأمين هو تقديم خدمة أفضل للعملاء، مشيراً إلى أن اعتماد البيانات التحليلية لا يزال في طور الظهور، لافتاً إلى أن شركات التأمين المتخصصة في فرعي التأمين على الممتلكات وضد الحوادث ما زالت لا تقيم نفسها كمؤسسات تعتمد على التحليلات، موضحاً بأن إستخدام أدوات الذكاء الإصطناعي في قطاع التأمين لا يزال محدوداً للغاية ليس لأن التكنولوجيا ليست جاهزة، ولكن لأن الشركات ليست مستعدة بعد لتطبيقها. واختتم السيد كوتاك عرضه من خلال النظر في بعض الحالات التي تم فيها إستخدام الذكاء الإصطناعي في فروع التأمين على الحياة والصحة والتأمينات العامة، مشيراً إلى أن البيانات التحليلية والتكنولوجيا تشكل فرصة مهمة على الصناعة الإستفادة منها بهدف التقدم والتطور والإستجابة لمتطلبات وإحتياجات العملاء المتغيرة.



خلال احد اجتماعات ايلي عبود ACE GALLAGHER



فريق عمل SHIELDS



APEX و VICTOIRE



من اليسار: عماد عبد الخالق، عمر بيلاني وأندره معراوي



T'AZUR و ELAM



اسامه عابدين
وزهير العطعوط

تابع الجلسة الاولى



أركان ديوان التأمين في العراق والوطنية



ADIR وPREMIUM



أركان AUTO DATA



من اليمين: لزهرف الدين، أزهرف الجصاني وجمال طباجه



من اليمين: خالد الفارس واسامه الزعبي



SIA و J.B. BODA



قاعة

OMAN RE



من اليمين: ATISH SURJ، نتالي زعتر، رولان زعتر، جوزف قطران وطارق الترهري

لارس غيرمان (QIC) حذر شركات إعادة التأمين بضرورة اختبار الذكاء الاصطناعي كي تتجنب الخسائر المحتملة

ومن جانبه، قدّم لارس غيرمان، الرئيس التنفيذي للشؤون الرقمية في مجموعة قطر للتأمين QIC، نظرة عامة على اتجاهات الابتكار في تكنولوجيا التأمين InsurTech، مشيراً إلى الذكاء الاصطناعي التوليدي باعتباره موضوعاً شائعاً له تأثير تجاري فعلي وحقيقي على قطاع التأمين، لافتاً إلى أن الذكاء الاصطناعي التوليدي يتبع منحى S للابتكار، متوقعاً أن استخدامه سيؤدي إلى حالة من التطور في عمل الشركات ثم سيعقبه حالة من الإنكماش. والمعروف أن منحى S هو رسم بياني يظهر الابتكار منذ بداياته المبكرة البطيئة مع تطور التكنولوجيا، إلى مرحلة التسارع (خط أكثر انحداراً) مع نضوجه، وأخيراً، إلى استقراره بمرور الوقت (منحني التسطيح)، مع الزيادات المقابلة في أداء الشركة التي تستخدم التكنولوجيا. وحذر غيرمان شركات إعادة التأمين بضرورة اختبار الذكاء الاصطناعي كي تتجنب الخسائر المحتملة وبالتالي تضمن إستراتيجيتها وتقدمها. كما قدّم سلسلة من التوقعات التي تناولت البنية التحتية للذكاء الاصطناعي التوليدي، ونماذج الأساس، والتفاعلات بين الإنسان والآلة، وانتهت بإلقاء نظرة على تطبيقات الذكاء الاصطناعي التوليدي. وتضمنت هذه المجموعة الأخيرة ما يلي: مساعدو الطيارين الذين يحققون مكاسب هائلة في إنتاجية الموظفين الإداريين، والذكاء الاصطناعي مقابل الذكاء الاصطناعي التوليدي حيث يغذي الأخير موجة جديدة من الهجوم والدفاع، متنبئاً بأن الذكاء الاصطناعي التوليدي سيحدث ثورة في مجال مصدر المعلومات الأمر الذي يشكل تهديداً لعالم الصحافة الذي لطالما كان يشكل المصدر الوحيد للحصول على المعلومة.

منتجات تأمينية متعددة لتلبي احتياجاتك



المركبات Motor



الصحى Medical



السفر Travel



الممتلكات Property



شحن البضائع Marine Cargo



الهندسى Engineering



حسن اللواتي متوسطاً فريق عمل OQIC



النقيب إيلي حنا متوسط أركان ACAIR وZENITH



اركان CCR الجزائر



من اليمين: عبد الفتاح شامي، ناجي عبود وجيرار منير



فريق عمل HOWDEN

هناء الهنائي الرئيس التنفيذي لشركة ليفا للتأمين LIVA عُمان. تركّزت الجلسة الثانية حول ممارسات التأمين المستدام – الإستراتيجيات والمبادرات التي تتبناها شركات التأمين العربية لتعزيز الإستدامة في الصناعة أدارها بكل حرفة السيد **حسن اللواتي**، حيث أكد أنهم كشركات يعملون في بيئة التغيير فيها هو الشيء الثابت الوحيد متسائلاً عن كيفية جعل أعمال الشركات مستدامة.



من اليمين: هناء الهنائي، KATJA RIEGER، عيسى علي وحسن اللواتي

الجلسة الثانية:

ممارسات التأمين المستدام «الاستراتيجيات والمبادرات التي تتبناها شركات التأمين العربية لتعزيز الإستدامة في القطاع».

مدير الجلسة: حسن اللواتي الرئيس التنفيذي للشركة العمانية القطرية للتأمين OQIC.

المتحدثون والمحاورون: كاتيا ريجر الرئيس التنفيذي

RIPPLE EFFECT سويسرا، **عيسى علي** مدير عام الاستراتيجية والتقنية في الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» SAUDI RE،



اركان TRUST RE



اركان الوفد الليبي



من اليمين: أحمد مشعشع، بشار حسين، رياض الأطرش وهشام زيد



ARABIA – JORDAN و OMAN RE



JOHN BARRETT ومها يوحنا (BARENTS RE)



اركان ZURICH INSURANCE



محمود صالح وزيد النقيب (KFH TAKAFUL)

البورصة تشجع الشركات على إنشاء إطار قوي للمساعي المستدامة المتنوعة.

ثم انتقلت السيّد الهنائي للحديث عن إطار التمويل المستدام في عُمان والجهود المبذولة لتمويل المبادرات البيئية والاجتماعية لمكافحة تغيّر المناخ. ثم قامت بشرح كيفية تناسب وتجانس الإطار مع «رؤية عُمان ٢٠٤٠».

واختتمت حديثها بالتطرق إلى صناعة التأمين في سلطنة عُمان وكيف يمكنها دمج الممارسات المستدامة للإكتتاب المرن، موضحة أن استجابة صناعة التأمين العمانية لمخاطر المناخ تتطور بسرعة، مؤكدة على شركات التأمين ضرورة تبني ممارسات مستدامة للتخفيف من المخاطر المرتبطة بتغيّر المناخ والكوارث الطبيعية والتحديات المجتمعية، لافتة إلى أنهم في شركة ليفا للتأمين يسعون إلى دمج مبادئ الإستدامة في عملياتهم ومنتجاتهم وخدماتهم، مما يضمن خلق قيمة طويلة الأجل لأصحاب المصلحة لديهم والمجتمعات التي يخدمونها.

هناك الهنائي (LIVA):

ضرورة تبني ممارسات مستدامة للتخفيف من المخاطر المرتبطة بتغيّر المناخ

ومن جانبها، ألقت السيّد هناك الهنائي، الرئيسة التنفيذية لشركة ليفا للتأمين عُمان، كلمة أوجزت فيها الحقائق المتعلقة بارتفاع المخاطر المناخية في السنوات الأخيرة في عُمان، متناولة التأثير المالي لتغيّر المناخ على صناعة التأمين، مشيرة إلى ما توصل إليه البنك المركزي العُماني بشأن المخاطر التي يتعرض لها قطاع التمويل ككل، لافتة إلى أن كل ذلك يفرض ضغوطاً على شركات التأمين في كيفية الإستجابة لجميع هذه المتغيّرات، مضيفة أن هذا يتجلى في بورصة مسقط التي تتوقع الآن من جميع الكيانات المدرجة تقديم تقارير عن جهودها في مجال الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، معلنة أن



FENCHURCH FARIS والبركة للتأمين



من اليمين: ايلي بو شعيا مع فريق عمل LIBERTY SPECIALITY MARKETS

تابع الجلسة الثانية



فريق عمل GEN RE



اركان MEDGULF : محمد الرويس، اسامه فرح، عمر المحمود وكريم حمدان



فريق عمل SWAN



فريق عمل MARSH الشرق الاوسط



حسين العجمي داخل جناح OMAN RE



من اليمين:
فادي أبو نخل
وسمير المشرقي



زينب حسن داخل جناح TRUST RE

عيسى علي (SAUDI RE):

التقنيات الناشئة تساعد في تسهيل ممارسات التأمين المستدام

وبدوره، ركّز السيد عيسى علي، مدير عام الإستراتيجية والتقنية في الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة»، بشكل وثيق على العوائق الأربعة التي تحول دون تكامل الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات والتي تضمنت غياب الوعي الكافي والفهم، عدم اليقين التنظيمي والقانوني، نقص توافر البيانات والجودة، والتحول إلى الممارسات المستدامة.

ثم تناول التقنيات الناشئة التي قد تساعد في تسهيل ممارسات التأمين المستدام مع التركيز على التحليلات المتقدمة والذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء وأتمتة العمليات ومنصات التأمين الرقمي InsurTech. وكشف عن تأثيرات تطبيق التوجيهات المتعلقة بالحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات في الأعمال اليومية مع إلقاء نظرة على ما فعلته الشركة السعودية لإعادة التأمين في مجال الإستدامة، مشيراً إلى أن الشركة كانت من أوائل شركات إعادة التأمين التي قامت بتطبيق مفهوم الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات في عملياتها، إنطلاقاً من إستنادها على ستة ركائز تتمثل بالمساهمة الوطنية، الحوكمة القوية والأداء الاقتصادي، العلاقات المسؤولة مع العملاء، حماية البيئة، التأمين المستدام، ورعاية الأفراد والمجتمع.

واختتم السيد علي كلمته بالتأكيد على أن التأمين ديناميكي بطبيعته، مشيراً إلى أن التحديات لا مفر منها، منوهاً بأهمية الابتكار بهدف الحفاظ على القدرة التنافسية وتلبية الاحتياجات المتطورة لأصحاب المصلحة، مضيفاً أن الابتكارات التي تقودها التكنولوجيا يمكن أن تكون بمثابة استراتيجية لتعزيز الإنتاجية والكفاءة وأهداف الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات في وقت واحد.



لماذا عليك أن تنضم لمنصة شاهين؟



قنوات متعددة للوصول
لأكبر عدد ممكن



إمكانية الدفع الإلكتروني
بطرق متعددة على المنصة
يعزز شراء الوثيقة عن طريقها



وصول أسهل
لشريحة أكبر المستهدفين



إمكانية طباعة وثيقة التأمين
مباشرة من المنصة يعزز
شراء الوثيقة عن طريقها

مع التحول الرقمي لتقديم الخدمات على مستوى المملكة
ستكون لدى شركات التأمين فرصة أكبر للوصول لشريحة
المستهدفة من خلال انضمامها لمنصة شاهين

اربط معنا

للمزيد من المعلومات تواصل معنا

800 244 0399

info@shahin.com.sa



خاضع لإشراف ورقابة هيئة التأمين



اركان DHOFAR INSURANCE



SCR و ICIEC



FROM LEFT: SUNIL KOHLI, BEAT STREBEL, MATHIAS JUNGEN, & SALAHEDDINE AJI

الجلسة الثالثة:

المرونة في العمل «حلول محلية وإقليمية لمنتجات التأمين التي توفر التغطية للكوارث الطبيعية (NAT CAT)».

مدير الجلسة: سونيل كوهلي SUNIL KOHLI الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR INS.

المتحدثون والمهاورون: بيت شربيل المدير العام رئيس قسم إعادة التأمين – الشرق الأوسط وأفريقيا سويس ري، **صلاح الدين عجي** المدير العام للاتحاد المغربي للتأمين و**ماتياس جانجن** الرئيس الدولي لقسم الاكتتاب التقني والتحليلات في سكور.



FROM LEFT: NEELMANI BHARDWAJ & MARTIN RUEEGG



أحد اجتماعات MENA RE LIFE



DEUTSCHE RUCK و APEX



أركان
LOCKTON



من اليمن:
حبش فراج
ود. وليد زعرب



من اليمن: رومل طباجه، نبيل حجار، فادي أبو نحل وأحمد المحميد



من اليمين: محمد علي بوعيان وجوزف بجاني (AIG)



وفد هيئة التأمين والتأمين السعودية وعدد من الممثلين رفيعي المستوى وكبار التنفيذيين



MAHESH PRABHU



من اليمين: بدر الشايع وشاهر المدني



من اليسار: بسام مخلوطة ومحمد بصراوي

صحيفة أثير عُمان.

المتحدثون والمحاورون:

عبدالله السالمي الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال عُمان، المهندس ناجي التميمي الرئيس التنفيذي لهيئة التأمين في السعودية،

الدكتور محمد فريد صالح رئيس مجلس الإدارة في الهيئة العامة للرقابة المالية مصر.



من اليمين: د. محمد فريد صالح، ناجي التميمي، عبدالله السالمي وموسى الفارعي

الجلسة الرابعة:

الأطر التنظيمية لاعتماد الذكاء الاصطناعي.
«البيئة التنظيمية واعتبارات السياسات التي تسهل اعتماد الذكاء الاصطناعي بشكل مسؤول مع ضمان الشمولية والإستدامة في قطاع التأمين العربي».

مدير الجلسة: أحمد المصري نائب الرئيس التنفيذي الهيئة العامة لسوق المال عُمان وموسى الفرعي رئيس تحرير



من اليمين: كمال طباجة، جورج البيطار ومحمد العيلة



من اليمين: د. ياسر رؤوف والمحامي منذر الاسود



LIBERTY و COPE



أركان KINGDOM BROKERAGE مع عادل العيسى



مشهد عام



عبد الرحمن العبره الرئيس التنفيذي لـ SAICO خلال احد اجتماعاته



سعود غنيم بن غنيم الرئيس التنفيذي لشركة تكافل الراجحي
مع نائل صلاح الرئيس التنفيذي لشركة ESKADENIA

م. ناجي التميمي:

تأكيد قيادة المملكة ومكانتها في مختلف القطاعات

أعرب المهندس ناجي الفصيل التميمي، عن شكره وتقديره للأشقاء في سلطنة عُمان والاتحاد العام العربي للتأمين على هذه الدعوة الكريمة للمشاركة في المؤتمر والتي تهدف الى تطوير صناعة التأمين ودعم توسيع آفاق التعاون الاقتصادي، والتعريف بالفرص الاستثمارية المشتركة في قطاع التأمين وتهيئة فرص الاستثمار وتسهيل الإجراءات، وتسريع الأعمال من خلال تعزيز وبناء الشراكات محلياً ودولياً وتبادل الخبرات والمعرفة في مجال صناعة التأمين.

وأوضح، أن منظومة قطاع التأمين في المملكة تحظى باهتمام حكومة خادم الحرمين الشريفين كونها تمثل أحد الركائز الواعدة للتنوع الاقتصادي والتنموي، حيث تشهد حالياً العديد من المبادرات النوعية والتطورات الكبيرة التي تستهدف تحقيق نقلة كبرى نحو تنمية القطاع وتوسيع إسهاماته الاقتصادية والتنموية تحقيقاً لمستهدفات «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ونوه أن المملكة تسعى من خلال مشاركتها في هذا المؤتمر إلى تأكيد ريادتها ومكانتها العالمية في مختلف القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين



من اليسار: علي العبد الغني، محمد محمدي وحزمه شروف

إضافة إلى استعدادها لتوسيع آفاق التعاون مع الدول الأعضاء في الاتحاد العام العربي للتأمين من خلال بحث فرص الاستثمار ومشاركة المعرفة والخبرات، حيث يسلط المؤتمر الضوء على الابتكار في مجال التأمين واستخدام الذكاء الاصطناعي وعرض التقنيات المستجدة وآلية استفادة شركات التأمين منها لإحداث تغيير جذري في مشهد التأمين العربي وإعادة تشكيله مع التركيز على الاستدامة والشمولية.



أحد اجتماعات CHEDID RE



فريق عمل CHEDID RE



برنامج رواده

تكاful الراجحي

برنامج تطوير حديثي التخرج

لأننا نؤمن أن الموظف الناجح ركيزة أساسية في نجاح تكاful الراجحي، فإننا ندعو حديثي التخرج لاكتشاف مسيرتهم المهنية من خلال الانضمام لبرنامج تطوير حديثي التخرج (رواد تكاful الراجحي)، حيث نسعى من خلال هذا البرنامج إلى صقل مهارات المنظمين إلى البرنامج وتقديم أعلى مستويات التدريب والتطوير المهني.

مزايا البرنامج:

تطوير مهني	تأمين الحياة	تأمين طبي	راتب شهري
دورات متخصصة	التأهيل على رأس العمل	إجازة سنوية مدفوعة الأجر	

التخصصات المطلوبة:

 التأمين وإدارة المخاطر	 الإكتوارية	 التقنية والرقمنة	 إدارة الأعمال والمالية
----------------------------	----------------	----------------------	----------------------------

شروط الالتحاق:

- ☒ سعودي الجنسية.
- ☒ حديث التخرج ٢٠٢٢-٢٠٢٣.
- ☒ أن يكون عمر المتقدم ٢٦ عامًا فأقل لخريجي البكالوريوس.
- ☒ أن يكون عمر المتقدم ٣٠ عامًا فأقل لخريجي الماجستير.
- ☒ خبرة لا تزيد عن سنة.
- ☒ إجادة اللغة الانجليزية تحدثاً وكتابة.
- ☒ أن يكون المعدل التراكمي على الأقل ٤/٣ أو مايعادلها في أنظمة الدرجات الأخرى.
- ☒ أن يكون حاصل على درجة ٥.٥ في اختبار ايلتس أو مايعادلها في الاختبارات الأخرى.
- ☒ أن يجتاز المقابلات الشخصية.



للتقديم

تابع الجلسة الرابعة



APEX والوطنية الاردن



فريق عمل UIB



من اليمين: داني دراقبلي، ضحى عبدالخالق، غسان وازن وربع عبدالخالق



من اليمين: وميض الجراح، د. ياسر محمد رؤوف، بشار عبدالخالق رؤوف وسيلين دياب

فواز الحجى

كما كانت هناك مداخلة لرئيس اللجنة العامة لمديري العموم لشركات التأمين «التأمين السعودي» ورئيس اللجنة التنفيذية، فواز بن عبدالرحمن الحجى أكد خلالها على ضرورة التعاون الاستراتيجي كأحد الركائز الأساسية في دفع عجلة تنمية صناعة التأمين العربية، والتي من شأنها تعزيز الشراكات بين البلدان الأعضاء وتسهيل تبادل الخبرات وأفضل الممارسات. وشدد على إعطاء الأولوية للابتكار واعتماد التقنيات الناشئة لتمكين قطاع التأمين من تلبية احتياجات المستهلكين المتطورة وتعزيز الكفاءة التشغيلية، وعلى تعزيز المبادرات التعليمية لرعاية القوى العاملة في القطاع، وتعزيز الوعي العام حول فوائد التأمين والتي تسهم بشكل كبير في النمو المستدام لهذه الصناعة في العقود المقبلة.

وأشاد الحجى بحرص المملكة بشكل دائم على المساهمة بشكل فعال في المبادرات الإقليمية، والتي تعكس حرص القطاع بتوجيهات الجهات التنظيمية والتشريعية على مبادئ التعاون والنمو المتبادل مع جميع الدول العربية الشقيقة.



الظفرة للتأمين وSCR



من اليمين: رسيبي الرسيبي، مشاركة، وسيم ريشا وانطوان بدادوني



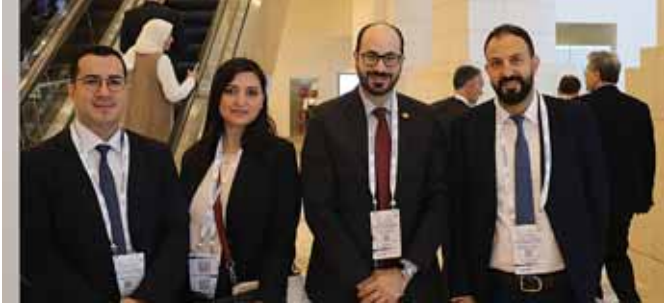
احد اجتماعات NASCO



اجتماع BARENTS RE و TRUST RE



PREMIUM و SWISS RE



من اليمين: مروان سالم، جون قطران، نيفين موسى وريف سالم



الوفد اليمني

الشيخ عبدالله السالمي: الذكاء الاصطناعي يوفر إمكانيات هائلة لتعزيز الابتكار والتطوير

لمقدمي الخدمات أو المستفيدين، مؤكداً على التزام الهيئة بدعم الابتكار في القطاع مع الحرص على حماية مصالح أصحاب الوثائق وضمان استدامة المؤسسات العاملة فيه.

وتسعى الهيئة إلى بناء التواصل والفهم المشترك بين كل من المعنيين في المؤسسات الحكومية ذات العلاقة وشركات التأمين لبناء سياسات وطنية تخدم إدارة الخطر وتعزيز دور قطاع التأمين. ويعكف حالياً البرنامج الوطني للاستدامة المالية وتطوير القطاع المالي في سلطنة عُمان (استدامة)، على تبني عدد من المبادرات تُعنى بدعم قطاع التأمين في خدمة الاقتصاد الوطني وإدارة الخطر. إضافة إلى استراتيجية الهيئة العامة لسوق المال الموائمة لتوجهات «رؤية عُمان ٢٠٤٠»، والتي تتبني منها الرؤية المستقبلية الخاصة بقطاع التأمين.

أكد الشيخ عبدالله بن سالم السالمي على أهمية الذكاء الاصطناعي باعتباره أداة قوية لتطوير منظومة الحوكمة في قطاع التأمين، مع التأكيد على المسؤولية المشتركة بين جميع الجهات الفاعلة في هذا المجال لضمان حماية أصحاب الوثائق واستدامة المؤسسات العاملة في القطاع. وأوضح أن الذكاء الاصطناعي يوفر إمكانيات هائلة لتعزيز الابتكار والتطوير في مختلف جوانب القطاع، بدءاً من الاكتتاب والتحليل الاكتواري وصولاً إلى خدمة الزبائن.

وأشار إلى أن الجهات المختصة تتابع باهتمام تطورات الذكاء الاصطناعي، وتعمل على وضع الأطر التنظيمية اللازمة لضمان استخدامه بشكل مسؤول يحافظ على خصوصية جميع الأطراف، سواء



درعان تقديرين لشركة ARAB RE



من اليمين: اسامه القيسي، عصام عبد الخالق جوزف فضول واسعد ميرزا



قاعة
CHEDID RE



اجتماع
AON و ADIR
ويظهر من
اليمن: وليد
جنادري،
انطوان
عيسى، ايلي
صعب وبرانار
صغير

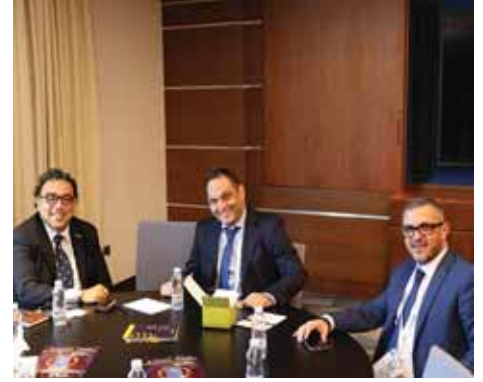
تابع الجلسة الرابعة



من اليسار: عبد المحسن جابر



من اليسار: سامر بركات، حسين ملوك وأحمد رجب



من اليسار: جمال صقر، صالح سرور وجوزف شاهين



AFRICA RE و APEX



الوفد المصري مع د. محمد فريد صالح ورومل طباجه

د. محمد فريد صالح (هيئة الرقابة في مصر):

الذكاء الإصطناعي سيشكل جزءاً لا يتجزأ من مستقبل الصناعة

أشار الدكتور محمد فريد صالح، رئيس مجلس الإدارة في الهيئة العامة للرقابة المالية بمصر، إلى أن مصر لديها تاريخ طويل في تنظيم التأمين يعود تاريخه إلى عام ١٩٧٥ وتم تحديثه منذ ذلك الحين، مؤكداً أننا بحاجة إلى إطار تنظيمي يسمح باستخدام البيانات، لافتاً إلى أن بالرغم من المخاوف التي تراود وتعتري الجميع المتعلقة بإحتمالية أن يؤدي الذكاء الإصطناعي إلى فقدان الوظائف، إلا أنه في الوقت عينه يفتح فرص عمل أخرى ويقدم العديد من الحلول، لافتاً إلى أن الذكاء الإصطناعي سيعمل على زيادة الإنتاجية، وعلى اعتبار أن قطاع التأمين يتعامل بشكل كبير مع الأشخاص والبيانات، لذا فإن أدوات الذكاء الإصطناعي قد تضيف قيمة إلى القطاع، معلناً أنها ستشكل جزءاً لا يتجزأ من مستقبل الصناعة، وبالتالي لا بد من خلق جيل جديد قادر على التكيف مع الذكاء الإصطناعي والتعامل مع الجوانب السلبية التي قد تأتي معه خصوصاً أننا لا يمكننا إيقاف التغيير الحاصل.



متابعة الجلسة الرابعة



احد اجتماعات COPE



٣٥ عام من النمو والازدهار
35 Years Of Growth And Prosperity

شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع
DHO FAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G)

Insurance Products

منتجات التأمين



التأمين على المركبات
Motor Insurance



التأمين على الحياة
Life Insurance



تأمين السفر
Travel Insurance



التأمين البحري
Marine Insurance



التأمين الصحي
Medical Insurance



تأمين محتويات المنزل
Home Contents Insurance



تأمين إصابة العمال
Workmen's Compensation Insurance



تأمين الحوادث الشخصية
Personal Accident Insurance



80007777



dhofarinsurance



Insuredhofar



dhofarinsurance.com

scan here
امسح هنا



تابع الجلسة الرابعة



من اليسار: ناصر اليوسعيدي، د. وليد زعرب، مؤمن مختار وشكيب ابو زيد



HARIKRISHNAN GANAPATHY وناصر المسند



TRUST INT'L وAPEX



BURGAN TAKAFUL و SCR



من اليسار: عمر سرطاوي، كمال سرطاوي، سمير المشريقي و احمد الشيباني



درعان تقديريان لشركة NATHEALTH



من اليسار: ايلي عبد الساتر وفؤاد حنون

أبرز ما جاء في الجلسة الحوارية:

- أصبح الذكاء الاصطناعي الإنتاجي يشكل أهمية كبرى للمشرعين والجهات الفاعلة في قطاع التأمين حول العالم.
- يعتبر قطاع التأمين بيئة خصبة لاستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي وإشراكها في تطوير قطاع التأمين كونه صناعة تتمحور حول الأشخاص والبيانات.
- يتوجب علينا كجهات تشريعية في دول مجلس التعاون الخليجي إنشاء بيئة تنظيمية قوية وسياسات تعزز تبني الذكاء الاصطناعي المسؤول مع ضمان الشمولية والاستدامة.
- أطلقت هيئة البيانات والذكاء الاصطناعي إطار عمل أخلاقيات الذكاء الاصطناعي لدعم «رؤية السعودية ٢٠٣٠» والاستراتيجيات الوطنية المتعلقة باعتماد الذكاء الاصطناعي.
- يؤكد الإطار التنظيمي على الالتزام بالشفافية والإنصاف والمسؤولية والإنسانية والمنافع الاجتماعية والبيئية والموثوقية والسلامة كمبادئ أساسية.



من اليمين: كريم حماده، إيلي نسناس، عبدو الخوري وجو نسناس



من اليمين: مرتضى الجمالني، عبدالله العبري، ناصر المسند وعلي المحمود

STABILITYRISK



Stability Risk UW Ltd is a managing general agent, and subsidiary of Connect Underwriting Ltd, a leading London market MGA. Our core areas of underwriting are contingency, casualty, financial lines, and specialty, backed by Lloyd's and other first class securities.

- Commercial PI and D&O - USD 10m
- Public and Product Liability - USD 15m
- Contingency - USD 5m
- Carriers / Hauliers Liability - USD 5m
- Affinity Classes - product to product

We combine traditional high-quality underwriting with advanced technology to deliver the future of digital distribution in our chosen classes. Our digital platform, Stability Online is founded on the group's market leading technology, an all in one digital underwriting solution.

Contact your preferred broker to learn more.

Appointed representative of **CONNECT**UW Coverholder at **LLOYD'S**



3 Lloyd's Avenue, London EC3N 3DS
United Kingdom



+44 20 3036 0024



info@stabilityrisk.com



www.stabilityrisk.com

Stability Risk UW Ltd, a Company registered in England and Wales (No. 06996117), and regulated by the Financial Conduct Authority (reference number 743557). Stability Risk UW Ltd operates as an appointed representative of Connect Underwriting Limited who are an MGA and cover holder at Lloyd's, authorised and regulated by the Financial Conduct Authority, with registration number 793981.



أركان القطرية العامة والخليج للتأمين تكافلي



من اليمن: إيلي نسناس، جو نسناس، المحامي ماهر حسين وحامد مبروك



HATIM MASKAWALA SHAKAIB MAHMOOD خلال اجتماعه مع



UMBRELLA RE و GRS



GAENAR JONES, STEPHEN ANDERSON, د. غالب الحصني، من اليمن: د. غالب الحصني، وعواطف الزدجالي

الجلسة الخامسة:

«موظفو التأمين الإقليمي» إعداد موظفي التأمين للاستعداد للتقدم التكنولوجي في المنطقة (جلسة تعليمية وتدريبية).
مدير الجلسة: عواطف الزدجالي مدير نقل المخاطر في بنك مسقط.
المتحدثون والمهاورون: غينور جونز المدير الإقليمي – الشرق الأوسط معهد التأمين القانوني، المملكة المتحدة، ستيفن أندرسون رئيس إدارة الأعمال الدولية المعاهد الولايات المتحدة الأميركية، والدكتور غالب الحوسني الرئيس التنفيذي للموارد البشرية في الشركة العُمانية للاتصالات «عمانتل» ورئيس الجمعية العُمانية لإدارة الموارد البشرية.



وقوفاً للنشيد الوطني



أحد إجتماعات LINK



GALLAGHER أحد إجتماعات



PROTECTION أحد إجتماعات



أركان BROKTECH



ياسر البحارنة محاطا بفريق عمال TRUST RE



أركان GIG



HANNOVER RE و ATLANTASANAD

التوصيات

– ضرورة العمل مع اتحادات التأمين الإقليمية العربية في وضع خرائط ونماذج للأخطار الطبيعية والكوارث بالمنطقة العربية.

– استمرار العمل على دراسة منظومة البطاقة البرتقالية بما يضمن تحسين أدائها وبما يتوافق مع المستجدات الحالية.

– تشجيع جهات الرقابة على شركات التأمين العمل وقف

المعايير الدولية لضمان صحة شركات التأمين واعتماد النظام الأساسي واللائحة الداخلية للاتحاد.



صورة جماعية خلال التوصيات

خرج المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين الذي استضافته سلطنة عُمان ممثلة في الهيئة العامة لسوق المال بمجموعة من التوصيات

– العمل على تكوين كوادر عربية متخصصة في العلوم الاكتوارية والحوكمة وإدارة الامتثال للمخاطر.

– تشجيع الشركات على استخدام الذكاء الاصطناعي AI في إدارة المخاطر لتسهيل الأعمال.



COPE مع العين الاهلية



C&G والوطنية للتأمين

Hitesh Kotak (Chief Executive India, Middle East and Africa - Munich Re):

The MENA region is a powerhouse and contributing significantly to the (re)insurance world

With a robust skill set that includes Business Development, Business Strategy, Retail, and more, Hitesh Kotak, Chief Executive India, Middle East and Africa at Munich Re, has always contributed throughout his career valuable insights to the industry. This highly knowledgeable, creative, bold, productive, out-spoken but still very humble, approachable and supportive leader was among the prominent people who participated in the 34th GAIF General Conference. Al Bayan Magazine met Mr. Kotak on the sidelines of the event and conducted the following interview.



• In your opinion, what is the impact of sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution on the insurance industry?

- The insurance industry has generally been slow to pick up a lot of trends in the past. Today, with conferences like GAIF, which bring a lot of key stakeholders together and provide the opportunity to discuss these topics in a very open environment, I am optimistic that a lot of these topics that concern the industry will be increasingly prioritized now and discussed in depth. As an insurance industry, if we can meet the demand of inclusivity through parametric insurance solutions we would be able to significantly narrow the penetration gap and serve society. In this regard, Munich Re is committed to developing and delivering various ESG solutions. We are really trying to understand the impact of climate change and the effects it can cause, and leverage models that can help our primary insurance clients to mitigate climate risk and create the right insurance solutions.

Also, AI is something that we cannot ignore. We have to nurture its use properly, and ensure that it is regulated and managed ethically in order for it to be a big enabler in providing sustainable solutions to customers - especially given its ability to reduce a lot of administrative workload for insurance companies. At our company, we have experts who work with clients on how to adopt the use of AI into insurance and reinsurance solutions and make our entire process more customer centric and efficient.

• Do you think that the retrocession capacity between Arab insurance markets is relatively acceptable? If not, what should be done to increase it?

- The MENA region has become a powerhouse and is contributing significantly to the insurance and reinsurance world. The growth rates are phenomenal, there is so much infrastructure and construction happening in the region and the whole region in various parts is focusing on de-risking itself. As a result, we see a lot of growth potential in the region. In order

to manage this growth, it is beneficial for MENA insurers to apply externally available reinsurance capacity which contributes to adequate protection of investors' money, good risk management and solid coverage.

2023 was another successful year for Munich Re

• How were your results during 2023?

Earlier this month, when reporting its 2023 financial performance, Munich Re announced that we have surpassed our profit target for three years in a row, having delivered a strong performance across all business segments.

Munich Re Group generated a net result of 4.6 billion euros, outperforming our initial guidance by 600 million euros. The reinsurance field of business contributed 3.87 billion euros with Life and health reinsurance generating a total technical result of 1.43 billion euros and the property-casualty reinsurance segment posted a net result of 2.45 billion euros with a normalised combined ratio of 86.5%. For 2024, the Group is aiming to generate a net result of 5 billion euros.

With the rising incidence of extreme weather resulting in high losses, we will continue to offer sufficient insurance capacity for such risks - but prices for cover must be appropriate. At the same time, we will continue to provide sustainable capacity for insurable cyber risks. However, we do caution that the private insurance sector cannot provide cover for the greatest, potentially catastrophic systemic cyber risks, such as the failure of critical infrastructure or losses from cyber war. One potential solution to this complex problem is a governmental backstop.

• What will be Munich Re's strategy during 2024?

For MENA, Munich Re will continue to be a trusted partner to its clients for all reinsurance needs, through our commitment to providing risk management solutions that help insurers to respond to the changing landscape of technology, regulation and consumer demands.





PRESERVING YOUR LIFESTYLE
SIMPLY

Arabia
INSURANCE JORDAN

شركة التأمين العربية – الأردن
☎ +962 6 5630530 🌐 www.aicj.jo





جو عازار (الرئيس التنفيذي لشركة NASCO RE):

تحالف NASCO و DIOT SIACI سيمكّن الطرفين من تقديم مستوى عالٍ من خدمة العملاء على نطاق عالمي

في حوار مع السيد جو عازار الرئيس التنفيذي لشركة ناسكو ري أوضح أن المواضيع المطروحة في المؤتمر تتناول كيفية الارتقاء بصناعة التأمين في عالمنا العربي، من خلال الغوص في تقنيات الذكاء الاصطناعي وتحقيق الاستدامة للبدء بعملية التطبيق وبالتالي تطوير هذه الصناعة. وتطرق السيد عازار إلى التحديات التي تواجهها الشركات العاملة وأبرزها التشدد في الشروط، مع ترقّب ما ستشهده المرحلة المقبلة من تطورات. وكان ردّه الأخير على سؤال التحالف مع ديوت سياسي، بماذا أجب؟

رأس مال شركات إعادة أو اندماجها يمكن أن يكون الاستراتيجية الصحيحة للاحتفاظ بقدر أكبر من الأقساط

بعد حدوث العديد من الكوارث لا سيّما الأعاصير في عُمان، والأمطار الغزيرة في دول مجلس التعاون الخليجي، والفيضانات في ليبيا، والزلازل في المغرب وما إلى ذلك..

التشجيع على الاكتتاب في التأمينات الاختيارية

■ هل تساعد هذه الملتقيات على زيادة حجم تبادل الأقساط بين أسواق التأمين العربية وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تمثل شركات إعادة التأمين العربية الحلقة الأولى من الطاقة الاكتتابية المتوفرة لأسواقنا وتحفظ هذه الشركات بقدر لا يستهان به من الأقساط التأمينية. لكن هذه القدرات تبقى مرتبطة بالتغطيات والشروط المتوفرة لشركات إعادة من الأسواق العالمية (Retrocession). وقد تمكنت الشركات الإقليمية من سد الفجوة في عدة أسواق بعد تراجع وانسحاب عدد من المعيديين العالميين لا سيّما من لبنان وتركيا.

فيما يتعلق بالشمول المالي، فإن متوسط معدل الاختراق (Penetration) في بلداننا يشير إلى أنه لا يزال أمامنا طريق طويل ويمثل رفع مستوى الوعي التأميني وتحسين الثقة في القطاع حجر الأساس بالنسبة لشركات التأمين.

في العديد من البلدان العربية، أثبت التأمين الإلزامي على السيارات والتأمين الطبي، بالإضافة إلى البطالة الإجبارية والأخطاء الطبية والمسؤولية العشرية التي تم تطبيقها في عدد من دول مجلس التعاون الخليجي، بوضوح أن الإطار التنظيمي ضروري لتوسيع الشمول التأميني.

فيما يتعلق بالاستدامة، فهذه قضية ساخنة مرة أخرى، نظراً لمخاطر تغيّر المناخ وتأثيرها على نفقات مطالبات شركات التأمين. ان احتمال تعرض الأقطار العربية للكوارث الطبيعية وأهمية تغطية هذه الأخطار والتخفيف من حدة الكوارث يلحظ اليوم اهتماماً من شركات التأمين العربية

■ هل المواضيع التي طرحت في مؤتمر GAIIF والتي تتمحور حول الاستدامة والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي والشمول المالي يتم تطبيقها في المنطقة بالشكل المطلوب؟

– بدأت بعض أسواق المنطقة بتطبيق هذه القضايا إنما ضمن إطار محدود، ولكننا نلاحظ اهتماماً غير مسبوق لتفعيل هذه المحاور للارتقاء بصناعة التأمين في الوطن العربي، حيث تكمن أهمية الاستثمار في ثورة الذكاء الاصطناعي من أجل استدامة الصناعة التأمينية العربية وتعزيز كفاءات مجمل الشركات. ولكن الجدير ذكره أن عملية التطبيق تتطلب مساراً طويلاً من العمل والاستثمارات للوصول إلى مراحل متقدمة أسوة بالدول الأوروبية التي تشهد بدورها أيضاً تفاوتاً في تطبيق هذه القضايا بين سوق وآخر. وبالتالي نأمل أن لا تبقى هذه القضايا ضمن إطار التوصيات والبدء بعملية التطبيق للانتقال إلى مراحل متقدمة في صناعة التأمين.



جو عازار محاطاً بزملائه



من اليسار: نبيل حجار، جو عازار، ياسر البحارنه وبلال الحص



والإقليمية والعالمية، حتى أنها تنافس شركات دولية في أسواق متعددة. ما الهدف من بيع أكثرية أسهمها لشركة DIOT-SIACI؟

– لقد أنهت شركة Nasco الآن تحالفاً استراتيجياً مع شركة DIOT-SIACI، وهي شركة وساطة أوروبية رائدة. سيساهم تواجد ناسكو القوي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في استكمال موطن قدم شركائنا في أوروبا وأفريقيا، ما يمكن كلا الطرفين من تقديم مستوى عالٍ من خدمة العملاء على نطاق عالمي.

ومن خلال هذا التحالف، ستتمكن ناسكو من تقديم المزيد من المنتجات المبتكرة إلى أسواقنا. إن خبرة DIOT-SIACI وتواجدها الجغرافي في أوروبا يشجع للمجموعتين فرصة تطوير آفاق جديدة على جبهة إعادة التأمين بحيث تساهم ناسكو في تحقيق تطلعات شركائها ببناء وتطوير محفظة أوروبية.

من الأكيد أن شركة ناسكو ستحافظ على ثقافتها واستقلالية إدارتها، كما تعمل على تعزيز مكانتها الرائدة في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ■

ناسكو ستحافظ على ثقافتها واستقلالية إدارتها

– التشدد الذي شهدناه خلال العام ٢٠٢٤، كما عادت مستويات الربحية لدى معظم شركات إعادة إلى معدلات إيجابية جداً. وبالتالي، هل هذا يعني تدفق المزيد من رؤوس الأموال لتضاف إلى الاستثمارات بين شركات إعادة التأمين؟ فليس علينا سوى انتظار ما ستحمله المرحلة المقبلة. ولكننا نؤكد حالياً استمرار نهج التشدد من قبل شركات إعادة.

موطن قدم شركائنا في أوروبا وأفريقيا

■ مجموعة NASCO هي فخر للبنان ولصناعة التأمين العربية والعالمية. وقد تمكنت بفضل الفريق الذي يقودها إلى تخطي جميع التحديات المحلية

من جهة أخرى نجد أن فائض رأس المال (EQUITY) لدى عدد كبير من الشركات العربية أعلى من حجم الأقساط المتاحة لها. ما دفع هذه الشركات إلى الشروع في اكتتاب التأمينات الاختيارية داخل أسواق المنطقة العربية. تمثل هذه الخطوة الطريقة الأمثل لتوسيع محافظها التأمينية والمزيد من التوسع في أسواقها. إن نجاح هذه الشركات يتوقف على إظهار قدرة قوية على التعامل مع المخاطر المعقدة وغير التقليدية ونمط سريع في الوفاء بالمستحقات والمطالبات كما التفاعل مع الخدمة المطلوبة خاصة في مجال إدارة المخاطر. ويظل التحدي يكمن في الحفاظ على الأسعار الفنية المناسبة دون المس بزخم التسعير الذي يواكب موجة التشدد.

إن زيادة رأسمال شركات إعادة أو الاندماج بين شركات إعادة التأمين العربية أو التعاون من خلال إنشاء مجتمعات قوية وجيدة الإدارة مثل (Awris) يمكن أن يكون الاستراتيجية الصحيحة للاحتفاظ بقدر أكبر من الأقساط وتنمية حجم التعاون بين الأسواق العربية.

التشدد عنوان المرحلة

■ ما هي أبرز التحديات القائمة حالياً؟



NASCO RE والمشرق - فلسطين



NASCO RE وR&V



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU
DO BUSINESS

RSAI Ltd UK / DIFC BRANCH
Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com
Regulated by DFSA

Joe Azar (CEO - Nasco Re):

Nasco Re will consolidate its leading position in the MENA markets and remain strongly committed to Arab markets

Nasco is the trade name and the corporate power behind an experienced multinational team with extensive market knowledge and a business strategy that focuses exclusively on clients' needs. Throughout the years, it strived to offer highly dedicated and personalized service to individuals and corporations seeking tailor-made insurance covers, asset protection or worldwide assistance; thus, becoming the leading reinsurance broker in the MENA region. Joe Azar, CEO of Nasco Re, was one of the prominent people who participated at GAIF 2024 along with several of his colleagues. On the sidelines lines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Azar and conducted the following interview.



• What are your thoughts on this year's main topics at GAIF, which center around Sustainability, Financial Inclusion, and Leveraging the AI Revolution?

- The topics selected for the GAIF 34th conference are very interesting and deserve the full attention of the Arab Insurance Industry and the support of the Regulatory authorities.

On the financial Inclusion, the average penetration rate in our countries tend to indicate that we still have a long way to bridge the gap with the developed markets. The world bank reveals also that only 32% of Low-income segment in the Arab world have access to financial services. Raising awareness regarding insurance and improved confidence in the sector represent the starting block, for insurers.

In many Arab countries, the Motor & Medical mandatory Insurance, in addition to Compulsory unemployment, Medical Malpractice and Decennial liability introduced in few GCC countries have demonstrated clearly that Regulatory framework is essential to broaden the adherence of potential buyers.

The promotion of Microinsurance will also ease accessibility and meet the need to reach better societal equity.

There are many initiatives to support access to financial services for youth, women, farmers and small startups. These should expand Insurers' interest to these segments and trigger the needed mind shift, which is beneficial to the Industry growth. Inclusivity will translate into diversity which implies customization of Insurance solutions, facilitated by technology.

Coming to sustainability, this is again a hot issue, given the climate change risks and their impact on Insurers' claims expenditure. During the COP28, Governments from all over the world are continuing to deploy every effort to minimize on going carbon emissions and contribute to the containment of rising temperatures!

For many years, the perception that our part of the world is less vulnerable to NAT CAT perils is now radically changing, following Oman Tropical Cyclones, heavy rains across the GCC, floods in Libya , EQ in Morocco etc....

Arab Insurers recognize today that they have a key role in mitigating disasters and social instability. This is encouraged by regulators, but also customers looking to support sustainability and investors with a preference to long term resilience.

On the International scene, an increased number of global underwriters are integrating sustainability into their ESG and CSR (Corporate Social Responsibility) but also their Underwriting practices.

AI is using data and algorithms to reshape underwriting, pricing and claims Management. By using AI across the full chain value, we support competitive pricing by implementing predictive analytics and reducing margin of fraud. But most importantly the engagement with customers is optimized thus enhancing distribution and permitting growth.

The tremendous expansion of Connected personal devices will generate huge data entailing into better understanding of behavior and preference of consumers, thus leading to personalized coverage and pricing. Robotics such as Autonomous cars, surgical robots, and similar equipments are expected to be omnipresent in our day to day life in the years ahead, which should pave the way to the proliferation of new products.

• Do you think that the retrocession capacity between Arab Markets is relatively acceptable? If not, what should be done to increase it?

- The Arab Reinsurers enjoy a reasonable capacity, given the Retro protection in force. With the reinsurance markets hardening, the retrocession cost has witnessed a severe increase and the attachment point of XL Protections has also gone up. Unfortunately, on top of the price, the tweaking in limitations re named perils, territorial scope and exclusions, results often into a significant surge into retained exposure, particularly due to limited appetite for low layers.

Many Arab direct Cos with substantial equity, looking for opportunities to grow and diversify their book, have elected, in the recent years, to offer capacity for Inwards mainly Facultative. This extra fresh capacity tends to compensate the likely shortfall in the Arab Reinsurance capacity, but the challenge remains in maintaining decent primary rates without a distortion of the upwards trend in the pricing momentum.

Despite the geographical diversification of the Arab Reinsurers' portfolio, the Total income now written is estimated to be in the range of \$ 2.5 Bn thus less than 1% of the Global Reinsurance Premiums.

A few number of players tend to concentrate their book on their domestic market and use Retro to offload respective exposure.

Given the number of Arab Reinsurers, who discontinued their operations in the past, and the very few reinsurers, who enjoy a superior Rating (A), the potential of growth for other Arab Reinsurers remains capped. However, the withdrawal and/or reduced interest from Global Reinsurers, in respect of Turkey, Lebanon, and other Middle Eastern Markets have boosted the presence of regional reinsurers. Today, the bulk of capacity both Risk & Cat remains provided by Industry Leaders and European Reinsurers.

In conclusion, Arab Reinsurers have all the ingredients to play a wider role in our Markets. Cedants in the region should give them the chance to carry a higher slice of their Reinsurance outwards. At the same time, Reinsurers should demonstrate strong ability to handle sophisticated and non-conventional Risks, a higher reactivity in handling service required and a prompt pattern in honoring dues and claims. Consolidation among Arab Reinsurers and cooperation vide establishing strong and well managed Pools (like AWRIS) could prove to be the right strategy to capture more reinsurance from Region.

Insurers should play a role in encouraging mitigation policies & the transition to meet Net Zero Carbon emissions

• What challenges does the insurance industry continue to encounter? And how have we benefited from the previous conferences and forums?

- Our industry is confronting many challenges notably pandemic and technology disruptions in addition to the uncertainty driven by geopolitical instability and global economic volatility.

Cyber threats imply thorough management and protection of Data by insurers to avoid operational and reputational risks. The sustainability of Cyber insurance requires huge efforts on the cyber security front, to fight Cybercrime.

Technologies represent efficient enablers for insurers to transform their products and improve Clients' experience and persistency ratio. By monitoring behavior and tracking exposure of Insured's, we can offer tailor made or UBI type of products with accurate experience rating!

Climate change is a critical issue to insurers, given the surge in frequency and severity of Heavy rain, floods, hurricanes, wildfires and drought. The temperatures in Middle East and Asian countries is rising twice as fast as the global average, and rainfall patterns are now unpredictable. This results into heavier bill for CAT events and devastating impact on economies. Insurers should play a role in encouraging mitigation policies and the transition to meet Net Zero Carbon emissions.

strategic alliance with Diot-Siaci

• Could you share the most recent accomplishments of your company?

- Nasco has now finalised a strategic alliance with Diot-Siaci a leading European broking firm. Nasco strong network in the Mena region will complement the extensive European and African footholds of our partners thus enabling both parties to deliver a superior level of client service on global scale.

Through this Alliance, Nasco will be able to access deeper specialties (Trade credit, Aviation, Energy, etc...) and bring to our markets more innovative products. On the reinsurance front, we shall be driving Diot-Siaci's reinsurance agenda and exposing our teams to new markets. The geographical and expertise complementarity between the two Groups should unlock significant revenue synergies, whilst maintaining autonomy, brand equity and culture of Nasco.

The economic development, growing population, and regulatory reforms in the Mena region should boost the development of the insurance industry and make Nasco continued journey of Growth a successful one. Nasco Re will consolidate its leading position in the MENA Markets and remain strongly committed to Arab Markets.



فريد صابر (مجموعة الخليج للتأمين GIG):

مجموعة GIG ضمن قائمة الشركات الأكثر تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

تُصنّف «مجموعة الخليج للتأمين» GIG ضمن قائمة مجموعات التأمين الكبيرة والأكثر تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتلتزم المجموعة، المتواجدة في ١٢ سوقاً، بتحسين حياة الناس ومجتمعاتهم من خلال حمايتهم في اللحظات التي تهمهم. وتشكل معايير الجودة والنزاهة أولويات صارمة في تقديم الخدمات. وتهتم المجموعة بمواجهة مخاطر التغير المناخي، والمساهمة في بيئة أكثر اخضراراً وأماناً، واتخاذ تدابير تكتيكية لتقليص البصمة الكربونية. وتعليقاً على موضوع الذكاء الاصطناعي الذي طرحه مؤتمر الـ "GAIF" ومدى قدرة الشركات على تطوير أدواته، لاحظ الرئيس التنفيذي (العمليات) للمجموعة السيد فريد صابر، أن أي نقلة نوعية حقيقية لم نشهدها أقله في المرحلة الراهنة لعملية تبني شاملة لتقنيات الذكاء الاصطناعي ضمن نظام عمل شركات التأمين العربية، وأكد تركيز المجموعة على تحقيق نمو غير مسبوق بالاستفادة من خبرة «فيرفاكس» وتواجدها الدولي. وفيما يلي حوارنا الشامل مع فريد صابر.

” نركّز على تحقيق نمو غير مسبوق

مستفيدين من خبرة «فيرفاكس» وتواجدها الدولي “

تحليل هذه البيانات ودفعها ضمن نماذج تساعد في الاستنتاجات، ودعم عملية صنع القرار لما فيه من مصلحة للشركات وللعلماء. بالإضافة إلى ذلك، فإن تطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 دفع الكثير من الشركات لإدخال تعديلات جوهرية وأساسية في نظامها الداخلي، وهذا يمثل الخطوات الأولى نحو مسيرة طويلة من التحول في اتجاه خدمات رقمية متكاملة. أما فيما يتعلق بموضوع الاستدامة في صناعة التأمين، نجد أن مبدأ الاستدامة أصبح جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية الشركات على المستويين العالمي والإقليمي، إذ باتت الشركات ملزمة على تقديم تقرير سنوي يظهر ما أحرزته من تقدّم في تطبيق معايير الاستدامة المتعلقة بالممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات والمعروفة عالمياً باسم (ESG)، ونرى اليوم أن صناعة التأمين تستثمر في تطبيق معايير هذه الممارسات على مستوى إدارة المخاطر والإدارة الحكيمة والشفافية وفي الدور التي تتخذه للمساهمة الفعالة والإيجابية في المجتمعات المحلية والمبادرات التي تعتمدها للحد من تأثير عملياتها على المناخ.

■ برايمكم هل لدى أسواق التأمين العربية القدرة على تطبيق المواضيع التي طرحت في مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة، الشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

– تقدم أدوات الذكاء الاصطناعي الفرصة لشركات التأمين لإنشاء نماذج متنوعة للتنبؤ بالمخاطر وتصميم وثائق تأمين ملائمة لاحتياجات العملاء المختلفة. لكن لم نشهد أقله في المرحلة الراهنة نقلة نوعية حقيقية لعملية تبني شاملة لتقنيات الذكاء الاصطناعي ضمن نظام عمل شركات التأمين العربية، على رغم وجود الكثير من المحاولات للحاق بالركب، والبدء بإدخال تلك التقنيات في عمليات التأمين بوتيرة متسارعة، إلا أنه يتعين على شركات التأمين تطوير النظام المركزي الداخلي "CORE SYSTEM" قبل البدء بأي استثمارات متعلقة بالذكاء الاصطناعي، والتي تتطلب ثلاثة عوامل تتمثل بنظام مركزي متكامل ومجموعة بيانات وتحليل دقيق للمعلومات والبيانات. كما يجب أن تتداخل هذه العوامل مع بعضها البعض كي تتمكن أي شركة تأمين من



GIG و UIB



GIG و HANNOVER RE



اجتماعات GIG



تحسين أداء القطاع وتعزيز موقع الشركات، وهذا ما بدأنا نلمسه مؤخراً بشكل كبير في المنطقة العربية حيث بدأت تتأسس كيانات ضخمة ذات ملاء مالية جيدة تسمح لها بزيادة نسب الاحتفاظ.

دراسة الفرص المتاحة أمامنا بدقة وعناية

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

– لا شك في أن مجموعة الخليج للتأمين واجهت تحديات وصعوبات كثيرة على مدى سنوات تأسيسها، تمثلت بالآزمات الاقتصادية التي عانى منها الكثير من الدول التي تتواجد فيها مثل لبنان، العراق، مصر، تركيا وسوريا، ما منحها الخبرة والمعرفة في كيفية التعامل مع مختلف أنواع التحديات والقدرة على استيعاب المخاطر المحتملة. واستطاعت المجموعة خصوصاً في هذه المرحلة الصعبة إضفاء قيمة مضافة على ميزانيتها العمومية بالاعتماد على طرق متعددة لتجنب التعرض لأي نوع من المخاطر.

ولطالما حققت الشركة نمواً عضوياً يتراوح بين ٦ إلى ٧٪ على أساس سنوي، إلى جانب النمو المحقق من خلال عمليات الدمج والاستحواذ. ولا نزال مستمرين في هذا التوجه، بحيث نعمل على دراسة الفرص المتاحة أمامنا بدقة وعناية، لاختيار ما يتلاءم مع أهدافنا وخططنا واستراتيجيتنا، وما يعود بالفائدة على الشركة وما فيه مصلحة للمساهمين.

ونُعد من أكثر الشركات التي نشطت خلال السنوات السبع الأخيرة في عمليات الاستحواذ، ما حقق لنا وفي شكل كبير نسب نمو جيدة، وعزز من موقعنا في المنطقة العربية. وجاء استحواذ شركة «فيرفاكس» على نسبة إجمالية تقدر بنحو ٩٠٪ من أسهم «مجموعة الخليج للتأمين»، لتكون المساهم الأكبر فيها، كخطوة تضيف القيمة للمجموعة وجميع أصحاب المصالح المعنيين بها، إذ يدعم هذا الاستحواذ خطط المجموعة المستقبلية من خلال استفادتها من شبكة شركات «فيرفاكس» العالمية في ٤٠ دولة والخبرات الواسعة في صناعة التأمين التي تتمتع بها، ما يساهم في تعزيز تجربة العملاء، مع التركيز على التوسع في المنتجات والخدمات الرقمية لتلبية الحاجة إلى حلول مبتكرة. وتؤكد مجموعة الخليج للتأمين أن هذا التغيير في الملكية لا ولن يؤثر على حقوق أصحاب المصالح ولن يغيّر من هويتنا وقيمنا كمجموعة تأمينية كويتية، بل يُعد تطوراً جديداً في مسيرة نمو المجموعة ويمهد الطريق لمستقبل مستدام يعزز مركزها على المستويين الإقليمي والعالمي لصالح العملاء من شركات وأفراد والشركاء والمساهمين والأسواق التي تعمل فيها. ففي نهاية المطاف، نحن مجموعة جذورها راسخة في هويتها المحلية وذات آفاق عالمية. ■

وفي هذا الصدد، تفخر مجموعة الخليج للتأمين بالتقدم الذي أحرزته فيما يخص الاستدامة. فقد قامت بتحديد الممارسات التي يجب التركيز عليها على أساس الموضوعات التي تؤثر في أعمالنا بشكل مباشر وكذلك على أصحاب المصالح المعنيين بخدماطنا ومنتجاتنا، وقمنا لذلك برسم الأهداف التي نضع في أولويتها تقديم خدمة عملاء استثنائية، وابتكار الحلول المستدامة، والحفاظ على تكافؤ الفرص، والحد من الانبعاثات الكربونية، وغيرها من الأهداف التي نقوم جميعها بالمساهمة في خلق القيمة الاقتصادية وتستثمر في الرأس المال البشري، وتخدم الحاجة المتزايدة للحفاظ على خصوصية البيانات والأمن السيرانتي والتأمين الأخضر، وبالطبع تساهم في الرفاه الاجتماعي وحماية البيئة. ونحن نؤمن في مجموعة الخليج للتأمين بأن تبني ممارسات الاستدامة لا يتوافق مع قيمنا فحسب، بل هو المسار الأكثر فعالية ودعمًا لاستمرارية أعمالنا ونموها مستقبلاً.

وفي موضوع الشمول المالي، فهو بمثابة ضم مجموعة قطاعات تحت مظلة القطاع المالي، وبات الشمول المالي مطلباً أساسياً وتحديدًا في الدول الناشئة وتلك التي تطغى عليها المجتمعات الفقيرة التي تفتقد إلى الخدمات المالية والتأمينية. ولكن الآن في ظل الخطوات المتتالية لتحقيق الشمول المالي عبر تعزيز دور التأمينات متناهي الصغر، بات الأفراد يتمكنون من الوصول إلى منتجات مالية بطرق مرنة. وتُعدّ جمهورية مصر من الدول السبّاقة في دعم التأمين متناهي الصغر، كخطوة نحو الشمول التأميني. ونحن في «مجموعة الخليج للتأمين» نعتبر من الشركات الرائدة في مجال التأمين متناهي الصغر في السوق المصرية، وقد تجاوزت محفظة أعمالنا المليون عميل.

حجم الاحتفاظ منوط بالقوة المالية لميزانية الشركات

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– لا تزال نسب الاحتفاظ لدى شركات التأمين في الأسواق العربية خجولة إلى حد كبير مقارنة بتلك في الدول المتقدمة، ويُعزى ذلك إلى رسملة الشركات، إذ في النهاية يُنَاط حجم الاحتفاظ بالقوة المالية لميزانية الشركات. وباعتبار قطاع التأمين في الكثير من الدول العربية لا يزال مثقلاً بعدد الشركات المقدّمة للخدمة، نجد على سبيل المثال في بلد لا يتجاوز عدد سكانه ٨ ملايين نسمة نحو ٧٠ شركة تقدّم خدمات تأمينية، الأمر الذي يضع ضغوطات على المركز المالي لهذه الشركات، ويؤثر مباشرة على ملائمتها المالية التي لا يمكن أن تتحمل نسب احتفاظ بالشكل المطلوب والمستهدف. ونتيجة لذلك، تلجأ الجهات الرقابية إلى دعم وتشجيع عمليات الاندماج والاستحواذ بين شركات التأمين بهدف

Brian Mulligan (CEO & Director – Assist America): Assist America continues to focus on developing services to meet the needs of the MENA region

Founded in 1990, Assist America is the nation's largest provider of global emergency medical services through employee and student benefit plans. The company was formed specifically to address the unique requirements of the insurance industry's large membership groups. It covers employees and their dependents for business travel, vacations and personal trips for which the moral and legal employer responsibility is lifted. In a Q & A with Brian Mulligan, CEO & Director of Assist America, he evaluated the 34th GAIF General Conference, talking about the added value behind their participation in it, shedding light on the company's 2023 results and mentioning their strategy for 2024. Following is an extract from the interview.



• How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?

- No doubt that the 34th GAIF General Conference is one of the best conferences that I have attended. At GAIF, the industry leaders in the region gather together to collaborate, discuss and develop various forms of business improvements and enhancements and this brings opportunities for all companies connected to the industry. The conference is an excellent forum to discuss and create awareness of emerging topics such as this year's topics. In the end, it is all about enhancing the insureds' experience with the industry.

GAIF is definitely a place to come

• As Assist America, what is the added value behind your participation at this conference?

- Assist America has a considerable number of clients in the region and has been operating in the region for about 20 years. Our attendance at GAIF provides an excellent

platform for us to see our friends and colleagues in the industry and to discuss the developing needs of insureds through product enhancements. The conference also provides an excellent platform for our team to establish new relationships. GAIF is definitely a place to come and see industry leaders face to face.

We are proud of our relationships and business partners in the region

• How were your results during 2023? What is your strategy in 2024 for the MENA region?

- Assist America works globally and I am happy to say that 2023 was a very productive year for our group. Post Covid, there is a greater awareness of the need for our travel assistance services and that continues to have a positive impact on our business. We have a strong presence across the entire MENA region. We are looking forward to continuing to expand in the region and to partnering with more insurance companies so that our valued services reach the hands of their more insureds. I think one of the things

that makes us successful is that Assist America continues to adapt our products and services to suit the needs of the MENA region. We recognize the changing needs and demands in the market and continue to develop and enhance our products and services to fit such needs. Assist America's second medical opinion service is true enhancement as our members have straightforward access to a second medical opinion whenever it is needed and without regard to travel status. Also, our direct billing service, which we call ClaimAssist continues to be a significant value add for our insurance company clients as we have a vast network of providers and manage directly billing and medical bill discounts. We will continue to develop our services products to meet the needs of the Arab countries and we are truly fortunate to be in our current position in the region. This region presents terrific opportunities for our company, and we are proud of our relationships and business partners in the region.



gulfinsgroup.com



Invested in You.

GIG 
مجموعة الخليج للتأمين
GULF INSURANCE GROUP



باسم قبان (رئيس مجلس إدارة شركة UIB): الصدقية عامل أساسي في رفع حجم التبادل بين الشركات العاملة

تُصنف شركة UIB بين شركات الوساطة العشر الأولى في العالم. وقد تأسست على مبادئ المعايير الأخلاقية العالية والنزاهة والشفافية. يتطلب رفع نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي العمل على إنشاء مراكز تدريب لتعزيز ثقافة التأمين والوعي. إذ من شأن تطوير التدريب أن ينتج مهارات متنوعة تفيد أسواق المنطقة العربية للانتقال إلى مستويات الأسواق المتقدمة.

رئيس مجلس إدارة شركة UIB السيد باسم قبان، الذي ساند جاد ومنير قبان في حمل راية شركة إنطلقت من لبنان لتصل إلى العالمية لا بل إلى إحدى أكبر شركات الوساطة في العالم، لاحظ في حوار مع «البيان الاقتصادية»، تحسناً واضحاً في مستويات التأمين وإعادة التأمين، لكن أسواق المنطقة العربية تحتاج إلى مزيد من التدريب كي تصل إلى مصاف الأسواق المتقدمة وتتحول إلى مركز جذب وتصبح الخيار الأمثل في المستقبل.

”نجحت UIB بتعزيز حضورها محلياً وانتشارها عالمياً“

مصاف الأسواق المتقدمة وتتحول إلى مركز جذب وتصبح الخيار الأمثل في المستقبل، ولا يمكن أن يتحقق ذلك إلا بإنشاء مراكز تدريب لتطوير الثقافة التأمينية وتعزيز الوعي لدى الأفراد للوصول إلى أسواق عربية متقدمة تمتلك المهارات والكفاءات التي تخولها التصدي لأنواع التحديات.

رفع مستوى الصدقية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

أن وتيرة التحول الرقمي في تسارع كبير ولا بد من مواكبتها بالمستوى ذاته.

زيادة مراكز التدريب

■ براكيم ما هي الإجراءات الواجب اتخاذها بهدف رفع نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي؟

– يسجل تحسن واضح في مستويات التأمين وإعادة التأمين، إلا أن أسواق المنطقة العربية تحتاج إلى مزيد من التدريب لاكتساب مهارات متنوعة، كي تصل إلى

■ كيف يمكن لأسواق التأمين العربية تطبيق المواضيع التي تمت مناقشتها خلال فعاليات مؤتمر GAIF؟

– بدأ التحول الرقمي يأخذ اهتماماً كبيراً على الصعيد العالمي بعدما أصبحت التقنيات الرقمية متداخلة في كل الأنشطة والقطاعات الاقتصادية وصولاً إلى صناعة التأمين. من هنا أضحت أسواق التأمين العربية أكثر مواكبة للانخراط في التقنيات وتنوع خدمات التأمين الإلكترونية بحيث



باسم قبان وياسر البحارنة



اركان UIB



تعاملنا مع شركائنا اليابانيين الذين يعملون على عدد من المشاريع، وذلك بهدف مساندة شركائنا في توجهاتهم المتنوعة.

التوفيق للجميع

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى التوفيق لكل الشركات، آمليين أن يحلّ السلام على المنطقة كي تنعم بالاستقرار والأمان ويتاح للشركات تحقيق أهدافها وطموحاتها دون مواجهة أية عراقيل بما يصب في مصلحة الاقتصادات العربية. ■

تعزيز حضورها وتحقيق انتشار كبير. ونحن ماضون في الخطة التوسعية وستفتتح مكاتب تمثيل في كل من ميامي والبيرو، ليصبح للمجموعة حضور كبير في قارة أميركا اللاتينية (البرازيل، كولومبيا، تشيلي والبيرو). وحصلنا منذ شهرين على ترخيص لمزاولة أعمال وساطة التأمين وإعادة في النيبال، إلى جانب توقيع شراكة استراتيجية مع الحكومة البنغلادشية بموجب

– يكمن العامل الأبرز في رفع مستوى الصديقة في المنطقة. كما لا يجب التركيز فقط على التعامل مع شركات إعادة ذات تصنيف ائتماني من فئة «أ»، بل يجب تسليط الضوء على مدى قدرة هذه الشركات على تسديد المطالبات بالسرعة المطلوبة.

ماضون في الخطة التوسعية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
– إنطلقت شركة UIB من المنطقة العربية إلى العالم، ونجحت في



SWISS RE و UIB



من اليمين: جورج قبّان، أميل زخور، باسم قبّان وانطوان زخور

رومل طباجة (نائب رئيس اللجنة التنظيمية ورئيس التنفيذي لشركة OMAN RE)؛



ساهمنا في تنظيم المؤتمر باعتباره حدثاً استثنائياً ويحقق جملة من الأهداف الوطنية والعربية

بعد النجاح المنقطع النظير، الذي حققه مؤتمر GAIF الـ ٣٤ وذلك بشهادة معظم المشاركين كان لا بد من محاورة الشخص الذي لم يدع أي إعاقه ولو صغيرة جداً إلا وأزالها قبل افتتاح المؤتمر بالتعاون مع زملائه وفريق عمله إنه رومل طباجة نائب رئيس اللجنة التنظيمية ورئيس التنفيذي لشركة عُمان ري OMAN RE، فأشار إلى أن النسخة الحالية من مؤتمر GAIF حصدت نجاحاً باهراً نظراً لعدد المشاركين الذين بلغوا أكثر من ٢٢٠٠ مشارك، وفي سياق متصل اعتبر أن مثل هذه الفعاليات في المنطقة العربية تشكل منطلقاً للالتقاء مع الأطراف المشاركين والتعاون من أجل تحقيق مصالح مشتركة وزيادة الأنشطة التأمينية في المنطقة. أما في ما يتعلق بمساهمة العُمانية لإعادة التأمين في إنجاح هذا الحدث أكد السيد طباجة أنها لعبت دوراً بارزاً في تحقيق نقلة نوعية في عالم التأمين العُماني.

الأسواق تعد شركة إعادة الراعي الرسمي للسوق، ونحن بدورنا ساهمنا في تنظيم المؤتمر باعتباره حدثاً استثنائياً ويساهم في تحقيق جملة من الأهداف الوطنية منها الترويج بقدرات وإمكانات قطاع التأمين للاستمرار في استضافة مثل هذه الفعاليات مستقبلاً والتي تتطلب بذل الكثير من الجهود. وبدورنا نتمنى كل التوفيق للأردن التي ستستضيف النسخة ٣٥ من المؤتمر بعد عامين. ■

البيان: من واكب مسيرة رومل طباجة المهنية لا يمكن ان يتفاجأ بالإبداع والتنظيم اللذين يتحلى بهما.

المقدمة للأفراد في الوطن العربي. كما أن النسخة الحالية المقامة في سلطنة عُمان شهدت مشاركة واسعة من مختلف الدول العربية، إلى جانب الحضور البارز للهيئات الرقابية من المملكة العربية السعودية، ليبيا، العراق، مصر، سلطنة عُمان، المغرب وتونس، وهذا من شأنه إتاحة الفرصة للمزيد من التعاون والتآزر بين مختلف الأطراف بما ينعكس إيجاباً على الأنشطة التأمينية في المنطقة.

شركة إعادة الراعي الرسمي للسوق

■ ما الدور الذي لعبته الشركة العُمانية لإعادة التأمين لإنجاح هذا الحدث؟
- كما جرت العادة في مختلف

■ كيف تصفون النسخة الرابعة والثلاثين من المؤتمر العام للاتحاد العربي للتأمين وهل واجهتم أية عراقيل؟

- نؤكد على نجاح النسخة الحالية للمؤتمر التي استضافتها سلطنة عُمان بمشاركة أكثر من ٢٢٠٠ مشارك ويعد الحدث الأكبر في صناعة التأمين العربي. كما أننا لم نواجه أية مشاكل أو عراقيل وسارت الأمور وفق الخطة الموضوعية.

منصة مهمة للتلاقي وتبادل الآراء

■ في رأيكم هل تساهم هذه المؤتمرات في تطوير صناعة التأمين في الوطن العربي؟

- يمثل مؤتمر GAIF منصة مهمة للتلاقي وتبادل الآراء للنهوض بالصناعة التأمينية والارتقاء بالخدمات



شركة القافلة للتأمين
Qafela Insurance Co



معاً أنت دائماً في أمان

Together you are always safe



مبنى القافلة، منطقة السبعة
طرابلس / ليبيا



qic@qafelainsurance.ly



091 756 0666 | 092 756 0666





جاد معوض (مدير عام شركة غلوب مد السعودية): أود التنويه بجهود المملكة التي جعلت الصحة والخدمات الطبية على رأس أولويات «رؤيتها ٢٠٣٠»

شركة غلوب مد السعودية GlobeMed هي شركة رائدة في مجال خدمات التأمين الصحي، من خلال اتباعها لأحدث الحلول التقنية المتطورة وتقديمها خدمات مميزة عن مثيلاتها. التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد جاد معوض مديرها العام في المملكة العربية السعودية لبحثنا عن أبرز التحديات والتطورات، فأشار إلى أن قطاع التأمين الصحي حظي باهتمام كبير من قبل الحكومة السعودية التي قدمت الدعم الوافي لتحقيق النمو ومواكبة التطور النوعي. وعن أبرز التحديات في وجه القطاع التأميني ككل والصحي بشكل خاص ذكر جاد معوض أنها تتمثل في التضخم والارتفاع الكبير في أسعار الخدمات الطبية والأدوية ما يرفع من قيمة الفاتورة الاستشفائية، مضيفاً تحدياً آخر هو ضرورة مواكبة التطور في سوق التأمين الصحي والرعاية الصحية وجعلها مؤتمتة بالكامل، وفي موازاة ذلك طرحت الشركة تطبيق GlobeMed FIT للهواتف الذكية يسمح بحصول المستخدم على الموافقات المسبقة وإدارة تأمينه في أي وقت يريد وأينما كان. وأخيراً تطرق السيد معوض إلى تجديد عقد الشركة مع وزارة الصحة في المملكة سعياً منها لتوسيع نطاق عملها مع الوزارة وهيئات القطاع العام المختلفة مؤكداً مواصلة مسيرتها في تقديم منتجات مبتكرة تعزز قدرتها التنافسية وتطور فرص النمو مستقبلاً. ولا بد من الإشارة بالدور الذي يلعبه جاد معوض في خدمة المؤمنين والعملاء والشركة والمملكة.

■ ■ ■ عززت غلوب مد السعودية موقعها الريادي في المملكة من خلال عملها المتواصل والمستمر

■ ■ ■ مع هيئات ضامنة محلية وعالمية من القطاعين العام والخاص

مهول، وتحويل منظومة الرعاية الصحية ككل في المملكة من حيث ربط جميع الأطراف المعنية بقطاع التأمين والرعاية الصحية، وضبط الكلفة، والحد من التكاليف الإدارية للمطالبات، إضافة إلى تعزيز الجودة في تقديم الخدمات للمرضى. وأخيراً وليس آخراً، ما توفره هذه المنصة الرائدة من شفافية في الإطلاع على البيانات والمعلومات من خلال مراقبة ورصد كافة مطالبات التأمين، مع رفع مستوى أمن المعلومات وخصوصية البيانات.

كما في سياق متصل، أود الإضاءة على مفهوم الرعاية الصحية القائمة على القيمة Value-Based Care الذي بات جزءاً لا يتجزأ من منظومة الرعاية الصحية في المملكة. ويهدف هذا النموذج لإدارة الصحة بدلاً من إدارة المرض من أجل تحقيق أعلى قيمة للرعاية الصحية مع خفض كلفة تقديم الخدمة الصحية ورفع جودتها، وبالتالي توفير الرعاية الصحية التي تتمحور حول المريض (Patient-centered care). فجميع هذه المفاهيم الآن ذكرها ساهمت، وما زالت تساهم، بالإرتقاء بقطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية في المملكة ليصبح نموذجاً يحتذى به في المنطقة بشكل خاص وفي العالم بشكل عام.

الإرتقاء المهول بأسعار الخدمات والأدوية

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟
– كما ذكرت سابقاً أن التحديّ الأبرز الذي يواجهه القطاع ككل هو التضخم والإرتفاع المهول بأسعار الخدمات والأدوية ما يؤدي إلى إرتفاع الفاتورة الإستشفائية. وهذا بطبيعة الحال يؤدي إلى إرتفاع الأكاليف المترتبة على شركات التأمين وبالتأكيد على المؤمنين لدى هذه الشركات. لذا تلعب شركة TPA التي تتمتع بالخبرة والمعرفة والقدرات التقنية اللازمة دوراً محورياً في توفير الخدمات والحلول للهيئات الضامنة لإدارة مطالبات التأمين الصحي بكل فعالية ودقة بما

■ **البيان** كيف تقومون واقع التأمين الصحي في السعودية والمنطقة في ظل استمرار التضخم وارتفاع فواتير التعويضات الطبية؟

– لقد تطور قطاع التأمين الصحي نظراً لإرتباطه الوثيق بقطاع الرعاية الصحية في المملكة، وذلك في ظل «رؤية ٢٠٣٠» التي خصّصت برنامجاً متكاملاً لتطوير هذا القطاع. بالفعل يشهد قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية نمواً تصاعدياً في المملكة من حيث وفرة الفرص، مع تنامي الدعم الحكومي والاستثمارات الأجنبية والمحلية. وفي هذا الإطار أود التنويه بجهود المملكة التي جعلت الصحة والخدمات الطبية على رأس أولويات «رؤيتها ٢٠٣٠». وقد ساهمت هذه الجهود بالفعل في الحد من تأثيرات التضخم الذي أصاب الاقتصاد العالمي على خلفية الأحداث والحروب وجائحة «كوفيد ١٩»، وما إلى ذلك من تطورات متلاحقة في مختلف أرجاء العالم. وهذا ما لمسناه تحديداً خلال جائحة «كوفيد ١٩»، التي أظهرت مدى متانة هذا القطاع ونجاح المملكة في التعامل مع الجائحة إثر دعمها المتواصل لقطاع الرعاية الصحية واستراتيجيتها الصحية الشاملة. وهذا بالطبع يعزز وضع الشركات العاملة في هذا القطاع من شركات TPA وهيئات ضامنة ومقدمي خدمات رعاية صحية، ويحثها على تطوير خدماتها بما يلبي احتياجات المؤمنين من مواطنين ومقيمين على حد سواء.

وفي هذا السياق، أود الإشارة إلى التطور النوعي الذي حققه قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية في المملكة منذ بدء عملية الربط الإلكتروني من خلال منصة نفيس (NPHIES) الإلكترونية الرائدة، التي تُعنى بتسهيل تبادل المعلومات الصحية للمرضى ومشاركة البيانات المالية والإدارية. سهّل هذا الربط تلبية متطلبات واحتياجات العملاء المؤمنين لدى الهيئات الضامنة من خلال تقديم خدمات الرعاية بصورة سريعة، سيما عندما يكون المؤمن بأُس الحاجة إليها. وكل ذلك يأتي في إطار التحول الرقمي الذي ساهم بتطوير فرع التأمين الصحي بشكل

المتعاقد معنا، فضلاً عن طرح تطبيق GlobeMed FIT للهواتف الذكية لتسهيل حصول العميل على الموافقات المسبقة وإدارة تأمينه في أي وقت ومكان. ونحن ندفع باستمرار باتجاه المزيد من الأتمتة والرقمنة في نظامنا لجعله أكثر فعالية ودقة، مع اهتمامنا المطلق بالمحافظة على أمن وحماية المعلومات والبيانات. فلدينا فريق عمل متخصص من الخبراء والمتخصصين في هذا المجال سيما مع تنامي الهجمات الإلكترونية والجرائم السيبرانية وما إلى ذلك في مختلف أرجاء العالم. أما فيما يتعلق بالشق الثاني من السؤال، باعتقادي أنه على جميع الشركات في هذا العصر الاعتماد على التكنولوجيا التي لم تترك مجالاً إلا ودخلت إليه. من جهتنا نحن نحرص دوماً على تزويد الشركات التي نتعامل معها بالكتيبات والفيديوهات الإرشادية حول استخدام الأنظمة التي نطرحها، كما أن فريقنا على استعداد دوماً لعقد الدورات التدريبية بهذا الخصوص في حال لزم الأمر.

تعزيز موقعنا الريادي في المملكة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– عززت غلوب مد السعودية موقعها الريادي في المملكة من خلال عملها المتواصل والمستمر مع هيئات ضامنة محلية وعالمية من القطاعين العام والخاص. وتخصيص خدمات تلبي إحتياجات هذه الهيئات مع الإلتزام والإمتثال التام بتشريعات ومتطلبات مختلف الهيئات النازمة للقطاع.

كما يسرني الإعلان عن إنضمام شركة تأمين عالمية إلى محفظة زبائننا من شركات التأمين المتعاقد معنا. وفي هذا الإطار، أود أن أشكر جميع الهيئات الضامنة المتعاقد معنا على ثقفتها. فهذا مدعاة للفخر بالنسبة لنا كما يحملنا مسؤولية كبيرة لمواصلة جهودنا في تقديم خدمات نوعية ذات جودة مع توفير تجربة مميزة للمؤمنين (Customer Experience) من خلال تسريع حصولهم على الموافقات للخدمات الصحية المطلوبة.

وأشدد على مواظبتنا على تطبيق الأتمتة في مختلف جوانب عملنا لتسريع إصدار الموافقات الصحية ومعالجة المطالبات بما يحسن تجربة المريض ويُتيح للهيئات الضامنة المتعاقد معنا جميع البيانات والمعلومات حول حركة المطالبات وإستهلاك الخدمات ضمن محفظتها التأمينية. وهذا بالطبع يوفر لها الرؤية الشاملة لوضع إستراتيجياتها وإتخاذ قرارات مستنيرة بما يحقق أهدافها العملية.

نفتخر بتجديد عقدنا مع وزارة الصحة في المملكة

كما نفتخر بتجديد عقدنا مع وزارة الصحة في المملكة في إطار خدمات إحالة المرضى من مستشفيات القطاع العام إلى القطاع الخاص، ونسعى باستمرار لتوسيع نطاق عملنا مع وزارة الصحة ومختلف هيئات القطاع العام بما يخدم صحة وسلامة المواطنين والمقيمين على حد سواء.

وأخيراً، أود التشديد على أننا سنواصل مسيرتنا بتقديم منتجات وخدمات مبتكرة مع التركيز على المرونة والسرعة في تقديم الخدمة وتعزيز الدقة وتوفير الجهد والوقت وتخفيض النفقات، مما يدعم بلا شك قدراتنا التنافسية كما تطوير فرص النمو وتوسيع محفظتنا. نحن متفائلون للمرحلة القادمة لما نرى فيها من فرص وأعدة. ■

يسهل تقديم المطالبات ومعالجتها والتدقيق بها. وهذا يساهم مباشرة بالحد من أية أخطاء محتملة وبالتالي إحتواء الكلفة مع تعزيز تجربة ورضا المريض المؤمن عند طلب خدمات الرعاية الصحية. وفي نهاية المطاف تحقيق الربحية للهيئات الضامنة واتساع محافظتها التأمينية. لذا تملك شركة TPA الناجحة القدرة على إيجاد التوازن المطلوب بين توفير خدمة نوعية ذات جودة للهيئات الضامنة والمؤمنين لديها من جهة وضبط الكلفة من جهة أخرى.

أما التحدي الثاني فهو ضرورة مواكبة التطور الهائل الذي تشهده سوق التأمين الصحي والرعاية الصحية والتوجه نحو مزيد من الرقمنة والأتمتة. واليوم بات التحدي في مواكبة تقنيات الذكاء الاصطناعي AI والإستفادة من قدراتها مع الحفاظ على أمن وخصوصية البيانات. لذا هناك فرص نمو هائلة يحملها التطور في طياته بيد أن التحديات عديدة سيما أنه لم يعد هناك من مفر أمام الشركات سوى الاعتماد على أنظمة قادرة على التكامل مع المنصات التي دأبت المملكة على طرحها لتعزيز خدمات التأمين الصحي والرعاية الصحية، وبالتالي تعزيز جودة الخدمات المقدمة للمؤمنين. وفي هذا الإطار كانت غلوب مد السعودية في طليعة شركات TPA التي نجحت بتحقيق التكامل مع منصة نفيس (NPHIES) الإلكترونية، والإمتثال لمتطلبات مختلف الهيئات النازمة للقطاع. فنحن نشمّن جهود الهيئات النازمة والهيئات الرقابية في تنظيم عمل مختلف شركات قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية، لاسيما البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني بشكل خاص. فجميع هذه الجهود تصبّ في تطوير قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية في السعودية وتباعاً تحسين صحة المجتمع ككل. وتضافر غلوب مد السعودية جهودها مع القطاع العام في المملكة، وتضع خبرتها المعمّقة في السوق السعودية في تصرف الهيئات المتعاقد معها من القطاع العام، ومعرفتها المكتسبة على مدى ثلاثة عقود من خلال مجموعة شركات غلوب مد الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحية في ١١ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

لدينا إيمان راسخ بقدرة الأتمتة والمكننة على دفع قطاع التأمين الصحي

والرعاية الصحية قدماً

■ كيف تأقلمتم مع التطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي؟ وهل ان الشركات التي تتعاملون معها مهية لذلك؟

– لقد كانت غلوب مد من أوائل شركات TPA التي أدخلت النظام المتصل بشبكة الإنترنت للربط بين مختلف الهيئات المعنية بقطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية من هيئات ضامنة ومؤمنين ومقدمي خدمات رعاية صحية. في الواقع، منذ البداية كان لدينا إيمان راسخ بقدرة الأتمتة والمكننة على دفع قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية قدماً، وهذا ما حدثنا على وضع التطور التكنولوجي في صلب إستراتيجيتنا. وعملنا على مر السنين على تطوير نظامنا وتحديثه بما يعزز قدرة الهيئات الضامنة المتعاقد معنا من القطاعين العام والخاص على تعزيز محافظتها وإستدامة أعمالها من جهة، ويرفع من جودة الخدمات المقدمة للمؤمنين من جهة أخرى. واطبنا على هذا المسار طوال السنوات الماضية منذ نشأتنا في السوق السعودية، فواكبنا التطور والتحول الرقمي من خلال طرح خدمات رقمية وتطبيقات مخصصة للمستخدمين من مقدمي خدمات الرعاية الصحية والهيئات الضامنة

Rafat Faris (CEO - Fenchurch Faris):

Automation and machine learning has emerged as a key to success

With 40 years under its belt providing insurance and reinsurance risk management services across Europe, the Middle East, and Africa, Fenchurch Faris has always strived to build trust through complete transparency and accountability, focusing on knowledge sharing, open communication, customization, reachability, and talent acquisition. No doubt that the rapidly changing risk landscape of many industries means that specialist insurance broking has become more relevant than ever. Here comes Fenchurch Faris to offer expert insurance placement and risk advisory services covering a vast array of industries and the exposures which they face. In his role as CEO of Fenchurch Faris, Mr. Rafat Faris maintains the legacy of transparency and best practices in all segments of the company and identifies and capitalizes on strategic opportunities for growth by leveraging human resources and technology. Al Bayan Magazine met Mr. Faris on the sidelines of the 34th GAIF General Conference and conducted the following interview.



“2023 was a good year and we are looking forward to some geographic expansion in the retail market”

• **What is your opinion about the main topics discussed during GAIF this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion and Leveraging the AI revolution?**

- As a company, we are working on automation of our internal and back office processes. We are expecting this to be a pre-requisite to develop our CRM capabilities which can utilize machine learning to optimize our relationship with the client. This has become a standard capability across most industries.

• **Do you think that the retrocession capacity between Arab insurance markets is relatively acceptable?**

- In many Arab countries, the premiums can be too low to attract the international market and the broker that wins the business will often be the one that is able to spread it across the local companies.

• **What are the main challenges you are facing you as reinsurance brokers?**

- Competition is still a main challenge we face. Which makes our facilities, line slips and Lloyd's authorization all the more relevant and effective.

• **What are your company's latest achievements? What is your strategy for 2024?**

- 2023 was good year, which sustained the 20% revenue growth of the year before. We are satisfied that we have been able to maintain the same levels. In 2024, we are continuing to observe countries in the GCC and North Africa as potential direct markets.



Meet tomorrow prepared.

In business, the biggest challenges are the ones we aren't expecting. But with Zurich along for the ride, you can turn a challenge into an opportunity. Our experts can help make your business more resilient.



This advertisement has been produced by Zurich Insurance Company Ltd solely for informational purposes. Its subject matter is not tied to any specific insurance product nor will it ensure coverage under any insurance policy nor does it constitute any type of professional advice nor an offer or an invitation for the sale or purchase of securities in any jurisdiction. Neither Zurich Insurance Company Ltd nor any of its subsidiaries accept liability for any loss arising from the reliance, use or distribution of this document. This advertisement may not be distributed or reproduced either in whole, or in part, without prior written permission of Zurich Insurance Company Ltd, Mythenquai 2, 8002 Zurich, Switzerland, Zurich Insurance Company.

لبيب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة LIA Assurex):



تتخذ الأمور منحى أكثر إيجاباً مع عودة كبرى شركات إعادة للتعاون من جديد مع السوق اللبنانية

تبتكر شركة LIA Assurex أسساً جديدة لمستقبل أفضل، كما أنها تقدم حلول التأمين المتنوعة والمصممة لتلبية كافة احتياجات الزبائن. وعلى هامش الـ GAIF كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حديث مع رئيسها التنفيذي السيد لبيب نصر، أفاد خلاله بأن اللقاء شكل منصة للتلاقي بين الشركاء في صناعة التأمين، مشيراً إلى أن انفجار الرابع من آب أدى إلى انسحاب معيدين كثر من السوق اللبنانية وتشدد بعضهم الآخر في الشروط بينما حالياً عادت الأمور إلى سابق عهدها بحيث شهدنا عودة لكبرى شركات إعادة العالمية للتعامل مع سوقنا المحلية. ولفت السيد نصر في حوارهِ إلى أهمية الاستثمار في الحلول الرقمية.

– على صعيد السوق اللبنانية الأمور تسير بوتيرة إيجابية، كما هناك انفتاح كبير من المعيين على أسواق المنطقة باستثناء السوق السورية التي تزرع تحت عقوبات عالمية. وبالتالي، تختلف أسواق التأمين العربية فيما بينها على مستوى حجم الأعمال وأنواع خطوط التأمين المكتبة، فضلاً عن الشروط المطبقة.

إجماع كبير حول أهمية الاستثمار في الحلول الرقمية

■ في رأيكم هل من السهل تطبيق الشمول المالي وأدوات الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين على مستوى المنطقة؟

– أصبح هناك إجماع حول أهمية الاستثمار في الحلول الرقمية وتبني أدوات الذكاء الاصطناعي في عمليات الاكتتاب ودراسة المخاطر، وعلى مستوى العلاقات مع معيدي التأمين بما يسهم بالارتقاء بالخدمات المقدمة في الأسواق العربية. إلا أن الواقع مختلف تماماً بحيث أن أسواق المنطقة لا تزال تخطو أولى خطواتها في مجال الخدمات التأمينية الإلكترونية واعتماد أساليب مبتكرة في عمليات التسويق مقارنة بالأسواق الأوروبية وكندا والولايات المتحدة التي بدأت منذ سنوات عديدة باتباع نهج مختلف في تقديم خدمات التأمين وتسويقها للزبائن. ■

■ كيف تقومون بفعاليات المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين؟

– شكلت النسخة الحالية للمؤتمر حدثاً استثنائياً على مستوى حسن التنظيم وعدد المشاركين، كما أتاح لنا الفرصة للتواصل وعقد اللقاءات مع شركات إعادة ومختلف الشركاء في صناعة التأمين.

مع الإشارة إلى أنه بعد انفجار الرابع من آب انسحب عدد كبير من المعيين من السوق اللبنانية والبعض الآخر اتبع سياسة متشددة في الشروط، لكن الآن نجد أن الأمور تتخذ منحى أكثر إيجاباً مع عودة كبرى شركات إعادة العالمية للتعاون من جديد مع السوق اللبنانية، ويعود ذلك لأسباب عديدة منها تحويل البوالص إلى الدولار النقدي، والمصادقية التي تتعامل بها شركات التأمين مع المعيين الأجانب على مستوى تسديد كامل مستحققاتها المتوجبة عليها، ما يؤكد التزام شركات التأمين اللبنانية بواجباتها رغم انعدام الاستقرار الذي شهدته الساحة اللبنانية خلال السنوات الماضية، إلا أنها وجدت البدائل للحفاظ على علاقاتها مع الخارج.

الأمور تسير بوتيرة إيجابية

■ رغم استئناف التعاون مع بعض المعيين الأجانب هل ستستمر سياسة التشدد في الشروط والأسعار في بعض خطوط التأمين؟





Independence changes everything

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

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

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

Lockton MENA

T: +971 (4) 373 8777

E: contact@mena.lockton.com

W: locktoninternational.com/mena



زهير العطوط (رئيس شركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين):



الانتقال من العلاقات الشخصية التي تميزت بها صناعة التأمين إلى الخدمات والتعاملات عن بُعد تتطلب الكثير من الوقت

حاولت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد زهير العطوط رئيس شركة APEX لوساطة إعادة التأمين، فقال إن هيئات الرقابة والاتحاد العام العربي للتأمين يلعبان دوراً بارزاً في دفع أسواق التأمين للدخول في عالم التقنيات الرقمية وتحقيق الاستدامة والشمول المالي في صناعة التأمين، موضحاً في سياق متصل أن التحول نحو تقديم الخدمات إلكترونياً والتعاملات عن بُعد يتطلب جهوداً حثيثة للتطبيق.

أما في ما يتعلق بحجم تبادل الأقساط في المنطقة العربية أكد السيد العطوط أنه لم يبلغ المستوى المطلوب، لذا يتوجب على الاتحاد العام العربي للتأمين توثيق العلاقات بين الشركات بهدف رفع حجم الأقساط داخل السوق العربية. ولفت إلى أن التحدي الأبرز الذي تواجهه الشركة هو التشدد من قبل المعيددين في الشروط والأسعار، فضلاً عن الحروب والأزمات التي تعاني منها المنطقة ما يؤثر سلباً على نشاطها، لذا فهي تكافح للاستمرار في عملها ودعم الأسواق التي تتواجد فيها، وأشار زهير العطوط أخيراً إلى تحقيق الشركة نتائج جيدة خلال العام الماضي وتطمح لزيادة فريق عملها وتوظيف كوادر بشرية جديدة.

■ سجلت أبكس نتائج إيجابية خلال عام ٢٠٢٣ تعد الأفضل في تاريخ الشركة ■

جانب الأحداث الجيوسياسية في المنطقة، ناهيك عن الأزمات الاقتصادية والنقدية في العديد من بلدان المنطقة وانخفاض قيمة العملات بوتيرة متسارعة كلها عوامل تؤثر سلباً على نشاطنا وطريقة تعاوي المعيددين مع أسواق المنطقة. ورغم كل هذه المعوقات نحاول الاستمرار في عملنا وتقديم كامل الدعم للأسواق التي نتواجد فيها.

توظيف كوادر بشرية جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– سجلت أبكس لوساطة التأمين وإعادة التأمين نتائج إيجابية خلال عام ٢٠٢٣ تعد الأفضل في تاريخ الشركة. بالإضافة إلى زيادة حجم فريق العمل عبر توظيف كوادر بشرية جديدة بهدف تعزيز موقع الشركة وتقديم خدمات مميزة لشركائنا. ■

تعزيز حجم تبادل الاتفاقيات بين البلدان العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– لم يصل حجم تبادل الأقساط داخل المنطقة إلى المستويات المطلوبة وبالتالي هناك خطوات جدية يجب على الاتحاد العام العربي للتأمين القيام بها لتعزيز حجم تبادل الاتفاقيات بين البلدان العربية وتفعيل العلاقات بين الشركات بهدف الاحتفاظ بأكبر حجم من الأقساط داخل أسواقنا العربية.

نحاول الاستمرار في عملنا وتقديم كامل الدعم للأسواق التي نتواجد فيها

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟
– نواجه مجموعة تحديات أبرزها تشدد المعيددين في الشروط والأسعار، إلى

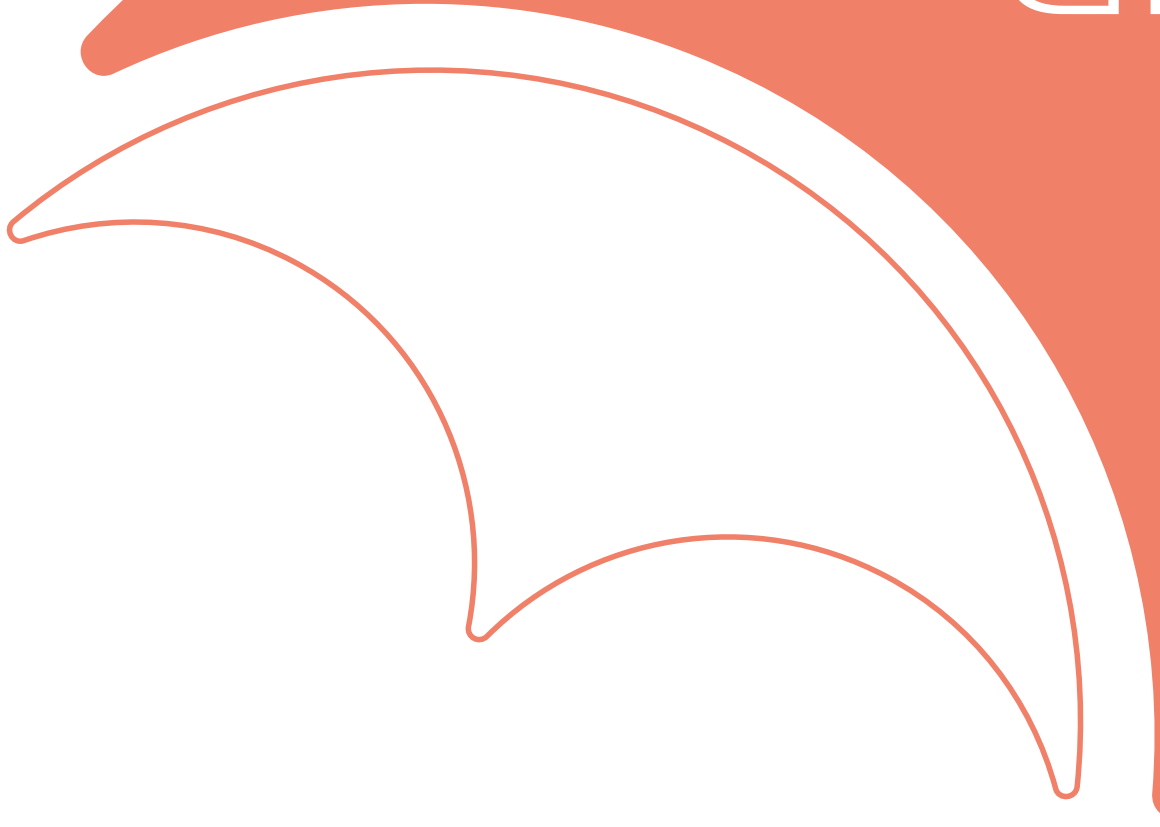
■ **البيان** ■ برأيكم كيف يمكن تطبيق المواضيع المطروحة في مؤتمر GAIFF والتي تتحور حول الاستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

– بدأت المنطقة تخطو أولى خطواتها في هذه المجالات ولكن لتحقيق تقدم متسارع تلقى على عاتق هيئات الرقابة والاتحاد العام العربي للتأمين مهمة دفع أسواق التأمين للانخراط بشكل أكبر في الحلول الرقمية وثورة الذكاء الاصطناعي لتحقيق الشمول المالي والاستدامة في صناعة التأمين.

علماً أن الانتقال من العلاقات الشخصية التي تميزت بها صناعة التأمين طوال الفترة الماضية إلى الخدمات والتعاملات عن بُعد تتطلب الكثير من الوقت للتطبيق على أرض الواقع كونها مرحلة انتقالية ليست بالسهلة.



ويّاك



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



إيلي خوري (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية ARABIA INSURANCE): نعمل وفق أسس وأهداف واضحة استكمالاً للخطة التي بدأنا العمل عليها في العام ٢٠٢٣



تلتعب مجموعة التأمين العربية ARABIA INSURANCE دوراً بارزاً في اقتصاديات دول الشرق الأوسط التي تعمل فيها، ويكمن جوهر نجاحها في فهم الاحتياجات الفردية والحفاظ على علاقة وثيقة مع العملاء.

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد إيلي خوري الرئيس التنفيذي للمجموعة، الذي كان لديه بصمة إيجابية فورية منذ استلامه لإدارة الشركة، فأشار إلى أن مؤتمر GAIF تطرق في المناقشات التي تداولها إلى مسائل متعددة كان أبرزها التحول الرقمي وتقنيات الذكاء الاصطناعي وهو أمر يجب البحث به بجدية نظراً للنقلة النوعية التي ستحدثها عملية الانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي.

وفي ما يتعلق بزيادة حجم أقساط التأمين وإعادة التأمين في الوطن العربي ذكر إيلي خوري أن الفرص مؤاتية عبر رفع نسب الاختراق التأميني وزيادة الوعي في هذه المجتمعات من ناحية أهمية التأمين وذلك بهدف الارتقاء بالخدمات والوصول إلى مصاف الدول المتقدمة. وعن التحديات التي تواجهها التأمين العربية أوضح أنها تتلخص في التزامها بالمعايير المفروضة عليها من قبل الهيئات الرقابية في كل دولة تعمل فيها. وأعرب أخيراً عن استكمال المجموعة للخطة التي بدأت تنفيذها منذ العام الفائت وصولاً إلى الأهداف الموضوعة.

خلال زيادة نسب الوعي التأميني في مجتمعاتنا العربية، وذلك للنهوض بإجمالي الأقساط المكتتبة للوصول إلى مصاف الدول المتقدمة وبلوغ المعايير المطلوبة. وهذه المسألة تحتاج إلى تعاون وثيق وجهود حثيثة لتحقيقاً للأهداف الموضوعة وتحديداً فيما يتعلق بالتأمين على الحياة الذي يشجع على الادخار للمستقبل.

الالتزام بالمعايير التي تفرضها الهيئات الرقابية في كل دولة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الأسواق التي تتواجدون فيها؟
– للمجموعة حضور بارز في تسع دول حيث تختلف التحديات من سوق إلى آخر، إلا أن التحدي الأبرز يكمن في الالتزام بالمعايير التي تفرضها الهيئات الرقابية في كل دولة، إلى جانب عملية التحول الرقمي القائمة انطلاقاً من ضرورة مواكبة التحولات التكنولوجية التي أضحت ركيزة أساسية في تطور صناعة التأمين.

العمل وفق أسس وأهداف واضحة

■ ما هي أبرز تطلعاتكم المستقبلية؟
– نطمح إلى انطلاقة قوية مع بداية عام ٢٠٢٤، والعمل وفق أسس وأهداف واضحة يأتي في مقدمها زيادة حجم الأقساط المكتتبة ومعدلات الربحية. ويأتي ذلك استكمالاً للخطة التي بدأنا العمل عليها في العام ٢٠٢٣ والتي تمثلت في إعادة هيكلة الموارد البشرية والاتفاقيات وإعادة تمركز الفروع القائمة. ■



إيلي خوري يتوسط فريق عمل ARABIA

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– المواضيع التي ناقشها المؤتمر تعد قضايا مهمة وتحاكي التحولات المستجدة التي تشهدها صناعة التأمين في الوطن العربي وتحديداً فيما يتعلق بالقضايا المرتبطة بالابتكار والتحول الرقمي وتبني الحلول الذكية انطلاقاً من أن أسواق التأمين في الوطن العربي لا تزال بعيدة نسبياً فيما يتعلق بتقنيات الذكاء الاصطناعي، ومن الملح البحث بجدية في هذا الجانب نظراً للنقلة النوعية التي ستحدثها عملية الانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي على مستوى طريقة العمل وجودة الخدمات المقدمة للعملاء. آملين على قطاع التأمين في الوطن العربي أن يبدأ العمل على هذه القضايا التي من شأنها تعزيز قدرات وكفاءات الشركات العربية.

رفع نسب الاختراق التأميني في العالم العربي

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟
– مما لا شك فيه الفرص متاحة لزيادة حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة التأمين بين الأسواق العربية، وذلك من خلال رفع نسب الاختراق التأميني في العالم العربي التي لا تزال متدنية جداً من



ARABIA و SWAN

Competence *that makes a* DIFFERENCE



Reinsurance
LINK

د. عوده أبو جودة (الرئيس التنفيذي للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO): نأمل الوصول إلى الهدف الأساسي لتطوير صناعة التأمين في الوطن العربي



تتبنى الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو» رؤية تتمثل بالسعي إلى التميز في تقديم خدمات التأمين بمرونة وشفافية. ورستخت على مدى ٤٨ عاماً حضورها في السوق الأردنية، لتصبح أحد المساهمين في تنمية قطاع التأمين فيها.

يستحوذ الذكاء الاصطناعي على اهتمام صناعة التأمين العربية، نظراً إلى الدور الذي يضطلع به في تطوير قدرات الشركات، سواء بالمنافسة ومجارات التقدم الحاصل في العالم. إذ تشكل أدواته جسراً للمعبور إلى أوسع شريحة من الناس، وسبيلاً إلى خفض النفقات وتسهيل إجراءات العقود.

وشكلت ثورة الذكاء الاصطناعي محوراً أساسياً في جدول أعمال المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين، فضلاً عن الشمول المالي والاستدامة، إذ يندرج في إطار الهدف الذي يسعى إليه أرباب هذه الصناعة وهو الارتقاء بها وبالشركات إلى مستويات تقارب العالمية.

وأمل الرئيس التنفيذي للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO – الأردن الدكتور عوده أبو جودة في حديث إلى «البيان الاقتصادي» في الوصول إلى الهدف الأساسي لتطوير صناعة التأمين في الوطن العربي. ولفت إلى أن الشركة بلغت مرحلة من الاستقرار تخولها الانطلاق في شكل أفضل لمواجهة التحديات المستجدة وثورة الذكاء الاصطناعي. وهنا الحوار:

■ ■ ■ الذكاء الاصطناعي ركيزة الارتقاء بصناعة التأمين ■ ■ ■

تحتفظ به شركة التأمين لضمان نسب حماية أكبر على فائض الخسارة. لذا نأمل أن تتعامل معنا شركات إعادة في هذا الموضوع عبر طرحها أفكاراً لترتيبات إعادة لخلق توازن ما بين الكلفة والمطالبات التي سددتها شركات التأمين ومساهمة المعيد في تحمل كلفة المطالبات.

مواجهة ثورة الذكاء الاصطناعي

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين وتحديدًا فيما يتعلق بخطة التحول الرقمي؟

– بلغت الشركة مرحلة من الاستقرار التي تخولها الانطلاق في شكل أفضل لمواجهة التحديات المستجدة وثورة الذكاء الاصطناعي، من خلال إطلاق برامج وتطبيقات تسهل الوصول إلى العميل وطرح منتجات تتماشى مع التحولات القائمة وتواكب تطورات المتعاملين معها وخدمتهم بأفضل السبل المتاحة ما يزيد من نسب الاختراق، ومن خلال تبني حلول وتقنيات رقمية تعزز من كفاءة عملياتنا.

التأقلم مع الواقع الجديد

■ للأحداث الدائرة في المنطقة تداعيات سلبية على النشاط التأميني، كيف تتعاملون مع حالة عدم الاستقرار السائدة؟

– إن انعدام الاستقرار الأمني يحمل تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة، ولكن ليس أمامنا سوى التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض علينا، والعمل الدؤوب للاستمرارية والصمود في وجه هذه الأزمات. ■



التعاون مع شركات إعادة

■ ما هي أبرز التحديات القائمة حالياً في الوطن العربي؟

– يشكل فرعا التأمين على المركبات والتأمين الصحي النسبة الأكبر من عمليات الاكتتاب الإجمالية، والأقساط المسندة إلى شركات إعادة في هذين الفرعين أقل من حجم القسط الذي

We are grateful for a sustainable partnership

Thank you to all our valued friends, partners and clients in the MENA region for your continued trust and support. We are truly humbled and grateful and look forward to continue supporting you in the future.

15



15 YEARS
ECHO RE



echore.com



كريم حمادة (الرئيس التنفيذي لشركة UCA):

الاتحاد العام العربي يبذل جهوداً حثيثة لتطوير القطاع

تُعد شركة UCA رائدة في مجال التأمين ضد الحرائق والتأمين البحري حيث تمتلك حوالي ٧٪ من إجمالي السوق اللبنانية، وحققت أفضل النسب المالية والتأمينية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

أكد السيد كريم حمادة الرئيس التنفيذي للشركة خلال حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن الأسواق العربية ما زالت ضعيفة نسبياً إلا أن بعضها يخطو خطوات جيدة في مجال التحول الرقمي والشمول المالي لمجاراة الدول المتقدمة، مضيفاً أن الاتحاد العام العربي للتأمين يساهم في تطوير هذه الصناعة، وشركة UCA تدعم أيضاً أي خطوة تساعد في نهوض وارتقاء أسواق التأمين العربية. ومن جهة ثانية أشار إلى أنه على الأسواق العربية أن تتعاون وتوحد الجهود بالإضافة إلى الانفتاح على بعضها البعض على غرار الأسواق الأوروبية للوصول إلى الغاية المنشودة. ولفت السيد حمادة أخيراً إلى أن الشركة تمكنت من تسديد كافة المطالبات المتوجبة عليها جراء انفجار مرفأ بيروت وحققت نسب نمو جيدة خلال العام الماضي.

الدول التي تعاني من تقلبات حادة في أسعار الصرف والبعض الآخر تترجح تحت عقوبات دولية، إلى جانب مشكلة الامتثال للمعايير، وكلها عوامل تقوّض من قدرة الشركات على النمو والتقدم. ونطالب بدورنا أن تحذو الأسواق العربية حذو تلك الأوروبية والانفتاح على بعضها البعض كي تتاح لنا الفرصة للتعاون وتكاتف الجهود بطريقة أفضل.

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟
- نأمل زيادة حجم تبادل الأقساط بين الأسواق العربية للوصول إلى مستويات مقبولة.

سنحرص على استعادة الأرقام التي اعتدنا على تحقيقها

■ كيف تصفون النتائج المحققة خلال العام ٢٠٢٣؟
- تمكنت الشركة من تسديد كافة المطالبات المتعلقة بانفجار مرفأ بيروت في الرابع من آب، ووصلنا إلى نسب نمو جيدة ولكنها تبقى أقل من تلك المسجلة خلال عام ٢٠١٨. ولكننا سنحرص على استعادة الأرقام التي اعتادت الشركة على تحقيقها طوال السنوات الماضية. ■



UCA و HANNOVER RE

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

- لا تزال أسواق المنطقة في مرتبة متأخرة، لكن بعض الأسواق تخطو خطوات متقدمة ومتسارعة في مجال التحول الرقمي والشمول المالي للوصول إلى مصاف الدول المتقدمة. كما أن النقطة

الأهم هي تسليط المؤتمر الضوء على التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية التي تحظى باهتمام واسع من قطاعات التأمين في المنطقة. كما يحاول الاتحاد العام العربي للتأمين وعلى رأسه السيد شكيب أبو زيد بذل جهود حثيثة لتطوير الصناعة التأمينية في الوطن العربي ومواكبة التطورات العالمية على الصعد كافة، ونحن بدورنا ندعم أي خطوة تساهم في نهوض أسواق التأمين العربية.

انفتاح الأسواق العربية على بعضها البعض

■ تواجه شركة UCA تحديات مختلفة في الأسواق التي لديها حضور فيها، كيف تواجهون هذه العراقيل؟
- تختلف التحديات والأزمات بين سوق وآخر، فهناك بعض



آنا مارييا باسيل، كريم حمادة، ابلي لوكاس وعبدو الخوري



Reinsurance Protection Beyond Expectations

omanre.com



Unlocking regional potential

We bring our regional expertise to the table, catering to a wide range of industries across various geographies with solutions that adapt to local market dynamics. Drawing on over 15 years of professional experience, our in-depth knowledge and strong relationships enable us to deliver customized solutions that address the unique challenges and opportunities within each region including Asia, Middle East, Africa, CEE & CIS countries.

15 Years
of Reliability

AFRICA RE : ٢٠٢٣ أفضل عام في تاريخنا

علق العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة AFRICA RE الدكتور كورنيل كاريكيزي، قائلاً: «إن الانجاز البارز في إجمالي الأقساط المكتتبة بقيمة ١ مليار دولار المسجل في عام ٢٠٢٣ هو انتصار نفسي لشركة AFRICA RE خاصة وأن هذا الانجاز كان من المقرر في البداية تجاوزه خلال أو في نهاية فترة عملنا الأفق الاستراتيجي ٢٠١٤-٢٠١٨».

إن تجاوز هذا الانجاز هو شهادة على مرونة المؤسسة في مواجهة الانخفاض المستمر في قيمة عملاتنا الأفريقية العاملة مقابل الدولار منذ عام ٢٠١٥، بالإضافة إلى تحديات الاقتصاد الكلي الأخرى بما في ذلك التوترات الجيوسياسية وانخفاض النمو الاقتصادي وأزمة الديون السيادية. وتابع كاريكيزي: ٢٠٢٣ هو أفضل عام في تاريخنا بناء على صافي الدخل. وبينما نحتفل بيوم المؤسسين الثامن والأربعين في شهر فبراير ٢٠٢٤، فإننا لا نزال ممتنين لأبائنا المؤسسين وزملائنا المجتهدين والشركاء الاستراتيجيين لالتزامهم ودعمهم وكذلك لعملائنا لثقتهم المستمرة في AFRICA RE.



أعلنت شركة AFRICA RE عن صافي دخل قدره ١٢٩,١٥ مليون دولار أميركي في عام ٢٠٢٣، ما يمثل تحسناً هائلاً بنسبة ٤٤,١٦٪ عن العام ٢٠٢٢. بالإضافة إلى ذلك، سجلت «أفريكا ري» إجمالي أقساط التأمين المكتتبة بقيمة ١,١ مليار دولار أميركي لعام ٢٠٢٣، وهو ما يترجم إلى نمو سنوي قدره ١٦,٢٥٪. وفقاً للشركة، يعزى النمو إلى جهود التسويق الناجحة، وما أدى إلى عمليات استحواذ تجارية جديدة، وتحسين أسعار السوق، والطلب القوي على إعادة التأمين، والنمو الاقتصادي المعتدل في أسواقها الأساسية.

وبحسب ما ورد حققت شركة AFRICA RE أيضاً أداءً لكتابياً قوياً، مما يترجم إلى تحسن في صافي نسبتها المجمعة Combined Ratio إلى ٩٣,٥١٪. وأشارت الشركة إلى أن تأثير بعض الكوارث الطبيعية، وخاصة الزلازل في تركيا والمغرب، بالإضافة إلى الخسائر الكبيرة الأخرى التي تم الإبلاغ عنها في عام ٢٠٢٣، تقع جميعها ضمن نطاق تقبلها للمخاطر وترتيبات الحماية من الركود التراجعي. وأوضحت شركة «أفريكا ري» أن التعافي من خسائر رأس المال المسجلة في عام ٢٠٢٢ وبيئة أسعار الفائدة المرتفعة أدى إلى تحسن بنسبة ٤٦٢,٨٨٪.

إفطار شركة AFRICA RE



من اليمين: علاء الزهيري، جمال صقر وعمر جوده



من اليسار: شكيب ابو زيد، عبد الرؤوف قطب، علاء الزهيري، الوزير محمد المعيط، جمال صقر ومحمد عبد الجواد



Ken Aghoghovbia

(Deputy Managing Director & Chief Operating Officer – Africa Re):

We are leaders in the MENA region

Ken Aghoghovbia, Deputy Managing Director and Chief Operating Officer of the Africa Re, has worked in different capacities in the Pan-African Corporation since 1985. He was the pioneer Regional Director of Africa Re's West Africa Regional Office in 2009 and played a pivotal role in the turnaround of both the African Oil and Energy Pool and the African Aviation Pool. Mr. Aghoghovbia holds a Bachelor of Science degree in Insurance and a Master's Degree in Business Administration. He is also a fellow (FCII) of the Chartered Insurance Institute (UK). Al Bayan Magazine met Mr. Aghoghovbia on the sidelines of the 34th GAIF General Conference and conducted the following interview.



من اليمين: محمد سعد زغلول، KEN AGHOGHOVIA، وجمال صقر

“Public educational initiatives are essential to increase the understanding of insurance as a concept”

• **How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?**

- The conference is said to be one of the most successful in the history of GAIF especially with the large number of attendees. This shows the value people see in this conference. The topics are also quite important. No doubt that a sustainable world is a worthy goal that most businesses actively pursue. With the rise of climate change concerns, people are looking to organizations for solutions and socially responsible behavior. The insurance industry is a key player in addressing these complex challenges facing humanity and the environment. Insurance companies are at the forefront of the fight for sustainability. They can lead the way to a more climate-friendly and resilient world for the future. They can accomplish this by delivering a framework for unified action and mapping out the road ahead for other businesses. Sustainable insurance aims to reduce risk, develop innovative solutions, improve business performance, and contribute to environmental, social, and economic sustainability. With respect to AI, it has emerged as a powerful technological marvel that has unraveled a world of possibilities for every industry. The insurance industry is in no way indifferent to AI. AI in insurance has massively transformed risk management, underwriting policies and other traditional insurance practices. The impact of AI in the insurance sector has been extraordinary, empowering insurers worldwide to embrace new practices and achieve unprecedented efficiency. It helps insurers mitigate risks, minimize financial losses, and maintain the integrity of their operations.

Our office in the DIFC made us closer to our customers to serve them better

• **To what extent Africa Re is focusing on the MENA region?**

- The region has been good to Africa Re. Our volume of business is increasing in the part of the world and we started writing Life a year ago and thus the prospects are very bright. Also, our office in the DIFC made us closer to our customers to serve them better and respond to their needs faster, and as a result they are getting more value. I can also say that we became leaders in the market.

Our goal is not to expand too fast

• **Do you have any expansion plans in the region?**

- The region is very dynamic so we are expanding but our goal is not to

expand too fast. We keep reviewing each market and looking at our exposure in each market. We avoid the markets with Nat Cat exposures, keeping in mind that a Nat Cat insurance pool has been established in Oman in order to provide coverage against the rising frequency of destructive adverse weather events and natural disasters witnessed in the country. Nat Cat Insurance pools are increasingly becoming an imperative in countries that are prone to all kinds of natural disasters, such as earthquakes, hurricanes, cyclones, flash flooding, volcano eruptions and so on because these exposures are too big for one company to cover them and some of the insurance companies don't have the technical capacity to write such business. Therefore, the pool is much needed and welcomed.

To view insurance as a protective measure against unexpected circumstances

• **In your opinion, why insurance penetration in the region is still very low?**

- I believe that life and non-life premiums, as well as assets, are very low relatively to expected levels given per capita income and demographic characteristics. There is a wide range of factors constraining the development of the industry, including the absence of mandatory insurance in key areas, gaps in regulation and supervision, unsupportive tax regimes, fragmented market structures, a chronic lack of suitably skilled people, as well as the absence of products that conform with cultural and religious preferences especially in the case of life insurance. Therefore, governments should focus on public educational initiatives aimed at increasing the understanding of insurance as a concept, and its advantages in managing risk. These campaigns seek to clarify misunderstandings and motivate individuals to view insurance as a protective measure against unexpected circumstances.

• **What is your message for Arab insurance companies?**

- The enthusiasm between Arab companies to organize and participate in conferences like GAIF should continue in the same way and momentum, and they should focus on collaborating and working together because they can benefit from one another, as well as create more insurance pools especially that all of this will ultimately reflect positively on the insurance industry.

الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE



الثقة إرثنا Legacy of Trust



www.alahleia.com

☎ 1888 444

Henri Labat (Senior Executive Officer – IGI / Dubai):

We are a bottom-line focused company, and we don't compete on the top-line

Since its inception, IGI's purpose has been to provide peace of mind in times of uncertainty. The company has always believed that its responsibility goes well beyond its business. The foundation of its success for over twenty years is simple: It's about doing the right thing for its clients, shareholders, employees, and communities. With IGI's Middle Eastern roots and business spread across many continents and cultures, IGI is diverse by DNA and on many levels: gender, race, religion, and age. IGI values and embraces differences and focuses on mutual respect, inclusion and empowering its people. In a Q & A with Henri Labat, Senior Executive Officer of IGI Dubai on the sidelines of the 34th GAIF General Conference, he expressed his point of view regarding the main topics of the conference, shedding light on the main challenges still facing the insurance industry, mentioning IGI's latest achievements and its strategy for the upcoming years.



• What is your opinion about the main topics discussed during GAIF this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion & Leveraging the AI revolution?

- Our business is evolving and it is essential to take into consideration matters related to technology and artificial intelligence. However, our business remains mainly based on human interaction. Despite the fact that AI is gaining momentum, reinsurance will remain a people business, especially in the area of Large and Special Risks where most of our offerings are tailor-made and specific. Nevertheless, AI will help the insurance business in making operations and processes smoother and easier but I don't think it will fully replace us as human beings. Our brains will remain predominant in the business.

• Do you think that the retrocession capacity between Arab insurance markets is relatively acceptable?

- It is a trend that we have started to see over the last two years. A lot of regional insurance companies are setting up coinsurance/co-reinsurance schemes among themselves in different territories. This approach is unfortunately mainly top-line driven and a consequence of the fierce competition between insurance companies in various local markets. As a reinsurer, I think that it can be risky if not well controlled.

We have also lately been seeing local insurance companies doing some facultative reinsurance business in Africa and Turkey which are completely different markets, so some of the local companies are trying to catch some growth by writing facultative reinsurance but I believe in the medium and long term, it will affect the bottom line. This is why IGI has different offices across different regions with local knowledge in each office to cater for each region's requirements, keeping in mind that we write more than 20 lines of business and to be able to do that, we have around 150 underwriters in the company. Looking at other companies, they sometimes want to write ten lines of business with just a couple of underwriters without even having a clear knowledge and idea about the products, territories, and exposures. Thus, we need to invest in the right people and expertise.

• What are the main challenges that the insurance industry is facing?

- One of the challenges facing us is that we are seeing a lot of regional capacity competing with us. This is driving pressure on prices and as a result impacting our business and sometimes leading us to lose some business. As IGI, we are a bottom-line focused company and thus if the business make sense to us, we will write it otherwise we are happy to pass on it, and vice versa. We adopt a disciplined approach to underwriting, and we don't compete on the top-line. Our roots are Middle Eastern, and we know the business environment quite well. We have been able to go across various market cycles successfully and our patience and long-term approach to the business has always been one of the main recipes for our success.

• What are your company's latest achievements? What will be your strategy for the upcoming years?

- IGI is the only player which started in this part of the world and has been successful in its international expansion. Now, after more than twenty years of operation, we have eight offices around the globe across most of the continents. We have been growing the business substantially and expanding geographically as well as in terms of products while maintaining a very strong bottom line. Over the last ten years, our average combined ratio has been in the mid 80s and in the first nine months of 2023, it was in the mid-70s, so we are improving our profitability while expanding the business. We are the only Middle Eastern company that has achieved this. With respect to our strategy for the upcoming years, it will remain as it is. Whatever we have been doing, we will continue doing the same. We will not expand into new lines or geographies unless we see a real potential or opportunity. Moreover, what differentiates us from other companies is the stability of our leadership management for the last twenty years as well as having an experienced team with a strong underwriting background. This is one of our main strengths that enables us to achieve our vision and goals.



عمرو سرطاوي

(الرئيس التنفيذي لشركة أون AON لحلول إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا)؛



ماضون في الحفاظ على النمو المحقق على مستوى عدد الموظفين وحجم الأعمال واستقطاب عملاء جدد

قال السيد عمرو سرطاوي الرئيس التنفيذي لشركة AON لحلول إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» إن المؤتمر لقي اهتماماً واسعاً من قبل المشاركين من مؤسسات وهيئات وشركات تأمين محلية وإقليمية، إذ إن مثل هذه اللقاءات تساهم في تبادل الآراء وتعزيز أطر التعاون بين الأطراف، وكذلك حجم تبادل الأقساط بين الدول العربية. ومن جهة ثانية، تطرق عمرو سرطاوي، الذي استطاع منذ استلامه قيادة الشركة تحقيق إنجازات متواصلة ونقله نوعية في المنطقة، إلى مسألة التشدد التي تتبعها الأسواق، غير أن ارتفاع أسعار الفائدة منح شركات إعادة عوائد استثمارية أعلى ودفعها إلى فتح آفاق جديدة مستقبلاً. وأخيراً ذكر أن الشركة حققت معدل نمو جيداً خلال العام الماضي وهي مستمرة في هذا النهج للمحافظة على المستوى الحالي أملاً في زيادة حجم الأعمال وجذب المزيد من العملاء.



■ كيف تقومون المؤتمر الاقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين الذي استضافته سلطنة عُمان؟

– تعد النسخة الحالية للمؤتمر من أنجح الدورات التي عُقدت، ويتزامن الحدث مع مرور ٦٠ عاماً على تأسيس الاتحاد. كما حظي المؤتمر باهتمام واسع من قبل العديد من الهيئات والمؤسسات والشركات العاملة في صناعة التأمين العربية والعالمية مع مشاركة أكثر من ٢٢٠٠ مشارك منهم أكثر من ١٨٠٠ مشارك من مختلف دول العالم. كما أود توجيه شكر كبير للمنظمين على حسن الاستضافة وترتيب المواعيد والتسهيلات المقدمة للمشاركين، فضلاً عن الموضوعات المطروحة.

تعزير حجم تبادل الأقساط بين مختلف الدول العربية

■ في رأيكم هل تساهم هذه الفعاليات بصورة مباشرة أو غير مباشرة في زيادة حجم تبادل الأقساط مع الدول العربية؟

– بالتأكيد تساهم هذه المؤتمرات في تبادل الأفكار والخبرات بين الأطراف المشاركة، إلى جانب تعاون الأسواق فيما بينها الأمر الذي يعزز من حجم تبادل الأقساط بين مختلف الدول العربية.

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تسير أسواق المنطقة بخطى ثابتة لتحقيق هذه القضايا على الرغم من اختلاف طريقة تعاظم بعض الدول مع هذه المسائل إنطلاقاً من تقدم بعض الأسواق على أخرى.

التطلع نحو آفاق وإعادة على المدى الطويل

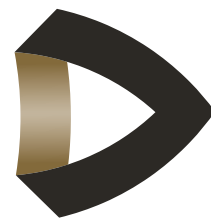
■ قررت بعض شركات إعادة الأجنبيّة الانسحاب من أسواق المنطقة في حين توقفت أخرى عن الاكتتاب في بعض خطوط التأمين. إلى أي مدى تواجهون صعوبات نتيجة هذا التشدد وما هي الإجراءات المتبعة من قبلكم؟

– تمر الأسواق بفترات من التشدد ويقابلها مراحل أخرى من المرونة، إلا أن ارتفاع أسعار الفائدة أتاح لشركات إعادة تحقيق عوائد استثمارية أعلى وهذا ما دفع بالعديد منها إلى التطلع نحو آفاق وإعادة على المدى الطويل. أما الآن اختلقت هذه النظرة وأضحت شركات إعادة تبحث عن تحقيق عوائد خلال فترة زمنية محدودة، ولكننا نجدتها مسألة مرحلية قابلة للتأقلم مع اختلاف المشهد.

حققتنا معدلات نمو ممتازة ومستمرّون بالعمل وفق النهج نفسه

■ كيف تقيّمون أداء الشركة عام ٢٠٢٣، وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟
– حققتنا معدلات نمو ممتازة خلال عام ٢٠٢٣ ومستمرّون بالعمل وفق النهج نفسه خلال العام الحالي. إلى جانب ذلك، نحن في صدد تعزيز موارد الرأس المال البشري، وماضون في الحفاظ على النمو المحقق على مستوى عدد الموظفين وحجم الأعمال واستقطاب عملاء جدد. ■





Your Specialised Insurance Hub



Offering a wide range of innovative, regional & international Insurance, Reinsurance, Risk management and IT solutions



Tareq Hussein (Chief Underwriting Officer - MENA Re):

The GCC region will witness a massive growth in the insurance sector

Established at the DIFC, MENA RE Underwriters is a fully owned subsidiary of Doha Insurance Group (DIG) which enjoys A- Rating by S&P. As a coverholder for Doha Insurance Group, the company has been able to provide excellent security for its business partners. Tareq Hussein, Chief Underwriting Officer at MENA Re, was among the prominent people who participated in the 34th GAIF General Conference along with several of his colleagues. Al Bayan Magazine met Mr. Hussien on the sidelines of the event and conducted the following interview in which he evaluated GAIF's main topics, highlighting their results during 2023 as well as their strategy for 2024. Below is the Q & A.



“Financial Inclusion helps build a sound foundation for tomorrow's growth”

• **What is your opinion about the main topics discussed in GAIF for this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion and Leveraging the AI revolution?**

- We all have to work together to ensure sustainability of the insurance market by collaborating and adding more services. We have to infuse AI into our operations, give better services to regional clients and strengthen the insurance companies in this regard. Overall, AI and sustainability lead to a better (re)insurance market for the region. AI enables insurers to enhance their value proposition by better predicting and therefore preventing risks. It can take on the role of cool problem solver. It can shift our perspective from looking behind us in the rear-view mirror, and paying out claims, to evolving into an organization with a sharper view of the road ahead, supporting clients in preventing and mitigating risk, and avoiding losses. The power of AI-generated insights can help businesses and societies become more resilient. On the other hand, financial inclusion is important in the insurance industry to gain access to a wider range of customers. It can assist and ensure a sustainable development track for the insurance industry and help build a sound foundation for tomorrow's growth.

• **Do you think that the retrocession capacity between Arab insurance markets is relatively acceptable?**

- The economic growth especially in the GCC is immense. It is a proper emerging market compared to the US and Europe where we are seeing a lot of stagnation and reduction in economic activity mainly due to inflation and increase of interest rates. Saudi Arabia and UAE are thriving and emerging economies especially due to their respected leaderships and well-appointed visions. Thus, I believe this market will witness a massive growth in the insurance sector.

• **What will be MENA Re's strategy during 2024?**

- We are strengthening our position in the market, increasing our capacities, hiring more people and investing in our current team at the same time. We believe we are a specialty lines reinsurer for the future with a young team that is able to live up to the dynamics of the insurance market. Moreover, we will be focusing on cyber and trying to position ourselves very strongly in the current lines and portfolio, and possibly expand from a territorial perspective to Armenia, Georgia, Uzbekistan and Kazakhstan.

• **How were your results during 2023?**

- Our results were excellent, we witnessed a 25 percent increase in the written premiums so our premium growth was exponential. Thus, we are very happy with our results and looking forward to the future.



من اليمين: باسم عاصي وطارق حسين



MENA RE و NASCO RE



التكافل للتأمين
AL-TAKAFUL INSURANCE

خدمات تأمين إسلامية



تواصلوا معنا على الأرقام المجانية

#600

1800 220 220



Altakaful.Insurance



takafulpalestine



www.altakaful-ins.ps

نزیه محفوظ (المدير العام لشركة ISA SOLUTIONS):

نحرص على تمكين قدراتنا المالية لترسيخ مكانتنا كشركة رائدة محلياً وإقليمياً



أفادنا السيد نزیه محفوظ مدير عام شركة ISA SOLUTIONS على هامش GAIF، بأن أبرز الأهداف التي تقوم عليها استراتيجيتها منذ تسلمه الإدارة، هي في التوسع نحو أسواق جديدة تحتاج دعماً ولا تجد قدرات استيعابية مناسبة، متحدثاً عن خطة مستقبلية لدخول مجال تأمين الاتفاقيات. وفي سياق متصل أورد أن صعوبة إيجاد هذه القدرات تبقى تحدياً بارزاً في السوق اللبنانية وبعض الأسواق المجاورة، لذلك دعا السيد محفوظ إلى تكثيف الجهود لجذب المزيد من المعيّدين لتلبية احتياجات هذه الأسواق. ثم تطرق بعدها إلى مسألة مواكبة الشركة لتقنيات الذكاء الاصطناعي مؤكداً أنها تعمل على تقوية مكانتها وتعزيز موقعها في السوق المحلية والإقليمية كشركة وساطة إعادة تأمين ذات ملاءة مالية كبيرة.

■ تسلمت حديثاً إدارة الشركة، ما هي أبرز الخطط والأهداف التي تطمحون لتحقيقها؟

– تسلمت إدارة الشركة منذ قرابة الثلاثة أشهر، ونعمل حالياً للحصول على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي إلى جانب التراخيص الأخرى التي نمتلكها في كل من لبنان وقبرص.

كما تتمثل أبرز التطلعات والأهداف في التوسع نحو أسواق جديدة حيث تجمعنا علاقات ممتازة مع العديد من شركات التأمين. وبعد حصولنا على الترخيص لمزاولة عملنا في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) سنبدأ عملية توظيف لكوادر بشرية جديدة، وزيادة عدد الموظفين لتلبية احتياجات الأسواق مع ضمان جودة الخدمة.

ولدينا خطة طموحة للمستقبل لدخول مجال تأمين الاتفاقيات TREATIES بالتزامن مع عملية توظيف خبراء ومتخصصين في هذا المجال بهدف تعزيز موقعنا في الأسواق التي نتواجد فيها.

صعوبة إيجاد القدرات الاستيعابية المطلوبة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في علكم كوسطاء إعادة تأمين؟

– تتركز أبرز التحديات القائمة حالياً في صعوبة إيجاد القدرات الاستيعابية المطلوبة لتلبية احتياجات مختلف الأسواق، في ظل الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية التي تعصف بالمنطقة، إلى جانب التوترات على مستوى الساحة اللبنانية والانحياز الاقتصادي. لذلك

نحاول بذل جهود كبيرة لاستقطاب معيّدين جدد لهذه الأسواق وتلبية احتياجاتها.

تعاون مختلف الأطراف العاملين في صناعة التأمين

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– نجد أن حجم تبادل الأقساط بين أسواق التأمين العربية غير مقبول ويجب زيادة حجمه، وذلك من خلال تعاون مختلف الأطراف العاملين في صناعة التأمين.

تحمل المواضيع المطروحة أبعاداً مستقبلية

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– هناك توجه واضح نحو التحول الرقمي وثورة الذكاء الاصطناعي وفي الوقت نفسه تأتي أهمية الملاءة المالية القوية لبناء رؤية مستقبلية على أسس صلبة. وانطلاقاً من ذلك، نحرص في ISA SOLUTIONS على تمكين قدراتنا المالية لترسيخ مكانتنا كشركة

وساطة إعادة تأمين رائدة محلياً وإقليمياً وذات قدرة على التصدي للتحديات الحالية والمستقبلية، فضلاً عن الاستثمار في الحلول الرقمية التي تعد جانباً مهماً للتطوير. ومن هنا نجد أن هذه الموضوعات التي طرحت خلال المؤتمر تحمل أبعاداً مستقبلية وتساهم إلى حد كبير في الارتقاء بصناعة التأمين في

الوطن العربي. ■



من اليمين: رامي الرشاماني، عمر زمان، انطوني خوام ونزیه محفوظ



LET OUR EXPERTISE BE YOUR COMPETITIVE EDGE.

ISA Solutions brings together the region's top risk specialists across several lines to offer you the ultimate reinsurance solution.



SOLUTIONS

We mean business.

Khalid Jishi (CEO - Arab Loss Adjusters (ALA)):

Insurance is a people's business

Since its establishment in 1981, Arab Loss Adjusters (ALA) strived to bridge the gap between local insurers and international practices and with dedication, commitment and passion, the company has been able to push the boundaries on leading in all its markets with a focus on technical leadership, investing in people and innovation to achieve a great culture internally and amongst its stakeholders. Throughout the years, ALA has grown to become a leader across MENA markets, further expanding its reach into South and Southeast Asia. With a focus on technical leadership and innovation, the ALA family comprises a team of multi-disciplinary adjusting professionals and continues to develop its capabilities under the unified practical school of thought while observing the changing business environments and technological dynamics. Al Bayan Magazine met Mr. Khalid Jishi, CEO of ALA during the 34th GAIF General Conference and conducted the following interview.



“If we don't implement AI we will be precluded from the formula”

• **What is your opinion about the main topics discussed in GAIF this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion and Leveraging the AI revolution?**

- These topics, without a doubt, can help us grow and develop across the board like they are helping the financial sector, transportation and other segments. However, it seems that we are a little bit dissipated and far-off in the implementation of AI and technological infrastructure in our industry. We hope that we can play the catch up game because things seem to be moving faster than we can even put into motion or absorb.

• **Did you start implementing AI in your services?**

- Every country has its own regulations on AI, so for us we have to examine the “Do's and Dont's” or the laws that are applicable for each jurisdiction on AI and effectively we are starting off at the motor element and on the property and casualty business, we find that it is necessary to start putting in force and utilizing the tools so that we can reduce the claim lifecycle for our principles.

• **Do you think there is an appetite for AI in the market?**

- Definitely, we all see an appetite for AI and if we don't start

now then we will be left very far behind or even be precluded from the formula, so I think it is really important that we move into this space as an industry overall but, however, it is very expensive and requires heavy investment. I believe that many of the businesses didn't factor in this into their budgets well in advance so it is essential to increase the allocation into technological investments and AI space internally.

• **In your opinion, what is the added value behind conferences such as GAIF?**

- Our business is still a people's business. AI and the technological tools are mechanisms for us to gather data and make us more effective and efficient. However, the human engagement and the knowledge that we add amongst each other is what will keep our industry in the region more engaged and growing.

• **How were your results in 2023?**

- Our results are mainly based on natural catastrophes or unforeseen events and none have occurred in the last two years. Nevertheless, we have been able to achieve growth based on the new markets that we have entered such as Iraq, Cambodia, and Egypt.



من اليمين: خالد جشي ومعتصم هاني



ضيا الجراح، عمر الجشي وابراهيم مشعل (ALA)



LLOYD
ASSURANCES

تفني
LLOYD
معاك...

☎ 00216 036 020 020

www.lloyd.com.tn

Nadim Semaan (Senior Executive Officer – Gallagher MEA):

We exceeded our growth targets by double digit figures in 2023

Nadim Semaan, Senior Executive Officer at Gallagher MEA, is a highly experienced leader, who along with Gallagher's team, is always ready to help clients navigate through challenges, close gaps and move forward with confidence. Throughout his career, Mr. Semaan, with his pioneering efforts, has contributed significantly to expanding Gallagher's presence in the Middle East and Africa through championing innovative ideas and building strong relationships with clients and reinsurers alike demonstrating a consistent willingness to go the extra mile. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Semaan during the 34th GAIF General Conference and following is the Q & A.

• **What is your opinion about the main topics for GAIF this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion and Leveraging the AI revolution?**

- The AI revolution is an important topic in the insurance industry but it will require some time to be implemented widely in the MENA region. Nevertheless, it is essential to achieve the required and desired growth in the region especially in the personal lines such as motor, medical, workmen's compensation, etc... AI has sparked a new era of innovation and efficiency in insurance, driven by a rapidly evolving risk landscape, unprecedented technological advancements and increasing customer demand for more personalized service. AI can be leveraged for basic high-level insurance advice, underwriting claims processing, fraud prevention, risk management and direct marketing. No doubt that customer behavior and advances in technology have opened the door for AI in the insurance market to create value, reduce costs, increase efficiency and achieve higher customer satisfaction.. Overall, by implementing AI into their processes, insurers can save time, reduce costs, improve customer experience, reduce human errors and increase profitability, and I believe that companies which do not adapt to this evolution will lose out. As Gallagher, we launched our own AI platform for Gallagher's 52,000 employees. All employees have access to this AI tool which is fully secured to help with admin related tasks. With respect to sustainability, it is a huge topic worldwide as well as in the Middle Eastern region. For over 90 years, Gallagher has led with a commitment to sustainability and supporting the communities where we live and work. Our high standards of ethical behavior are grounded in our corporate culture's cornerstone "The Gallagher Way" which

embodies how we interact with our clients, how our employees treat one another and our belief to be active and agents of positive change in the communities we operate. We help our clients evaluate their Environmental, Social and Governance (ESG) needs and goals, and support the execution of those plans wherever possible. We are lucky in the Middle East that governments are pushing towards achieving sustainable goals. The UAE & Saudi governments, for example, are committed to achieve net-zero emissions by 2050 and 2060 respectively. As a company, we have our own sustainability policy and we are pushing in that sense.. It is interesting that GAIF is focusing on this topic in order to create a platform for like-minded people to talk about it and raise awareness but ultimately it requires investment. If we all do our missions as (re) insurers and brokers, we will be able to contribute towards achieving the sustainable goals in the insurance industry. Concerning financial inclusion, regulators and associations should play a big role to achieve that by creating opportunities and platforms such as conferences and workshops for like-minded people to talk, share knowledge and work closely together especially that financial inclusion is key on a pathway to sustainable growth and development. It plays a significant role in safe guarding people against unforeseen risks and promoting financial stability.

The insurance penetration in the Middle East region is still relatively low

• **Do you think that the retrocession capacity between Arab insurance markets is relatively acceptable? If not, what should be done to increase it?**

- In my opinion, it should be much more. Compared to developed regions such as North America, the insurance penetration



in our region is still relatively low so the retrocession capacity between Arab insurance markets is not enough. I believe that insurance companies can do much more and can improve their treaties. As brokers, part of our job is to help them retain more and increase their treaties. We can also help them on the facultative side and complicated risks to achieve the best results. The opportunities are here in the region but we have to raise awareness in order to increase the insurance penetration, and once this is achieved the GDP will grow.

• **How were your results during 2023 and what will be your strategy going forward into 2024?**

- The results were fantastic during 2023 globally and regionally across the reinsurance, facultative and specialty sides. We exceeded our growth by double digit figures. Looking at 2024, we have very high targets and we are venturing into new specialty lines of businesses. We are setting up a new M&A practice in the DIFC especially that the region is currently seeing a buoyant M&A market, with activity particularly prevalent in the GCC over recent years. We appointed Mrs. Amanda Wynne, a corporate lawyer from Bermuda, as divisional director to lead M&A insurance solutions for clients across the region. Moreover, we will be focusing on very specialized niche lines of businesses to differentiate ourselves in the region alongside energy, construction and aviation, keeping in mind that we now have 60 employees in the DIFC and we are continuing to grow.



We've simplified the insurance process

Contact Us

+971 4 702 8500

+971 4 396 8442

Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai
PO Box 14614, Dubai, UAE

asnic@alsagrins.ae

www.alsagrins.ae

    /alsagruae



Fire
Insurance



Engineering
Insurance



Liability &
General Accident
Insurance



Marine Insurance
(Cargo, Hull &
Liability)



Motor
Insurance



Medical
Insurance



Life
Insurance



Travel
Insurance

عمرو خيوه

(الرئيس التنفيذي لشركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL - الكويت)؛

الذكاء الاصطناعي بحاجة للوقت إنما الإستدامة والشمول المالي مسألة أساسية



تحظى شركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL بدعم مساهمين من ذوي الخبرات، إذ يصب تركيزهم على جعل الشركة الاختيار الأمثل بالنسبة إلى العملاء، وتحقيق أهدافها المرجوة للوصول بالشركة إلى مستوى الريادة في قطاع التأمين التكافلي في دولة الكويت. ويتمتع فريق برقان تكافل بأفضل الكفاءات لتلبية حاجات العملاء من أفراد وشركات، للحفاظ على أفضل المعايير لتحقيق مستوى أعلى من رضى العميل وجودة الخدمة. وتحدث الرئيس التنفيذي لشركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL – الكويت السيد عمرو خيوه في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، عن موضوع الذكاء الاصطناعي الذي طرح في مؤتمر GAIF، معتبراً أن من السابق لأوانه التطرق إلى هذا الموضوع في صناعة التأمين على مستوى المنطقة، إذ تتطلب هذه المسألة بعض الوقت لإعداد الأرضية المناسبة. وعن نشاط الشركة أكد بذل كل ما في وسعنا لتقديم خدمات ذات جودة تعزز حضورنا في السوق.

■ ■ ■ نبذل كل ما بوسعنا لتقديم خدمات ذات جودة تعزز من حضورنا في السوق ■ ■ ■

الأسواق، ومنها دولة الكويت التي أنهت الاجراءات التطبيقية منذ العام ٢٠٢٣. وبالتالي تشكّل كل هذه المعايير الجديدة محركاً لزيادة حجم التأمين وبلوغه الفئات الاجتماعية المختلفة.

تنويع أسواق الإعادة التي نتعامل معها

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– نجد أن النقص الحاصل في عدد شركات إعادة التأمين العربية العاملة حالياً وتوقف أخرى عن العمل لأسباب كثيرة، يُعدّ أحد الأسباب وراء الحجم الضئيل لتبادل الأقساط بين الأسواق العربية، ناهيك عن انعدام ثقة شركات التأمين بالمُعَيدَين الإقليميين، إذ يجعل العمل ضمن منطقة جغرافية واحدة من الطرفين عرضة للمخاطر ذاتها، لذلك تسعى شركات التأمين العربية إلى تنويع أسواق الإعادة التي نتعامل معها.

مستمرون بالعمل وفق استراتيجية طموحة

■ ما هي أبرز تطلعاتكم المستقبلية؟

– نحن مستمرون في العمل وفق استراتيجية طموحة يتم من خلالها التركيز على تأمين الانشاءات. وقد تمكنا من الفوز بمشروع ضخم في الكويت وسنبذل كل ما في وسعنا لتقديم خدمات ذات جودة تعزز حضورنا في السوق. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تُعدّ استضافة سلطنة عُمان لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين خياراً موفقاً، بعد النجاح الكبير في تنظيم هذا الحدث وحفاوة الاستقبال والعدد غير المتوقع للوفود المشاركة.

أما بالنسبة إلى المواضيع التي نوقشت فهي تشكل قضايا أساسية تحاكي التطورات التي تشهدها صناعة التأمين في الوطن العربي والعالم. ولكن من السابق لأوانه التطرق إلى موضوع الذكاء الاصطناعي AI في صناعة التأمين على مستوى المنطقة، بحيث تتطلب هذه المسألة بعض الوقت لإعداد الأرضية المناسبة لتفعيل هذه الأدوات، ضمن الخدمات المقدمة للعملاء. في حين بات البحث في المواضيع الأخرى مثل الاستدامة والشمول المالي مسألة أساسية.

مجموعة من الأنظمة والمعايير الجديدة

■ برأيكم كيف يمكن زيادة نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي؟

– هناك مجموعة من الأنظمة والمعايير الجديدة التي يُعمل عليها والتي ستلعب دوراً مسانداً لتطوير صناعة التأمين وفق ضوابط محددة، منها على سبيل المثال المعيار المحاسبي «IFRS17»، الذي بدأ العمل به في الكثير من

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*

ريا عقيقي:

توفر SWAN خدمات ذات معايير عالمية لأكثر من ١٠٠ شركة تأمين في أكثر من ٣٠ دولة



ساهمت خبرة فريق عمل شركة SWAN في فهم احتياجات عملائها ولتقديم خدمات ومنتجات مبتكرة تلقى استحسانهم. وأكدت نائبة المدير العام في الشركة الأنسة ريا عقيقي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي سيساهم في إحداث نقلة نوعية في كل القطاعات ومن ضمنها التأمين. وأعلنت أن الشركة ستنسكمل خطة التوسع الجغرافي التي بدأتها، فضلاً عن إضافة خطوط تأمين جديدة.

منصة متكاملة من الخدمات المتعددة التي يحتاجها العملاء

■ برأيكم، ما الذي يميز شركة SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE عن مثيلاتها من الشركات؟

— لا بدّ من الإشارة إلى أن شركة SWAN تتميز عن مثيلاتها بأمر عدّة، فهي أول شركة تقدّم خدمات الـ ASSISTANCE والـ TPA في الوقت ذاته وتمثّل أكبر الشركات العالمية في أميركا وأوروبا، وتقدّم خدماتها التي تتمحور حول ٣ نقاط أساسية في كندا وأميركا وأفريقيا ومعظم الدول العربية. النقطة الأولى، تقدم SWAN وتساعد شركات التأمين في منتج تأمين السفر بكافة أوجهه، ففي حال وقوع طارئٍ جسدي نوَقّر شبكة مستشفيات، وعملية نقل المريض (بالجو أو البحر) إضافة إلى تحمّل كلفة الطبابة وزيارة الأطباء والاختصاصيين.

النقطة الثانية، نوَقّر ما يعرف بالـ (GUARANTEE OF PAYMENT) (GOP) وهو مُعترف به عالمياً بفضل خدمة مركز الإتصال (CALL CENTER)

والتجربة التي نَقَدّمها 24/7 تشمل طاقم طبي متكامل يتكلمون أغلبية اللغات (الإنكليزية، العربية، الروسية، الفرنسية وغيرها) وحتى أنها تشمل تغطية تأخير وصول الحقائق أو البضائع أو في حال تضرّرت. علماً أنه إلى جانب الـ ASSISTANCE نقدم لزبائننا كل ما يتعلّق بالـ TPA للشركات الأجنبية العالمية التي نقدم لمرضاها كل التقديرات الطبية، إلى جانب مراقبة الفاتورة الطبية من مصدرها.

وثالث نقطة مميزة لـ SWAN هي تطور النظام المعلوماتي تحت منصة SWAN PRO بحيث نسهّل لعملائنا (الشركات المتعاملة معنا) الوصول إلى كافة المعلومات المتعلقة بزبائنهم وهذا أمر ضروري اليوم خصوصاً مع التطور التكنولوجي، من جهة أخرى، توفر الشركة جميع خدمات المساعدة ذات المعايير العالمية وهي مدعومة من شركات إعادة التأمين المصنفة "A" وتمتد خدمات تأمين السفر لديها إلى ما يزيد على ١٠٠ شركة تأمين في أكثر من ٣٠ دولة حول العالم، انطلاقاً من حرصها على جعل السفر الدولي أكثر سهولة وأماناً. واللافت أن الشركة استطاعت، منذ تأسيسها، التأقلم مع الظروف الطارئة والاستثنائية، ما مكّنها من الاستمرار في تقديم التعاون اللازم لعملائها وتوفير الدعم الكامل لهم، وكل ذلك عزز من موقعها وصدقيتها وأكسبها ثقتهم وساهم في تفعيل دورها أكثر وتنمية فريق عملها لضمان تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء بالشكل المطلوب وعلى أكمل وجه. بالإضافة إلى ذلك، تحرص الشركة على التواصل الدائم مع المعيّدين بغرض مناقشة وإيجاد الحلول المناسبة لأي طارئ، إلى جانب التوسع نحو أسواق جديدة وبناء شراكات استراتيجية مع مجموعة من شركات التأمين. لذا، باختصار يمكن القول أن شركة SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE توفر منصة متكاملة من الخدمات المتعددة التي يحتاجها العملاء. ■

■ كيف تقيمون الدورة الرابعة والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين من حيث المواضيع والتنظيم ونوعية المتحدثين؟

— حظي المؤتمر باهتمام واسع من قبل المؤسسات والشركات العاملة في صناعة التأمين على المستويين العربي والعالمي. وتبرز أهمية هذه الدورة من المحور الأساسي المطروح كشعار للمؤتمر والمتمثل في الاستثمار في ثورة الذكاء الاصطناعي من أجل استدامة صناعة التأمين العربية. واللافت في المؤتمر الاحترافية المتبعة في طريقة التنظيم والأماكن المخصصة لعقد الاجتماعات واللقاءات الجانبية. كما تتيح هذه التجمعات فرصة لتعزيز أطر التعاون والتواصل مع الأطراف المشاركة تمهيداً للاتفاق على أعمال مشتركة.

كانت الاجتماعات التشاورية التي عقدت على هامش المؤتمر إيجابية جداً ومنحتنا الفرصة لعقد أعمال مشتركة مع مجموعة من الشركات، فضلاً عن أنها مكنتنا من التسويق والتعريف بالخدمات التي نقدمها ونماذج العمل التي يبنى

عليها في تعاملاتنا مع العملاء. بحيث تقدم SWAN مجموعة من الحلول المتخصصة بخدمات المساعدة الطبية والأمنية، إدارة المطالبات وخدمات إحتواء التكلفة للعملاء المحليين والدوليين. ولدى الشركة خبرة في فهم احتياجات المسافرين من وإلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومن خلال مكاتبنا المنتشرة في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا وأميركا الشمالية عززت من القدرة على مساعدة عملائنا أينما وجدوا.

فكرة دمج الذكاء الاصطناعي في مختلف التخصصات والعلوم أمراً ضرورياً

■ كيف تصفون تطرق المؤتمر لموضوع الذكاء الاصطناعي وأهمية التوسع في مجال الرقمنة؟

— من المهم الخروج بحلول فعالة للنهوض بهذا المجال لمواكبة طفرة التكنولوجيا وتوسيع نطاق الخدمات التي تقدمها الشركات. ونحن بدورنا نولي أهمية كبيرة لتسخير هذه التقنيات لتسريع الإجراءات وتحسين جودة الخدمات المقدمة فضلاً عن تسهيل عملية التواصل مع الجهات الأخرى باعتبار مجموعة «سوان» تضم عدداً من الشركات ومن بينها شركة THE SWAN PRO المتخصصة في تطوير البرمجيات وتقديم الاستشارات في مجال تكنولوجيا المعلومات، بالتالي فإن تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي سيساعد في الاستفادة من قاعدة المعلومات وتعزيز فعالية أدائها على مستوى العمليات والموارد المتاحة مما سيساهم في إحداث نقلة نوعية في مجمل القطاعات ومن ضمنها القطاع التأميني. وباتت فكرة دمج الذكاء الاصطناعي في مختلف التخصصات والعلوم أمراً ضرورياً نظراً إلى أثره الإيجابي الكبير المتوقع في تطوير الخدمات وزيادة الانتاجية ورفع مستوى الكفاءة، إلا أن التحول نحو حلول الذكاء الاصطناعي سيتطلب بعض الوقت للانتقال إلى التطبيقات المتاحة لمجمل الأفراد والمؤسسات.



عيادتك وممتلكاتها بأمان مع جوفيكو



أساهة القيسي (الرئيس التنفيذي - المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC):

احتفاظنا بتصنيفنا Aa3 يضعنا بين الكيانات الأعلى تصنيفاً في صناعة التأمين على المخاطر الائتمانية والسياسية

أعلن الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات السيد أساهة القيسي في مقابلة مع مجلة «التأمين العربي»، أن التصنيف الذي حازت عليه المؤسسة من وكالة «موديز» وهو "Aa3" سيكون له تأثير عميق في تشكيل استراتيجيات أعمالنا وعملياتنا في المستقبل. وأكد أن هذا التصنيف يسهل الوصول إلى أسواق رأس المال لاستقطاب الاستثمارات في مشاريع البنية التحتية ودعم القطاع الخاص.

في ٤٩ دولة عضو في منظمة التعاون الإسلامي. وفي عام ٢٠٢٣ قمنا بتوسيع شراكاتنا الاستراتيجية، وعلى سبيل المثال مع «شركة مصدر» لمشاريع الطاقة المستدامة ومع «سابيكو» لتعزيز التجارة والاستثمار في القطاعات الحيوية مثل الأمن الغذائي والبنية التحتية للطاقة المتجددة. وكانت هذه الشراكات، إلى جانب الاتفاقيات المبرمة مع مركز ترويج الصادرات الليبي و«UZSAMA» في أوزبكستان، أساسية في تعزيز تنمية الصادرات وتسهيل التجارة، ومن الإنجازات الأخرى ترشح جمهورية أذربيجان لتصبح الدولة العضو التاسعة والأربعين في المؤسسة، وتوسيع شبكتنا وتعزيز جهودنا التعاونية داخل منطقة منظمة التعاون الإسلامي. ويدلها التوسع على التزامنا المستمر



■ حصلت المؤسسة مؤخراً على تصنيف ممتاز من وكالة موديز، ما تأثير ذلك على تطوير أعمال المؤسسة خلال الفترة المقبلة؟

– إن حصول المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على تصنيف القوة المالية التأمينية "Aa3" من قبل وكالة موديز للعام السادس عشر على التوالي يعد بمثابة شهادة واضحة على المركز المالي القوي لمؤسستنا، وممارساتنا الحكيمة لإدارة المخاطر، ومرونة الأعمال بشكل عام، إن هذا التصنيف له تأثير عميق على تشكيل استراتيجيات أعمالنا وعملياتنا في المستقبل، أولاً فهو يعزز ثقة عملائنا بالمؤسسة بما في ذلك الدول الأعضاء والمستثمرين والمؤسسات المالية. وهو بمثابة ضمان لاستقرارنا المالي وقدرتنا على الوفاء بالتزاماتنا. والتصنيف أيضاً يشكل أهمية بالغة في تعزيز العلاقات القائمة واستقطاب شراكات جديدة خاصة في ظل المشهد الاقتصادي العالمي المتقلب.

وفي المجال التنافسي للتأمين الائتماني والمخاطر السياسية، فإن تصنيفنا العالي هو السمة المميزة للقوة المالية والإدارة الفعالة للمخاطر. ويعتبر هذا الجانب بالغ الأهمية، خاصة عند التفاوض مع شركات إعادة التأمين لتأمين أفضل الشروط، والتي بدورها تعود بالنفع على عملائنا من خلال حلول وخدمات التأمين، علاوة على ذلك، فإن التصنيف القوي يسهل وصولنا إلى أسواق رأس المال لاستقطاب الاستثمارات في مشاريع البنية التحتية ودعم القطاع الخاص، وتعد إمكانية الوصول هذه أمراً بالغ الأهمية لخططنا التوسعية، مما يسمح لنا بضمان أخطار جديدة خاصة في الأسواق الناشئة حيث يوجد طلب متزايد على حلول تخفيف المخاطر الائتمانية السيادية والتجارية. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يوفر لنا المرونة اللازمة لإدارة مواردها المالية بشكل أكثر كفاءة، مما يتيح لنا الاستثمار استراتيجياً في المجالات الحيوية مثل التكنولوجيا وتطوير المنتجات.

■ ما هي أهم إنجازات المؤسسة خلال عام ٢٠٢٣، وما هي خطتكم وطموحاتكم خلال عام ٢٠٢٤؟

– حققت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أهدافاً تنموية كبيرة في عام ٢٠٢٣، ما يعكس قدرتنا الفنية العالية لدرء المخاطر والتزامنا بالتعامل مع المشهد العالمي المليء بالتحديات. ففي عام ٢٠٢٣، بلغت قيمة الأعمال المؤمن عليها في المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ١٣,٣ مليار دولار أميركي، بما في ذلك ١٠,٤ مليار دولار أميركي في ائتمان الصادرات و٢,٩ مليار دولار أميركي في تأمين الاستثمار وهو ما يمثل زيادات متواضعة عن العام السابق. وعلى مدار ثلاثة عقود، قامت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بتأمين ما قيمته ١٠,٨ مليار دولار أميركي في مجال التجارة والاستثمار

بتعزيز التعاون الاقتصادي والتنمية بين الدول الأعضاء. وفي مجال الابتكار الرقمي، فقد حصلت المؤسسة على جائزة لمبادرة المؤسسة «مركز نكاه الأعمال التابع لمنظمة التعاون الإسلامي (OBIC)» باعتباره «مبادرة التحول الاقتصادي الرقمي الرائدة». ونؤكد أن الخطوات التي قطعناها في مجال التحول الرقمي والابتكار التكنولوجي هو أمر محوري في المشهد الاقتصادي سريع التطور اليوم. أما من خلال مشاركتنا في COP 28 (مؤتمر المناخ – الأطراف ٢٨) في دبي، فقد أطلقنا سياسة ومبادئ المؤسسة لتغير المناخ والمبادئ التوجيهية البيئية والاجتماعية والحوكمة (ESG). إن انضمامنا إلى برنامج تسريع تحول الطاقة التابع للوكالة الدولية للطاقة المتجددة يعزز مكانتنا كلاعب مهم في مبادرات تمويل المناخ. وتسلط هذه الخطوة الضوء على التزامنا بدعم التنمية المستدامة والتصدي للتحديات البيئية في بلداننا الأعضاء. واستجابة لتحديات الأمن الغذائي العالمي، قدمنا مساهمة كبيرة في برنامج الاستجابة للأمن الغذائي التابع لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، من خلال إصدار ضمانات على استيراد سلع استراتيجية بقيمة ٧٨٨ مليون دولار أميركي، ما يدل على نهجنا الاستباقي في معالجة القضايا العالمية الملحة.

وفيما يتعلق بالأداء المالي، كان العام ٢٠٢٣ العام الأفضل منذ التأسيس والحفاظ للعام السابع على التوالي بفائض في الأرباح الصافية، ما يعكس سلامة إجراءات الاكتتاب وإدارة المخاطر. علاوة على ذلك، فإن احتفاظنا بتصنيفنا الائتماني للقوة المالية للتأمين «Aa3» من وكالة موديز للسنة السادسة عشرة على التوالي يضعنا بين الكيانات الأعلى تصنيفاً في صناعة التأمين على المخاطر الائتمانية والسياسية.

وبشكل عام تحسنت إنجازات المؤسسة في عام ٢٠٢٣ التزامنا بتعزيز المرونة الاقتصادية وتعزيز الشراكات الاستراتيجية والالتزام بالتحول الاقتصادي المستدام والرقمي في بلداننا الأعضاء. ■



المؤسسة الإسلامية لتأمين
الاستثمار واإئتمان الصادرات

دفع التنمية الاجتماعية والاقتصادية

حلول تأمينية لتخفيف
المخاطر التجارية والسياسية
وتعزيز الإئتمان



<https://iciec.isdb.org>

IsDB



مجموعة البنك الاسلامي للتنمية
Islamic Development Bank Group

محمود صالح (شركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL):



KFH TAKAFUL أكبر شركة تأمين تكافلي على مستوى العالم

يتمحور عمل شركة بيتك للتأمين التكافلي - الكويت، حول تقديم خدمات تأمين شاملة ومبتكرة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

وتحرص الشركة على التعرف على احتياجات العملاء، وتقديم أفضل الخدمات من خلال قنوات التوزيع المتعددة التي تخدم العملاء على نطاق واسع.

وتسعى الشركة إلى الوفاء بالتزامها تجاه عملائها عبر القيم التي تلتزم بها وهي الثقة والصدق.

وتعمل شركة KFH TAKAFUL، وفق ما كشف مساعد الرئيس التنفيذي فيها السيد محمود صالح في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، على تطوير التكنولوجيا والاستثمار في أدوات الذكاء الاصطناعي وابتكار قنوات رقمية، وأعلن أنه ينظر إلى العام ٢٠٢٤ في شكل إيجابي خصوصاً أن لدينا عدداً من المشاريع التوسعية تماشياً مع الخطط الاستراتيجية.

مستقبلاً للتوسع في شكل أكبر نحو أسواق جديدة تمثل قيمة مضافة للشركة وتساهم في تقدمها.

تطوير التكنولوجيا والاستثمار في أدوات الذكاء الاصطناعي وتطويرها

■ لاشك أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة خجول نسبياً؟ برأيكم، كيف يمكن زيادة حجمه؟

– لا بد من زيادة الوعي التأميني بهدف

تحسين حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية. وللقيام بذلك، نعمل جاهدين على تطوير التكنولوجيا والاستثمار في أدوات الذكاء الاصطناعي وتطويرها وابتكار قنوات رقمية، بحيث يستطيع العملاء من خلالها الحصول على الوثيقة التأمينية التي يحتاجونها بأسرع وقت ممكن دون تكبد عناء القيد إلى الشركة. ولا شك أن خلق الوعي التأميني يدعم عمل الشركات ويعزز من ملاءتها المالية ونسب الاحتفاظ وعلاقاتها مع معيدي التأمين ما ينعكس إيجاباً في نهاية المطاف على السوق التأمينية المحلية والعربية على حد سواء.

صورة إيجابية مع الخطط الاستراتيجية التوسعية

■ هل أنتم متفائلون للعام ٢٠٢٤؟

– ننظر إلى العام ٢٠٢٤ في شكل إيجابي خصوصاً أن لدينا عدداً من المشاريع التوسعية في الكثير من الدول العربية تماشياً مع الخطط الاستراتيجية للشركة. لذا، نأمل الحصول على دعم الجهات الرقابية لا سيما أننا نعد حالياً أحد أكبر شركات التأمين التكافلي في المنطقة العربية. ■



■ ما هي القيمة المضافة من مشاركتكم في المؤتمر الإقليمي للاتحاد العام العربي للتأمين؟

– يشكل هذا الحدث الأضخم في المنطقة منصة للتلاقي وتبادل الأفكار بين مجموعة من اللاعبين وصناع القرار في أسواق التأمين العربية والعالمية. ويمثل قيمة مضافة للمشاركين في ظل التحديات التي

تشهدها المنطقة مؤخراً. وتكمن أهمية مشاركتنا في هذه الدورة للاطلاع بصورة أوضح على تطورات صناعة التأمين والفرص والتحديات القائمة المرتبطة بالأحداث الجيوسياسية والابتكارات الرقمية للوصول إلى صناعة تأمين مستدامة. انطلاقاً من مواجهة شركات التأمين تحديات مرتبطة بالتحول الرقمي وإيجاد الحلول المناسبة نحو تعزيز قدراتها وكفاءة عملياتها لمواكبة الثورة الرقمية واحتياجات العملاء المتغيرة باستمرار.

كما تتزامن مشاركتنا في هذه الدورة بالتزامن مع النقلة النوعية التي تشهدها بيتك للتأمين التكافلي، من شركة محلية إلى شركة ذات حضور إقليمي، خصوصاً بعد إتمام صفقة الاندماج ما بين «البنك الأهلي المتحد» و«بيتك»، وهذا

يتطلب من الشركة توسيع نطاق عملياتها في العديد من الأسواق العربية وفي مقدمها دول الخليج وجمهورية مصر، بريطانيا، العراق وسلطنة عُمان وغيرها من الأسواق التي تتواجد فيها فروع البنك، إلى جانب الأسواق الأخرى التي تخدمها الشركة مثل ماليزيا وتركيا. ونتطلع



Olaf Brock (CEO- Hannover ReTakaful B.S.C©): We are fully committed to the MENA region

Since its establishment, Hannover Re, one of the world's leading reinsurers, has been helping industries and people to recover from distress and move forward. By expanding the availability of insurance and reinsurance, it improves the lives of many, opening-up new paths and creating fresh opportunities. Hannover Re is pragmatic, highly qualified and completely focused on its core business. Its strong underwriting culture, its focus on client partnerships, as well as its lean operating model and efficient capital management have ensured its positioning as a reliable partner to its clients. Al Bayan Magazine met Olaf Brock, CEO of Hannover ReTakaful B.S.C © (Manama, Bahrain) on the sidelines of the 34th GAIF General Conference and conducted the following interview.

• How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?

No doubt that GAIF General Conference offers an important platform to address current global issues with a regional lens. It fosters cooperation among Arab insurance markets and related bodies, promoting stronger relationships and coordination of various activities. Its mission has always been to safeguard the interests of its members and advance the Arab insurance industry; thus, offering a unique opportunity to gain a deeper understanding of the local and regional dynamics affecting the insurance sector. The insights obtained at such conferences definitely guide any company in its future strategies especially that the sessions held during this edition discussed the basic starting point for moving the insurance industry towards the adoption of AI, which contributes to providing high-quality insurance products and ensuring the good performance of the insurance markets in the region. As Hannover ReTakaful B.S.C ©, we are focused on client relationship building and the specifics about our commitment to the region. Overall, we are committed to the region. There was a personnel but not a strategic change for the Bahrain Operation: we are always there when our clients need us.

We have always been risk-selective

• Are you going to adopt a selective risk-taking strategy in the region especially that it is facing a lot of unstable conditions?

We are all facing the geopolitical challenges but nevertheless we are committed to handle that, and I guess the way we are set up and stretched out will allow us to cope with all that. We have always been risk-selective with a strong focus on profitable underwriting. We are a lean and capital-efficient reinsurer and we are committed to this approach.

We are fully committed to the MENA region

• What will be the main theme of your upcoming strategy?

Hannover Re's Group strategy for the years 2024-2026 has the title "Staying Focused, Thinking Ahead". Our business in the MENA is growing, and we will focus on the areas where we expect to have profitable business. In doing so, we will keep in mind the economical development in the region and the mega projects that certain countries are witnessing. Therefore, reinsurance solutions are needed and we are here to cater all the needs and provide the necessary and suitable solutions. It is worth mentioning that we have a subsidiary focusing on retakaful business and a branch focusing on conventional business and in both areas, we are fully committed to the MENA region.

We are satisfied with the outcome of the renewals

• How do you evaluate the outcome of the January 2024 renewals?

All in all, we are satisfied with the outcome of the renewals.

We will be there for our clients

• What are your expectations for 2024?

In the MENA region in general, we want to grow our business and presence. But we will do that selectively. This is true for the conventional and retakaful businesses. We will also strive to achieve an industry-leading performance in terms of profitability and earnings growth, a reliable delivery on economic value creation as well as attractive and increasing ordinary dividends. Moreover, we will safeguard our cost leadership and capital strength, complement the financial aspects of our ambition, and seek for a high degree of employee engagement and environmental stewardship. Overall, we will be there for our clients when they need us in all product lines they are seeking solutions for.



Sebastian Fuchs

(Managing Director – World Automotive Group Digital Products & Services (WAGDSP):

Decentralization is the biggest challenge facing us in the region

Sebastian Fuchs, Managing Director of World Automotive Group Digital Products & Services (WAGDSP), is a dynamic and open-minded global corporate leader with an entrepreneurial approach to corporate business. Mr. Fuchs was among the prominent people who participated at the 34th GAIF General Conference along with several of his colleagues. In a Q & A, with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Mr. Fuchs gave us a comprehensive idea about their company, talking about the added value behind their participation in GAIF, and highlighting the main challenges facing them in the region. Following is an extract from the interview.



“Our concern is people’s safety and security”

• Can you give us an idea about your company?

- World Automotive Group operates in the Middle East as well as in North America. The portfolio of our products spans from digital and AI driven solutions to physical operations in the automotive service and parts sector. Brands such as AutoData, Vicimus, Expressfit, Fasttrack and Gulfcars are the brands under which our different products strive. We pride ourselves with entrepreneurial spirit and innovations that are always built with the automotive market in our minds. AutoData is our core brand in the Middle East, where we are the market leaders in the insurance sector in the UAE. We help accurately price an insurance policy, safely issue a loan, fairly set import duties and confidently buy and sell cars. We combine state-of-the-art big data technology and machine learning techniques with thorough research by human experts to bring the most accurate, complete and unbiased information. We also make sure to understand our customers’ business first and then we develop the solution that helps them make better decisions. We are trusted long-term partners of insurance companies, banks, OEM’s, distributors, dealers, and government entities. We have lately started in Saudi Arabia and we have presence in Oman for many years now with our partners Ingenuity Technologies. With respect to Vicimus, which runs in Canada and USA, it designs, builds, deploys and manages software based solutions, and provides personalized strategic services that empower automotive dealerships to generate an increased ROI from their sales, marketing and operations. The physical businesses include Expressfit, which we will be launching in Saudi Arabia, and Fasttrack which is our joint venture with Emarat petrol stations. With its prompt and efficient service, Fasttrack is a perfect alternative to authorized automobile dealers for vehicle services and maintenance. In addition to providing its services to individual customers, Fasttrack also offers maintenance and service support to corporate vehicle fleets. Our business is more than 30 years old already and we are shaping our focus into the Middle East. Our relationship with the UAE is very strong especially the insurance industry because of our position in the market.

• What is the added value behind your participation in the 34th GAIF General Conference?

- We really wanted to meet insurance companies and talk about what we can bring to the market. At AutoData, we help insurance companies to identify cars. They can send us the VIN number and we will tell them in milli-seconds what kind of car it is. We can go back ten to fifteen years in our database to get clear and precise information about the car. We also check the history of the car in Europe and the US before it was imported to the region because as you know a lot of cars in this region are being imported, so they might have had a minor damage abroad and they come here and all of a sudden, they look

brand-new. We have just now signed a contract with Carfax for a partnership on history data, which will give us an access to the most comprehensive database in North America and Europe to further strengthen our products. Moreover, we are talking with the local authorities about getting the local history so we now have partial information for the UAE and we are talking with the authorities in Saudi Arabia to get access to the data. Thus, we are trying to give the insurance companies a comprehensive view where they can find all the information instead of having to go to different places. In addition, the last and most important added value that we provide to the industry is our valuation of used cars because insuring a car is all about how much the car is worth. We produce daily car valuations after monitoring with our tools and technology all the information and we provide this value to the insurance companies at the time of renewing the insurance policy. This helps provide accurate comprehensive policy pricing, lower operational cost, and avoid fraudulent total loss claims. On an average day, we get around two and a half million requests from our insurance customers. On the other side, we are collecting more than six hundred fifty thousand data points a week. We get different information from various sources, we have data connections of suppliers and partners that provide us with information. Overall, we do all the hard work and then we serve it up nice and neatly to the customers.

• What are some challenges you are facing in the region?

- I think the biggest challenge we are facing is decentralization. Sometimes it is very difficult to get to the right people and access to the required data because it is always deemed confidential. The reality is that we are doing this for our customers’ sake, to avoid buying a car that has been scrapped or badly repaired. Our concern is people’s safety and security. Thus, I find it sometimes hard to believe how difficult it is to get to this information but nevertheless we have been facing similar issues in Europe. I think that sometimes unfortunately people use words like “data protection” to not do something instead of saying like “what do I need to do to find a solution so I can actually give you the information without disclosing what is the private part of the information”.

Another challenge is the dispersity of the market. If we look at the region, we will find three different price levels. As a result, finding clarity in the automotive world is really difficult. Therefore, we are relaunching one of our products called VehicleReport.me which is a consumer guidance tool. We also give all our products to private consumers, helping them understand what is the right market price, how many cars are available in the market, what’s the history of the car that they are trying to buy, etc... as well as connecting them with banks and insurance companies to get the best financial and insurance offers.





فواز الحججي (العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين MALATH-السعودية)؛

قرار إنشاء هيئة تأمين يجسد طموحات معظم شركات التأمين العاملة في المملكة

لدى لقائنا مع الأستاذ فواز الحججي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين أشار إلى أن مؤتمر GAIF ناقش معظم القضايا المستجدة والتحديات الموجودة ومنها مسألة التطور التكنولوجي، وتحدث عن النجاحات التي أحرزتها المملكة العربية السعودية في هذا المضمار، أما بالنسبة إلى إنشاء هيئة تأمين مستقلة أفاد بأن هذه الخطوة تبعث على الاستقرار المالي وتؤدي إلى تطور القطاع وينسحب ذلك على المستويات كافة.

ويعزز استقراره وترسيخ الاستقرار المالي وتطوير القطاع وإحداث تغيير جذري على المستويات كافة. وبالتالي، نحن متفائلون ببدء أعمال الهيئة وسنكون عوناً لها لتجسيد طموحات معظم شركات التأمين العاملة في المملكة.

ملاذ للتأمين من الشركات الرائدة في تقديم الحلول الرقمية

■ إلى أي مدى تواكب ملاذ للتأمين خطة التحول الرقمي؟

– تعد ملاذ للتأمين من الشركات الرائدة في تقديم الحلول الرقمية والتي تأتي ضمن الفلسفة التي تقوم عليها الشركة وبالتزامن مع الخطة الاستراتيجية القائمة منذ بداية العام ٢٠١٨.

طرح منتجات جديدة تحاكي تطلعات العملاء واحتياجاتهم

■ ما هي أبرز تطلعاتكم المستقبلية؟

– نسعى في ملاذ للتأمين أن تستمر الشركة في طرح منتجات جديدة ومبتكرة تحاكي تطلعات العملاء واحتياجاتهم، كذلك نسعى أن نحقق ما يتطلع له مساهمو الشركة في تحقيق عوائد إيجابية تعزز من تقدم الشركة. ■

■ ناقش مؤتمر GAIF مواضيع مهمة يأتي في مقدمتها انخراط التأمين في ثورة الذكاء الاصطناعي، إلى أي مدى تواكب المملكة العربية السعودية التحول الرقمي لزيادة عدد المؤمنين؟

– لا يخفى على أحد النقلة والتحول التقني الذي تعيشه المملكة العربية السعودية في هذه المرحلة تحت قيادة سيدي خادم الحرمين الشريفين حفظه الله وسمو ولي العهد عراب رؤية المملكة ٢٠٣٠ والتي يعتبر التحول الرقمي والأتمتة جزءاً من مستهدفاتها، اليوم تعيش المملكة العربية السعودية ثورة تقنية بمواكبة وتطوير الخدمات بجميع أنواعها إلى النظام التقني الحديث الذي يخدم الأنشطة الحكومية والتجارية على السواء وتسهيل التعامل معها والحصول عليها عبر الخدمات الإلكترونية. ونعتقد أننا في المملكة العربية السعودية سبقنا عدداً كبيراً من الدول في هذا المجال وسنستمر في التقدم إلى أن نصل إلى مصاف الدول الكبرى.

■ برأيكم ما الدور الذي ستلعبه هيئة التأمين الجديدة في تطوير قطاع التأمين والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء؟

– يمثل إنشاء هيئة تأمين مستقلة نقلة نوعية مهمة لسوق التأمين السعودي كونها ستساهم في تنظيم قطاع التأمين بما يدعم فاعلية القطاع

Transform with Autodata's AI-Driven Car Valuation System:

- 1. Unmatched Accuracy** for customer satisfaction
- 2. Informed Decision** with advanced analytics
- 3. Boost Revenue** by attracting and retaining customers

Exclusive 40% Off
First-year subscription on a multiyear plan.
Hurry, 30-day limit!

Bonus for Early Birds:
Free consultation, priority support for 3 months,
and access to exclusive first-year offers.

Revolutionize Insurance with AI

AUTO DATA

Seize the Advantage

Visit www.autodata.ae
or email sales@autodata.ae today.

نهاد أسعد (المدير العام لشركة المشرق للتأمين - فلسطين):



نطالب شركات إعادة العربية بتقديم دعم أكبر لشركات التأمين الفلسطينية لمواجهة التحديات والمشاكل المستجدة

خلال مقابلة السيد نهاد أسعد مدير عام شركة المشرق للتأمين - فلسطين على هامش مؤتمر GAIF، أفادنا بأن المؤتمر تطرق إلى أبرز المواضيع والقضايا المطروحة بحيث أنه منصة للتباحث في التحديات والمستجدات وكيفية إيجاد الحلول للخروج منها وتحقيق نتائج جيدة، الأمر الذي يؤثر إيجاباً على صناعة التأمين. كما دعا أسعد لضرورة تعزيز التعاون بين الشركات العربية باعتبار حجم تبادل الأقساط ما زال دون المستوى في العالم العربي.

وفي سياق مختلف أورد أسعد أن الحرب على غزة أدت إلى إلغاء العديد من التغطيات من قبل المعيدين وبخاصة تلك المتعلقة بأخطار الحرب. وفي الختام أشار إلى أن شركة المشرق للتأمين تحقق نمواً إيجابياً في حجم الأرباح، إضافة إلى النهوض بالعديد من الخدمات الإلكترونية والرقمية. فقد أطلقت المشرق للتأمين مؤخراً تطبيقاً ذكياً خاصاً لخدمات التأمين "iMashreq" التزاماً منها نحو جمهور مؤمنائها والتسارع التكنولوجي الذي يفرض إيجاد حلول بديلة وأمنة للحفاظ على المؤمن لهم الحاليين واستقطاب آخرين جدد، ومواكبة كل ما هو جديد ومتطور، املاً باتباع خطوات غير مسبوقة في عالم التأمين مستقبلاً.

■ ■ ■ تسير المشرق للتأمين بخطى ثابتة ودخلت في دوامة من التطور المستمر ■ ■ ■

– نأمل انتهاء الحرب على قطاع غزة في أقرب وقت لما لها من تداعيات سلبية على مجمل القطاعات والدمار الهائل الذي يلحق بالمتلكات والأرواح. ومما لا شك فيه طالت تداعيات الحرب قطاع التأمين في فلسطين بصورة مباشرة بعد اتخاذ غالبية المعيدين قراراً يقضي بإلغاء العديد من التغطيات وخصوصاً تلك المتعلقة بأخطار الحرب. كما نواجه أيضاً صعوبات في توفير التغطيات العادية من جانب شركات إعادة، وهذا يمثل تحدياً كبيراً لسوق التأمين الفلسطينية ونطالب شركات إعادة العربية بتقديم دعم أكبر لشركات التأمين الفلسطينية لمواجهة التحديات والمشاكل المستجدة الناجمة عن الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد.

إطلاق تطبيق إلكتروني "iMashreq" الأول من نوعه

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تسير المشرق للتأمين بخطى ثابتة، ودخلت في دوامة من التطور المستمر عاماً بعد آخر. كما تحقق الشركة نمواً إيجابياً في الأرباح والأداء المالي تماشياً مع السياسة المتبعة في الحفاظ على استقرار مالي قوي. وبالتالي، تمثل أبرز التطورات التي شهدتها الشركة إطلاق تطبيق إلكتروني "iMashreq" وهو أول تطبيق متكامل في فلسطين يُمكن المؤمن من إنشاء حساب ومتابعة وثائق التأمين الخاصة بهم، وتجديد المنتهي منها، وعمل وثائق تأمين سفر في أي وقت ومن أي مكان دون الحاجة للحضور إلى فروع الشركة لطلب الخدمة.

ويمثل ذلك خطوة مهمة في مسيرة التحول الرقمي التي تعمل عليها المشرق للتأمين ونقلة نوعية غير مسبوقة في تقديم الخدمات للجمهور. وفي مرحلته الأولى يمكن التطبيق المستفيدين تجديد وثائق مركباتهم وعمل وثائق تأمين للسفر، والعمل جارٍ على تطوير التطبيق ليشمل في مراحله القادمة كافة الخدمات التأمينية. ■



من اليمين: نهاد أسعد وعلاء صافي

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تحاكي المواضيع المطروحة في المؤتمر جميع التحديات والمستجدات التي تطرأ على صناعة التأمين، باعتبارها قضايا ملحة وتحدد مستقبل قطاع التأمين في الوطن العربي. وبالتالي، من المهم جداً التطرق لهذه النقاط والتباحث بها بطريقة معمقة للخروج بنتائج إيجابية تنعكس بدورها على هذه الصناعة في عالمنا العربي. إذ يعزز الشمول المالي الاستقرار الاقتصادي ويفتح الأبواب للابتكار والنمو. ويمكن للذكاء الاصطناعي أن يلعب دوراً محورياً في تحقيق هذا الشمول من خلال توفير حلول مالية ذكية ومتاحة للجميع. كما يساهم في تقليل الفجوة المالية ويدعم التنمية المستدامة نحو مستقبل أكثر إنصافاً وشمولاً للجميع.

ضرورة تعزيز التعاون بين الشركات العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– بالتأكيد لا يزال حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة في الوطن العربي دون المستويات المطلوبة، على الرغم من أن جميع المؤتمرات والفعاليات السابقة تنادي باستمرار بضرورة تعزيز التعاون بين الشركات العربية وزيادة حجم الأقساط المتبادلة. كما أن شركات إعادة العربية على دراية بالتحديات القائمة واحتياجات الأسواق ما يعزز من قدرتها على تقديم التغطيات المناسبة. ومن هنا نأمل أن تمثل الظروف التي تمر بها الأسواق العربية فرصة للتفكير جدياً بضرورة رفع مستوى التعاون.

طالت تداعيات الحرب قطاع التأمين في فلسطين بصورة مباشرة

■ كيف تصفون التداعيات السلبية للحرب الدائرة في غزة على صناعة التأمين في فلسطين؟



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

France - Lebanon - UAE - KSA - Qatar - Egypt - Oman - Türkiye - Nigeria - Iraq - S. Korea - Kenya

أحمد عبد الحفيظ الديب

(مدير عام هيئة الإشراف على التأمين - ليبيا)



نأمل تفعيل مشروع الاستراتيجية الشاملة لتطوير قطاع التأمين وصدور القانون الموحد وتحقيق نقلة نوعية غير مسبوقة

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد أحمد عبد الحفيظ الديب مدير عام هيئة الإشراف على التأمين في ليبيا، على هامش GAIF فأشار إلى أنه يتم التباحث فيما بين مجموعة جهات المؤسسة البحثية الليبية والجهات المعنية حول مشروع الاستراتيجية الشاملة لتطوير قطاع التأمين من أجل إعادة صياغة مشروع «قانون التأمين الليبي الموحد» الذي يتضمن برامج تطور آلية عمل السوق، ما سيجعلها تخطو خطوات جبارة في عالم التأمين. وتطرق إلى خطة تحويل بعض خطوط التأمين إلى إلزامية ما سيحقق نقلة نوعية غير مسبوقة في القطاع.

التأمين التكافلي. ومن المتوقع أنه في النصف الثاني من عام ٢٠٢٤ سيصدر قانون موحد للتأمين من شأنه إحداث نقلة نوعية في سوق التأمين الليبية إلى مرحلة متقدمة جداً.

نتعاون مع مجموعة شركات إعادة في القارة الأفريقية والسوق الانكليزية

■ هل اتخذت شركات إعادة العالمية قراراً بمقاطعة السوق الليبية، وأين يكمن دور هيئة الإشراف في مساندة سوق التأمين؟

– على العكس، لم تتخذ أي شركة إعادة أجنبية قراراً بوقف التعامل مع السوق الليبية، ولدينا تعاون مع مجموعة شركات إعادة في القارة الأفريقية والسوق الانكليزية. وبالتالي الأمور تسير بشكل إيجابي جداً ولم يصلنا أي اعتراض أو إشكالية في أداء شركات التأمين وهي ملتزمة بالعمل وفق الاتفاقيات الموقعة مع الأطراف الأخرى، ونحن بدورنا في متابعة حثيثة للتأكيد على التزام معظم الشركات بنصوص الاتفاقيات الخاصة مع شركات إعادة الأجنبة.

١٦ فرعاً تأمينياً سيتم تحويلها إلى تأمينات إلزامية

■ هل هناك خطة لتحويل بعض خطوط التأمين إلى إلزامية؟

– بحسب التشريعات القائمة حالياً هناك فقط التأمين الإلزامي على المركبات وتأمين المسؤولية الطبية، إلا أنه بموجب القانون الجديد سيتم إضافة ١٦ فرعاً تأمينياً وتحويلها إلى تأمينات إلزامية، أملين مع تفعيل مشروع الاستراتيجية الشاملة لتطوير قطاع التأمين وصدور القانون الموحد تحقيق نقلة نوعية غير مسبوقة على مستوى الأداء والارتقاء بقطاع التأمين. ■



■ هل تواجهون عراقيل في ممارسة مهامكم الرقابية في ظل الأوضاع الاستثنائية التي تعيشها ليبيا؟

– تتم عمليات الرقابة على سوق التأمين الليبية من خلال هيئة الإشراف على التأمين وهي هيئة حكومية تمارس سلطاتها على مختلف الأراضي الليبية.

■ هل تمتلك شركات التأمين الليبية القدرة على تطبيق المعايير الدولية ومنها المعيار المحاسبي IFRS 17؟

– تعمل شركات التأمين الليبية وفق معايير محاسبية محلية، والهيئة عاكفة حالياً على تطوير المعايير المحلية لتهيئة قطاع التأمين والتحول التدريجي الى المعايير المحاسبية الدولية والتي من اهمها المعيار المحاسبي IFRS 17 وفق فترة زمنية مدروسة.

قانون موحد للتأمين

■ هل يتم وضع خطة لزيادة رساميل الشركات أو تقليص عددها؟

– يضم السوق ٤٢ شركة تأمين تزاوّل نشاط التأمين منها ٦ شركات تأمين تكافلي، إلى جانب شركتي إعادة. وتم العمل مع المجلس الوطني للتطوير الاقتصادي والاجتماعي الذراع الاستشاري لرئاسة الوزراء الليبية على مشروع تحت مسمى «الاستراتيجية الشاملة لتطوير قطاع التأمين»، وقد تم الانتهاء من

المشروع بشكل كامل وعرضه على مجلس الوزراء للبت به لإعادة صياغة مشروع قانون موحد تحت مسمى «قانون التأمين الليبي الموحد» والذي سيضم برامج تطويرية في مختلف آليات عمل سوق التأمين الليبية فيما يتعلق برؤوس أموال الشركات والتأمين التكافلي في ظل غياب قانون لتنظيم قطاع

داود الدويسان

الرئيس التنفيذي لشركة إعادة الكويتية (KUWAIT RE)؛



باتت شركات إعادة العربية أكثر حضوراً وتعاوناً مع شركات التأمين العربية

في لقاء مع السيد داود الدويسان الرئيس التنفيذي لشركة إعادة الكويتية KUWAIT RE ، أفاد بأن المشاركة في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين كانت قيمة بحيث أنه ناقش آخر التطورات الحاصلة في عالم التأمين وأبرزها دخول تقنيات الذكاء الاصطناعي والاستثمار في المجالات المختلفة، أملاً في أن تنتهج الشركات العربية الاستراتيجية التي اتخذتها الشركات الأجنبية لتحقيق التقدم المطلوب. وفي سياق مواز أشار السيد الدويسان أن شركات إعادة العربية أصبحت تلعب دوراً بارزاً معززاً حضورها وتعاونها مع شركات التأمين العربية بهدف تطوير الأسواق وزيادة حجم الأقساط المتبادلة.

إعادة التأمين يعد من الأسواق التي تتداخل فيها مسائل عدة كالعرض والطلب والقدرات الاستيعابية لشركات إعادة العالمية. أما على مستوى الوطن العربي، باتت شركات إعادة العربية أكثر حضوراً وتعاوناً مع شركات التأمين العربية مقارنة بالسنوات الماضية ومن المتوقع تعزيز سبل التعاون في المستقبل بما يساهم في تطوير أسواق التأمين العربية وزيادة حجم الأقساط المتبادلة.

تتمتع الأسواق العربية بالقدرة على استيعاب المزيد من شركات إعادة

■ تشهد المنطقة العربية تأسيس لعدد من شركات إعادة برأيكم ما مدى قدرة الأسواق على استيعاب المزيد من اللاعبين في السوق؟
- لدى الأسواق العربية القدرة على استيعاب المزيد من شركات إعادة والتنافس فيما بينها بطريقة صحية. ونحن بدورنا نرحب بأي شركة إعادة جديدة تطمح لدخول السوق إنما شريطة أن تكون على قدر من المسؤولية وتملك القدرة على تقديم حلول مبتكرة وتواكب المعايير العالمية المتبعة كي تشكل قيمة مضافة لأسواق المنطقة وفي الوقت نفسه، نمو شركات إعادة المحلية هو بمثابة انعكاس لنمو وتطوير شركات التأمين. ■

■ كيف تقومون بفعاليات المؤتمر الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين والمواضيع التي تمت مناقشتها؟

- ناقش مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين مواضيع مهمة تحاكي تطورات كل مرحلة، وتحديدًا ما نشهده في الوقت الراهن من تحولات على الصعيد كافة. ومع دخول أدوات الذكاء الاصطناعي في العديد من الأعمال والمجالات باتت من القضايا والمبادرات الأساسية التي يتوجب الاستثمار فيها على غرار ما تقوم به الشركات الأجنبية التي أحرزت تقدماً واضحاً في مسار التحول الرقمي، ونأمل أن تحذو الشركات العربية حذوها كي تتمكن من تحقيق التقدم المنشود والاستفادة من الخبرات لتعزيز كفاءة شبكات التوزيع وتقديم برامج مبتكرة لعملائها في المنطقة.

تعزيز سبل التعاون في المستقبل

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

- تعد شركات التأمين العربية والإقليمية في صدارة قائمة أي شركة إعادة عربية، إلا أن الظروف المستجدة وتقلبات الأسواق العالمية تلعب دوراً في عملية تبادل الأقساط انطلاقاً من أن سوق



اركان KUWAIT RE



من اليسار: عبدالله الخليفي، داوود الدويسان، محمد طبطبائي

أنور الشنطي (الرئيس التنفيذي لشركة ترست العالمية للتأمين - فلسطين):



من الضروري تحوّل دول المنطقة إلى كتلة اقتصادية متحدة ومحصنة

تتمثل رؤية شركة ترست العالمية للتأمين في أن تكون الخيار الأول للشركات والأفراد، كما أنها تحافظ منذ أعوام على صدارتها بين شركات التأمين العاملة في فلسطين، أما رسالتها فهي أن تكون السند لبائنها في حال تعرضهم لأي مأزق، من خلال العمل بمهنية عالية وشفافية لتأمين أعلى معايير الحماية لهم.

قال السيد أنور الشنطي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، إن القضايا المطروحة في مؤتمر GAIF مهمة جداً على أمل الخروج بتوصيات يمكن العمل بموجبها لتطوير صناعة التأمين في العالم العربي. ومن جهة أخرى، دعا إلى تفعيل اللقاءات وتدعيم رؤوس الأموال لزيادة حجم أقساط التأمين وذلك بهدف إنشاء كتلة اقتصادية ضخمة في المنطقة العربية. وفي سياق مختلف، أورد أن ترست العالمية للتأمين ما زالت محافظة على تقدمها في السوق الفلسطينية محققة نتائج جيدة، وتطرق السيد الشنطي أخيراً إلى ما تمارسه شركات إعادة التأمين العالمية من ضغوطات على القطاع في فلسطين وهذا بحد ذاته يعتبر تحدياً لافتاً في وجهه.

■ ■ ■ تحافظ شركة ترست العالمية للتأمين على ريادتها في قيادة السوق الفلسطينية ■ ■ ■

كما تعزز هذه اللقاءات الثقة ما بين مختلف الأطراف تمهيداً للمزيد من التعاون لتبادل الأقساط التأمينية والاحتفاظ بها في الاقتصادات العربية.

المحافظة على الريادة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تحافظ شركة ترست العالمية للتأمين على ريادتها في قيادة السوق الفلسطينية مع تحقيق نتائج إيجابية. وبالتالي، بقي قطاع التأمين في فلسطين بمنأى عن تداعيات الحرب الدائرة في غزة. وبحسب النتائج المالية لعام ٢٠٢٣ بلغ حجم الأقساط المكتتبة ٦٦ مليون دولار، مع تحقيق أرباح صافية بحدود ٢,٥ مليون دولار، كما سجلت أعمالنا نمواً بحدود ٣٪ على عكس سوق التأمين الذي سجل تراجعاً بنسبة ١٠٪.

ويعتبر التحدي الأبرز في الشروط القياسية والضغوط المفروضة من جانب شركات إعادة التأمين على قطاع التأمين في فلسطين، على أمل أن تنتهج شركات إعادة التأمين سياسة مختلفة وأكثر مرونة في تعاملها مع الشركات المحلية وتقديم كامل الدعم للسوق خلال هذه المرحلة الدقيقة. علماً أن سوق التأمين من الأسواق الواعدة ويتمتع بإمكانات وقدرة هائلة إلا أن الظروف المعاكسة تحول دون تميّز هذه الصناعة أسوة بالدول الأخرى، أملين الحصول على الدعم المطلوب من مختلف الأقران في

الوطن العربي. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تحمل المواضيع المطروحة أهمية كبرى ولكننا في انتظار النتائج على أرض الواقع في ظل المعايير الجديدة التي تفرض استراتيجية عمل مختلفة. ونأمل الخروج بتوصيات جدية مبنية على أسس علمية للعمل بموجبها بهدف تحقيق نقلة نوعية وتطوير صناعة التأمين في الوطن العربي.

مع الإشارة إلى ضرورة تفعيل دور الاتحاد العام العربي للتأمين بعيداً عن عقد المؤتمرات فقط لتتعداها إلى التركيز على البنية الشخصية والمهنية لمختلف كوادر التأمين العربية.

أهمية تحوّل دول المنطقة إلى كتلة اقتصادية متحدة ومحصنة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– لا يزال حجم تبادل أقساط التأمين في المنطقة العربية دون المستويات المطلوبة، وتتطلب هذه المسألة المزيد من اللقاءات والحوارات، وتدعيم رؤوس الأموال. فضلاً عن ضرورة التركيز على أهمية تحوّل دول المنطقة إلى كتلة اقتصادية متحدة ومحصنة.

تعزيز الثقة بين مختلف الأطراف

■ إلى أي مدى تساهم هذه المؤتمرات في الارتقاء بصناعة التأمين ومواكبة التحولات المستجدة؟

– بالتأكيد، لهذه المؤتمرات دور فاعل لتبادل الخبرات والأفكار من أجل صناعة تأمين عربية أكثر استدامة، وتحفيز شركات التأمين نحو تفعيل قدراتها بالكفاءة اللازمة.



أحد اجتماعات ترست الدولية – فلسطين



Not Any Political Violence Specialists

premium
INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS
LEBANON
CYPRUS
FRANCE

Contact Us Today

+961 1 489 555 +961 78 888 672

info@premiumbroking.com

premiumbroking.com

د. منال جرّار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - الأردن):



ضرورة إيجاد توازن ما بين تبني الحلول المبتكرة في قطاع التأمين والحفاظ على فرص العمل

تسعى شركة التأمين الوطنية إلى تقديم خدمات تأمينية مختلفة، وهذا التنوع أكسبها ثقة كبيرة من قبل العملاء، كما حصلت على «تصنيف القوة المالية (B)» جيد والتصنيف الائتماني طويل الأجل للمصدر (bb) من وكالة AM BEST.

وفي حديث مثير مع الدكتورة منال جرّار المديرة العامة للشركة أعربت من خلالها عن رأيها في ما تحدّثه الثورة التكنولوجية بشأن صناعة التأمين وتحقيق هذا القطاع نقلة نوعية لناحية الخدمات وكيفية إيصالها للعملاء، وفي مقابل ذلك لفتت إلى التخوف من انعكاسات الذكاء الاصطناعي على بعض المهن وتقليص فرص العمل أمام الخريجين الجدد. أما في ما يتعلق بحجم تبادل أقساط التأمين وإعادة فأوردت أنه ما زال ضئيلاً في أسواقنا العربية، ما يحتم اللجوء إلى إطلاق تغطيات جديدة، والعمل على تطوير فرع التأمين متناهي الصغر بهدف استقطاب قاعدة أكبر من العملاء.

وعن النتائج المحققة، قالت د. جرّار إن شركة «التأمين الوطنية» أثبتت نجاحها في تطبيق المعايير المحاسبية ولا سيما IFRS17، مع تفاؤلها للسنة الحالية إذ تدل المؤشرات على تحقيق نتائج باهرة رغم التحديات الموجودة.

■ ■ ■ سجلت التأمين الوطنية نتائج جيدة تحاكي التطلعات والخطط الموضوعة ■ ■ ■

حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين الأسواق العربية ضئيل نسبياً

■ هل تعتقد أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– لا يزال حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين الأسواق العربية ضئيلاً نسبياً، وهذا يعد مؤشراً مهماً للبحث عن سبل ونماذج عمل مختلفة منها على سبيل المثال إطلاق تغطيات وبرامج جديدة تستهدف فئات معينة، فضلاً عن تطوير فرع التأمين متناهي الصغر الذي من شأنه إحداث نقلة نوعية في صناعة التأمين ويساهم في الوصول إلى قاعدة أكبر من العملاء.

نتائج جيدة تحاكي التطلعات والخطط الموضوعة

■ كيف تقوّم النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٣؟

– سجلت شركة التأمين الوطنية نتائج جيدة تحاكي التطلعات والخطط الموضوعة، فضلاً عن نجاحنا في تطبيق المعيار المحاسبي IFRS17. كما أن جميع المؤشرات تؤكد المضي قدماً بخطى ثابتة وتحقيق نتائج ممتازة مع نهاية عام ٢٠٢٤.

سعداء بتنظيم مثل هذه المؤتمرات في الوطن العربي

■ كلمة أخيرة؟

– نحن سعداء بتنظيم مثل هذه المؤتمرات في الوطن العربي، كونها تتيح فرصاً للتواصل وعقد اللقاءات مع العديد من الجهات خلال فترة زمنية محددة، فضلاً عن دور هذه الفعاليات في تسليط الضوء على آخر المستجدات والتطورات التي تشهدها صناعة التأمين إقليمياً وعالمياً. ■

■ ما رأيك بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– نجد أن مسألة الانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي هي سيف ذو حدين، فعلى الرغم من ضرورة مواكبة قطاع التأمين لرحلة التحوّل الرقمي أسوةً بالقطاعات الأخرى انطلاقاً من قدرته على إحداث نقلة نوعية على صعيد الخدمات وطرق تسويقها للعملاء، ولكن في الوقت نفسه هناك تخوف على المدى البعيد من هيمنة الذكاء الاصطناعي على صناعة التأمين واحتمالية اختفاء بعض المهن، وهذا من شأنه أن ينعكس سلباً على اليد العاملة الشابة والخريجين الجدد، إلى جانب تقليص فرص العمل المتاحة داخل مجتمعاتنا العربية. ومن هنا ضرورة إيجاد توازن ما بين تبني الحلول المبتكرة في قطاع التأمين والحفاظ على فرص العمل.

أما بالنسبة للاستدامة في صناعة التأمين فهي تعد ركيزة أساسية لتطوير عمل الشركات من خلال التركيز على أسس واضحة تضمن ديمومة واستدامة نشاطها. وبالتالي، جميع المواضيع التي تم التطرق إليها خلال هذا المؤتمر ذات أهمية وتلامس الواقع الحالي الذي نعيشه وتعزز من فرص زيادة الوعي التأميني بين أفراد المجتمع.

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

Anibal Barca



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

Boustany Building, 1st Floor - Al Fours Street - National Museum Area - Beirut - Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 | E-mail: candgre@candgre.com | www.candgre.com

عمر عبد الرحمن المحمود (الرئيس التنفيذي لشركة ميدغلف MEDGULF - السعودية)؛

إطلاق هيئة التأمين تعد بمثابة نقلة نوعية أحدثت تطوراً غير مسبوق



تتمتع شركة ميدغلف MEDGULF بخبرة أكثر من عقد من التميز في مجال صناعة التأمين داخل المملكة العربية السعودية، كما أنها تفخر بفريق عملها المتخصص في مختلف المجالات وتسعى دائماً لتطوير مهاراتهم. وبمناسبة المشاركة في مؤتمر GAIF حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد عمر عبد الرحمن المحمود الرئيس التنفيذي للشركة، فذكر أنه الحدث الأبرز على مستوى المنطقة بحيث أنه جمع رؤاد التأمين من كافة أرجاء الوطن العربي للارتقاء بهذه الصناعة وبخاصة في المملكة العربية السعودية التي تشهد نهضة تاريخية في مجال العمران والاستثمارات الضخمة وتأثير ذلك إيجاباً على سوق التأمين في المملكة. ومن جهة ثانية أورد السيد المحمود أن السعودية مستمرة في تطوير صناعة التأمين وبدأت علامات التقدم بالظهور مع إطلاق هيئة التأمين كجهة مستقلة لتنظيم العمل، لافتاً إلى الجهود المبذولة من قبل الحكومة في إنجاز المشاريع الكبرى، كذلك تجدر الإشارة إلى تركيز هيئة التأمين على إطلاق منتجات جديدة في مختلف المجالات. وأخيراً تطرق عمر المحمود، الذي سيساهم من دون أدنى شك بالنهوض بالشركة، إلى الخطة الموضوعية من قبل ميدغلف للمرحلة المقبلة.

■ ■ ■ تتناغم استراتيجية ميدغلف و«رؤية المملكة ٢٠٣٠» في مجال الحكومة الإلكترونية وأتمتة الخدمات ■ ■ ■

غير مسبوق. ومن جانب آخر، إلزامية بعض فروع التأمين أعطت دفعة قوية للقطاع على مستوى المبيعات. كما أن المشاريع الحكومية الضخمة أحدثت تغييرات جذرية وشكلت فرصة كبيرة لتطوير صناعة التأمين إلى مستويات أعلى، فضلاً عن إطلاق تغطيات متنوعة تستهدف القطاع الهندسي، الطاقة وغيرها لمواكبة الاستثمارات الضخمة في العديد من القطاعات الحيوية في الدولة. ويضاف إلى ذلك، يتم العمل من جانب هيئة التأمين على إطلاق منتجات جديدة في مجالات متنوعة لزيادة عمليات الاكتتاب وطرح مروحة متنوعة من التغطيات تلبي احتياجات المجتمع.

التحول الرقمي ومضاعفة الاستثمارات في الخدمات التأمينية الرقمية

■ ما هي الاستراتيجية التي تقوم عليها شركة ميدغلف؟

– تتركز استراتيجية الشركة للمرحلة المقبلة على التحول الرقمي ومضاعفة الاستثمارات في الخدمات التأمينية الرقمية والجانب التكنولوجي لمواجهة التقنيات الناشئة التي فرضت سرعة التفاعل مع مسيرة التغيير ودفعت بالشركات إلى إعادة هندسة العمليات ضمن إطار رقمنة الخدمات والمنتجات التأمينية بما يحقق زيادة الانتشار التسويقي وتطوير جودة الخدمات. كما بدأت شركة ميدغلف خطوات جدية في مجال الحلول المتعلقة بأدوات الذكاء الاصطناعي التي أضحت ركيزة أساسية لمواكبة عصر التحول

الرقمي و«رؤية المملكة ٢٠٣٠» التي خطت خطوات متقدمة في مجال الحكومة الإلكترونية وأتمتة الخدمات ما يشكل أرضية صلبة لقطاع التأمين لإحراز تقدم كبير في مجال الخدمات الرقمية لتحسين جودة حياة المواطنين والمقيمين على حدٍ سواء. ■



■ ما مدى أهمية المواضيع التي طرحت في مؤتمر GAIF وما القيمة المضافة من مشاركتكم في هذا الحدث؟

– شهدت النسخة الحالية من المؤتمر أكبر تجمع في تاريخ المؤتمرات التي نظمتها الاتحاد العام العربي للتأمين. وبالتالي تكمن أهمية هذا الحدث بأنه يجمع صناع سياسات التأمين وشركات التأمين والوساطة والإعادة لمناقشة قضايا ذات أهمية للارتقاء بصناعة التأمين في الوطن العربي، وتحديدًا في المملكة العربية السعودية التي تشهد نهضة عمرانية غير مسبوقة واستثمارات في مشروعات ضخمة ستلعب دوراً أساسياً في تطوير سوق التأمين في المملكة خلال المرحلة المقبلة. ومن هنا يشكل هذا الحدث فرصة مهمة للتواصل مع الأطراف الأخرى لتعزيز التجارب وقيام أعمال مشتركة للمساهمة بالنهضة القائمة في المملكة من خلال تعزيز قدراتنا الاستيعابية وإطلاق منتجات متنوعة ومبتكرة لمواكبة احتياجات السوق والمؤمنين المتغيرة باستمرار، وتماشياً مع الأحداث الأخيرة المتعلقة بالتأمين البحري نتيجة التوترات في البحر الأحمر وتزايد حجم الطلب على التأمين السيراني وغيرها من القضايا التي تحتم علينا إعادة بناء الاستراتيجيات وإعادة النظر في بعض الاتفاقيات.

ظهور علامات النضج في السوق

■ كيف تقومون واقع صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية خصوصاً بعد إنشاء هيئة مستقلة لتنظيم القطاع؟

– تواصل السعودية جهود تطوير صناعة التأمين لجعلها أحد محركات التنمية في الاقتصاد الوطني، واللافت أنه بدأنا نلاحظ علامات النضج في السوق بعد إطلاق هيئة التأمين كجهة مستقلة لتنظيم عمل الشركات، وتعد بمثابة نقلة نوعية أحدثت تطوراً

EXPERIENCE A CARE LIKE NO OTHER

The Prestigious Care Service from GlobeMed Saudi

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

We remain proudly at your service!



www.globemedSaudi.com

✕ in f o y

DOWNLOAD GLOBEMED FIT NOW



غلوبميد
GlobeMed
السعودية



باسم عاصي (الرئيس التنفيذي لشركة SNA):



استقرار الأوضاع في البلاد يسهم إلى حد كبير في بلوغ الأهداف الاستراتيجية للشركة

على هامش GAIF، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيد باسم عاصي الرئيس التنفيذي لشركة SNA، أوضح خلاله أن مؤتمر GAIF تناول معظم التحديات والعراقيل التي تواجهها شركات التأمين وإعادة على حد سواء، بهدف إيجاد الحلول المناسبة للتخفيف من حدتها. ومن جهة ثانية، لفت باسم عاصي إلى أن حجم تبادل الأقساط محدود نسبياً في أسواق المنطقة، لذا تناول المؤتمر أبرز المقومات التي يجب أن تتحلى بها شركات إعادة الإقليمية لتحل محل الشركات الأجنبية التي انسحب معظمها من هذه الأسواق بسبب الأوضاع الراهنة.

وأخيراً تطرق إلى نتائج الشركة موضحاً أنها كانت جيدة خلال عام ٢٠٢٣ وذلك لاتباعها خطة مدروسة لتحقيق الأهداف الموضوعية ومن ضمنها إطلاق برامج تأمينية تلبي احتياجات العملاء جميعاً.

الإشكالية التي طرحت خلال المؤتمر تمحورت حول كيفية تعزيز وتفعيل دور شركات إعادة الإقليمية في المنطقة كبديل عن شركات إعادة الأجنبية التي قرر العديد منها الانسحاب من أسواق المنطقة. علماً أنه يتطلب من شركات إعادة الإقليمية التحلي بالعديد من المقومات والمزايا على رأسها الملاءة المالية القوية لمنافسة نظيراتها الأجنبية. ومن هنا ضرورة تكاتف الجهود لدعم هذه الشركات لتعزيز حضورها في المنطقة.

إطلاق برامج تأمينية جديدة تحاكي احتياجات المتعاملين معنا

■ ما هي تطلعاتكم المستقبلية للعام ٢٠٢٤؟

– بعد تحقيق نتائج إيجابية خلال العام ٢٠٢٣ وقننا خطة طموحة متعددة الأهداف تضمنت إطلاق برامج تأمينية جديدة تحاكي احتياجات المتعاملين معنا. كما أن استقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية في البلاد تسهم إلى حد كبير في تحقيق الخطة الموضوعية وبلوغ الأهداف الاستراتيجية للشركة. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تمثل القضايا التي تم التباحث بها خلال المؤتمر التحديات الآتية التي يواجهها سوق التأمين في الوطن العربي. وبالتالي، نجد أنه من خلال اللقاءات والحوارات المنعقدة بين المشاركين وحلقات النقاش الجانبية من شأنها الوصول إلى حلول مناسبة لهذه المشاكل. إلى جانب ذلك، تطرق الحاضرون إلى العراقيل التي تواجهها شركات التأمين مع بعض شركات إعادة التي اتبعت سياسة متشددة. ومما لا شك فيه سيسهم المؤتمر في تحقيق جملة من الأهداف ويمهد لأعمال مشتركة بين الدول.

ضرورة تكاتف الجهود

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– إن العدد الضئيل لشركات إعادة التأمين المتعاملة مع أسواق المنطقة تجعل من حجم تبادل الأقساط محدود نسبياً. أما



من اليمين: جميل حرب، زياد جميل، باسم عاصي، بسمة بركات ورونالد شدياق



اجتماع SNA وSWAN

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

روجيه طنوس (شركة KINGDOM BROKERAGE RE)؛

طورنا عملياتنا بوتيرة متسارعة وقياسية وحققنا نتائج مميزة



من اليمين: محمود المدهون، عبد العزيز الخليف وروجيه طنوس

وكانت البداية بعدد محدود من الموظفين. وقال «أما الآن فقد أصبحنا فريق عمل كبيراً يمتلك الكثير من المهارات والخبرات لخدمة السوق، نظراً إلى وجود فرص واعدة لم تُستغل».

متخصصة تضمن استمرارية التعاون على المدى الطويل. ويشار أيضاً إلى تحقيق نتائج إيجابية في ما يتعلق بالاتفاقيات الاختيارية في ظل الطلب المتزايد على هذا النوع من الخدمات. أضف الى ذلك فإن الحلول المميزة التي توفرها لشركائنا بحسب متطلبات كل منهم، تجعلنا من الشركات الرائدة في مجال الاتفاقيات الاختيارية. نحن نقدم خدمة فريدة من نوعها.

تعزيز حضورنا في السوق العُمانية

■ كيف تقومون أداء الشركة بعد انضمامكم لمركز دبي المالي العالمي، وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– نجحنا في تطوير عملياتنا بوتيرة متسارعة وقياسية ما عزز من إمكانية تحقيق نتائج مميزة خلال عام ٢٠٢٣.

ونحن في صدد تطوير الكادر البشري

في الشركة في شكل تدريجي، لاستقطاب حجم أعمال أكبر في المستقبل في أسواق المنطقة، ومنها السوق العُمانية التي تمثل أهمية بالنسبة الى الشركة. ونسعى من خلال المشاركة في المؤتمر للتعريف أكثر بقدراتنا وطريقة العمل التي ننتهجها، لتعزيز حضورنا في سلطنة عُمان وبناء ثقة متبادلة انطلاقاً من حرصنا على تقديم أفضل ما لدينا وإظهار الإمكانيات الموجودة. ■

«الشريك الذي يمكن الاعتماد عليه» هكذا توصف شركة المملكة للوساطة في إعادة التأمين KINGDOM BROKERAGE RE السعودية ذاتها، التي بدأت عملها عام ٢٠١٣. إذ تسعى إلى أن تكون الخيار الأول للعملاء الذين يبحثون عن أفضل الخدمات والخبرات المتخصصة لحماية مصالحهم.

أما نجاحها فحققته باعتمادها الصدقية والكفاءة والولاء وتفاني فريقها. ونجحت الشركة في تطوير عملياتها في شكل قياسي، وهي تطور الجهاز البشري تدريجاً، لتوسيع رقعة انتشارها في أسواق المنطقة، ومنها السوق العُمانية التي تمثل أهمية لها. وأعلن السيد روجيه طنوس رئيس الاتفاقيات الاختيارية (FAC) في شركة KINGDOM BROKERAGE RE، في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن عمليات الشركة في الساحة العالمية بدأت في مركز دبي المالي العالمي بعد حصولنا على ترخيص عام ٢٠١٩ لمزاولة نشاطنا، وكانت البداية بعدد محدود من الموظفين. وقال «أما الآن فقد أصبحنا فريق

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم ضمن فعاليات الدورة ٣٤ من مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين؟

– يحمل هذا المؤتمر أهمية كبرى بالنسبة إلينا، كونه يشكل منصة لجمع ممثلي صناع سياسات التأمين والشركات العاملة في مجال الوساطة والإعادة. كما يعد حدثاً استثنائياً من حيث حجم الحضور ونوعية المتحدثين والموضوعات المطروحة وصولاً الى تحقيق الأهداف المطلوبة لتطوير صناعة التأمين

في الوطن العربي. ويتمثل الهدف

الرئيسي من مشاركتنا أيضاً، الاطلاع

على تطورات أسواق المنطقة وتعزيز

جوانب التعاون مع الأطراف الأخرى.

نحن نقدم خدمة فريدة من نوعها

■ كيف تصفون حضور الشركة في السوق الإماراتية؟

– بدأنا عملياتنا في الساحة العالمية في مركز دبي المالي العالمي بعد حصولنا على ترخيص عام ٢٠١٩ لمزاولة نشاطنا، وكانت البداية بعدد محدود من الموظفين، أما الآن فأصبحنا فريق عمل كبيراً يمتلك الكثير من المهارات والخبرات لخدمة السوق نظراً الى وجود فرص واعدة لم تستغل. وأكثر ما يميزنا تقديم حلول تنسجم مع احتياجات كل عميل بهدف توفير الخدمة المناسبة إيماناً منا بضرورة توفير خدمات

Lockton تقدم منحة وائل الخطيب للعام الثاني



في خطوة مهمة نحو تعزيز التميز الأكاديمي ورعاية المواهب في قطاع التأمين وإدارة المخاطر، أعلنت مجموعة لوكتون Lockton الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالتعاون مع كلية بايز لإدارة الأعمال Bayes Business School الرائدة في المملكة المتحدة، عن استمرار تقديم منحة وائل الخطيب الدراسية للعام الثاني على التوالي.

ولا تعد هذه المنحة الدراسية، التي اكتسبت شهرة لارتباطها ببرنامج الماجستير المتميز في التأمين وإدارة المخاطر، تخليداً لإرث أسطورة صناعة التأمين السيد **الخطيب** فحسب، بل فرصة مهمة للأفراد الطموحين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للسير على خطاه ومحاكاة نجاحه من خلال التميز الأكاديمي كنقطة دفع وانطلاق ووعده بالنمو المستمر.

وأعلنت المجموعة أن باب التقديم لمنحة وائل الخطيب مفتوح الآن والموعد النهائي لتقديم الطلبات هو ٨ مايو ٢٠٢٤، لافتة إلى أنها تشجع بشدة المرشحين من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على اغتنام هذه الفرصة والتقديم، لا سيما أن هذه المنحة تغطي الرسوم الدراسية كاملة وهي متاحة لأي مقيم في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من الممكن أن يُظهر إنجازات أكاديمية بارزة واحتياجات مالية.

والجدير ذكره أن المرحوم **وائل الخطيب** لطالما عُرف بقيادته الملهمة، ونجاحاته المتواصلة، وشخصيته الجذابة، وصدقاته الحقيقية، حيث ترك بصمة لا تُنسى في صناعة التأمين. وبالتالي، تعتبر هذه المنحة تأكيداً على التزامه الثابت بقوة التعليم في تشكيل الحياة المهنية الناجحة وشغفه تجاه تسريع المسيرة المهنية للآخرين استناداً على أسس أكاديمية متينة. وكان **الخطيب** أحد خريجي كلية بايز لإدارة الأعمال حيث حصل على درجة الماجستير في التأمين وإدارة المخاطر، ولطالما دافع عن أهمية وجود أساس أكاديمي قوي وشجع من حوله على السير على خطاه منذ بداية حياتهم المهنية.

مصطفى سلمان

(رئيس لجنة المال والتأمين في غرفة التجارة والصناعة - سلطنة عُمان)؛

مستمرون في مساندة قطاع التأمين لتعزيز دوره بصورة أكبر



حاورت مجلة «البيان» الاقتصادية السيد مصطفى سلمان رئيس لجنة المال والتأمين في غرفة التجارة والصناعة العُمانية، فأوضح أن مؤتمر GAIF يشكل فرصة لتبيان أبرز المستجدات في عالم التأمين ومناقشة التحديات التي تعترضها. وفي موازاة ذلك اعتبره نقطة ارتكاز لتعزيز هذه الصناعة وتحقيق التعاون بين الأسواق العربية.

وفي سياق آخر، تطرق السيد

سلمان إلى دور غرفة التجارة والصناعة البارز في مساندة الصندوق ضد مخاطر الكوارث الطبيعية مشيراً إلى أنه ضروري للوصول إلى الأهداف الرامية ودعم المجتمع والمحافظة عليه من أي مخاطر طارئة.

■ كيف تقومون بفعاليات الـ GAIF في نسخته الحالية وتحديدًا المواضيع التي تمت مناقشتها؟

– يحمل هذا الحدث أهمية كبرى لغرفة التجارة والصناعة في سلطنة عُمان وتحديدًا لجنة المال والتأمين كونه يتيح الفرصة للاطلاع على المستجدات والتوجهات العالمية لصناعة التأمين إلى جانب مناقشة أبرز الفرص والتحديات المستجدة المرتبطة بالمخاطر المناخية والتطور التكنولوجي وكيفية الوصول إلى صناعة تأمينية مستدامة.

ويضاف إلى ذلك، يشكل هذا المؤتمر فرصة مهمة لتعزيز صناعة التأمين وزيادة حجم التعاون بين مختلف الأسواق العربية، وتحديدًا بين شركات التأمين وإعادة العربية لتقاسم المخاطر.

إنشاء صندوق ضد المخاطر الطبيعية

■ ما الدور الذي تلعبه غرفة التجارة والصناعة في دعم مجمع التأمين ضد الكوارث الطبيعية في سلطنة عُمان؟

– إن إنشاء صندوق ضد المخاطر الطبيعية يمثل مشروعاً استراتيجياً للدولة، ولغرفة التجارة والصناعة دور بارز في هذه الخطوة حيث وفرت كامل الدعم للجان ورفدها بالخبرات في قطاع التأمين. وبالتالي، نحن مستمرون في متابعة ومساندة ما يحتاجه قطاع التأمين في دعم الصندوق الحكومي لتعزيز دوره بصورة أكبر انطلاقاً من حدوث العديد من الكوارث الطبيعية والتي خلفت خسائر ضخمة داخل سلطنة عُمان. ومن هنا ضرورة اتخاذ خطوات استباقية تحسباً للأسوأ، ومن المتوقع أن يحقق هذا الصندوق نتائج إيجابية والأهداف المرجوة في دعم المجتمع ضد أية مخاطر مفاجئة. ■

A.R. SRINIVASAN (CEO - Dubai National Insurance): Financial inclusion helps build a sound foundation for tomorrow's growth

With over 30 years of experience in UAE insurance market, Dubai National Insurance (DNI), one of the first insurance companies to be listed in the Dubai Financial Market (DFM), is supported in its endeavors by a team of highly motivated, qualified, and experienced team, who by working very closely with the customers has helped the company to stay "One Step Ahead" in its services. By delivering innovative insurance solutions, DNI believes in building lasting relationships based on trust and confidence, and thus with this in view, the company grows with its customers as partners. DNI's conservative underwriting approach has resulted in maintaining a steady growth both in written premium and in net insurance income. The rapid strides since the formation reflect its determination to rise above the challenges and to be amongst the best insurers in the UAE market. Al Bayan Magazine met A.R. Srinivasan, CEO of DNI during GAIF General Conference and conducted the following interview.



"We will focus on the quality of business rather than volume during 2024"

• What is your opinion about GAIF main topics for this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion & Leveraging the AI Revolution?

- We inherit this world and we have to ensure that what we pass on to our next generation is sustainable. As part of the development process, we have got so many things that eased our lives but we now know that they are actually not so good for the environment. Thus, we have to look at alternatives. As a company, we have moved very much into paperless to the extent that almost 70 percent of our transactions, entire policy issuance and claims approval processes became paperless. Yet, there are some banking transactions and accounting that still require paperwork. We have also moved to our new offices where the lighting is all sensor controlled, so when someone forgets to put it off and if there is no movement, lights will go out. Personally, I drive an electric car which leads to less hydrocarbon fuel consumption. Some people may say that the electricity used also comes from fuel but nevertheless in this case the emissions are controlled and utilized. Therefore, sustainability is important for preserving our planet and natural resources. Building a sustainable future and cultivating sustainable ways of living will reduce pollution. A key part of sustainability involves sustainable business practices and economic development, including green technology, eco-friendly supply chains, and more. When businesses and government follow sustainable practices, it creates a ripple effect on individuals and communities to decrease greenhouse gas emissions and fossil fuels. All of this contributes to a better quality of life.

With respect to financial inclusion, it is understood as individuals' and businesses' access to fair, responsible, affordable and sustainable financial products and services, that meet their needs. In this context, financial inclusion is a driver for insurance market development. As you know, the insurance penetration is minimal and although the per capita premium in the region may appear to be very high but in reality it is still very low (result of large mega risks like Refineries etc). As a result, financial inclusion is important in the insurance industry to gain access to a wider range of customers. Insurance companies should play a role in increasing awareness and providing coverages such as

micro insurance that are appealing and affordable to customers and that are compatible with their needs and requirements. Overall, financial inclusion assists ensure a sustainable development track for the insurance industry and helps build a sound foundation for tomorrow's growth.

On the other hand, AI enables insurers to enhance their value proposition by better predicting and therefore preventing risks. By enabling us to adopt a more predictive, preventive, and proactive approach, AI can shift our perspective from looking behind us in the rear-view mirror, and paying out claims, to evolving into an organization with a sharper view of the road ahead, supporting clients in preventing and mitigating risk, and avoiding losses. The power of AI-generated insights can help businesses and societies become more resilient. As more data and risk intelligence becomes available, particularly for weather or cyber exposures, AI could enable insurers to provide coverage for emerging risks and technologies that are not yet insurable today, including parametric solutions. As AI becomes more deeply integrated in the industry, carriers must position themselves to respond to the changing business landscape. Insurers must understand the factors that will contribute to this change and how AI will reshape claims, distribution, underwriting and pricing. With this understanding, they can start to build the skills and talent, embrace the emerging technologies, and create the culture and perspective needed to be successful players in the insurance industry of the future.

Reasonable growth

• How were your results in 2023 and what is your strategy during 2024?

- We've achieved reasonable growth in the topline and the bottom line during 2023 and overall the results were slightly better than 2022, of course the Final Numbers for 2023 being under Audit and to be approved by the Board etc. With respect to our strategy going forward, we will concentrate on profitable lines of business and as such there is no pressure on the top line. We believe, it will incidentally grow by itself. We will also focus on the quality of business rather than volume.



BEHIND EVERY SUCCESSFUL INSURANCE COMPANY **A BROKER**

Beirut, Lebanon

Muscat, Oman

Limassol, Cyprus

A leading pioneer in the insurance industry. We are your insurance broker, the mediator, moderator and assessor of information for your insurance needs. We are confident of our outstanding services and strive to provide you with a need tailored solution through specialized consultants with extensive knowledge and experience.



ACAIR, MAIN OFFICE KASTOUN BLDG.. 6TH FLOOR. FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD I T/F. 01-293093 / 294094 / 294194 P.O.BOX 175.98. TELEPHONE: 81 15 35 35. BEIRUT. LEBANON | WWW.ACAIRINSURANCE.COM INFO@ACAIRINSURANCE.COM

ZENITH, VILLA 4, BUILDING 2309, WAY 4837. AZAIBA, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN
M. +968 95 345597 | WWW.ZENITH-INS.COM

EURO MEDITERRANEAN, 137 GLADSTONOS. 203 TAITOU COURT. 3031 GLADSTONOS. LIMASSOL, CYPRUS.
M. +357 96 11 44 44

مختار محمد الدائرة (المدير العام لشركة القافلة للتأمين - ليبيا): تمكنت سلطنة عُمان من تحقيق نجاح كبير في استضافة المؤتمر



بنت شركة القافلة للتأمين QAFELA INSURANCE COMPANY تميّزها على أن التغيير نحو الحداثة بغرض التنوع يُكسب خبرات جديدة كما ويفسح في المجال نحو الإبداع والابتكار ما يضيف إلى الخدمات رونقاً وجودة، أما عنوان استراتيجيتها فهو التفوق والتميز والتمسك بالقيم المهنية العلمية والخبرة.

ومن أفضل من مديرها العام السيد مختار الدائرة لوضع وتنفيذ استراتيجية نموها وهو الذي يتمتع بمهارات قيادية عالية وخبرة عقود من العمل البناء، فخلال محاورته على هامش GAIF أشار إلى أهمية المؤتمر الذي انعقد في سلطنة عُمان بنسخته الرابعة والثلاثين مؤكداً أنه شهد حضوراً لافتاً من قبل الهيئات والمؤسسات العاملة في قطاع التأمين حيث وصل عدد المشاركين إلى ما يزيد عن ٢٢٠٠ مشارك تناولوا التطورات والمستجدات المتعلقة بصناعة التأمين في الوطن العربي. واعتبر مختار الدائرة أن التحول الرقمي والتقنيات الحديثة تشكل التحدي الأبرز في أسواق المنطقة فضلاً عن الكوارث الطبيعية الناجمة عن التغير المناخي. أما في ما يتعلق بإنجازات الشركة أفاد بأنها دخلت في مرحلة تطوير على المستويات كافة ولا سيما للاحية تدريب الكوادر البشرية انطلاقاً من أهمية الاستثمار في العنصر البشري.

شهدت القافلة للتأمين مرحلة من التطور على المستويات كافة

من التطور على الصعد كافة، إن على مستوى تدريب الكوادر البشرية، أو تطبيق منظومة متكاملة من الحلول الرقمية حيث أصبحت جميع الاجراءات الداخلية مؤتمتة بالكامل. إلى جانب ذلك، عملت الشركة منذ فترة على رفع رأسمالها وسيرفع مرة أخرى بصورة مبدئية إلى ٥٠ مليون دينار. وبالتالي، كل هذه الاجراءات تهدف إلى تحسين وتطوير الشركة والارتقاء بخدماتها. وانطلاقاً من الخطة الطموحة التي تعمل الشركة على تحقيقها تولي أهمية للاستثمار في العنصر البشري وإخضاع فريق العمل لدورات تدريبية مكثفة على المستوى المحلي وأيضاً يتم إرسال عدد من الكوادر للمشاركة في دورات تدريبية في معهد التأمين في مصر.

الاستيعابية في أسواق إعادة التأمين إلى جانب التحديات المتعلقة بالكوارث الطبيعية والانكسارات السلبية الناجمة عنها نظراً للتغيرات المناخية الحاصلة. وبالتالي تحتم هذه التحديات على الاتحاد العام العربي للتأمين إيجاد السبل المتاحة لمواجهة هذه الأزمات.

خطة طموحة تهدف إلى تحسين وتطوير الشركة
ما هي أبرز الانجازات التي حققتها شركة القافلة للتأمين؟

– تشهد شركة القافلة للتأمين مرحلة

البيان كيف تقومون بفعاليات المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين والمواضيع التي تمت مناقشتها؟

– تمكنت سلطنة عُمان من تحقيق نجاح كبير في استضافة المؤتمر الذي حظي باهتمام واسع من قبل العديد من الهيئات والمؤسسات والشركات العاملة في صناعة التأمين العربية والعالمية، فضلاً عن كثافة الحضور حيث تخطى عدد المشاركين الـ ٢٢٠٠ مشارك، إلى جانب الحضور البارز من السوق الليبية. كما أن المواضيع التي تمت مناقشتها مهمة وتحاكي التطورات التي تشهدها صناعة التأمين في الوطن العربي.

مجموعة من التحديات

ما هي أبرز التحديات التي تواجهها أسواق التأمين في الوطن العربي؟
– تعاني أسواق المنطقة من مجموعة تحديات ترتبط بالتحول الرقمي والقدرات





Rohit Boda

Managing Director, J.B.Boda
Founder & Promoter, RB Ventures

Rohit A. Boda is a dynamic leader and visionary within the insurance industry, currently holding the prestigious position of the Group Managing Director at J.B. Boda Group.

Having joined the company in 2011, over the years, Rohit has established himself as a dynamic Brokerpreneur. Guided by the belief that calculated risks paired with timely investments can unlock limitless opportunities, he focuses steadfastly on service-cantered brokerage. With a decade of rich industry experience and the wisdom from his family's reinsurance broking legacy, he guides overall operations, driving growth and development.

Rohit's forward-thinking approach has resulted in several notable achievements during his tenure, including the introduction of Agriculture Re/Insurance, creation of PROTECT - an in-house (re)insurance software, collaboration with the Institute of Risk Management. He is also the founder of RB Ventures a dynamic investment firm with a focus on futuristic tech start-ups such as Actofit, a cutting-edge health and fitness application.

Empowering Risk Enabling Growth



J.B.BODA

80 years & beyond...
Since 1943

The J.B.Boda brand is built on a legacy of close to 8 decades which was founded back in 1943 by our late Chairman, Mr. Jagmohandas Bhagwandas Boda, together with his brother, late Mr. Dhirajlal Bhagwandas Boda. Being Pioneers of Reinsurance Broking, we are the oldest and one of the leading Indian Brokers achieving sustainable growth. Enhancing value for our clients in India, Asia, Africa, Middle East, emerging countries and are the 1st Indian Multinational re/insurance broking house. The brand was built on the simple principle of Service with Sincerity, Honesty, Integrity, and Commitment towards our clients across the world. This has been the key driving factor for our growth over the years.

J.B.Boda Group Companies

J.B.Boda & Co. Pvt. Ltd.

J.B.Boda Insurance and Reinsurance Brokers Pvt. Ltd.

J.B.Boda Insurance Surveyors & Loss Assessors Pvt. Ltd.

Crowe Boda & Co. Pvt. Ltd.

Services

- Insurance Broking (Non-Life and Life)
- Reinsurance Broking (Non-Life and Life)
- Loss Surveys, Pre-shipment Inspection and Superintendence
- Protection & Indemnity Services

27

PAN-India
Offices

11

Global
Offices

95+

Countries

1000+

People
Strength

525+

Global
Relationships



Scan to Connect



J.B.Boda Group, Maker Bhavan 1,
Sir V. Thackersey Marg, Mumbai – 400 020



+91 22 66314949



jbbmbi@jbbodamail.com

Anuj Agarwal (CEO - Allianz Saudi Fransi): We are very optimistic for 2024

In a world of lack of certainty, Allianz Saudi Fransi Cooperative Insurance Company is determined to provide both its Individual and corporate customers with flexible yet comprehensive insurance solutions that combine the global historic experience of the Allianz Group, and the local know-how of Banque Saudi Fransi to fulfill their needs. Since its establishment in 2007, the company strives to create trust and deliver excellence to all its customers, offering a wide range of products and services, as well as providing great service. In a Q & A with Mr. Anuj Agarwal, CEO of Allianz Saudi Fransi, he evaluated the 34th GAIF General Conference, talking about its importance, highlighting the required measures to enhance the insurance industry, and expressing his outlook for 2024.



• **How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?**

- The event, hosting more than two thousand participants from various Arab countries and beyond, serves as a hub for insightful discussions on the evolution of the insurance landscape in this dynamic region. With respect to the topics, they are a good mixture of the key current and future challenges. AI is changing the way manpower intensive industries are working and as well as providing a very good output to other industries. Therefore, the topic is of great relevance for all of us to prepare and see what the insurance industry could be like in the future. Concerning financial inclusion, it is essential as it allows lower-income groups of society to gain access to the products that enable them to protect their life, health and assets, through the savings and loss compensation processes which are an inherent part of insurance services. In this regard, microinsurance helps to fill the gap by offering insurance products and services that are affordable, accessible, and tailored to the needs of low-income individuals and households. On the other hand, the insurance industry can play a monumental role in accelerating the shift towards a more sustainable community. This is because insurers are not only protection providers but also act as risk managers and social influencers who play a major role in educating and spreading awareness in society. This could be done by following environmental, social, and governance (ESG) frameworks to achieve sustainability and focusing on providing sustainable insurance products which could be helpful in driving sustainability.

• **To what extent do you think conferences such as GAIF are important and beneficial to the insurance industry?**

- No doubt that such conferences provide an opportunity to meet partners, explore the latest trends within the insurance industry, exchange ideas and information, discuss and review the present status and the challenges facing the Arab insurance industry, develop fruitful relationships, etc... Thus, such conferences facilitate networking opportunities through meetings and consultations between insurance companies and reinsurers from diverse Arab and foreign nations, allowing participants to delve into various pressing topics, ranging from advancements in technology and digital transformation to risk management strategies and customer-centric approaches.

• **In your opinion, what is still needed to enhance the insurance industry in Saudi Arabia?**

- In Saudi Arabia, what is still needed is to increase the insurance penetration and I believe the Insurance Authority is taking this as its main priority.

Also, one aspect where I feel we should do a little bit more as insurers is individual saving schemes. If we were able to succeed on that, it will help make a wholesome insurance market in the Kingdom.

• **What are your expectations for 2024?**

- We look at 2024 very optimistically especially after announcement of the acquisition of majority stake by ADNOC. This agreement will definitely be an added value for us at ASF because ADNOC is a major regional player and very large in P&C business. Therefore, we look forward to the company's next chapter and upcoming steps under the ADNOC majority shareholding.



من اليمين: محمد زيدان، عبدالله القبيلي و ANUJ AGARWAL



GUY CARPENTER و ALLIANZ SAUDI FRANSI و AXA XL



Optimize and Diversify Capital Strategies

As a more stable market brings optimism, Aon's focus this renewal season is creating capacity to enable insurers to diversify with new sources of capital.

To help our clients make better decisions, we are building stronger reinsurer partnerships, accessing diversified capital sources and driving differentiation so clients feel seen and understood by trading partners.

Discover more on our Reinsurance Renewal Season Platform.



بدر الشايع (رئيس شركة DIAMOND INSURANCE BROKER):

هناك رغبة كبيرة من شركات عدة لدخول المملكة بعد التشريعات الجديدة التي أصدرتها



DIAMOND INSURANCE BROKER هي شركة وساطة تأمين تعمل في المملكة العربية السعودية، وتجمع فريقاً من محترفي التأمين المؤهلين. وتقدم أفضل الحلول التأمينية شمولاً وبأسعار تنافسية.

وتواكب الشركة التقدم المُحرز في أدوات الذكاء الاصطناعي، وهي تشجّع على تعزيز تفعيلها بهدف تطوير المنتجات التأمينية أو على مستوى آليات التسعير المناسبة.

وفي إطار تسهيل وصول العميل إلى خدماتها، أطلقت الشركة مؤخراً منصة «شاهين» الإلكترونية التي تمكن الأفراد من شراء عقود التأمين عبرها، مع توسيع نطاق الخدمات التأمينية. وكانت مشاركتها في مؤتمر الـ GAIF للاطلاع على المستجدات الأخيرة في أسواق المنطقة والتحول في الأسواق العالمية أيضاً.

وأُنجزت من خلال هذه المشاركة اتفاقات تجارية مع مجموعة شركات، وقال رئيس الشركة بدر الشايع لـ «البيان الاقتصادية»، «نتطلع أيضاً إلى تكثيف الاجتماعات مع شركات الوساطة العاملة في المنطقة، لسوق المملكة بعد التطورات التي شهدتها أخيراً. وهنا نص الحوار:



■ كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر، وما هي أبرز المواضيع التي نوقشت خلال الاجتماعات الجانبية؟

– بدايةً أتوجّه بالشكر إلى منظمي هذا الحدث الاستثنائي على كل المستويات، والجهود التي بذلت في سبيل جمع صناع قطاع التأمين ضمن منصة واحدة، للبحث في التطورات والمستجدات التي تشهدها أسواق

التأمين في الوطن العربي. ونحن كشركة وساطة تأمين عاملة في المملكة العربية السعودية، حرصنا على المشاركة في هذا المؤتمر الذي يتيح لنا فرصة لقاء شركائنا من شركات تأمين وإعادة تأمين، والبحث عن المستجدات الأخيرة التي طرأت على أسواق المنطقة والتحول في الأسواق العالمية أيضاً.

وتمكّننا من خلال مشاركتنا من إنجاز اتفاقات تجارية مع مجموعة شركات، كذلك نتطلع إلى عقد اجتماعات كثيفة مع شركات الوساطة العاملة في المنطقة، في محاولة لتقريب وجهات النظر وصولاً إلى أعمال مشتركة، انطلاقاً من وجود اهتمام كبير لهؤلاء لدخول سوق المملكة بعد التطورات التي شهدتها أخيراً وإصدار تشريعات وقوانين ترتقي بصناعة التأمين إلى مستويات أفضل.

تسريع عملية قراءة البيانات

■ كيف تصفون الانعكاسات الإيجابية للاستثمار في أدوات الذكاء الاصطناعي على قطاع وساطة التأمين؟

– سيساهم الاستثمار في التقنيات الرقمية وأدوات الذكاء الاصطناعي في تسريع عملية قراءة البيانات المتعلقة بكل نوع

من الأخطار، نظراً إلى دقة عمليات آليات التسعير.

أطلقنا منصة «شاهين» الإلكترونية

إذ كانت تتم عملية التحليل في السابق بالطرق التقليدية عبر الاستعانة بكوادر بشرية، إلى حين وصول التقنيات الرقمية التي أحدثت نقلة نوعية كبيرة، وتسمح بتوفير الوقت ودقة المعلومات المقدمة. وفي الوقت ذاته تتيح الأدوات الذكية المجال أمام الشركات لجمع المعلومات والداتا الصحيحة وتسجيل أداء المستهلكين بالكامل. وبالتالي من المهم جداً العمل أكثر على تفعيل أدوات الذكاء الاصطناعي، بهدف تطوير المنتجات التأمينية، وصولاً إلى مكافحة عمليات الاحتيال التي يقوم بها المستهلكون غير المرغوب فيهم.

منصة «شاهين» الإلكترونية

■ ما المستجدات الطارئة على أوضاع شركة «دايموند لوساطة التأمين»؟
– أطلقت الشركة مؤخراً منصة «شاهين» الإلكترونية التي تمكن الأفراد من شراء عقود التأمين. ووفق الترخيص الممنوح لنا، بدأنا بتسويق عقود التأمين على المركبات تمهيداً لإدخال

تغطيات أخرى ومنتجات مبتكرة، من شأنها تعزيز دور صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وتمكين العميل من الحصول على التغطية المناسبة له بحسب احتياجاته، إلى جانب رفع نسبة مشاركة الأقساط المكتتبة في الناتج المحلي تماشياً مع متطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وتفعيل دور صناعة التأمين للارتقاء

بالنمو الاقتصادي للدولة. ■



من اليمين: بدر الشايع وشاهر المدني

نمو واثق لمستقبل واعد

تمنحك الحلول التأمينية التجارية من أليانز السعودي الفرنسي راحة البال للتركيز على النمو والتوسع في أعمالك.

للمزيد من المعلومات:

www.allianzsf.com ←

نيان عبدالله (رئيسة شركة دنيا للتأمين DILNIA - العراق) :



نؤيد مبدأ الاستدامة ونحرص على الشفافية في العمل للوصول بخدمات التأمين إلى أكبر شريحة من المجتمع

تلتزم شركة دنيا للتأمين DILNIA بتطبيق المعايير العالمية والممارسات الفضلى لتوفير وثيقة التأمين التي تناسب احتياجات العملاء وتطلعاتهم، كما أنها تعتمد على فريق إداري متميز يتمتع بخبرات جيدة في مجال التأمين ويعمل على ابتكار أفضل الحلول التأمينية التي تضمن راحة العميل.

وللمعلومات أكثر عن استراتيجية الشركة وأدائها، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيدة نيان عبدالله رئيسة الشركة، فأعربت عن تأييدها مبدأ الاستدامة وتحقيق الشمول المالي وبالتالي الارتقاء بالقطاع وزيادة الوعي لدى الأفراد بأهمية التأمين وتطويره، متطرقة في سياق آخر إلى وجود بعض التحديات التي تقف عائقاً أمام تقدم هذه الصناعة وتطورها ومن ضمنها غياب التأمين الإلزامي، بالإضافة إلى التخمة في عدد شركات التأمين في السوق العراقية.

الأخرى، آمليين إيجاد الحلول المناسبة لهذه المشاكل بطريقة تتيح الفرصة لشركات التأمين التركيز على دورها والقيام بالمهام الموكلة إليها في خدمة المجتمع العراقي وجميع المواطنين.

تغطي خدماتنا كافة المحافظات العراقية

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة دنيا للتأمين؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠٧ وهي حاصلة على ترخيص لمزاولة أعمال التأمين على كافة الأراضي العراقية. وللشركة فروع في العديد من المحافظات منها بغداد – السليمانية وإربيل، وتنتشر خدماتنا في كافة المحافظات العراقية. وعلى الرغم من التحديات القائمة محلياً وإقليمياً استطاعت الشركة تحقيق نتائج إيجابية جيدة. ■



اركان DILNIA

■ ناقش مؤتمر GAIF مواضيع تتمحور حول الاستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي، أين المنطقة العربية من تطبيق هذه المفاهيم؟

– نعد أحد المؤيدين لنظام الاستدامة في العراق، إلى جانب حرصنا الكبير على مبدأ الشفافية في العمل، والارتقاء بقطاع التأمين المحلي والعمل على زيادة الوعي التأميني والوصول بخدمات التأمين إلى أكبر شريحة من المجتمع.

غياب التأمينات الإلزامية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق العراقية؟

– تتمثل أبرز التحديات القائمة حالياً بغياب التأمينات الإلزامية في العراق بالإضافة الى العدد الكبير لشركات التأمين والتي تفوق حاجة السوق تضاف إلى التحديات



DILNIA و APEX



تأسست شركة دنيا للتأمين في عام 2007، وهي شركة مساهمة رائدة تلبي احتياجات التأمين المتنوعة للعملاء محلياً ودولياً.

ومع حصولها على شهادة الأيزو وتسجيلها في كل من العراق وإقليم كردستان، تفتخر الشركة بمجموعة شاملة من منتجات التأمين المصممة لمختلف الصناعات، بما في ذلك الطبيه والهندسيه والبحريه والمسؤولية العامة والسفر. بدعم من شركات إعادة التأمين الدولية المرموقة ذات التصنيف A، تخدم شركة دنيا للتأمين مجموعة واسعة من الشركات الدولية والمحلية والمنظمات غير الحكومية. تلتزم دنيا بالتمسك بالمعايير الدولية وأفضل الممارسات، وتضمن توفير الحلول التأمينية المثالية لعملائها. تتمثل رؤية الشركة في الظهور بصفة كيان التأمين الأكثر شهرة في المنطقة، ودفع تطوير هيكله صناعة التأمين في العراق مع ضمان الشفافية والمصداقية في جميع عملياتها. وسير هذه الرؤية، تتمثل مهمتها في تنمية ثقافة مجتمعية تحتضن وتفهم أهمية التأمين، وتلبي الاحتياجات المتنوعة لكل من الأفراد والجماعات.

إن القيم الأساسية للمصداقية والشفافية جزء لا يتجزأ من روح الشركة، التي تتجسد في التزامها بتوضيح جميع الشروط والأحكام قبل توقيع العقد. إضافة إلى ذلك، فإنها تؤكد على الولاء والرعاية، وتسعى إلى إقامة علاقات دائمة بالعملاء، وتستثمر في خبرات موظفيها، مما يضمن مستوى عال من المعرفة والالتزام بالوفاء بالوعود في مجال التأمين. في قلب عملياتهم يكمن فريق من ذوي الخبرة والمهنية العالية مكرس لأخلاقيات العمل وتلبية المعايير المهنية. ومن الجدير بالذكر أن فريق العمل يتميز بالتنوع في الجنس والخلفية المعرفية، مما يزيد من إثراء خبرة الشركة وقدراتها.

Together Safe and Sound



SCAN ME!

ChemsEddine Kassali

(Regional Director MENA – Gallagher Re):

We aim to be at the forefront of driving development in the MENA region

Gallagher Re, one of the largest global reinsurance brokers, helps clients access the capital they need with strategic solutions built for volatile markets. The difference at Gallagher Re is in everything it does especially that it's built around its clients, their capital and needs, as well as their specific risk transfer objectives. Al Bayan Magazine conducted an interview with ChemsEddine Kassali, Regional Director MENA at Gallagher Re during the 34th GAIF General Conference and following is the Q & A.



• How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?

- The GAIF conference stands as a pivotal gathering within the Arab region, spotlighting critical trends and advancements within the insurance and reinsurance sectors. Our presence at this event, underscored by a substantial delegation from our Treaty and Fac teams, shows our dedication to the region, our clients and business partners. The conference is important because it provides the opportunity to absorb insights from various nations; fostering dialogue, and exchanging knowledge, and is a great place to discuss renewal topics with our clients and partners, with the anticipation of 1/4 and 1/7 renewals looming. Among the discussed subjects, the focus on retrocession highlighted a notable decrease in capacity. Efforts to bridge the insurance gap, enhance insurance penetration, and deliberate on strategies to better protect population against increasing impact of the natural catastrophes due to the global warming, were also key discussion points. For example, in Morocco, the establishment of a solidarity fund and our development of a parametric program aim to protect those uninsured against the peril of earthquakes, exemplify our proactive steps in this direction. The organisation of the event was outstanding and allowed us to achieve our goals. On this matter we want to congratulate and thank the General Secretary of GAIF and the organisation committee of the conference including Oman Re.

• Do you think that the insurance penetration rate in Arab insurance markets is relatively acceptable? If not, what should be done to increase it?



Our region possesses unique characteristics that set it apart from others globally. While it's true that the insurance penetration rate remains comparatively low, there has been a steady improvement annually. Given the immense potential our region holds, it falls upon us as brokers to play a significant role in its growth by identifying and implementing effective strategies to reduce the insurance gap. Which we did for Morocco on the side of FSEC which protect all the uninsured population of the Kingdom.

• How were your results as Gallagher Re during 2023 and what is your strategy going into 2024?

The MENA region's performance in 2023 has been outstanding, achieving substantial double-digit growth. This success is a source of immense pride for us all, particularly in light of the challenging times encountered during the ultimately unsuccessful merger attempt between Aon and Willis Towers Watson. Our ability to navigate and surmount these challenges showcased our unwavering dedication to the region, alongside our commitment to supporting our clients and partners by delivering genuine value. We have been involved in significant initiatives, such as CAT pools, and leveraged the Gallagher Group's expertise to enhance our service offerings in the region. The Gallagher Re brand is thriving once again in the MENA region, and we are optimistic about sustaining this momentum. Notably, our team of 43 professionals spread across Dubai, London, Johannesburg, and Mumbai, underscores the strategic importance of the MENA region to our group. With its vast potential for growth, we aim to be at the forefront of driving development in this dynamic region.

INSURANCE **ANYTIME, ANYWHERE!**



Download
AWNIC App



1Mn+ Loyal
customers



Etihad Miles and
Privilege Programs



Tailormade
Policies



Multilingual
customer support



95% Happiness
rate



Access the
privilege program

John Kotran (Manager MENA Region – Active Re):

The “A” credit rating from AM Best reflects Active Re’s continued commitment to excellence in financial performance

With a successful track record of more than 15 years in the reinsurance market, John Kotran, Manager MENA Region at Active Re, holds a degree in Economics from Concordia University in Canada, a MSc from Bayes Business School, and a CII Diploma from the Chartered Insurance Institute, both in England. His background and knowledge played a pivotal role in strengthening Active Re’s team in the MENA region. Mr. Kotran continues to lead the company’s sales efforts in the region, managing various product lines of business, and executing strategic and marketing plans with the Overseas Underwriting Unit of Active Re. During the 34th General Arab Insurance Federation (GAIF) Conference, Mr. Kotran had the opportunity to engage and share ideas with industry experts, colleagues, and business partners from the region. Following is an interview Al Bayan Magazine conducted with Mr. Kotran.



• **What is your opinion about GAIF main topics for this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion & Leveraging the AI revolutions?**

- Sustainability, Financial Inclusion & Leveraging the AI revolutions can complement each other for the ultimate goal of positive change and growth in an innovative way within the insurance industry. As the world becomes more conscious of sustainability, it is vital to address environmental, social, and economic issues within the industry. Financial inclusion can ultimately lead to growth and can be facilitated by the use of technology which is constantly evolving. Finally, Leveraging the AI revolutions can change the way underwriting, claims, customer service and other insurance services are managed and enhance operational efficiency.

There is always room for growth

• **Do you think that the volume of insurance premium & reinsurance in Arab Markets is acceptable? And what should be done to increase it?**

- There is always room for growth and the (re)insurance industry especially in the MENA region. Growth can be achieved by

increasing market awareness, increasing product offerings in line with industry growth and diversity and adopting technological advancements to reach a wider customer base.

Challenges

• **What are the main challenges that insurance industry is still facing?**

- The (re)insurance industry continues to face challenges stemming from fluctuation in the financial market, increased competition and regulatory challenges which are impacting the profitability and (re)insurance market dynamics. Moreover, organizations in the (re)insurance market need to constantly evolve in order to stay up to date with technological advancements, including the introduction of AI to the industry, and deal with the risks associated with climate change which is leading to more natural disasters.

• **What are the benefits from the past conferences & forums?**

- Attending insurance conferences is a key opportunity for professionals in the industry to network, build relationships, develop their business, and learn from each other’s growth and innovation. Insurance confer-

ences are essential for insight into the industry’s latest trends and GAIF provides a platform for the MENA Region (re)insurance companies to successfully meet every two years.

• **What are your company’s latest achievements?**

- We at Active Re, are pleased to share our latest achievement having been upgraded to the prestigious Financial Strength Rating (FSR) of “A (Excellent)” and long-term issuer credit ratings (ICRs) of “a (Excellent)” with Stable outlook, from the renowned international rating agency, AM Best. The “A” credit rating from AM Best reflects Active Re’s continued commitment to excellence in financial performance and its strong risk management capabilities. This distinction is based on a thorough evaluation of various factors, including the strength of our balance sheet, operating performance, business profile, and enterprise risk management (ERM).

jkotran@acreinsurance.com



من اليمين: مروان سالم، جون قطران، نيفين موسى وريف سالم



ENAYA & ACTIVE RE



**Let's talk
about
tomorrow**

www.liaassurex.com

liaassurex



د. ياسر رؤوف

(رئيس مجلس إدارة شركة الحمراء للتأمين - العراق)؛

أحدثنا نقلة نوعية على مستوى الخدمات وطريقة العمل

تتمثل رؤية شركة «الحمراء» للتأمين العراقية، بتقديم أفضل النصائح والخدمات المهنية وتثقيف الناس حول أهمية التأمين، وتقديم منتجات مصممة بأسعار معقولة مع نهج ممتاز يركز على العملاء.

وتهدف الشركة إلى رفع نسب الاختراق التأميني للوصول إلى أكبر شريحة من المواطنين العراقيين، وإلى أتمتة كل عملياتها مع نهاية عام ٢٠٢٤.

وأشار الدكتور ياسر رؤوف، رئيس مجلس إدارة الشركة إلى إحداث نقلة نوعية على مستوى الخدمات وطريقة العمل. وأكد المضي في خطة التطوير كي نكون من الشركات الرائدة في تبني التقنيات الرقمية.



■ كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين على المستوى التنظيمي والمواضيع المطروحة؟

— يُعد من أنجح الدورات التي عقدت في مسيرة الاتحاد العام العربي للتأمين. وتكمن أهمية هذه الدورة في المحاور الأساسي المطروح كشعار للمؤتمر، والمتمثل في الاستثمار في ثورة الذكاء الاصطناعي من أجل استدامة الصناعة التأمينية العربية.

واللافت هو عدد المشاركين الكثيف الذي تخطى الـ ٢٢٠٠ مشارك من دول العالم، فضلاً عن مناقشة مجموعة من القضايا مثل المخاطر الطبيعية وتأثيرها على صناعة التأمين، إلى جانب الفرص والتحديات في الأسواق العربية.

ومن جهة أخرى، إن الاهتمام الكبير في زيادة نسب الاختراق التأميني في المنطقة والوصول إلى صناعة تأمينية مستدامة، أضحت من العناوين الأساسية التي تشغل الأسواق الناشئة وشركات التأمين العاملة فيها. فنحن كشركة نحاول زيادة الوعي التأميني في المجتمع

العراقي، وتبسيط الضوء على أهمية شراء التغطيات لما توفره من حماية ضد أي مخاطر مفاجئة، وهذا يمثل تحدياً مشتركاً للأسواق الناشئة، حيث لم يصل الوعي حول أهمية التأمين إلى المستويات المطلوبة أو أقله إلى مصاف الأسواق الأجنبية.

علامة استفهام

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟



ماضون بخطة التطوير

لنكون من الشركات الرائدة في تبني التقنيات الرقمية



— تُطرح علامة استفهام حول التوازن القائم بين أقساط التأمين وحجم اقتصادات الدول العربية. وبالتالي، هناك دول عربية تترشح تحت مجموعة من الضغوط والمشاكل، ما جعل حجم الأقساط أدنى من المستويات المطلوبة. وهذا بدوره ينعكس على معظم أسواق المنطقة في تعاملاتها مع شركات الإعادة، باستثناء بعض الأسواق التي بلغت مرحلة متقدمة وأصبحت مشبعة من ناحية الأقساط المكتتبة وتنوّع المنتجات المطروحة. وبالتالي، نجد أن الأحداث الجيوسياسية في المنطقة تقف عائقاً أمام شهية بعض شركات الإعادة العالمية في دخول المنطقة نظراً إلى حالة عدم الاستقرار السائدة.

زيادة نسب الاختراق التأميني في فرع التأمينات الشخصية

■ ما هي التطلعات المستقبلية لشركة «الحمراء للتأمين» بالنسبة إلى زيادة نسب الاختراق التأميني في فرع التأمينات الشخصية؟

— تتمثل أبرز أهدافنا المستقبلية في زيادة نسب الاختراق التأميني في فرع التأمينات الشخصية، بهدف الوصول إلى أكبر شريحة من المواطنين العراقيين، إضافة إلى إحداث نقلة نوعية على مستوى الخدمات وطريقة العمل من خلال أتمتة كل عملياتنا مع نهاية عام ٢٠٢٤، إذ تمكنا من اجتياز مرحلة كبيرة، ونحن ماضون في خطة التطوير لنكون من الشركات الرائدة في تبني التقنيات الرقمية. ■





**نات هيلث الحل الأسرع والأكثر أماناً
للتأمين الصحي الإلكتروني في الأردن**

أحمد فؤاد مشعشع

(المدير العام لشركة الأراضي المقدسة للتأمين التكافلي - فلسطين):

سنحرص على توفير حلول تأمين مبتكرة وأن تشكل الشركة قيمة مضافة للسوق الفلسطينية



أنشئت شركة الأراضي المقدسة للتأمين التكافلي على يد رؤاد الاستثمار ورجال الأعمال نظراً لحاجة السوق الفلسطينية إلى إنشاء شركة متخصصة توفر منتجات تأمينية إسلامية تكافلية للقطاع الزراعي والمشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر، بالإضافة إلى برامج عديدة مبتكرة.

في مقابلة خاصة مع مجلة «البيان الاقتصادية»، أكد السيد أحمد فؤاد مشعشع، مدير عام الشركة، والمعروف في العالم العربي في نجاحاته العديدة وخبراته الواسعة في قطاع التأمين الفلسطيني. أشار إلى أن رأسمال الشركة يبلغ ١٥ مليون دولار، وهو مبلغ ضخم يعكس القوة الكبيرة للشركة على الرغم من كونها شركة جديدة، مما يجعلها من بين الشركات ذات أعلى رأسمال في السوق الفلسطينية. أما في ما يخص إدخال تقنيات الذكاء الاصطناعي في أعمال الشركة أورد أنها تستثمر في هذه الأدوات لتقديم خدمات مبتكرة تلائم المتغيرات في صناعة التأمين، وهذا ما تطرق إليه مؤتمر الـ GAIF من قضايا وفي مقدمتها مسألة انخراط التأمين في ثورة الذكاء الاصطناعي.

منحنا ترخيصاً لتقديم التأمين الزراعي إلى جانب شركة تأمين أخرى، وبالتالي سنحرص على توفير حلول تأمين مبتكرة في مجال التأمين الزراعي، التأمين متناهي الصغر والتمويل متناهي الصغر ونأمل أن تشكل قيمة مضافة للسوق الفلسطينية.

مسألة في غاية الأهمية

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟ وكيف يمكن تطبيق هذه القضايا داخل فلسطين؟

– تبنت الإدارة التنفيذية في شركة الأراضي المقدسة للتأمين التكافلي الذكاء الاصطناعي كركيزة أساسية في استراتيجيتها للإطلاق، حيث تركّز بشكل كبير على تقديم حلول مبتكرة باستخدام الأدوات الرقمية وتقنيات الذكاء الاصطناعي. يعتبر اندماج التأمين في تطور الذكاء الاصطناعي موضوعاً حيوياً تم مناقشته في المؤتمر، ونحن نعزز التزامنا بالاستثمار المستمر في هذه الأدوات لتقديم خدمات مبتكرة تلبي تطورات صناعة التأمين على المستوى العربي والعالمي، وتلبي احتياجات العملاء المتغيرة، وخاصة جيل الشباب الذي يعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا. ■

■ **البيان** تأسست الشركة خلال مرحلة دقيقة جداً، هل أجريتم أي تعديلات على الخطة؟

– جاءت فكرة إنشاء الشركة من مجموعة من رجال الأعمال الذين رأوا الحاجة لوجود شركة تأمين جديدة، وهذا جاء مع تشجيع من هيئة سوق رأس المال التي منحت تراخيص لشركات تأمين جديدة لتعزيز دور التأمين في السوق. تبلغ قيمة رأسمال الشركة ١٥ مليون دولار، وهي الأعلى في السوق الفلسطينية لشركة في مرحلة التأسيس، مما جعلها تحتل المرتبة الثالثة من حيث حجم رأس المال بين الشركات العاملة في السوق.

كان من المقرر أن تبدأ الشركة أعمالها في ديسمبر الماضي ولكن اندلاع الحرب في قطاع غزة أثر على هذه الخطط، مما أدى إلى تأجيلها. تطمح الشركة الآن لإصدار أول وثيقة تأمين في مارس الحالي. يلاحظ أيضاً اهتماماً كبيراً من جانب شركات إعادة العربة والأجنبية للتعاون مع الشركة الجديدة على الرغم من غياب الاستقرار، نظراً للثقة في القدرات الفنية والإدارية لفريق العمل في الشركة الجديدة.

خدمات وفق الشريعة الإسلامية

■ ما هي أبرز توجهات الشركة في المرحلة المقبلة؟
– ستقدم الشركة خدماتها وفق الشريعة الإسلامية، وتم

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**

Dr. Fabian Pütz (CEO - Echo Re):

We are celebrating our 15th anniversary with a positive outlook by S&P and successful 2023 financial results

Under the leadership of Dr. Fabian Pütz (CEO), Echo Re has made steady progress in recent years from a strategic, operational and financial perspective. The experience he has gained in various positions within the company's parent group, DEVK, made him the ideal candidate to build on this very strong foundation together with the rest of Echo Re's management and the entire team. Mr. Pütz, who holds a PhD in Business from Kemmy Business School (University of Limerick, Ireland) and a Master of Science in Insurance and Risk Management (University of Applied Science, Cologne), participated in the 34th GAIF General Conference and following is the Q & A Al Bayan Magazine conducted with him on the sidelines of the event.



• How do you evaluate the 34th GAIF General Conference?

- First of all, I would like to thank the organizing committee for putting together this phenomenal event. It was a busy three days, meeting many business partners and friends, in a perfectly prepared venue, and overall a fantastic conference.

We have been active in the MENA market for more than a decade, but especially after COVID it is great to meet again in person, appreciate the partnerships we have built over the last fifteen years and find ways to further grow and strengthen those relationships. The recent market environment has certainly been more challenging, so discussions are underway to prepare for the upcoming renewals. Based on the partnerships we have already built and our growing underwriting perimeter, we feel the momentum is good to further position ourselves in the region.

• To what extent is Echo Re committed to the MENA region?

- The MENA region has always been a very important part of our portfolio since the very beginning when Echo Re was founded. It is true that the relative weight of the portfolio has declined somewhat in recent years due to the dynamic growth we have achieved in building our portfolio in other parts of the world namely Asia and Latin America. Given this favorable diversification across regions, we are positive about expanding our portfolio in the MENA region as well. And the successive profitable growth that our Regional Manager Mr. Sezi Meriç has achieved for the MENA portfolio in nominal terms is remarkable, as the doubling of premiums since 2021 speaks for itself. Having said that, our focus is not on premium volume, but on portfolio quality, which is why we are also proud to have achieved portfolio growth by leveraging our dedicated underwriting expertise in specialty lines such as Credit & Bond, Extended Warranty & Affinity, Marine & Energy, Engineering and Agriculture. This broader underwriting perimeter has helped us to diversify our portfolio while providing additional value to our business partners along the core P&C and bouquet business. Our strategic focus on building long-term partnerships, combined with a very consistent and incremental underwriting appetite, is highly valued by our business partners and our underwriting teams alike.

• Do you adopt a selective risk-taking strategy?

- As part of the DEVK Group, a German mutual insurance group founded in 1886, we have a mandate to successively build a sustainable, resilient and profitable portfolio. We have no pressure to achieve short-term top-line targets, and we see disciplined and thorough underwriting as our core competency and duty. As such, we expect our regional managers and underwriting teams to have a deep understanding of their portfolios and exposures in order to write for a positive bottom line.

Being disciplined, however, should also mean that we do very much value the relationship with our business partners and that we strive to find solutions that are mutually beneficial. From this perspective, we also do very much value our pragmatic and efficient ways of making underwriting decisions and the open communication of the same with our partners. The past few years in particular have shown that our business is constantly affected by external challenges such as macro-economic, political and geopolitical factors, which is why it is extremely important to choose the right partners and build lasting relationships. Our business model is based on diversification across geographies, lines of business and time, which can only be achieved by building strong and trusted partnerships.

• What are your company's latest achievements?

- 2023 was a very successful year for Echo Re. Not only have we been able to reach important milestones such as surpassing the USD 300 million in Gross Written Premiums, but we have also been able to report a fiscal year result of more than USD 25 million, which represents a RoE of about 15%. In addition to the positive financial performance, it is truly rewarding to see the team and the entire organization growing and striving. Based on this positive momentum and the tremendous steps we have taken to increase the profitability and resilience of the portfolio, we celebrated our 15th anniversary with a positive outlook being assigned to our "A-" rating from S&P. We are happy to celebrate this moment, but more importantly, we see it as a great motivation to continue building on this strong foundation for the future.



أركان ECHO RE مع ناصر البوسعيدى وشكيب أبو زيد

تأكد أننا نهتم بك

الحمراء للتأمين
Hamraa Insurance



شريك التأمين الموثوق
لأكثر من 1300 شركة
ومؤسسة في العراق



بغداد - عرصات الهندية - فرع افران الطاحونة
البصرة - مناوي باشا - عمارة مطعم ناندوز
أربيل - مجمع آزادي الجديد 3 - فيلا S20/62

جورج زينة (رئيس مجلس إدارة شركة GRS)؛

لا يمكن لأي صناعة البقاء بمنأى عن التحول الرقمي الذي سيتطور مع الوقت



تتمتع شركة GRS لوساطة إعادة التأمين بسمعة جيدة في السوق اللبناني والاسواق العربية وعلى رأسها شخصية خبيرة في شجون التأمين وهو السيد جورج زينة. وقد أثنى السيد زينة في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» على فعاليات مؤتمر GAIF، معتبراً أنه من الأنجح على مستوى التنظيم وعدد المشاركين ونوعية المواضيع التي نوقشت. وشدد على أن أي صناعة لا يمكنها البقاء بمنأى عن التحول الرقمي الذي سيتطور مع الوقت.

■ ■ ■ أود أن أثنى على هذه الدورة التي تُعد من الأنجح على مستوى التنظيم وعدد المشاركين ونوعية المواضيع ■ ■ ■

خلال التركيز على الجانب التقني من الطرفين، وتجنب شركات الإعادة وضع حدود مرتفعة للاتفاقيات، على أن تكون متوازنة ومتجانسة مع حجم الأقساط المسندة. إلا أن موضوع انخفاض حجم الأقساط المتبادلة في الأسواق العربية، والحديث المستمر عن ضرورة إيجاد الحلول المناسبة لزيادة حجم التعاون، هما مطلبان مهمّان ويسلّط الضوء عليهما في معظم المؤتمرات والملتقيات. لكن تبقى المشكلة في مطالبة شركات التأمين بحدود أعلى في اتفاقياتها الموقعة مع شركات الإعادة، ولكنها في الوقت ذاته لا تمنح أقساطاً كافية. ومن هنا يؤثر التعرض لخسائر ضخمة سلباً على الاتفاقية المبرمة بين الطرفين.

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها خلال عام ٢٠٢٤؟

– لا تزال اتفاقيات إعادة التأمين الاختياري في الوطن العربي تتم بطريقة تقليدية، ونحن بدورنا مستمرين في هذا النهج المتحفظ والتقليدي.

نثني على هذه الدورة الناجحة

■ كلمة أخيرة؟

– أود أن أثنى على هذه الدورة التي تُعد من الأنجح على مستوى التنظيم وعدد المشاركين ونوعية المواضيع التي نوقشت. كما أتوجّه بشكر كبير على الجهود التي بذلها الاتحاد العام العربي للتأمين وعلى رأسه الأخ والصديق شكيب أبو زيد. ■



البيان ■ ما هو رأيكم بالمواضيع التي نوقشت خلال مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الإستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

– تُعتبر المواضيع التي ناقشها المؤتمر قضايا مستجدة وتحديداً في ما يتعلق بعملية التحول الرقمي، إذ يتيح التوسع في الرقمنة والاستثمار في التقنيات الحديثة فرصاً كبيرة لتسهيل الوصول إلى الخدمات التأمينية، وتطوير النظم الداخلية والخدمات والمنتجات. ومن جهة أخرى، أدى التطور التكنولوجي المتسارع، والثورة الرقمية والاهتمام الكبير باقتصاد المعرفة، إلى ظهور الكثير من التقنيات المساعدة وتحديداً في صناعة التأمين، حيث بدأنا نشهد إطلاق شركات تكنولوجيا التأمين الناشئة، مع زيادة حجم الاستثمارات في تقنيات الذكاء الاصطناعي، بهدف توفير قدرة أعلى للاستجابة إلى متطلبات العملاء المتغيرة. وفي نهاية المطاف، لا يمكن أي صناعة البقاء بمنأى عن التحول الرقمي الذي سيتطور مع الوقت.

التركيز على الجانب التقني من الطرفين

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تتبّع كل شركة طريقة مختلفة في عملية إعادة التأمين، وفي منطقتنا نفتقد إلى عمليات الاسناد التي تخلق نوعاً من التوازن بين المسؤوليات والاقساط المكتتبة. وبالتالي، نجد أن الحل الأمثل يكمن من



Complete Insurance Solutions



**Car
Insurance**



**Medical
Insurance**



**Home
Insurance**



**Marine
Insurance**



**Travel
Insurance**



**Pedal Cycle
Insurance**

Our Other Products Include:

Motor Fleet | General Accident | Liability | Property | Engineering
Group Medical | Group Life & Personal Accident

حامد مبروك (شركة ويليس تاورز واتسون WTW):



نطرح أفكاراً جديدة وطروحات غير نمطية لإحداث نقلة نوعية والخروج بمقترحات لم يسبق أن شهدتها السوق

تُعد شركة ويليس تاورز واتسون واحدة من الشركات الرائدة والمتخصصة في إدارة المخاطر ووساطة التأمين وإعادة التأمين، وتتواجد في أكثر من ١٤٠ دولة. وتعمل الشركة حالياً على توسيع تواجدها وتنويع خدماتها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وقد عادت وانخرطت مؤخراً في مجال إعادة التأمين الاختياري بعد أن باعت محافظتها إلى شركة غالاغري السابق. وأعلن رئيس قسم إعادة التأمين الاختياري في وسط شرق أوروبا ومنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لشركة «ويليس تاورز واتسون» WTW حامد مبروك في حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية»، أن الشركة «تطرح أفكاراً جديدة وطروح غير نمطية لإحداث نقلة نوعية والخروج بمقترحات لم يسبق أن شهدتها السوق». وهنا نص الحوار:

■ ■ ■ «ويليس تاورز واتسون» توسّع تواجدها وخدماتها في الشرق الأوسط وأفريقيا ■ ■ ■

ونعمل على تطوير قدرات الكوادر البشرية ومهاراتها في الأسواق، فضلاً عن التركيز على أسواق أخرى مثل الكويت وقطر وسلطنة عُمان والأردن، بهدف توسيع نطاق خدماتنا ودعم شركات التأمين الموجودة فيها.

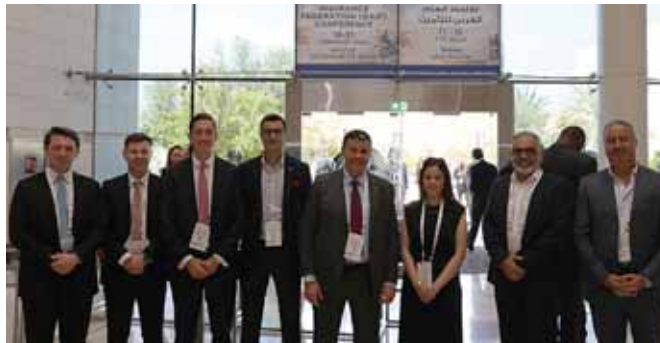
وستتمثل المرحلة المقبلة في التوسع نحو غرب أفريقيا، حيث تقدم الشركة خدمات وساطة إعادة التأمين في السنغال. وحصلنا مؤخراً على رخصة وساطة تأمين في نيجيريا، ونحن حالياً في مرحلة إعداد الكوادر البشرية المؤهلة لخدمة أسواق غرب القارة الأفريقية. كما نعمل على تعزيز موقعنا في جنوب أفريقيا. ولدينا اهتمام للتوسع نحو شرق القارة وتحديدًا في كينيا، وبعدها ستكون الخطوة في اتجاه السوق التركية.

فرصة كبيرة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– يبقى التكامل العربي حلماً كبيراً صعب المنال، إلا أن الظروف الاقتصادية الراهنة دفعت بالجميع إلى التكامل والتضامن معاً. إذ دفع القرار الذي اتخذته أسواق أجنبية كثيرة بالعزوف عن التعامل مع المنطقة العربية بسبب المشاكل الاقتصادية والسياسية وانعدام

الاستقرار الأمني في بعض الأماكن، بشركات إعادة التأمين إلى تقليص حضورها في أسواقنا العربية، ما يشكل فرصة كبيرة لشركات إعادة التأمين العربية لتعزيز موقعها بشكل أكبر، والاستفادة من هذه الفرصة واستغلالها بالشكل الصحيح. ■



■ دخلت شركة «ويليس تاورز واتسون» مجدداً في مجال إعادة التأمين الاختياري، هل واجهتم أي صعوبة في البداية؟

– في الواقع وجدنا تقبلاً كبيراً ورصدنا اهتماماً غير متوقع من جانب شركات التأمين وحاجتها إلى أفكار جديدة في مجال إعادة التأمين الاختياري، في وقت تمرّ الأسواق العالمية في حالة من التشدد التي دفعت بالأسعار والشروط إلى اتخاذ منحى تصاعدي، ما يفرض واقعاً جديداً للبحث عن حلول وأفكار مختلفة.

وقد فرضت حالة التشدد التي تمرّ فيها الأسواق العالمية والتي دفعت بالأسعار والشروط إلى اتخاذ منحى تصاعدي، واقعاً جديداً للبحث عن حلول وأفكار مختلفة.

وفي ضوء الخبرة العميقة التي تملكها شركة «ويليس تاورز واتسون» وحضورها العالمي، تمكّنت من الحصول على تأييد واسع من جانب شركات التأمين في المنطقة في ما يتعلق بعمليات إعادة التأمين الاختياري، ويعود ذلك إلى التعطش الكبير للأفكار الجديدة والطروح غير النمطية وعمّا هو سائد منذ سنوات. ونحن على يقين بقدرة الشركة على إحداث نقلة نوعية والخروج بمقترحات لم تشهدتها السوق، وذلك لمساندة الشركات وتوفير الدعم الكامل لها للتكيف مع الظروف الصعبة والتحديات المستجدة.

التوسع الجغرافي

■ هل هناك خطة للعمل ضمن أسواق معينة وبخطوط تأمين محددة؟

– سنتركز عمليات إعادة التأمين الاختياري حالياً على أسواق الشرق الأوسط بعد تعزيز حضور الشركة في السوقين الإماراتية والمصرية عبر فريق عمل متخصص.



الأراضي المقدسة
للتأمين التكافلي
Al Aradi Al Muqadasa T.I



فلسطين



www.armt-ins.com

محمد يحيى الشهري (الرئيس التنفيذي لشركة نجم NAJM لخدمات التأمين):

تشهد المملكة معدلات نمو قوية وقدرات استيعابية ضخمة مدفوعة بمهارات بشرية

وخطط طموحة في مجال التحول الرقمي



واكبت شركة نجم لخدمات التأمين NAJM منذ تأسيسها مسار التطور في المملكة العربية السعودية، وعملت على مدى ١٧ عاماً على تعزيز السلامة المرورية ونشر الوعي بأهمية التأمين داخل المجتمع السعودي مع الاستفادة من الحلول الرقمية في تطوير الخدمات وتحسين جودة الحياة بما يتوافق مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠» متبينة في ذلك أفضل المعايير المهنية والتقنية.

وعلى هامش مشاركته في المؤتمر العام الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين، الذي عقد في العاصمة العمانية مسقط، خلال الفترة من ١٨ إلى ٢١ من شهر فبراير، وذلك ضمن الوفد السعودي المشارك في المؤتمر تحت قيادة هيئة التأمين، أدلى السيد محمد يحيى الشهري الرئيس التنفيذي لشركة نجم، بحديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية»، واليك التفاصيل:

على تمكين القادمين الجدد من المستثمرين في السوق السعودية التي تشهد معدلات نمو قوية وقدرات استيعابية ضخمة مدفوعة بمهارات بشرية وخطط طموحة في مجال التحول الرقمي.

أربع ركائز أساسية

■ ما هي الأهداف التي تقوم عليها شركة نجم؟

– تنبثق أهدافنا الاستراتيجية من أربعة محاور أساسية تشكل ركائز استراتيجية الجيدة، وتشمل هذه المحاور إعادة تصور تجربة العملاء، ونهج قائم على الابتكار لمنتجاتنا وخدماتنا، وتعزيز الشراكات الاستراتيجية في سوق التأمين والقطاعات ذات العلاقة بالإضافة إلى تطوير المواهب الوطنية. ومن خلال هذه المحاور طورنا ثمانية أهداف استراتيجية، وسوف نعمل خلال المرحلة القادمة على إطلاق المبادرات والبرامج التي ستساهم في تحقيق هذه الأهداف.

وفي هذا الإطار، أود الإشارة إلى أن من أبرز المبادرات التي نعمل عليها حالياً خدمة (نجم أسهل) لمساعدة العملاء ما بعد الحادث وهي منظومة شبكة نجم لإصلاح المركبات المتضررة من الحوادث المرورية "NRN" بالتعاون مع شركات التأمين ووكالات السيارات في المملكة. ففي السابق كان يقتصر تعويض الطرف الثالث على التعويض النقدي، أما الآن بات للشركة حضور على مستوى إصلاح المركبة بجودة عالية تعزز السلامة وتقلل الحوادث وتُعطي المتضررين المزيد من الخيارات في تسهيل المطالبات التأمينية.

علاوة على ما تقدم، نحن في نجم نتطلع إلى مستقبل واعد لصناعة التأمين السعودية تحت إشراف هيئة التأمين، ولدينا طموح للوصول بصناعة التأمين العربية إلى آفاق رحبة من خلال مناقشة أهم قضايا التأمين عبر الملتقيات العربية الدورية مثل مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين، لتطوير الممارسات ورفع معدلات عمق التأمين وكثافة التأمين في الأسواق لتصل إلى

المعدلات العالمية. ■



من اليمين: عبدالله العجمي، عجيل الجري، محمد الشهري وعبد المجيد الرض

■ كيف تقيّمون النسخة الرابعة والثلاثين من المؤتمر العام للاتحاد العربي للتأمين، وما القيمة المضافة من مشاركتكم؟

– المؤتمر العام للاتحاد العربي للتأمين بنسخته الرابعة والثلاثين والذي عقد مؤخراً في مسقط تناول القضايا المستجدة فيما يتعلق بأهمية الذكاء الاصطناعي ودوره من أجل صناعة تأمين عربية أكثر استدامة وشمولية. وقد تطرق المؤتمر إلى قضايا جوهرية تخدم صناعة التأمين العربية مع التركيز على الانطلاق بالصناعة التأمينية نحو آفاق الذكاء الاصطناعي AI بما يساهم في توفير منتجات تأمينية ذات جودة عالية توفر الحماية لكل الأطراف وتضمن أداءً جيداً لأسواق التأمين في المنطقة.

أما بالنسبة إلى شركة نجم، فإنها ستواصل مسيرتها في تبني هذه التقنيات لتقديم أفضل الخدمات والحلول للعملاء والشركاء والمجتمع على نطاق أوسع. نحن في نجم سنمضي قدماً في تبني المزيد من تطبيقات الذكاء الاصطناعي لتقديم خدمات تأمينية مميزة وحلول تقنية متطورة تساهم في تحسين تجربة العملاء، بالإضافة إلى أننا نتطلع للمزيد من الشراكات لدعم صناعة التأمين السعودية وإبراز أهمية التأمين لضمان مصالح جميع فئات المجتمع.

تقوم نجم بتلبية احتياجات شركات التأمين والجمهور معاً

■ باتت المملكة محط أنظار الشركات الإقليمية والعالمية ما الدور الذي تلعبه شركة نجم في دعم هذه الشركات؟

– تأسست شركة نجم أساساً لإدارة الأنشطة المتعلقة بحوادث المركبات المؤمنة، وتقوم الشركة بتلبية احتياجات شركات التأمين والجمهور معاً. وقد

طورت نجم رؤيتها بحيث تشمل إلى جانب متابعة الحوادث، تقديم منظومة متكاملة من الحلول والخدمات التأمينية للمواطنين والمقيمين والزائرين في مختلف أنحاء المملكة، ومن أهم هذه الحلول منصة «نجم نت» لوثائق التأمين، وأنظمة خدمات المطالبات التأمينية، وتأمين منافذ للمركبات العابرة للأراضي السعودية وهما من البرامج التي تديرهما نجم بالتعاون مع الشركاء. وتسعى نجم دائماً للحفاظ



INVESTING. INNOVATING. GROWING.

For further information

Contact: ChemsEddine_Kassali@GallagherRe.com

Or visit: www.gallagherre.com

Gallagher Re is the trading name of Gallagher Re Limited which is authorised and regulated by the Dubai Financial Services Authority ("DFSA"). Registered office: Office 702, Floor 7, Gate Building, West Wing, DIFC, Dubai, UAE. DFSA licence number is F005278.

© 2023 Arthur J. Gallagher & Co. | GRE6540



Gallagher Re

أحمد التيجاني (الرئيس التنفيذي لشركة NATHEALTH - الأردن):

التنبؤ والتركيز على العميل والسرعة هي عناوين المرحلة المقبلة



اعتمدت الشركة الوطنية لإدارة التأمينات الصحية NATHEALTH - الأردن، منذ العام ١٩٩٧ نظام الأتمتة في تقديم خدماتها، أي قبل ظهور ثورة الذكاء الاصطناعي، وهي تحرص على تسخير كل قدراتها للمضي في الإستثمار بالتقنيات والحلول المبتكرة.

وتوفر الشركة مزايا الرعاية الصحية بسلاسة وسرعة، في شكل ينسجم مع رؤيتها. وتلتزم تقديم الخدمة لعملائها في أنحاء المنطقة بأقل التكاليف الممكنة، مع ضمان أرفع مستويات الخدمة. ولا تغفل «نات هيلث» مراعاة تطبيق سياسات صديقة للبيئة في عملها.

وكشف الرئيس التنفيذي للشركة السيد أحمد التيجاني في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عن افتتاح مكاتب للشركة في بغداد الشهر المقبل، على أن نتوجه بعدها نحو المملكة العربية السعودية وسلطنة عُمان وقطر، وسنضيف هذه المكاتب إلى تلك المتواجدة في فلسطين والأردن. وأعلن أن الشركة عقدت خلال مؤتمر الـ GAIF لقاءات مثمرة مع مجموعة من المستثمرين وشركاء العمل.

■ ■ ■ نفتتح مكتباً في العراق ونتوجه إلى السعودية وسلطنة عُمان وقطر ■ ■ ■

■ هل لديكم أي خطط توسعية؟

— نحن متواجدون في فلسطين والأردن، وسنفتتح مكاتبنا في العاصمة العراقية بغداد خلال الشهر المقبل ومن ثم سنتوجه نحو كل من السعودية، سلطنة عُمان وقطر. وكان لنا خلال مؤتمر الـ GAIF لقاءات مع مجموعة من المستثمرين الذين أبدوا اهتماماً بأن يكونوا جزءاً من الشركة الوطنية لإدارة التأمينات الصحية والاستثمار فيها، لا سيما بعدما لمسوا النمو السريع الذي شهدته خلال الفترة الأخيرة. ويتمثل هذا التعاون في نشر نموذج الشركة المؤتمتة AUTOMATED MODEL في العالم العربي، على أمل تحقيق مزيد من النجاحات مستقبلاً، خصوصاً أننا لا نتوانى عن بذل قصارى جهودنا بهدف تقديم الأفضل دائماً.

الابتكار يلعب دوراً أساسياً في مجال عملنا

■ إلى أي مدى تولون عامل الابتكار أهمية كبرى في مجال عملكم؟

— لا شك في أن الابتكار في المنتجات والخدمات المقدمة يلعب دوراً أساسياً في مجال عملنا، خصوصاً في ظل المنافسة الشديدة التي تشهدها الأسواق ما يساعدنا على التطور ويضمن أن نكون في طليعة الشركات للحفاظ على موقعنا ومستوانا، وكسب ثقة العملاء ورضاهم على الدوام. والمعروف أن التأمين الرقمي INSURTECH بات يشهد تطوراً سريعاً سواء من ناحية سير العمل أو التعامل مع المستفيدين، وبالتالي فإن التنبؤ، والتركيز على العميل والسرعة هي عناوين المرحلة المقبلة، وهذا ما نركز عليه كشركة بهدف تلبية الاحتياجات والمتطلبات المتغيرة باستمرار. ■



■ كيف تصفون الدورة الحالية للمؤتمر من حيث المواضيع والمتحدثين ومستوى التنظيم؟

— بدايةً نود توجيه شكر كبير للجمعية العُمانية للتأمين على الاحترافية في تنظيم هذا الحدث، بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين، والذي تكلل بالنجاح، سواء لجهة عدد الحضور الذي تخطى ٢٢٠٠ مشارك من دول العالم، كونه يحظى باهتمام واسع من جانب الكثير من الهيئات والشركات العاملة في صناعة التأمين العربية والعالمية، لما يمثله من منصة للتلاقي والتواصل بهدف البحث في القضايا التي يُعنى بها القطاع وتساعد في عملية النهوض. كما يشكل فرصة مهمة لشركات التأمين للتواصل مع المعيددين وإيجاد الحلول المناسبة لبعض الاشكاليات والتحديات القائمة، وتحديدًا بعد اتخاذ بعض شركات إعادة توجهاً مختلفاً نظراً إلى التطورات التي تشهدها منطقة الشرق الأوسط، والتداعيات الناجمة عن الحرب الدائرة في غزة التي تطل كل الأسواق العربية.

قدمنا خدمات مؤتمتة بالكامل قبل ظهور ثورة الذكاء الاصطناعي

■ إلى أي مدى تولي شركة NATHEALTH أهمية للإستثمار في تقنيات الذكاء الاصطناعي؟

— تقدم الشركة منذ العام ١٩٩٧ خدمات مؤتمتة بالكامل قبل ظهور ثورة الذكاء الاصطناعي، ونسخر كل إمكانياتنا للاستثمار في التقنيات والحلول المبتكرة. مع الإشارة إلى أن شركات التأمين لم تدرك إلى الآن، أبعد التحول الرقمي وتأثيره على صناعة التأمين، بحيث تلعب البرمجيات الرقمية دوراً أساسياً في تحليل البيانات والمعلومات ضمن أعلى درجات الدقة.



ترست
للتأمين
فلسطين



ترست
الإختيار الأول

www.trustpalestine.com

سعيد حدوش (مدير عام شركة أكسا الجزائر AXA ALGERIA):

وجهان لثورة الذكاء الاصطناعي: وجه إيجابي يساهم في تعزيز كفاءة الشركات وآخر سلبي بسبب تزايد التهديدات الإلكترونية



أحرزت شركة «أكسا» في الجزائر تقدماً ونموً خلال العامين الماضيين، بتحقيق أهداف تدرج في استراتيجيتها الرامية إلى الارتقاء بجودة خدماتها. وستواصل الشركة، التي بدأ نشاطها التجاري عام ٢٠١١، مسيرة التطور هذه السنة، إذ تعتبر أن وجودها طويل الأمد، لذا اختارت شراكة متميزة ومرتكزاً قوياً مع الصندوق الوطني للاستثمار (٣٦٪) وبنك الجزائر الخارجي (١٥٪)، وهما شريكان عامان أساسيان للاقتصاد الجزائري، ويشتركان في هدف النمو الاقتصادي ذاته. و«أكسا» في الجزائر هي شركة تأمين عامة، تقدم خدمات التأمين على الممتلكات والتأمين ضد الحوادث والتأمين الشخصي. ورأى المدير العام لشركة أكسا الجزائر AXA ALGERIA سعيد حدوش في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن لثورة الذكاء الاصطناعي وجهين، الأول إيجابي يساهم في تعزيز كفاءة الشركات، والآخر سلبي بسبب تزايد تهديدات الأمن الإلكتروني.

” مستمرون في العمل وفق الاستراتيجية للارتقاء بجودة الخدمات المقدمة للعملاء “

جديد يتطلب الاستثمار في أنظمة الحماية، بسبب تزايد تهديدات الأمن الإلكتروني.

وبعيداً من أهمية المواضيع التي ناقشها المجتمعون، يتيح المؤتمر فرصة التواصل وعقد اللقاءات مع مجموعة من الجهات في مقدمها شركات الإعادة، حيث كانت لنا لقاءات تبادلنا خلالها الأفكار حول المستجدات.

مرحلة مهمة من التقدم والنمو

■ ما هي الإنجازات التي حققتها شركة «أكسا» في الجزائر؟

– اجتازت الشركة مرحلة مهمة من التقدم والنمو في العامين الماضيين، إذ حققت خلالهما مجموعة أهداف أبرزها التوازن المالي وتطوير شبكة التوزيع، والأنظمة الداخلية حيث

طوّرتنا أنظمة جديدة تم العمل عليها داخل الشركة. ونحن مستمرون في العمل وفق هذه الاستراتيجية للارتقاء بجودة الخدمات المقدمة للعملاء، وكذلك توفير أعلى سبل الحماية ضد أية مخاطر إلكترونية مفاجئة. ونحن متفائلون بتحقيق نقلة نوعية إيجابية خلال هذه السنة. ■



■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– حظي المؤتمر باهتمام الهيئات والمؤسسات والشركات العاملة في صناعة التأمين العربية والعالمية، فضلاً عن مناقشته مجموعة من القضايا والتحديات التي تواجه صناعة التأمين في المنطقة، والمتعلقة بالابتكار والتحول الرقمي للوصول إلى صناعة تأمين مستدامة، إلى جانب تزايد التهديدات المناخية التي تستدعي البحث عن حلول جديدة لتخفيف حجم المخاطر الناجمة عنها، كونها تمثل تحدياً مباشراً لكل من شركات التأمين والحكومات على حدٍ سواء، نتيجة الأضرار التي تطال الممتلكات.

أما في ما يتعلق بالانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي، فإن مواكبة الطفرة التكنولوجية تمثل تحدياً وفرصاً في آنٍ. فهي تساهم في تعزيز كفاءة شركات التأمين وتقلّص من حجم النفقات، لكنها في الوقت ذاته تضع الشركات أمام واقعٍ

The background of the advertisement is a photograph of two men in a warehouse or industrial setting. Both men are wearing blue hard hats. The man on the left is wearing a dark blue blazer over a light blue shirt and dark trousers. The man on the right is wearing a light blue button-down shirt and dark trousers. They are both looking at a tablet computer that the man on the left is holding. In the background, there are large metal drums, some blue and some red, and stacks of materials. The floor is concrete.

Patrimoine
Engineering
Responsabilité civile
Solutions AXA entreprise
Transport
Flotte

حافظ الباقري (المدير العام للشركة الإسلامية اليمنية للتأمين):



نأمل أن تستعيد المنطقة استقرارها الأمني والسياسي بما ينعكس إيجاباً على مختلف الدول العربية كي تنعم بالسلام والأمان

تتمثل رؤية الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين في أن تكون رائدة في مجالها وأفضل من يقدم خدمات التأمين التعاوني والتكافلي في اليمن.

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد حافظ الباقري مدير عام الشركة، فأشار إلى أن التوترات الحاصلة في المياه الإقليمية اليمنية وتحديداً البحر الأحمر وخليج عدن والأوضاع السياسية المتأزمة تعتبر التحدي الأكبر أمام شركات التأمين، ما انعكس سلباً على أسعار تأمين نقل البضائع عبر البحر وتحديداً تغطية الحرب والشغب والاضراب والاضطرابات المدنية (WSRCC).

ومن ناحية أخرى، سلط السيد الباقري الضوء على أهمية استمرار العلاقات الوطيدة التي تجمع السوق اليمنية مع شركات إعادة العربية التي تعد داعماً أساسياً لهذه السوق، مشيراً في سياق آخر إلى المواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي ترتبط بالمتغيرات على مستوى صناعة التأمين. وعن إنجازات شركة التأمين الإسلامية اليمنية التي استطاعت فيها تحقيق معدلات ربحية ممتازة، وهي تطمح في إنجاز المزيد من الأعمال بما يتماشى مع أهدافها الموضوعية وفقاً للخطة الاستراتيجية المعتمدة لخمس سنوات قادمة وتوجهاتها المستقبلية.

إنجازات عديدة على المستوى المحلي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة؟

– تحافظ الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين على استقرار وتوازن محفظتها التأمينية، مع السعي المستمر لتحقيق معدلات ربحية ممتازة تعزز من موقعها في السوق وتضمن حصة سوقية متوازنة. كما أن للشركة إنجازات عديدة على المستوى المحلي كان آخرها تأسيس شركة الحياة للتأمين الصحي حيث بلغت نسبة مساهمة الشركة فيها حوالي ٣٠٪ منها، ونسبة الـ ٧٠٪ المتبقية يعود إلى مجموعة من المؤسسات التجارية اليمنية ذات السمعة الطيبة والخبرة التجارية الناجحة في اليمن والمنطقة العربية.

وعلى الجانب الآخر، ساهمت الشركة في تأسيس شركة تأمين تكافلي في جمهورية جيبوتي وبلغت مساهمتها ٣٠٪ في الشركة الأفريقية التكافلية للتأمين (ATIC) بما يجسد رؤيتها على الواقع القائم على توسيع أعمالها في اليمن والقرن الأفريقي. كما تحرص الشركة للحفاظ على أداء متميز وتحقيق المزيد من الإنجازات بما يتماشى مع أهدافها وتوجهاتها المستقبلية وفقاً لخطة الاستراتيجية. أملين أن تستعيد المنطقة استقرارها الأمني والسياسي بما ينعكس إيجاباً على مختلف الدول العربية كي تنعم بالسلام والأمان. ■

■ ما هي أبرز التحديات القائمة حالياً في سوق التأمين اليمنية؟

– تمثل الأوضاع السياسية غير المستقرة التحدي الأبرز بالنسبة لشركات التأمين العاملة في السوق وتحديداً التوترات المتصاعدة في البحر الأحمر والتي نتج عنها ارتفاع كبير في أسعار نقل البضائع بحراً وتحديداً أسعار تغطيات الحرب والشغب والاضراب والاضطرابات المدنية (WSRCC). نتيجة انعدام الاستقرار في المنطقة منذ أشهر عدة، وهذا بدوره انعكس سلباً على محفظة أعمال الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين حيث يشكل فرع التأمين البحري ٣٥٪ من حجم المحفظة.

نحرص على التعاون الوثيق مع المعيين العرب

■ في رأيكم هل تقدم شركات إعادة العربية الدعم المطلوب للسوق اليمني؟

– على مستوى السوق اليمنية تمثل حجم الاتفاقيات الموقعة مع شركات إعادة العربية النسبة الأكبر، ونحن بدورنا نحرص على التعاون الوثيق مع المعيين العرب لما يجمعنا من روابط ولغة حوار مشتركة، فضلاً عن دعمها المستمر للسوق اليمنية في مختلف الظروف.

مواكبة مستمرة

■ كيف تصفون المواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF وأين أنتم من تطبيقها؟

– تحاكي المواضيع المطروحة في المؤتمر التحولات التي تشهدها صناعة التأمين إقليمياً وعالمياً. ونحن بدورنا نواكب بشكل مستمر كل هذه القضايا للبقاء على اطلاع حول آخر المستجدات التي تشهدها صناعة التأمين في الوطن العربي.



CROSSING OVER RISK, **BUILDING** **BRIDGES TO** **SECURITY**



cope

مصطفى أبو قورة (مدير عام شركة كار للتأمين KAR INSURANCE - العراق):



تصدر العراق قائمة الدول من حيث تطور صناعة التأمين

تمثل شركة كار للتأمين نموذجاً مثالياً للتميز في مجال التأمين، إذ تجمع بين الاحترافية والإبداع والابتكار. اكتسبت الشركة التي تأسست عام ٢٠١٠ في مدينة إربيل في إقليم كردستان العراق، قوتها من الخبرة الواسعة لمجموعة شركات «كار» في مشاريع البنية التحتية الحساسة في أنحاء العراق. ويستند نجاح الشركة إلى الممارسات الاكتتابية السليمة وإدارة المخاطر الفعالة والعلاقات الاستراتيجية مع شركات إعادة التأمين ذات التصنيف العالي. وتشكل الشفافية حجر الزاوية في عملياتها، إذ توفر للعملاء استشارات تأمينية فنية، وتعزز بناء علاقات طويلة الأمد قائمة على الثقة. بدأت السوق العراقية باستعادة عافيتها بعدما تأثرت سلباً بالظروف الاستثنائية التي شهدتها العراق، إذ لاحظ المدير العام لشركة «كار للتأمين» KAR INSURANCE - العراق السيد مصطفى أبو قورة في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، عودة النمو بوتيرة متسارعة بالتزامن مع الاستقرار الأمني والسياسي السائد، مؤكداً أن العراق تصدرت قائمة الدول لجهة تطور صناعة التأمين.

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– بدأت شركات إعادة العربية بحصد حصة وازنة في الأسواق العربية، بعد دخول الأسواق مرحلة ازدهار وتعافٍ. ومن المؤكد سيتضاعف هذا التعاون في المستقبل.

خطة واضحة الأهداف والاستراتيجيات

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة؟

– تأسست شركة كار للتأمين عام ٢٠١٠، وهي تابعة لمجموعة «كار» التي تعد من المؤسسات الضخمة في العراق، ولديها حضور قوي في قطاعات النفط والغاز والطاقة والاسمنت وغيرها من القطاعات الاقتصادية في البلاد. ففي البداية كان يقتصر عمل الشركة على الشركات التابعة للمجموعة CAPTIVE INSURANCE، وفي عام ٢٠٢٣ قرر مجلس الإدارة توسيع نشاط الشركة ليشمل خطوط التأمين المتنوعة على مستوى الدولة باستثناء التأمين على الحياة.

أما بالنسبة إلى أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٣، فقد حققنا نتائج إيجابية جداً ونتطلع إلى مزيد من النجاحات في المستقبل، بعد وضع خطة واضحة نحدد من خلالها الأهداف والاستراتيجيات التي ستقود الشركة إلى مكانة مرموقة، تحوز من خلالها على ثقة المتعاملين معها.



شركة كار للتأمين: نموذج مثالي للتميز

■ كيف تقوّمون مؤتمر الـ GAIF والمواضيع التي تم التباحث بها؟

– نجحت سلطنة عُمان في تنظيم الدورة الرابعة والثلاثين لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين، الذي يُعد ملتقى دورياً يجمع العاملين في صناعة التأمين وشركات الوساطة وإعادة للبحث في التطورات والمستجدات، ولتسليط الضوء على الفرص والتحديات المرتبطة بإدارة المخاطر والابتكار والتطور التكنولوجي. ويشكل هذا الحدث محطة مهمة لتعزيز التعاون والعمل المشترك بين أسواق المنطقة.

عودة النمو بوتيرة متسارعة

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين في دولة العراق؟

– تصدرت العراق قائمة الدول لجهة تطور صناعة التأمين. إلا أن الظروف الاستثنائية التي شهدتها البلاد على مدى سنوات، انعكست في شكل مباشر وسلبي على نمو هذه السوق وتطورها. ولكن يُلاحظ الآن عودة النمو بوتيرة متسارعة، بالتزامن مع الاستقرار الأمني والسياسي السائد. كما بدأت الأمور تسلك مسارها الصحيح، ما يقود صناعة التأمين في العراق إلى عهد الازدهار الذي عرفته على مدى عقود.

زيادة شهية المُعَيدِين

■ كيف تصفون العلاقة مع شركات إعادة العالمية؟

– بدأنا نلاحظ زيادة شهية المُعَيدِين تجاه السوق العراقية مقارنة بالمرحلة الماضية. كما أضحت الشركات العاملة في البلاد أكثر انفتاحاً للتحالف مع بعضها البعض لاستقطاب قدرات إستيعابية من الخارج.



مصطفى أبو قورة وراز ككيل آغا



YOUR UNWAVERING SECURITY PARTNER IN INSURANCE.

Swan International Assistance is your trusted support
in the insurance industry.

Global presence in
10+
COUNTRIES

Serving over
100
INSURANCE
COMPANIES

Across
5
CONTINENTS

Since
1999

We prioritize people by delivering exceptional assistance.

**Choose Swan International Assistance for peace of mind
and reliability in the insurance business.**

SWANASSISTANCE.COM

عمر الشيخ (نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR - سلطنة عُمان) : حققت ظفار للتأمين معدلات ربحية ممتازة بلغت نسبتها الأعلى منذ ٢٠ عاماً



تعتبر شركة ظفار للتأمين من الشركات الرائدة في سلطنة عُمان. وفي لقاء مع السيد عمر الشيخ نائب الرئيس التنفيذي للشركة أفصح أن المواضيع التي تم تداولها في GAIF المتعلقة بالذكاء الاصطناعي والاستدامة والشمول المالي تعطي دفعة لقطاع التأمين في الولوج إلى مستويات كبيرة في عالم التطور والتقنيات. وفي ما يتعلق بموضوع زيادة حجم الأقساط بين الأسواق العربية شدد عمر الشيخ على ضرورة التعاون لإيجاد المخارج السليمة، ويتم ذلك عن طريق تفعيل دور شركات إعادة العربية وزيادة حصتها من هذه الأقساط. وبالتالي الاحتفاظ بها محلياً بدل تحويلها إلى الخارج. وأخيراً تطرق عمر الشيخ إلى أداء الشركة خلال العام ٢٠٢٣ محققة معدلات ربحية ممتازة بلغت نسبتها الأعلى منذ ٢٠ عاماً، فضلاً عن اتباعها نظام التسويق الإلكتروني لتسهيل التعاملات في مختلف أنواع التأمين المتاحة.

زيادة الوعي وتبسيط الضوء على أبرز اتجاهات صناعة التأمين

■ ما هي الإيجابيات التي تحققت مثل هذه المؤتمرات؟

– تساعد هذه الملتقيات على زيادة الوعي وتبسيط الضوء على أبرز اتجاهات صناعة التأمين في ظل التحديات القائمة. وفيما يتعلق بالنسخة الرابعة والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين الذي استضافته سلطنة عُمان شكل حدثاً استثنائياً على مستوى الحضور وأعداد المشاركين فضلاً عن المواضيع المطروحة، حيث تم التسويق لهذا المؤتمر بطريقة احترافية وبذلت الجهات المنظمة جهداً كبيراً لبلوغ الأهداف وتحقيق نجاح باهر على الصعد كافة.

سنة إيجابية جداً

■ كيف تقوّمون النتائج المحققة لعام ٢٠٢٣؟

– كانت سنة إيجابية جداً لشركة ظفار للتأمين حققنا خلالها معدلات ربحية بلغت حدود الـ ٦ مليون و ٢٠٠ ألف ريال عُمانى وتمثل النسبة الأعلى منذ ٢٠ عاماً. كما أن الشركة في تطور مستمر على مستوى زيادة عدد الفروع والموظفين. وتماشياً مع سياسة توطين الوظائف التي تنتهجها السلطنة بلغت

نسبة التعمين داخل الشركة ٨٥٪، كما بدأنا نظام التسويق الإلكتروني لعدد كبير من فروع التأمين، كالتأمين على المركبات، التأمين الصحي والتأمين على الحياة. ونتبع خطوات جدية في عملية التحول الرقمي للارتقاء بمستوى الخدمات ومواكبة التحول الحاصل في صناعة التأمين إقليمياً وعالمياً. ■



■ تناول المؤتمر مواضيع مهمة تتمحور حول الذكاء الاصطناعي والاستدامة والشمول المالي، كيف يمكن تطبيق هذه القضايا؟

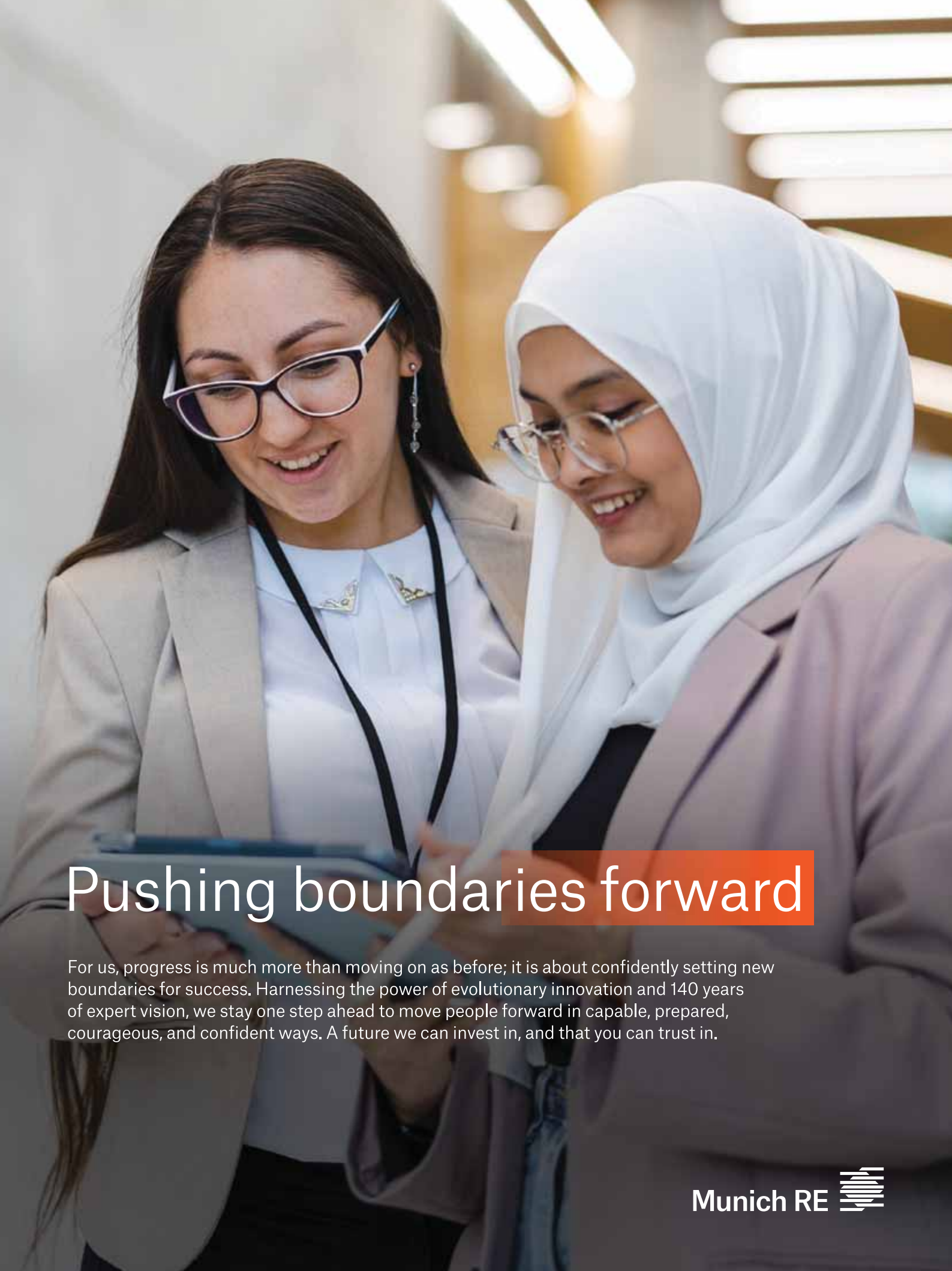
– تحمل هذه المواضيع أهمية كبرى خصوصاً في ظل المتغيرات التي تشهدها الأسواق الإقليمية والعالمية، وبات هناك اتجاه واضح حول تبني أدوات الذكاء الاصطناعي في العديد من القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين الذي بدأ أولى خطواته في هذا المجال على عكس ما هو سائد بأن الاستثمار في التقنيات الرقمية يقلص من الوظائف المتاحة، حيث أظهرت التطورات الأخيرة أن الاستثمار في تقنية المعلومات عزز من فرص الشركات لخلق وظائف جديدة. وبالتالي، نأمل أن يُتاح للمشاركين في هذا المؤتمر عقد اللقاءات والتواصل فيما بينهم وتبني هذه الأفكار لإحداث نقلة نوعية في صناعة التأمين في الوطن العربي.

تفعيل دور شركات إعادة العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تكمن المشكلة في غياب دور الجهات المعنية للدفع بهذا الاتجاه لزيادة حجم تبادل الأقساط بين الأسواق العربية، علماً أن حجم الأخطار يختلف بين دولة عربية وأخرى، إلا أنها مسألة ملحة ومن

الضروري التعاون لإيجاد السبل الممكنة لتعزيز التعاون بين الأطراف كافة. مع الإشارة إلى أهمية تفعيل دور شركات إعادة العربية وزيادة حصتها من إجمالي الأقساط المكتتبة والاحتفاظ بها داخل الاقتصادات العربية بدلاً من تحويلها إلى الخارج. وبذلك يمكننا الوصول إلى مستويات جيدة من تبادل أقساط التأمين وإعادة في المنطقة.

A photograph of two women in professional business attire. The woman on the left has long dark hair, wears glasses, a light-colored blazer over a white collared shirt, and a black lanyard. The woman on the right wears a white hijab, glasses, and a light-colored blazer. They are both smiling and looking down at a tablet computer held by the woman on the left. The background is a blurred office interior with warm lighting.

Pushing boundaries forward

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.

جهد فرنسيس (رئيس تطوير الأعمال في شركة نكستكير):



نكستكير شركة رعاية صحية رقمية عالمية

أشار السيد جهد فرنسيس رئيس تطوير الأعمال في شركة نكستكير، لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الاستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي هي مواضيع مهمة تم التطرق لها في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، كما تحدث عن النهج المتبع من قبل الشركة المرتبط بالأنتمة. وأكد أن أهداف الشركة المستقبلية تتمثل في توفير أفضل خدمة للعميل أينما وجد.

أفراد المجموعات المؤمّنة. بالتالي فإن شركة إدارة المطالبات تلعب دوراً أساسياً مع شركات التأمين في إدارة التكاليف وتقدير المخاطر لما فيه مصلحة القطاع الصحي وكافة الجهات المعنية.

كيفية قيام توازن ما بين العميل والتكاليف المتوقع تكبدها

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركات الرعاية الصحية؟
– يتمثل التحدي الأبرز حول كيفية قيام توازن ما بين العميل والتكاليف المتوقع تكبدها جراء المخاطر المستجدة، وبالتالي حلّ هذه المعضلة يكمن في الأنتمة والنظم المبتكرة التي تساعد الشركة على تحقيق هذا التوازن بمرونة.

توحيد تجربة العميل

■ ما هي أبرز خطط الشركة المستقبلية؟
– لدى الشركة طموحات كبيرة للمستقبل، بعد أن خطت خطوات جدية إلى الأمام وتحولت من شركة رعاية صحية إقليمية إلى شركة رعاية صحية رقمية عالمية. وبالتأكيد فإن المشروعات المستقبلية ستخطى نطاق المنطقة حيث تصب جميعها في مصلحة العميل وشركائنا من شركات التأمين. ويتمثل الهدف الأبرز الذي تسعى الشركة لبلوغه مستقبلاً في توحيد تجربة العميل لضمان حصوله على مستوى خدمة متميز في أي مكان بالعالم. ■

■ كيف يمكن لأسواق التأمين العربية تطبيق المواضيع التي تناولها مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

– تحمل هذه المواضيع أهمية كبيرة كونها تعد قضايا الساعة وتحديداً فيما يتعلق بالانخراط بثورة الذكاء الاصطناعي، انطلاقاً من التطورات التكنولوجية القائمة حالياً وعلى قطاع التأمين مواكبتها. ونحن بدورنا نعدّ من السابقين في تبني الحلول المبتكرة وتحديداً في مجال إدارة المطالبات بعد الدخول في مرحلة انتقالية من العمل التقليدي إلى العمليات المؤتمتة، ليس فقط ضمن إطار احتساب المطالبات إنما أيضاً على مستوى إعداد الخطط الاستباقية لتجنب أي مخاطر محتملة. ونحن في شركة نكستكير نتبع هذه الاستراتيجية منذ زمن بعيد ومستمرّون بهذا النهج خصوصاً أن التحول الرقمي في صناعة التأمين بات ضرورة ملحة يقتضي العمل بها.

فرع التأمين الطبي يختلف عن خطوط التأمين الأخرى

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– من الملاحظ وجود قدرات استيعابية ضخمة في المنطقة العربية، إلا أن فرع التأمين الطبي يختلف عن خطوط التأمين الأخرى من حيث الطبيعة شبه المؤكدة للمطالبات المتوقعة من قبل



CASH
ASSURANCES

L'ASSURANCE
QUI VOUS **RÉUSSIT**



LEADER
IN LARGE RISKS



www.cash-assurances.dz



وداد بلهوشات

(الرئيسة والمديرة العامة لشركة كاش للتأمينات CASH - الجزائر)؛

ضرورة البحث عن حلول مبتكرة وإطلاق تغطيات تتماشى مع القدرة الشرائية للمواطنين واحتياجاتهم



تعتبر كاش للتأمينات CASH ASSURANCE الشركة الجزائرية الرائدة في تغطية المخاطر الكبيرة التي تتطلب درجة عالية من التقنية، وثاني أكبر شركة في تغطية تأمين الأخطار الخاصة بالمؤسسات الاقتصادية والمخاطر المرتبطة بالنقل.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيدة وداد بلهوشات الرئيسة والمديرة العامة للشركة، فأشارت إلى أن المؤتمر العام للاتحاد العربي للتأمين ناقش الموضوعات المستجدة المتعلقة بصناعة التأمين وخاصة مسألة تعزيز الثقافة التأمينية وتعزيز عمليات الاكتتاب بين الشركات العربية التي لا تزال متدنية في منطقتنا.

فضلاً عن الأوضاع السياسية والاقتصادية التي تعاني منها معظم الدول العربية وانخفاض القدرة الشرائية، كلها عوامل أدت إلى تراجع الطلب على معظم خطوط التأمين.

وفي سياق مختلف، أكدت السيدة بلهوشات أن رفع الوعي التأميني هو من الأولويات ويحتاج جهوداً متواصلة لتحقيقه، وتلعب البرامج التحسسية الحديثة للتسويق دوراً فاعلاً في تفعيل هذا الوعي وانتشاره لدى المجتمعات كافة ما يؤدي إلى رفع حجم الأقساط المكتتبة في نهاية المطاف. وأخيراً لفتت السيدة بلهوشات إلى النتائج الجيدة التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٢٣، مع حرصها على إنجاز تقدم مستدام والحفاظ على مستويات إيجابية خلال المرحلة المقبلة.

■ ■ ■ تمكنا من الاحتفاظ على المنحى التصاعدي لنتائجنا الفنية والمالية

■ ■ ■ للسنة الخامسة على التوالي

كالتأمين الصحي والحماية من الكوارث الطبيعية والتأمين التكميلي للتقاعد.

كما يستوجب توسيع استخدام التقنيات الحديثة في قطاع التأمين لتحسين الخدمات وتقليل مدة المعاملات، وذلك لجذب عملاء جدد.

الذكاء الاصطناعي يدفع شركات التأمين إلى إعادة النظر في مناهجها ودمج هذه التكنولوجيا المتقدمة في الإدارة، من خلال فهم أفضل للبيئة واحتياجات العملاء، وتحسين التكاليف، وتحسين مستويات تقييم المخاطر، بما في ذلك الأخطار الخاصة بالكوارث الطبيعية وبيانات الأرصاد الجوية والبيانات الاجتماعية والاقتصادية الخاصة بالبلدان العربية.

■ ما هي أسباب تدني نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي؟

– تدني نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي يعود أساساً إلى غياب الثقافة التأمينية لدى المواطنين كوسيلة حماية وضمن بعيداً عن إلزامية، وعدم الثقة في منظومة التأمين.

صعوبة الأوضاع الاقتصادية في العديد من الدول العربية أثرت سلباً على القدرة الشرائية للمواطنين، الأمر الذي أدى إلى تراجع الطلب على العديد من خطوط التأمين،

■ ما رأيك بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والاندماج في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– كان المؤتمر فرصة لمناقشة المسائل المستجدة المتعلقة بصناعة التأمين، خاصة مسألة تعزيز الثقافة التأمينية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي ما زالت تسجل مستويات اختراق منخفضة، مع أدنى نسبة بين أقساط التأمين المكتتبة والنتائج المحلي الإجمالي، مقارنة بمستويات الاختراق المسجلة في البلدان ذات الخصائص الاقتصادية نفسها، مثل أوروبا الشرقية وأميركا الجنوبية، مما يحذر من مساهمة القطاع في التنمية الاقتصادية والمالية في الدول العربية.

لكي يكون لصناعة التأمين تأثير إيجابي على التنمية المالية والاقتصادية للبلدان، يجب وضع تنظيم وإشراف قوي على الأسواق، من حيث المراقبة، بهدف بناء الثقة والسماح للقطاع المساهمة في تكوين رأس المال للاستثمار طويل الأمد، من خلال سياسة «الشمول المالي» التي تسمح بدمج الفئات ذات الدخل المحدود في قطاع التأمين، وذلك عبر تطوير بعض الخدمات،

ذكرى الحسن الباروني

(المدير العام لشركة البركة للتأمين - ليبيا)

تعد شركة البركة للتأمين من أوائل الشركات في ليبيا التي ستقدم حلولاً تأمينية متخصصة



تم تأسيس شركة البركة للتأمين في ليبيا برأس مال قوي مدعوم من مجموعة من الشركاء المميزين وفريق عمل يتمتع بخبرة معمقة وطويلة.

في حديث مع السيد زكريا الحسن الباروني مدير عام الشركة على هامش GAIF أوضح أن سوق التأمين الليبية مشبعة بالشركات التي يبلغ عددها نحو ٤٢ شركة، أكثرها يركز على خطوط التأمين التقليدية. أما شركة البركة للتأمين فهي تعتبر من أولى الشركات في ليبيا التي تعتمد على التقنيات الحديثة المبتكرة. كما

أنها وقعت عدة اتفاقيات مع نقابتي المهندسين والمعلمين لتأمين تغطيات صحية خاصة بالمنتسبين إليهما بالتعاون مع بعض البنوك الكبرى. وأخيراً أشار السيد الباروني إلى أن السوق الليبية تعاني من عدة تحديات أهمها نقص الكوادر البشرية المتخصصة وقلة الوعي التأميني لدى المجتمع.

■ **برأيكم هل سوق التأمين الليبية قادرة على استيعاب المزيد من شركات التأمين؟**
- أوضحت السوق مشبعة، حيث تضم حالياً قرابة ٤٢ شركة تأمين، إلا أنه من الملاحظ تركيز العدد الأكبر منها على خطوط التأمين التقليدية مثل التأمين على المركبات، في حين أن عشرة منها فقط تقدم مجموعة متنوعة من التغطيات كتأمين الإنشاءات، التأمين البحري، التأمين على مشاريع النفط والغاز.

أما بالنسبة لشركة البركة للتأمين فهي تعد من أوائل الشركات في ليبيا التي ستقدم حلولاً تأمينية متخصصة مثل التأمين السيبراني، وأطلقنا تطبيقاً على الهواتف الذكية للتأمينات الشخصية، التأمين على المركبات، تأمين السفر، البطاقة البرتقالية وكل الإجراءات المتعلقة بهذه التغطيات تتم إلكترونياً.

إلى جانب ذلك، وقّعنا مؤخراً عدداً من الاتفاقيات مع نقابتي المهندسين والمعلمين لتقديم تغطيات صحية لمنتسبي النقابة بالتعاون مع عدد من كبرى البنوك الليبية، وتأتي هذه الخطوة لتعزيز عملياتنا التسويقية.

نقص كبير في الكوادر البشرية المتخصصة

■ **ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها خلال انطلاقكم؟**
- تعاني السوق مجموعة تحديات يأتي في مقدمها النقص الكبير في الكوادر البشرية المتخصصة في صناعة التأمين، إلى جانب غياب الوعي التأميني في المجتمع الليبي على مستوى الشركات والأفراد.

■ **كيف تقومون بفعاليات GAIF؟**
- حظي المؤتمر باهتمام واسع من قبل العديد من شركات التأمين وإعادة الوساطة بالإضافة إلى الحضور الذي تخطى الـ ٢٢٠٠ مشارك وتضمن مواضيع مهمة جداً تحاكي التطورات التي تشهدها صناعة التأمين ونشكر جميع القيمين عليه على حسن الاستقبال كما نشكر جميع شركاء العمل ونتمنى التوفيق للجميع. ■

ومن هنا ضرورة البحث عن حلول مبتكرة وإطلاق تغطيات تتماشى مع القدرة الشرائية للمواطنين واحتياجاتهم.

■ **كيف يمكن زيادة الوعي التأميني في مجتمعاتنا العربية؟**

- توسيع وعاء المؤمنين وذلك عبر عمل تحسيسي يهدف إلى ارساخ ثقافة التأمين لدى المواطنين كوسيلة حماية وضمان بعيداً عن الازمات، يعد أيضاً من بين الأولويات، بهدف رفع من مستوى مساهمة القطاع في الدخل القومي.

تتطلب هذه المسألة جهوداً كبيرة ومتواصلة وتعاوناً وطيداً بين مختلف الفاعلين، عبر إطلاق حملات توعوية ومبادرات تحسيسية على رفع مستوى الوعي للمواطنين حول أهمية التأمين ودوره في الحياة الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات العربية، ويهدف ذلك إلى رفع معدلات اختراق التأمين وتوسيع وعاء المؤمنين، عبر توجيه المستهلك، للوصول إلى المستويات المطلوبة.

إلى جانب ذلك، يمكن أيضاً الاستفادة من التقنيات الرقمية والبرامج التكنولوجية للتسويق، بطريقة مختلفة، لأنواع جديدة من البرامج التأمينية التي تستقطب شرائح جديدة من المستهلكين وبذلك يرتفع حجم الأقساط المكتتبة وصولاً إلى المستويات المطلوبة بعد مدة زمنية.

نتائج إيجابية على مختلف الأصعدة

■ **كيف تقومون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٣؟**

- سجلت شركة كاش للتأمينات نتائج إيجابية خلال عام ٢٠٢٣، مع تحقيق زيادة في الإيرادات الناجمة عن الأقساط المكتتبة، حيث شهدنا نقلة نوعية على مستوى النتائج والأقساط مقارنة بالعام الماضي.

الاستقرار الذي عرفه حجم التعويضات سمح لنا بتحسين مجمل النسب المحققة، مما مكننا من الاحتفاظ على المنحى التصاعدي لنتائجنا الفنية والمالية للسنة الخامسة على التوالي، مما يؤكد على سلامة خياراتنا الاستراتيجية، والتي مكنتنا من الحفاظ على وتيرة النمو المربح وتحسين موقعنا في السوق.

أما بالنسبة للمرحلة المقبلة، فنحن حريصون على الحفاظ على المستويات الإيجابية، مع السعي الدائم على تعزيز ريادتنا في تأمين الأخطار الخاصة بالمؤسسات الاقتصادية، رغم المنافسة القوية في السوق، حيث تمكنا من تأمين مشاريع استراتيجية وضخمة.

ومن جهة أخرى، تمكنا من تحقيق خطوات نوعية في مجال التأمين المشترك الذي يحظى بنسبة كبيرة من محفظة أعمالنا. أملين تحقيق المزيد من النجاحات خلال المرحلة المقبلة. ■

رياض الأطرش (المدير العام لشركة التكافل للتأمين - فلسطين):



تحقق شركة التكافل للتأمين خطوات نوعية وتتميز بكادر بشري كفوء

شركة التكافل للتأمين هي أول شركة تأمين إسلامية في فلسطين وهي تقدم خدمات التأمين التكافلي الإسلامي تلبيةً لاحتياجات المجتمع المختلفة، بالإضافة إلى البرامج التي تمتاز بالرمونة والشفافية والتي يساهم في تنفيذها فريق عمل متخصص وذو كفاءة عالية.

وفي حوار مع السيد رياض الأطرش مدير عام الشركة، أفاد بأن اللقاءات المستمرة لصناعة التأمين تشكل دافعا لتعزيز قدرة صناعة التأمين على تلبية المتطلبات المختلفة بالإضافة إلى البحث عن وسائل تساهم في نمو الصناعة وتذليل العقبات التي تواجهها، والتي منها انعدام الاستقرار السياسي والأمني ما دفع بالمعنيين إلى التشدد في الشروط وأدى إلى انسحاب عدد من شركات إعادة من السوق الفلسطينية،

هذا بالإضافة إلى رفع أسعار التغطيات ما ينعكس سلباً على الأسواق التأمينية العربية ومن جهة أخرى، لفت السيد الأطرش إلى أن الشركة تخطو خطوات جيدة وتحقق نمواً ملحوظاً على مستوى الإنتاج وبالتالي نسبة الأرباح المحققة مدعومة بفريق مميز من المتخصصين ذوي خبرات كبيرة في هذا المجال، وهذا ما يجعلها قادرة على منافسة الشركات المماثلة من السوق المحلية وبخاصة تلك العريقة وذات التاريخ القديم في صناعة التأمين.

تشكل هذه الملتقيات فرصة لتطوير وتعزيز كفاءة صناعة التأمين

نتائج مميزة على الصعيد كافة

■ كيف تصفون النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٣، وما هي تطلعاتكم للعام المقبل؟

– على الرغم من آثار الحرب والعدوان على غزة وتداعياتها المباشرة على الاقتصاد الفلسطيني حيث فقد الاقتصاد الفلسطيني ومنذ بداية أكتوبر أهم مصدرين للسيولة النقدية وهي رواتب القطاع الحكومي وأجور العمال داخل الخط الأخضر.

وبالرغم من هذه التحديات حققت الشركة نتائج مالية مميزة سواء كان ذلك على مستوى الإنتاج أو الأرباح أو الاحتفاظ بسيولة عالية، ما يعكس مركزاً مالياً قوياً ومتيناً للشركة لمواجهة كافة التداعيات والظروف حيث أظهرت نتائج الشركة المبدئية بتاريخ ٣١/١٢/٢٠٢٣ صافي إيرادات عقود تأمين للعام ٢٠٢٣ بلغ ٦٠,٥ مليون دولار وبنسبة نمو ٦,٦٪ عن نفس الفترة من العام الماضي، وصافي ربح بلغ ٢,٠٣ مليون دولار. أما على صعيد السيولة، فتحتفظ الشركة برصيد نقد هو الأعلى في قطاع التأمين في فلسطين حيث بلغ الرصيد ٢٢,٢ مليون دولار بتاريخ ٣١/١٢/٢٠٢٣.

ورغم الحرب الدائرة في قطاع غزة والوضع الأمني الصعب في الضفة الغربية والقدس، استمرت الشركة في الإيفاء بكافة التزاماتها تجاه العملاء والموظفين والموردين.

كما نجحت الشركة في تطبيق المعايير المحاسبية الدولية الجديدة وأهمها المعيار (١٧) مع حفاظها على ربحية جيدة جداً بالرغم من أن المتوقع كان تأثير سلبي على البيانات المالية للعام الأول عند التطبيق لكن السياسات المالية للشركة والمخصصات المرصودة كان لها دور في الحد من تأثير تطبيق المعيار على بيانات الشركة. ■

■ كيف تساهم الملتقيات في مناقشة آفاق صناعة التأمين وتعزيز أداء أسواق التأمين للمضي قدماً؟

– تشكل هذه الملتقيات فرصة مهمة لجمع صناع التأمين في الوطن العربي ضمن منصة واحدة وعقد الاجتماعات لتطوير وتعزيز كفاءة صناعة التأمين والبحث بالتحديات القائمة، وهذا من شأنه المساهمة في تطوير صناعة التأمين.

تحديات كثيرة ومتتالية

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة؟

– قطاع التأمين وعلى مستوى العالم بات أمام عدة مستجدات ومتغيرات، فبعد جائحة «كورونا» جاءت الحرب الأكروانية وتداعياتها إضافة إلى بروز المخاطر الجديدة على سبيل المثال مستجدات التغيرات المناخية والكوارث الطبيعية والاحترار السببرانية المتزايدة بشكل لافت وتعقيدات سوق إعادة التأمين وأصف إلى هذا المتغير الأحداث وهو الحرب على غزة وتداعياتها المباشرة على قطاع التأمين الفلسطيني أسوة بباقي قطاعات الاقتصاد الأخرى.

التأثيرات جلياً

■ هل لمستم ارتفاعاً في أسعار التأمين في أسواق دون سواها؟

– التأثيرات جلياً فالتشدد في سوق إعادة التأمين ومنذ أزمة «كورونا» يزداد يوماً بعد يوم وينعكس في الشروط والتغطيات والأسعار ومن المتوقع استمرار هذا التشدد نتيجة التحديات والمستجدات التي تمت الإشارة إليها سابقاً، مما سيكبد الشركات تكاليف إضافية بجانب صعوبة الوصول إلى شركات إعادة التأمين ذات التصنيف المرتفع، وهذا سيلقي بظلاله على شركات التأمين العاملة في المنطقة وفي فلسطين خاصة وأصبح واضحاً لنا أن سوق إعادة التأمين أصبح يشكل تحدياً نظراً للظروف الخاصة بفلسطين بجانب التغيرات العالمية.

RE_ SILIENT

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

Trust Re. Inspired by the elements.



WWW.TRUSTRE.COM

TRUST RE

نائل صلاح (رئيس شركة إسكادنيا للبرمجيات ESKADENIA):

نسعى دائماً لتحديث مختلف البرمجيات لتقديم الأفضل لعملائنا



تلتزم شركة إسكادنيا ESKADENIA بالاستثمار المستمر في تطوير أحدث البرامج لتقديم الأفضل لعملائها.

وفي حديث مع السيد نائل صلاح الرئيس التنفيذي للشركة، أوضح خلاله أن مؤتمر الـ GAIF ناقش القضايا المرتبطة بإدارة المخاطر والتطورات في عالم التأمين ولا سيما الخدمات التأمينية الرقمية "INSURTECH"، وذلك في ظل التقدم التقني في مجال البرمجيات. وبالنسبة إلى ما لحق من تطوّر على مستوى الشركة أورد السيد صلاح أنها اتبعت نظام تحديث لمجمل البرمجيات بما يتناسب مع متطلبات العملاء للمرحلة المقبلة، فضلاً عن عملها المتواصل في مجال أتمتة شركات التأمين وشركات الوساطة وخدمات التأمين.. مضيفاً أن أبرز أهدافها يتركز على الاستثمار في تقنيات الذكاء الاصطناعي وإتاحة استخدام جميع الأنظمة من خلال الأنترنت .

سنوات بتطوير شامل لمختلف البرمجيات التي نقدمها لعملائنا كي تتماشى مع المرحلة المقبلة، فضلاً عن تحديث كامل للأنظمة والبرمجيات المتعلقة بالتأمين مثل التأمين على الحياة، التأمينات العامة، التأمين الطبي وتأمين الائتمان الذي بات متاحاً للعديد من الشركات، التطوير شمل أيضاً كل ما يتعلق بأنظمة قنوات البيع من خلال الإنترنت وتطبيقات الهاتف المحمول وكذلك أنظمة الأمور المالية وشؤون الموظفين ونظام متابعة العملاء.

يضاف إلى ذلك، عملنا الحالي على الأتمتة الكاملة لشركات التأمين بأدوات الذكاء الاصطناعي، إلى جانب إتاحة مختلف الخدمات التأمينية عبر شبكات الإنترنت لتسهيل عملية تسويقها للعملاء. كما تتمثل أبرز أهدافنا المستقبلية التركيز

على تقنيات الذكاء الاصطناعي والاستثمار في هذا الجانب، فضلاً عن التعاون مع عدد من كبرى شركات التأمين في الشرق الأوسط على مشروعات مهمة في مجال الذكاء الاصطناعي. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تناول المؤتمر تطورات الصناعة التأمينية والقضايا المرتبطة بإدارة المخاطر والابتكار والتطورات التكنولوجية في ظل خطة التحول الرقمي. واللافت التركيز الكبير على موضوع الخدمات التأمينية الرقمية "INSURTECH"، بحيث أضحت التقنيات المبتكرة والحلول الرقمية ركيزة أساسية في مجمل القطاعات ومنها قطاع التأمين الذي بدأ الانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي للمزيد من التقدم والنمو. ونحن كشركة متخصصة في مجال البرمجيات والتي تستهدف مجموعة كبيرة من القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين، نعمل على إعداد خطة عمل تتماشى مع التطور الحالي



لصناعة التأمين والتداخل المتزايد للحلول الرقمية بهدف دعم شركات التأمين في خطة التحول التي تستهدفها.

تطوير شامل لمختلف البرمجيات التي نقدمها لعملائنا

■ ما هي أبرز التطورات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– اتخذنا قراراً قبل خمس



NOW OPEN

IN THE HOLY CITY OF MAKKAH

TIME
RUBA
HOTEL & SUITES

TIME Ruba Hotel & Suites

PO Box 24224, Wadi Jali, Makkah, Kingdom of Saudi Arabia.
T: +966 125508100 | F: +966 125508111



Rohit Boda (Group Managing Director – J.B. Boda):

Since its inception in 1943, J.B. Boda has focused on providing the best service with sincerity, honesty, and integrity

Rohit Boda, Group Managing Director of J.B. Boda Group, is also a Brokerpreneur, striving to be a service-centric broker. He believes that unlimited opportunities can be mined from risks with timely investments and a calculated vision. His futuristic vision comes from over 13 years of industry experience, in addition to inheriting wisdom regarding the reinsurance broking business. Rohit's forward-thinking approach has resulted in several notable achievements, including leading the development of in-house Reinsurance software and expanding the Insurance & Reinsurance teams. His diverse interests encompass Insurance, Reinsurance, Cryptocurrency, Blockchain, ESG & Sustainable solutions to global problems. An advocate for emerging technologies, Rohit engages in discussions about new tech trends and actively explores and invests in these new age Insurtech companies through his personal venture - RB Ventures. His vision for the Group's future is to carry forward the Grace of Legacy with transparency, a futuristic vision, and the zeal to create a global mark for the J.B. Boda Group in the reinsurance broking industry. The following is an interview conducted with Mr. Boda during the 34th GAIF General Conference.



From Left: Rohit Boda & Atul Boda

• How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?

- It is a very interesting platform with many participants. I believe it is one of the biggest conferences in GAIF's history. As you know, the Middle East region is growing, and the Arab economies are developing. We are witnessing huge investments, with many insurance players entering the market and new capacity emerging. At J.B. Boda, we are excited to be part of this region. Regarding the conference's focus on sustainability and inclusivity in the Arab insurance industry, there is no doubt that it is of great importance. Especially when the insurance industry is rapidly changing due to evolving customer demands, technological advancements, and regulatory compliance. The rise of digital devices, increased connectivity, and more advanced methods of fraud present both challenges and opportunities. Furthermore, insurtech companies are revolutionizing their offerings and distribution through digital operations. As the sharing economy continues to grow and new channels of distribution emerge, there will be a push for product innovations and digital initiatives to retain current customers and attract new ones.

Growing Steadily

• What is your company's strategy in the MENA region?

- We plan to expand our teams in both India and Dubai strategically and measurably due to various mergers and acquisitions in the continent. Therefore, we are looking forward to steady growth.

We have all the required expertise

• To what extent are you focusing and implementing AI in your operations?

- We are part of the India Insurtech Association, and India, with its population of 1.4 billion, is a growing economy with many technological developments. We are eager to bring all our relationships and partners from that part of the world to the Arab World to assist insurance companies in their digital transformation. This is a significant part of our main process, especially given that we have all the required expertise.

Insurance players are urged to improve service quality to increase insurance uptake

• In your opinion, what role can J.B. Boda play to increase the insurance penetration in the region?

- We play a pivotal role through launching awareness campaigns, implementing social security schemes, selling policies online, and

learning from countries that have been more aggressive in online selling. As a reinsurance broker, we provide capacity, and as insurance companies grow, reinsurance companies will grow in return, and we are here to support them. Overall, insurance industry players are urged to improve service quality, especially in customer care, communication channels, claims payment, and complaints management, to increase insurance uptake.

Our performance has been good

• Are you satisfied from your company's performance during 2023?

- Our performance has been good; we grew in some Middle Eastern markets, and we are still targeting more companies in the region with our own relationships.

The preferred global brand

• What differentiates J.B. Boda from other similar companies?

- For over 80 years, the J.B. Boda Group has cultivated a strong presence both nationally and internationally, striving to become the foremost preferred global brand in insurance and reinsurance broking for Non-Life & Life sectors. Since our establishment in 1943, we have remained committed to delivering exemplary service marked by sincerity, honesty, and integrity. This commitment has earned us a sterling reputation within the industry, which we have upheld for more than eight decades.

Today, the J.B. Boda Group boasts a presence in over 11 countries and partnerships with 525+ insurance and reinsurance companies across more than 90 countries. In India alone, we operate through 27 offices, supported by a team of nearly 750 seasoned professionals spanning various disciplines including insurance and reinsurance, risk management, chartered accountancy, valuation, marine expertise, and surveying.

As one of India's oldest and most prominent insurance and reinsurance brokers, we remain dedicated to evolving as a preferred global brand by maintaining unwavering standards of quality, integrity, and consistent service. We are committed to exceeding the expectations of our clients, enriching our legacy, and fostering a culture of continual learning.

We achieve this by leveraging our collective expertise, fostering innovation, and encouraging the exchange of ideas. Through collaboration, experimentation, and exploration, we continually enhance our capabilities and refine our processes to deliver optimal solutions to our clients. Our pursuit of excellence is fueled by our wealth of experience, innovative spirit, and commitment to sharing successful strategies.





Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

 **AL MASHREK**
insurance & reinsurance SAL

يزيد السلواتي

(مدير عام شركة LLOYD ASSURANCES):



يجب أخذ مسألة التضخم بجدية في عملية التسعير

تمكنت شركة لوييد للتأمين - تونس LLOYD ASSURANCES من تجاوز أهدافها للعام الماضي بشكل كبير وهي تواصل جهودها لتحسين وتطوير مؤشرات مختلفة وتفعيل الإنجازات التي تحققت نهاية العام ٢٠٢٣، ومن ضمنها تطوير مقر جديد للشركة وإنشاء مركز اتصال بهدف القرب من الشركات والأفراد المتعاملين معها لتلبية احتياجاتهم.

قال المدير العام للشركة السيد يزيد السلواتي في حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية» إن مؤتمر GAIF ٢٠٢٣ بنسخته الحالية هو بحد ذاته حدث ضخم استضافته سلطنة عُمان واستقطب مشاركين إقليميين وعالميين، وأضاف أنه تناول المواضيع المستجدة المتعلقة بتقنيات التأمين الناشئة والحديثة التي تعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي مشدداً على ضرورة مواكبة كل جديد وإدخاله ضمن أنظمتها وبرامجها واكتساب المهارات المطلوبة لتبني الحلول في عمليات الاكتتاب وخدمة الزبائن. وأخيراً، لفت السيد السلواتي إلى نجاح الشركة في تحقيق نتائج جيدة.

تحسين جودة عمليات الاكتتاب

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– من الملاحظ أن عمليات الإسناد في أسواق التأمين الأوروبية لشركات إعادة أدنى بكثير من تلك التي نشهدها في عالمنا العربي نظراً إلى امتلاك شركات التأمين الأجنبية النضج الكافي ومعدلات احتفاظ مرتفعة على عكس شركات التأمين العربية. ولكن لا بد من الإشارة هنا إلى الدور الريادي لشركات إعادة العربية والجهود المبذولة لخدمة الأسواق العربية رغم امكانياتها المحدودة. وبالتالي، كل ما نحتاجه في الوطن العربي تحسين جودة عمليات الاكتتاب.

مستويات جيدة من الأعمال

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– كان عام ٢٠٢٣ عاماً مليئاً بالأحداث الإيجابية، حيث نجحت شركة لوييد التونسية في تحقيق نتائج إيجابية وتسجيل زيادة بنسبة ٢٠٪ في حجم المعاملات. ونطمح لتحقيق المزيد من الإنجازات خلال السنوات الخمس المقبلة.

وعلى الرغم من الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها تونس وانخفاض قيمة العملة الوطنية، حافظنا على مستويات جيدة من الأعمال. ولكن المشكلة الأكبر تكمن في ارتفاع معدلات التضخم التي دفعت بالأسعار صعوداً وأبرزها أسعار قطع غيار السيارات التي شكلت المزيد من الضغوط على شركات التأمين، وبالتالي يجب أخذ مسألة التضخم بجدية في عملية التسعير لحين استقرار الأوضاع الاقتصادية عالمياً وفي المنطقة. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– بدايةً نحن سعداء بمشاركتنا في فعاليات المؤتمر الإقليمي ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين الذي استضافته سلطنة عُمان، ونود تسليط الضوء على حسن الاستقبال والاحترافية في تنظيم هذا الحدث الضخم الذي نجح في حشد مشاركة واسعة إقليمية وعالمية. كما أن المواضيع التي تمت مناقشتها فيما يتعلق بتقنيات

التأمين الناشئة والجديدة التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي مع التركيز على الشمولية وممارسات التأمين المستدامة تمثل قضايا مستجدة وتلعب دوراً مهماً في مساندة الشركات على مواكبة التطورات والتحول التي تشهدها صناعة التأمين.

أما بالنسبة للانخراط بثورة الذكاء الاصطناعي، فهذه المسألة تتطلب بعض الوقت كي تكون الشركات على أتم الاستعداد لإدخال هذه التقنيات ضمن

أنظمتها وبرامجها، فضلاً عن اكتساب المهارات المطلوبة لتبني هذه الحلول في عمليات الاكتتاب وخدمة العملاء.

مع الإشارة هنا، إلى أنه يتطلب من شركات التأمين في الوطن العربي إجراء تعديلات على النهج المتبع وتحسين العديد من المسائل قبل البدء بالاستثمار في التحول الرقمي وأدوات الذكاء الاصطناعي، باعتبارها حلقة متكاملة مع بعضها البعض، يجب العمل عليها بطريقة متوازنة للوصول إلى الأهداف الأساسية من أجل استدامة الصناعة التأمينية العربية.

نود تسليط الضوء

على حسن الاستقبال والاحترافية في تنظيم هذا الحدث الضخم



أطلنطا سند للتأمين تنظم يوماً تدريبياً لمدراءها

نظمت شركة أطلنطا سند ATLANTASANAD للتأمين يوماً تدريبياً تجريبياً مميزاً لجميع المدراء العاملين تحت عنوان "LE POUVOIR DE L'ENTHOUSIASME". وأدار الندوة الأخصائي في العلاج النفسي وصاحب الخبرة الطويلة في مجال علم النفس القيادي، السيد ALLAL BENNANI وتهدف هذه الخطوة إلى تنمية قدرات المدراء للتعاطي مع الضغوطات بمرونة والتعاون بشكل أكثر فعالية لدعم عملاء الشركة وتزويدهم بأفضل الخدمات والحلول.

موديز: شركات التأمين في البلدان الأعضاء في رابطة الدول المستقلة تتبع استراتيجية تنمية أعمال إعادة التأمين الخاصة بها

ذكر محللون من وكالة موديز أن شركات التأمين في البلدان الأعضاء في رابطة الدول المستقلة (CIS) قد تتبّع استراتيجية تنمية أعمال إعادة التأمين الخاصة بها بهدف التنافس مع شركات إعادة التأمين الدولية لتقديم أفضل الأسعار، ما سيزيد من حدة المخاطر الجديدة. ومن جهة ثانية، استفادت بعض الشركات من الانسحاب الجزئي لتلك التي تخدم أسواق الإعادة الدولية استجابة لمطالبات الكوارث المتزايدة. وفي سياق آخر، يشكل الارتفاع الكبير في أسعار إعادة التأمين الدولية الذي حصل خلال العامين الماضيين، حافزاً للاعبين المحليين للتنوع في إعادة التأمين وهذا يعرض شركات التأمين في الرابطة لمخاطر جديدة وغير مألوفة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الشركات التي تمتلك إدارة جيدة للمخاطر هي الأكثر قدرة على فهم هذه المخاطر وكيفية التعاطي معها للتقليل من حدتها، وبالتالي تحقق تلك الشركات الاستقرار المالي المنشود.



تأمين السيارة

أحسن تأمين بأحسن ثمن

 0610 400 400

 متوفر 24/7

 تسعير فوري




خدمة موفرة عبر:
 @AtlantaSanad



أطلنطاسند
 للتأمين
 الحياة تقربنا

Gokhan Aktas (Milli Re):

We are proud of being part of the Region and our support will continue in the future

As the world's first and only privately owned company that managed a compulsory reinsurance system for all lines of business, Milli Re has played an important role in the formation and development of the insurance industry in Turkey. By bringing its merited reputation and technical knowledge gained in the Turkish market to international arena and with the support of its financial strength, Milli Re continues to maintain its credibility in international markets through its strong performance.

Al Bayan Magazine conducted an interview with Gokhan Aktas, Head of Foreign Inward Department at Milli Re, during the 34th GAIF General Conference and following is the Q & A.

• **How do you evaluate the 34th GAIF General Conference especially that it is focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?**

- GAIF Conference is one of the most important gatherings in the region which traditionally has received attention not only from the Arab World itself but also from different parts of the World. Having been an active reinsurer in the Region, we are pleased to be in Oman at the GAIF Conference and represent Turkish market.

As far as the sustainability, financial inclusion and AI is concerned which 34th GAIF conference focuses on, insurers have a role to play in promoting sustainable approaches to climate-resilience, for example, in reducing the impacts of physical, climate change-related events such as flood, wildfires and tropical storms. Insurers can support policyholders in making their homes and businesses more resistant and resilient to environmental perils. Due to climate change, the unpredictability of loss in the insurance industry has reached new heights. Extreme weather is hitting unexpected locales, urging insurers to recognize their role in protecting the environment. However, the focus on sustainability is also driven by rapidly evolving societal attitudes and consumer preferences. The policyholders are becoming more environmentally conscious. In particular, the development of eco-friendly insurance products can drive up demand from sustainability-oriented customers while encouraging other consumers to go green. These products can include electric vehicle insurance and green building insurance, which provides coverage for sustainable construction and energy-efficient buildings. Sustainability incentives for policyholders, like premium discounts for customers who own energy-efficient homes or take public transportation, can also provide the same effect.

Artificial Intelligence (AI) helps the insurance industry put massive amounts of data to optimal use. Insurers can use artificial intelligence to craft individualized policies, auto-

mate underwriting processes and provide estimates with greater accuracy to customers all over the world. The use of AI in insurance has the potential to yield economic and societal benefits that go beyond insurers and their customers by improving risk pooling and enhancing risk reduction, mitigation and prevention. It also helps to increase focus on offering a personalized experience. For instance, insurance providers can present a tailored policy based on the driving history of the applicants, including any speeding fines, traffic stops and accidents, data-driven services can make insurance more appealing to a larger spectrum of clients. Insurers can employ AI to develop and refine long-term sustainability strategies. This involves using AI to forecast long-term environmental trends and their implications on insurance portfolios. Such strategic planning is essential for insurers to adapt to the evolving regulatory landscape focused on sustainability and climate change.

• **To what extent Milli Re is focusing on the MENA region?**

- Since the Middle East has a diversifying effect and contributing positively to the average cost of capital of many reinsurers, it is still an attractive region. MENA is one of the most important Regions for Milli Re after Turkish market which is our core account. With regards to Milli Re's business relationship with the MENA Region, we have presence for a very long time. We believe we have always been loyal and has supported the Region by developing strong relationships with the companies. We have been a preferred reinsurer since we have always fulfilled our obligations towards our clients and have always been amongst the first reinsurers to pay losses.

Despite abundance of reinsurance capacity and growing requirements on ratings, we were able to build up strong portfolio from the Region on the back of excellent relationship established with our clients throughout the years.



• **As Milli Re, do you adopt a selective risk-taking strategy?**

- Having been active in the international markets, our main emphasis is profitability and selective underwriting which we aim to realize with our business model including diligent exposure management and portfolio optimization.

Regarding emerging markets, we aim to maintain our existing book of business and to participate in target accounts that are in line with our risk appetite. Being a company with a conservative underwriting policy, we don't have any plans to change the scope of our business. We will continue to seek opportunities and partners which would contribute to our expansion plans and profitable growth target.

• **What are your plans for 2024?**

- 2023 was a year defined by persistent challenges while the country endured a devastating earthquake. Milli Re navigated through all adversities and obtained solid operating results as at year-end 2023. Premium income reached TL 9,925 million, while net profit was TL 3,629 million, contributing to the growth in shareholders' equity that amounted to TL 10,128 million, net profit for the period was TL 3,629 million.

Fulfilling its mission as it has always done and conducting its operations backed by nine decades of experience, Milli Re will continue to make an increasingly greater effort to provide cedants with sufficient reinsurance capacity. Our primary concern will be to ensure our company's sustainable growth by putting its solid position in the country's domestic insurance market and its profit-focused, prudent risk-vs-return business approach to work in international markets as well. Milli Re has all of the corporate competencies and financial resources to accomplish this goal.

50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية



أمن عائلتك معنا.

حسين عبد الغني حسين (رئيس مجلس إدارة شركة بنغازي الجديدة - ليبيا)؛

سيمثل العام ٢٠٢٤ انطلاقة قوية للشركة لتحقيق الأهداف الطموحة والتألق محلياً وإقليمياً



أفاد السيد حسين عبد الغني حسين رئيس مجلس إدارة شركة بنغازي الجديدة للتأمين NEW BENGHAZI في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» بأن مشاركتها في المؤتمر الإقليمي الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين، مهمة وتشكل نقطة ارتكاز أساسية للتعريف بخدمات الشركة وتقديماتها في مختلف أنواع التأمين باعتبارها شركة حديثة العهد. ثم ذكر أهم ما تطرق إليه المؤتمر من قضايا تمت مناقشتها ولا سيما ما هو متعلق بالفرص والتحديات الموجودة في الأسواق العربية فضلاً عن موضوع الاستدامة وتبني الحلول الرقمية وغيرها من الأمور المستجدة. وبالحديث عن أبرز تلك التحديات قال السيد حسين إن الأوضاع غير المستقرة حالياً في ليبيا خفّضت نسبة التعاون مع شركات إعادة عالمية في ظل انسحاب معظمها من السوق الليبية، كذلك تظهر عدة مشاكل منها التعاملات المصرفية وصعوبة تحويل الأموال إلى شركات الإعادة التي تتعاون معها الشركة. وأخيراً لفت إلى طموحها لتحقيق انطلاقة استثنائية في العام الحالي بهدف الوصول إلى النجاح الباهر والتألق محلياً وإقليمياً.

الأوضاع الراهنة، فضلاً عن بعض المشاكل في التعاملات المصرفية وصعوبة تحويل الأموال إلى شركات الإعادة التي نتعاون معها. آملين تحسن الأوضاع وإيجاد الحلول المناسبة لكل هذه التحديات.

وضع آليات لتحسين حجم تبادل الأقساط بين الأسواق العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– يعد هذا الموضوع من القضايا المهمة في صناعة التأمين في الوطن العربي والتي يجب تسليط الضوء عليها خلال المؤتمرات والندوات التي ستعقد في المدى المنظور ووضع آليات لتحسين حجم تبادل الأقساط بين الأسواق العربية.

كيان جديد في السوق الليبية

■ كيف تقوّمون أداء شركة بنغازي الجديدة؟

– تأسست الشركة في كانون الأول من العام ٢٠٢٣

وهي كيان جديد في السوق الليبية. ومع دخولنا عاماً جديداً سيمثل انطلاقة قوية للشركة لتحقيق الأهداف الطموحة والتألق على المستويين المحلي والإقليمي والعمل بمهنية وشفافية مطلقة. ■



البيان ■ كيف تقوّمون أعمال المؤتمر الإقليمي الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين والمواضيع التي تمت مناقشتها؟

– تعد «بنغازي الجديدة» شركة حديثة العهد وفي طور التأسيس، لذلك كانت لدينا الرغبة بالمشاركة بهذا الحدث التأميني الضخم الذي يتناول قضايا مهمة ومواضيع جديدة في ظل التحديات القائمة. وتميّز المؤتمر بكثافة الحضور وحسن التنظيم وفق أعلى المستويات، إلى جانب مشاركة مجموعة واسعة من الشركات الإقليمية والعديد من اللاعبين البارزين في صناعة التأمين.

كما ناقش المؤتمر قضايا ذات أهمية ترتبط بالفرص والتحديات في الأسواق العربية مع التركيز على الاستدامة والشمولية وتبني الحلول الرقمية والأطر التنظيمية الخاصة بها. في حين أن اللقاءات التشاورية التي عقدت على هامش المؤتمر كانت مثمرة وتمهّد لأعمال مشتركة وتعزيز سبل التعاون بين مختلف الأطراف.

انسحاب العدد الأكبر من المعيددين العالميين

■ ماهي التحديات السابقة والمستجدة التي تواجهونها في السوق الليبية؟

– تمر ليبيا حالياً بمرحلة من عدم الاستقرار، قلّصت من فرص التعاون مع شركات إعادة عالمية انطلاقةً من انسحاب العدد الأكبر من المعيددين العالميين نتيجة

IT'S NOT THAT YOU
DID WELL
IT'S HOW YOU CAN
DO BETTER



- A COMMITMENT TO EXCELLENCE -

More companies are choosing Assist America to augment their benefits packages than ever before. With our extensive global network and over three decades of experience, Assist America is the best service provider to trust with your travel assistance needs.

CONTACT US TODAY

jbreiss@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859

منير غرنوطي (مدير عام شركة كرامة للتأمين CAARAMA ASSURANCE - الجزائر):



نعمل في كرامة للتأمين دائماً على تطوير خدماتنا ومنتجاتنا والارتقاء بها لضمان تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء

تُعَدُّ شركة CAARAMA ASSURANCE من الفاعلين الرئيسيين في سوق التأمين على الأشخاص في الجزائر نظراً إلى أهمية حصتها في السوق، فضلاً عن تطور نشاطها. وعزز النمو المستمر في حجم رقم الأعمال وضع الشركة المالي، كما مكّنتها السياسة الاستثمارية من تسجيل نحو أكثر من ٧ مليار دينار جزائري من التوظيفات المالية والتي تمثل حوالي ٣٠٪ من استثمارات كل شركات التأمين على الأشخاص في السوق الجزائرية. كما توظف جزءاً كبيراً من الاستثمارات المالية في أدوات استثمار مع البنوك الشريكة. وأكد المدير العام لشركة كرامة للتأمين CAARAMA - الجزائر السيد منير غرنوطي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، العمل دائماً على تطوير خدماتنا ومنتجاتنا والارتقاء بها لضمان تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم.

■ ■ ■ الانخراط في أدوات الذكاء الاصطناعي يحقق الاستدامة والشمولية ■ ■ ■

مواكبة عمليات التحول الرقمي

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟

– تتمثل التحديات بمدى قدرة شركات التأمين على أتمتة أنظمتها، ومواكبة عمليات التحول الرقمي وتطبيق أدوات الذكاء الاصطناعي للحاق بركب التطورات التكنولوجية الحاصلة في العالم، ما يساعدها على تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم المتغيرة باستمرار، ويضمن نموها وتقدمها واستمراريتها لا سيما أن العملاء باتوا يفضلون شراء الوثائق (عقود التأمين) إلكترونياً بأسرع وقت وبأقل جهد. أضف إلى ذلك، يواجه القطاع مشكلة غياب الوعي التأميني، ما يستدعي زيادة الوعي لدى المواطنين وتثقيفهم بمدى أهمية الحصول على تغطية تأمينية. كما يجب أن تطرح الشركات منتجات تتلاءم مع القدرات الشرائية للناس وتتناسب مع احتياجاتهم، لا سيما تلك المتعلقة بمخاطر الكوارث الطبيعية والسيبرانية المنتشرة على نطاق واسع، ما يساهم نوعاً ما في تحقيق الشمول التأميني واستقطاب عملاء جدد.

كرامة للتأمين في تطور دائم

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تُعدُّ شركة كرامة للتأمين من الشركات الجزائرية المتخصصة بفرع التأمين على الأفراد، وهذا الفرع التأميني في تطور مستمر عاماً بعد آخر، بحيث بات يشكل حالياً نحو ١٠٪ من السوق التأمينية الإجمالية في الجزائر، في حين تبلغ حصتنا في السوق ١٤٪، ويقدر حجم أعمالنا بنحو ١٥ مليون دولار. ونعمل في كرامة للتأمين دائماً على تطوير خدماتنا ومنتجاتنا والارتقاء بها لضمان تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم، والاستجابة لها على أكمل وجه، فضلاً عن مواكبة عمليات التحول الرقمي وأتمتة أنظمتنا الداخلية، ما يساعدنا على تقليص النفقات وتحسين جودة الخدمات المقدمة. ■

■ ما هو رأيكم بالمواضيع التي نوقشت خلال مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة، الشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

– ناقش المؤتمر مواضيع حساسة ومهمة جداً، وهي تدرج في الفرص والتحديات التي تشهدها الصناعة التأمينية في الأسواق العربية، التي لا يمكن أن تكون بمعزل عن التطورات العالمية والأحداث الخارجية. وبالتالي، إن انخراط قطاع التأمين في أدوات الذكاء الاصطناعي من أجل صناعة أكثر استدامة وشمولية، تمهّد لطرح خدمات مبتكرة على المدى الطويل، وتعزز قدرات شركات التأمين بالكفاءة اللازمة للمنافسة في سوق التأمين وإعادة التأمين. وبذلك، أضحت الحلول الذكية ركيزة أساسية للنهوض بصناعة التأمين وتقديم نماذج عمل جديدة للسوق، كما تساهم في تعزيز قدراتها لمواجهة التحديات المستجدة. لذا ستواجه الشركات التي لن تواكب ثورة الذكاء الاصطناعي بوتيرة متسارعة، مجموعة عراقيل وسيصعب عليها المنافسة.

أما بالنسبة إلى المشاركة في هذه الدورة، فهي شكلت قيمة مضافة للشركة، إذ نوقشت خلالها قضايا مهمة. وأتاح لنا المؤتمر فرصة للتلاقي وطرح الحلول التي تساهم في النهوض بصناعة التأمين في الوطن العربي.

تعزيز حضور الشركات العربية وتوسيع عملياتها

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل ألساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تبقى معدلات تبادل الأعمال في أسواق التأمين العربية أدنى من المستويات المطلوبة مقارنة بالأسواق الأجنبية. لذا يُتوقع أن نصل حتماً إلى معدلات أفضل من التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، مع تحقيق أسواق التأمين معدلات نمو أعلى وزيادة حجم الأقساط المكتتبة.

وفي المقابل يتوجب على الشركات العربية تعزيز حضورها وتوسيع عملياتها نحو أسواق جديدة خارج نطاق المنطقة.



سيد حسن الشرف (مدير تطوير الأعمال في شركة PROTECTION)؛

تسير الشركة على الطريق الصحيح

والاضطرابات إقليمية وعالمياً، اتخذ موسم التجديدات هذا العام مساراً أكثر تشدداً وارتفاعاً في الأسعار وتحديداً في بعض فروع التأمين مثل التأمين ضد العنف السياسي وتأمين السفر وتأمين الشحن البحري والطيران في ظل ارتفاع حجم المخاطر على المستويات كافة.

وعن شركة PROTECTION قال انها تسير على الطريق الصحيح، وتمكنا من تجديد جميع الاتفاقيات وفق شروط ممتازة. ويضاف إلى ذلك، حققنا معدلات نمو قوية في فرع التأمين الطبي وفي عمليات إعادة التأمين في أسواق شرق آسيا، بالإضافة إلى التوسع نحو الأسواق الأفريقية بطريقة سلسلة

وصحيحة بحيث أن عملية التوسع نحو القارة الأفريقية تتطلب جهوداً وتقنية عمل مختلفة عن الدول الأخرى أبرزها اختلاف في اللغة والثقافة وصعوبة إيجاد كوادر بشرية تمتلك المهارات الكافية للعمل في سوق جديدة ومختلفة من حيث القوانين والضوابط المعمول بها. ■

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد سيد حسن الشرف، مدير تطوير الأعمال في شركة PROTECTION الذي قال: إن الأحداث المتتالية والمستجدة المتمثلة بارتفاع معدلات التضخم والأزمات المناخية والجيوستراتيجية دفعت بشركات إعادة التأمين العالمية إلى اعتماد سياسة انتقائية في اكتتاب المخاطر وفق شروط معينة ومتشددة في بعض الأحيان، كما أن بعض المعيينين قرروا الانسحاب من أسواق معينة. بالإضافة إلى تزامن الأزمات والمشاكل مع بعضها البعض دفعة واحدة والتي كان آخرها الحرب الدائرة في غزة والتي شكلت ضغطاً على شركات التأمين والإعادة،

وفي سياق متصل، نجد أساليب عمل متعددة لمعيني التأمين في اختيار الأسواق وأنواع المخاطر، فمنهم متحفظ وبعضهم يجازف في عملية الاكتتاب. وفي الوقت نفسه بدأنا نلاحظ تراجع القدرات الاستيعابية في الأسواق.

أضاف: في الواقع نتيجة الأحداث



الصورة من الأرشيف

لتأمين حياتكم و مستقبل ولادكم

نعم للحياة

f o in caarama assurance www.caarama.dz

كرامة
التأمين على الأشخاص

رضا دحبور

(رئيس الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي ومدير عام شركة التأمين الإسلامية - الأردن)؛



التأمين الإسلامية تتمتع بملاءة مالية قوية وقاعدة عملاء ضخمة

على هامش GAIFA كان لنا لقاء مع السيد رضا دحبور رئيس الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي والمدير العام لشركة التأمين الإسلامية - الأردن، أوضح خلاله أن الدورة الـ ٣٤ للمؤتمر كانت مهمة لإطلاق مبادرات هادفة لتطوير القطاع في المنطقة نظراً لما تشهده من تطورات تحتاج إلى ابتكار حلول جذرية لمواجهة التحديات القائمة ومناسبة للالتقاء بالعديد من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والعالمية حيث تميز هذا المؤتمر بحضور عدد كبير من المشاركين تجاوز ٢٢٠٠ شخص. وكان هذا المؤتمر فرصة كبيرة لتعريف بعض المشاركين بنشاطات الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي، ثم ذكر في سياق آخر أن شركة التأمين الإسلامية تمارس أعمالها وفق أحكام التأمين التعاوني وقد حصلت العديد من الجوائز خلال مسيرتها ومنها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعامي ٢٠١٧ و ٢٠٢٣، وجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في الأردن للأعوام ٢٠٢١ و ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ على التوالي من مجلة World Finance.

■ ■ ■ تلعب المؤتمرات دوراً بارزاً في تحقيق تقدم واضح في أداء القطاع ■ ■ ■

التأمين الإسلامية كانت سباقة في تطبيق المعيار المحاسبي "IFRS17"

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهها شركات التأمين العربية؟

– في الواقع يعد تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" التحدي الأبرز الذي تواجهه شركات التأمين في العالم العربي، إلا أن شركة التأمين الإسلامية كانت سباقة في تطبيق هذا المعيار بمرونة مطلقة ووضعت حلولاً مسبقة لتطبيقه بنجاح. وانطلاقاً من ارتفاع حجم الكوارث الطبيعية في المنطقة والخسائر الضخمة الناجمة عنها وعلى سبيل المثال لا الحصر الزلزال الذي حصل في دولة المغرب الشقيق وحادث الفيضان الذي حصل في ليبيا الشقيقة باتت الشركات مجبرة على توفير تغطيات ضد هذا النوع من المخاطر، ومن هنا ضرورة التخطيط السليم والتعاون للتخفيف من حدة هذه الكوارث ومواجهتها بأفضل السبل المتاحة.

■ كيف تقيمون النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٣؟

– ولله الحمد فقد كانت نتائج شركة التأمين الإسلامية في العام ٢٠٢٣ ممتازة، وعليها فقد قرر مجلس إدارة الشركة التوصية إلى الهيئة العامة للشركة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ١٠٪ من رأس مال الشركة وكذلك توزيع أسهم مجانية بنسبة ١٠٪ من رأس مال الشركة البالغ حالياً ١٥ مليون دينار ليصبح ١٦,٥ مليون دينار وذلك بعد الحصول على موافقة البنك المركزي الاردني ونأمل تحقيق المزيد من النجاحات في السنوات القادمة إن شاء الله. ■



اجتماع الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي

البيان ■ كيف تنظرون إلى القضايا المطروحة في الدورة الـ ٣٤ لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين؟

– بدايةً أود أن أتوجه بالتهنئة والتبريك للاتحاد العام العربي للتأمين بمرور ٦٠ عاماً على تأسيسه، آمين لهم دوام التقدم والنجاح. كما أن الدورة الـ ٣٤ للمؤتمر كانت ناجحة على كافة المستويات وتعكس مدى حرص الاتحاد العام العربي للتأمين على دعم صناعة التأمين في الوطن العربي وإطلاق مبادرات هادفة تساهم في تطوير قطاع التأمين في المنطقة ويعكس مدى الجاهزية الكبيرة والتنظيم وحسن الاستقبال وكرم الضيافة من السوق العماني المستضيف والجمعية العمانية للتأمين والذين نقدم لهم جزيل الشكر والتقدير على هذه الترتيبات المميزة، كما يأتي هذا الحدث خلال مرحلة دقيقة تمر بها المنطقة والعالم مع ظهور تحديات جديدة وتطورات رقمية تتطلب التكيف والابتكار لمواجهة التحولات القائمة.

تسليط الضوء على التحديات المستجدة

■ برأيكم كيف تدعم هذه الملتقيات تطور صناعة التأمين في الوطن العربي؟

– تلعب هذه المؤتمرات دوراً بارزاً في تحقيق تقدم واضح في أداء القطاع انطلاقاً من تسليطها الضوء على التحديات المستجدة والتحولات القائمة، والعمل على إيجاد ممارسات جديدة تعزز من قدرة الشركات على الصمود وتبني حلول مبتكرة للمزيد من التقدم. في حين أن الحوارات واللقاءات التي تنعقد بين مختلف الأطراف والفاعلين تساعد على وضع أطر معينة من شأنها حماية صناعة التأمين في المنطقة العربية وتقدمها.



إسراء صالح داوود (رئيسة ديوان التأمين في العراق):

خارطة طريق ستعمل بموجبها معظم شركات التأمين

تكمّن رؤية ديوان التأمين في العراق بتنظيم وتطوير قطاع التأمين وصولاً لتحقيق التميز المؤسسي المستدام. وفي حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيدة إسراء صالح داوود رئيسة الديوان، أشارت إلى تحقيق إنجازات مشرفة على صعيد إصدار ضوابط تتعلق بعملية التأمين الإلكتروني، بالإضافة إلى تعديل التعليمات المتعلقة بوساطة التأمين وإعادة، كما تمت موافقة البنك المركزي على تسويق وثائق التأمين المجتمعي وفتت بعدها إلى أنه سينظر في رؤوس أموال الشركات العاملة في العراق، فضلاً عن اتباعها خطوات متقدمة لصدور تشريعات مقدمي الخدمة التأمينية. واندماج شركات التأمين.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها ديوان التأمين في العراق؟

– من أبرز الإنجازات المحققة للديوان، الانتهاء من الدليل الاسترشادي الموحد لأعمال التأمين والذي يمثل خارطة طريق ستعمل بموجبها معظم شركات التأمين فيما يتعلق بالعمليات التأمينية كإجراءات من حيث آلية عرض المنتجات، طريقة التسويق، إصدار وثائق التأمين. وفي المقابل أصدرنا مجموعة ضوابط تتعلق بعملية التأمين الإلكتروني انطلاقاً من الاهتمام الكبير للدولة بموضوع الرقمنة والحوكمة الإلكترونية. كما أصدرنا تعاميم حول أسس اعتماد وثائق التأمين الصادرة من الشركات.

إلى جانب ذلك، باشر الديوان بتعديل التعليمات المتعلقة بوساطة التأمين وإعادة التأمين، بحيث هناك توجه قائم حالياً لشمول وسطاء التأمين غير المقيمين في العراق على إجازة تأمين وهذا من شأنه إتاحة المجال للوسطاء للعمل في السوق العراقية باعتبارها من الأسواق الواعدة. في موازاة ذلك، حصلنا على موافقة البنك المركزي العراقي على تسويق حلول تأمينية عبر المصارف وهذه ستكون أول خطوة في سبيل توطين التأمين من أجل وصول التأمين إلى أكبر عدد ممكن من المواطنين. كما أن مشاريع القوانين التي قدمها ديوان التأمين تسير في الاتجاه الصحيح نحو التشريع.

تشريعات مقدمي الخدمة التأمينية

■ هل سيتم رفع رساميل شركات التأمين عند حدود معينة؟

– في الواقع سيتم إعادة النظر في رؤوس أموال شركات التأمين العاملة في العراق. وحالياً قيد الدراسة أما بالنسبة لتطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 لا يمكن فرض تطبيقه في الوقت الحالي انطلاقاً من أن الرقابة المالية في الدولة لم تبدأ أي خطوات جدية في هذا الاتجاه.

مع الإشارة إلى أننا بدأنا العمل على تشريعات مقدمي الخدمة التأمينية، بحيث أنه إلى حد الآن مقدمو الخدمات التأمينية في العراق لا تحكمهم ضوابط أو تعليمات، لذلك بدأنا هذه الخطوة ووصلنا إلى مراحل متقدمة جداً لصدور التشريعات. ■



شركة التأمين الإسلامية ... أمان ونماء منذ التأسيس

شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامي في الأردن تأسست عام 1996م برأس مال وقدره 2 مليون دينار أردني وأصبح الآن 15 مليون دينار أردني. وقد أنشئت شركة التأمين الإسلامية على أساس نظام التأمين التعاوني المقر شرعاً من المجمع الفقهي وكبار هيئات الشرع الحنيف كبديل شرعي عن التأمين التجاري. وهي شركة مالية تدير أموالها وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية الفراء وعلى أساس الوكالة بأجر معلوم، والمضاربة بأموال حملة الوثائق.

حققت شركة التأمين الإسلامية نجاحات متواصلة خلال مسيرتها منذ التأسيس. وقد ساهمت في إنشاء عدة شركات تعمل في مجال التأمين وإعادة التأمين الإسلامي في كل من اليمن، لبنان، السعودية وتونس. وكما صدر عن الشركة العديد من المؤلفات حول موضوع التأمين التكافلي الإسلامي مما جعلها منارة للعمل التأميني الإسلامي ومثالاً يُحتذى به لدى العديد من شركات التأمين التكافلي محلياً وعربياً ودولياً.

وحصدت شركة التأمين الإسلامية العديد من الجوائز خلال مسيرتها ومنها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعامي 2017 و 2023. وجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في الأردن للأعوام 2021 و 2022 و 2023 على التوالي من مجلة World Finance.

Tel: 06-562 0151
Fax: 06-562 1414
Email: IslamicInsurance@tic.com.jo
Website: Islamicinsurance.jo

شركة التأمين الإسلامية م.ع.م
The Islamic Insurance Co.
ISO 9001:2015 Certified
الإدارة العامة: عمان، شارع وصفي التل، مجمع التأمين الإسلامية (94)

Shakaib Mahmood (Deputy CEO – Al Madina Takaful): We are one of the profitable companies in Oman

Since its inception, Al Madina Takaful distinguished itself by providing solutions appropriate to the needs of policyholders, superior customer experience, and being empathic to claimants during their hour of need. Being among the top 5 insurance companies in Oman and listed on the Muscat Stock Exchange (MSX), Al Madina Takaful has always strived to provide cost effective Takaful solutions and superior customer service in a manner that is compliant with Shariah, staying true to its beliefs and commitments in all engagements, seeking new and better ways to deliver the best to its customers, partners and stakeholders, and contributing to the community and country. Shakaib Mahmood Deputy CEO of Al Madina Takaful has vast experience of working/ advising Insurance Industry in Sultanate of Oman. He is also an experienced Independent Director and chairs various Board level committees of another Insurance company in a foreign jurisdiction. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Mahmood expressed his point of view regarding the main topics of the 34th GAIF General Conference, evaluating the volume of (re)insurance premiums in the Arab markets, talking about the main challenges facing the insurance industry, and shedding light on their latest achievements. Following is an extract from the interview.



“ Financial inclusion is an indispensable contributor to financial stability ”

• **What is your opinion about GAIF main topics for this year which are focusing on sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution?**

- All these topics are very important and topical right now. Proactive insurance leaders must rethink their investing strategies and begin to implement ESG standards in their evaluation processes. For some insurers, this may mean allocating funds to support sustainable projects, such as renewable energy initiatives and green infrastructure development. By directing capital toward environmentally responsible investments, insurers can contribute to positive outcomes while benefiting financially in the long run. Insurance companies also have a responsibility to limit their own carbon footprint, just as much as the businesses they invest in. This begins with measuring carbon emissions, identifying areas for improvement, and adopting environmentally friendly practices by adopting green building standards for company facilities, reducing business travel, and transitioning to paperless transactions. Moreover, insurers have a critical role in supporting organizations, as they start their sustainability journeys, by identifying and helping them navigate and manage new and emerging physical, transition and liability risks, such as supply chain interruptions, risks related to new technologies and delays to projects. Insurers are well-placed to engage and educate individual customers and business on climate change and sustainability imperatives. Insurers must demonstrate value chain stewardship by leading and influencing sectors and customers they work with in sustainability practices. Therefore, by actively addressing environmental risks and promoting sustainability, insurance companies are better equipped to mitigate their own losses and contribute to climate resilience. The better insurers understand and manage climate-related perils, the more effective they can be in assisting policyholders and therefore, serving their primary role in the society during times of need. On the other hand, financial inclusion is key on the pathway to sustainable growth and development and as such an important element in delivering fair, safe and stable financial markets in a jurisdiction and is thus an indispensable contributor to financial stability. With respect to AI, it can help insurers evaluate risk more accurately by analyzing large amounts of data such as historical claims data, credit scores and social media activity, thereby enabling insurers to offer personalized coverage to customers and price policies more accurately. It can also aid in detecting and preventing fraud by analyzing data patterns and identifying suspicious activity, which can help insurers save money by reducing the number of fraudulent claims they pay out. Overall, AI can pave the way for further evolution, offering improved efficiency, reduced costs and enhanced customer experience.

• **How do you evaluate the volume of insurance and reinsurance premiums in the Arab markets?**

- Premium is directly related to the growth of the economy. Oman used to be a smaller economy but with the positive and surplus budgets now especially that the government is spending a lot on the infrastructure, I am sure the premiums will grow. This year, we will witness a change in the game because there are a lot of accounting standards that are coming in like IFRS 17 which may affect the recognition of the premiums.

• **What are the main challenges that the insurance industry is still facing?**

- The insurance industry in Oman is facing big challenges because the average premium levels which people are willing to pay are low and the reinsurance market is imposing tough terms and conditions especially that Oman has had lots of natural catastrophes such as Gonu and Shaheen cyclones. As a result, the reinsurance industry is asking for premium on those natural catastrophes. The reinsurance market is becoming very tough, the average premiums are not growing in the same way

and thus the profitability of the insurance companies comes under tremendous pressure. Last year for instance, there were only few Insurance companies which were making operational profits. The rest of the companies were making their profits from the investments not the operations. With respect to us as Al Madina Insurance Company, we were one of the profitable companies. With respect to the challenges facing the Takaful industry, it is worth mentioning that Takaful is different than Insurance sector. The main purpose of insurers is to insure risk and make money whereas Takaful as a concept is not for making money but rather bringing together the like-minded people and taking their contribution as kind of a waqf. Therefore, we want to service them in such a way that their risks are insured and in case a Takaful company makes a profit for the participants, then they are entitled to get back some money from their premium, which is not the case with the insurance ever. Whatever money they make, they will keep it in their pockets. So, we have to make a balance between the two because shareholders have put their money and they are running the company. As a result, they want a dividend and we want also the participants to be in a profitable situation. Therefore, within one company, we have to run two companies and we cannot pay dividend unless both are profitable. The bigger challenge comes that most insurance companies make their profits from the investment returns and the latter for non-Takaful companies are much higher because of higher interest rates on conventional investments and we have to find Shariah compliant products which are very less. According to one of the International Audit firms, the ROI of Takaful companies is 2.2 percent only whereas it ranges between 6 and 7 percent at least for conventional companies. Therefore, the game there changes quite a lot and nobody is willing to pay additional premium to a Takaful company because it is a Shariah compliant. Overall, generally, this is the biggest challenge for Takaful companies.

• **What are the benefits from the past conferences and forums?**

- No doubt that such conferences allow us to meet people from all countries, convince them about our conditions and how we price the risk. The GAIF conference aims to enhance cooperation between Arab insurance markets, related bodies, strengthen their relations and coordinate their different activities in order to defend the member's interests and promote the Arab insurance industry. The networking between GAIF members and global reinsurance companies creates more understanding of the reinsurance needs in the MENA region and bridges the gap between the international reinsurance practice in Europe / USA and the Arab insurance companies within the region. The GAIF conference is an important platform to meet and discuss industry happenings, to forge ahead with what needs to be done and what is expected in the field of insurance and reinsurance in the member countries and companies in the MENA region. Hence, it is our duty to keep supporting such gatherings for brainstorming, addressing industry's challenges, creating a win-win situation for stakeholders and supporting efforts towards benefiting clients in the various markets.

• **What are your company's latest achievements?**

There are Two Takaful Companies in Oman. Al Madina Takaful been consistently profitable for the last eight years and been consistently giving dividends to its shareholders; almost 60 percent of their capital we have paid them the dividend. We have positive accumulated result in the participant fund, which may not be the case for most of the Takaful Companies. We were one among very few companies that were operationally profitable and this by itself is a big achievement.

ONE-STOP TAKAFUL SOLUTIONS FOR ALL YOUR INSURANCE NEEDS



المدينة تكافل
Al Madina Takaful
Everything in harmony
Al Madina Insurance Company SAOG.



www.almadinatakaful.com
WhatsApp us on 79170007
E-mail: reachus@almadinatakaful.com
in f @/almadinainurance

Oman's First Takaful Insurance Provider

وائل محسن

(العضو المنتدب للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة OPTIO RE):

لدى مجموعة OPTIO RE خطة توسعية طموحة تشمل دول مجلس التعاون الخليجي والقارة الأفريقية



في لقاء لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد وائل محسن العضو المنتدب للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة OPTIO RE، ذكر أهمية حضورها في المنطقة عبر مكتبها في مركز دبي المالي العالمي والذي تقدم من خلاله خدمات مميزة لأسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا مشيراً إلى تخصصها في مجال وساطة إعادة التأمين بحيث أن مهامها تتمثل في خطوط معينة، متجاوزة من خلال خطتها التوسعية منطقة الشرق الأوسط لتصل إلى دول مجلس التعاون الخليجي والقارة الأفريقية.

■ ما الذي سيميز OPTIO RE لمنافسة مثيلاتها في السوق؟

– يقع المقر الرئيسي للمجموعة في المملكة المتحدة، ومن خلال مقرنا في لندن نخدم المتعاملين معنا من الأسواق الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية. إلى جانب ذلك للشركة حضور بارز في المنطقة من خلال مكتبنا في مركز دبي المالي العالمي والذي نخدم من خلاله أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا.

وتضم الشركة وحدة متخصصة بأعمال وساطة إعادة التأمين بهدف تقديم المساعدة لعملائنا في مجال عمليات الإعادة سواء كانت تأمينات اختيارية FAC أو اتفاقيات TREATIES، في حين تتمثل المهام الأساسية في مجال وساطة التأمين لخطوط معينة مثل التأمين ضد الحوادث والطبي، التأمين ضد العنف السياسي، التأمين البحري ضد مخاطر الحرب إلى جانب التأمين ضد الخطف وطلب فدية.

ولدى المجموعة خطة توسعية طموحة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وستحتل دول مجلس التعاون الخليجي والقارة الأفريقية قائمة الاستراتيجية التوسعية.

لنمو المتسارع دور بارز في زيادة حجم تبادل الأقساط

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تقود المملكة العربية السعودية قاطرة النمو في دول الخليج كونها تشهد طفرة غير مسبوقة على الصعد كافة، وهذا من شأنه أن يلعب دوراً أساسياً في زيادة حجم أعمال التأمين على مستوى دول التعاون الخليجي. في حين أن النمو المتسارع الذي تشهده السوق المصرية وعدد من الدول الأفريقية من شأنه المساهمة في زيادة حجم تبادل الأقساط على مستوى المنطقة. ■



زياد مطرجي (مدير عام شركة TriaMetis Solutions)؛ نحرص على متابعة الشركات والاستجابة لجميع متطلباتها لتقويم انظمتها

تمتلك TriaMetis Solutions الأدوات والخبرة والموارد لمساعدة الشركات على التغلب على التحديات التنظيمية، والتكيف مع التحولات السريعة في التكنولوجيا، والتفوق في السوق العالمية. راكمت الشركة التي تأسست عام ٢٠١٠ في لبنان وعلى مدى سنوات الخبرات في مجال حلول التأمين الصحي وتحليل البيانات Business Intelligence & Data Analytics. إذ تقدم أفضل الحلول المؤسسية لشركات التأمين وشركات إدارة التأمين الصحي لخفض تكاليف التشغيل ورفع جودة الخدمة عبر استخدام التكنولوجيا إلى الحدود القصوى (أتمتة، رقمنة وذكاء الأعمال). ولفت المدير العام للشركة السيد زياد مطرجي، إلى أن المواضيع التي طرحها مؤتمر GAIF مهمة جداً، لكن ينصب تركيزنا الكامل على الشق المتعلق بأدوات الذكاء الاصطناعي وكيفية توظيفه في شقين أساسيين، ضبط إساءة الاستخدام من جهة وقياس الأخطار في عمليات الإكتتاب. وأعلن أن التركيز في الفترة المقبلة سيكون على الأسواق الخليجية نظراً إلى الاستقرار ومدى التطور والتقدم اللذين تشهدهما.



■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست شركة TriaMetis Solutions في لبنان عام ٢٠١٠، وهي تعمل في مجال حلول التأمين الصحي وتحليل البيانات Business Intelligence & Data Analytics. وإلى جانب حضورنا في بيروت، فإن للشركة وجوداً في قبرص ودولة الإمارات العربية عبر مكاتب تمثيل، وتخدم مجموعة من العملاء المنتشرين في كل من لبنان وسوريا ومصر والكويت والإمارات. وتتميز بتقديم حزمة من الحلول والخدمات المتعلقة بأعمال إدارة التأمين الصحي من الألف إلى الياء بكامل تشعباتها، والتي تبدأ بعمليات الإكتتاب مروراً بإدارة الشبكة الطبية، وصولاً إلى الموافقات، المطالبات وتحليل البيانات.

إضافة إلى ربط جميع أصحاب المصلحة (stakeholders) من شركات الإدارة، مزودي الخدمة، شركات التأمين، حاملي العقود والمؤمنين ضمن منظومة إلكترونية متكاملة عمادها الأتمتة وذكاء الأعمال.

حافزية فريقنا لتبني التطور التكنولوجي وعلاقتنا التشاركية مع عملائنا

هي أساس نموها المتواصل

■ ما هي أبرز الانجازات التي حققتها الشركة خلال مسيرتها؟

– إضافة إلى قدرة فريقنا على التطوير المتواصل في منتجاتنا للإستفادة من التطور التكنولوجي المتسارع في العالم تمثل الخطى التوسعية في عدد من أسواق المنطقة أبرز الإنجازات المحققة منذ انطلاق أعمالنا وتحديداً الخطة التوسعية في السوق المصرية وعدد من أسواق الخليج، إنسجاماً مع الأهداف الطموحة التي تعزز حضورنا في أسواق الشرق الأوسط. إن علاقة الشراكة بين الشركة وعملائها في أكثر من سوق عربية مضافة إلى الحافزية لدى فريقنا للتطوير التكنولوجي الدائم هي الوصفة السحرية لتحقيق أهدافنا، الإرتقاء بخدماتنا وجعل الحلول المقدمة من قبلنا قيمة مضافة لعملائنا وإستثماراً مجدياً لهم.

مواضيع في غاية الأهمية

■ ما هو رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– إن المواضيع التي طرحت خلال هذه الدورة مهمة جداً، ولكن ينصب تركيزنا الكامل على الشق المتعلق بأدوات الذكاء الاصطناعي، باعتباره من

القضايا المستجدة في الوطن العربي. وهناك حاجة ملحة إلى مواكبة المتغيرات والاطلاع على مدى قدرة شركات التأمين على الاستثمار في هذه الحلول، إذ وبناءً على خبرتنا في هذا المجال، نجد أن قطاع التأمين هو الأقل تأقلاً ومواكبةً للتقنيات الرقمية مقارنة بالقطاعات الأخرى، وربما يرتبط ذلك بموضوع تقويم المخاطر (RISK ASSESMENT).

لا شك يضطلع الذكاء الاصطناعي بدور مهم بالنسبة إلى شركات التأمين، لجهة زيادة الكفاءة والفعالية وسرعة تبادل المعلومات وحجمها، لا سيما أنه يمكن أن يوفر حلولاً لكثير من المشاكل التي تواجه القطاع المتعلقة بتقويم المخاطر وضبط إساءة الاستخدام. خصوصاً أن لدى شركات التأمين ثروة لا يتم الإستفادة منها بشكل كامل وهي البيانات.

تستفيد الشركات من كل الخصائص المتوافرة داخل النظام

■ برأيكم، هل يؤدي تعاونكم مع عدد كبير من شركات الرعاية الصحية إلى نوع من تضارب المصالح بين هذه الشركات؟

– بالنسبة إلى شركات الرعاية الصحية، كلما تم تزويدها بنظام غني بالخصائص ومتطور كلما ساعدها ذلك على التقدم وتحقيق الأهداف المرجوة، وبالتالي تستفيد الشركات من كل الخصائص المتوافرة داخل النظام، ما يسهل عليها تأدية مهماتها بالشكل المطلوب ونحن نحرص على متابعة الشركات والاستجابة لجميع متطلباتها وإجراء التعديلات المطلوبة على النظام بما يتناسب مع احتياجاتها واحتياجات السوق. من هنا، لا يوجد تضارب في المصالح بين الشركات التي نتعامل معها، إذ لكل منها متطلباتها واحتياجاتها وطرق استخدامها لأنظمتنا بما يتوافق مع خططها واستراتيجيتها.

التعلم الآلي

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– سينصب تركيزنا خلال الفترة المقبلة على الأسواق الخليجية نظراً إلى الاستقرار ومدى التطور والتقدم اللذين تشهدهما، إلى جانب التوسع في مجال التعلم الآلي MACHINE LEARNING، باعتباره الركيزة الأساسية لتطوير كل القطاعات لا سيما الرعاية الصحية مستقبلاً، مع الحرص على الاستمرار في عمليات الأتمتة التي انتهجتها الشركة، بهدف توفير أفضل الحلول التأمينية والبرمجيات للشركات. ■

سامر حمرا (الرئيس التنفيذي لشركة تآزر - الكويت)؛

خطة عمل جديدة لتطوير منتجات خاصة بالتأمين على الأفراد والأخطار السيبرانية

تتميز شركة تآزر بتقديم منتجات وخدمات تلبي متطلبات ورغبات العملاء، كما تتمثل رؤيتها في تحقيق مكانة مهمة عبر لعب دور رائد كمجموعة تكافلية. أورد السيد سامر حمرا الرئيس التنفيذي للشركة في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» أن مؤتمر GAIF هو منصة لافئة للتباحث حول ما توصلت إليه صناعة التأمين من تطور تقني مشيراً إلى القضايا المستجدة والمرتبطة بهذه الصناعة وأبرزها دخول تقنيات الذكاء الاصطناعي وتوظيفها توظيفاً صحيحاً ما قد يؤمن تقدّم وتطور طريقة الاكتتاب في وثائق التأمين. ذاكراً أن شركة تآزر ماضية باستراتيجية واضحة لتطوير منتجات تأمين مبتكرة.

– يجب الاستفادة من هذا الملتقى لتوسيع وتطوير سوق إعادة التأمين والانفتاح نحو أسواق عربية وخليجية جديدة، انطلاقاً من التطور المستمر الذي تشهده الأسواق العربية على مستوى زيادة نسب الاكتتاب.

فرصة مهمة للتواصل مع مختلف الأطراف والجهات المشاركة

■ ما هي أبرز التطورات التي تشهدها شركة تآزر؟

– تمضي الشركة بخطة عمل جديدة لتطوير منتجات خاصة بالتأمين على الأفراد ومجموعة

حلول في مجال التأمين السيبراني. ومن الجدير بالذكر، أن تواجدنا في هذا الحدث يمثل فرصة مهمة للتواصل مع مختلف الأطراف والجهات المشاركة بهدف توطيد العلاقات وتعزيز سبل التواصل. ■



■ كيف تقومون بالمواضيع التي ناقشها المؤتمر والتي تتمحور حول الشمول المالي والاستثمار في ثورة الذكاء الاصطناعي من أجل استدامة الصناعة التأمينية العربية؟

– يمثل هذا المؤتمر فرصة مهمة للقاء مختلف شركات التأمين وإعادة الوساطة العربية والعالمية لبحث آخر المستجدات والقضايا المرتبطة بصناعة التأمين من تحديات وفرص مستجدة. مع الإشارة إلى أن تسليط الضوء على تقنيات الذكاء الاصطناعي من أجل استدامة صناعة التأمين يمثل خطوة مهمة في هذا الملتقى، لذا يجب الاستفادة من هذه الحلول لتطوير آلية الاكتتاب في وثائق التأمين ودراسة الأخطار الموجودة وتطورها فضلاً عن العمل على تطويرها.

الانفتاح نحو أسواق عربية وخليجية جديدة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

Medical Insurance Solutions
Automation, Digitization, Analytics
Outstanding Results

4M
Claims Processed
Per Year

700K
Insured

12K
Online
Providers
Connected

etpa

Performance

Policy Status - Products

Lapse Ratio - Products

Visit Our Website

إيلي بوشعيا: Liberty Specialty Markets تتمتع بموقع ريادي وتوفر أفضل الخدمات لعملائها

وذات خبرة طويلة في مجالها وتتمتع بموقع ريادي وتوفر أفضل الخدمات لعملائها ما يجعلها قادرة على تخطي الأزمات دون أي عوائق، مشيراً إلى سعيها الدائم لإيجاد الحلول والبدائل المناسبة للتأقلم مع الظروف المستجدة، معلناً عن نجاحها في الحفاظ على نتائج ممتازة وإستثمارها المتواصل في الموارد البشرية والمواهب لصقل مهاراتهم، لافتاً إلى أن أكثر ما يميزها عن مثيلاتها من شركات إعادة هو إيمانها بالفرص المتاحة في المنطقة، ما يجعل نظرتها نحو المستقبل إيجابية دائماً، مؤكداً أن الأحداث الأخيرة والكوارث الطبيعية في مجمل دول العالم كان لها تأثير سلبي على نتائج معظم شركات إعادة العالمية، إلا أن الأرقام المحققة في بعض الأسواق مثل الشرق الأوسط وأوروبا تعتبر جيدة جداً مع تسجيل نسب نمو على مستوى الربحية والإنتاجية.



التي تحملها تقنيات الذكاء الاصطناعي والثورة الرقمية لمختلف القطاعات الاقتصادية وخصوصاً صناعة التأمين، مضيفاً أن منطقة الشرق الأوسط تعتبر متقدمة جداً على المستوى التكنولوجي على غرار الدول الأجنبية. وذكر بوشعيا أن شركة Liberty Specialty Markets تعد شركة عريقة

أكد السيد إيلي بوشعيا، رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة Liberty Specialty Markets العريقة المملوكة لإحدى أضخم الشركات العالمية Liberty Mutual Group، أن الأحداث الجيوسياسية الدائرة في المنطقة لم ينتج عنها تداعيات مباشرة على مجمل قطاع التأمين بل إنحصرت ضمن نطاق فروع معينة لا سيما التأمين البحري والتأمين ضد مخاطر الحرب، مشيراً إلى أن الإستثمارات لا تزال جيدة في مختلف دول المنطقة وحقت نمواً في العجلة الاقتصادية على الرغم من التحديات القائمة، لافتاً إلى أنه بالرغم من ارتفاع نسب الخسائر المؤمن عليها عالمياً بمعدلات كبيرة جداً نتيجة الكوارث الطبيعية التي شهدتها العالم خلال السنوات الخمس الماضية، إلا أن ذلك لم يكن لديه تأثير مباشر على الأسعار خلال موسم التجديدات، منوهاً بالعديد من الإيجابيات

أزهر الجصاني (الرئيس التنفيذي لشركة أور الدولية للتأمين UR INTERNATIONAL): تتمحور اهتماماتنا حول بناء قاعدة متينة وإحداث تغييرات جذرية على مستوى الاستراتيجية



في حديث مع السيد أزهر الجصاني الرئيس التنفيذي لشركة أور الدولية للتأمين UR INTERNATIONAL، على هامش الـ GAIF أورد أن السوق العراقية ما زالت تحتاج لمزيد من الوقت للوصول إلى الاستدامة والشمول المالي والانخراط في تقنيات الذكاء الاصطناعي، وبالنسبة إلى شركة أور الدولية للتأمين فهي من بين الشركات القليلة التي تخطو خطوات جيدة في هذه المواضيع. وفي سياق منفصل أفاد السيد الجصاني أن ديوان التأمين العراقي حث على زيادة حجم الاستثمارات داخل السوق، ما يؤدي إلى مضاعفة حجم التعاون مع الدول المجاورة. وعن شركة أور الدولية قال إن اهتماماتها تمحورت خلال العام المنصرم حول بناء قاعدة صلبة تنطلق منها أعمالها.

ومن جهة أخرى، باتت بعض شركات التأمين في الوطن العربي ودول الخليج تعتمد بصورة أكبر على الاتفاقيات النسبية QUOTA SHARE للحفاظ على حصة نسبية محددة.

بناء قاعدة متينة

■ كيف تقومون أداء الشركة، وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– تمحورت أبرز اهتماماتنا خلال العام ٢٠٢٣ حول بناء قاعدة متينة تنطلق منها الشركة بخطى ثابتة، مع إحداث تغييرات جذرية على مستوى الاستراتيجية، تدريب الموظفين وتطوير الأقسام. إلى جانب العمل على تدريب الكادر البشري في قسم التسويق وصقل مهاراتهم بهدف تعزيز خبراتهم في هذا المجال. ونحن مستمرين باتباع النهج نفسه خلال العام ٢٠٢٤ وكانت الخطوة الأولى التعاقد مع معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF) لتدريب الكوادر البشرية، كما تم التوافق مع عدد من شركات التأمين العراقية حول ضرورة تعزيز التعاون داخل السوق وزيادة الوعي حول أهمية تطوير مهارات الشباب للارتقاء بصناعة التأمين محلياً والوصول إلى مصاف الدول المتقدمة. ■

■ برأيكم المواضيع المطروحة في المؤتمر والتي تتمحور حول الاستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي من السهل تطبيقها في عالمنا العربي؟

– نجحت العديد من الدول العربية والخليجية المتقدمة في تطبيق هذه القضايا، أما بالنسبة للسوق العراقية فهي تحتاج للمزيد من الوقت لتصبح جاهزة لهذه المسائل، إلا أن شركات التأمين العشر الأولى في السوق بدأت خطوات جدية لتفعيل الشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي ومن ضمنها شركة أور الدولية للتأمين التي بدأت الاستثمار في التقنيات الرقمية في العديد من الإجراءات وفي مقدمها إصدار البوالص إلكترونياً من خلال برامج متطورة، وتعد بداية إيجابية كمرحلة أولى.

الشروط الموضوعية من قبل شركات إعادة أضحت صعبة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– يعد حجم تبادل أقساط التأمين في الوطن العربي مقبول نسبياً إلا أن الشروط الموضوعية من قبل شركات إعادة أضحت صعبة جداً بالنسبة لشركات التأمين ما يؤثر على طبيعة العلاقة فيما بينها.

**WE RE-INFORCE
WHATEVER YOU INSURE...**

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



ARC REINSURANCE BROKERS

Corniche Al Naher, Pierre Gemayel Road,

Rive Gauche Tower, 18th Floor

P.O.Box 16-5476 Beirut, Lebanon

www.arc-reins.com

أيمن العجمي (الرئيس التنفيذي لمجموعة BRAXTONE):



أركان BRAXTONE ويظهر من اليمين: حسين موسى، أيمن العجمي، محمد رضي وجعفر مزعل

فازت BRAXTONE

بجائزة BEST CAPTIVE SPECIALIST

وذلك لتميزها في تقديم أفضل خدمات التأمين

تصمّم مجموعة Braxtone - البحرين، حلولاً تأمينية تتوافق مع المعايير الدولية مبنية على خبرة السوق الإقليمية والمعرفة التنظيمية القوية. تتمتع المجموعة بخبرة في المجالات المحلية والدولية تعود إلى أكثر من ٢٠٠ عام، وهي تطوّر وتنفّذ الحلول التي تمكن عملاءها وشركاءها من تحسين أدائهم، خصوصاً أولئك الذين يواجهون تحديات. ويقدم قسم الاستشارات حلول أعمال متكاملة، تساعد المؤسسات في إدارة استراتيجياتها وتحسين إنتاجيتها وتقليل مصاريفها.

وتشهد المجموعة إقبالاً غير متوقع على المنتجات والخدمات التي تقدمها في معظم المناطق العربية. وتعتبر أن هذا الاستقطاب يظهر التعطش إلى الحلول والخدمات التأمينية المتوافقة مع المعايير الدولية التي تقدمها «براكستون». وتحدّث الرئيس التنفيذي لمجموعة BRAXTONE - السيد أيمن العجمي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عن أهمية مؤتمر GAIF، مؤكداً الأهمية التي توليها المجموعة للمشاركة المستمرة والتعاون مع الأطراف الآخرين في هذا التجمع الضخم. واعتبر أن هذه المؤتمرات ستساهم في نقلة نوعية استثنائية لقطاع التأمين في المنطقة.

■ ■ ■ سيؤدي التعاون القائم تحت إشراف الاتحاد العربي للتأمين إلى صناعة تأمين مستدامة ■ ■ ■

وتشجيع الشركات على استخدام الذكاء الاصطناعي في إدارة المخاطر لتسهيل الأعمال، وضرورة العمل مع اتحادات التأمين الإقليمية والعربية لوضع خرائط ونماذج للأخطار الطبيعية والكوارث في المنطقة العربية، واستمرار العمل على دراسة منظومة البطاقة البرتقالية الإلكترونية، بما يضمن تحسين أدائها وبما يتوافق مع المستجدات الحالية.

إقبالاً غير متوقع

■ إلى أي مدى تلقى المنتجات والخدمات التي تقدمها شركتكم الإقبال المرجو؟ - لمسنا إقبالاً على منتجاتنا وخدماتنا في شكل غير متوقع ليس على مستوى منطقة الخليج فحسب، بل أيضاً في سائر المناطق العربية وبعض الدول الأوروبية. وهذا يدل على مدى التعطش إلى الحلول والخدمات التأمينية المتوافقة مع المعايير الدولية التي تقدمها «براكستون». ويعود الفضل في ذلك إلى أننا نباشر في تطبيق الحل الذي نقدمه ونوفر الدعم والمساندة المباشرة للوصول إلى النتائج المرجوة، إلى جانب خبرتنا العميقة في السوقين المحلية والإقليمية، والمعرفة التنظيمية القوية وتقديم الخدمات الاستشارية لجهات وشركات كثيرة، من خلال الاستعانة بفريق متخصص من الكفاءات لإنجاز التقارير المطلوبة. ولعلّ الخدمات الاستشارية التي قدمتها الشركة على مدار السنوات الخمس الماضية، تُوجت بمشروع إعادة هيكلة شركة ميثاق للتأمين التي وضعت تحت إشراف البنك المركزي الإماراتي، ما يؤكد حرص الشركة على تنفيذ الدراسات التي تضعها كي لا تبقى حبراً على ورق، وبالتالي تُعَدّ إتاحة الفرصة أمامنا لإعادة هيكلة الأسس والمبادئ الداخلية لشركة «ميثاق للتأمين» من دون قيود إنجازاً مهماً تفرّدت به «براكستون» على مستوى المنطقة.

ختاماً أود أن أشير إلى أن الشركة فازت مؤخراً بجائزة BEST CAPTIVE SPECIALIST، لتميزها في تقديم أفضل خدمات إدارة التأمين خلال العام الماضي، وهذا خير دليل على النقلة النوعية التي حققتها «براكستون» على مدار السنوات الماضية من خلال تنوع النشاطات والخدمات الاستشارية المقدمة. ■

■ ما مدى أهمية انعقاد الدورات المتتالية لمؤتمر GAIF وما القيمة المضافة من مشاركتكم؟

- في البداية أود أن أشكر القيمين على هذا الحدث والنجاح الاستثنائي الذي حققته هذه الدورة، من حيث الاحترافية في التنظيم والمواضيع المطروحة وحجم الحضور.

وتتزامن هذه الدورة مع مرور ٦٠ عاماً على تأسيس الاتحاد العام العربي للتأمين، الذي نجح طوال مسيرته في تحقيق مجموعة أهداف تدعم نمو شركات التأمين في الوطن العربي وتقدمها. كما يُعَدّ المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين أهم التظاهرات التأمينية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، ويحرص على حضوره الكثير من شركات التأمين والإعادة العربية والدولية. وستساهم هذه المؤتمرات في تحقيق نقلة نوعية استثنائية لقطاع التأمين في المنطقة، بحيث سيؤدي التعاون القائم تحت إشراف الاتحاد العام العربي للتأمين، إلى نتائج إيجابية تقود إلى صناعة تأمين مستدامة في المستقبل.

أضف إلى ذلك، تشكل المواضيع التي طُرحت ولللقاءات التشاورية ركيزة أساسية لتعزيز التعاون بين الأطراف المختلفين، وتمهّد لمزيد من التعاون والتوسع في الرقمنة والاستثمار في الحلول المبتكرة والوصول إلى مصاف الدول المتقدمة.

ونحن في «مجموعة براكستون» نولي أهمية للمشاركة المستمرة والتعاون مع الأطراف المختلفين في هذا التجمع الضخم، وتحديدًا هذه الدورة التي استقطبت عدداً كبيراً من المشاركين، محاولين الاستفادة من الفرص المتاحة للقيام بأعمال مشتركة والتعريف بالخدمات المميزة التي نقدمها.

الخروج بتوصيات فعّالة وبناءة

■ ما هي التغييرات التي لمستوها في دورة هذا العام من مؤتمر GAIF؟

- اللافت في دورة هذا العام، هو الخروج بتوصيات فعّالة وبناءة من شأنها النهوض بالقطاع التأميني والارتقاء بمستوى المنتجات والخدمات المقدمة، بحيث تواكب التغيّرات الحاصلة على كل الصعيد، وتتلاءم مع احتياجات العملاء ومتطلباتهم المتغيرة باستمرار. ولعل من أبرز القرارات التي تمّ تسليط الضوء والتأكيد عليها، هي العمل على تكوين كوادر عربية متخصصة في العلوم الاكتوارية والحوكمة وإدارة الامتثال والمخاطر،

Jason Light (CEO – Emirates Insurance Company): We reported record profits during 2023



One of the pioneer insurance companies in the region, Emirates Insurance Company has always strived to deliver the best-in-class customer service and attractive shareholders return. Since its establishment, it aspired to be the leading force in the insurance industry, combining professional skills, capital strength, and customer focus to generate economic profit growth. During the 34th GAIF General Conference held in Sultanate of Oman, Mr. Jason Light, CEO of Emirates Insurance Company, evaluated, in a Q & A with Al Bayan Magazine, the conference, expressing his point of view regarding AI and highlighting the company's results during 2023.

• How do you evaluate the 34th GAIF General Conference?

- The Oman insurance association should feel very happy that it has produced an excellent GAIF. The organization has been very good and the venue is amazing with great services. The event, hosting more than two thousand participants from various Arab countries and beyond, served as a hub for insightful discussions on the evolution of the insurance landscape in this dynamic region, addressing current global issues. The topics have been well chosen especially that they focused on innovations concerning insurtech, sustainability, financial inclusion, leveraging new technologies for enhancing the customer journey, strategies for sustainable growth, and local & regional approach to natural catastrophes. Also, significant attention was given to understanding the measures that regulatory bodies plan to adopt for the rational use of AI, and conversations centered around the regulatory challenges impacting the entire region, with a keen focus on IFRS17 and solvency models. These interactions provided valuable insights into the shared challenges faced by the industry and fostered connections for future collaborations. Overall, the conference offered a unique opportunity to gain a deeper understanding of the local and regional dynamics affecting the insurance sector, and definitely the insights obtained will guide our future strategies going forward.

• To what extent do you think that AI has become an important tool in the insurance industry?

- No doubt that AI is the hot topic at the moment but I think the issue in the Middle

East is that, by global standards, the insurance companies are relatively small, even the biggest ones. So, the question that arises is what level of investment can we afford to introduce any new technology? That's why there is often a slightly slower uptake of technology in the Middle East because not many insurance companies can afford to spend ten million dollars on IT. Thus, what tends to happen is that we have to wait for the prices of such technologies to reduce so it will become more affordable for companies of our size. Nonetheless, if we look ten years ahead, there will definitely be a huge use of AI so step-by-step it will come in here especially as we all have a lot of data and that's what AI needs. And as AI becomes more deeply integrated in the industry, carriers must position themselves to respond to the changing business landscape. Insurance executives must understand the factors that will contribute to this change and how AI will reshape claims, distribution, underwriting and pricing. With this understanding, they can start building the skills and talent, embrace emerging technologies, and create the culture and perspective needed to be successful players in the insurance industry of the future.

• How were your results during 2023?

- We achieved excellent results during 2023 with a 128 percent increase in net profits to AED 127m (US\$35m). It is very pleasing to report record profits for the company in the same year that we are celebrating our 40th anniversary. Our underwriting business has performed very strongly with a 17 percent increase in profitability and we experienced a tremendous investment result as well.



City

**Reinsurance
Brokers**



Serving Your Reinsurance Needs

Arteerya Street, Alnibal Building, 1st Floor, Um Uthaina | P.O. Box 815473 Amman 11180 Jordan

T: +962 65527156 | F: +962 65526183

Email : info@cityjordan.com



عصام عبد الخالق

(الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG)؛

الدمج هو أحد أبرز الحلول للعديد من الأسواق

في لقاء جمعنا مع الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG السيد عصام عبد الخالق على هامش GAIF أوضح أن المجموعة تعمل على إنجاز الخطط المستقبلية متحدية العقبات التي تعترض معظم الشركات ولا سيما متطلبات رأس المال، لذا يشجع السيد عبد الخالق عمليات الدمج بين الشركات لتقوية موقعها وخدمة المجتمع بشكل أفضل.

ولزيادة حجم تبادل أقساط التأمين لفت السيد عبد الخالق إلى التعاون بين الأسواق العربية بالإضافة إلى التكاتف بين الشركات، ما يؤسس لمستقبل زاهر على مستوى المنطقة. وعن إنجازات المجموعة للعام ٢٠٢٣ أورد أنها سجلت نتائج جيدة، لكن لتصل إلى مستوى تطلعاتنا نقوم بإعادة هيكلة لبلوغ المزيد من النجاح.

نظراً لوجود عدد كبير من الشركات غير الفاعلة والبعض الآخر منها أعلن إفلاسه وهذا ما أثر سلباً على سمعة السوق والشركات العاملة فيه والتي تحاول جاهدة تعزيز حضورها وخدمة المجتمع الأردني.

تفعيل حضور الشركات

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل الأقساط بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟
- التعاون بين الأسواق العربية قائم منذ زمن بعيد بين مجموعة من الشركات. ونحن نطمح للمزيد من التعاون مستقبلاً من خلال تفعيل الشركات لحضورها والتوسع نحو أسواق عربية جديدة.

نطمح دائماً للأفضل

■ كيف نقوّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٣؟

- سجلت المجموعة العربية الأردنية للتأمين نتائج ممتازة ونسب ربحية جيدة لكنها لا ترقى إلى مستوى تطلعاتنا كوننا نطمح دائماً للأفضل. ويضاف إلى ذلك، نحن حالياً في مرحلة إعادة الهيكلة على مستوى إعداد فريق عمل جديد من الفنيين والخبراء للارتقاء بأعمال الشركة إلى مستويات أعلى. ■

نحن في مرحلة إعادة الهيكلة للارتقاء بأعمال الشركة إلى مستويات أعلى

■ تسلمتم مؤخراً إدارة المجموعة العربية الأردنية للتأمين، ما هي أبرز الخطط المستقبلية التي وضعتها؟

- العمل على أهداف مستقبلية يشكل تحدياً كبيراً في ظل المرحلة الدقيقة التي تمر بها المنطقة والعالم. إلا أن المستجدات الأخيرة كمتطلبات رأس المال الجديدة فيما يتعلق بتأمينات

الحياة والتأمينات العامة المعمول بها في الأردن مهمة ليست سهلة ونعمل لاتخاذ القرار الأنسب للمساهمين.

بالإضافة إلى أن للحرب الدائرة في غزة انعكاسات سلبية على الاقتصاد الأردني والنشاط التأميني، إلى جانب سياسة التشدد التي تنتهجها شركات إعادة كلها عوامل مؤثرة على سوق التأمين إلى جانب وجود تحديات أخرى مرتبطة بصعوبة تطبيق المعيار المحاسبي "IFRS17"، بالإضافة إلى قرار نقابة الأطباء

برفع أسعار خدماتها ما سيشكل ضغطاً إضافية على عملية التسعير، ومع ارتفاع الأسعار سيعجز العديد من المواطنين عن شراء البوالص التي تتخطى إمكاناتهم المادية. لذلك يبقى الحل الأبرز أمام كل هذه العقبات في عمليات الدمج بين الشركات العاملة حالياً للوصول إلى عشر شركات فقط



KAY INT'L و AJIG



**INNOVATIVE
GENUINE
INTEGRITY**

IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

Isil Ata

(Cigna Insurance Middle East & Africa):

We are committed to improve the health and well-being of the people we serve

Isil Ata is Head of Human Resources at Cigna for the Middle East and Africa region. In this role, she is responsible for overseeing all HR management, workplace policies and programs, HR practices and operations across all Cigna's offices in the Middle East and Africa. She is also tasked with ensuring that the programs implemented are effective, relevant and well aligned with the overall business objectives. Mrs. Ata brings to her role over 20 years of experience across various areas of HR functions and has built HR departments from ground up, especially that she has worked in leading multinational companies, across varied industries. Al Bayan Magazine met Mrs. Ata on the sidelines of the Middle East Insurance Industry Awards and conducted the following interview.



• Cigna has recently been named "Health Insurer of the Year" for the second consecutive year at the Middle East Insurance Industry Awards. What does this prestigious award mean to you?

- Actually, it means a lot because it is a testament to our team's collective efforts, hard work and collaboration, as well as the synergy that our employees have within each other. Thus, this achievement highlights not only our organizational excellence but also the incredible talent and commitment of our people. Their dedication to our vision plays a crucial role in our sustained success and continuous growth in the region. I am really so happy that their accomplishments and passion for all they do to improve the health and vitality of those we serve are recognized and it is with great pride that I have accepted this award on behalf of our exceptional team.

• What are the main challenges facing you as a company and what are you doing to overcome them?

- I think it is the constant change that we have, we are living in a very dynamic environment but we are working hard and striving to overcome all the obsta-

cles with the help of our incredible team. They work amazingly well together and no doubt that we have a great leadership which leads from the front, and this is also extremely important. Overall, I believe that diversity and inclusivity, which we greatly focus on, are the main pillars that are helping us to deal with the different circumstances and achieve our goals.

• What will be your main mission for the upcoming period?

- We will try our best to do even better and our purpose as a company is extremely strong because we are committed to improve health and well-being of those we serve. We live with this purpose and we clearly know that when we come to work every day and accomplish our mission and required tasks, we are touching people's lives and that by itself makes a huge difference. I want also to take a moment to express my heartfelt gratitude and appreciation for the incredible work our team has done during 2023. Their dedication, hard work, and determination have led us to not just meet, but exceed our goals. Their unwavering enthusiasm and collaborative efforts have propelled us to new heights.



طارق العجاجي (الرئيس التنفيذي لشركة COVER EDGE):

سنعمل على أتمتة كل عملياتنا من أجل التحول إلى تقديم حلول تأمينية رقمية

AXA ASSISTANCE شركة تأمين مغربية متخصصة بتسويق منتجات التأمين على السفر، ويقع مقرها الرئيسي في الدار البيضاء.

وبعدما نجحت الشركة في ترسيخ حضورها في السوق الأفريقية، ستنتقل إلى أسواق الشرق الأدنى ومنطقة الشرق الأوسط، حيث ستسوق خدماتها التأمينية باسم COVER EDGE تمهيداً لاعتمادها رسمياً بدلاً من AXA ASSISTANCE المغرب. وستنفذ مشروع أتمتة عملياتها، في سبيل تطوير خدماتها وطرح حلول تأمينية رقمية. وتلتزم AXA ASSISTANCE تجاه عملائها بمجالين، الرفاهية في المنزل والتنقل.

وتحدث الرئيس التنفيذي لشركة COVER EDGE السيد طارق العجاجي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عن استراتيجية التوسع، لافتاً إلى العمل على التوسع في الأسواق الخليجية نظراً إلى الإمكانيات والقدرات الاستيعابية الكبيرة المتوفرة فيها.

بأسواق المنطقة دافعاً قوياً للمشاركة في هذه النسخة من مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين.

كما سنقوم بتسويق منتجاتنا في منطقة الشرق الأوسط تحت اسم COVER EDGE تمهيداً لاعتمادها رسمياً بدلاً من AXA ASSISTANCE المغرب. وتتماشى هذه الخطوة مع الخطط الاستراتيجية للشركة الرامية إلى مواكبة عمليات التحول الرقمي والتطورات التكنولوجية، بحيث سنعمل على أتمتة كل عملياتنا من أجل التحول إلى تقديم حلول تأمينية رقمية، وبالتالي تقديم قيمة مضافة للسوق.

■ ما هي الأسواق التي تنطلقون إلى التوسع فيها في منطقة الشرق الأوسط؟

- بداية، سنعمل على التوسع في الأسواق الخليجية نظراً إلى الإمكانيات والقدرات الاستيعابية الكبيرة المتوفرة فيها، ومن ثم سننتقل نحو دول الشرق الأدنى مثل العراق ولبنان. كما لمسنا إقبال دول شرق آسيا وترحيبها بالتعامل معنا مثل تركمانستان وأوزبكستان. ■

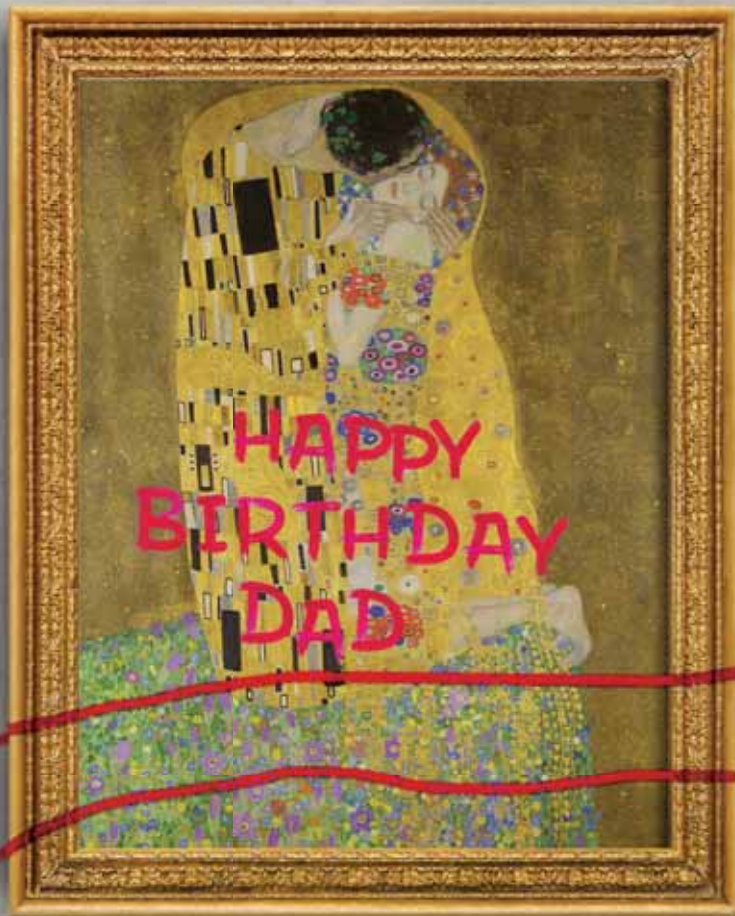
■ هل لنا بفكرة عامة عن شركة AXA ASSISTANCE المغرب؟

- هي شركة تأمين مغربية متخصصة بتسويق منتجات التأمين على السفر، ويقع مقرها الرئيسي في الدار البيضاء.

وشهدت الشركة تغييراً جذرياً على مستوى رأس المال عام ٢٠٢٢، وذلك من خلال بيع AXA PARTNERS حصصها في AXA ASSISTANCE المغرب للسيد مهدي التازي.

ويقضي الاتفاق بأن تتولى AXA ASSISTANCE المغرب كل النشاطات المحلية لـ AXA PARTNERS في البلدان الأفريقية باستثناء الجزائر. في حين قررت شركة أكسا للتأمين المغرب الاستمرار في التعاون مع السيد مهدي التازي والاحتفاظ بنسبة ٢٠٪ من الأسهم.

وبعد تحقيق تقدم كبير على مستوى السوق الأفريقية، قررت AXA ASSISTANCE خوض غمار التوسع نحو أسواق جديدة منها أسواق الشرق الأدنى ومنطقة الشرق الأوسط. وشكل لنا هذا الاهتمام الكبير



You'd better be insured

أسامة عابدين (الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتكافل): الشركات التي لا تواكب مسيرة التحول الرقمي لن تتمكن من الاستثمارية والصمود



تتميز شركة أبوظبي الوطنية للتكافل «تكافل» بالأداء الفني القوي والسمعة الحسنة، فهي مشغل تكافل رائد في دولة الإمارات.

على هامش مؤتمر GAIF بنسخته الرابعة والثلاثين، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد أسامة عابدين الرئيس التنفيذي للشركة، فقال إن عملية التنظيم الرائعة لفتت أنظار المشاركين بحيث أنها جسدت التقاليد والعادات فضلاً عن أسس الضيافة التي تشكل مرتكزاً أساسياً للتراث العُماني، مشيراً إلى أنه يعتبر فرصة جيدة للتعاون وتبادل الأفكار فيما يتعلق بالمتغيرات الطارئة على صناعة التأمين وفي مقدمتها الانخراط في تقنيات الذكاء الاصطناعي. ومن جهة ثانية، تحدث السيد عابدين عن كيفية زيادة حجم أقساط التأمين وإعادة عبر تعزيز قدرة الشركة على الاحتفاظ بالأقساط وتنويع محفظة خدماتها وهذا ما لجأت إليه شركة أبوظبي الوطنية للتكافل للارتقاء بأدائها. وفي معرض كلامه عن أبرز إنجازاتها ذكر أنها حققت نتائج إيجابية جداً ما جعلها الشركة الأكثر نمواً على مستوى الدولة بالإضافة إلى أن صافي الأرباح ارتفع من ١٨ مليون درهم إلى ١٠٣ مليون درهم وهو إنجاز عظيم يميزها عن مثيلاتها رغم حداثة عهدها.

■ ■ ■ «أي أم بست» تصف «تكافل» بين الشركات الأكثر نمواً في الإمارات ■ ■ ■

الاقتصاد. كما بدأت بعض الشركات الاكتتاب خارج أسواق المنطقة وهذا من شأنه استقطاب إيرادات جديدة للأسواق وتعد مسألة في غاية الأهمية. ونحن كشركة أبوظبي الوطنية للتكافل عززنا من نسب الاحتفاظ وقمنا بتنويع محفظة خدماتنا وخلق فرص عمل جديدة انعكست إيجاباً على أداء الشركة.

ارتفع صافي الأرباح من ١٨ مليون درهم إلى ١٠٣ مليون درهم

■ كيف تقيمون النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٣؟

– الاستراتيجية الطموحة التي تم العمل عليها بالتعاون مع فريق العمل نتج عنها أداء إيجابي على الصعيد كافة من حيث حجم الإيرادات وحقوق المساهمين والأصول ومعدلات النمو حيث تم تصنيف الشركة بين الأكثر نمواً على مستوى دولة الإمارات بحسب «أي أم بست». كما تتركز أهدافنا على عمليات الاكتتاب المربحة مع تحقيق نمو كبير في صافي الأرباح حيث ارتفعت من ١٨ مليون درهم إلى ١٠٣ مليون درهم رغم حداثة بالمقارنة مع الشركات الأخرى العاملة في السوق.

وبالتالي الخطط الطموحة التي تركز عليها الشركة في طريقة عملها مكنتها من منافسة كبرى الشركات والاحتفاظ بمعدلات ملاءة مالية قوية تعزز من قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها والعقود الموقعة مع الأطراف الأخرى. ومن الجدير بالذكر أن الشركة حصلت على تصنيف A- الائتماني للسنة الثامنة على التوالي من وكالة التصنيف العالمية «أي أم بست» كما وقد ثبتت وكالة «فيتش» أيضاً تصنيف الشركة A- للسنة الثانية على التوالي. ■



■ كيف تقومون بتنظيم فعاليات المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين والمواضيع التي تم التباحث بها؟

– تعد النسخة الحالية من المؤتمر الأكثر تنظيمياً في مسيرة الاتحاد العام العربي للتأمين، واللافت أن الضيافة العُمانية والتقاليد التي تتميز بها الدولة انعكست بطريقة إيجابية على الحدث وأضافت احترافية غير مسبوقة من ناحية التنظيم. كما يشكل هذا الحدث فرصة لتبادل الأفكار والتباحث حول آخر المستجدات على المستويين الإقليمي والعالمي. وبالتالي، المواضيع التي تم التطرق إليها تحاكي التغيرات التي تشهدها صناعة التأمين وتحديدًا فيما يتعلق بالانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي التي أضحت عاملاً أساسياً لاستدامة صناعة التأمين وتحقيق جملة من الأهداف وعلى رأسها تحفيز شركات التأمين وتعزيز قدراتها بالكفاءة اللازمة. وبالتالي الشركات التي لا تواكب مسيرة التحول الرقمي لن تتمكن من الاستثمارية والصمود في ظل التحديات القائمة.

قدرة الشركات على الاحتفاظ بالأقساط التأمينية في اقتصادياتها الوطنية ظاهرة إيجابية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تعزيز قدرة الشركات على الاحتفاظ بالأقساط التأمينية في اقتصادياتها الوطنية ظاهرة إيجابية ودليل واضح على القدرة الكبيرة للشركات على الاكتتاب واكتسابها المعرفة الكافية وهذا من شأنه زيادة فرص العمل التي تحمل معها انعكاسات إيجابية على



هبة بوخسين

(شركة وربة للتأمين WARBA INSURANCE - الكويت) :

هدفنا لعب دور ريادي في سوق إعادة التأمين

أوضحت السيدة هبة بوخسين نائبة رئيس عمليات التعويضات وإدارة التعويضات وإدارة الشبكات في شركة وربة للتأمين - الكويت، أهمية النسخة الرابعة والثلاثين من المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين، مثمّة المشاركة للاطلاع على تطورات صناعة التأمين وتحركات الأسواق العربية بالإضافة إلى كل ما هو مرتبط بإدارة المخاطر وغيرها من موضوعات النقاش المتعلقة بهذه الصناعة.

نظراً لما تتمتع به شركات الإعادة العالمية من ملاءة مالية. ولكننا نطمح لتعزيز التعاون ما بين الشركات العربية بما يدعم النمو الاقتصادي، إلا أن ذلك يتطلب من شركات الإعادة العربية العمل على زيادة رساميلها ورفع تصنيفها. مع الإشارة إلى أن هذه الملتقيات تلعب دوراً بارزاً في توطيد العلاقات ما بين الشركات العربية وتعزيز سبل التعاون في المستقبل.

نعمل على تطوير برامجنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات

■ ما هي أبرز مستجدات الشركة وتطلعاتك المستقبلية؟

- نالت الشركة مؤخراً ترخيصاً لمزاولة أعمال إعادة التأمين ونحن في طور العمل على تأسيس هذه الوحدة ولعب دور ريادي في سوق إعادة التأمين. إلى جانب ذلك، نحن في صدد العمل على تطوير برامجنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات بهدف الوصول إلى العملاء من خلال الحلول المبتكرة وفي الوقت نفسه تسهيل عملية تسويق البوالص وتسدّد المطالبات. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تطوير فرع التأمين الطبي والاستفادة من المناقصات الحكومية وتعزيز موقعنا في السوق الكويتية. ■

■ كيف تقومون بالنسخة الرابعة والثلاثين من المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين الذي تستضيفه سلطنة عُمان؟

- نؤكد على نجاح النسخة الرابعة والثلاثين من المؤتمر على مستوى التنظيم وعدد المشاركين الذي تجاوز كل النسخ السابقة. كما شكل هذا الحدث فرصة مهمة لتوطيد العلاقات والتواصل مع الاقرقاء من شركات إعادة وشركات وساطة إعادة تأمين والزلاء من شركات تأمين عربية وخليجية. مع الإشارة إلى أن حلقات النقاش كانت مثمرة جداً كما تم التطرق إلى تطورات الصناعة التأمينية والفرص والتحديات في الأسواق العربية والقضايا المرتبطة بإدارة المخاطر والابتكار والتطورات التكنولوجية والتحول الرقمي، كلها موضوعات ذات أهمية للارتقاء بصناعة التأمين في الوطن العربي.

تعزيز التعاون ما بين الشركات العربية بما يدعم النمو الاقتصادي

■ هل تعتقد أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

- نشجع إلى حد كبير على تبادل الأقساط التأمينية بين أسواق التأمين العربية، إلا أن الحجم الأكبر من الأقساط المكتتبة تذهب خارج المنطقة العربية

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

حمزة شروف

(رئيس الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين والمدير العام لشركة فلسطين للتأمين)؛

لا يزال حجم تبادل الأقساط في منطقتنا العربية دون المستويات المطلوبة



تعمل شركة فلسطين للتأمين منذ ما يقارب ٣٠ عاماً على وضع جميع خبراتها وإمكانياتها في خدمة الاقتصاد الوطني الفلسطيني من خلال توسيع أعمالها والاستثمار في مشاريع اقتصادية وتوفير فرص العمل للعديد من الأيدي العاملة من الخريجين وذوي الخبرة والكفاءة. وللمعلومات أكثر عن استراتيجية الشركة، حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» رئيس الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ومدير عام الشركة السيد حمزة شروف، فأوضح أن قطاع التأمين في فلسطين يواجه صعوبات جمة وتحديات متعلقة بإبتعاد عدد من معيدي التأمين عن السوق الفلسطينية بسبب الأحداث الحاصلة في قطاع غزة. وبالنسبة إلى حجم تبادل الأقساط بين الشركات العربية أكد أنه لا يزال دون المستوى المطلوب داعياً إلى مزيد من التعاون. وأخيراً تطرق حمزة شروف إلى الأهداف التي تسعى الشركة لتحقيقها، لعل أبرزها إضافة تغطيات جديدة إلى محفظة أعمالها، ومواكبة التطور الرقمي لتحسين الخدمات المقدمة.

■ ■ ■ أبرز أهدافنا تتمثل في إدخال تغطيات تأمينية جديدة والاستثمار في مجال التحول الرقمي ■ ■ ■

– لقد سلط المؤتمر الضوء من خلال اللقاءات والنقاشات التي عقدت على العديد من القضايا والمواضيع المهمة كما أتاحت المجال لتبادل الخبرات والاستفادة من تجارب بعض الشركات، في مجالات الاستدامة والشمول المالي الذي قطعت فيه بعض الأسواق شوطاً كبيراً كما هو الحال في مجال ثورة الذكاء الاصطناعي والاستفادة منه في مجال التأمين، حيث تحتاج المنطقة للمزيد من التطوير في هذه المجالات عبر تضافر الجهود للوصول إلى الأهداف وتطبيق تلك القضايا التي تم التباحث بها خلال المؤتمر.

نحن من أوائل وأكبر الشركات العاملة في فلسطين

■ ما هي آخر التطورات التي تشهدها شركة فلسطين للتأمين؟

– تعد شركة فلسطين للتأمين من أوائل الشركات وأكبرها العاملة في مجال التأمينات في سوق التأمين الفلسطينية، تأسست عام ١٩٩٤، وتتمثل أبرز أهدافنا المستقبلية في إدخال تغطيات تأمينية جديدة إلى محفظة أعمالنا، والاستثمار في مجال التحول الرقمي للارتقاء بخدماتنا ومواكبة التطورات المتسارعة في عالم الابتكار. كما أن شركة فلسطين للتأمين مستمرة بوتيرتها الفعالة وعملها الجاد، على الرغم من الظروف الصعبة التي تمر علينا، إلا أن أمورنا تسير نحو التقدم الدائم، بفعل جهود فريق عملها المحترف وإرادته الصلبة لمواصلة تحقيق النجاح والتطور. ■



■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في فلسطين؟

– يواجه قطاع التأمين الفلسطيني مجموعة من التحديات والصعوبات أبرزها عزوف عدد من معيدي التأمين عن السوق الفلسطينية بسبب الأحداث الدائرة في قطاع غزة، إلى جانب صعوبة تطبيق القوانين في بعض الأحيان نظراً للإجراءات الإسرائيلية في المناطق الفلسطينية وضعف الإقبال على الخدمات التأمينية باستثناء الأساسية والملزمة بحكم القانون سواء للشركات والمؤسسات أو الأفراد.

زيادة التعاون والتبادلات التجارية بين الأسواق العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟
– للأسف لا يزال حجم تبادل الأقساط في منطقتنا العربية دون المستويات المطلوبة، وبالتالي يكمن الحل الأمثل في زيادة حجمه من خلال المزيد من التعاون والتبادلات التجارية بين الأسواق العربية وبناء علاقات استراتيجية بين الشركات مما يساهم في زيادة حجم تداول الأقساط بين أسواق التأمين العربية.

تضافر الجهود

■ برأيكم أين المنطقة العربية من المواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة، الشمول المالي، والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

Takaful Oman Spearheads Innovation and Awareness in the Insurance Sector

In an exclusive interview with Al Bayan Magazine, Neelmani Bhardwaj, the CEO of Takaful Oman, shares insights into his leadership, the company's unique positioning, and the future of insurance in Oman. With over 28 years of experience across various regions, including the Mediterranean, Middle East, and South Asia, Bhardwaj is a seasoned professional known for pioneering operations and driving growth in the insurance sector. His expertise spans establishing country operations, enhancing sales, distribution, factoring, and bancassurance. Recognized for his dynamic leadership, Bhardwaj fosters teamwork and collaboration among diverse cultural backgrounds, setting a benchmark in the industry.



Reflecting on the 34th GAIF General Conference

When asked about the 34th GAIF General Conference, mainly its focus on sustainability, financial inclusion, and leveraging the AI revolution, Bhardwaj expressed pride in Oman's role as the host. He highlighted the conference as a pivotal gathering for the insurance sector to explore emerging trends, technological advancements, and innovative solutions. The agenda's relevance to today's fast-evolving world underscores the importance of such platforms for discussing sustainable and quality service delivery in the insurance industry. Bhardwaj pointed out the transformative potential of financial technology and digital systems, urging Arab insurers to embrace the AI revolution for a more sustainable and inclusive sector.

The Oman Insurance Association's Role in Sector Development

Bhardwaj also shed light on the Oman Insurance Association's (OIA) contributions to the sector's growth. As a central figure, OIA fosters collaboration, innovation, and the exchange of best practices, ensuring the industry's vibrant evolution. It also serves as a crucial intermediary, advocating for members' interests with regulatory authorities and promoting public awareness and professional standards. Moreover, OIA's dedication to empowering Omani professionals through training and certification is pivotal for the sector's promising future.

Takaful Oman: A Pioneering Force

Highlighting what sets Takaful Oman apart, Bhardwaj pointed to its relatively recent establishment and the vision to excel in the digital domain. With a robust digital platform and API integration, Takaful Oman offers a range of products through its channel partners, emphasizing the ease of access for customers. Introducing seamless claim logging and administrative processes marks a leap towards customer-centric services. Under a Shari'a-compliant framework, Takaful Oman is not just focused on growth and is also committed to raising Takaful awareness and delivering exceptional value, ensuring its position as a leader in the Oman insurance landscape.

عبدالله العميري

(المكتب العماني الموحد للبطاقة البرتقالية)؛

البطاقة البرتقالية مثال حي على إمكانية نجاح العمل العربي المشترك



أعلن المدير العام للمكتب العماني الموحد للبطاقة البرتقالية الأستاذ عبدالله العميري في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية»، أن البطاقة البرتقالية من وجهة نظرنا هي مثال حي على إمكانية نجاح العمل العربي المشترك في المجالات المتنوعة.

وعدد الإنجازات المُحرزة، وأبرزها زيادة نسبة التوعية من مخاطر الحوادث وخصوصاً خارج البلد، والعمل على رفع نسبة

التأمين على هذا النوع من الحوادث. وكشف أن المكتب يطمح إلى تفعيل عملية الربط مع الاتحاد العام العربي في موضوع التعويضات خلال هذه السنة، وصولاً إلى التحول الرقمي الشامل المطلوب.

■ بعد مرور حوالي ٤٩ عاماً على توقيع البلدان العربية لاتفاقية تونس لتأمين سير المركبات عبر الحدود (البطاقة البرتقالية) ما هو تقييمكم لعملها وما هي تطلعاتكم لتطوير عملها؟

– البطاقة البرتقالية من وجهة نظرنا هي مثال حي على إمكانية نجاح العمل العربي المشترك في مختلف المجالات ويمكن أن نستفيد من هذا المثال لتعميم وتوسيع قاعدة العمل العربي المشترك من خلال تطوير اتفاقيات مماثلة في مجالات أخرى وبما يخدم الجميع وبما يكرس توطيد التكنولوجيا وتمكين المواطن العربي من العمل بريادية وثقة وثبات على أرض وطنه.

■ ما هي أهم إنجازات المكتب خلال العام ٢٠٢٣ وما هي طموحاتكم لعام ٢٠٢٤؟

– أهم الإنجازات المحققة هي زيادة نسبة التوعية من مخاطر الحوادث وخصوصاً خارج البلد والعمل على رفع نسبة التأمين على هذا النوع من الحوادث وبما يلامس حاجز المائة بالمائة من المركبات المغادرة لأراضي سلطنة عُمان.

ونطمح للمحافظة على هذه النسبة المرتفعة من النوعية لدى المواطن والمقيم، كما ونطمح إلى تقليل نسبة الحوادث التي يتسبب بها حامل البطاقة، ولا ننسى طموحنا كذلك لتطوير الخدمات المقدمة لحامل البطاقة بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين وكذلك باقي المكاتب العربية كإضافة خدمة التأمين الشامل وخدمة المساعدة على الطريق بالإضافة لخدمات أخرى يمكن إضافتها بالتنسيق والتعاون مع باقي المكاتب ومع الاتحاد العام العربي للتأمين.

وقد دشّن المكتب العماني الموحد للبطاقة البرتقالية إطلاق عملية الربط مع شركات التأمين العاملة في السلطنة في عام ٢٠١٩ وقد لاقى المشروع رواجاً كبيراً في عام ٢٠٢٠ جراء جائحة «كورونا»، ما أسهم في تسريع عملية الربط مع الاتحاد العام العربي وإستكماله في عامي ٢٠٢١ و٢٠٢٢، وبلغت ذروة المشروع مطلع العام ٢٠٢٣ عندما اعتمدت البطاقة البرتقالية الإلكترونية على مستوى الاتحاد العام العربي للتأمين والمكاتب الأعضاء في الاتفاقية، هذا ويطمح المكتب إلى تفعيل عملية الربط مع الاتحاد العام العربي في موضوع التعويضات في العام ٢٠٢٤ وصولاً إلى التحول الرقمي الشامل المطلوب. ■



منال خليل العفاشية

(الرئيسة التنفيذية لشركة التضامن للتأمين - العراق)؛

المطلوب فرض تغطيات إلزامية في أسواقنا العربية

تُصنّف شركة التضامن للتأمين من بين أكبر ١٠ شركات تأمين في العراق وذلك بناء للإحصاء الأخير الذي نشرته مجلّة «البيان»، وهي تتمتع بإدارة مؤهلة على رأسها الرئيسة التنفيذية السيدة منال خليل العفاشية التي دعت في حوارها إلى ضرورة تعزيز الوعي داخل المجتمع بدعم من الحكومات وذلك للمساهمة في تنمية صناعة التأمين في الوطن العربي، وعلى نحو مطابق ذكرت أن جميع التغطيات في الدول الأجنبية أصبحت إلزامية على عكس ما هو متعارف عليه في الدول العربية. أما في ما يتعلق بالتحوّل الرقمي واعتماد تقنيات الذكاء الاصطناعي أعربت أنها ستحدث نقلة نوعية على صعيد قطاع التأمين. وأخيراً تطرقت السيدة العفاشية إلى أن «التضامن للتأمين» خلقت نقلة نوعية مدعومة بأداء مميز.

– على غرار القطاعات الاقتصادية الأخرى يشهد قطاع التأمين نقلة نوعية ومرحلة من التغيير والتحديث. وبالتالي، تسارع وتيرة التحوّل الرقمي ونمو البيانات الرقمية لا سيّما بعد أزمة «كوفيد-١٩» من شأنه أن يحدث نقلة نوعية في صناعة التأمين، إلى جانب إعادة صياغة النماذج التقليدية المتعارف عليها، بحيث أصبح بإمكان أي شخص إصدار بوليصة تأمين إلكترونيًا دون الحاجة للذهاب إلى الشركة وتجنب مضيق الوقت.

وبالتالي، من المؤكد أن صناعة التأمين تسير بخطى ثابتة نحو التحوّل الرقمي في مجمل العمليات وإصدار البوالص وتسديد المطالبات.

المستقبل سيكون واعدًا في ظل التشريعات الجديدة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في العراق؟

– تفتقر سوق التأمين في العراق للبيئة التشريعية للتأمينات الإجبارية وضرورة مواكبتها لضرورات الحياة لغايات حماية المتضررين وكفالة حقوقهم، إلى جانب غياب الوعي التأميني في المجتمع، فضلاً عن محدودية التغطيات التأمينية. إلا أنه رغم كل هذه المعوقات نجد أن المستقبل واعد في ظل التشريعات الجديدة التي سيطبقها مجلس الوزراء قريباً.

نقلة نوعية وأداء مميز

■ كيف تقوّمون أداء شركة التضامن للتأمين خلال عام ٢٠٢٣؟

– سجلت الشركة مع بداية هذا العام نقلة نوعية وأداء مميز. في السابق كانت تعاملاتنا تنحصر فقط مع المعيّدين المحليين، أما الآن فأصبحنا نتعاون مع شركات إعادة محلية وأجنبية.

ويضاف إلى ذلك، ستركز اهتماماتنا في المرحلة المقبلة على تطوير محفظة أعمالنا واستقطاب عملاء جددًا إلى جانب كبرى الشركات المحلية والهيئات الحكومية التي نتعاون معها مثل شركات نفط وموانئ وغيرها الأمر الذي يعزز موقعنا في السوق بين أهم خمس شركات تأمين عاملة في السوق العراقية.

كما أود الإشارة، إلى أننا نتطلع لدعم ومساندة الدول الصديقة المحيطة بنا لدعم قطاع التأمين ونهوضه، بحيث أن العراق من الأسواق الواعدة ويسعى لتحقيق خطوات نوعية لذا أدعو الجميع للاستفادة من الفرص الكثيرة المتاحة. ■

■ كيف تقيّمون صناعة التأمين في الوطن العربي، وهل تتأثر هذه الصناعة بالتحديات العالمية؟

– تتميز سوق التأمين في الوطن العربي بالقدرات الاستيعابية الضخمة ومعدلات النمو المرتفعة، ولكن في الوقت نفسه هناك الكثير من الصعوبات والتحديات نتيجة الأزمات المتلاحقة والأوضاع الاقتصادية الضاغطة عالمياً. أما بالنسبة إلى التحديات التي سيواجهها قطاع التأمين في الوطن

العربي مستقبلاً، منها ما هو مشترك ومنها ما يختلف بين دولة وأخرى. وتتمثل أبرز هذه التحديات في الارتقاء بالعمل واستهداف مختلف شرائح المجتمع، والتحوّل الرقمي، فضلاً عن المتابعة الدقيقة لمستجدات الأسواق العالمية، وكلها عوامل تحتاج إلى جهود حثيثة واستثمارات كبيرة ومتنوعة حيث أن قلة من الشركات ضمن أسواق محدودة ذات إمكانيات مالية وعلمية وبشرية قادرة على استقطاب ما تحتاجه لتنفيذ خططها بنجاح.

في حين أن أسواق التأمين في الدول العربية التي تعاني أزمات اقتصادية، فإنها ستواجه تحديات إضافية مرتبطة بالواقع الاقتصادي لتلك الدول، ولذلك تأثيراً سلبياً ومباشراً على حجم أعمالها وإمكانية نموها والقدرة الشرائية للسكان.

وبالتالي، كل ما يجب التركيز عليه خلال المرحلة المقبلة هو تعزيز الوعي في المجتمعات عبر إطلاق تشريعات وضوابط جديدة من جانب الحكومات تساهم في تقدم ونمو صناعة التأمين في العالم العربي.

وفي سياق متصل، بالمقارنة مع الدول الأخرى وبحسب المعايير العالمية هناك اختلاف كبير في الثقافة التأمينية بين الدول العربية وتلك الأجنبية بحيث أضحت معظم التغطيات إلزامية في الأسواق العالمية على عكس ما هو سائد في مجتمعاتنا العربية، وهذا يتطلب تكثيف الجهود لإحداث تغيير في الثقافة التأمينية.

تسارع وتيرة التحوّل الرقمي من شأنه أن يحدث نقلة نوعية في صناعة التأمين

■ برأيكم كيف يساهم التحوّل الرقمي وتقنيات الذكاء الاصطناعي في تحقيق نقلة نوعية في صناعة التأمين؟



فاكر الرايس (نائب الرئيس التنفيذي لشركة AMI ASSURANCES - تونس):

التطور الرقمي المتسارع وتبني الحلول المبتكرة سيلعبان دوراً بارزاً في تحسين مستوى الخدمات ومساعدة الشركات على تحقيق إيرادات أعلى

تمتلك شركة AMI ASSURANCES واحدة من أوسع الشبكات التأمينية في جميع أنحاء تونس مع ١٢٤ وكالة ونقطة بيع وتتعاون مع وسطاء التأمين لتوفر لعملائها التعاون الوثيق معهم من خلال مجموعة واسعة من المنتجات التي تلبي احتياجاتهم المتنوعة.

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد فاكر الرايس نائب الرئيس التنفيذي للشركة، فأوضح أن المواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF تُعد محط نقاش للوصول إلى الأهداف الموضوعية من قبل أي شركة والارتقاء بخدماتها وتقديم الأفضل دائماً. وأورد فاكر الرايس أن الشركة تبذل جهوداً جبارة لمواكبة التطور التقني المتسارع وتبني الحلول الرقمية من أجل تحسين مستوى الخدمات ما ينعكس إيجاباً على إيراداتها، ذاكراً من جهة ثانية أنها في صدد إطلاق منتجات تأمينية جديدة ومبتكرة تواكب تقنيات الذكاء الاصطناعي.

والقفزات النوعية لدول الخليج على مستوى التطور التكنولوجي والنمو الاقتصادي. ومن جهة أخرى، التطور الرقمي المتسارع وتبني الحلول المبتكرة سيلعبان دوراً بارزاً في تحسين مستوى الخدمات ومساعدة الشركات على زيادة حجم أقساطها وتحقيق إيرادات أعلى.

سجلت الشركة نمواً في حجم الأقساط المكتتبة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– واكبت الشركة رحلة التحول الرقمي وتضع في صلب اهتماماتها تبني أفضل الحلول وتقنيات الذكاء الاصطناعي للارتقاء بخدماتها. ومن جهة ثانية، سجلت الشركة نمواً في حجم الأقساط المكتتبة التي تعود بالمنفعة على أداء الشركة ونتائجها المالية بما ينعكس بطريقة إيجابية على الخدمة المقدمة للعملاء حرصاً منا على رضا المتعاملين معنا. ويضاف إلى ذلك، نحن في صدد العمل على إطلاق منتجات تأمينية جديدة ومبتكرة. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– مما لا شك فيه أنها موضوعات مهمة تحاكي القضايا المستجدة في مجمل أسواق التأمين الإقليمية والعالمية منها. وبالتالي، يتوجب على أي شركة تطمح للنمو والتقدم في عملها أن تضع هذه العناوين الحساسة في سلم أولوياتها وتتاح لها فرصة الارتقاء بخدماتها ومواكبة التحولات القائمة.

نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي لا تزال متدنية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– نتطرق إلى هذه المعضلة منذ زمن طويل، حيث أن نسب الاختراق التأميني في الوطن العربي لا تزال متدنية رغم التطورات التي شهدتها بعض الأسواق



الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate

AM Best Affirms Credit Ratings of Arab War Risks Insurance Syndicate

December 15th, 2023 - AM Best has affirmed the Financial Strength Rating of B++ (Good) and the Long-Term Issuer Credit Rating of "bbb+" (Good) of Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) (Bahrain). The outlook of these Credit Ratings (ratings) is stable.



www.awris.com

Abdulrazaq Ghazi Fallatah

(Reinsurance Manager - Buruj Cooperative Insurance):

We have implemented AI and data analytics to improve overall operational performance

Since its inception, Buruj Cooperative Insurance Company has always been dedicated to satisfying the security needs of individuals and businesses in order to help them manage their everyday risks, recover from unpredicted events, and reach their aspirations. By striving to provide all insurance needs at reasonable prices and with high quality, the company has succeeded to be the security solutions provider of choice. Abdulrazaq Ghazi Fallatah, Reinsurance Manager at Buruj Cooperative Insurance Company, is a great leader, very dedicated and goals oriented. His professionalism, hard work, knowledge, ability to handle multiple works and good communication skills on almost all aspects have always made a dramatic increase in the productivity level of the company; thus enshrining him an important asset and value to the company. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Fallatah and following is the Q & A.



• **What are your thoughts on this year's main topics at GAIF, which center around Sustainability, Financial Inclusion, and Leveraging the AI Revolution?**

- Sustainability: Insurance sustainability is a global concern, including in the Gulf Cooperation Council (GCC) countries. Key factors impacting sustainability include regulatory frameworks, risk management practices, investment strategies, and environmental considerations. In GCC countries, factors like economic diversification efforts, population growth, and infrastructure development influence insurance sustainability. Additionally, adapting to climate change and technological advancements are critical for long-term viability. Collaborative efforts between governments, insurers, and other stakeholders are essential to ensure insurance sustainability in both the world and GCC regions.
- Financial Inclusion: Enhancing access to insurance services for underserved populations contributes to economic stability and development. It's commendable that GAIF is focusing on this aspect, as it aligns with global efforts to reduce inequality and promote financial empowerment.
- Leveraging the AI Revolution: Embracing AI technologies can significantly enhance operational efficiency, risk assessment, and customer experience in the insurance sector. Exploring how AI can be integrated effectively while addressing ethical and regulatory considerations is essential for maximizing its potential benefits.

We can enhance capacity by developing specialized retrocession solutions tailored to the needs of Arab markets

- **Do you think that the retrocession capacity between Arab Markets is relatively acceptable? If not, what should be done to increase it?**
- The retrocession capacity between Arab Markets may not be optimal, potentially limiting the ability to manage and transfer risks effectively.
- To increase retrocession capacity, collaboration and partnerships among insurance entities within Arab Markets could be encouraged.
- Developing specialized retrocession solutions tailored to the unique needs and challenges of Arab Markets may also help enhance capacity.

• **What challenges does the insurance industry continue to encounter? And how have we benefited from the previous conferences and forums?**

- Regulatory complexities: Navigating diverse regulatory frameworks across different markets poses challenges for insurers, requiring continuous adaptation and compliance efforts.
- Technological disruption: While AI and other technologies offer opportunities, they also bring challenges such as data privacy concerns, cybersecurity risks, and the need for upskilling the workforce.
- Changing consumer expectations: Meeting evolving customer demands for personalized experiences and seamless digital interactions requires ongoing innovation and investment.
- Climate-related risks: Increasing frequency and severity of natural disasters underscore the importance of addressing climate change-related risks and enhancing resilience measures.
- Benefits from previous conferences:
- Knowledge sharing: Conferences and forums provide valuable opportunities for industry stakeholders to exchange insights, best practices, and innovative solutions.
- Networking: Building relationships with peers, regulators, and potential partners fosters collaboration and opens doors to new opportunities.
- Policy influence: Engaging with policymakers and regulators enables the industry to contribute to the development of regulatory frameworks that support sustainable growth and innovation.

• **Could you share the most recent accomplishments of your company?**

- Improved the overall results to converting the losses to profitable business.
- Expansion into new markets: Successfully entered and established presence in emerging markets, contributing to business growth and diversification.
- Product innovation: Launched innovative insurance products tailored to evolving customer needs and market demands, enhancing competitiveness and value proposition.
- Technological advancements: Implemented cutting-edge technologies such as AI and data analytics to improve underwriting accuracy, claims processing efficiency, and overall operational performance.



سمير المشرقي (شركة جلوبال للتأمين GLOBAL - اليمن)؛

حققت GLOBAL أرقاماً جيدة واستطاعت منافسة الشركات الأخرى رغم حداثة عهدها

تخدم شركة جلوبال للتأمين GLOBAL السوق اليمني بأيدٍ وخبرات يمنية رائدة في صناعة التأمين، كما أنها تستمد قيمها من المجتمع اليمني وثقافته.

وفي حوار مع السيد سمير المشرقي نائب مدير عام الشركة أوضح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن أبرز التحديات التي تواجه السوق اليمنية تتعلق بالأوضاع السياسية والاقتصادية غير المستقرة، لذا تحاول الشركة التعاون مع شركات إعادة أجنبية لتحافظ على مسار أعمالها.

ثم ذكر أن التأمينات الصحية تأخذ النسبة الأكبر من إجمالي الأقساط المكتتبة في السوق اليمنية. وفي سياق مختلف أورد السيد المشرقي أن GLOBAL حققت نتائج جيدة خلال العام الماضي رغم أنها حديثة العهد، طامحة لمركز ريادي في المستقبل.

وأخيراً لفت السيد المشرقي إلى أن الشركة تبحث عن منتجات جديدة لغرض تنويع المحفظة.



BRIDGING
THE GAP

REACH

TECHNICAL
CAPABILITIES

A LOCAL SCHOOL OF THOUGHT WITH
INTERNATIONAL DIMENSION

WE EMBRACE CHALLENGES

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

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

Malaysia

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

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



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



dubai@arablossadjusters.com



+971 (4) 2626629



www.arablossadjusters.com

■ كيف تواجهون التحديات القائمة في السوق اليمنية؟

– بعد توقف عدد كبير من شركات إعادة الاكتتاب في سوق التأمين نتيجة الأوضاع الاقتصادية والسياسية غير المستقرة في البلاد نحاول البحث عن شركات بديلة للحفاظ على الاستمرارية. مع الإشارة إلى أن بعض شركات إعادة العربية استمرت بدعم السوق إلى جانب الشركات الأخرى الأجنبية، حيث نحاول جاهدين تخطي التحديات القائمة في السوق.

■ كم يبلغ حجم محفظة التأمين في السوق اليمنية؟

– بلغت محفظة التأمين في السوق اليمني لعام ٢٠٢٢م ستون مليون دولار حيث تربح التأمين الصحي على نسبة ٤٦٪ من إجمالي الأقساط المكتتبة في السوق يليها التأمين على نقل البضائع، المركبات، الممتلكات، ومن ثم الحوادث العامة.

■ كيف تقومون أداء الشركة بصفقتها حديثة التأسيس وما هي الخدمات المقدمة التي عززت من تميزها؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٢١، حيث بدأت عملياتها الاكتتابية عام ٢٠٢٢. وبعد سنة على انطلاقتها تمكنا من تسجيل نسب ربحية إيجابية، وعلى الرغم من أنها شركة حديثة العهد تعد الأرقام المحققة جيدة متخطين عدداً من الشركات الأخرى العاملة في السوق.

ومع نهاية عام ٢٠٢٣ سجلت الشركة أيضاً أرقاماً إيجابية. ونحن ماضون بتحقيق نتائج إيجابية في المستقبل والوصول إلى موقع ريادي في السوق.

■ أنظمة ويب تأمينية متميزة

■ أين أنتم من تبني الحلول الرقمية في تعاملاتكم مع العملاء؟

– إن أنظمة ويب التأمينية لدى شركة جلوبال للتأمين تعتبر الأحدث والأكثر مرونة بما يتطلبه السوق اليمني (تكافلي وتقليدي) حيث تم تطويره داخل الشركة بخبرات يمنية بحثة تلبي متطلبات العملاء وتتيح لنا بسهولة إصدار تأمينات جديدة. ■



وسيم الطَّبَّاع (SHIELDERS)؛

بتنا نخدم عدداً كبيراً من الشركات على إمتداد الوطن العربي

تحدّث رئيس قسم الإكتواري لشركة SHIELDERS السيد وسيم الطَّبَّاع في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، عن مؤتمر الـ GAIF الذي اعتبره حدثاً استثنائياً في حجم الحضور الكبير ونوعية المتحدثين والمواضيع المطروحة. وعن تطور الشركة وانتشارها، قال السيد الطَّبَّاع بتنا نقدم الخدمات الإكتوارية على امتداد الوطن العربي، وافتتحنا عدداً من المكاتب وننتقل إلى مزيد من التوسع في المنطقة.

افتتاح مكاتب في أكثر من دولة عربية

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– افتتحنا مؤخراً عدداً من المكاتب في أكثر من دولة، منها لبنان، مصر، الإمارات، السعودية وقبرص. وننتقل إلى مزيد من التوسع في المنطقة، خصوصاً أننا بتنا نخدم عدداً كبيراً من الشركات على امتداد الوطن العربي بدءاً من المغرب العربي، مروراً بمنطقة الشرق الأوسط، ووصولاً إلى الخليج العربي.

كنا من الشركات الأولى التي استخدمت أدوات الذكاء الاصطناعي

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– لا يقتصر نشاطنا على الخدمات الاكتوارية التقليدية، بل يتعداه لتوفير حلول متكاملة للشركات، فضلاً عن تنوع محفظة خدماتنا واعتماد معايير ذات جودة في توفير الخدمات للمتعاملين معنا. وكنا من الشركات الأولى التي استخدمت أدوات الذكاء الاصطناعي، بهدف مساعدة الشركات على تحسين إنتاجيتها ومراقبة سير أعمالها، بما يضمن تقدمها ونموها واستمراريتها. كما يضم فريق عملنا مجموعة من الإكتواريين ذوي المهارات وأصحاب خبرة في مجالهم، ما أكسبنا ثقة عملائنا ومكّنتنا من الحفاظ على سمعة حسنة على الصعيدين المحلي والإقليمي.

كما نقدم مجموعة من الخدمات المتخصصة التي تجمع بين الخبرة في مجالي التأمين وتكنولوجيا المعلومات. نحن نقدم استشارات فريدة ومتخصصة

في تطوير منتجات التأمين وتقديم حلول مبتكرة تلبي احتياجات العملاء. بالإضافة إلى ذلك، نقدم خدمات استشارية لمساعدة الشركات في تحقيق التوافق مع المعايير الدولية وتنفيذ أفضل الممارسات في صناعة التأمين. بفضل خبرتنا العميقة في هذا المجال، نساعد عملائنا في تحقيق التميز وتحسين أدائهم بشكل مستمر. ■



من اليسار: شبيب ابو زيد، مؤمن مختار، جورج افيدكيان، وسيم طباع و جاك افيدكيان

■ كيف تتقّون الدورة الحالية من مؤتمر الـ GAIF وما القيمة المضافة من وراء مشاركتكم فيه؟

– لا شك يُعدّ هذا المؤتمر حدثاً استثنائياً باعتباره من أكبر المؤتمرات التي نظمها الاتحاد العربي لشركات التأمين، سواء لجهة حجم الحضور الكبير ونوعية المتحدثين والمواضيع المطروحة. وما يلفت في دورة هذا العام حسن التنظيم والمحور الأساسي المطروح كشعار للمؤتمر، والمتمثل في الاستثمار في ثورة الذكاء الاصطناعي، من أجل استدامة الصناعة التأمينية العربية، والذي يهدف إلى تحفيز شركات التأمين نحو تعزيز قدراتها بالكفاءة اللازمة للمنافسة في سوق التأمين وإعادة التأمين، باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لمواكبة المتغيرات التي تشهدها السوق ولاستيعاب المخاطر، بما يعزز قدرة الشركات على الاحتفاظ بالأقساط التأمينية في اقتصاداتها الوطنية. وتتماشى مشاركتنا مع استراتيجية شركة شيلدرز المتمثلة في مواكبة أعمال شركات التأمين، وتقديم كل أنواع الاستشارات والخدمات الإكتوارية لها على أنواعها.

دعم الخبرات الإكتوارية

■ ما هي أبرز المواضيع التي ركّزت عليها دورة هذا العام؟

– إنصب التركيز على التحديات التي تواجه قطاع التأمين، ونتيجة لذلك فإن من أهم التوصيات التي خرج بها المؤتمر هي كيفية دعم الخبرات الإكتوارية، والدور الذي تلعبه هذه الخبرات في

تحسين القطاع في الأسواق العربية. كما سلّط الضوء على تطورات الصناعة التأمينية والفرص المتاحة والقضايا المرتبطة بإدارة المخاطر والابتكار والتطورات التكنولوجية والتحول الرقمي والموارد الطبيعية وتجربة العملاء، فضلاً عن حوكمة قطاع التأمين وتجارب الأسواق في هذا الجانب.



محمد رسول (المدير العام لشركة أورينت تكافل - مصر):

نحن الشركة الوحيدة في مصر الحاصلة على تصنيف أئتماني من فئة (A+)

أكد محمد رسول المدير العام لشركة أورينت تكافل مصر، في حوار مع «البيان الاقتصادية»، أن العلاقات المباشرة والتواصل والثقة المتبادلة بين الأطراف تبقى أساسية في عمليات التأمين. كما تحدث بكل فخر عن حصص وازنة في السوق والحصول على تصنيف "A+" ممتاز.

لتزويد السوق بمنتجات فريدة من نوعها تحاكي الاحتياجات المتغيرة للعملاء. ونُعد الشركة الوحيدة في مصر الحاصلة على تصنيف أئتماني من فئة (A+) وهذا يعزز من ثقة المتعاملين معنا.

إصدار قانون التأمين الجديد

■ ما هي أبرز أهداف استراتيجيتكم المستقبلية؟
- نستهدف تحقيق معدلات نمو أعلى خلال المرحلة المقبلة فضلاً عن التركيز أكثر على فرع تأمين التجزئة نظراً إلى حاجة السوق المصرية لتطوير هذا الفرع ولزيادة معدلات الاختراق. ونأمل في الانتهاء قريباً جداً من إصدار قانون التأمين الجديد، الذي يتضمن عدداً من فروع التأمين الإلزامية، ما يزيد من حجم التأمينات على المدى الطويل. ■

وعلى رغم ضرورة مواكبة عملية التحوّل الرقمي التي تشهدها القطاعات المتنوعة حول العالم، تبقى صناعة التأمين قضية مختلفة تركز على العلاقات المباشرة والتواصل والثقة المتبادلة بين مجموعة أطراف.

حرصنا المستمر على الابتكار

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الراهن، وكيف تمكنت من التغلب عليها؟
- على رغم التحديات الاقتصادية وانعدام الاستقرار النقدي سجلت الشركة العام الماضي أداءً مميزاً هو الأفضل في تاريخها. حيث فاقت معدلات النمو حدود ٧٠٪، ما مكّننا من حصص وازنة في السوق وتحقيق مراتب متقدمة. وبالتالي، يعود الفضل في تحقيق هذه الانجازات إلى الخبرات المتراكمة التي يتمتع بها فريق العمل، إلى جانب حرصنا المستمر على الابتكار

■ كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين على مستوى التنظيم والمواضيع المطروحة؟

- حققت النسخة الحالية من المؤتمر نجاحاً غير مسبوق على كل المستويات سواء من ناحية كثافة الحضور والقضايا المطروحة ونوعية المتحدثين، والالاف في أعمال المؤتمر التطرق الى موضوع التحوّل الرقمي وتبني حلول الذكاء الاصطناعي من أجل استدامة صناعة التأمين، وهو مسألة مهمة جداً في المرحلة الحالية، مع ضرورة تسليط الضوء على كيفية تنظيم هذه الأدوات وفق ضوابط معينة، بما يصب في مصلحة صناعة التأمين تحقيقاً للأهداف والتطلعات المستقبلية لجعل الأسواق العربية متقدمة في مجال الخدمات التأمينية الرقمية.



broktech

NEW WEBSITE

www.broktech.com

Follow us:

@broktechbro

Broktech Insurance & Reinsurance Brokers

وسام يوسف

(شريك مؤسس والمدير التنفيذي لشركة CME)؛

عقود من الخبرة المتراكمة في قطاع التكنولوجيا عززت موقعنا وأكسبتنا ثقة شركاء العمل



تتخصص شركة CME بتقديم حلول تقنية، حيث تؤمن الحلول والخدمات لتطبيقات المؤسسات بالإضافة إلى البيانات والتحليلات وتجربة المستخدم والذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء ومنهجيات

هندسة البرمجيات DevOps والأمن السيبراني. وأنجزت بفضل فريق عملها أكثر من ٣٠٠ مشروع مبتكر ومؤثر، ساهمت عبرها في الحصول على ٨ براءات اختراع أميركية، وتخدم ٨٠ مليون مستخدم يومياً.

وأعلن الشريك المؤسس والمدير التنفيذي لشركة CME السيد وسام يوسف في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، بدء العمل على إطلاق حلول مبتكرة خصوصاً في مجال التأمين، انسجاماً مع التطور المتسارع الذي تشهده هذه الصناعة عالمياً، وانخراطها تدريجياً في عصر الرقمنة المتقدمة.

■ هل لنا بفكرة عامة عن شركة CME والخدمات التي تقدمها؟

– تقدم شركة CME حلولاً تقنية تستهدف من خلالها مجموعة قطاعات ومن بينها قطاع التأمين. بدأت الشركة مسيرتها من كاليفورنيا في الولايات المتحدة الأميركية وتوسعت بعدها إلى لبنان، ثم الإمارات، مصر، فرنسا، السويد، الأرجنتين، الهند والصين وذلك بهدف خدمة عملائنا على مدار الساعة. ويعمل معنا حالياً ما يزيد على ٥٠٠ مهندس وخبير في قطاعات متنوعة وموزعين في عدد من الدول. ويوفر فريق العمل المتمركز في كل من لبنان ومصر والإمارات، خدماتنا لأسواق المنطقة ونطلع إلى منح عملائنا قيمة إضافية، من خلال التركيز بشكل أكبر على حلول الذكاء الاصطناعي وتجربة المستخدم.

وانطلاقاً من الحضور القوي في الولايات المتحدة الأميركية وتراكم الخبرات، فإن شركة CME تقدم اليوم حلولاً مبتكرة خصوصاً في مجال التأمين. وبالترزامن مع التطور المتسارع الذي تشهده هذه الصناعة عالمياً، والحاجة الملحة لتحديث أصولها التكنولوجية وتقديم تجربة عملاء عصرية، فضلاً عن ظهور مخاطر جديدة تتطلب تغطيات تأمينية مبتكرة، منها على سبيل المثال المركبات ذاتية القيادة وغيرها من التحولات المستجدة، مع الانتقال من مرحلة إدارة الخطر إلى ابتكار حلول استباقية تخفف من احتمالية وقوع تلك المخاطر. وهنا يكمن دور CME في تقديم مجموعة من الحلول التي تسمح لشركات التأمين توفير تغطيات وعروض تأمين مدججة، سياقية ومشخصنة.

■ ما الذي يميز CME عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز شركة CME بالخبرة العميقة في كل القطاعات التي تخدمها، ومكنا ذلك من النجاح في طرح برمجيات وتطبيقات تتماشى مع طبيعة عمل كل شركة، وتحديداً الشركات العاملة في صناعة التأمين. كما أن مهارات الكوادر البشرية والمعرفة المكتسبة تجعلهم قادرين على تلبية متطلبات العملاء بسهولة وكفاءة.

ويُضاف إلى ذلك، القدرات التقنية التي تتمتع بها الشركة في تحليل البيانات منذ ٤٠ عاماً، والتي سمحت لها بتعزيز موقعها وكسب ثقة شركاء العمل في مجالات متنوعة كالشركات المدرجة على قائمة Fortune 500 والتي تمثل ٤٠٪ من إيرادات CME. ■

محمد السفياي

(مدير عام شركة الجزيرة للتأمين – اليمن)؛

تتمثل أبرز خططنا المستقبلية في التوسع نحو خطوط تأمين جديدة وأكثر ابتكاراً تحاكي احتياجات العملاء



أفاد السيد محمد السفياي مدير عام شركة الجزيرة للتأمين، بأن النسخة الحالية للمؤتمر العام العربي للتأمين هي استكمال للدورات السابقة وهي محط نقاش لكل المستجيدات الحالية في صناعة التأمين كما تهدف إلى تحقيق التقارب بين معظم الشركات العربية وذلك لدعم سوق التأمين في المنطقة. وفي

نطاق آخر أكد أن شركات التأمين اليمنية تحتاج دعماً أكبر من قبل شركات الإعادة لتستطيع القيام بدورها وإثبات حضورها في السوق.

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– المواضيع المطروحة في المؤتمر تعد قضايا أساسية لتطوير صناعة التأمين في ظل التحديات والتطورات القائمة إقليمياً وعالمياً. كما أن معظم الدورات السابقة للمؤتمر العام العربي للتأمين ناقشت موضوعات مهمة وخرجت بتوجيهات لدعم سوق التأمين في الوطن العربي، أملين تعاون مختلف الأطراف لتحقيق الأهداف المنشودة.

تعزيز التعاون بين الشركات العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– نجد أن حجم تبادل الأقساط على مستوى تأمين اتفاقيات والتأمين الاختياري جيد نسبياً. ولكننا في الوقت نفسه، نتمنى على شركات الإعادة العربية تقديم دعم أكبر للسوق اليمنية للاحتفاظ بحجم أكبر من الأقساط داخل المنطقة، ونأمل أن ينجح الاتحاد العام العربي للتأمين في تعزيز التعاون ما بين الشركات العربية وهذا من شأنه أن يساهم في زيادة حجم تبادل أقساط التأمين في المستقبل ويعكس صورة إيجابية لأسواق الإعادة العالمية.

نتائج إيجابية خلال العام الماضي

■ ما هي أبرز الانجازات المحققة خلال عام ٢٠٢٤؟

– حققت شركة الجزيرة نتائج إيجابية خلال العام الماضي أملين الحفاظ على المستويات نفسها من الأداء المتميز. وتتمثل أبرز الخطط المستقبلية في التوسع نحو خطوط تأمين جديدة وأكثر ابتكاراً تحاكي احتياجات العملاء وتواكب التحولات التي تشهدها أسواق التأمين الأخرى، وصولاً إلى تحقيق نتائج إيجابية خلال عام ٢٠٢٤. ■

مجموعة المعاهد الأميركية تكرم السيد حسين العجمي بجائزة سفير التعليم لعام ٢٠٢٤



أعلنت مجموعة المعاهد الأميركية (The Institutes Knowledge Group)، الرائدة عالمياً في مجال إدارة المخاطر والتأمين، عن منح السيد **حسين العجمي**، الرئيس التنفيذي لمؤسسة الدراسات التأمينية والمالية (FIFE)، جائزة سفير التعليم لعام ٢٠٢٤ تقديراً لتميزه في مجال التدريب والتعليم لإدارة المخاطر والتأمين. تأتي هذه الجائزة تكريماً لالتزام السيد **العجمي** المستمر في تطوير المهنيين ودعمه للبرامج والمؤهلات التي تقدمها مجموعة المعاهد الأميركية وقيادته في مبادرات التطوير المهني.

يمتلك السيد **العجمي** خبرة تزيد على ٢٥ عاماً في مجال التأمين وإدارة المخاطر، وهو من الشخصيات النادرة التي نالت هذه الجائزة المرموقة.

لعب السيد **العجمي** دوراً محورياً في الارتقاء بصناعة التأمين في المنطقة، وتعكس مؤهلاته وخبرته الواسعة ومشاركته النشطة في الهيئات الإقليمية والدولية تأثيره البارز في الصناعة. يشتهر السيد **العجمي** بريادته في مجال التعليم التأميني الثنائي اللغة، إذ طوّر المواد التعليمية الأولى باللغتين الإنجليزية والعربية بالتعاون مع معهد التأمين البريطاني (CII) ومجموعة المعاهد الأميركية ومعهد التأمين الصحي (AHIP) وجمعية إدارة مكاتب تأمين الحياة (LOMA). كما حظي برنامج التكافل الذي طوّره بتقدير دولي، وتشمل مساهماته في التأليف ما يربو على ٤٠ مجلداً وكتاباً في مجال التأمين وإدارة المخاطر.

تعتبر الجوائز الكثيرة التي حصل عليها السيد **العجمي**، مثل جائزة الإنجاز من مصرف البحرين المركزي وجائزة ألان بريدجوتر للتميز من معهد التأمين البريطاني، دلالة على مساهماته الكبيرة وتأثيره الدائم في مهنة التأمين.

تلتزم مؤسسة الدراسات التأمينية والمالية (FIFE) التي تأسست عام ١٩٩٨، بتقديم التدريب المهني والتعليم في صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط. وبالتعاون مع المعاهد التعليمية والتدريبية الرائدة وكعضو في معهد تعليم التأمين العالمي (IGIE)، تسعى المؤسسة إلى وضع معايير عالمية في تعليم التأمين والتطوير المهني.

أيمن خميس

(المدير العام لشركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين
RUM INSURANCE - الأردن)؛

تمثل سنة ٢٠٢٤ أحداث نقلة نوعية وتغيير شامل على كل الصعد



استكمالاً لمسيرة التطور والنمو، توقع المدير العام لشركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين RUM INSURANCE - الأردن السيد أيمن خميس في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، تحويل الاتحاد العربي للتأمين إلى شركة تكافلية وتغيير اسمها، انسجاماً مع خططنا واستراتيجياتنا الرامية إلى

إحداث نقلة نوعية في عملها، بما يضمن تقدمها ونموها واستمراريتها.

■ ما مدى أهمية هذا المؤتمر والقيمة المضافة من مشاركتكم؟

– تكمن أهمية مشاركة شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين ضمن فعاليات مؤتمر GAIF في إظهار اسم الشركة مجدداً والتواصل مع قطاع التأمين بأكمله والخدمات المساندة له، مع التأكيد على حرصنا الكبير للمشاركة الدائمة في المحافل الدولية.

إحداث نقلة نوعية

■ ما هي أبرز الركائز التي تتمحور حولها استراتيجية الشركة؟

– انسجاماً مع القرارات الجديدة المعمول بها في السوق الأردنية سيتم رفع رأسمال الشركة خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٤ بحسب الحد الأدنى الذي أعلن عنه البنك المركزي الأردني.

ومن جهة أخرى، تمضي الشركة في إحداث نقلة نوعية على مستوى الخدمات الرقمية لمواكبة الثورة التكنولوجية والارتقاء بجودة خدماتها، إذ بدأنا منذ مطلع هذه السنة بتطبيق نظام جديد لآتمنة العمليات باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي والاستثمار المتواصل في الحلول المبتكرة. وبالتالي، تمثل هذه السنة مرحلة تغيير شامل على كل الصعد.

ويُتوقع، بعد إجراء التعديلات اللازمة، تحويل شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين إلى شركة تكافلية وتغيير اسمها، يأتي ذلك انطلاقاً من خططنا واستراتيجياتنا الرامية إلى إحداث نقلة نوعية في عمل الشركة، بما يضمن تقدمها ونموها واستمراريتها. وأعزو هذه الخطوة المميزة إلى مجلس إدارة الشركة وعلى رأسه السيد **رياض الخشمان** صاحب النظرة الثاقبة والإدارة الحكيمة، حيث نتعاون جميعنا وبذبل قصارى جهودنا لإتمام هذه العملية بنجاح وفق الرؤية الطموحة التي نتطلع إليها والمتمثلة في خلق شركة متوسطة الحجم مؤتمنة بالكامل بحيث تستطيع مواكبة عمليات التحول الرقمي والاستجابة لمتطلبات واحتياجات العملاء المتغيرة باستمرار.

تنظيم القطاع يدعم عملياتنا وخططنا

■ إلى أي مدى يساعد تنظيم قطاع التأمين في الأردن في تمكينكم من تحقيق أهدافكم وخططكم؟

– لا شك في أن تنظيم القطاع يدعم عملياتنا وخططنا. ولكن في الوقت نفسه يشكل تحدياً كبيراً بالنسبة إلينا من ناحية الامتثال لنظم وقوانين محددة خلال فترة زمنية معينة، ما يستدعي بذل جهود مضيئة تتلاءم مع المتطلبات التي قد تفرض علينا. ■

أسامة حسن همهم (مدير عام شركة المظلة لإعادة التأمين Umbrella Re - ليبيا):



وضعنا خطة طويلة الأمد تتلاءم مع أهدافنا وطموحاتنا

Umbrella Re شركة إعادة تأمين انطلقت في السوق الليبية عام ٢٠٢٢، على يد رجال أعمال يهتمون بقطاع التأمين وتطويره. تعتمد خدمات الشركة على فهم تحديات الأعمال، والشغف لإيجاد حلول لمساعدة الشركات على تحسين الأداء وتسريع النمو ودفع عجلة التقدم. نقضي مهمتها بتلبية احتياجات شركات التأمين المباشر في ليبيا والمنطقة العربية، عبر تقديم خدمات إعادة تأمين موثوقة وذات كفاءة عالية.

وتعتمد تدريب الكوادر الفنية وتأهيلها ما يُعد من أهم الخدمات التي يجب إدراجها ضمن أولويات الاقتصاد الوطني.

وفي ضوء التحديات التي تواجه قطاع التأمين نتيجة الأحداث التي تشهدها المنطقة وتداعيات التغير المناخي، شدد المدير العام لشركة «المظلة لإعادة التأمين» Umbrella Re - ليبيا السيد أسامة حسن همهم في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، على الحاجة الملحة إلى تعزيز الدور الإشرافي والرقابي، بهدف النهوض بالصناعة وتعزيز كفاءة الشركات لمواجهة مجموعة من التحديات المرتبطة بالتطور التكنولوجي، والمخاطر المناخية وانعدام الاستقرار. وأشار إلى أن للشركة خطة طويلة الأمد تتلاءم مع أهدافنا وطموحاتنا الرامية إلى تعزيز موقع قطاع إعادة التأمين في السوق الليبية.

Umbrella Re تقدم خدمات إعادة تأمين موثوقة وذات كفاءة عالية ■ ■ ■

سياسة إكتتابية حذرة جداً

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها خلال المرحلة المقبلة؟

– تعد شركة المظلة لإعادة التأمين حديثة العهد حيث لم يمض على تأسيسها سوى ثلاث سنوات، ومنذ البداية انتهجنا سياسة إكتتابية حذرة جداً. وعلى رغم اعتبار قطاع إعادة التأمين حديث المنشأ في ليبيا، إلا أننا لاطالما كنا على بينة من الأوضاع السائدة في الأسواق الإقليمية والعالمية نتيجة الخبرات المتراكمة والاتصالات الدائمة، وهذا ساعد في سد الفجوة بيننا وبين هذه الأسواق وأتاح لنا فرصة الإطلاع على عمل العديد من شركات إعادة وكيفية إكتتابها للمخاطر المختلفة. كل ذلك أعطانا صورة شاملة وواضحة عن القطاع ومهد لنا الطريق لوضع خطة طويلة الأمد تتلاءم مع أهدافنا وطموحاتنا الرامية إلى تعزيز موقع قطاع إعادة التأمين في السوق الليبية والارتقاء بمستوى الخدمات والمنتجات المقدمة لضمان الاستمرارية وكسب ثقة ورضا الشركات وجميع المتعاملين معنا على الدوام. مع الإشارة إلى أن رأسمال الشركة يقدر بحوالي ٩٠ مليون دينار ليبي أي ما يعادل ٢٠ مليون دولار أميركي، ومن المتوقع زيادته بشكل ملحوظ خلال الفترة المقبلة، مع الحرص على إتباع سياسة إكتتابية انتقائية في المرحلة الأولى بحيث سنركز على التأمينات العامة وسننجب الإكتتاب في فرعي التأمين على الطيران والسيبراني والأسواق المغمورة إلى حين تعزيز موقعنا، وبعد الوصول إلى المحفظة التأمينية المرجوة عندها سنتوسع في مجال التأمين التكافلي خصوصاً في ظل تحول غالبية الشركات المالية في السوق الليبية من تجارية إلى تكافلية. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تكمن أهمية هذا الحدث في كونه فرصة للتلاقي والتباحث حول الفرص والتحديات في الأسواق العربية والإقليمية في ظل المتغيرات التي تشهدها أسواق التأمين وإعادة نتيجة الضغوط المستجدة سواء على مستوى الأحداث الجيوسياسية في المنطقة والتوترات في البحر الأحمر وما سبقها من تعطل في سلاسل الإمداد نتيجة قرارات الاغلاق الناجمة عن تفشي جائحة «كورونا». ولكل هذه الأحداث تداعيات مباشرة على أسواق التأمين والإيرادات والموارد التشغيلية للشركات العاملة فيها، كونها تشكل أحداثاً متتالية ومتقاربة في الفترات الزمنية، وبالتالي ينتج عنها اضطرابات لدى أصحاب القرار في كبرى شركات التأمين وإعادة العالمية. وهذا ما دفع بعدد من شركات إعادة العالمية إلى تقليص عمليات الإكتتاب في المناطق التي تتعرض لاضطرابات أمنية، فضلاً عن التشدد في الشروط والأسعار لبعض فروع التأمين.

وبالتالي، الكوارث الطبيعية الناجمة عن التغير المناخي التي وقعت ضحيتها بعض الدول كتركيا، المغرب وليبيا مؤخراً تمثل نقطة تحول تضع القائمين على صناعة التأمين أمام تحدٍ جديد يتطلب مزيداً من التركيز على إطلاق برامج مبتكرة للتأمين ضد المخاطر الناجمة عن التغير المناخي. تُضاف إلى ذلك الحاجة الملحة لتعزيز الدور الإشرافي والرقابي للحكومات لدعم هيئات الرقابة بهدف النهوض بالصناعة وتعزيز كفاءة الشركات لمواجهة مجموعة من التحديات المرتبطة بالتطور التكنولوجي، المخاطر المناخية وانعدام الاستقرار الذي يؤثر بدوره على قدرة الشركات على مواجهة هذه المخاطر. ومن هنا تكمن أهمية البحث في الاتجاهات الصحيحة التي تساعد الشركات في التغلب على هذه المسائل والاستمرار بدعم المجتمعات التي تتواجد فيها.

بشار حسين (المدير العام لشركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين):

٢٠٢٤ حافلة بالتحديات أمام القطاع الفلسطيني



«التأمين الوطنية NIC - فلسطين» شركة يقودها رجال أعمال وخبراء فلسطينيون في صناعة التأمين. لم تحد عن الأهداف التي وضعتها منذ تأسيسها قبل ٣١ عام، ومنها الاستمرار في تقديم الخدمات التأمينية المتطورة والشاملة، ونشر الوعي التأميني، وتأمين فرص العمل بتوظيف أموالها في فلسطين، وتخصص ميزانية سنوية من أرباحها لدعم مشاريع المجتمع على المستوى الثقافي، الرياضي، الصحة، التعليم وغيرها وذلك من جانب المسؤولية الاجتماعية الخاصة بالشركة. تواجه شركات التأمين تحديات لمواكبة تغيير المعايير المحاسبية والتطور الرقمي. وهذه التحديات تتمثل بالقدرات التي تملكها الشركات وتستمدتها من قوة البنية الاقتصادية في البلد العاملة فيه. من هنا تختلف الإمكانيات بين شركات عاملة في دول مستقرة سياسياً وأمنياً ومنظمة اقتصادياً، ونظيراتها العاملة في دول تشهد أزمات سياسية وأمنية واقتصادية.

لذا رأى المدير العام لشركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين السيد بشار حسين، في حوار مع «البيان الاقتصادي»، أن هذه السنة ستكون حافلة بالتحديات والصعوبات بالنسبة إلى شركات التأمين العاملة في فلسطين. وأعلن أن شركة «التأمين الوطنية» هي الوحيدة الحاصلة على تصنيف (A) من هيئة سوق رأس المال في فلسطين.

وهنا الحوار:

■ ■ ■ شركة التأمين الوطنية NIC هي الشركة الوحيدة الحاصلة على تصنيف (A)

■ ■ ■ من هيئة سوق رأس المال في فلسطين

تواجه تحديات. فعلى سبيل المثال، نتيجة الحرب الدائرة في غزة وتساعد حدة التوترات والمخاطر الناجمة عنها، بدأت عدة شركات إعادة تأمين بفرض قيود على عدد من التغطيات، وهذا ينعكس بدوره سلباً على قاعدة العملاء لدى عدد كبير من شركات التأمين. ويشكل هذا الأمر تحدياً إضافياً على قائمة المشاكل التي يعاني منها السوق ويقوض من قدرتنا على تجديد العقود مع الزبائن الذين يمثلون الركيزة الأساسية في صمود الشركة. لذلك نطالب شركات إعادة التأمين العربية بتقديم دعم أكبر لشركات التأمين الفلسطينية في ظل الظروف الاستثنائية التي نمر بها كي نتاح لنا الفرص للصمود وخدمة المجتمع وفي المقابل زيادة حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية.

مستثمرون في دعم عملنا

■ كيف تقومون أداء شركة التأمين الوطنية في ظل الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد؟

– شركة التأمين الوطنية هي الشركة الفلسطينية الوحيدة الحاصلة على تصنيف (A) من هيئة سوق رأس المال في فلسطين. كما أن القواعد والأسس التي بنيت عليها الشركة تعزز من متانتها وصمودها في وجه كل هذه التحديات، وتزيد من قدرتها على مواكبة التحولات سواء المحلية أو الإقليمية. وعلى رغم التحديات والأزمات المتتالية نحن مستثمرون في دعم عملائنا لما تتمتع به الشركة من مركز مالي قوي. ولكن تطرح بعض علامات الاستفهام حول قدرة شركات التأمين الفلسطينية على الصمود في ظل المتغيرات الكبيرة التي يشهدها سوق التأمين حالياً والقيود التي يفرضها المعيدون وانسحاب العديد من شركات الإعادة الأجنبية. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي ؟Leveraging The AI Revolution

– دخلت الأسواق العربية في مرحلة جديدة من التحديات المتعلقة بتغيير المعايير المحاسبية، وفي مقدمتها تطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 الذي سيكون له تأثير كبير على شركات التأمين من ناحية المخصصات وطرق الاستثمار ونماذج إدارة المخاطر المالية. ومن جهة أخرى، يتمتع جزء كبير من الدول العربية ببنية اقتصادية قوية على عكس السوق الفلسطيني الذي يعيش حالة حرب وانعدام الاستقرار على المستويين السياسي والاقتصادي، وبالتالي أضحت شركات التأمين في سباق مع الزمن لمواكبة المتغيرات والتحديات القائمة والحفاظ على الاستقرار المالي في ظل التأثيرات السلبية للحرب الدائرة في قطاع غزة.

أما من ناحية الشمول المالي، فإننا نؤمن بأن العمل على زيادة الوعي التأميني ووضع خطط للتحويل الرقمي سيساهمان بشكل كبير في زيادة الشمول المالي في المنطقة العربية. لذا نرى أن هذه السنة ستكون حافلة بالتحديات والصعوبات بالنسبة لشركات التأمين العاملة في فلسطين، أملين انتهاء المشاكل الأمنية والسياسية ووقف الحرب بأقل خسائر ممكنة، لكن من الواضح أن الواقع مختلف تماماً.

دعم الأسواق الناشئة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– يتم زيادة حجم تبادل الأقساط من خلال الدعم الذي تقدمه الأسواق التي تتمتع باقتصاد قوي إلى الأسواق الناشئة أو تلك التي

الاحتفال بمرور ٦٠ عاماً على تأسيس الاتحاد العام العربي للتأمين



تكريم محمد مظهر حماده



تكريم خالد الحسن



تكريم د. رجائي صويص

We've got you covered.



ADIR
INSURANCE

ADIRINSURANCE.COM – 01 263 263

الدوحة للتأمين توزع أرباحاً وتستهدف التوسع



جاسم المفتاح



بسام حسين



الشيخ نواف بن ناصر بن خالد آل ثاني

الأمنية وهي أعلى شهادة في مجال الأمن السيبراني وحماية البيانات ومعلومات التعريف الشخصية المتعلقة بالعملاء. كما عززت المجموعة في المجال ذاته حصولها على شهادة ISO ٢٧٠٠١:٢٠١٣ من المنظمة الدولية للمعايير (ISO) من خلال تبني أحدث معايير الإدارة وأمان المعلومات وتقويم المخاطر وإثراء خدمات المجموعة في مجال التكنولوجيا وتقديم تجارب رقمية محسنة للعملاء.

الشفافية والحوكمة وتصنيف ممتاز

وأشار إلى التزام المجموعة في ممارسة أوجه نشاطاتها المتنوعة بالشفافية في تطبيق متطلبات حوكمة شركات التأمين الصادرة عن مصرف قطر المركزي. كما حافظت خلال عام ٢٠٢٣ على تصنيفها الائتماني عند درجة (A) مع بقاء النظرة المستقبلية مستقرة، وفق وكالة التصنيف الائتماني العالمية ستاندرد آند بورز. وستواصل المجموعة سعيها إلى رفع تصنيفها الائتماني بما يتناسب مع إنجازاتها وتطور نتائجها الإيجابية.

الالتزام بالمسؤولية المجتمعية

وخلص إلى أن المجموعة واصلت الالتزام بمبادئها والاضطلاع بدور فاعل في تنمية المجتمع والنهوض به من خلال الدعم المستمر لمؤسسات الرعاية الاجتماعية والمراكز الثقافية والمشاركة في النشاطات الرياضية، باعتبارها جزءاً أساسياً من منظومة المسؤولية المجتمعية للشركات الوطنية، وهو ما تؤمن به المجموعة وتحرص عليه وتتفاعل معه.

أقرت الجمعية العامة العادية لمجموعة الدوحة للتأمين كل بنود جدول أعمالها وأبرزها توزيع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة ١٧,٥ ٪ (ما يعادل ٠,١٧٥ ريال لكل سهم) من رأس المال عن عام ٢٠٢٣.

وعرض الشيخ نواف بن ناصر بن خالد آل ثاني، رئيس مجلس إدارة مجموعة الدوحة للتأمين الخطة المستقبلية للمجموعة المتمثلة بتحويل شركة الدوحة للتكافل من شركة ذات مسؤولية محدودة مملوكة بالكامل من المجموعة إلى شركة مساهمة خاصة تمهيداً لتحويلها مستقبلاً إلى شركة مساهمة عامة، وباستراتيجية تتبناها المجموعة لمزيد من التوسع والانتشار والدخول في تحالفات إقليمية ودولية ترفد بها المجموعة محفظتها التأمينية والاستثمارية الأخرى، بهدف تعزيز نمو الربحية والاستمرار في الاستثمار في تطوير القدرات الحاسوبية.

ولفت الشيخ نواف بحسب تقرير مجلس الإدارة إلى أن المجموعة طبقت في إعداد التقرير المالي لعام ٢٠٢٣ المعيار المحاسبي الجديد «الرقم ١٧ لقطاع التأمين». ما يتطلب عكس مصاريف وإيرادات تمويل في إعداد البيانات المالية تحت المعيار الجديد.

مجموعة الدوحة للتأمين تحصل على أعلى شهادة في مجال الأمن السيبراني

وأوضح أن مجموعة الدوحة للتأمين حققت خطوة لافتة في مجال الأمن السيبراني من خلال حصولها على شهادة DSS-PCI من قبل شركة ATOS العالمية الرائدة بتفوقها في المعايير



UIB



A world of insurance opportunities...

We are here to assist with effective solutions for complex or specialist risks in all major insurance disciplines, including:

AVIATION



CONSTRUCTION



CRISIS
MANAGEMENT



CYBER, MEDIA &
TECHNOLOGY



ENERGY & POWER



MARINE



SPECIALTY LINES



TREATY



Innovation *Through* Expertise

UIB clients benefit from a dedicated and exceptional team of specialists who can provide global insurance and reinsurance solutions supported by personal drive and focus, for which UIB has established an outstanding reputation.

United Insurance Brokers
www.uibgroup.com

Broker at **LLOYDS**

United Insurance Brokers Limited is a Lloyd's Broker regulated by the FCA
United Insurance Brokers (DIFC) Limited is regulated by the DFSA
UIB Asia Reinsurance Brokers Pte Limited is regulated by the SFA
UIB Miami is regulated by the State of Delaware

إشادة بمشاركة لوكتون الفعالة في GAIF والدور الذي تؤديه للإرتقاء بالصناعة التأمينية



اركان LOCKTON



أحد اجتماعات LOCKTON

وكان السيد ناصر بن سالم البوسعيد، رئيس مجلس إدارة الجمعية العُمانية للتأمين أشاد بمشاركة لوكتون الفعالة في المؤتمر وبالدور البارز الذي تؤديه للإرتقاء بالصناعة التأمينية. وأكدت لوكتون إلتزامها بالتميز والإبتكار ومواكبة التطورات التكنولوجية لتمكين قطاع التأمين من تلبية احتياجات المستهلكين المتطورة وتعزيز الكفاءة التشغيلية. وشكرت السيد شكيب أبو زيد، الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين على دقة التنظيم والجهود المبذولة ما ساهم في إنجاح هذه النسخة بدرجة فاقت التوقعات.

شاركت مجموعة لوكتون LOCKTON كراع ماسي في المؤتمر العام الرابع والثلاثين للإتحاد العام العربي للتأمين، الذي أقيم في شهر فبراير الماضي على مدار ثلاثة أيام في العاصمة العُمانية مسقط، والذي يعد الأكبر والأبرز على مستوى العالم العربي في قطاع التأمين. وناقش المؤتمر تطورات الصناعة التأمينية، والفرص والتحديات في الأسواق العربية، والقضايا المرتبطة بإدارة المخاطر، والإبتكار والتطورات التكنولوجية والتحول الرقمي، والموارد الطبيعية وتجربة العملاء، وحوكمة قطاع التأمين. كما عرض تجارب الأسواق في هذا الجانب.

مساهمة لوكتون في تفعيل العمل الخيري في المجتمع ضمن التزامها بالمسؤولية الاجتماعية



في إطار إلتزامها بالمسؤولية الاجتماعية المنوطة بها تجاه المجتمع، تطوّر موظفو لوكتون LOCKTON وعائلاتهم من مختلف الأقسام في المعرض الترفيهي العائلي السنوي في مركز النور لتدريب الأطفال ذوي الإحتياجات الخاصة وتأهيلهم. ويأتي ذلك ضمن مبادرات المجموعة، والتي تهدف من خلالها إلى تشجيع الموظفين على المساهمة في تفعيل العمل الخيري في المجتمع. وفي إطار مساهمتهم، تجمع الموظفون وعائلاتهم في المعرض السنوي للمساعدة على القيام بمختلف نشاطاته وفعالياته، بما فيها إدارة منصات المنتجات، والألعاب، والأغذية والمشروبات، وإصدار الشهادات للفائزين، وتنسيق النشاطات مع المشاركين، وإدارة مكتب الإستقبال. وتضمنت النشاطات التي نظمت خلال المعرض عروض الخداع البصري، وتلوين الوجوه، ومسابقات تم خلالها توزيع الجوائز على الفائزين من الأطفال والكبار.

شراكة إستراتيجية بين AWRIS و Ixpan

وبهذه المناسبة، أكد **عماد عبد الخالق**، الرئيس التنفيذي لـ AWRIS، التزام الصندوق بالنمو مع الحفاظ على أداء تشغيلي قوي، كما يتضح من متوسط النسب المراجعة البالغة ٦٥,٦٪ خلال عام ٢٠٢٢. وشدد على أهمية تبني التكنولوجيا بأكثر الطرق كفاءة من خلال البدء في تزويد الفريق بالأدوات المؤتمتة اللازمة



أعلن الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS عن شراكة إستراتيجية مع Ixpan، وهي منصة رائدة متخصصة في حلول عمليات الإكتتاب ونقل المخاطر. ويهدف هذا التعاون إلى الإستفادة من قدرات Ixpan المتطورة، ولا سيما الأدوات الاكتتابية الخاصة بالعنف السياسي، لتعزيز الكفاءة التشغيلية لـ AWRIS ونمو محفظته.

والضرورية للتغلب على تحديات السوق الحالية بفعالية. ومن جانبه، أكد **رونالد شدياق**، الرئيس التنفيذي لـ Ixpan، على تفاني الشركة في تقديم الحلول الأمثل التي تعزز الصناعة بشكل عام، مسلطاً الضوء على مرونة المنصة، ما يساهم في تقديم حلول آلية سلسلة ومصممة حسب الطلب تتلاءم مع تفضيلات ومتطلبات وإحتياجات الشركاء مثل AWRIS، لافتاً أن هذه الشراكة تؤكد ثقة AWRIS في حلول Ixpan المبتكرة، لا سيما في تعزيز القدرات الإستيعابية لعمليات إعادة التأمين الديناميكية وضمان مستويات عالية من الموثوقية والشفافية والكفاءة.

وتوفر منصة Ixpan آلية آمنة مصممة خصيصاً لمواءمة إرشادات عمليات الإكتتاب الخاصة بـ AWRIS لأعمال العنف السياسي بسلسلة من خلال أدوات مؤتمتة لاكتتاب المخاطر قابلة للتكيف بدرجة كبيرة. وعلاوة على ذلك، توفر منصة Ixpan تتبعاً فورياً لنسب التعرض وحدود التغطيات، ما يوفر لـ AWRIS رؤية شاملة للمخاطر عبر مختلف المناطق الجغرافية وخطوط الأعمال. وتعتبر هذه الوظيفة ضرورية لـ AWRIS، الذي يعمل عبر مناطق جغرافية ومناطق زمنية متعددة، لأنها تسمح بالنشر الديناميكي للقدرات الإستيعابية حتى خارج ساعات العمل وخلال العطلات.



**لا تقلق!
نحن هنا
لنقف معك**

**حياة مليئة
بالمخاطر**



الجمهورية اليمنية - صنعاء شارع عمان - تقاطع شارع الجزائر
WWW.YIIC.CO • +9671576757 • INFO@YIIC.CO • X@YIIC2001

الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين
رائدة التأمين التكافلي في اليمن

اجتماعات مكثفة لوفد أكسا الشرق الأوسط



من اليمين: كريم حماده، إيلي نسناس، عبده خوري وجو نسناس

شارك فريق أكسا الشرق الأوسط في ملتقى 34 GAIF وأعرب عن امتنانه لمنتدى GAIF وسلطنة عُمان لاستضافة هذا الحدث الجيد التنظيم والترحيب الحار. وعلى الرغم من التحديات، تم إحراز تقدم نحو التعاون المستقبلي.

ارتفاع أرباح واقساط ثروة للتأمين ١٩١٪ و ٤٥٪



أحمد خليفة

ارتفعت أقساط شركة ثروة للتأمين إلى ٧٥٢,٥ مليون جنيه خلال العام ٢٠٢٣، بمعدل نمو قدره ٤٥٪ عن عام ٢٠٢٢. كما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة ١٩١٪ لتصل إلى ٦٤,٤ مليون جنيه. وأشار العضو المنتدب للشركة أحمد

خليفة إلى أن إجمالي أصول الشركة وصل إلى ٩٦٨ مليون جنيه بمعدل نمو سنوي قدره ٧١٪ مدفوعاً بزيادة محفظة استثمارات الشركة والتي وصلت إلى ٥٧٧ مليون بزيادة سنوية قدرها ٤٤٪.

ولفت إلى ارتفاع حقوق المساهمين بنسبة سنوية قدرها ٤٩٪ لتصل إلى ١٨٤ مليون بنهاية ديسمبر ٢٠٢٣.

يذكر أن ثروة للتأمين واحدة من أكثر الشركات ديناميكية ونمواً في سوق التأمين المصري التي تقدم حلولاً تأمينية تناسب احتياجات كافة العملاء.

تكافل الراجحي تعلن عن برنامج رواد لتطوير الخريجين



سعود الغنيم

أعلنت شركة تكافل الراجحي بدء التقديم لبرنامج «رواد تكافل الراجحي» لتطوير حديثي التخرج مهنيًا والتدريب على رأس العمل، وذلك وفقاً للتفاصيل والشروط والتخصصات المطلوبة لإدارة أعمال ومالية،

التقنية والرقمنة، العلوم الاكتوارية، التأمين وإدارة المخاطر. وصمم هذا البرنامج لتزويد الخريجين بالمهارات والمعرفة اللازمة لدخول سوق العمل مجهزين لتحقيق النجاح، ومساعدتهم على اتخاذ الخطوة الأولى في رحلتهم المهنية وتطوير القدرات في القطاعات الاقتصادية الرئيسية بما يتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» لقطاع التأمين.

ارتفاع أرباح ظفار للتأمين ٦٣,٥٪ إلى ١٦ مليون دولار



SUNIL KOHLI

حققت شركة ظفار للتأمين DHOFAR العمانية، نمواً في أرباحها السنوية بنسبة ٦٣,٥٪ مقارنة بالعام ٢٠٢٢. وأظهرت البيانات المالية للشركة تحقيقها لأرباح

سنوية قيمتها ١٦,٠٥ مليون دولار. وأشارت النتائج إلى نمو إجمالي دخل الشركة خلال العام بنسبة ٩,٥٧٪ لتصل إلى ٧٠,٣٧ مليون ريال.

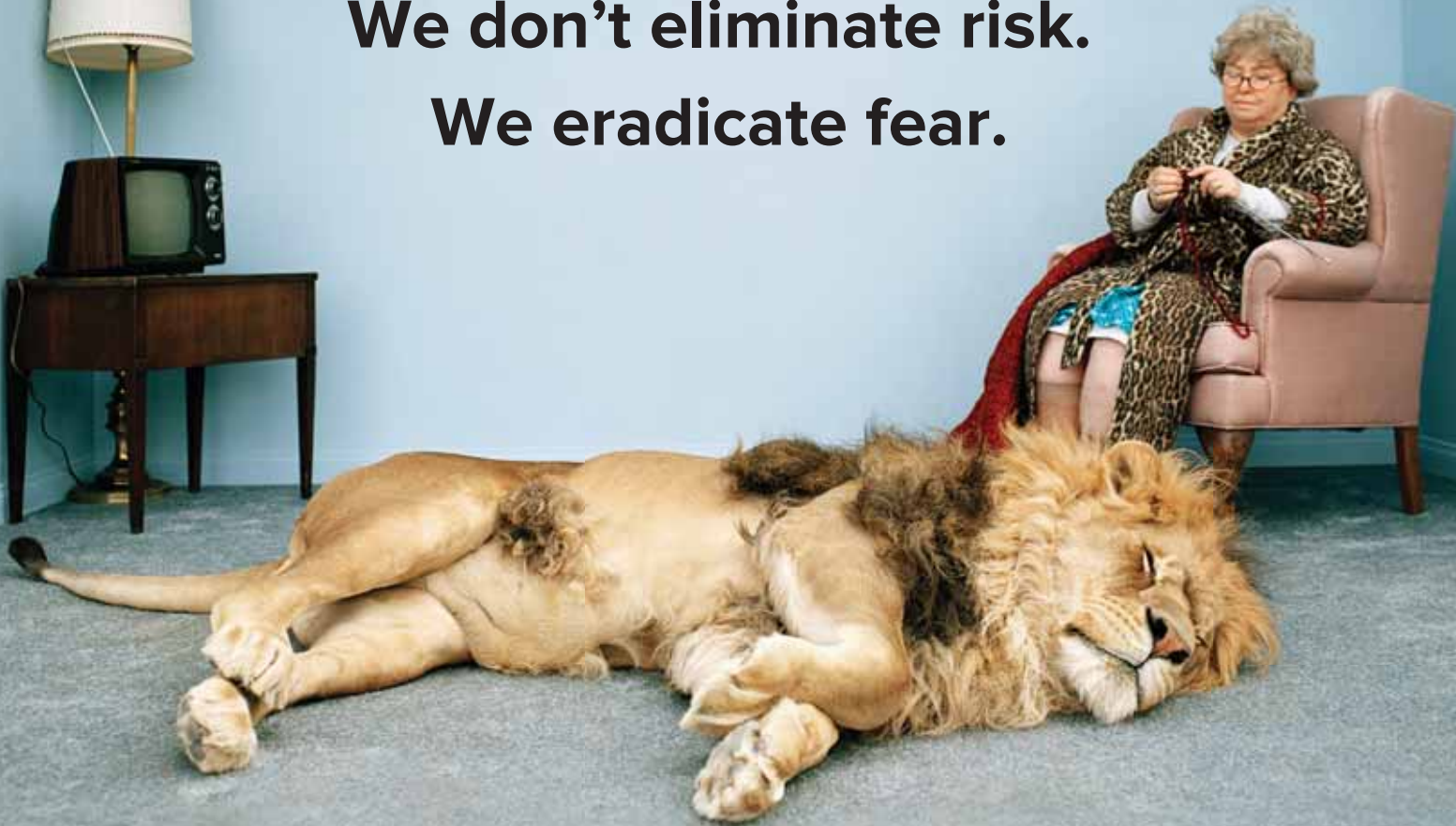
تتمنى أسرة «البيان الاقتصادية»

الى جميع قرائها في الدول العربية فطر مبارك
وأعياد مجيدة أعادها الله عليكم بالخير والبركة



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**

How to keep the insurance premium low?

INSURANCE TIP:

HOW TO KEEP YOUR INSURANCE PREMIUM LOW?



- MAINTAIN A LOW LOSS RATIO TO REDUCE PREMIUMS AND ATTRACT INSURERS.
- GOOD LOSS RATIOS YIELD BETTER TERMS; POOR ONES LEAD TO HIGHER COSTS OR POLICY CHANGES.
- AIM FOR LOWER LOSS RATIOS FOR COMPETITIVE PREMIUMS AND FAVORABLE TERMS.

ABDEL MUHSEN JABER
DIRECTOR & CEO



Abdel Muhsen Jaber, Director & CEO at Al Sagr National Insurance Company (ASNIC), provided an insurance tip on how to keep the insurance premium low. He noted that the loss ratio is the cost of claims incurred divided by premium paid, highlighting that when renewing a policy or shopping around for other insurers, an insurer will look at the loss ratio, declaring that maintaining a low loss ratio will make any company attractive to insurers, which will result in competition over its account and lower premiums. He added that if a company had a good loss ratio then, in the long run, it should achieve better terms and price, while if it has had a bad loss ratio, later it may either pay higher rates, have exclusions added, have limits reduced, have deductibles increased, or not be renewed, stating that what constitutes an acceptable loss ratio depends on the insurance company, the type of business, and many other factors, advising companies to aim for lower loss ratios for competitive premiums and favorable terms.

الصقر للتأمين تنتهي من مرحلة الخسائر وتحقق أرباحاً جيدة



د. ياسر الحربي

سجلت شركة الصقر للتأمين التعاوني صافي ربح بعد الزكاة العائد للمساهمين إلى ٤٢,٣ مليون ريال خلال العام ٢٠٢٣، مقارنة بخسارة ٥٣,٤ مليون ريال في العام ٢٠٢٢. وأرتفعت إيرادات التأمين، بنسبة ٢,٧٪ إلى ٤٨٦,٢ مليون ريال.

الأراضي المقدسة للتأمين» و«الإسلامي العربي» يوقعان اتفاقية تعاون



وقعت شركة الأراضي المقدسة للتأمين التكافلي - فلسطين والبنك الإسلامي العربي، اتفاقية تعاون مشترك بهدف تعزيز التعاون التجاري بين الطرفين. ووقع الاتفاقية، مدير عام شركة الأراضي المقدسة أحمد مشعشع، ومدير عام البنك هاني ناصر، بحضور مساعدي المدير العام في الشركة ومدير إدارة أعمال الشركات والمشاريع في البنك معاوية القواسمي، ومدير إدارة أعمال الأفراد في البنك نظام الزامل. وقالت شركة الأراضي المقدسة للتأمين إن التعاون مع البنك الإسلامي العربي يأتي في إطار التشبيك التجاري الدائم مع نخبة الشركات العاملة في السوق الفلسطيني، لتعزيز مكانتها وعكس الصورة المرجوة عن قطاع التأمين، والتأكيد على دورها الريادي في قيادة قطاع الأعمال في فلسطين.

م. أسامة جعينة مديراً عاماً لشركة فيلادلفيا للتأمين



عُيِّن المهندس أسامة جعينة مديراً عاماً لشركة فيلادلفيا للتأمين. وينضم جعينة إلى الشركة محملاً بمسيرة سنوات من الخبرة المتنوعة والخلفية المهنية الفنية، حيث شغل العديد من المناصب القيادية. وهو حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية.

ومن خلال منصبه الجديد، سيعمل

جعينة جاهداً على نفخ الغبار عن شركة فيلادلفيا للتأمين لكي تستعيد نشاطها وعملياتها وتحل جزءاً من المشاكل الإدارية المتركمة، إذ لا تزال الشركة موقوفة أو ممنوعة عن ممارسة أي نشاط تأميني منذ سنتين تقريباً.

ارتفاع أرباح «جزيرة تكافل» ١٤,٨٪ إلى ٤٤,٢ مليون ريال



صقر نادر شاه

نما صافي الربح بعد الزكاة العائد للمساهمين لشركة الجزيرة تكافل تعاوني إلى ٤٤,٢ مليون ريال خلال العام ٢٠٢٣، مقابل ٣٨,٥ مليون ريال في العام ٢٠٢٢ بنسبة ١٤,٨٪. وارتفعت إيرادات التأمين بنسبة ٣٦,٨٪ إلى ٣٠١,٩ مليون ريال. كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ٥,٤٪ إلى ٩٤٠,٣٦ مليون ريال سعودي.

«الإعادة السعودية» تكلف أحمد الجبر بمهام الرئيس التنفيذي



أحمد الجبر

أعلنت الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» عن تكليف الأستاذ أحمد الجبر للقيام بمهام الرئيس التنفيذي للشركة ابتداءً من مطلع أبريل ٢٠٢٤. ويشغل أحمد الجبر

منصب نائب الرئيس التنفيذي بالشركة ويمتلك خبرة تتجاوز ٢٥ عاماً في قطاع التأمين وإعادة التأمين، وتولى مناصب قيادية عدة قبل إنضمامه إلى الشركة في العام ٢٠١١ منها مدير عام إدارة الاستراتيجية بالتعاون مع للتأمين ويحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة برادفورد في المملكة المتحدة. كما تقدمت الشركة بالشكر للاستاذ فهد الحصني العضو المنتدب والرئيس التنفيذي السابق على الجهود الجبارة التي قدمها خلال فترة عمله بالشركة، متمنية له التوفيق والنجاح في مسيرته المستقبلية.



الجزيرة تكافل
ALJAZIRA TAKAFUL



Embracing New Horizons

خدماتنا التأمينية

بين يديك .. في كل وقت ومن أي مكان

www.aljaziratakaful.com.sa

8003040400



شركة الجزيرة تكافل خاصة لإشراف وثيقة التأمين

٣٤,٦ مليون درهم صافي أرباح العين الأهلية للتأمين



محمد مظهر حمادة

حققت شركة العين الأهلية للتأمين، صافي أرباح بقيمة ٣٤,٦ مليون درهم خلال عام ٢٠٢٣، فيما وصلت الإيرادات إلى ٢,٥ مليار درهم كما ارتفعت حقوق المساهمين إلى ١,٣٣ مليار درهم، وارتفعت أقساط التأمين من ١,١ مليار درهم إلى ١,٤ مليار درهم في عام ٢٠٢٣.

المدير العام للشركة محمد مظهر حمادة قال: «نحرص في الشركة على مواصلة مسيرة النمو، لا سيما مع ارتفاع الإيرادات وحقوق المساهمين، وتسجيل صافي أرباح جيدة في العام ٢٠٢٣، على أمل تحقيق مزيد من النمو في العام ٢٠٢٤». وأضاف: «نركز على تلبية متطلبات عملائنا، وتحقيق أفضل الأداء بما يمكن شركتنا من النمو وتوسيع أعمالنا».



سلطان عبد الرؤوف

هيئة التأمين توافق على زيادة رأسمال «عناية» إلى ٣٨٠ مليون ريال

أعلنت عناية للتأمين التعاوني عن استلامها موافقة هيئة التأمين على زيادة رأسمال الشركة بمبلغ ١٥٠ مليون ريال، ليصبح رأس المال بعد الزيادة ٣٨٠ مليون ريال، وذلك عن طريق طرح أسهم حقوق الأولوية.

Kareem Awad looking forward to join Munich Re's Advance Programme

Kareem M. Awad, Section Head - Property Underwriting Department at gig Insurance Egypt, is looking forward to get the opportunity to join Munich Re's Advance Programme - Exclusive 5-Week Invitation Only Executive Training 2024. The programme, which will take place at Munich Re's headquarters in Munich, Germany, from 16 May to 19 June 2024, aims to boost business expertise, upskill leadership competence, and connect insurance industry managers. It equips the industry's top talent from all over the globe with the knowledge and skills required in a rapidly changing and increasingly complex world. The selected candidates will get insights into the insurance industry challenges together with Munich Re experts and they will establish a strong and lasting (re)insurance network. Mr. Awad, whose qualifications align with the objectives of the Advance Programme and whose skills would be a valuable addition to the program, has played in the past decade an active role in the property underwriting field at gig Egypt, one of the leading companies on the Egyptian Insurance market and one of only two non-life rated insurance companies by A.M. Best and Moody's. Mr. Awad, who writes monthly articles in Al Bayan Magazine, focusing on new trends and potentials in the insurance industry such as digitalization, ecosystems, the 5G technology, climate change, renewable energy and search engines algorithms, is eager to further develop his leadership capabilities, broaden his industry knowledge, and engage in strategic discussions with like-minded professionals at the Advance Programme especially that the latter provides unparalleled executive training and the opportunity to learn from industry-leading experts. Mr. Awad is a highly motivated and quick learner, and thrives in collaborative environments. He strongly believes that participating in the Advance Programme will not only enhance his professional development but also allow him to contribute actively to the ongoing success of Munich Re.



الأرباح الصافية لشركة ميدغلف ترتفع إلى ٢٠١,٤ مليون ريال



عمر المحمود

سجلت شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني MEDGULF صافي ربح بعد الزكاة العائد للمساهمين بـ ٢٠١,٤ مليون ريال خلال العام ٢٠٢٣، مقارنة بخسارة ٣٩٦,٨ مليون ريال في العام ٢٠٢٢. وارتفعت إيرادات التأمين بنسبة ٢٦٪ إلى ٣,٣ مليار ريال.

تحالف إستراتيجي بين ميدغلف وTACHY HEALTH



دعماً لرؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ في مجال التحول الصحي، أعلنت شركة ميدغلف عن تحالف إستراتيجي مع تاكي هيلث "TACHY HEALTH" في مجال التأمين الصحي. وتهدف هذه الاتفاقية القائمة على التقنيات المتقدمة إلى تقديم حلول وتحسينات في قطاع التأمين الطبي من خلال دمج خبرة التأمين مع الابتكار التكنولوجي والاستفادة من أحدث خوارزميات الذكاء الاصطناعي. وشهد على توقيع الاتفاقية كل من السيد مازن حجاب الرئيس التنفيذي للصحة والحياة في ميدغلف والدكتور أسامة أبو الخير، الرئيس التنفيذي لشركة تاكي هيلث TACHY HEALTH.

ميدغلف للتأمين توقع مذكرة تفاهم مع شركة ياسمينه وجسر



أعلنت شركة ميدغلف للتأمين عن توقيعها مذكرة تفاهم لعقد شراكة استراتيجية مع شركة ياسمينه "YASMINA" وشركة جسر "JISR"، حيث قام الرئيس التنفيذي للمبيعات بشركة ميدغلف السيد ناصر السحيم، بتوقيع المذكرة في مؤتمر ليب ٢٠٢٤، وشاركه في التوقيع السيد محمد عكار الرئيس التنفيذي لشركة جسر، والسيد مسعود الحلو، الرئيس التنفيذي لشركة ياسمينه وتهدف هذه الاتفاقية إلى تعزيز التعاون وتطوير الخدمات بما يتماشى مع التقنيات الحديثة.

٣٧ مليون ريال أرباح «أليانز إس إف» بارتفاع ٣٣١٪



من اليمين: محمد زيدان، عبدالله القبيلي و ANUJ AGARWAL

أعلنت شركة أليانز السعودية الفرنسي للتأمين التعاوني ALLIANZ SAUDI FRANSI تحقيق أرباح بـ ٣٧ مليون ريال خلال ٢٠٢٣ مقابل أرباح ٨,٥ مليون ريال عن العام المالي ٢٠٢٢ بارتفاع ٣٣١٪. ويعود سبب الارتفاع في صافي الربح خلال العام الحالي مقارنة بالعام السابق إلى ارتفاع في صافي نتائج التأمين بنسبة ٥٢٪ وذلك نتيجة تحسن نتائج الاكتتاب في تأمين السيارات وتحسن جوهري في نتائج التأمين الطبي مقارنة بالعام السابق.

ارتفاع أرباح «التعاونية» ١٠٤٪ إلى ٦١٦ مليون ريال



عثمان القصبي

أعلنت الشركة التعاونية للتأمين تحقيق أرباح بعد الزكاة العائد للمساهمين بـ ٦١٦ مليون ريال خلال ٢٠٢٣ مقابل أرباح ٣٠٢ مليون ريال عن السنة المالية في العام ٢٠٢٢ بارتفاع ١٠٤٪.

ويعود سبب الارتفاع في التحسن في نتيجة خدمات التأمين مقارنة بالعام السابق أي بنمو قدره ٢٩,٧٨٪، والذي كان نتيجة لزيادة إيرادات التأمين مدعوماً بإدارة أفضل للمطالبات التي أدت بدورها لخفض المطالبات المتكبدة.



Kingdom of Saudi Arabia - Jeddah - Sari St. Building No. 3385 - Unit No. 501

Zip Code 23423 - Additional No. 8949 - C.R. 4030256540

SAMA License : W S T / CH /70/201311

Tel.: 920001417 - Fax : +966 12 6655372

المملكة العربية السعودية - جدة - شارع صاري رقم المبنى ٣٣٨٥ - رقم الوحدة ٥٠١

الرمز البريدي ٢٣٤٢٣ - الرقم الاضافي ٨٩٤٩ - سجل تجاري رقم : ٤٠٣٠٢٥٦٥٤٠

تصريح البنك المركزي السعودي : و س ط / ش / ٧٠ / ٢٠١٣١١

هاتف : ٩٢٠٠٠١٤١٧ - فاكس : ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢

www.alafaq-ins.com

أرباح الإسلامية القطرية للتأمين

ترتفع إلى ١٤٢,٨ مليون ريال في ٢٠٢٣



علي العبد الغني

حققت الشركة الإسلامية القطرية للتأمين ربحاً سنوياً صافياً، في نهاية العام ٢٠٢٣، بلغ ١٤٢,٨ مليون ريال مقابل ١٠١,٣٣ مليوناً في العام ٢٠٢٢.

وأوصى مجلس إدارتها بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٥٠٪، من القيمة الاسمية للسهم الواحد، بواقع ٥,٠ ريال لكل سهم.

تحسن في جميع بنود ميزانية المتحدة للتأمين



محمد البصراوي

سجلت شركة المتحدة للتأمين التعاوني صافي ربح بعد الزكاة العائد للمساهمين بـ ٥,٢ مليون ريال خلال العام ٢٠٢٣، مقارنة بخسارة ٥٥,٤ مليون ريال ٢٠٢٢.

وارتفعت إيرادات التأمين بنسبة ٦٧,٣٪ إلى ١,٠٦ مليار ريال. كما بلغ صافي أرباح نتائج الاستثمار ١٠,٢ مليون ريال بارتفاع ٤٥,٥٪.

كما ارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٥٪ إلى ١,٠٢٩,٤٢٠ ألف ريال. كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين بنهاية العام الحالي ٢٦٥,٢ مليون ريال سعودي.

Aon الشرق الأوسط تحصد ٤ جوائز خلال حفل CIGNA



فازت شركة Aon الشرق الأوسط بأربع جوائز مرموقة خلال حفل توزيع جوائز الوسطاء في الشرق الأوسط الذي نظّمته شركة سيغنا للرعاية الصحية Cigna Healthcare Broker Awards. والجوائز الأربع هي: Broker of the Year – Corporate, Cigna Healthcare partner of the Year Retention Broker of the Year و Retention Broker of the Year – SME Global Care Corporate SmartCare. ويحتفل هذا الحدث بالمساهمات البارزة للوسطاء الذين قادوا مبادرات الرعاية الصحية التحويلية في جميع أنحاء الشرق الأوسط، مما يعكس التزام Cigna Healthcare ببناء مستقبل أكثر صحة لعملائها. وتم تكريم أولئك الذين أظهرُوا أعلى مستويات الابتكار والتميز في الخدمة والالتزام بتطوير حلول الرعاية الصحية والإرتقاء بها في الشرق الأوسط.



Aon الشرق الأوسط أفضل شركة مُنتجة في فئة مزايا

الموظفين من MetLife



حصلت شركة Aon الشرق الأوسط على جائزة أفضل شركة مُنتجة خلال العام في فئة مزايا الموظفين من قبل شركة متلايف الخليج MetLife Gulf. ويعد هذا الإنجاز بمثابة شهادة على تفاني الشركة في دعم العملاء في جميع أنحاء العالم، وتأكيداً على الجهود التي يبذلها فريق العمل لضمان تقديم أفضل الخدمات الاستشارية والحلول التي تمنح العملاء الوضوح والثقة لاتخاذ قرارات أفضل لحماية أعمالهم وتنميتها.

بيت الخبرة للمعاينة وتسوية الخسائر تختتم دورتها التدريبية



إُخْتُتِمت الدورة التدريبية المتخصصة في تأمين المسؤولين وLIABILITY INSURANCE، التي نظمتها شركة بيت الخبرة للمعانة وتسوية الخسائر ASLA أعمالها، شارك فيها ٢١ متدرباً ومتدربة يمثلون عدداً من شركات التأمين وإعادة التأمين وهيئة الإشراف على التأمين في ليبيا.

ومن أبرز الجهات المشاركة في الدورة التدريبية هيئة الإشراف على التأمين، إلى جانب مجموعة من الشركات، شركة ليبيا لإعادة التأمين، شركة القافلة للتأمين، شركة البركة للتأمين، شركة الصحارى للتأمين، شركة الوطنية للتأمين، شركة تيبستي للتأمين، شركة سلام للتأمين، شركة السبق للتأمين، الشركة الليبية العُمانية للتأمين، شركة المجموعة الدولية للتأمين.

Lloyd Assurances تفوز بجائزة المقود الذهبي
للعام الثالث على التوالي



فازت شركة Lloyd Assurances بجائزة المقود الذهبي LE VOLANT D'OR للعام ٢٠٢٤ كأفضل شركة تأمين على المركبات للعام الثالث على التوالي في الحفل الذي أقيم في تونس.

وبهذه المناسبة، توجّهت الشركة بالشكر إلى القائمين على هذه الجائزة المرموقة وفريق عملها وعملائها على دعمهم المستمر، مؤكدة إستمرارها في مواصلة الجهود من أجل تقديم أفضل الخدمات والمنتجات التي تتلاءم مع إحتياجات ومتطلبات العملاء وترتقي إلى مستوى تطلعات كل من وثق بها طوال سنوات تأسيسها

اجتماع بين هيئتي التأمين المغربية والعُمانية



قام وفد من هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي في المغرب بزيارة رسمية، إلى العاصمة العُمانية مسقط، ملبياً دعوة الهيئة العامة لسوق المال بسلطنة عُمان.

وبهذه المناسبة، التقى السيد عبد الرحيم الشافعي، رئيس هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي نظيره العُماني السيد عبد الله بن سالم السالمي، الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال، حيث تم التداول في العديد من القضايا ذات الاهتمام المشترك، كما تباحث الطرفان سبل تنسيق الجهود بين الهيئتين بهدف مواصلة تقوية علاقات التعاون الثنائي وتعزيز تبادل الخبرات في مجال الإشراف والرقابة على قطاع التأمينات.

نديم حداد مديراً بالإناابة للجنة مراقبة شركات التأمين المجلس التحكيمي (المجاني) لا يزال معطلاً



أصدر وزير الاقتصاد والتجارة أمين سلام قراراً يعيّن بموجبه نديم حداد مديراً بالإناابة في لجنة مراقبة هيئات الضمان، وهذا المنصب شاغر منذ حوالى السنتين.

ويعتبر تعيين مديراً للجنة خطوة جيدة نسبياً

لتحريك عمل اللجنة شبه المشلول، إلا أنه يبقى أن يجري تعيين أعضاء مجلس الضمان التحكيمي، المعطل منذ أكثر من ٣ سنوات. وهو المحكمة التي أنشئت سنة ١٩٩٩ خصيصاً للفصل في دعاوى المضمونين ضد شركات التأمين الصحي والتأمين على السيارات، على أن لا يتحمل المدعي أية نفقات قضائية أو أتعاب محاماة. يرأس المجلس المؤلف من غرفتين قاضيان متقاعدان يختارهما مجلس القضاء الأعلى وخبير يمثل شركات التأمين الصحي وآخر يمثل شركات التأمين على السيارات.

ديوان التأمين يضع مسودة تعليمات معايير إعادة التأمين



عقدت الآنسة إسراء صالح داود رئيس ديوان التأمين وبحضور المدير المفوض لجمعية التأمين وممثلي عن المديرية العامة لشؤون التأمين في إقليم كردستان وعدد من ذوي الاختصاص في مجال إعادة التأمين جلسة لمناقشة مسودة تعليمات معايير إعادة التأمين التي أعدها الديوان كإحدى متطلبات تنفيذ أحكام قانون أعمال التأمين رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٥، حيث تناولت هذه التعليمات تنظيم أعمال الإعادة الداخلية والخارجية بما يضمن رصانة شركة التأمين المباشرة. وقد تم الاتفاق على أن تكون لدى شركات التأمين

وحدة أو شعبة أو قسم يختص بترتيبات إعادة تأمين تتولى إدارة إعادة التأمين فنياً وحسابياً وليس ممارسة نشاط أعمال شركات إعادة التأمين. كما تم التأكيد على أن لا تسند أو تنقل أخطار التأمين الصادرة عنها إلى شركة تأمين أخرى تمارس أعمال التأمين المباشر ما لم تكن مجازة من ديوان التأمين على أن يتم التصريح بذلك لشركة إعادة التأمين مع شركة أو شركات تأمين مباشرة. كما ناقش الحاضرون تحديد مبلغ احتفاظ شركة التأمين بالأخطار يتم تحديده وفق رصيد التغطية للأخطار السابقة والاحتياطيات المتراكمة لديه مع الأخذ بالاعتبار نسبة لا تزيد عن ١٠٪ من رأسمال الشركة عند تحديد مقدار الاحتفاظ على أن لا تزيد نسب مجموعها عن ٣٥٪ من قيامها وفق المعادلة التي سيتم صياغتها لاحقاً. وستتم مناقشة تمة المسودة وما قدمه السيد المدير المفوض لجمعية التأمين في الجلسة المقبلة.



Insurance made easy for you

تمتع الآن بسهولة التأمين



LEBANON | QATAR | UAE | BAHRAIN
KUWAIT | KSA | OMAN | JORDAN



arabiainsurance



Arabia Insurance Company



ArabiaInsuranceCompany

www.arabiainsurance.com

إفطار TRUST HOUSE



أداء استثنائي لفريق عمل دبي الوطنية للتأمين



أثنت إدارة شركة دبي الوطنية للتأمين على الأداء الاستثنائي لفريق العمل وخصوصاً بعد النتائج الجيدة المحققة في النصف الثاني من عام ٢٠٢٣. وأكدت أن التزامهم وتفانيهم بالعمل أصبح معياراً جديداً للتميز وهي تتطلع إلى مزيد من النجاح والتفوق في المستقبل.

الحدث السنوي الخاص ٢٠٢٤ لشركة إعادة الكويتية



من اليمين: داوود الدويسان، موفق رضا، سليمان الدلاي ومحمد طبطبائي

نظمت شركة إعادة التأمين الكويتية Kuwait Re الحدث السنوي الخاص بها لعام ٢٠٢٤ Annual Event، بحضور السيدين **سليمان الدلاي**، رئيس مجلس الإدارة و**داوود الدويسان**، الرئيس التنفيذي للشركة، بالإضافة إلى أعضاء مجلس الإدارة وفريق العمل. وكان الحدث مذهباً بكل المقاييس لا سيما من ناحية التنظيم، ومليئاً بالأجواء المفعمة بالفرح، الأمر الذي عكس روح فريق الشركة الرائع وثقافتها. ولقد تم بذل قدر هائل من الجهد والشغف لإنجاح هذا الحدث، فأثرت ردود الأفعال الإيجابية من جميع المشاركين مما يؤكد على الإسهامات التي تستطيع الشركة القيام بها وتحقيقها من خلال فريق عملها المتقاني والمحترف والمتعاون.

محمد المعراج شاب استثنائي

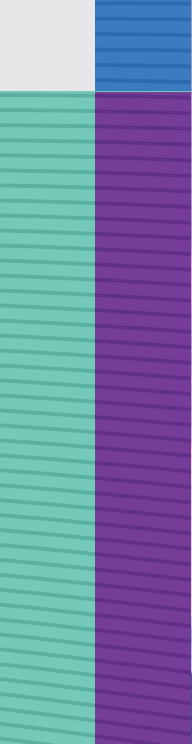


تميز وإبداع
محمد المعراج | رئيس العمليات
Muhammad Al Muraj | Head Operating Officer

تفخر إدارة البحرين الوطنية للتأمين باختيار الشاب **محمد المعراج** لكونه شاباً استثنائياً يملك خبرة وتفكيراً استراتيجياً، فضلاً عن تميزه بقيادة الإدارة التنفيذية.

وانضم **المعراج** إلى

شركة البحرين الوطنية للتأمين في إبريل عام ٢٠١٣، بعد نيله درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال. وتابع دراساته في مجال التأمين مستكملاً الدبلوم المتقدم في معهد التأمين القانوني ACII، وإدارة المخاطر المشتركة ARIM، كما حصل على الزمالة من معهد التأمين القانوني FCII.



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)



مروان سالم (مدير قسم إعادة التأمين) وريف سالم (مدير تطوير الأعمال) شركة أمانة للتأمين:



من اليمين: ريف ومروان سالم

اللقاءات التشاورية تعزز سبل التعاون وتمهد لأعمال مشتركة

تمكنت شركة أمانة للتأمين AMANA INSURANCE من ترسيخ وجودها في السوق اللبنانية رغم الأزمة الاقتصادية غير المسبوقة وعدم الاستقرار السياسي. إذ حافظت على التزاماتها تجاه عملائها وتلبية كل مطالبهم فعزيزت ثقة المتعاملين معها. كما اقتنصت فرصة توجه عدد كبير من اللبنانيين إلى التأمين الخاص بعد تقهقر خدمات الجهات الضامنة، ما ساهم في رفع حصتها في السوق وفي تحقيق الأرباح. وانطلاقاً من هذا التقدم المحرز، وضعت الشركة خطاً لتوسيع أعمالها والتوجه صوب خطوط تأمين متخصصة.

وكانت الشركة حاضرة في المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين، إذ أكد مدير قسم إعادة التأمين مروان سالم ومدير تطوير الأعمال في شركة «أمانة للتأمين» ريف سالم، أن أهمية المؤتمر تكمن في البحث في قضايا ملحة للارتقاء بصناعة التأمين في الوطن العربي.

■ ■ ■ «أمانة للتأمين» تنأى عن الأزمة وترسخ وجودها وتحقق أرباحاً ■ ■ ■

حين أن عجز الجهات الضامنة عن القيام بواجباتها نتيجة الضائقة المالية دفع بعدد كبير من المواطنين للتعاقد مع شركات تأمين خاصة للاستحصال على تغطيات طبية. وقد نجحنا في اقتناص هذه الفرصة وزيادة حصتنا السوقية من خلال استقطاب عملاء جدد.

ومن جهة أخرى، الدعم الذي قدمناه لعملائنا خلال حادثة انفجار الرابع من آب وتسديد كامل المطالبات المتوجبة علينا عزز من ثقتهم وحرصهم للمحافظة على هذه الشراكة. ونحن ملتزمون بتقديم أفضل الخدمات لعملائنا ما يعزز إمكانية تحقيق المزيد من التقدم في المستقبل.

نتائجنا إيجابية ونطمح لتوسيع حصة أماننا

■ كيف تقوّمون النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٣، وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية خلال العام المنصرم مع تحقيق معدلات ربحية جيدة. وتتركز أبرز خططنا المستقبلية في توسيع حصة أعمالنا والدخول في خطوط تأمين متخصصة إلى جانب التأمين على المركبات والتأمين الطبي نظراً لما تشهده هذه الخطوط من منافسة شرسة بين شركات التأمين العاملة في السوق.

إلى جانب ذلك، قمنا بشراء قطعة أرض في منطقة بعيداً لبناء مقر رئيسي للشركة، وستبدأ عملية البناء أوائل عام ٢٠٢٥ في حال لم تتاح لنا الفرصة للبدء بعملية التشييد خلال العام الحالي. ■

ولا بد من شكر أركان الاتحاد واللجنة المنظمة وجميع العاملين الذين ابدعوا في تنظيم المؤتمر.

سوق التأمين في لبنان من الأسواق الواعدة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– لا تشكل سوق التأمين في لبنان سوى نسبة محدودة جداً من حجم الأقساط في أسواق التأمين العربية، بالإضافة إلى أن انفجار الرابع من آب والخسائر الضخمة الناجمة عنه شكلت دافعاً أكبر للمعيرين الأجانب للانسحاب من السوق في ظل التحديات الاقتصادية والمالية والسياسية الأخرى التي تشهدها الساحة اللبنانية. أملين أن يستعيد سوق التأمين زخمه ويرتفع حجم الأقساط المكتتبة مع تراجع حدة المنافسة في الأسعار، ما يشكل عاملاً مساعداً لجذب شركات إعادة عالمية. وعلى الرغم من صغر حجم سوق التأمين في لبنان إلا أنها من الأسواق الواعدة وتحقق عوائد مربحة لشركات الإعادة. ونحن في شركة أمانة للتأمين تربطنا علاقات جيدة ومتينة مع شركات الإعادة المتعاملين معها ونوفر لها عائد جيد طوال السنوات الماضية.

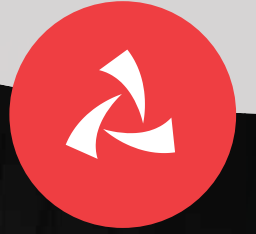
زيادة حصتنا السوقية

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها الشركة؟
– يتمثل الهدف الأبرز في المحافظة على قاعدة عملائنا في ظل التحديات القائمة. في

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في المؤتمر الإقليمي الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين؟

– بعد انقطاع دام لسنوات نتيجة انتشار الجائحة وتزايد عقد الاجتماعات عن بُعد، تكمن أهمية المشاركة في هذا الحدث الضخم الذي يجمع عدداً كبيراً من اللاعبين البارزين في صناعة التأمين والوساطة والإعادة ويتم التباحث بقضايا ملحة للارتقاء بصناعة التأمين في الوطن العربي. من جهة ثانية، ونتيجة الأوضاع غير المستقرة في لبنان قررت بعض شركات الإعادة الانسحاب من السوق، وفي المقابل دخل معيدون جدد ذات تصنيف جيد متواجدون في هذا المؤتمر لذلك كانت هذه المشاركة فرصة مهمة للتواصل معهم ومناقشة بعض القضايا الأساسية، إلى جانب عقد لقاءات مع عدد من شركات الوساطة. مع الإشارة إلى أهمية التواصل المباشر مع الأطراف الأخرى بعيداً عن المراسلات الإلكترونية انطلاقاً من قدرة هذه اللقاءات على تعزيز سبل التواصل بشكل أفضل وإيجاد الحلول المناسبة للتحديات القائمة.

والجدير ذكره، أن النسخة الحالية من المؤتمر شهدت إقبالاً ضخماً مع استقطاب أكثر من ٢٢٠٠ مشاركاً على المستوى المحلي والإقليمي، كما أن اللقاءات التشاورية بين شركات التأمين ومعيردي التأمين من مختلف البلدان العربية والأجنبية تعزز سبل التعاون وتمهد لأعمال مشتركة وصفقات تجارية.



بنك مسقط الرائد في الأعمال المصرفية الخاصة في السلطنة

عقود من إدارة الثروات والخبرات المكتسبة
من الأسواق العالمية.



امسح الرمز

أو راسلنا عبر PrivateBanking@bankmuscat.com

الوعي التأميني بين الثقافة والضرورة

من خلال هذا السياق بدء الفرد يحس بأهمية الوعي التأميني وأنها ضرورة ملحة لتجنب دفع أقساط لمخاطر لا تعنيه وليس معرضاً لها بالنسبة لأنواع التأمين الاختيارية، أما بالنسبة للإلزامية منها فهو بحاجة لتقصي منافعها للاستفادة منها بالشكل الأمثل كونه يتحمل أقساطها مرغماً.

٢- بالنسبة للمؤسسات: كان ملف التأمين جزءاً بسيطاً من مهام المحاسب أو موظف الشؤون الإدارية أو ربما السكرتارية، حيث لا تأخذ معالجة أمور التأمين إلا وقت بسيط وقد لا تكون هذه المعالجات يومية، ولكن مع تطور أنواع التأمين المختلفة وبروز أهميتها بدأت المؤسسات تدرك ضرورة الخوض في تفاصيل التأمين الفنية لما له من أهمية بالغة

وقت الإكتتاب لإصدار الوثيقة وصولاً للحوادث وأهمية معالجتها بالشكل الأمثل، لذا وجدت هذه المؤسسات نفسها أمام خيارين إما بالتعامل مع وسيط تأمين خارجي أو تعيين شخص فني عنده الدراية اللازمة في أمور الإكتتاب والحوادث لإدارة ملفها التأميني. من هنا بدأ دور وظيفة التأمين في هذه المؤسسات بالنمو وأخذ مكانتها التي تستحقها فأنشأت الكثير من المؤسسات الضخمة أقسام وإدارات مستقلة للتأمين يتواجد فيها العديد من الموظفين بتراتبية مختلفة، وبما أن هناك العديد من الأخطار المستتة أو غير المغطاة ويجب اتخاذ قرارات حاسمة تجاهها فإما أخذ الشجاعة للإحتفاظ بها أو دراسة وسيلة أخرى غير التأمين لنقل هذه الأخطار لذا وسعت بعض المؤسسات مفهوم إدارة التأمين لتصبح إدارة المخاطر حيث يقع على عاتقها مسؤولية معالجة المخاطر بأنواعها المختلفة.

إن نضوج الوعي التأميني عند الكثير من المؤسسات تبلور في سياسة بناء السمعة الجيدة من خلال المحافظة على معدل خسائر صحي يخولها شراء وتجديد الوثائق بأسعار منافسة بالإضافة للجزء الذي يمكن أن يرجع لها من الأقساط السنوية المدفوعة إذا كانت وثائقها تحتوي على شرط المشاركة في الأرباح، ولتجسيد هذا المبدأ قامت المؤسسات بتعزيز مفهوم الأمن والسلامة لتجنب وقوع حوادث قد تؤدي إلى مطالبات كان من الممكن تجنبها، إن هذا التطور في الوعي التأميني عند الأفراد والمؤسسات سهّل عمل شركات التأمين حيث أصبحت تتكلم لغة مفهومة للزبائن وسرّع معالجة معاملات التأمين بشقيها الإكتتاب والحوادث.

من الجدير ذكره في هذا المجال بأن البعض عمل على شحذ قدراته الفنية ليستخدمها بشكل منحرف وذلك للتحايل على شركات التأمين بغية الحصول على تعويض لا يستحقه، وبشكل موازي تعمل شركات التأمين جاهدة على خلق آليات جديدة لكشف وضبط هذه الممارسات.



بقلم المهندس أسامة دراج
تكساس - الولايات المتحدة

حتى وقت قصير كان يُعتبر الفرد الذي يتحدث عن التأمين بأي اتجاه إن كان من حيث الأهمية أو الأنواع أو الشروط شخص مثقف يتفوق على غيره بمعرفة علم يعتبر نوعاً ما حديثاً على غالبية المجتمع حيث يبدو الخوض فيه ضرب من ضروب الترف الفكري ليس له صلة مباشرة في جوانب الحياة اليومية.

ولكن مع تطور حركة الصناعة والتجارة وبروز التأمين كشريك مخلص لتطور عجلة التنمية يحمل على كاهله جزء مهم من المخاطر التي كانت تؤرق أصحاب الشركات وتؤثر على قراراتهم في توسيع وتطوير أعمالهم، بدأ مستوى الوعي التأميني يأخذ منحىً جديداً، ليس في عالم الأعمال والتجارة فحسب بل على مستوى الأفراد، حيث بدأ الفرد يعي أهمية التأمين في جوانب حياته الشخصية والعائلية والمهنية.

ولعل الحدث الأبرز الذي حذا بالمجتمع أفراداً ومؤسسات بالإهتمام بهذا المجال هو فرض القوانين التي تلزم بالتأمين كاشتراط لإتمام المعاملات والإجراءات في نواحي الحياة المختلفة، ما كان هذا الفرض لهذه التشريعات ليأتي لولا الإدراك لأهمية دور التأمين الريادي في الحماية الفردية والمؤسسية والمجتمعية.

١- بالنسبة للأفراد: عندما بدأ فرض التأمين الإلزامي على المركبات كان يعتبره البعض ضريبة بمسمى جديد ومع مرور الزمن بدأ حملة الوثائق بالتعرّف التدريجي على أهمية التأمين والعمل على الاستفادة منه عند الحاجة، ومع تعدد التغطيات الإضافية الممنوحة تحت تأمين السيارات من تأمين حياة وحوادث شخصية وغيرها فرض على الأفراد الخوض في هذه التفاصيل لمعرفة المكاسب المستحقة للقسط المدفوع من قبلهم.

ربما لتأمين الحياة تشعباتها المالية والفنية والاستثمارية الأوسع التي تتطلب فهماً أعمق وأشمل للمنافع، تقع مهمة الشرح والإيضاح فيها على وكيل التأمين البائع للوثيقة دون أن يعفي المؤمن له من واجباته بقراءة وفهم بنود الوثيقة.

من تأمين الحياة وتأمين السيارات انطلقت أنواع التأمين الفردية حيث برزت أهمية التأمين الصحي وتأمين السفر وتأمين الحوادث الشخصية وصولاً إلى تأمينات المسؤولية المهنية بأنواعها المختلفة التي صُممت لتغطي مسؤولية مخاطر العمل الخاصة للمهن المختلفة، فبعد أن كان الطبيب يتحمل النتائج المالية الكارثية لأي خطأ طبي جاءت وثيقة تأمين أخطاء الممارسات الطبية لتحمل عن الأطباء والعاملين في القطاع الطبي همّ الأخطاء غير المقصودة التي كانت تؤرقهم، وتوسع هذا النوع من التأمين ليصمم الوثائق الخاصة بالمهندسين باختصاصاتهم المختلفة بالإضافة للمحامين وكل المهن التي يتحمل العاملون فيها مسؤولية قانونية تجاه الأفراد والمؤسسات ليعطيهم الراحة والثقة في بيئة عمل مطمئنة.

Digital Transformation role towards enhance the ESG and promote inclusivity in Arab Insurance Industry

By: **Kareem M. Awad** (Section Head_ Property Department – GIG Insurance Egypt)

Nowadays, **Technology** has become an integral part of clients' daily lives, influencing various aspects of society. It has made communication, information gathering, work, learning, and entertainment easier and more accessible. This **Revolution** has had a significant impact on the way businesses operate, transforming traditional business models and unlocking numerous benefits. New IT drivers such as the Internet of Things, Big Data, Artificial Intelligence, and Machine Learning have played a crucial role in driving this revolution.

As a result, business associations across multiple sectors have adjusted their strategies and workflows to incorporate **Innovation** initiatives, including **Digitalization and Digital Transformation**. These initiatives have given rise to entirely new classes of businesses that can adapt to the ever-changing market and consumer landscape. Additionally, new terminologies like Fintech and Insurtech have emerged as part of this digital revolution, reflecting the integration of technology in the financial and insurance sectors. Moreover, technology enables businesses to gather and analyse vast amounts of data, providing valuable insights into consumer behaviour, market trends, and operational performance.

Therefore, the digital transformation will add value to the insurance business cycle, process and partners which will enhance the insurance role towards sustainability and inclusivity through address the ESG factors while delivering efficient and customer-centric solutions based on leveraging technological advancements and integrating them into insurance practices.

Additionally, they can analyse extensive datasets pertaining to climate change, natural disasters, and social impact. This analysis enables insurers to assess risks more precisely, minimize potential losses, and develop innovative products that foster sustainability and inclusivity within the industry and across other sectors.

The technology revolution and recent innovations encompass a wide range of IT drivers that are highly applicable to the insurance industry. These advancements present opportunities for underwriting, claims management including fraud detection, marketing, and sales, which enhance business results and serve as a significant infrastructure foundation for achieving ESG goals and promoting inclusivity. Some of the key areas where IT drivers have a positive impact on the insurance industry include:

1. Internet of things

The Internet of Things (IoT) is a system of interconnected computing devices and machines that can transfer data over a network without human interaction. By adding sensors to objects, they gain digital intelligence and can communicate real-time data without requiring an internet connection. IoT has numerous insurance applications, including connected vehicles, home automation, wearable technology, connected health, and remote monitoring of appliances. Therefore, insurers can offer usage-based insurance policies that incentivize sustainable practices, such as safe driving or energy-efficient home management which encourages policyholders to adopt eco-friendly behaviours, ultimately reducing environmental impacts.

2. Cloud storage and computing

Cloud storage and computing involve a method of storing computer data in logical pools and transmitting it to remote storage systems. This process is managed by hosting companies or cloud storage providers, who maintain the physical infrastructure and ensure the accessibility, protection, and functionality of the data in exchange for payment.

Therefore, the insurance industry and its partners can utilize cloud storage and computing in establishing their disaster recovery and business continuity plans by storing their data on remote servers, businesses can effectively safeguard their critical information against unexpected events like natural disasters, hardware failures, or cyber-attacks. Cloud-based backup and replication services offer automated data protection and facilitate quick recovery in the event of data loss which enable the businesses to resume its operations promptly, minimizing downtime and mitigating potential losses.



3. Big Data

Big data encompasses a wide array of data types from multiple sources, arriving in various formats and large volumes. It is processed and utilized for advanced analytics purposes, including machine learning and predictive modelling. These applications have significant potential in disease prevention, crime fighting, and medical practices.

Therefore, the insurance industry can leverage big data analytics to improve their underwriting practices and product development through accessing a broader range of data, including alternative sources, they can effectively assess risk and eligibility instead of relying solely on traditional methods.

4. Artificial Intelligence (AI) and Machine Learning (ML)

The AI and ML are new technologies that have emerged through the collaboration of Big Data and the Internet of Things, these technologies enable the monitoring and analysis of behaviour through smart devices which are then processed using AI techniques. AI is demonstrated by machines and differs from natural intelligence displayed by humans, as it allows machines to perform functions associated with the human mind, including learning, problem-solving, calculation, natural language processing, and detection. These functions are executed based on predefined rules and parameters set in the machines or through programming software, reducing the need for extensive human interaction. Therefore, the insurance industry can utilize the AI and ML to enhance sustainability and inclusivity through various business models. It can analyse data from sensors to optimize energy consumption, resource management, and reduce fuel consumption. It can also monitor weather patterns and access historical data. Additionally, the implementation of new models such as chatbots and virtual assistants can improve customer support and provide guidance to individuals.

Eventually, as mentioned in the previous key IT Drivers, there is a collaboration that is reshaping the insurance industry, expanding its range of uses and offering new products. It also introduces new techniques for handling work and business models that are convenient in response to current circumstances and challenges.

Therefore, almost all Arab governments have recently been approaching several economic and regulatory reforms, growth initiatives, and infrastructure technology development to align with their respective Vision 2030s and the sustainable development goals including approach of new creative tools that align with the unique characteristics of these markets which including factors such as language, Islamic Takaful, and the new emerging trend towards digital transformation such as:

1. Islamic Takaful Index: AI is being utilized to develop Islamic Takaful insurance products and investments. AI algorithms are used to ensure that the insurance offerings align with Islamic principles and comply with the requirements of Shariah law. Therefore, AI facilitates several functions of the Takaful company, including compliance, supervision, and surplus distribution.

2. Digital Transformation: AI is playing a crucial role in the digital transformation of insurance companies in Arab markets. AI-powered platforms and tools are being implemented to automate processes, digitize documents, and enable seamless online interactions with customers which facilitates faster policy issuance, claims processing, and customer service.

3. Microinsurance and Financial Inclusion: AI is being leveraged to develop microinsurance solutions that cater to the needs of low-income individuals and underserved communities by automating processes and utilizing AI algorithms for risk assessment, insurers can offer affordable and accessible insurance products to a broader customer base.

Recently, Arab governments are making significant progress in enhancing infrastructure technology. This includes efforts to make it more cost-effective and the adoption of 5G technology, which promises much higher speeds compared to the existing 4G network. The potential speed of 20 gigabytes per second with 5G is a significant improvement over the current 1 gigabyte per second. This advancement in infrastructure technology provides insurers and regulators with the opportunity to fully embrace digitalization and automated models. By leveraging these technologies, the insurance sector can achieve faster and more accurate service delivery, reduce administrative costs, and enhance the overall customer experience.

فريد لطفي (الأمين العام للاتحاد الخليجي لشركات التأمين):



تمتلك شركات إعادة العربية كفاءات ومهارات تمكّنها من منافسة نظيراتها الأجنبية ودعم أسواق المنطقة

الشمول المالي والاستدامة والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي، ثلاثة عناوين تشكل المدمك لاستدامة قطاع التأمين العربي. والسبيل إلى التطبيق الكامل لا يزال طويلاً، لاعتبارات كثيرة تقف حائلاً دونها، إذ لا يمكن إغفال ما تشهده المنطقة من أحداث وتدايها على القطاع وهي في ذاتها تحديات وضغوط تواجهها الشركات. لذا تتفاوت القدرات التي تتمتع بها الشركات في المنطقة على رغم أنها تملك المؤهلات لمنافسة مثيلاتها الأجنبية.

وأكد الأمين العام للاتحاد الخليجي لشركات التأمين السيد فريد لطفي لـ «البيان الاقتصادية»، أن تعزيز سبل التعاون وتوثيق العلاقات مطلب أساسي يساعد الشركات على الصمود وتخطي التحديات المتنوعة التي تطرأ، انطلاقاً من أهمية التعاون وبناء جسور التواصل التي تمهّد إلى تعاون وثيق في المستقبل.

وهنا الحوار:

بين مختلف الشركات، ما يؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة حجم تبادل الأقساط فيما بينها.

تعزيز التعاون وتوثيق العلاقات

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركات التأمين العربية وكيف يمكن التصدي لها؟

– مع الأسف الشديد، إن للأحداث الجيوسياسية الدائرة في المنطقة انعكاسات سلبية ومباشرة على شركات التأمين في الوطن العربي ما يشكل مزيداً من التحديات والضغوط، إلى جانب غياب الثقة المتبادلة بين الشركات العربية. لذلك، نجد أن تعزيز سبل التعاون وتوثيق العلاقات مطلب أساسي يساعد الشركات في الصمود وتخطي مختلف التحديات التي تطرأ، انطلاقاً من أهمية التعاون وبناء جسور التواصل التي تمهّد إلى تعاون وثيق في المستقبل. ■

المتغيرات العالمية ما دفعها إلى اتباع نماذج عمل جديدة مدفوعة بالتقنيات الرقمية.

تعزيز دور شركات إعادة العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تطرقت كل الفعاليات والمؤتمرات التي نظمت على مدار السنوات الماضية إلى أهمية تعزيز دور شركات إعادة العربية والبحث في السبل المتاحة لزيادة حجم تبادل الأقساط بين الأسواق العربية، لكن وللأسف الشديد هناك بعض المعوقات التي تحول دون تطور شركات إعادة العربية التي تمتلك كفاءات ومهارات تمكّنها من منافسة نظيراتها الأجنبية ودعم أسواق المنطقة. لذلك، من الضروري تكثيف الجهود والعمل الدؤوب لمعالجة هذه المشاكل والارتقاء بطرق التعاون وأساليبه

■ برأيكم أين هي المنطقة العربية من مواضيع طرحها المؤتمر والمتمحورة حول الشمول المالي، الاستدامة والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي؟

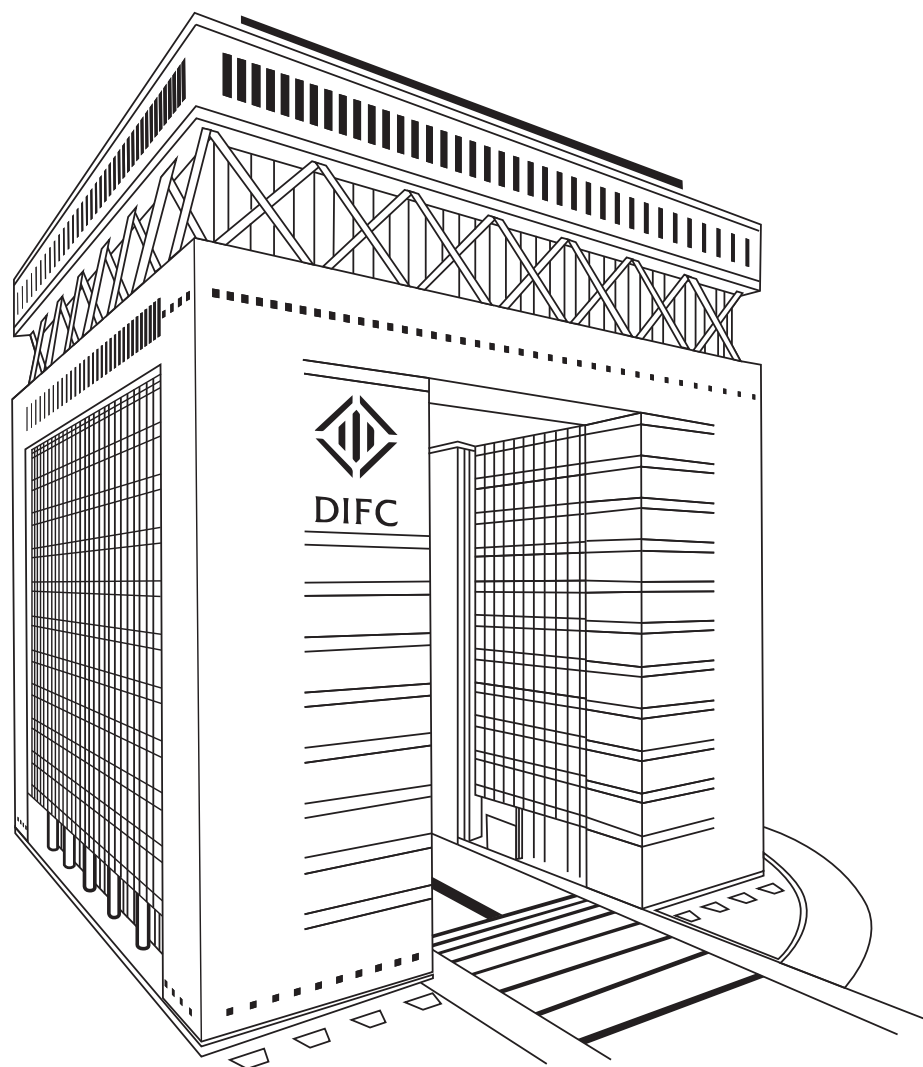
– في الواقع هناك تفاوت بين الأسواق العربية حول مدى قدرتها على تطبيق هذه المواضيع وتحديداً فيما يتعلق بالذكاء الاصطناعي الذي بات يشكل ركيزة أساسية لاستدامة صناعة التأمين وتعزيز كفاءة الشركات. ولكن أماننا طريق طويل لتطبيق هذه المسائل بالشكل المطلوب، مع العلم أن بعض الدول حققت خطوات متقدمة في مجال التقنيات المبتكرة وأضحّت أكثر انخراطاً في أدوات الذكاء الاصطناعي لتعزيز تجارب العملاء وتفعيل قدراتها لاستيعاب المخاطر والتحديات المستجدة. إلى جانب اكتسابها مهارات جديدة، واطلاعاً واسعاً حول



SHIELDS تنتقل إلى مقر عملها الجديد

أعلنت شركة SHIELDS لوساطة إعادة التأمين عن انتقالها إلى مقر عملها الجديد الكائن في مركز دبي المالي العالمي. وتوفر المساحة المكتبية الجديدة، المصممة لاستيعاب فريق عمل موسّع، بيئة عصرية لتقديم مجموعة أشمل من الخدمات لعملاء الشركة. ويأتي قرار الانتقال إلى المقر الجديد تماشياً مع إستراتيجية الشركة الهادفة إلى التطوير المستمر ونمو الفريق جنباً إلى جنب مع حجم العمل بهدف تلبية إحتياجات ومتطلبات العملاء على أكمل وجه.

Today, Tomorrow, Together...



A PARTNER TO COUNT ON



www.kingdomre.com

حفل عشاء ضخم لمجموعة NASCO











Get Smarter Insurance With Our Technology





حفل عشاء ضخم لمجموعة GIG









ACE GALLAGHER تعلن عن الفائزة بجائزة الرواد

في البحرين لعام ٢٠٢٣

أعلنت شركة إيس جالاجر الفائزة بجائزة الرواد في البحرين لعام ٢٠٢٣ خلال غبقة إيس جالاجر، حيث اجتمع الموظفون وعائلاتهم لمشاركة الفائزين بفرحتهم. وهنأت الشركة الفائزة بجائزة الرواد في البحرين مريم صالح والفائزين بجوائز الموظفين المميزين.



IGI تكرم فريق عملها





JW Marriott Hotel Muscat offers a haven to discover 'The Whole You'. Spread your wings and soar to explore 304 spacious rooms & suites, four carefully curated dining outlets, spacious meeting and event spaces. Unwind at Spa by JW while young guests delight in Family by JW experiences.

For more information and reservations,
please visit www.jwmarriottmuscat.com
or call +968 2492 0000

CHEDID RE تكريم





حفل أستقبال ACAIR / ZENITH





الاتحاد العماني لشركات التأمين يكرم المشاركين



من اليسار: حسين ملوك، سامر بركات، خالد الحسن، بيار سلامه
و LAURENT MONTADOR



من اليمين: جو عازار، د. علي الوزني، حسن ناصر، جينو عازار، فاتن دوغلاس،
فريال عازار وسهيله غايا



عيسى زيتون، باسم حدادين وصخر زوايده



جهاد غانم، جان كارل مازجي و RUDY STRAASS



عمرو السرطاوي، محمد جواد وحسن اللواتي



من اليمين: موسى النعاس، اسحاق سحر، مختار الدائرة وناجي بن طالب



اركان AWRIS و AON ومشاركون



أركان APEX والمتحدة اليمن



من اليمين: فريد لطفي وقرينته، سيد ناصر بو سعيدي والسيدة بو سعيدي



من اليمين: ناصر المسند، علي محمود وعلي العبد الغني



من اليمين: د. وليد زعرب ود. علي الوزني



من اليمين: هاني عبود، RUDY STRAASS وروبير جنقزيان



من اليمين: رياض الاطرش، محمد أبو عوض، أنور الشنطي وحمزه شروف



من اليمين: د. مازن ابو شقرا، KAMRAN JAFFERY، مشعل المزروع، ARIJ HILAL و SACHA ADLER



زينب الخطيب متوسطة زميلها



من اليمين: سامر بركات، حسين الشرييني ومحمد مظهر حماده



من اليمين: صلاح الدين عجي وجلال بن شكرون



اركان الشركة الاسلامية اليمنية للتأمين واليمنية القطرية



من اليمين: عبد الحميد العمادي، رضى كامل، ناصر البوسعيدى ومصطفى سلمان



مشاركون في حفل الاستقبال



من اليسار: LUKAS MULLER، د. منال جرار، م. أيمن الهباهبة ود. دارا حبابية



من اليمين: عماد عبد الخالق، شكيب ابو زيد ومجيب ردمان



من اليمين: محمد سعد زغلول وهاني الكردي



من اليسار: كارين شرفان، جورج البيطار وجهاد عزت



من اليمين: جورج ماطوسيان، أسعد ميرزا، جو فضول، غسان صعب وجميل حرب



عدد من فريق عمل CHEDID RE



من اليسار: رولان زعتر وهشام دياب



من اليمين: وسيم طباع، جورج أفديكان وجاك أفديكان



من اليسار: أحمد الشيباني وسمير المشرقي



أركان COPE و EURO ARAB ، FENCHURCH FARIS



مشاركون في الحفل



أركان COPE والمتحدة للتأمين اليمن



أركان NASCO و ORIENT



أركان WILLIS TOWERS WATSON



أركان AXA



من اليمين: جورج رحباني، د. مازن أبو شقرا، وسام يوسف وروجيه زكار



من اليمين: ناجي سلطانم، جورج ماطوسيان، جميل حرب والمحامي ماهر الحسين



أركان FENCHURCH FARIS



من اليمين: كارين خطاب، عيسى زيتون، أيلي دعبول وصخر زوايده



لقطة خلال الحفل



من اليمين: المحامي زياد نجم، سيمونا مونغايرت وغسان صعب



من اليمين: جويل سمعان وسهيل غايا

الحفل الختامي





حفل أستقبال FENCHURCH FARIS





B E R Y T U S



Berytus Insurance and Reinsurance Co. S.A.L., Azoury Center, Alfred Naccache Ave., P.O.Box 165152, Achrafieh, Beirut, Lebanon
Tel: +961.1.331331 PBX • Fax: +961.1.329076 • e-mail: berytus@berytus.com

تكریم الشركات الراعية



فريد صابر يتسلم درع GIG



رومل طباجه يتسلم درع OMAN RE



جو عازار يتسلم درع NASCO RE



استلام درع MENA RE



عمر سرتاوي يتسلم درع AON



عيسى علي يتسلم درع SAUDI RE



استلام درع ARABIA



كريم اللوزي يتسلم درع FENCHURCH FARIS



SACHA ADLER يتسلم درع GEN RE



ضافر الشفري يتسلم درع OMINVEST



مصطفى سلمان يتسلم درع غرفة تجارة وصناعة عمان



جان كارل مازجي يتسلم درع LINK



ياسر البحارثة يتسلم درع TRUST RE



حسن اللواتي يتسلم درع OQIC



عطا الخطيب يتسلم درع LOCKTON



SEBASTIEN FUCHS يتسلم درع AUTO DATA



شمس الدين كسالي يتسلم درع GALLAGHER



SUNIL KOHLI يتسلم درع DHOFAR INSURANCE



طارق خواجه يتسلم درع SWAN INTL ASSISTANCE



ايلى حنا يتسلم درع ZENITH و ACAIR



خالد جشي يتسلم درع ALA



انطوان زخور يتسلم درع مجلة «البيان الاقتصادية»



استلام درع OMAN UNITED



عبدالله العميري يتسلم درع المكتب العماني للبطاقة البرتقالية



درع تقديري لـ SUNIL KOHLI



درع تقديري للسيد حسن اللواتي



درع تقديري للسيد عيسى علي

مجموعة NASCO للتأمين وDiot-SIACI تعلنان تحالفاً استراتيجياً

اركان Diot-SIACI:
التكامل مع مجموعة
ناسكو سيجلب قيمة
نوعية لزبائن
كل من مجموعتي



جينو نادر:
التحالف يساند
المرحلة المقبلة
وسيحافظ على جودة
خدمات مجموعتنا

قناعتهم أن «هذا التحالف سوف يدعم وجود Diot-SIACI في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الاستراتيجية ويواكب طموحاتنا في مجال وساطة إعادة التأمين. Diot-SIACI و NASCO تتشاركان ثقافة قائمة على محورية العميل ونؤمن بشدة أن التكامل من حيث الانتشار الجغرافي والنشاط سيجلب قيمة نوعية لزبائن كل من مجموعتي».

إن هذا التحالف الذي يتوقع أن ينطلق في منتصف سنة ٢٠٢٤ والذي سيتم تظهير بياناته المالية كجزء من البيانات المجمعة لـ Diot-SIACI يبقى خاضعاً للحصول على الموافقات الاعتيادية للهيئات النازمة.

عن NASCO:

NASCO هي مجموعة تأمين رائدة تعمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منذ سنة ١٩٦١ وهي تقدم خدمات في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين. يتجاوز حجم نشاطها الملياري دولار أميركيًا من أقساط التأمين التي تحققها عبر مكاتبها الخمسة عشر (١٥) في الشرق الأوسط وفرنسا وأفريقيا وتركيا. تضم NASCO أكثر من ستمائة (٦٠٠) موظفًا يقدمون إلى العملاء منتجات تأمين وإعادة تأمين خلاقة والخدمات الاستشارية المتعلقة بها فضلاً عن حلول مبتكرة في مجالات إعادة التأمين الاختياري، إعادة التأمين التعاقدية، التقديمات للموظفين، تأمين الممتلكات والحوادث، التأمين البحري ومنتجات تأمين متخصصة.

من هي Diot-SIACI:

Diot-SIACI هي مجموعة وساطة تأمين وإعادة تأمين واستشارات تأمين متعددة الاختصاصات تعمل في أوروبا ولها حضورها في آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا. تصمم Diot-SIACI حلولاً مبتكرة وتطورها وفقاً لحاجات عملائها من شركات ذات رساميل عالية أو متوسطة، شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، مؤسسات صناعية صغيرة ومتوسطة الحجم ومهنيين وذلك في مجالات التأمينات الشخصية وتأمين الممتلكات والمسؤولية. لدى Diot-SIACI قاعدة ثابتة من المساهمين مما يعني أنها قادرة على مساندة زبائنهم في تحويلاتهم عن طريق ملاقة حاجاتهم عبر سلسلة القيمة بكافتها فيما يخص تأمين الممتلكات والأضرار، التأمين البحري والشحن، مسؤولية الأشخاص الثالثين، الاستشارات والتقديمات للموظفين والتنقل العابر للدول فضلاً عن تأمين القروض والضمانات وأدوات التمويل. تعمل المجموعة في أنحاء العالم وتستخدم أكثر من ٥٠٠٠ / موظف ولديها شبكة عالمية واسعة. وقد حققت المجموعة دخلاً بحوالي ٨٠٠ / مليون يورو في العام ٢٠٢٢.

يسرّ مجموعة NASCO للتأمين وDiot-SIACI أن تعلن عن تحالف استراتيجي شامل.

تتمتع NASCO بأكثر من ٦٠ سنة خبرة في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين وتحتل مركزاً مرموقاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

Diot-SIACI هي شركة رائدة في عالم وساطة التأمين وإعادة التأمين في كل من أوروبا وأفريقيا. إن الجمع بين نشاطات الوساطة للمجموعتين مصمم لدفع تطوير التحالف على نطاق شامل.

يتوقع من Diot-SIACI أن تجري استثماراً وازناً في NASCO وأن ترفد نشاطات الوساطة الخاصة بـ NASCO في دول مجلس التعاون الخليجي تثبتاً لمركز NASCO كرائدة في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين في الشرق الأوسط.

يحاكي هذا الاستثمار الرؤية الاستراتيجية لـ Diot-SIACI إذ أنه لا ينحصر بدعم مركز المجموعة الرائد في وساطة التأمين الخاص بالشركات بل يؤمن لها أيضاً مركزاً محورياً في الشرق الأوسط. بالتوازي، سوف تدعم NASCO FRANCE وهي وسيط إعادة تأمين مقدم ومستقل في فرنسا بشكل فاعل طموحات Diot-SIACI في مجال إعادة التأمين.

سيوجد التحالف المقترح قيمة مضافة مهمة للعملاء. إن خبرة Diot-SIACI في تقنيات المنتجات التأمينية العالية الاختصاص ومعرفتها بالأسواق سوف تدعم NASCO في تنويع تقديماتها لعملائها. كذلك سينشئ التحالف تكاملاً بين شبكة NASCO المتجذرة بقوة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مع الانتشار الواسع لـ Diot-SIACI في أوروبا وأفريقيا بما يتيح للتحالف توفير مستوى أرفع من الخدمات للعملاء على صعيد العالم.

سيحتفظ السيد جينو نادر بحصة وازنة في NASCO ويحتفظ بموقعي رئاسة مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية. وسيبقى فريق قيادة NASCO على حاله.

وتعليقاً على الاتفاق، صرّح السيد جينو نادر عن اعتقاده بأن «هذا التحالف سوف يساند المرحلة المقبلة من نمو NASCO وانتشارها الدولي وفي آن معا سيحافظ على الموروث من العلاقات المتينة والمزمنة وجودة خدمات مجموعتنا».

وقد رُحّب رئيسا مجلس الإدارة بالاشتراك في Diot-SIACI السيدان كريستيان بوروس وبيار دونسبرغ والسيد سيدرك شارينتييه المدير التنفيذي للمجموعة بهذا التحالف. وفي بيان صادر عنهم جميعاً عبروا عن



Empowering people, exceeding expectations!



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

France - Lebanon - UAE - KSA - Qatar - Egypt - Oman - Türkiye - Nigeria - Iraq - S. Korea - Kenya