



DUBAI WORLD INSURANCE CONGRESS 2024
the place to do business



AL BAYAN MAG

العدد ٦٣١ • السنة الرابعة والخمسون • حزيران (يونيو) ٢٠٢٤
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE No 631 • 54 YEARS • JUNE 2024

صناعة التأمين والذكاء الاصطناعي... التحديات والفرص المستجدة محاور مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC وملتقى قرطاج للتأمين



بسام حسين (الدوحة للتأمين): جهود المركزي القطري ساعدت على تطوّر الشركات

طارق حسين (MENA RE): نسعى الى احتلال موقع متقدم بين الكبار

This part is sponsored by



هذا الجزء يصدر برعاية



Bahrain: BBS • Egypt: EP20 • France: ERM5 • Jordan: JDS • USA: SP25 • Kuwait: KQ2 • Lebanon: LBL 1,50 • Monaco: DMS0 • Oman: OPR • Qatar: QP25 • Syria: S1200 • UAE: DMS25 • Yemen: YR1350

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



WEHBEINSURED
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.

Service you can trust!

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

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

- **Home Insurance**
- **Financial Planning**



Home Insurance

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

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



Financial Planning

We have Independent Financial Advisers who specialize in the following:

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

مؤتمر دبي الدولي للتأمين ٢٠٢٤

التحديات والفرص المستجدة



أركان MENA RE



من اليسار، جو عازار، شكيب ابو زيد، د. مازن ابو شقر، جينو عازار واريچ هلال



المشاركون في جلسات العمل



أحد اجتماعات MUNICH RE



متابعة

استضاف مركز دبي المالي العالمي، أعمال الدورة السنوية السابعة من مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC بالتعاون مع «غلوبال ري إنشورنس»، وبحضور أكثر من ١٣٠٠ مشارك من قادة قطاع التأمين من ٦٥ دولة.

ويوفر هذا الحدث منصة لربط أسواق المنطقة بالعالم. وشملت المواضيع الرئيسية التي تناولها المؤتمر هذا العام والتي من شأنها المساهمة في إعادة صياغة مستقبل القطاع، جذب رؤوس الأموال وبناء القدرات واحتضان الابتكار، ودعم تطبيقات الذكاء الاصطناعي، والتعامل مع تغير المخاطر وتطوير المواهب.



SCR & DUBAI NATIONAL



محمد سعد زغلول مع المنظمين للمؤتمر



NASCO RE & RSA



فريق عمل COPE المشارك في DWIC



من اليمين: عبد الله خلف العتيبة و SHEHAN FEISAL



TAKAFUL ABU DHABI & BROKTECH



من اليمين: كريم جبري ونبيل حجار



أركان NAS NEURON



AFRICA SPECIALITY RISKS & UIB



APEX و SCOR



GMI & ARABIA

مركز دبي المالي العالمي مركز عالمي للاستثمار في التأمين وإعادة التأمين

وتأتي مشاركة مركز دبي المالي العالمي في استضافة المؤتمر وتأكيداً على مكانته الراسخة كمركز عالمي للاستثمار في التأمين وإعادة التأمين، حيث ساهم على مدار العشرين سنة الماضية في تطوير قطاع التأمين والإعادة واستقطاب المواهب والخبرات التقنية في مختلف القطاعات للوصول إلى الأسواق الرئيسية في الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا. ويحتضن المركز الآن أكثر من ١٢٠ من شركات التأمين والإعادة والتأمين الأسير ووكالات التأمين العامة والكيانات الأخرى المرتبطة بقطاع التأمين، كما تتيح المنصة للعملاء الاستفادة من إمكاناتها في تحقيق طموحاتهم في النمو، وهو ما انعكس في تحقيق ما يقرب من ٢,٦ مليار دولار من إجمالي أقساط التأمين المكتتبه خلال عام ٢٠٢٣ ما يعد الأعلى في تاريخ المركز.



ASIA & ASSIST AMERICA



QBE & LOCKTON



من اليمين: محمد الحربي وعبدالرحمن العتيبي (الراجحي تكافل)



بلال أدهمي وبتالي زعتر



من اليمين: طوني سعدي و PETER ENGLUND



علياء الزرعوني



DAVID BENYON



VICKY CARTER

وضم المؤتمر نخبة من أبرز المتحدثين، منهم فيكي كارتر VICKY CARTER رئيسة مجلس إدارة شركة «جلوبال كابيتال سوليوشنز»، التي أشارت أنه مع استمرار ارتفاع درجات الحرارة في جميع أنحاء العالم، يجب أن تلعب صناعة التأمين دوراً حيوياً في المساعدة على التحول الأخضر.

ومن جهته، لفت الرئيس التنفيذي لمجموعة QBE أندرو هورتون، إلى أن التأمين أضحى أكثر أهمية من أي وقت مضى لمساعدة الشركات على إدارة المخاطر المتصاعدة، وللقيام بذلك بنجاح، يتوجب على شركات التأمين تحديد نقاط قوتها بطريقة متسقة ووفقاً للأولويات.

كما تخلل الحدث عرضاً تقديمياً على غرار برنامج ريادة الأعمال والابتكار «شارك تانك» قدمه المشاركون من «مختبر لويدز»، وهو أحد برامج المسرعات والمصمم لتحفيز الابتكار في قطاع التأمين.

وكان افتتح المؤتمر دافيد بنيون DAVID BENYON رئيس المؤتمر ورئيس تحرير Global Reinsurance والسيدة علياء الزرعوني الرئيسة التنفيذية للعمليات في سلطة مركز دبي المالي العالمي.



اركان KAY INTERNATIONAL



Liaassurex & Apex



أركان KINGDOM RE



من اليمين: سمير صباغ، إيلي أبي راشد و KUNAL VERMA



من اليمين: فريد شديد وفريد صابر



ODYSSEY RE والأهلية للتأمين



CHEID RE & EMIRATES INS

جلسات العمل VIEW FROM THE TOP 2024



SIMA & GMI



جلسة العمل الأولى

تحدث في هذه الجلسة فريد شديد رئيس مجلس إدارة مجموعة شديد كابيتال، VICKY CARTER و GRACITA DE GRACIA من DIFC ولوران لو مير من ELSECO حول مواجهة القطاع للتحديات، مع الإشارة إلى قوة رسملة شركات إعادة العالمية. وتناولت الجلسة أيضاً محاور عن جذب الاستثمارات إلى القطاع والذكاء الاصطناعي ورعاية المواهب. انضمت AM Best إلى سلسلة من جلسات الطاولة المستديرة خلال المؤتمر بمشاركة كبار المسؤولين التنفيذيين في الشركة، حيث تم التباحث في عدد من القضايا أبرزها:



هلا غطمي و KUMAR NATARAJAN



ARC



GULF UNION AL AHLIA



الأهلية للتأمين- الكويت و PREMIUM



أحد اجتماعات AON



LIBERTY SPECIALITY MARKETS أحد اجتماعات



MERCU RE والعين الأهلية

MGA

– «إدارة الوكلاء العامين MGA محفز النمو والابتكار»: شارك فيها Nick Charteris-Black، العضو المنتدب لتطوير السوق في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، والتي جمعت نديم سمعان الرئيس التنفيذي لشركة Gallagher /DIFC وأويس أنصاري الرئيس التنفيذي لشركة Munich Re/ DIFC ووائل محسن مدير عام Optio Re في المينا، لتبادل رؤاهم حول قطاع الوكلاء العامين الإداريين سريع النمو الذي أعاد تشكيل نموذج توزيع التأمين التقليدي. سيكون الابتكار في هذا القطاع موضوعاً رئيسياً أيضاً، مع مناقشة تقييم أفضل أداء لمؤسسات هيئة الاكتتاب المفوضة.



من اليمين: محمد النواوي وماريو نحاس



من اليمين: إيلي طريبه وإيلي أبي راشد



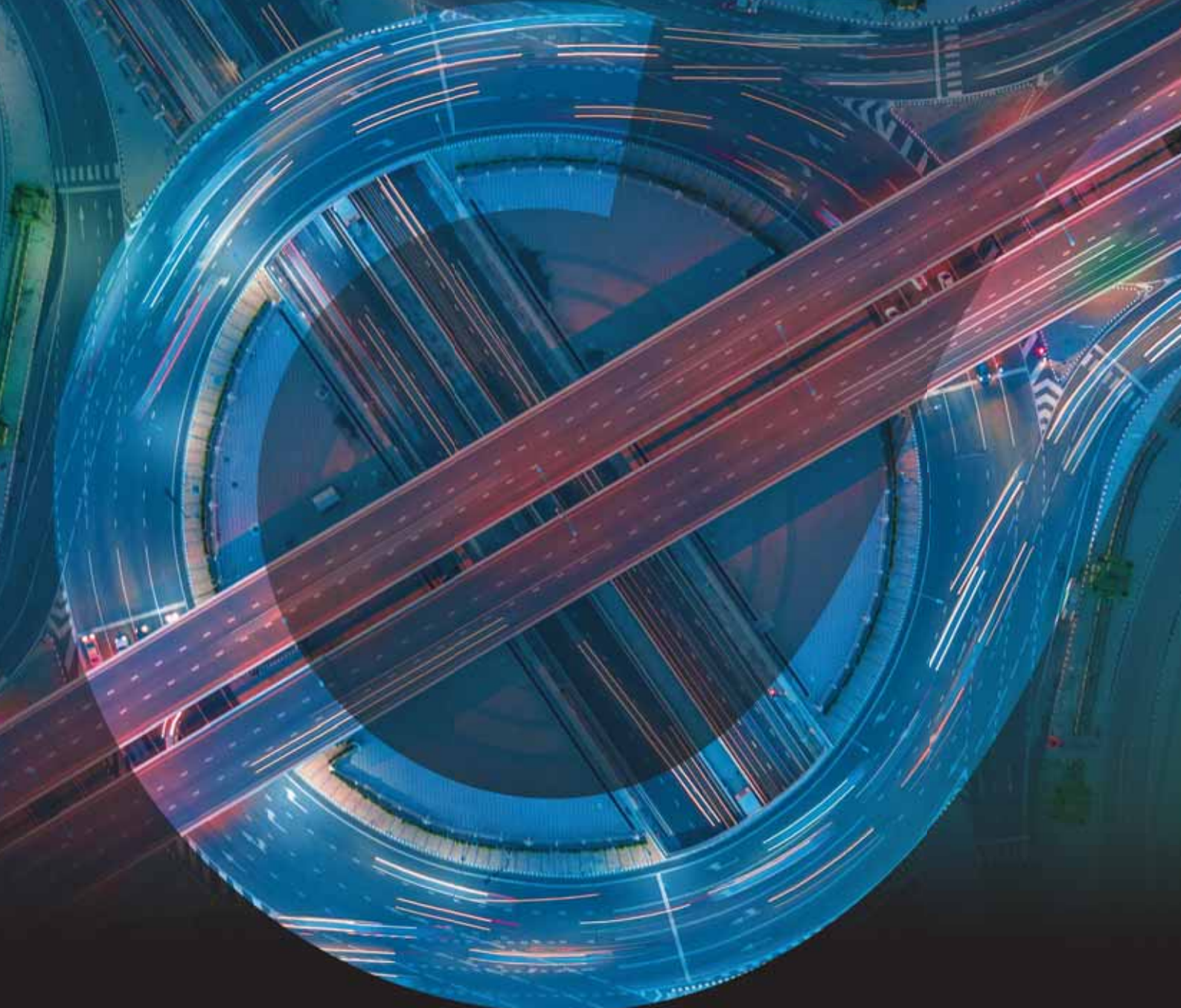
من اليمين: سلمان الماضي، عبدالله الخلفي ومحمود مشاله



SALAMA/UAE & GALLAGHER RE



FROM LEFT: OMER ASKIN, JAMAL ASFOUR, EREN POLAT & AKIN KULOGLU



**CROSSING OVER
RISK, BUILDING
BRIDGES TO
SECURITY**





NASCO RE & LIA ASSUREX



أركان AIG



من اليمين: نبيل حجار وحبيب جعلوك



من اليمين: حسين ارتي وجان كارل مازجي



هلا غطمي و PETER ENGLUND



من اليمين: حسين عطالله، خالد عبد الصادق وأحمد خليفة مع أركان KAY INTERNATIONAL



COPE & ARAB RE



من اليمين: حسين حسين وطونني سعدي



من اليمين: نبيل حجار وكريم اللوزي



أحمد أبو شنب ووليد شلب

العنف السياسي: التعامل مع المخاطر الجديدة



شارك **Greg Carter**، المدير الإداري للتحليلات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ، في المناقشة حول سوق التأمين ضد العنف السياسي المزدهر، مع المحاورين السادة: **سمر هيديموس** المديرية التنفيذية في UIB، **رفيق أبي صالح** من Liberty Specialty Risks و**ميشال دارسي** الشريك الإداري في شركة **Cope** و**وودي حرديني** أحد مدراء شركة **Chedid Re** و**سانديب ماهاجان** من **JB BODA**، **زوهيب عزام** من **ASR** و**جورج البيطار** رئيس **PREMIUM FRANCE** و**زهير رضا** من **IGI**. كانت الوتيرة السريعة للنمو في هذه السوق المتخصصة مدفوعة إلى حد كبير بتقلب المخاطر الجيوسياسية، حيث فرضت أحداث الخسارة والتوترات في جميع أنحاء العالم ضغوطاً على المنتجات الحالية وحفزت نمو قطاع العنف السياسي المستقل.



XL RE & TRUST RE



BURUJ & ZURICH INS



DUBAI NATIONAL & ARABIA



أركان IGI



أركان PROTECTION RE

التكافل



CONNECTUW & PROTECTION RE



من اليسار: GAEL LE PAIH، وليد شلب ووسيم ريشا

- مناقشة «إحياء التكافل وإعادة التكافل» شارك فيها المدير العام لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب ووسط آسيا، مع السادة: شكيب أبوزيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، رحمن سعيد من Nasco France، غوتام داتا Gautam Datta الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الوطنية WATANIA الإمارات ووالتر جوب Walter Jopp الرئيس التنفيذي لشركة سلامة SALAMA الإمارات ومحمد سعد زغول الرئيس التنفيذي لشركة Africa Re/ DIFC، لاستكشاف العوامل التي أعادت تطور السوق، لا سيما في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، كما تم النظر في التطورات الأخيرة التي تشير إلى تنشيط السوق حيث تمكنت بعض شركات التكافل المستقلة وما يسمى بنوافذ إعادة التكافل من التنقل صعوداً وهبوطاً في الاقتصاد العالمي.



MERCU RE & ISA & KFH TAKAFUL



GEN RE & LINK

جلسة التأثير التحويلي للذكاء الإصطناعي



ISA & OMAN RE



أركان GEN RE من اليمين: نهرا شاغوري، جسيكا خاطر، د. مازن أبو شقرا وإبراهيم سلامة

شارك المدير الإقليمي في شركة Gen Re د. مازن أبو شقرا في الجلسة وتناولت الإتجاهات والتأثير التحويلي للذكاء الإصطناعي على سلسلة القيمة الصحية AI Transformative impact on the health value chain. وناقش د. أبو شقرا من بين أمور أخرى، مصادر التضخم وأهمية إدارة الهدر والإحتيال وإساءة الإستخدام، مؤكداً أن أنماط الحياة وتصنيف السلوك والتركيز على العميل والأساليب الوقائية تعد من عوامل النجاح الرئيسية لزيادة الوعي والشمول في مجال الرعاية الصحية مستقبلاً. وضمت الجلسة لوران بوشات من AXA LIFE وشكري ابو جوده من شديد ري، بيتر سامي من UHC و ATINC YALMAZ من HOWDEN.



من اليمين: عبدالرحمن المصلي، محمود مشالة وبول أبو زغيب



أحد اجتماعات ISA ASSIST



FITCH & DUBAI NATIONAL



From right: Shuja Noorani, KV Kumar & Amitesh Prakash



من اليمين: SEZI MERIC وفضل السبع



من اليمين: ايلي فرنسيس، وليد صيداني وجان صافي



EMIRATES INS & GALLAGHER RE



أسامة عابدين مع أركان ANOUD



WARBA INS & NASCO RE



COPE RE والعين الأهلية للتأمين



MERCU RE & NASCO RE



LOCKTON & TRUST RE



ياسر البحارنة خلال اجتماعه مع AK SIGORTA

انخفاض نمو أقساط تأمين الشرق الأوسط إلى ٢,٦٪ حتى نهاية ٢٠٢٥

توقعت شركة سويس ري معدلات نمو أقساط تغطيات الممتلكات والمسؤوليات ٢,٦٪ خلال العامين المقبلين بمنطقة الشرق الأوسط. وأوضحت «سويس ري» في تقريرها الأخير، أن تلك الزيادة أقل مما كانت في عام ٢٠٢٣ التي بلغت ٣,٤٪، مشيرة إلى أن ذلك الانخفاض يتطلب إعادة تسعير للمخاطر، في ظل ظروف السوق الصعبة في ٢٠٢٤ و٢٠٢٥.

وتابعت أن نمو متوسط أقساط تأمين الشرق الأوسط (ممتلكات وحيات) سيثبت عدد ٢,٢٪ سنوياً على مدار العامين المقبلين، مشيرة إلى أن ذلك أقل مما قبل جائحة «كورونا» (٢,٨٪)، من جراء أحداث العدوان الإسرائيلي على الفلسطينيين، فضلاً عن الأضرار اللاحقة بمراكز رأسمال شركات التأمين، مثل التضخم وتقلبات السوق. ورجّح التقرير تباطؤ الاقتصاد العالمي في ٢٠٢٤ من جراء تشديد السياسة النقدية التراكمية، وتلاشي دوافع النمو، ولا سيّما بعد اندلاع الحرب في فلسطين، ما يزيد المخاطر التي تهدد الآفاق المستقبلية.



NASCO RE & ARAB RE



أحد اجتماعات الصقر الوطنية للتأمين



سينتيا خوري ورفيق أبي صالح



من اليمين: جوزف أسمر، وديع حرديني ولبيب نصر



من اليسار: محمود صالح سليمان وزبيد النقيب



أحد اجتماعات
ARC



DUBAI NATIONAL & KUWAIT RE

TRUST RE
&
CHEDID RE

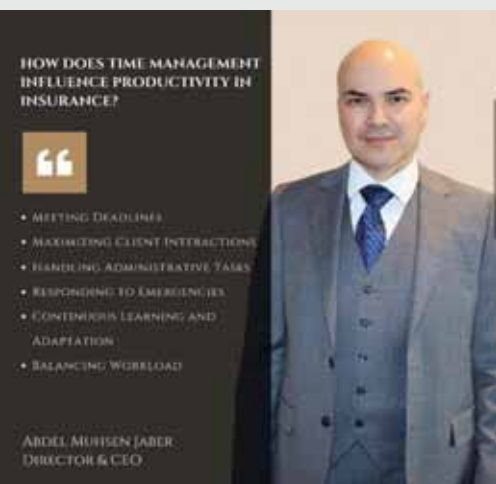


أحد اجتماعات
RSA



عبد المحسن جابر (الصقر الوطنية للتأمين) تحدث عن أهمية الإدارة الفعالة للوقت

أكد الرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين السيد عبد المحسن جابر أن الإدارة الفعالة للوقت Effective Time Management في صناعة التأمين تضمن الوفاء بالمواعيد النهائية لتجديد الوثائق ومعالجة المطالبات والتمتطلبات التنظيمية، ما يعزز رضى العملاء ومعايير الامتثال، مشيراً إلى أن عملية إدارة الوقت تتيح التفاعل الهادف مع العملاء، وتعزز جودة الخدمة، لافتاً إلى أن تبسيط المهام الإدارية من خلال الإدارة الجيدة للوقت يؤدي إلى الحفاظ على الكفاءة التشغيلية وتقليل الأعمال المتركمة، فضلاً عن تسهيل الإستجابات السريعة لحالات الطوارئ، ما يضمن تقديم المساعدة للعملاء في الوقت المناسب وتقليل الإضطرابات. كما نوّه أيضاً بأن تخصيص الوقت للتعلم المستمر وموازنة أعباء العمل يفضي إلى تعزيز الإنتاجية والامتثال التنظيمي والقدرة على التكيف مع التغيرات التي تطرأ على الصناعة.



EASY AS A STRAIGHT LINE

BRIDGING GAPS, SIMPLIFYING HEALTHCARE



Know more!



بسام حسين (رئيس مجموعة الدوحة للتأمين):

البنك المركزي في قطر يقوم بجهود جبارة لتنظيم السوق ومساعدة الشركات على التطور



نجح مؤسسو مجموعة الدوحة للتأمين (DIG) في تحويلها إلى مركز تأميني متخصص HUB، بعدما أثبتت قدراتها ومهاراتها على تقديم حلول مبتكرة وعالية الجودة في الأسواق المحلية والإقليمية.

وتضمّ المجموعة شركات الدوحة للتكافل، ومينا ري لإعادة التأمين ومينا ري لايف ذراعها لإعادة التأمين على الحياة والتأمين الصحي وشركة برزان ذراع المجموعة في تكنولوجيا المعلومات في الأردن.

وأكد رئيس مجموعة الدوحة للتأمين السيد بسام حسين لـ «البيان الاقتصادية»، أن قطاع التأمين نجح في ترسيخ مكانته ضمن القطاعات الاقتصادية في السوق القطرية، مع تحقيقه معدلات نمو متسارعة ومستمرة خلال المرحلة الماضية. وعلى رغم ما حققه القطاع من خطوات متقدمة، لفت إلى أن مساهمته في الاقتصاد الوطني لا تزال بنسب متواضعة. كما أشاد السيد بسام حسين في ذات السياق إلى الدور الريادي والجهود المتواصلة والمباركة التي يبذلها مصرف قطر المركزي لمؤازرة شركات التأمين وتطوير أداء هذا القطاع بما يحقق خدمة الجمهور و قطاع التأمين والاقتصاد الوطني على حد سواء.

ماذا جاء في حوارنا مع احدي الشخصيات التأمينية المحببة صاحب الباع الطويل في التأمين.

عليها مؤخراً ولا شك بأن الحصول على حصص جيدة يساهم في زيادة القدرات الفنية وتعزيز نسب احتفاظ شركات التأمين وتقوية مهارات الكوادر البشرية المحلية بالإضافة إلى دعم موقف الشركات في الساحة الدولية.

نولي موضوع التحول الرقمي أهمية كبرى

■ إلى أي مدى تواجبون عمليات التحول الرقمي في مجموعة الدوحة للتأمين؟
- لا شك أن تبني عمليات التحول الرقمي أضحت ضرورة ملحة لمطلق أي شركة وخصوصاً شركات التأمين لضمان نموها وتطورها واستمراريتها. ونحن كمجموعة الدوحة للتأمين نولي هذا الموضوع أهمية كبرى لدرجة أن قسم تكنولوجيا المعلومات

البيان ■ كيف تقيّمون واقع صناعة التأمين في دولة قطر، وما هو الدور الذي تلعبه لدعم الاقتصاد الوطني؟

- نجح قطاع التأمين بترسيخ مكانته ضمن القطاعات الاقتصادية الأخرى في السوق القطرية، مع تحقيقه معدلات نمو متسارعة ومستدامة خلال المرحلة الماضية. وبات السوق يضم شركات كبرى وذات ملاءة مالية قوية.

وعلى رغم ما حققه قطاع التأمين من خطوات متقدمة، إلا أن مساهمته في الاقتصاد الوطني لا تزال بنسب متواضعة، أملين في زيادة هذه الأرقام بدخول التأمين الصحي الإلزامي في المستقبل القريب. كما بدأ بعض الشركات بحصد حصة وازنة من قطاع النفط والغاز في ظل المشاريع الضخمة التي تم العمل



بسام حسين متوسطاً نجليه طارق مدير MENA RE وحسين مدير PRICE FORBES



من اليمين: بسام حسين وياسر البحارنة



■ ■ ■ نتائجنا المميزة تثبت ان استراتيجيتنا كانت صائبة ■ ■ ■

لدينا بات يحوز على أهمية ورعاية خاصة تضاهي الدوائر الفنية الأخرى. وانطلاقاً من إدراكنا لأهمية مواكبة التكنولوجيات الحديثة، افتتحنا شركة متخصصة في الأردن تحمل اسم Barzan IT Solutions تضم حوالي ٢٥ من المحترفين والضليعين في مجال تكنولوجيا المعلومات، إذ يقومون بتطوير البرامج التأمينية وعمليات الربط الإلكتروني لدرجة ان شركات تأمين كثيرة باتت تطلب برامجها بما يعود بالفائدة في نهاية المطاف على الصناعة التأمينية ككل.

واخيراً فإننا في مجموعة الدوحة للتأمين وبالنيابة عن شركات التأمين الوطنية الأخرى نتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى الجهات الرقابية في البلاد وعلى رأسها مصرف قطر المركزي لدوره القيادي في تطوير مسألة صناعة التأمين في البلاد وجهده المتواصل في العمل على تطبيق القوانين المرعية الاجراء في هذا المجال وأهمها القانون رقم (٣) لسنة ٢٠١٢ بإصدار قانون مصرف قطر المركزي وتنظيم المؤسسات المالية ومبادئ حوكمة شركات التأمين. ■

كيف تقوّمون نتائجكم خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٤؟
- كانت نتائج المجموعة خلال الربع الأول جيدة، حيث بلغ الربح الصافي ٧١ مليون ريال قطري في مقابل ٦٥ مليون ريال قطري للفترة ذاتها من عام ٢٠٢٣. كما ارتفعت ربحية السهم. لذا، نحن راضون جداً عن أدائنا، خصوصاً أن نسبة متوازنة من الأرباح المحققة أتت نتيجة الجهود المبذولة من قبل شركتي

راضون جداً عن أدائنا

من اليمين: عبدالله بلببسي، هاني ياسين، بسام حسين وحسين حسين



من اليسار: بسام حسين، حسين حسين وطوني سعدى



من اليمين: عبدالله بلببسي، هاني ياسين، بسام حسين وحسين حسين



trying our best to build one of the few regional capacities that will support the markets and to grow heavily into new ventures and lines. Moreover, we are fortifying our specialty offering and adding treaty to it and focusing on cyber as well. Overall, MENA Re is doing great and we are satisfied with all what we have achieved.

“The expansion will happen from a territorial perspective”

• Do you have any expansion plans?

- We will be expanding more into the CIS countries and we might enter into Eastern Europe and South Pacific Asia, so the expansion will happen from a territorial perspective.



CHEDID RE & MENA RE LIFE

“The number of players is the main challenge”

• What are the main challenges that you are facing?

- I think the main challenge is the number of players in this market especially that everyone is fighting for the same business. Also, there is a new sense of entrepreneurship in this market where a lot of people are leaving their companies and opening new ones. This is changing the business landscape and allowing the establishment of new companies and as you know, the number of companies definitely affects pricing and leads to a soft environment. This is good for the clients but not for the insurance industry especially with the growing NatCat and climate change infused environment.



من اليمين: جان كارل مازجي، طارق الوزني وطارق حسين



MENA RE والنفس



SWAN RE & MENA RE



GLOBAL BRIDGE & MENA RE

Tareq Hussein (Chief Underwriting Officer – MENA Re):

The deadly floods will change the pricing landscape of Dubai

Established at the Dubai International Financial Centre (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. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Tareq Hussein, Chief Underwriting Officer at MENA Re, on the sidelines of DWIC, in which he talked about the added value behind their participation in the conference, expressing his point of view regarding the effects of the deadly Dubai floods on the (re) insurance companies, highlighting their latest achievements, and giving us an idea about their expansion plans as well as the main challenges MENA Re is facing. Below is the Q & A.



“We are striving to become a big player and to build regional capacities“

• **What is the added value behind participating in conferences like DWIC?**

- Throughout the years, DWIC has certainly proven to have worldwide scope and attraction and has obtained the status and recognition of being one of the must-attend conferences on the (re) insurance calendar, providing us with the advantageous opportunity to engage and collaborate with new and existing business partners in identifying global, specialized and innovative products and solutions. I believe it was very crucial for DWIC to take place at this time of the year to discuss the claims, perspectives of people, current market status, etc... especially with the floods that have been happening in the UAE and Oman. In general, conferences like DWIC are of high importance because they keep people in the same field more engaged as there are a lot of new players entering the market, so it is beneficial to see what everyone is doing in this very dynamic regional market.



NAS NEURON & MENA RE LIFE

“There will not be massive claims but rather attritional losses that the insurance companies have to deal with”

• **In your opinion, what will be the effect of the deadly Dubai floods on the (re) insurance companies?**

- There will not be massive claims but rather attritional losses that the insurance companies have to deal with. In general, the incident will change the pricing landscape of Dubai because it has gone from a dry to a more rainy weather. Thus, pricing will definitely increase and the conditions will encounter changes, and as a result of that, a lot of insurance companies will not afford treaties.

“We are trying to grow heavily into new ventures and lines”

• **What are the latest achievements of MENA Re?**

- We are building the name, team and premiums, as well as striving to become a big player along with our colleagues in Lebanon (MENA Re Life). In addition, we are



COPE RE & MENA RE

بدر الغنيم (الرئيس التنفيذي بالتكليف لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ):



بروج للتأمين التعاوني تركز على صقل المهارات والتوظيف في التحول الرقمي

ركيزتان توليهما شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ السعودية اهتماماً في عملها، وتدرجان في صلب استراتيجيتها، وهما تطوير الكوادر البشرية وصقل مهاراتها وإدخال كفاءات جديدة تملك خبرات في السوق، وعملية التحول الرقمي والاستثمار في التقنيات التكنولوجية التي باتت توجهاً محلياً وعالمياً في صناعة التأمين.

بعدما اضطلع البنك المركزي السعودي بدور رئيس في انطلاق قطاع التأمين انتقلت دفة الدعم إلى هيئة التأمين، إذ أعلن الرئيس التنفيذي بالتكليف لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ – المملكة العربية السعودية السيد بدر الغنيم في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن دور الهيئة يتمثل في مساندة الشركات وتفعيل دورها، إلى جانب تنظيم السوق وتطويرها، والعمل على جذب استثمارات أجنبية إلى السوق المحلية وذلك لمواكبة رؤية ٢٠٢٣.

شكل أكبر ومساهمته في تحقيق أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠». كما يتمثل دور الهيئة في مساندة الشركات وتفعيل دورها، إلى جانب تنظيم السوق وتطويرها، والعمل على جذب استثمارات أجنبية إلى السوق المحلية مما يؤدي إلى تحسين أداء القطاع وزيادة قيمته على الناتج المحلي.



دور هيئة التأمين ينظم السوق ويحفز على جذب استثمارات أجنبية



فرصة لتعزيز علاقتنا وترسيخ بصمتنا في السوق

■ ما هي القيمة المضافة من وراء مشاركتكم في الدورة السنوية السابعة من مؤتمر دبي الدولي للتأمين؟

– لا شك أن مؤتمر دبي الدولي للتأمين يُعد منصة مهمة تجمع بين شركات التأمين والإعادة والوسطاء، بهدف تقوية أواصر العلاقات فيما بينهم وتبادل الآراء والأفكار والمعلومات ووجهات النظر، والبحث في المستجدات التي تطرأ على الصناعة. وبالنسبة إلينا كشركة بروج للتأمين التعاوني، يُعتبر هذا المؤتمر فرصة لتعزيز علاقتنا وترسيخ بصمتنا في السوق، فضلاً عن تسليط الضوء على أهم التطورات التي شهدتها الشركة خلال الفترة الأخيرة وتبادل الخبرات، ما يوفر

أفاقاً جديدة للتعاون والشراكات المستثمرة في القطاع. وفي رأيي، إن التواصل المباشر الذي تمنحه مثل هذه المؤتمرات يشكل قيمة مضافة لجميع المشاركين، ويسهم في تنمية العلاقات فيما بينهم ما ينعكس في نهاية المطاف إيجاباً على الصناعة، ويؤدي إلى تنظيمها في شكل أفضل. ■



■ ما هي أبرز الأهداف التي ستقوم عليها استراتيجيتكم للمرحلة المقبلة؟

– أعدنا استراتيجية متعددة الأهداف، تركز إلى إضافة خدمات ومنتجات جديدة لتنوع المحفظة وحجم المخاطر. كما تركز على عملية التحول الرقمي والاستثمار في التقنيات التكنولوجية التي أضحت توجهاً محلياً وعالمياً في صناعة التأمين، وإحدى

الركائز الارتقاء بالخدمات وجودتها، فضلاً عن ارتباط هذه الحلول المبتكرة بقنوات البيع وتعزيز تجربة العملاء ومراقبة المطالبات، ومن شأنها أن تلعب دوراً بارزاً في تطوير أداء الشركة وترسيخ بصمتها مع تحقيقها قفزات نوعية في نسب النمو.

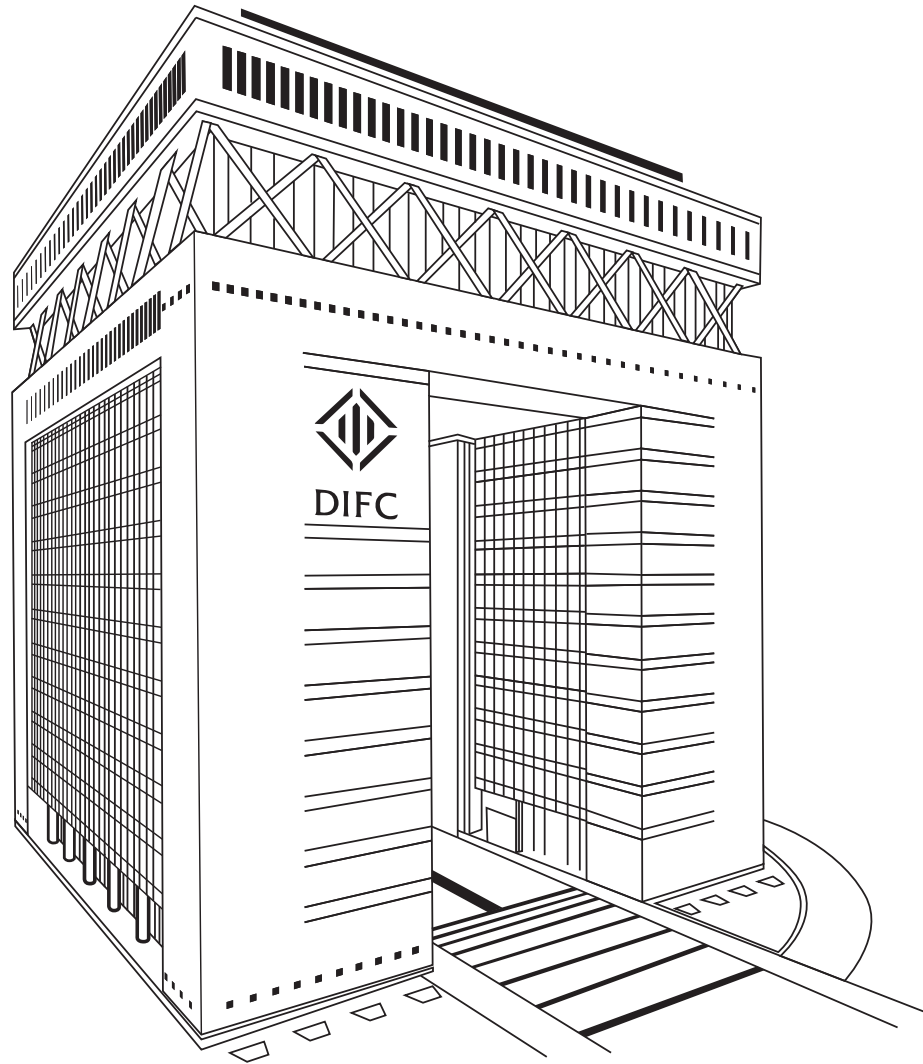
كما نولي أهمية كبيرة في الاستراتيجية الموضوعة على تطوير الكوادر البشرية وصقل مهاراتها، إلى جانب إدخال كفاءات جديدة تمتلك خبرات في السوق، بحيث تشكل تنمية المهارات البشرية داخل الشركة وتطويرها، عاملاً أساسياً في تعزيز قدراتها على تحقيق مزيد من النمو ورفع العائدات المخصصة للمساهمين.

مساندة الشركات وتفعيل دورها

■ كيف تنظرون إلى دور هيئة التأمين في تطوير صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– كان للبنك المركزي السعودي دور بارز في تأسيس قطاع التأمين الذي يُعد من القطاعات الناشئة في المملكة، ونجد أن الوقت حان لإحداث نقلة نوعية وتفعيل دور القطاع في

Today, Tomorrow, Together...



A PARTNER TO COUNT ON



www.kingdomre.com

Ramon Martinez - Carrera (CEO - Active Re):

The insurance industry is becoming more supportive in terms of severity rather than frequency

Over the last few years, Ramon Martinez Carrera, CEO of Active Re, has been implementing a strategy with management and technical teams which are focused on continuously reinforcing pillars which support the company's vision of being global, specialized, and innovative, in a way that benefits all. Because of this approach, Active Re is recognized as the preferred reinsurer for local and regional partners. Furthermore, along with proper financial control, Active Re promotes a corporate culture which encourages innovation through all levels within the company, as well as inclusiveness, respect for universal values, and compliance in all markets in which it operates. Active Re has demonstrated resilience in difficult times, whilst absorbing market volatility and expanding its services and solutions. Active Re has successfully entered new markets and lines of business whilst investing in highly qualified, experienced professionals across four generations, representing diverse cultures and nationalities. This diversity, together with a cooperative and inclusive organizational structure, has been a key factor in better serving our customers and strategic partners. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Mr. Martinez - Carrera on the sidelines of DWIC and to conduct the following with him.



“Growing in a steady and sustainable manner has always been our strategy”

• What is the added value behind your continuous participation at DWIC?

- For Active Re, the region represents one third of our total business so we are always keen to participate in these kind of conferences - to speak with our clients and distributors and to reiterate to them that we are a long-term market. We are really amazed by the number of attendees as it shows that over time, the DWIC has become an important platform for the (re)insurance industry both in this region and globally. In fact, we now see many global operators at the conference.

• Servicing about more than 640 cedant companies

• How do you evaluate your performance during 2023?

- We finished 2023 transacting business in 137 countries around the world and servicing around 648 cedants through 176 brokers, so we are expanding our portfolio and footprint. For Active Re, the Middle East is a very important market, from both an opportunity and strategic perspective.

• Cat severity is increasing

• How is Active Re reacting to NatCat events which the region has recently faced?

- For more than a decade, the frequency and severity of catastrophic events is increasing - proving a challenge for the industry and at the same time providing us with opportunity to develop new products and services, to further increase our underwriting discipline and then explain to local markets and our peers how we can all cope with this real phenomenon. That's why these conferences are crucial to discuss various issues the region is facing.

• As Active Re, are you willing to underwrite new types of risks?

- In Active Re, we do not take catastrophe exposures directly, apart from our normal day-to-day exposures. Catastrophe exposure is really not within our appetite because we like to avoid volatility and prefer to grow in a steady and sustainable manner - horizontally rather than vertically. Our results prove to us that we are right in this approach, and this will continue to be our strategy going forward.

• Entering into new lines

• Are you planning to expand into new markets?

- In terms of regions, we are now growing in developed markets in Europe, North America and Asia. We also want to continue steady growth in the Middle East and Latin America. In addition, we will expand our portfolio by entering new lines such as surety and liability.

• Re-allocation of the risk capital and return

• Any last message?

- If we look at risk, we see risk capital allocation is now different to the risk capital of indemnity. We are encouraging markets to look at the cost benefits of writing business in a different way and for us as a reinsurer, we need to focus on avoiding frequency and making sure we only support severity. This is the key message we are trying to deliver to local insurers. The insurance industry is becoming more supportive in terms of severity rather than frequency and the question now is how each market utilizes risk capital. I believe in the future, we will see a kind of reallocation of risk capital and return.





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

كريم جبيري (مدير أول - إدارة علاقة العملاء في شركة UIB)؛

تركت UIB الدولية بصمة في الأسواق المتواجدة فيها



ارتكزت مبادئ مجموعة UIB على المعايير الأخلاقية العالية والنزاهة المالية والتدقيق المطلوب والشفافية.

ونجحت المجموعة في نسج علاقات قوية مع قاعدة عملائها ولا تزال مستمرة في ذلك. ولا يمكن إغفال دور فريق العمل المتخصص والاستثنائي في المجموعة الذي ساهم في تثبيت حضورها في أسواق العالم.

وعلى رغم ما يحصل من أحداث، رأى المدير الأول - إدارة علاقة العملاء في شركة UIB كريم جبيري في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن الفرص تفوق التحديات القائمة في ظل ارتفاع شهية الاستثمار في سوق التأمين، بالتزامن مع ما يشهده مركز دبي المالي العالمي من طفرة غير مسبوقة، فضلاً عن تهافت عدد كبير من شركات الوساطة والإعادة العالمية للاستثمار في السوق الإماراتية.



■ كيف تصفون تأثير الأحداث المناخية والاقتصادية والجيوسياسية التي تشهدها المنطقة على توجهات المُعِينين؟

- تصدّرت الفيضانات التي ضربت دولة الإمارات عناوين مؤتمر DWIC، والحديث عن الانعكاسات السلبية لهذه الأحداث على الأسعار وتحديداً في ما يتعلق باتفاقيات إعادة التأمين TREATIES.

أما بالنسبة إلى التوجه الذي ستعتمده شركات الإعادة العالمية، فهي من دون شك ستحاول رفع الأسعار مع ازدياد حدة المخاطر، لكن توجد في الوقت ذاته منافسة شرسة وقدرات استيعابية ضخمة في السوق، من شأنها أن تبقي الأسعار على المعدلات المعمول بها حالياً، وبالتالي لن نشهد زيادة غير متوقعة.

الفرص تفوق التحديات

■ ما هي برأيكم التحديات الأخرى؟

- في الواقع نجد أن الفرص تفوق التحديات القائمة في ظل ارتفاع شهية الاستثمار في سوق التأمين، بالتزامن مع ما يشهده مركز دبي المالي العالمي من طفرة غير مسبوقة، فضلاً عن تهافت

عدد كبير من شركات الوساطة والإعادة العالمية للاستثمار في هذه السوق العالمية (DIFC)، إذ يبقى التحدي الأبرز حول مدى قدرة كل من هؤلاء الأطراف على حصد حصة وازنة في سوق تنافسية.

انطلقنا من العالم العربي إلى أنحاء العالم

■ تمثلت سياسة UIB في تعزيز خطتها التوسعية لتشمل أكبر عدد من الأسواق، ما مدى أهمية المنطقة العربية لعمليات الشركة؟

- إنطلقت UIB من المنطقة العربية ونجحت في تعزيز حضورها واستقطاب قاعدة وازنة من العملاء، ما مكّنها من التآلق عالمياً وترك بصمة في الأسواق التي تتواجد فيها في الوقت الحالي ألا وهي أوروبا، آسيا وأميركا الوسطى. ولكننا نحرص على تقوية موقعنا كوسيط عربي في مجمل أسواق الشرق الأوسط والخليج، مع الحفاظ على المسيرة الحافلة بالنجاح التي انطلقت من العالم العربي إلى أنحاء العالم.

■ كلمة أخيرة؟

- أود التشديد على نقطة مهمة ألا وهي ضرورة المحافظة على نهج مهني وتقني في قطاع التأمين لضمان نمو وتطور الصناعة على المدى الطويل. ■



UIB وEURO ARAB



UIB وSANLAM

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

K.V. Kumar - CEO & Shuja Noorani - Chief Marketing Officer - Anoud Technologies -

We are playing an important role in modernizing the insurance industry in the UAE & MENA region

K.V. Kumar, CEO & Shuja Noorani, Chief Marketing Officer at Anoud Tech were among the prominent people who participated at the 7th Annual Dubai World Insurance Congress (DWIC) along with several of their colleagues. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, they both



gave us an idea about their company, talking about the added value behind their participation at the conference, shedding light on their expansion strategy as well as the characteristics that differentiate Anoud Tech from other similar companies. Following is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about your company?

- Anoud Tech was established by QIC, a leading global insurance group, in close collaboration with Swiss Re, to give insurance companies a dependable technology partner with an in-depth functional understanding of their requirements that can facilitate a truly future-ready digital transformation to enhance their competitive position in the rapidly evolving marketplace. Anoud Tech accelerates the digital transformation of the insurance industry by deploying Anoud+, a best-in-class integrated insurance platform, at insurance companies. With Anoud Tech, companies have a reliable insurance technology partner who understands the dynamics of their business and has the experience and expertise to deliver to their needs. We are a true enabler as insurance companies move into a digital world.

• What differentiates Anoud Tech from other similar companies?

- Anoud Tech provides a truly integrated insurance suite, Anoud+, that addresses the entire insurance lifecycle and facilitates key business functions. We partner with global insurance technology leaders to enable our clients to leverage best-in-class technologies without embarking on time-consuming and costly integration projects. Anoud+ enables the efficient management of all aspects of insurance operations, including underwriting, policy administration, claims, business intelligence and reporting, omnichannel distribution and provider network management. Our other integrated modules enable the operational digitization of insurance through solutions for finance (including IFRS 17), compliance, customer relationship management, human resources and administration. No doubt that today technology influences businesses. The role of technology is no longer limited to the design and delivery of products and services but extends to analytics driven decision making. For insurance companies relying on a gamut of legacy systems, Anoud Technologies' well-engineered solutions deployed with the right know-how and the latest innovations can lead to improved efficiencies for insurance companies' business. Anoud+ supports insurers in strengthening operational resilience, gaining access to cutting-edge tools and ultimately accelerating their digital transformation journeys to compete in tomorrow's marketplace. In addition, the platform helps increase revenue generation by rapidly introducing a broad range of insurance products and services, and boost engagement with customers and channel partners with a customer relationship management (CRM) module and a fully

digitized customer journey and product lifecycle. Finally, Anoud+ enhances operational efficiency and helps insurers achieve cost savings by standardizing, automating, and optimizing processes on an integrated platform and moving to a paperless office environment as well as improving corporate controls and risk management with digitized implementation of governance, compliance and regulatory processes, strong data security and integrity, and fraud prevention systems.

• What can you tell us about your expansion strategy?

- We started in Qatar with a small team and we have a development center of software development people based in India. This center has grown from a small team to over 350 people now. Recently, we opened Anoud Tech's branch office in Dubai Internet City. This development represents a major milestone in our growth journey. We look forward to playing an important role in modernizing the insurance industry in the UAE and the broader MENA region especially that our system addresses all the requirements of this region and we and our parent company QIC have all the knowledge needed by companies in the region. Despite its limited years of operation, Anoud Tech has originated clients not only in the GCC but also in Europe and the Americas. This is because Anoud+ is a modern, best-in-class insurance platform that is fit for purpose for insurers in developed and emerging markets alike. Anoud Tech is now broadening our focus to certain emerging markets like Africa and also made good forays with insurance companies in the ASEAN countries like Malaysia, Vietnam and Indonesia.

• What is the added value behind your participation at DWIC 2024?

- DWIC is an amazing conference that provides a great platform and opportunity to meet friends, colleagues, industry leaders and potential clients. This 7th edition has been really great, we've had good conversations not only with perspective clients but also channel partners and companies that are looking to work with us and complement us in the type of services which we provide. They can also be involved in projects together with us. Overall, with DIFC expanding its market size, DWIC remains a crucial event on the yearly conference calendar.

Get the Digital Edge

Up your game with customers, enhance your operational efficiency, gain access to the latest digital technologies, and compete in tomorrow's marketplace with ANOUD+, our world-class integrated insurance suite.



Transform your Insurance Operations with ANOUD+

1

FULLY INTEGRATED PLATFORM

Automated management of end-to-end requirements.

2

EASY-TO-USE

User-friendly interface with the ability to rapidly introduce new products.

3

FUTURE-READY

Cutting-edge tool to devise a data and analytics -based strategy.

4

CONTINUOUS IMPROVEMENT

New features & enhancements continually added.

ANOUD+ MODULES

Core Insurance Solutions

- ✓ Corporate
- ✓ Personal
- ✓ Medical
- ✓ Life

Integrated Solutions

- ✓ Analytics
- ✓ HRMS
- ✓ Finance & Controls
- ✓ CRM

Digital Solutions

- ✓ IFRS 17 Engine
- ✓ XOL Reinsurance
- ✓ Digital Portals
- ✓ Mobile Apps



Take on the Future with Anoud Technologies

Doha | Dubai | Chennai

+974 4144 1709 | info@anoudtechnologies.com | www.anoudtechnologies.com

حسن ناصر (شركة NASCO RE):

تراكم الخبرات والمعرفة العميقة بالأسواق تمكننا من تقديم أفضل الخدمات لعملائنا بحسب احتياجاتهم



تؤمن NASCO RE بأن تحقيق النجاح يعتمد على بناء علاقات دائمة، لذا تعتبر عملاءها أولويتها الرئيسية الدائمة. وانطلاقاً من ذلك، فهي توصي باستراتيجيات وحلول المخاطر التي تتوافق مع مصلحة كل عميل، وتبحث عن أفضلها سعياً إلى تلبية متطلباته.

ويندرج التحالف مع DIOT-SIACI في إطار أهدافها الرامية إلى التوسع نحو أسواق جديدة، إذ أوضح نائب رئيس قسم التأمين على الاتفاقيات في شركة NASCO RE حسن ناصر في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن هذا التحالف سيعزز خطط الشركة التوسعية نحو أسواق جديدة، وسيساهم في تطوير مهاراتها وقدراتها، لإنتاج مجموعة من الخدمات الجديدة والمبتكرة لعملائها.

انطلاقاً من مواكبتها للمستجدات العالمية وتوجه المعيدين الأجنبي إلى رفع الأسعار، ما يعزز نسب الربحية المحققة فضلاً عن زيادة في الإيرادات، لكن في الوقت ذاته قد تتأثر محافظها بطريقة سلبية نتيجة المتغيرات المناخية وتحديداً الأعاصير، التي ضربت سلطنة عُمان والإمارات ما سينتج عنه خسائر في بعض المحافظ على المدى القصير، لكن ستمكّن بعدها من العودة إلى تحقيق الأرباح ومعدلات نمو إيجابية.

الخبرات والمعرفة العميقة بالأسواق

■ هل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– سيعزز التحالف بين مجموعة ناسكو و DIOT-SIACI خططها التوسعية نحو أسواق جديدة وقدراتها على تحسين خدماتها في أماكن تواجدها.

لذا فإن تراكم الخبرات والمعرفة العميقة بالأسواق تمكننا من تقديم أفضل الخدمات لعملائنا بحسب احتياجاتهم، في ظل الأحداث الأمنية والمناخية المتتالية في المنطقة. إلى جانب إعداد التحليلات الدقيقة لكل محفظة وتقديم الاستشارات الضرورية للعملاء، لتحديد الأخطار والاتجاهات القائمة في المستقبل للتصدي للتحديات المستجدة. كما سيساهم هذا التحالف في تطوير مهارات ناسكو وقدراتها، لتطوير مجموعة من الخدمات الجديدة والمبتكرة لعملائها. ■



NASCO RE و SCOR

■ تتعرض المنطقة حديثاً لمخاطر جيوسياسية ومناخية، ما هي توقعاتكم لتوجهات الأسواق عقب مشاركتكم في المؤتمر وما هي الإجراءات المتخذة من جانبكم؟

– من الواضح أن الأحداث الأخيرة ستقود نحو مسار أكثر تشدداً لناحية الشروط وطريقة التسعير، وبالتالي بات معظم شركات التأمين والإعادة أكثر جهوزية للتغيرات الجذرية، التي ستطرأ على موسم تجديد الاتفاقيات أو البوالص خلال يوليو المقبل. لكن تبقى بعض علامات الاستفهام التي تُطرح حول نوع هذا التغيير والتعديلات التي سيشملها على مستوى الأسعار، والبوالص الأساسية، أو من ناحية نسب الاحتفاظ لدى شركات التأمين. لذا يمكن التأكيد أن لا توجه واضحاً وموحداً لغاية هذه اللحظة لدى المعيدين وصناعة التأمين عموماً حول التحولات المستقبلية.

أما في ما يتعلق بالأحداث الجيوسياسية التي تشهدها المنطقة منذ أشهر، فلن يكون لها تداعيات جوهرية ومباشرة على محافظ الشركات، لأن شركات الإعادة اتخذت خطوات تجاه هذه الأحداث عند انطلاقها. فيما يُتوقع أن يكون للأحداث الجيوسياسية تأثيرات على المحافظ المتعلقة بالإرهاب والاضطرابات المدنية وأعمال الشغب.

فرصة لشركات الإعادة الإقليمية

■ في رأيكم هل بإمكان شركات الإعادة الإقليمية تحقيق منافع في ظل هذه المتغيرات؟

– في الواقع تشكل هذه الأحداث فرصة لشركات الإعادة الإقليمية،



NASCO RE و TRUST RE

قطاع التأمين في الوطن العربي في طور التقدم والانخراط أكثر في أدوات الذكاء الاصطناعي

محمود صالح سليمان: تحرص «بيتك تكافل» على تقديم خدمات تأمينية تتسم بالتميز



تمضي شركة «بيتك تكافل» وفق رؤية مستقرة وجهود متواصلة لتحقيق أفضل معدلات النمو والتميز في الأداء، إلى جانب حرصها المستمر على ابتكار حلول تأمينية جديدة مبنية على أحدث التطورات التكنولوجية ما جعلها تبرز كأبرز شركات التأمين التكافلية على مستوى السوق الكويتية، وأحد أبرز شركات التأمين التكافلية في المنطقة العربية.

للتطورات التي يشهدها العالم، أشار إلى أن الأحداث الأخيرة ولا سيما على مستوى تغير المناخ، تُنذر قطاع التأمين والاتحاد العربي للتأمين وكلّ القيمين على الصناعة بضرورة السير باستراتيجية جديدة ونهج مختلف، فضلاً عن تعزيز سبل التعاون مع معيدي التأمين للتمكن من تحديد انعكاسات التغير المناخي على القطاع.

نثني على الأداء المتميز للشركة

وفي ما خصّ النتائج المحققة، أثنى على الأداء المتميز للشركة حيث انها تعزز حصتها في السوق بتدرج محافظة على سياستها الاكتتابية السليمة.

التواجد في هذا الحدث أمر مهم جداً

وبالنسبة إلى مشاركتهم كشركة في مؤتمر دبي العالمي للتأمين، لفت أن هذا المؤتمر نجح وبقوة في حجز مكانة خاصة به على مدار السنوات السبع

رأى مساعد الرئيس التنفيذي في شركة «بيتك تكافل» KFH TAKAFUL السيد محمود صالح سليمان، أن قطاع التأمين في الوطن العربي في طور التقدم والانخراط بصورة أكبر في أدوات الذكاء الاصطناعي، التي سيتمكن من خلالها القطاع من النمو والوصول إلى أكبر شريحة من المجتمع، ورفع معدلات الوعي التأميني، وما تمثله من ركيزة أساسية لدعم هذا النمو. كما شدّد سليمان على أهمية الاستثمار في التكنولوجيا وتطوير أنظمة الشركات ما يساهم في زيادة قاعدة العملاء، إلى جانب ضرورة فرض التأمين الإلزامي للحماية ضد المخاطر الطبيعية بالتزامن مع إنشاء المجمعات التأمينية لتغطية هذه الأخطار وعقد تحالفات بين الحكومات ومعيدي التأمين.

ضرورة السير باستراتيجية جديدة ونهج مختلف

أما في ما يتعلق بمواكبة قطاع التأمين العربي

الماضية، مشيراً إلى أن التواجد في هذا الحدث أمر بالغ الأهمية كونه يتيح للشركة تعزيز سبل التعاون والتواصل مع الشركاء والعملاء على حدٍ سواء، والاطلاع على كافة المستجدات في صناعة التأمين الإقليمية والعالمية خصوصاً في ظل الأحداث والمتغيرات التي تشهدها المنطقة من أزمات جيوسياسية واضطرابات وصولاً إلى التغير المناخي.

قدم على تأمينك بسهولة
عن طريق موقعنا والتطبيق



KFH Takaful
معنى جديد للتكافل

Google Play
App Store

(+965) 1803030
@kfhtakaful



سيرج كالفا

(الرئيس التنفيذي لشركة APEX-DIFC):

حصلنا على ترخيص MGA ونسعى لعقد مباحثات جديدة

مع مجموعة من المعيدين للحصول على قدرات إستيعابية في عدد من الخطوط

تحدّث الرئيس التنفيذي لشركة APEX-DIFC سيرج كالفا في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، عن تأثير مخلفات العواصف التي ضربت دولاً خليجية، معتبراً أن من المبكر الحديث عن حجم المطالبات مشيراً إلى أهمية ترخيص الـ MGA التي حصلت عليه الشركة.

ولا بدّ من الإشارة أيضاً إلى وجود نقص في القدرات الاستيعابية على مستوى الأسواق العالمية ككل. ونحن بدورنا لا يتركز نشاطنا ضمن أسواق الخليج، إنما يتعداها نحو أسواق الشرق الأقصى والقارة الآسيوية.

لدى أسواق الخليج نظرة إيجابية لتطوير صناعة التأمين

■ كيف تصفون تأثير الأحداث الجيوسياسية في المنطقة على صناعة التأمين؟

– تتميز أسواق الخليج بوجود منتجات جديدة تطرح في شكل دوري، فهي عبارة عن تطوير لبرامج قديمة لتحاكي المتطلبات الآنية والمستجدات التي تطرأ على الصناعة والأسواق عموماً. مع الإشارة إلى أن لدى أسواق الخليج نظرة إيجابية لتطوير صناعة التأمين، وإدخال أدوات جديدة للنهوض بالقطاع مقارنة بالمناطق الأخرى.

حققت الشركة أداءً متميزاً

■ كيف تقيّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٣؟

– حققت الشركة على مستوى مركز دبي المالي العالمي أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٣ باعتبارها السنة الأولى لبدء عملياتنا في السوق الإماراتية، ونحن مستمرين وفق النهج ذاته خلال الأعوام المقبلة لتحقيق مزيد من التآلق والنجاح. ■

■ هل تتوقعون مزيداً من التشدد في الشروط والأسعار عند تجديد الاتفاقيات نتيجة الأحداث الأخيرة التي شهدتها دول الخليج العربي؟

– في الواقع من السابق لأوانه تقييم تأثير العواصف في الإمارات على قطاع التأمين والشركات تحديداً. إذ بدأت شركات التأمين في السوق الإماراتية اعتماد سياسة التحوط والاحتفاظ بناءً على حجم المطالبات الإجمالية المتوقعة. كما تم التداول خلال هذا المؤتمر بأرقام تتراوح بين ٨٠٠ مليون ومليار درهم تطل مجمل خطوط التأمين التي كانت عرضة للخسائر جراء العاصفة التي ضربت الإمارات. ولكن من المبكر الحديث عن حجم المطالبات في مختلف دول الخليج التي تعرّضت مؤخراً لسيول وفيضانات مثل المملكة العربية السعودية والبحرين وسلطنة عُمان.

مباحثات جديدة مع مجموعة من المعيدين

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حصلت شركة «أبكس» مركز دبي المالي العالمي مؤخراً على ترخيص (MANAGING GENERAL AGENT (MGA)) ونحن في طور عقد مباحثات جديدة مع مجموعة من المعيدين للحصول على قدرات إستيعابية في عدد من الخطوط، منها فرعا التأمين على الممتلكات وضد الحوادث، فضلاً عن التأمين ضد العنف السياسي، إلى جانب الفروع الأخرى المتمثلة في التأمينات الصحية وعلى الحياة.





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

كاثرين زورر (شركة COPE لوساطة إعادة التأمين):

Cope Re تتميز بفريق عمل متمرس ومحترف



فريق عمل COPE المشارك في DWIC

تخطي المخاطر بثقة وبناء جسور الامان «شعار تنتهجه شركة كوب لإعادة التأمين» Cope Re، تسانده رؤيتها المتمثلة بالنكف مع التطورات العالمية.

على رغم حداثة الشركة، أكدت الشريك الإداري في قسم التأمين على الممتلكات في COPE لوساطة إعادة التأمين كاثرين زورر، في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن الخبرات والمهارات التي يتمتع بها فريق العمل ومسؤولو الأقسام مكنت الشركة من ترسيخ حضورها بقوة، وبناء علاقات وثيقة مع الشركاء.

■ ■ ■ رسّخنا حضورنا بقوة وبنينا علاقات وثيقة من دون تحديات ■ ■ ■

أسواق المنطقة، واللافت دخول شركات إعادة جديدة وافتتاح فروع لأخرى في مركز دبي المالي العالمي، ما يُعدّ مؤشرات إيجابية جداً إلى استقطاب مزيد من القدرات الاستيعابية للمنطقة وفي خطوط التأمين المتنوعة. كما بدأت الشركات الموجودة سابقاً العمل على خطوط تأمين جديدة، وهذا يؤكد أن المنطقة مقبلة على مرحلة واعدة، إنما يبقى المطلوب الوحيد تحسن الأسعار والشروط المعمول بها رهنأً، كي تتاح لنا الفرصة للعمل في شكل أفضل.

تتميز الشركة بفريق عملها المتمرس والمحترف

■ ما الذي تفرّد به الشركة عن مثيلاتها في السوق؟

– تتميز الشركة بفريق عملها المتمرس والمحترف في عمله، بحيث أن كل فرد يقدم أفضل ما لديه من مهارات في التعامل مع الشركاء، فضلاً عن امتلاك الكوادر البشرية خبرات في مختلف الأسواق وبيئة العمل التي يتواجدون فيها، ما يجعلهم قادرين على توفير الحلول المناسبة والمبتكرة.

خبرة تفوق الـ ١٧ عاماً

■ هل لنا بلمحة عن مسيرتكم المهنية؟

– أمتلك خبرة تفوق الـ ١٧ عاماً في مجال إعادة التأمين، حيث تعلمت الكثير ولا زلت. وقد سمحت لي هذه التجربة بتكوين شبكة علاقات واسعة ومتنوعة وخولتني اكتساب خبرة من خلال الممارسة والعمل الدؤوب. سنبدل جهوداً حثيثة في الشركة بتسخير هذه الخبرات والامكانيات لتقديم الأفضل والحفاظ على موقعنا، وأتمنى التوفيق للجميع. ■

■ كيف تقوّمون حضوركم في السوق كونكم شركة حديثة العهد؟

– منذ انطلاقتها، حرصت الشركة على الدقة في انتقاء كادر بشري يملك أفضل الكفاءات وخبرات تفوق العشر سنوات كل في مجاله، مع المعرفة الدقيقة باحتياجات كل سوق. مما سمح لنا أن نثبت حضورنا كلاعب أساسي ونجعل الشركة منافساً قوياً في السوق في وقتٍ قياسي.

تحديات تعاني منها مجمل الشركات

■ ما التحديات التي تواجهونها كشركة وساطة إعادة تأمين؟

– تتمثل أبرز التحديات في تقلص القدرات الاستيعابية في الأسواق وانعدام تقاسم

المخاطر بطريقة عادلة بين الأطراف، إلى جانب تراجع الأسعار. ولا تقتصر هذه التحديات علينا كشركة حديثة التأسيس، إنما تعد معوقات يعاني منها مجمل شركات وساطة إعادة التأمين مع استمرار النزاع على تقاسم المخاطر بين شركات إعادة العالمية.

أضف إلى ذلك، الأحداث السياسية المتسارعة في المنطقة التي تؤثر سلباً على أسواق التأمين، ناهيك عن الفيضانات التي اجتاحت الإمارات ودفعت بعدد كبير من المعيددين إلى اتباع نهج متحفظ في الإكتتاب في بعض خطوط التأمين مع استمرار التقلبات المناخية في دول الخليج.

حافظت شركات إعادة على علاقاتها مع أسواق المنطقة

■ هل الأحداث الأخيرة دفعت بعض شركات إعادة العالمية للعزوف عن التعامل مع أسواق المنطقة؟

– على العكس، حافظت شركات إعادة على علاقاتها مع

*If **being deeply invested** means taking things wholeheartedly, then **we take it to heart** every time.*



As your insurance company, **we'll fight your fight** and **put your needs first** so that you can face any challenge and succeed.

DAMANA and SAICOHEALTH are registered trademarks for MIG and Saudi Arabian Insurance Company B.S.C. (c) | License LII / 003 - CR 10316-1 | Licensed and regulated as a locally incorporated insurance firm by the Central Bank of Bahrain (CBB) | Authorized and Paid up Capital: BHD 20,000,000 Saudi Arabian Insurance Company BSC (C)

Office 71, Block 436, LMC Building 852, Road 3618, Al Seef District, P.O.Box 60139, Kingdom of Bahrain

+973 17 562500

info@damana.com

www.linkedin.com/company/damana

www.damana.com

Anwar Al-Sabej

(CEO- Warba Insurance & Reinsurance):

Warba made record profits in 2023

Anwar Al-Sabej is a strategic result-oriented business executive with more than 25 years of hands-on experience in the insurance field. His successful career with Warba goes back to 1999. He has held several positions and was appointed CEO for Warba Insurance & Reinsurance Company in 2013. Under his leadership, Warba succeeded in maintaining its standards and integrity in all its decisions and offerings. Mr. Al-Sabej has always believed that any success is based on strong and mutually beneficial relationships that are built along the way, and that's why the company's focus remains on being a leader in the insurance industry and to deliver the best value, service and innovative solutions to each customer throughout their journey. Following is the interview Al Bayan Magazine conducted with Mr. Al-Sabej during DWIC.



“Our results are improving year-over-year”

• **What is the added value behind your continuous participation in almost all the conferences that are taking place around the region?**

- The reason behind attending all the conferences is networking. It is an easy way for us to meet people in our industry regionally and internationally simultaneously and discuss various ideas between each other as well as the risk factors that we are both exposed to in order to create some synergies and thoughts and shed light on how we can mitigate them. In addition, such conferences create an important platform to deliberate about where the industry is going and what are its major concerns and losses and how all this is affecting the reinsurers both regionally and globally.

• **How do you evaluate the Kuwaiti market especially that it did not witness NatCat losses?**

- Historically speaking, Cat exposures are very less in Kuwait compared to other countries in the sense that it doesn't have earthquakes and heavy storms and rains like Oman, UAE and Turkey. We are witnessing a change in the environment and climate; this is leading to major natural catastrophes. So far, we haven't seen such NatCat losses in Kuwait but that doesn't mean they might not come sooner or later.

• **How do you think reinsurers will react to such kind of losses?**

- If we look at the hurricanes and typhoons in the US and the Far East, they have eventually affected the cedants in the Middle East because these losses get spread out by the reinsurers throughout the globe and

thus everyone will get exposed because there is a certain premium that they have to recover across all the industry. Insurers look at a country by itself whereas reinsurers look at the globe so they spread their premiums across all territories.

• **Do you think the insurance industry has become more organized in Kuwait?**

- Definitely, it is getting more organized with the Insurance Regulatory Unit "IRU" which is controlling and inspecting insurance companies to ensure the integrity of their financial and legal obligations and that such companies pledge to ensure that sufficient insurance coverage is provided to protect policyholders and beneficiaries. Nevertheless, the IRU is facing some challenges with the government especially regarding manoeuvring or passing certain laws such as the third party liability for motor where the IRU wanted to increase the premiums after doing all the required actuarial studies but still did not get the government's approval.

• **Do you have any expansion plans?**

- We have plans to expand but we are still looking for the right opportunity especially that most countries have their advantages and disadvantages. It is worth mentioning that we made record profits in 2023, the company reported a strong increase in net profit to about KWD 7.1 million compared with about KWD 4.9 million in 2022. We are also expecting good results in the first quarter of 2024. Overall, we are improving our results year-over-year.



AM BEST & WARBA INS



HOWDEN & WARBA

**“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



عماد جرایسي (شركة FENCHURCH FARIS): الإعصار غير المتوقع صفارة إنذار لأحداث مشابهة في المستقبل

تعود علاقة شركة FENCHURCH FARIS بقطاع التأمين إلى عام ١٩٤٤ تاريخ تأسيسها. وراكت خبرة متميزة في تقديم خدمات إدارة مخاطر التأمين وإعادة التأمين في أنحاء أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

تتمثل الشركة المسجلة لدى لويديز، في ١١ مكتباً إقليمياً في ٨ دول في أنحاء المنطقة. نبه نائب الرئيس التنفيذي للعمليات في FENCHURCH FARIS السيد عماد جرایسي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، إلى أن حجم الإعصار غير المتوقع الذي ضرب المنطقة هو صفارة إنذار لأحداث مشابهة في المستقبل، لذا يجب تعزيز التواصل بين شركات التأمين والوساطة وإعادة للتصدي للتحديات المستقبلية.

■ ■ ■ تعزيز التواصل بين شركات التأمين والوساطة وإعادة

■ ■ ■ للتصدي للتحديات المستقبلية

مجموعة من الأفكار والاستراتيجيات ونماذج عمل جديدة

■ ما هي أبرز توجهات شركة FENCHURCH FARIS؟

– انطلاقاً من عقود من الخبرة وفريق العمل المتميز والمتخصص في الكثير من المجالات ستطرح الشركة مجموعة من الأفكار والاستراتيجيات ونماذج عمل جديدة، للبحث مع شركات التأمين بهدف إيجاد الحلول المناسبة والتخفيف من حدة التحديات والضغوط المفروضة من جانب المعيدين.

المنطقة مقبلة على مرحلة إيجابية من النمو والتطور

■ كيف تنظرون لمستقبل صناعة التأمين في ظل التخبط الحاصل والخضات السياسية والاقتصادية؟

– للتجاذبات السياسية تأثيرات مباشرة على أسواق التأمين وعمليات الاستثمار على نطاق منطقة الشرق الأوسط. ولكن لا توجد مؤشرات إلى حدوث تغييرات دراماتيكية في الأسواق، بل على العكس فإن المنطقة مقبلة على مرحلة إيجابية من النمو والتطور، في ظل وجود استثمارات ضخمة في المجالات المتنوعة، في مقدمها مشاريع الطاقة. لذلك لا نجد أن للأحداث السياسية تداعيات سلبية مستقبلية، إنما ستبقى ضمن إطار التأثيرات الآنية خلال فترة زمنية محددة. ■

■ ما مدى أهمية انعقاد مؤتمر دبي العالمي للتأمين خلال المرحلة الدقيقة التي تمر فيها العديد من دول المنطقة؟

– أتى انعقاد المؤتمر في وقت مناسب بعد الإعصار والسيول التي اجتاحت عدداً من الأماكن في دبي، ويعد مثابة منصة للتلاقي والحوار وعقد الاجتماعات بين مجموعة من الأطراف والخبراء في صناعة التأمين، للخروج بتوصيات وآليات جديدة في ظل ما يشهده العالم من أحداث مشابهة نتيجة التغير المناخي. وبالتالي، فإن حجم الإعصار غير المتوقع الذي ضرب المنطقة هو صفارة إنذار لأحداث مشابهة في المستقبل، ومن هنا أهمية تعزيز سبل التواصل بين شركات التأمين والوساطة وإعادة للتصدي للتحديات المستقبلية.

■ في رأيكم هل ستنتج شركات إعادة نهجاً متشدداً نتيجة الأحداث وازدياد حجم المخاطر؟

– يُتوقع أن تنتهج شركات إعادة سياسة متشددة بحسب ما ورد في التصريحات والنقاشات خلال المؤتمر وتحديداً مع اقتراب تجديد بعض الاتفاقيات في تموز (يوليو). إلا أن عملية التشدد لن تصل إلى حد التأثير السلبي على نشاطات الشركات أو تؤدي إلى ارتفاع دراماتيكي للأسعار.



من اليمين: أسامة عابدين وعماد الجرایسي



أركان FENCHURCH FARIS



بروج للتأمين التعاوني
Buruj Cooperative Insurance

منتجات تأمينية متعددة لتلبي احتياجاتك



المركبات Motor



الصحى Medical



السفر Travel



الممتلكات Property



شحن البضائع Marine Cargo



الهندسي Engineering

عمرو صالح خيوه

(نائب رئيس مجلس الإدارة المدير التنفيذي – برقان تكافل):

تمضي برقان تكافل في تنفيذ خطتها الإستراتيجية وفق خطوات ثابتة ومدروسة

إلى أن الاعتماد على التكنولوجيا ساهم في تقليص حجم النفقات وتدارك الأخطاء التي قد يرتكبها العنصر البشري. وفي سياق متصل، أوضح السيد خيوه أن استخدام الذكاء الاصطناعي والبرمجيات الحديثة لعب دوراً مهماً في تحليل البيانات وجعل الإحصائيات والتقارير التي يُعتمد عليها في عملية تقييم المخاطر وإتخاذ القرارات أكثر دقة ووضوحاً، فضلاً عن تحسين الأداء وقياس نسبة رضى العملاء، مضيفاً أن الطلب على تغطيات الأمن السيبراني إزدادت في الآونة الأخيرة نتيجة التطور التكنولوجي الحاصل.

توفير تغطيات تأمينية لكبرى مشاريع البنية التحتية في دولة الكويت

وفي ما يتعلق بأخر التطورات التي طرأت على شركة برقان تكافل، أعلن السيد خيوه أن الشركة تمضي قدماً في تنفيذ خطتها الإستراتيجية وفق خطوات ثابتة ومدروسة والمتمثلة في زيادة قاعدة عملائها وطرح منتجات جديدة تتناسب مع متطلبات وإحتياجات العملاء المتغيرة بصورة مستمرة، فضلاً عن توفير تغطيات تأمينية لكبرى مشاريع البنية التحتية في دولة الكويت، الأمر الذي يساهم في تعزيز موقعها ومكانتها في السوق الكويتية، مشيراً إلى أن مؤتمرات التأمين مثل DWIC تشكل منصة مهمة لنقل وجهات النظر وتبادل الأفكار والمعلومات ومناقشة الإهتمامات والتحديات التي يواجهها القطاع، كما أنها تتيح المجال أمام الشركات المشاركة في التعرف على التوجهات الحديثة وآخر التطورات وطرح أحدث منتجاتها وخدماتها وتسليط الضوء عليها، مؤكداً حرصهم كشركة برقان تكافل على المشاركة في مثل هذه المؤتمرات إيماناً منهم بأهميتها ودورها في الإرتقاء بالقطاع إلى مصاف الأسواق العالمية.



منذ تأسيسها في عام ٢٠٠٦، سعت شركة برقان تكافل بكل جهد وإصرار وعزيمة لا تعرف حدوداً إلى تقديم كافة الخدمات التأمينية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، متسلحة بدعم من قبل مجموعة مساهمين من ذوي الخبرات، حيث انصب تركيزهم في جعل برقان تكافل الإختيار الأمثل بالنسبة إلى العملاء. وطوال هذه السنوات، استطاعت الشركة بفضل احترافية مسؤوليها وفريق عملها من تحقيق أهدافها المرجوة. ولطالما تميّزت الشركة بتقديم منتجات متنوعة وخدمات متميزة تلبي كافة احتياجات عملائها من خلال مجموعة من خطط التأمين التكافلي المصممة حسب الطلب بأسعار تنافسية. وتكرّس برقان تكافل فريقاً من أفضل الكفاءات للاستجابة لمتطلبات العملاء من أفراد وشركات للحفاظ على أفضل المعايير بهدف توفير خدمات تفوق التوقعات وخلق ثقافة تتماشى مع شعارها «ويّاك».

ضرورة خلق مجتمعات تأمينية عربية

وفي حديث مع نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة برقان تكافل السيد عمرو صالح خيوه، أكد أن مجموعة الأزمات المتلاحقة التي عانى منها قطاع التأمين من جرّاء أزمة جائحة «كورونا» وتغيّر المناخ والأحداث الجيوسياسية وانقطاع سلسلة التوريد، دفعت إلى التطور بخطوات متسارعة وفي محاور مختلفة، حيث أعيد النظر في خريطة المخاطر الطبيعية وإزدادت الحاجة إلى ضرورة خلق مجتمعات تأمينية عربية ذات خلفية ومعرفة بطبيعة المنطقة وظروفها، فضلاً عن أهمية اللحاق بركب التطورات التكنولوجية الحاصلة، مشيراً إلى أن القطاع شهد ثورة كبيرة بفضل التطورات المتسارعة في مجال التكنولوجيا والعمل عن بُعد، ما ساهم في سرعة تنفيذ العملية التأمينية لا سيما في ما يتعلق بعملية إصدار الوثائق وتسديد التعويضات، لافتاً



Regulated by DFSA

Africa Re Underwriting agency Limited
Member of Africa Re Group.

We deploy our **Strength**
Leverage our **Proximity**
For countless **Possibilities**
And client **Protection**



FINANCIAL RATING



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

T: +971 4 22 00 257 | **PO Box:** 507294 - Dubai
A: Al Fattan Currency House, Tower 1, Unit 706, Level 7, DIFC, Dubai, UAE
E: saad.mohamed@africa-re.com | **W:** www.africa-re.com

عبدالله أحمد العتيبة

(الرئيس التنفيذي لتطوير العمليات في شركة ياس تكافل)؛



تعتمد «ياس تكافل» نهجاً جديداً يركز على تعزيز الحوكمة والابتكار بهدف تعزيز الملاءة المالية ومواجهة أي مخاطر قد تطرأ

نجحت شركة ياس تكافل في تعزيز مكانتها كمزود موثوق لحلول التكافل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وذلك بفضل فريق العمل المتميز الذي يتمتع بالحرفية ويعتمد التكنولوجيا المتقدمة في مختلف عملياتها. كما لا تدخر الشركة جهداً في التخطيط المستمر لتعزيز ملاءتها المالية.

وفي هذا السياق، كشف السيد عبدالله العتيبة، الرئيس التنفيذي لتطوير العمليات في الشركة، أن الشركة تعمل حالياً على خطة جديدة تركز على تحقيق نسب الربحية المحققة، بدلاً من التركيز فقط على تطوير المبيعات.

وأكد السيد عبدالله العتيبة أن هذا النهج سيساهم في تعزيز الملاءة المالية للشركة، وبالتالي تمكينها من مواجهة أي مخاطر محتملة بكفاءة.

تطلقها دولة الإمارات في هذا الجانب.

يمكن لعملية التحول الرقمي تحسين تجربة العملاء وتطوير الخدمات، بالإضافة إلى تحسين إدارة المخاطر، كما أنها تفرض تغييراً جذرياً على ثقافة الشركة وطريقة تسويقها للمنتجات. نحن في شركة ياس تكافل ملتزمون بالمضي قدماً في هذا النهج لتحقيق نقلة نوعية على المستوى الداخلي، بالإضافة إلى التوسع على مستوى الفروع وتطوير منتجاتنا.

■ هل لديكم النية للدخول في عملية دمج مع ارتفاع عدد الشركات العاملة في السوق؟

– في الوقت الحالي ليست لدينا النية للدخول في عملية دمج مع كيان آخر، حيث أن الشركة تتمتع بوضع جيد وتمتلك الإمكانيات والمؤهلات اللازمة لخدمة عملائها بشكل كامل وللوفاء بالتزاماتها بشكل ممتاز.

■ فرصة للتواصل والتلاقي، ما الهدف من مشاركتكم في المؤتمر العالمي للتأمين ٢٠٢٤؟

– نعم، تشكل المشاركة في هذا الحدث فرصة للتواصل والتلاقي مع مختلف العاملين في صناعة التأمين، وخصوصاً شركات إعادة التأمين. كما يعتبر المؤتمر منصة مهمة للاطلاع على أحدث المستجدات في صناعة التأمين على الصعيدين الإقليمي والعالمي، والتشاور لإيجاد الآليات المناسبة التي تساعد شركات التأمين على التصدي للأزمات الجديدة. ■

■ كيف تقوّمون واقع صناعة التأمين في دولة الإمارات؟

– رغم أن شركات التأمين التقليدية والتكافلية كانت تحقق أداءً مميزاً، وتمثل إحدى الركائز الداعمة للاقتصاد الوطني، إلا أن الأحداث الأخيرة والعواصف التي ضربت البلاد، شكلت تحدياً أمام سوق التأمين الإماراتية. ومع ذلك فإن الشركات تمتلك القدرة على تجاوز هذه الأزمة والوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمنین، بفضل التعاون الوثيق مع شركات إعادة العالمية. وقد أظهرت هذه الشركات اهتماماً واضحاً بتسوية المطالبات، مما يعتبر حدثاً استثنائياً لم تشهده البلاد منذ أكثر من ٣٠ عاماً.

تجدر الإشارة إلى أن الحكومة والوزارات المعنية قد اتخذت سلسلة من التدابير التي ستمنع تكرار هذه الحوادث، في حال تعرض البلاد لمنخفض جوي عاصف.

■ باتباع نهج جديد، ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة؟

– نحن في طور العمل على خطة جديدة تركز أساساً على اتباع نهج جديد، حيث نولي أولوية لنسب الربحية المحققة على حساب التركيز الحصري على تطوير المبيعات. ومن المتوقع أن يؤدي هذا النهج إلى تعزيز الملاءة المالية للشركة، وبالتالي تمكينها من التصدي لأيّة مخاطر محتملة.

■ لقد أحرزتم تقدماً في عملية التحول الرقمي، هل يمكنكم مشاركة المكاسب التي تحققت في هذه العملية؟

– بدأت شركتنا في تحقيق خطوات متقدمة في عملية التحول الرقمي، متماشية مع التطورات العالمية والمبادرات التي



AutoData... Empowering the Motor Insurance Market in KSA with AI Powered Solutions

In the recent InsureTek KSA 2024 held in Riyadh, **Sebastian Fuchs**, Managing Director of Digital Products and Services at AutoData Middle East, shared expert insights on KSA's growing automotive insurance market. Fuchs indicated the expected market size of the sector to reach \$3.14 billion in 2024. He also emphasized that the sector's compound annual growth rate (CAGR) is anticipated to rise by 1.56%, showcasing the substantial potential for insurance companies in the Kingdom.

Moreover, Fuchs discussed key factors impacting KSA's sector, including determining price points and attaining a better understanding of vehicle history, stating that the leading automotive data solutions provider's innovative solutions address these market concerns and have augmented operations for multiple industry players in KSA. He further demonstrated how the integration of AutoData services leads to streamlined operational efficiencies, potentially resulting in millions of SAR for insurance companies.

With the average spend per capita in KSA's motor vehicle insurance sector estimated at \$83.67 for 2024; Fuchs addressed the challenges of AI integration, and showcased the AI benefits that will disrupt the sector in the near future. These include improved valuation accuracy and real time pricing. He explained that achieving substantial improvements requires more than just connecting existing tools. It involves hard work and continuous learning to avoid common pitfalls such as AI hallucinations or misinterpretation of trends.

Additionally, AutoData Middle East recently launched VehicleReport.me, a new product that supports buyers and sellers navigate market uncertainties through transparency and confidence, making well-informed decisions. The company is seeking partners in the banking, insurance aggregation, and pre-purchase inspection sectors to collaborate and offer this innovative tool in KSA.

AutoData Middle East offers a comprehensive suite of B2B and B2C services including insurance advising, financing, buy and trade-in price advising, buying and selling platform tools, and more. The automotive data solutions leader also attained the 'AI-based Estimating Solutions Provider Award' at the InsureTek Golden Shield Excellence Awards 2024.

"Saudi Arabia's automotive market is on the cusp of significant growth. With the right tools and integration, we can support insurance companies optimise operations and provide better services to consumers. AutoData Middle East is committed to bridging the market gap with our innovative solutions and supporting the industry in realising its full potential," concludes Fuchs.



VEHICLE REPORT

Buy & Sell with confidence

LOST IN BUYING A USED CAR?

We'll Be Your Sherlock Holmes

@ Vehicle Report Middle East

أحمد نصرالله (SWAN INSURANCE MANAGEMENT AGENCY):

نتعاون مع معيدي تأمين لإضافة خطوط تأمين متنوعة



تملك (SIMA) Swan Insurance Management Agency قدرات تمكنها من تلبية احتياجات المسافرين انطلاقاً من مكاتبها المنتشرة في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا وأميركا الشمالية. وتبدأ مهمتها في مراحل تجربة السفر، من شراء وثيقة التأمين وحتى العودة إلى الوطن. وأعلن رئيس قسم التوزيع والتسويق في SWAN INSURANCE MANAGEMENT AGENCY السيد أحمد نصرالله في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن أحدث المنتجات التي طرحتها الشركة هي تأمينات الحوادث الشخصية للمجموعات GROUP PERSONAL ACCIDENT. مشيراً إلى أن الشركة في صدد التعاون مع مجموعة من معيدي التأمين حول خطوط تأمين متنوعة.

المطالبات الناتجة عن هذه الكوارث أو غيرها من الأحداث المفاجئة. بالإضافة إلى ارتفاع حجم المطالبات المتعلقة بالتأمين على الممتلكات وعلى المركبات، الناجمة عن الكوارث الطبيعية التي تعرّضت لها دول الخليج.

برنامج GROUP PERSONAL ACCIDENT

■ هل أطلقتم برامج تأمين جديدة ضمن مجال تخصصكم؟

– يمثل GROUP PERSONAL ACCIDENT أحدث المنتجات التي طرحتها SIMA مؤخراً. ونحن في صدد التعاون مع مجموعة من معيدي التأمين حول خطوط تأمين متنوعة.

كما نولي أهمية لموضوع التحول الرقمي وكيفية الاستثمار في الحلول المتقدمة، للارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء وتلبية احتياجاتهم المتغيرة في ظل التطور التكنولوجي المتسارع. ■

■ ما هي القيمة المضافة من مشاركتكم الدائمة في المؤتمرات والمنتديات المتخصصة في صناعة التأمين؟

– نحرص على التواجد في مثل هذه الفعاليات لما توفره من فرصة لتبادل الخبرات والبحث في المستجدات التي تطرأ على صناعة التأمين على المستويين الإقليمي والعالمي، فضلاً عن الإطلاع على المتطلبات الجديدة بهدف تطوير أعمالنا. كما يشكل هذا المؤتمر منصة لعقد حلقات حوار مع جميع الأطراف وتحديداً شركات إعادة العالمية لفهم توجهاتها بعد الأحداث الأخيرة، انطلاقاً من تخصصنا في مجالي تأمين السفر وتأمينات الحوادث الشخصية للمجموعات Group Personal Accident، حيث تأثرت هذه الخطوط بالعاصفة التي ضربت إمارة دبي والتي أدت إلى تأخير عدد من الرحلات الجوية وتوقفها، لذا يُتوقع تسديد الكثير من



JB BODA و SIMA



SIMA و ARABIA



MAKEEN و SIMA



SIMA و LOCKTON

CRITICAL ILLNESS INSURANCE COVERAGE +



Strength Through Adversity



5 years coverage
Guaranteed Renewability



Covers Major Cancers
& Heart Diseases



Up to USD 250,000
Coverage



24-Hour Worldwide
Protection



This product is available in



www.arabiainsurance.com



Arabia
INSURANCE

نبيل حجار

(العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة)؛

حققنا حجم أقساط جيداً جداً في ٢٠٢٣

أكد العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE السيد نبيل حجار في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» على هامش مؤتمر دبي العالمي للتأمين (DWIC)، تحقيق حجم أقساط جيداً جداً خلال عام ٢٠٢٣، كما أعلن الحرص على توفير القدرات الاستيعابية المطلوبة في مجال النفط والطاقة.

■ ■ ■ نتطلع إلى رفع درجة تصنيفنا الائتماني ونحرص على تحقيق مزيد من الانجازات ■ ■ ■

نكتب في مجال الطاقة النووية في أفريقيا وآسيا وأوروبا

■ ما هي الإنجازات التي قام بها الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة؟

– كما حصل سنة ٢٠٢٢ فقد حققنا حجم أقساط جيداً جداً خلال عام ٢٠٢٣، ولله الحمد لم نتكبد خسائر تذكر. ونحرص على توفير القدرات الاستيعابية المطلوبة في مجال النفط والطاقة مع الأخذ في الاعتبار حجم السوق التي نعمل فيها ومستويات التطور التي تشهدها، إلى جانب التأقلم مع كل المتغيرات الحاصلة ومواكبة التطورات، لا سيما في مجال الطاقة المتجددة التي باتت تحظى بأهمية كبيرة. أضف إلى ذلك، اكتتابنا في مجال الطاقة النووية التي لا ينحصر الاكتتاب بها في الأسواق الأفرو آسيوية بل يمتد إلى أوروبا، حيث نعد من القلائل الذين يكتتبون في هذا المجال في المنطقة.

■ إلى أي مدى تأثرتم بالأوضاع الجيوسياسية غير المستقرة في المنطقة؟

– لا شك كان للأوضاع المضطربة تأثيراتها السلبية، لكن ولأن نشاطنا لا يتركز في منطقة جغرافية معينة بل يتوزع بين القارتين الآسيوية والأفريقية، كانت تداعيات الأحداث الجيوسياسية محدودة بالنسبة إلينا.

رفع درجة تصنيفنا الائتماني

■ ما هي أبرز الأهداف التي نتطلعون إليها خلال عام ٢٠٢٤؟

– نتطلع جاهدين إلى رفع درجة تصنيفنا الائتماني من B+ مع نظرة مستقبلية مستقرة، خصوصاً أن الاكتتاب في بعض أنواع المخاطر يتطلب درجة تصنيف مرتفعة من فئة A. لذا، نأمل في أن تسير الأمور في الاتجاه الصحيح خلال الفترة المقبلة، مع حرصنا على تحقيق مزيد من الإنجازات المتتالية. ■



نبيل حجار خلال اجتماعه مع FITCH RATINGS

■ من الملاحظ ازدياد عدد المؤتمرات المتخصصة في صناعة التأمين التي تنظمها بعض دول المنطقة. ما هو تعليقكم؟

– يعود ازدياد المؤتمرات المنعقدة في المنطقة في الآونة الأخيرة إلى رغبة كل دولة في تنظيم منديات ومؤتمرات متخصصة في قطاع التأمين. وتتوزع هذه الأحداث بين المؤتمرات الضخمة مثل مؤتمر الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، ومؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين وDWIC، وتلك الأقل أهمية التي لا تشكل قيمة مضافة للمشاركين ولا تخرج بتوصيات مهمة، وتأخذ طابعاً تجارياً.

مع الإشارة إلى أن ليس سهلاً المشاركة في مختلف هذه الفعاليات بصورة دورية، إذ تختار الشركات ما يناسبها بحسب الأسواق المستهدفة وطبيعة المشاركين والقضايا التي يتم البحث فيها.

تعزيز أطر التواصل وتوثيق العلاقات بين الأطراف

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في عدد من المؤتمرات، وهل تحققون الأهداف الموضوعية؟

– يمثل معظم المنتديات فرصة للتلاقي ومنصة للاطلاع على المستجدات وأبرز ما تطرحه الشركات من حلول وخدمات مبتكرة، تتماشى مع التحولات الإقليمية والعالمية. كما تساهم

هذه الملتقيات في تعزيز أطر التواصل وتوثيق العلاقات بين الأطراف المشاركين وعقد الاجتماعات الجانبية، لكنها لا تندرج ضمن أهداف عقد الصفقات، مع التشديد على أنها فرصة مهمة للالتقاء مع أكبر عدد من شركات التأمين وإعادة الإقليمية والعالمية في مكان واحد.

Dr. Ganesh Rajamani

(Chief Operating Officer - Nas Neuron Health Services UAE):

We will consolidate our position as a market leader in the TPA industry

Since its inception, Nas Neuron Health Services strived to provide efficient and cost-effective solutions and achieve excellent service standards with no compromise on quality and to achieve the highest levels of customer satisfaction by focusing on quality, reliability, innovation, and ethics. Through effectively balancing the ideals of cost containment and customer care and recognizing the ever-changing business landscape, Nas Neuron succeeded to be the leading Third-Party Administrator in the GCC by continuously improving its performance in every sphere of its activities to the benefit of its customers and their members. Dr. Ganesh Rajamani, COO of Nas Neuron Health Services - UAE, is an experienced service manager with a demonstrated history of working in the insurance industry. Skilled in health insurance, customer service, employee benefits design, strategic planning, and business process improvement, Dr. Rajamani has always maintained the legacy of transparency and best practices throughout his successful career. Al Bayan Magazine conducted an interview with Dr. Rajamani on the sidelines of DWIC and following is the Q & A



“We will focus on achieving growth in the SME & individual space”

• **How do you evaluate the 7th Annual Dubai World Insurance Congress?**

- I think such conferences are a must do because they are very important for the insurance industry given the dynamics that have been going on since post Covid, where we have seen inflation drastically rising and new systems being adopted by regulators in this market. DWIC provides an important platform to meet with business partners and colleagues and talk about the challenges that the industry is facing as well as the available opportunities.

• **What will be your main strategy moving forward ?**

- We will focus on being equally present in different segments of the society such as both white and blue-collar workers. We will also concentrate,

in the next couple of years, on growing in the SME and individual space where there is a huge gap in adopting technologies. Thus, we will support these businesses, minimize the risk that stakeholders face, and provide solutions to customers.

• **Do you have any expansion plans?**

- We are still contemplating. We did have some initial discussions but we are very much re-evaluating our scope and presence outside the UAE.

• **What are your expectations going forward into 2024?**

- We will consolidate our position as a market leader in the TPA industry, make sure our stakeholders understand the importance of pricing utilization management and achieve growth in the SME and individual space.

15 سنة لتكم كابت بطلها

مهما صار... حصل خير

5046 | المتحدة للتأمين UIC

رامز أبو زيد (الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين UNION):

UNION توجه المؤمن نحو وثيقة تتوافق مع متطلباته



اكتسبت شركة الإتحاد للتأمين UNION ثقة المؤمنین لديها، باعتمادها على ركائز في أسلوب التعامل، يتمثل بتوجيههم نحو الوثيقة التي تتوافق مع متطلباتهم. ويتولى تصميم هذه الوثائق وتطوير الحلول المبتكرة، فريق يتمتع بكفاءة عالية وبخبرة طويلة في مجال التأمين. وتضطلع القدرات الرقمية أيضاً التي عززتها الشركة بدور في استقطاب العملاء، إذ تساعد في التطوير المستمر لآليات سلسلة وموثوقة لإصدار الوثائق وتقديم المطالبات وتتبعها، فضلاً عن خدمات أخرى.

تعتمد الشركة استراتيجية لا تركز فيها بحسب ما قال الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين UNION السيد رامز أبو زيد في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، على النمو في حجم المبيعات، بل نسعى دائماً إلى تحقيق أرباح باعتماد سياسة متحفظة وانتقائية في اختيارنا للمخاطر، مع مراعاة كل الأسس الفنية والمهنية.

– تحرص الشركة على اتباع خط متوازن من الأداء المهني للشركة وعملياتها. ولا نركز في استراتيجيتنا على تحقيق نمو في حجم المبيعات، بل نسعى دائماً إلى تحقيق أرباح باعتماد سياسة متحفظة وانتقائية في اختيارنا للمخاطر، مع مراعاة كل الأسس الفنية والمهنية. وبناء على ذلك، لا بدّ من أن تكون علاقاتنا وثيقة مع شركات إعادة، لأن ذلك سيعزز بالتأكيد من موقعنا في السوق، وسيضمن نمونا واستمراريتنا لتعظيم مكانتنا كإحدى أكبر الشركات في القطاع.

السوق الإماراتية قوية جداً

■ تواجه المنطقة الكثير من الأخطار الجيوسياسية والمناخية فضلاً عن التضخم، برأيكم، ما مدى تأثير هذه الأحداث على قطاعي التأمين وإعادة؟

– تعدّ السوق الإماراتية من الأسواق القوية جداً التي تتعامل مع شركات إعادة الكبيرة، ولطالما أثبتت هذه السوق قدرتها على تأدية دورها على أكمل وجه في ما يتعلق بالحفاظ على اقتصاد الدولة ودعمه. ولا شك في أن الخسائر الناجمة عن أحداث الأمطار المتتابعة كانت كبيرة،

لكن الدور الفاعل الذي قامت به الشركات المتواجدة في السوق تجلّى في شكل واضح، ما يؤكد على متانة القطاع وقدرته على القيام بواجباته واستيعاب الخسائر مهما كان حجمها وتأثيرها، وحرصه على الحفاظ على حقوق المساهمين وممتلكات المؤمنین في السوق الإماراتية. ■

نسعى إلى تحقيق أرباح باعتماد سياسة متحفظة وانتقائية

■ ما هي التحديات التي واجهتموها خلال إدارتكم للشركة، وما أبرز الإنجازات المحققة؟

– تُعتبر الإتحاد للتأمين من الشركات المرموقة والرائدة في مجالها، ولكن تسلّمت الإدارة خلال فترة دقيقة كانت تعاني فيها الشركة من مجموعة تحديات، وآمل أن أكون عند حسن ظن مجلس الإدارة وتحقيق طموحات المساهمين.

وبالتالي، فإن التحديات التي تمر فيها الشركة على الصعيدين الداخلي والخارجي ليست سهلة، ولكن بتضافر جهود جميع الأطراف وتعاونهم، سننجز في الوصول إلى الأهداف الموضوعية وتحقيق نقلة نوعية على كل المستويات.

وقد بدأنا ببناء قاعدة صلبة من الكفاءات والمهارات وتزويدها بالدعم اللازم للإطلاق بقوة في السوق، وتحقيق الطموحات ودفع عجلة النمو الاستراتيجي للشركة والاستفادة من الفرص الجديدة. وفي ضوء المنافسة الشرسة القائمة حالياً والتي تُضاف إلى

مجموعة التحديات، يتوجب علينا مواجهتها والتعامل معها بدقة. ونحن حالياً في صدد مراجعة اتفاقيات إعادة الموقعة مع المعيّدين، للتأكيد على ما تقدمه من دعم لأهداف الشركة، إلى جانب القيام بعملية جزئية لإعادة هيكلة الجهاز الوظيفي، بما يتماشى مع تطلعاتنا المستقبلية.

علاقاتنا وثيقة مع شركات إعادة

■ تعدّ السوق الإماراتية من الأسواق التنافسية، هل ستعتمدون سياسة محافظة لترسيخ مكانة الشركة؟



طوني سعدى ورامز أبو زيد



General Reinsurance Services

GATEWAY TO REINSURANCE SERVICES

Do not follow where the path may lead.
Go instead where there is no path
and **leave a trail.**

Harold R. McAlindon



Sodeco Square, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 165004, Beirut
T.: 961 1 612702

info@grsre.com
www.grsre.com

عبد العزيز الخليف

(المدير العام لشركة KINGDOM BROKERAGE RE في المملكة العربية السعودية):

KINGDOM BROKERAGE RE تخطط للتوسع في الخارج



توازن شركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE RE بين التغطية وأهداف الميزانية لإيجاد الحل التأميني الأمثل.

تتميز الشركة التي أسسها عام ٢٠١٣ رواد أعمال مبتكرون يملكون المعرفة العميقة بصناعة التأمين على المستويين المحلي والدولي، بالتشاور مع العميل لفهم أهدافه على الأمد القصيرة والمتوسطة والطويلة، بترتيب برنامج التأمين الخاص به.

وتتواجد الشركة في الإمارات بعد انضمامها إلى مركز دبي المالي العالمي، ويندرج هذا الحضور في إطار تطلعها إلى الانتشار في الأسواق الخارجية.

وقال المدير العام لشركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE RE عبد العزيز الخليف في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، إننا شركة وساطة إعادة التأمين الوحيدة التي انطلقت من المملكة العربية السعودية إلى الأسواق الأخرى، ما يؤكد تميز «المملكة» بالكفاءات والخبرات وقدرتها على منافسة الشركات الأخرى. وكشف عن إعداد خطط ومشاريع جديدة تُعلن في الوقت المناسب.

خطة عمل محددة الأهداف والتوجهات

■ هل لديكم النية لطرح برامج جديدة أو المزيد من خطط التوسع؟

– نحن في صدد دراسة عدد من الخطط والمشاريع الجديدة التي سنعلم في الوقت المناسب، لكن نؤكد حرص الإدارة على وضع خطة عمل

محددة الأهداف والتوجهات وتمتد لسنوات.

انعكاسات إيجابية

■ كيف تعلقون على النقلة النوعية التي تشهدها سوق التأمين في المملكة بعد إطلاق هيئة التأمين؟

– لعب البنك المركزي سابقاً دوراً هادفاً في تنظيم سوق التأمين والارتقاء بالخدمات وسن تشريعات لمزيد من التطوير، ويأتي دور الهيئة لاستكمال مسيرة النجاح وإدخال مزيد من التحسينات والاضطلاع بدور إيجابي على كل الصعد وتحقيق نقلة نوعية، باعتبار المملكة من الأسواق المهمة على الصعيد الإقليمي، وبالتالي سيكون

لدور الهيئة انعكاسات إيجابية على العاملين في صناعة التأمين داخل المملكة العربية السعودية. ■

نعدّ خطاً ومشاريع

محددة الأهداف

وتمتد لسنوات

■ ما مدى أهمية مشاركتكم الدائمة في المنتديات التأمينية؟

– تجمع هذه المنتديات والمؤتمرات خبراء وعاملين في صناعة التأمين على المستويين الإقليمي والعالمي، للبحث في المستجدات التي طرأت

ومواكبة الأحداث. لذا فإن مشاركتنا في هذه الفعاليات ما هي إلا تأكيد على حرص شركة وساطة المملكة على التواصل مع جميع الفرقاء والشركاء، والاستفادة من الحلول المطروحة للارتقاء بالخدمات والبرامج المقدمة إلى عملائنا.

مع الإشارة إلى أننا شركة وساطة إعادة التأمين الوحيدة التي انطلقت من المملكة العربية السعودية إلى الأسواق الأخرى، ما يؤكد تميز المملكة بالكفاءات والخبرات وقدرتها على منافسة الشركات الأخرى. وبعد

مسيرة حافلة بالنجاح في السوق المحلية، أصبح للشركة تواجد في الإمارات بعد انضمامنا إلى مركز دبي المالي العالمي.



**KINGDOM
BROKERAGE
RE | KSA**



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

م. حسين آر تي

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة الدولي للتأمين التكافلي KIB TAKAFUL):

ينصب تركيزنا على تطوير الشركة

وإدخال خطوط تأمين جديدة لتنويع المحفظة



تتطلع شركة الدولي للتأمين التكافلي KIB TAKAFUL إلى الريادة في تقديم خدمات التأمين التكافلي، لذا اعتبر نائب الرئيس التنفيذي في شركة الدولي للتأمين التكافلي KIB TAKAFUL م. حسين آر تي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن لا مانع من الاستفادة من أي فرصة واعدة في المستقبل تعود بالفائدة على الشركة، وتدعم نموها، مؤكداً أن تركيزنا ينصب حالياً على تطوير منتجات الشركة وإدخال خطوط تأمين جديدة لتنويع المحفظة.

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في المنتديات والفعاليات المتخصصة بصناعة التأمين؟

تمثل هذه المنتديات منبراً مهماً للتفاعل وتبادل الخبرات بين المتخصصين والعاملين في صناعة التأمين، من هنا نحرص على المشاركة في أغلب المؤتمرات والفعاليات بهدف الانخراط في شكل أكبر مع الشركاء من معيدين ووسطاء تأمين والشركات الزميلة.

وبالتالي، تمثل المواضيع التي تطرح وورش العمل وحلقات النقاش التي تعقد على هامش هذه المؤتمرات، قيمة مضافة للمشاركين وتبقي الشركات على دراية بما يدور حولها من متغيرات في السوق، والإطلاع على التعديلات التي تطرأ على بعض القوانين والتشريعات لمواكبة التطورات بما يتماشى مع اتجاهات الأسواق.

قانون ساهم في زيادة حصص شركات التأمين التكافلي داخل السوق الكويتية

■ ما الهدف من إطلاق شركة KIB TAKAFUL، وكيف تقوّمون الدور الذي تقوم به وحدة تنظيم التأمين لتطوير صناعة التأمين في الكويت؟

بعد تعزيز حصة بنك الكويت الدولي "KIB" في الشركة تمت الموافقة في الجمعية العمومية لتغيير اسم الشركة من رتاج للتأمين التكافلي إلى شركة الدولي للتأمين التكافلي KIB Takaful.

بعد انشاء وحدة تنظيم التأمين وصدور قانون التأمين الجديد رقم ١٢٥ لسنة ٢٠١٩ ولائحته التنفيذية التي دخلت حيز التنفيذ، الذي حظر بموجبه شركات التأمين التقليدية من ممارسة النشاطات التكافلية عبر نوافذ او وحدات التكافل. قد ساهم هذا القانون في زيادة حصص شركات التأمين التكافلي داخل السوق الكويتية.

نتحين الفرص السانحة

■ هل تؤيدون عمليات الدمج والاستحواذ لخلق كيانات كبرى وهل من خطوة في هذا الاتجاه؟

بعد صدور قانون التأمين رقم ١٢٥ لسنة ٢٠١٩ إستحوذت شركتان للتأمين التقليدي في السوق الكويتية على شركتين متخصصتين بخدمات التأمين التكافلي، كي تكونا مثابة الأذرع التكافلية إلى جانب نشاطهما التقليدي.

مع الإشارة إلى أن شركة «وربة للتأمين» تمتلك حصة تقارب نسبتها ٢٥٪ في شركة الدولي للتأمين التكافلي KIB TAKAFUL. وفي الوقت الحاضر ليست لدينا النية للدخول في أي عملية إستحواذ أو اندماج، لكن هذا لا يمنع الاستفادة من أي فرصة واعدة في المستقبل تعود بالفائدة على الشركة، وتدعم نموها. لكن ينصب تركيزنا حالياً على تطوير الشركة وتحقيق أهدافها واستراتيجياتها. ■

رامي أبو عبيد

(المدير العام لشركة غلوبال بريدج GLOBAL BRIDGE):

حافظنا على علاقات متينة مع المعيدين أساسها التفاهم والتكامل



أكد المدير العام لشركة غلوبال بريدج GLOBAL BRIDGE رامي أبو عبيد في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن الشركة نجحت منذ انطلاقتها في بناء علاقات قوية مع معيدي التأمين وكسب ثقة عملائها في السوقين المحلية والإقليمية.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

تقدم شركة GLOBAL BRIDGE خدمات وساطة إعادة التأمين والاستشارات التأمينية، تأسست منذ خمس سنوات في السوق الأردنية، وتعدّ من الشركات الناشئة في مجالها. وأكثر ما يميزنا أننا نستهدف مختلف القطاعات وتحديداً تلك المتخصصة بالحلول والبرامج المبتكرة والحديثة، المواكبة للتكنولوجيا الجديدة وأدوات الذكاء الاصطناعي. كما نحاول استقطاب البرامج والمنتجات التأمينية الجديدة للسوق الأردنية والتعريف بها داخل المجتمع، لتصبح أكثر تداخلاً مع احتياجات العملاء ومتطلباتهم، ولمواكبة التطورات العالمية والتغطيات المبتكرة التي تستهدف أنواعاً جديدة من المخاطر.

لدينا حضور فاعل في دول مجلس التعاون الخليجي وفي أسواق أخرى

■ هل يقتصر نشاطكم على السوق الأردنية فقط؟

ينصب تركيزنا داخل السوق الأردنية، ولكن للشركة حضوراً فاعلاً في دول مجلس التعاون الخليجي وفي أسواق أخرى. وللشركة أيضاً تعاون وثيق مع شركات إعادة العالمية المصنفة فئة أولى، وتربطنا معها علاقات وثيقة منذ زمن بعيد. وانطلاقاً من الاحترافية والتخصص في ما تقدمه، تمكنا من الحفاظ على علاقات متينة مع المعيدين أساسها التفاهم والتكامل.

مكانة قوية وسمعة حسنة

■ إنطلاقاً من ارتفاع عدد الوسطاء والمنافسة القوية في السوق، كيف تمكنتم من تعزيز حضوركم؟

نجحت GLOBAL BRIDGE في حصد مكانة قوية وسمعة حسنة مع شركاء العمل، إنطلاقاً من الاحترافية والدقة في الخدمات التي نقدمها. إلى جانب تميزنا باستقطاب حلول جديدة للمنطقة، حرصاً منا على مواكبة المستجدات عالمياً وإقليمياً، وتقديم تغطيات مختصة تلبي احتياجات الأعمال المتطورة والحديثة.

بناء علاقات قوية

■ رغم حداثة الشركة، ما هي أبرز الانجازات المحققة؟

عملت الشركة منذ انطلاقتها على بناء علاقات قوية مع معيدي التأمين وكسب ثقة عملائها في السوقين المحلية والإقليمية. كما تمثل سرعة الاستجابة والأداء المتميز في العمل وتلبية متطلبات شركات التأمين، إحدى ركائز النجاح وثقة المتعاملين معنا، فضلاً عن تحقيق نمو سنوي في خطوط التأمين المتخصصة وزيادة مطردة في قاعدة العملاء. وبذلك، أتاحت كل هذه الانجازات الفرصة لتحقيق خطوات متسارعة في الوصول إلى الريادة وترسيخ بصمتنا بطريقة غير متوقعة.

إدخال نهج جديد للأسواق التي نتواجد فيها

■ ما أبرز خططكم المستقبلية؟

تتركز أبرز الأهداف المستقبلية في مساعدة شركات التأمين والتعاون معها، لإطلاق منتجات مبتكرة وغير متعارف عليها سابقاً، بهدف تعزيز أداء هذه الشركات، وكذلك إظهار قدراتنا في إدخال نهج جديد للأسواق التي نتواجد فيها. ■



مشاركة PREMIUM في DWIC



عمر طعاني (شركة آسيا للتأمين):

آسيا للتأمين أفضل مزود لبرامج التأمين على مستوى العراق ضمن القطاع الخاص

تملك شركة آسيا للتأمين القدرة والخبرة لمواجهة المتطلبات التنافسية للسوق، واستيعاب أنواع جديدة من الخدمات التأمينية وتطبيقها، وتبني آليات مبتكرة للتوزيع والتسويق. وتقدم الشركة كل أنواع التأمينات، وتلتزم توفير خدمات ذات قيمة مضافة لجميع عملائها وشركائها، وبناء علاقات شراكة متينة وطويلة الأمد معهم، باعتمادها الحصرية والثقة المتبادلة والشفافية في التعامل والنوعية في تقديم الخدمات.

رأى مدير القسم الصحي في شركة آسيا للتأمين عمر طعاني في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن القوانين والتشريعات المعمول بها، تحتاج إلى بعض التعديل لتناسب مع التطورات، متوقفاً أن تتخذ الجهات الرقابية خطوات من شأنها تطوير قطاع التأمين ورفده بالتشريعات، التي تساهم في الارتقاء بالخدمات المقدمة إلى العملاء في المستقبل.

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في هذه المؤتمرات؟



– تهدف مشاركتنا في الكثير من المنتديات والمؤتمرات إلى تعزيز سبل التواصل مع شركاء العمل وتوثيق العلاقات مع شركات إعادة، إلى جانب العمل على خطة توسع وتعزيز حضورنا عالمياً، بعد التطور المتسارع الذي شهدته شركته آسيا للتأمين على المستوى المحلي. وقد حصلت المرتبة الأولى كأفضل مزود لبرامج التأمين على مستوى العراق ضمن القطاع الخاص.

خطوات من شأنها تطوير قطاع التأمين ورفده بالتشريعات

■ ما هي برأيكم الأسباب وراء حجم الأقساط المحدود في السوق العراقية؟
– يعود الحجم المتدني لأقساط التأمين المكتتبه في العراق إلى القوانين والتشريعات المعمول بها، والتي تحتاج إلى بعض التعديل والتطوير لتناسب مع التطورات الراهنة، فضلاً عن عدم طرح الحكومة أو البرلمان العراقي قوانين تتعلق بالتأمين الإلزامي على بعض فروع التأمين.



لكن على رغم بعض التحديات الموجودة، يُتوقع أن تتخذ الجهات الرقابية خطوات من شأنها تطوير قطاع التأمين ورفده بالتشريعات، التي تساهم في الارتقاء بالخدمات المقدمة إلى العملاء في المستقبل.

تقتصر عمليات إعادة حالياً على الشركات الإقليمية

■ هل هناك توجه لشركات إعادة العالمية لدخول السوق العراقية وتعزيز شراكاتها مع الشركات المحلية؟

– تقتصر عمليات إعادة حالياً على الشركات الإقليمية. لكن السوق العراقية شهدت مؤخراً إقبالا لافتاً من البنوك

الإقليمية لتعزيز حضورها، وافتتاح فروع لها في كل من بغداد وإقليم كردستان.

وعلى رغم وصول عدد السكان إلى نحو ٤٤ مليون نسمة، إلا أن حجم الأقساط المكتتبه لا يتعدى ٥٠٠ مليون دولار مقارنة بالدول الأخرى المجاورة. ولكن يُتوقع حدوث نقلة نوعية على مستوى حجم هذه الأقساط، باعتبارنا من الأسواق الناشئة.

■ ما هي مستجدات الشركة والنتائج المحققة؟

– حققت الشركة نتائج مميزة خلال عام ٢٠٢٣، مع بلوغ الأقساط المكتتبه الحجم المستهدف في الخطة الموضوعية. ونحن في صدد إعداد خطة عمل لتوسيع أعمالنا على المستوى الإقليمي. ■



فادي سعاد

(المدير العام لشركة النسر للتأمين - الأردن):

نحاول دائماً التأقلم مع تحديات عدم الاستقرار لضمان ديمومة العجلة الاقتصادية

كان لتاريخ شركة «النسر للتأمين» في الأردن، دور أساس في تكوين خبرة متميزة في مجال التأمين، إذ كان هدفها الدائم تحقيق التميز والتطور وتقديم أفضل الخدمات بتغطيات أكبر والارتقاء بمستوى الخدمات للمتعاقدین معها. وساهم المركز المالي القوي الذي تتمتع به، في جعلها تكسب ثقة عملائها.

وقال المدير العام لشركة النسر للتأمين - الأردن السيد فادي سعاد في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، إن الشركة «اعتادت على التحديات»، المتمثلة بمرحلة عدم الاستقرار التي دخلتها منطقة الشرق الأوسط منذ سنوات، ناهيك عن الأحداث الأخيرة في قطاع غزة. ونحاول التأقلم معها لضمان استمرارية العجلة الاقتصادية.

■ ■ ■ حققنا زيادة في حجم الأقساط ونمو في معدلات الربحية التي تخطت الأهداف الموضوعه ■ ■ ■

اعتدنا في السوق الأردنية على التحديات السياسية ونحاول التأقلم معها

■ برأيكم ما مدى تأثير الأحداث الجيوسياسية والاقتصادية في المنطقة على صناعة التأمين؟

– دخلت منطقة الشرق الأوسط منذ سنوات في مرحلة من عدم الاستقرار السياسي والأمني والاقتصادي، ناهيك عن الأحداث الأخيرة في قطاع غزة. لكننا في السوق الأردنية اعتدنا على هذه التحديات بحكم الموقع الجغرافي، ونحاول التأقلم معها لضمان استمرارية العجلة الاقتصادية في البلاد، وتحقيق القطاعات نسب نمو ونتائج جيدة بحسب الخطط الموضوعه.

بداية إيجابية

■ كيف تقوّمون نتائج الشركة للعام ٢٠٢٣ وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– كانت بداية عام ٢٠٢٣ إيجابية على المستوى الاقتصادي للبلاد، إلا أن أحداث غزة قلبت المعادلة ونتج عنها بعض التأثيرات السلبية. أما على صعيد الشركة، فقد

حققنا زيادة في حجم الأقساط المكتتبه مقارنة بعام ٢٠٢٢، إلى جانب النمو في معدلات الربحية والتي تخطت الأهداف الموضوعه. كما قدمت الشركة بياناتها المالية إلى البنك المركزي، ونحن ننتظر الحصول على الموافقة لنشرها. ■



NASCO RE والنسر للتأمين

■ ما هي التحديات التي أدخلتموها بعد تسلمكم منصب المدير العام للشركة، وهل واجهتم أية عراقيل؟

– إن الشركة قديمة العهد وتمتاز بتاريخ حافل في السوق الأردنية، ويتركز عملها على الخطوط الرئيسية التي تحظى بأهمية كبيرة في السوق، مثل التأمينات على الحياة الفردية التي تشكل المحفظة الرئيسية للشركة. أضف إلى ذلك، اتبعنا نهج واستراتيجية العمل ذاتها للإدارة السابقة والمتمثلين باستكمال بعض المشاريع التي كانت قائمة في السابق، ومنها إطلاق برنامج خاص بتأمين الحياة للأفراد والمرتبب استثمارياً وذلك بالتعاون مع الكادر البشري وفريق العمل في الشركة.

يعتمد تطبيق معيار IFRS17 فرضيات مختلفة وفق طبيعة كل شركة

■ بدأت السوق الأردنية بتطبيق معيار IFRS17، ما هي العراقيل التي تواجهها شركات التأمين؟

– تتطلب آلية تطبيق المعيار المحاسبي الجديد وجود خبراء إكتواريين سواء لشركة التأمين ومدققي الحسابات إضافة بشكل حتمي لآخرين تابعين للبنك المركزي للخروج

بأفضل الحلول لحسن تطبيق هذا المعيار، والذي يعتمد على فرضيات مختلفة وفق طبيعة محفظة كل شركة تأمين. وانطلاقاً من هذه العوامل مجتمعة قرر البنك المركزي الأردني منح شركات التأمين مهلة إضافية لتقديم البيانات المالية وفقاً لهذا المعيار.

AutoData تقدم حلولاً رائدة في الخليج



MARYAM ZANDI & SEBASTIEN FUCHS

قام السيد Sebastian Fuchs، العضو المنتدب لمجموعة WAGDSP برحلة خاطفة إلى سلطنة عُمان حيث اجتمع مع شركاء المجموعة بهدف وضع الأسس المتعلقة بكيفية تحديث جهود المجموعة في السوق، بالتزامن مع إطلاقها منتجات جديدة وخدمة جمع ومقارنة وتحليل البيانات القائمة على تقنية الذكاء الاصطناعي للمستهلكين النهائيين.

والمعروف أن مجموعة WAGDSP متخصصة في تمكين الأفراد والشركات من اتخاذ قرارات مستنيرة عندما يتعلق الأمر بشراء المركبات وبيعها وإدارتها، حيث تتمثل مهمتها في تزويدهم بالبيانات التي تأتي من الفهم العميق لمواصفات المركبات وحالتها وتاريخها وأسعارها، الأمر الذي أكسبها ثقة الشركاء والعملاء، كذلك الأفراد ومصنعي المعدات الأصلية (OEMs) والموزعين والتجار وشركات التأمين والبنوك والحكومات. والجدير ذكره أن شركة AutoData Middle East التابعة للمجموعة حازت أخيراً خلال حفل توزيع جوائز InsureTek Golden Shield للتميز التاسع لعام ٢٠٢٤ على جائزة AI-Based Estimating Solution Provider. وتعد هذه الجائزة بمثابة شهادة على سنوات من تفاني الشركة في تقديم رؤى متطورة في قطاع المركبات، ما يحفزها على مواصلة تقديم الحلول الرائدة في الصناعة لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

AutoData تحصد جائزة «موفر حلول التقدير القائمة على الذكاء الاصطناعي»



حصلت شركة AutoData الشرق الأوسط على جائزة موفر حلول التقدير القائمة على الذكاء الاصطناعي المرموقة خلال حفل توزيع جوائز InsureTek Golden Shield للتميز التاسع لعام ٢٠٢٤.

وتعد هذه الجائزة بمثابة شهادة على سنوات من تفاني AutoData في تقديم رؤى متطورة في مجال السيارات، إذ اعتبرت الشركة أن هذا التكريم يغذي شغفها بالابتكار ويحفزها على مواصلة تقديم الحلول الرائدة في الصناعة لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

broktech

NEW WEBSITE

www.broktech.com

Follow us:

@broktechbro

Broktech Insurance & Reinsurance Brokers



أحمد رجب

(الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS):

أضحت شركات التأمين أكثر حرصاً على إدراج المخاطر الناجمة عن التغير المناخي في عقود التأمين

يهدف فريق شركة SHIELDS إلى تقديم أعلى المعايير المهنية. التكاليف الكبيرة التي سببتها الكوارث الطبيعية نتيجة التغير المناخي، دفعت شركات التأمين وإعادة إلى إدراج هذه الكوارث في محافظها التأمينية، إذ كشف الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS السيد أحمد رجب في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن شركات التأمين أضحت أكثر حرصاً على إدراج المخاطر الناجمة عن التغير المناخي في عقود التأمين على الممتلكات والمركبات، إضافة إلى التأمين على الشحن والتأمين الهندسي وغيرها من خطوط التأمين.

البيان

تعرضت أسواق كثيرة في المنطقة لكوارث طبيعية، كيف تقومون واقع السوق خلال المرحلة الراهنة، وما هي الإجراءات المتخذة من جانبكم كوسطاء إعادة تأمين؟

دخلت سوق التأمين في الإمارات العربية المتحدة مرحلة من النمو والتقدم بلغت حدود ٢٠٪ خلال عام ٢٠٢٣. وبالعودة إلى الأحداث الأخيرة والسيول التي غمرت الطرق والمحال وتسببت

بخسائر ضخمة لم تكن متوقعة، فهي لم تكن مدرجة ضمن التسعير الذي تقوم به شركات التأمين عند التأمين على الأخطار. لكن مع تفاقم هذه الأحداث والتغيرات المناخية، أضحت شركات التأمين أكثر حرصاً على إدراج المخاطر الناجمة عن التغير المناخي في عقود التأمين على الممتلكات والمركبات، إضافة إلى التأمين على الشحن والتأمين الهندسي وغيرها من خطوط التأمين.

سياسة متشددة

في رأيكم هل ستعتمد شركات إعادة العالمية نهجاً أكثر تشدداً بعد الأحداث الأخيرة؟

بالتأكيد، ستعتمد شركات إعادة سياسة متشددة في الشروط وعملية التسعير، نظراً إلى تعرض منطقة الخليج لكوارث طبيعية بصورة متكررة. فقبل عامين، تعرضت

تواجد مقر SHIELDS في دبي صلة وصل مع العالم

قطر لفيضانانات نتجت عنها خسائر ضخمة، ومؤخراً غمرت السيول مناطق عدة في إمارة دبي. لذا فإن تكرار هذه الأحداث سيدفع بالمعدين العالميين إلى اعتماد نهج متشدد في تعاملاتهم مع أسواق الخليج.

■ ما الذي تقدمه شركة SHIELDS للتميز عن مثيلاتها في السوق؟

– تتميز الشركة بإملاكها كوادر بشرية متخصصة من أصحاب الكفاءات والخبرات في مجال عملهم، واستهداف خطوط تأمين متخصصة.

باتت السوق الإماراتية من أهم الأسواق في مجال إعادة التأمين على مستوى العالم

■ كيف تقومون هذه الدورة من المعرض؟

– تخطت نسبة المشاركين في مؤتمر دبي العالمي للتأمين من خارج دولة الإمارات ٧٠٪،

إذ استقطب الحدث شركات من الهند ودول أوروبا الشرقية إضافة إلى تركيا والقارة الأفريقية، وهذا دليل واضح على الفرص والإمكانات المتاحة في السوق الإماراتية، والتي باتت من أهم الأسواق في مجال إعادة التأمين على مستوى العالم. ■





Protecting What Matters



Motor Insurance



Marine Insurance



Travel Insurance



Home Insurance



Medical Insurance



**Pedal Cycle
Insurance**

For more information call 600 5 80000 or visit www.dni.ae

Supriya Sehgal

(Director, Reinsurance – Protection Re):

Reputation, responsibility and transparency are our most valued assets

Supriya Sehgal, Director, Reinsurance at Protection Re, is a dedicated insurance professional with an appetite for learning and one who takes in stride the new challenging opportunities. She brings a lot of domain knowledge & sincerity to work and never loses sight of business goal. Besides that, Mrs. Sehgal is a take-charge person, and is sensitive about her work profile, despite of her such young age. With her pleasant mannerism, ability to communicate clearly and cohesive team work, she is favored with internal and external customers. Her practical approach, perseverance and client focus makes her a great asset for Protection Re. Al Bayan Magazine met Mrs. Sehgal during DWIC and following is the interview conducted with her on the sidelines of the event.



• What is the added value behind your participation at DWIC 2024?
- It is definitely a value add to meet all the partners that we work with. We have been coming to the conference for over 6-7 years now and it has always been very productive every year. We are looking at almost 12 hundred participants over so many nationalities coming together in the middle east. For us, we've been talking mostly about the property lines at the conference and how the climate change is affecting the pricing and hardening of the market and how it is getting incorporated with the solutions that brokers have been giving, Protection Re also hosted a roundtable discussion at DWIC this year focusing on Property.

• Are you offering something unique and special at Protection Re?
- We always try to think out of the box especially that times are changing very rapidly. It all depends on the requirements which are coming from each market since the topographies and the climate changes are different in each country. We focus on market specific approaches, and accordingly try to tailor-make the required solutions.

• What differentiates Protection Re from other similar companies?
- Since the inception in 1996, the company has been striving to provide comprehensive reinsurance services to more than 500 clients across the region of MENA, parts of Africa, Indian Subcontinent and ASIA (Far East and South East Asia). Our solid market experience puts us in a very strong position to offer a wide range of services to our privileged clients such as insurance and reinsurance consultancy and advisory services, auto-fac programs, risk management services, alternative risk solutions, captive insurance advisory and facultative & treaty programs. Our vision has always been to be the most trusted reinsurance broker to markets where we operate in and to develop lasting client relationships by providing exceptional service in an environment of trust and respect. Reputation, responsibility and transparency are our most valued assets. Moreover, we have specialized team for each and every line and we do all classes of business. We sometimes focus on certain lines depending on the market's needs. We believe that diversification is very important in insurance and the sector is based on pooling up. If we don't have a pool of all class of business, then we will not be in the right direction.

■ ■ ■
**We always try
to think out
of the box**
■ ■ ■

Walter Jopp (CEO - SALAMA):

The Middle East represents an area of growth and opportunity

SALAMA stands as UAE's largest Sharia'h compliant Takaful operator. Over the years, it has gained in reputation for its unique value proposition, led by innovative customer-centric product offerings and technology-enabled solutions that have paved the way for better customer experience and sustainable growth. Having spent over 25 years in the insurance industry across global markets, Walter Jopp, CEO of SALAMA, brings a wealth of



experience to his role. He has a strong track record in the insurance market in the Middle East and brings proven expertise in market development and distribution. His strengths in strategy and leadership has reinforced the company's commitment to achieving significant business growth and providing exceptional service to its customers as a trusted Sharia'h complaint Takaful solutions provider, while continuing to foster UAE National talent and develop Emirati leadership in the insurance industry. Al Bayan Magazine met Mr. Jopp during DWIC and conducted the following interview.

• What is the added value behind your participation at DWIC 2024?
- As one of the world's largest and oldest Takaful provider, and being a multiline insurer, DWIC provides an important opportunity to meet our reinsurance partners and be able to work on new developments and build new relationships learn new ways of working. Thus, attending such conferences is very useful and beneficial, keeping in mind that DWIC has reinforced its position as the regional focal point for (re) insurance transactions. It offers participants the unique international networking opportunities that an organization like SALAMA values so much.

• To what extent are the international reinsurers and brokers giving attention to the MENA region?
- The Middle East represents an area of growth and opportunity. Thus, we need all the reinsurance support that we can get from around the world. I think reinsurers are seeing the opportunities and that's definitely good for the whole industry.

• To what extent are you focusing at SALAMA on artificial intelligence and digital transformation?
- We are investing very heavily in technology and digital transformation. We want to make it easier for our customers to buy and service our products. We also need to be able to use data in a way that we can make better decisions especially with respect to pricing, and I believe artificial intelligence will be a core part of that.

• What are your expectations for 2024?
- During 2024, we will focus on strengthening our balance sheet, creating stability and rebuilding our credibility as the main national insurer in this market. We are very excited about 2024 especially that we have great support from our board and thus we are looking forward to achieving profitable growth in the future.

■ ■ ■
**We will focus on
creating stability
and strengthening
our balance sheet
during 2024**
■ ■ ■

ISA تكرم





KAY INTERNATIONAL AMEA 7TH ANNIVERSARY GALA



دور الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين



بقلم عبد الخالق رؤوف خليل

الأمين العام السابق للإتحاد العام العربي للتأمين

التحديات والمخاوف أشير إلى أنه على الرغم من الفوائد الكبيرة للذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين، إلا أن هناك بعض التحديات التي يجب معالجتها. على سبيل المثال، قضايا الخصوصية والأمن المتعلقة بالبيانات الشخصية للعملاء، وكذلك الشفافية والمساءلة في عمليات صنع القرار القائمة على الذكاء الاصطناعي. لذلك، على شركات التأمين العمل على تطوير سياسات وإجراءات مناسبة لمعالجة هذه التحديات. وفي الختام، يُظهر الذكاء الاصطناعي إمكانات هائلة في إعادة تشكيل صناعة التأمين. من التسعير الدقيق للمخاطر إلى تحسين عمليات المطالبات والتنبؤ بالمخاطر، حيث تستفيد شركات التأمين من هذه التقنية المتطورة لتحسين كفاءتها وتعزيز تجربة العملاء. ومع ذلك، يجب معالجة التحديات والمخاوف المرتبطة بالخصوصية والأمن والشفافية لضمان تطبيق الذكاء الاصطناعي بطريقة مسؤولة وأخلاقية في هذا القطاع الحيوي.

أكبر. وهذا يؤدي إلى تقليل الوقت والتكاليف المرتبطة بمعالجة المطالبات، ما يحسّن تجربة العملاء.

٣- التنبؤ والوقاية من المخاطر:

يستخدم الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين لتحليل البيانات التاريخية والحالية لتوقع المخاطر المحتملة. هذه القدرة على التنبؤ تمكّن شركات التأمين من اتخاذ إجراءات وقائية لتقليل الخسائر والأضرار. على سبيل المثال، يمكن استخدام الذكاء الاصطناعي لتحديد المناطق المعرضة لمخاطر الكوارث الطبيعية وتقديم توصيات للعملاء لحماية ممتلكاتهم.

٤- تحسين تجربة العملاء:

يساعد الذكاء الاصطناعي في تحسين تفاعل العملاء مع شركات التأمين. فالتطبيقات القائمة على الذكاء الاصطناعي، مثل المساعدين الرقميين والروبوتات الآلية، يمكنها الرد على استفسارات العملاء بسرعة وكفاءة. كما يمكن استخدام الذكاء الاصطناعي لتخصيص المنتجات والخدمات بناءً على تفضيلات العملاء.

تحديات عملية

بالإضافة إلى ذلك، فإن الذكاء الاصطناعي يؤدي أيضاً إلى تحديات عملية. على سبيل المثال، قد يؤدي الذكاء الاصطناعي إلى اتخاذ قرارات أكثر سرعة واكتمالاً، ما يؤدي إلى زيادة الكفاءة في عملية التأمين. ومع ذلك، قد يؤدي ذلك أيضاً إلى نقص في التدخل البشري، ما يؤدي إلى مشاكل في حل النزاعات أو تقديم المساعدة للعملاء. وعن

في عصر التحول الرقمي السريع، يلعب الذكاء الاصطناعي (AI) دوراً متزايداً في تحويل صناعة التأمين. فهذه التقنية المتطورة تقدم حلولاً مبتكرة لتحسين كفاءة العمليات وتعزيز تجربة العملاء في هذا القطاع الحيوي. من التسعير الدقيق للمخاطر إلى تحسين عمليات المطالبات، حيث يظهر الذكاء الاصطناعي إمكانات هائلة في إعادة تشكيل صناعة التأمين. فقد بات الذكاء الاصطناعي هو القوة المحركة التي تقود التحول الجذري في كيفية عمل هذه الصناعة. والاستفادة من قدرات الذكاء الاصطناعي التي تمكّن شركات التأمين من التعامل مع التحديات الحالية والمستقبلية بكفاءة وفعالية أكبر.

وعن دور الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين أحد النقاط التالية:

١- التسعير الدقيق للمخاطر:

يستخدم الذكاء الاصطناعي تحليلات متقدمة للبيانات لتقييم المخاطر بدقة أكبر. فالنماذج القائمة على الذكاء الاصطناعي تستطيع استيعاب كميات هائلة من البيانات من مصادر متنوعة، بما في ذلك البيانات السلوكية والديموغرافية والجغرافية. وهذا يمكّن شركات التأمين من تحديد أسعار أكثر دقة وتخصيصية لتغطية المخاطر.

٢- تحسين عمليات المطالبات:

يساعد الذكاء الاصطناعي في تسريع وتبسيط عمليات معالجة المطالبات. فالتقنيات القائمة على الذكاء الاصطناعي، مثل التعلم الآلي وعلم البيانات، يمكنها تحليل البيانات المتعلقة بالمطالبات بسرعة وكفاءة



Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers
and Consultants

COMMERCIAL REGISTER : 4487

M.O.F REGISTRATION: 1754

BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

Rmeil - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email: zakhour@zakhourco.com
www.zakhourco.com

CORRESPONDENTS FOR





تأسست شركة دنيا للتأمين في عام 2007. وهي شركة مساهمة رائدة تلبى 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، وتلبى 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!



عبدالله العسيري (الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي):

رَكْنَا على تطوير البنية التحتية التي تضمن استمرارية أعمالنا وتحقيق مزيد من النمو

تواكب شركة الخليج للتأمين التكافلي مسيرة التحول الرقمي عبر تطوير الأنظمة الداخلية، وتلتزم التشريعات المتعلقة بالممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. وتوسّع الشركة التي تأسست عام ١٩٧٩ وتحولت منذ العام ٢٠١٠ إلى شركة تأمين تكافلية، إلى الاستمرار في تقديم خدمات مميزة، كما تعطي قيمة للوقت الثمين للعملاء سواء كانوا شركات أو أفراد، ما يعزز الثقة في الشركة وصدقيتها.

وكان للشركة مساهمة مهمة في مسيرة التنمية والتطور الاقتصادي في دولة قطر، وهي لا تزال ملتزمة بهذا الدور، عبر تقديم التغطيات التأمينية لمشاريع البنية التحتية الحكومية، وتأمين الأصول والممتلكات للشركات والأفراد.

واستمرراً لهذا الدور، أعلن الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي السيد عبدالله العسيري في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن الشركة تطمح إلى أن تكون من اللاعبين البارزين في السوق، خصوصاً أن لدينا أهدافاً وإستراتيجيات وخططاً واضحة المعالم. ولفت إلى أن الشركة سجلت أداءً مالياً ممتازاً وتطوراً على المستويين الفني والاستثماري، مع الإشارة إلى الخطط الطموحة التي وضعها العسيري منذ إبتلائه قيادة الشركة حيث ركز على تطوير البنية التحتية من أجل ضمان استمرارية أعمالها في المستقبل.

النطاق في دولة قطر، لضمان الصحة والعافية للأفراد من خلال تسهيل وصولهم إلى خدمات الرعاية الصحية الرفيعة المستوى. ومن المتوقع أن تستمر هذه الشراكة على المدى الطويل، خصوصاً أنها تشكل إضافة للسوق التي تحتاج بالفعل إلى تنوع في الخيارات المتاحة أمام العملاء.

الدخول في شراكات يشكل منفعة وقيمة مضافة للطرفين

■ ما رأكم في الخطوات التي اتبعتها بعض الشركات بلجونها إلى الاستحواذ على شركات أخرى في أسواق معينة، كوسيلة للتوسع والدخول إلى هذه الأسواق؟
- يُعدّ الدخول في شراكات وعمليات استحواذ خطوة جيدة ومناسبة، طالما تشكل منفعة وقيمة مضافة للطرفين على المدى الطويل، وتساهم في خلق كيانات ضخمة قادرة على المنافسة وخدمة السوق التي تتطلع إلى التوسع فيها. وفي رأبي، تُتاح فرص كثيرة في الأسواق الخليجية المشجعة على الدخول في مثل هذه العمليات، خصوصاً أن دول الخليج تتشابه إلى حدٍ كبير في الخبرات والرؤى والخطط والأهداف والتطلعات. وبالتالي، فإن أي شراكة ستؤدي إلى دعم الاقتصاد وتعزيز رأس المال، ما يعكس في نهاية المطاف إيجاباً على المستخدمين النهائيين، شرط أن تكون شراكة واضحة الأهداف وطويلة الأمد.

الشكر للمنظمين وخصوصاً مصرف قطر المركزي

■ كيف تقيمون التشريعات واللوائح المتعلقة بالقطاع التأميني التي باتت مفروضة في السوق المحلية؟

- نتوجّه بالشكر إلى المنظمين وعلى رأسهم مصرف قطر المركزي، على الجهود التي يبذلونها لتطوير التشريعات وتعديلها بما يخدم العملية التأمينية ككل وبما يعود بالفائدة على شركات التأمين والعملاء. وكان مصرف قطر المركزي أصدر تعليمات شركات التأمين الرقمي، التي تهدف إلى تحديد الإطار التنظيمي لمزاولة نشاطات التأمين الرقمي في الدولة. وتندرج هذه التعليمات في سياق سعي المصرف إلى تعزيز الإبتكار في التكنولوجيا المالية، وتحفيز الشركات على استخدام أحدث التقنيات التكنولوجية، لتقديم أفضل المنتجات التأمينية للعملاء مع منحهم تجربة فريدة من نوعها، عبر خدمات فعالة وحلول رقمية ذكية تجعل من قطاع التأمين رائداً في المنطقة.

لدينا أهدافاً وإستراتيجيات وخططاً واضحة المعالم

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

- نطمح إلى أن نكون من اللاعبين البارزين في السوق خصوصاً أن لدينا أهدافاً وإستراتيجيات وخططاً واضحة المعالم، ونأمل في أن تكون نتائجنا في الربع الثاني شبيهة بتلك المحققة في الربع الأول، بما يرضى جميع المساهمين. ■

■ وضعت دولة قطر خطاً للحفاظ على النمو الاقتصادي في كل القطاعات، ومنها التأمين الذي يمثل ركيزة أساسية للتنمية. كيف تقيمون سوق التأمين في دولة قطر في ظل الاستثمار المتسارع في أدوات الذكاء الاصطناعي؟

- ساهم توجه القيادة في ما يتعلق بالنظرة المستقبلية المتفائلة لدولة قطر في استقرار معدلات النمو الاقتصادي، وكذلك إطلاق المصرف المركزي بالتعاون مع الجهات المعنية إستراتيجية القطاع المالي الثالثة العام الماضي، والتي نلاحظ فيها بوضوح التوجه نحو الأسبقية في استثمار أحدث الوسائل التكنولوجية والتي يشكل الذكاء الاصطناعي إحدى أهم هذه المستجدات وضرورة الاستثمار في تكنولوجيا التأمين لمواكبة التطورات والارتقاء بجودة الخدمات، كما تنطرق إلى محاور أخرى تمكّنت في التركيز على زيادة القدرات الفنية والمالية في شكل يعزز قدرة شركات التأمين على الاحتفاظ بنسبة أكبر من الأقساط.

أما بالنسبة إلى شركة الخليج للتأمين التكافلي، فإننا نعمل على مواكبة مسيرة التحول الرقمي من خلال خطط استثمارية لتطوير الأنظمة الداخلية. وينسجم توجه الشركة مع الإستراتيجية الطموحة التي أطلقها مصرف قطر المركزي، والتي تمهد الطريق لوضع مزيد من الخطط في المستقبل.

سجلت الشركة أداءً مالياً ممتازاً وتطوراً على المستويين الفني والاستثماري

■ حققت شركة الخليج للتأمين التكافلي الكثير من الإنجازات، هل نجحتكم في بلوغ أهدافكم؟
- سجلت الشركة أداءً مالياً ممتازاً وتطوراً على المستويين الفني والاستثماري، كما ركزت على تطوير البنية التحتية التي تضمن استمرارية أعمالنا في المستقبل وتحقيق مزيد من النمو والتقدم، مدفوعة بسياسات وخطط تعزز القدرة على الريادة وبلوغ أهدافنا.

وتربطنا أيضاً علاقات وثيقة مع أهم شركات الإعادة العالمية وأكبرها، ما يدل إلى ثقة معيدي التأمين في التعامل معنا انطلاقاً من القدرات الفنية والتي تترجم بالأداء المالي المتميز. كما نحرص على تعزيز علاقاتنا مع العملاء والشركاء وبناء أفضل سبل التعاون.

نعكس الشراكة رؤية الشركتين والتزامهما بتقديم حلول تأمين صحية عالية الجودة

■ ما القيمة المضافة من وراء توقيعكم شراكة إستراتيجية مع شركة سيغنا للرعاية الصحية، وهل تتطلعون إلى الدخول في شراكات مماثلة مع شركات أخرى في الفترة المقبلة؟

- أتت شراكتنا مع شركة سيغنا للرعاية الصحية CIGNA HEALTH CARE عقب بدء تطبيق وزارة الصحة العامة القطرية نظام التأمين الصحي الإلزامي لغير المواطنين والزوّار، إذ يُتوقع أن يرتقي النظام بمعايير تغطية التأمين الصحي وتقديم خدمات التأمين عموماً في دولة قطر. لذا تعكس الشراكة الإستراتيجية رؤية الشركتين والتزامهما بتقديم حلول تأمين صحية عالية الجودة وواسعة

WHEN YOU SEEK
SECURITY | SERVICE | STRENGTH

YOU SHALL FIND
Kay International AMEA



**FACULTATIVE AND TREATY
REINSURANCE PLACEMENT SERVICES**



**MIAMI
REGIONAL HUB**

Serving Latin America & The Caribbean

Regulated by
Florida Department of
Financial Services

☎ +1 (305) 507-0344



**DUBAI
HEADQUARTERS**

Serving Asia, Middle East & Africa

Regulated by
Dubai Financial Services
Authority

☎ +971 4 553 9692



**SINGAPORE
REGIONAL HUB**

Serving South East Asia

Regulated by
Monetary Authority of
Singapore

☎ +65 6964 1632



www.kayint-amea.com



صناعة التأمين والذكاء الاصطناعي محور الدورة الـ ١٧ لملتقى قرطاج للتأمين وإعادة التأمين



الصف الأمامي

من اليمين: مهدي دغري، CHRISTIAN PIEROTTI، لسعد زروق



حسان الفقي



زهير عطاء الله

نظمت الجامعة التونسية لشركات التأمين تحت إشراف وزارة المالية وبالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين وشركة إعادة التأمين، الدورة الـ ١٧ للقاء قرطاج للتأمين وإعادة التأمين. واختار منظمو الملتقى البحث في موضوع صناعة التأمين والذكاء الاصطناعي، بحضور عدد من الخبراء والمختصين في مجال الذكاء الاصطناعي، وبمشاركة شخصيات فاعلة ومختصة في صناعة التأمين.

ويعدّ التطرق إلى موضوع الذكاء الاصطناعي مهماً جداً نظراً إلى دوره الاستراتيجي في تطوير القطاع ومواكبة التحولات الرقمية والتكنولوجية المتطورة وفي مقدمتها استعمال تقنية الذكاء الاصطناعي لتحسين جودة الخدمات.

وقد تم التركيز خلال فعاليات الملتقى على التحديات التي يطرحها الذكاء الاصطناعي على قطاع التأمين خاصة أن صناعة التأمين تركز بالأساس على تقييم المخاطر وأخذ القرار استناداً على معلومات مالية واحصائية.



اجتماع BH و NASCO RE



خلال الجلسة الافتتاحية



NASCO RE والمختار للتأمين



من اليسار: مُيمن الشين، عبد الحكيم الزقلي، تيسير التريكي وحبیب جعلوك



من اليمين: دليلا بدر، لميا بن محمود ونايعة إدريس



سامح سمير وكمال عبید



ARAB RE وAPEX

كمحور رئيسي للقاء قرطاج للتأمين وإعادة التأمين من منطلق إيمان مهني قطاع التأمين في تونس بأهمية التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في دعم القطاع وتنميته، علاوة على تحسين خدماته لفائدة الحرفيين والمتدخلين بشكل عام.



اجتماع GIG ALGERIE وCONTINENTAL RE

دور الذكاء الاصطناعي في تطوير قطاع التأمين

من جهة أخرى، تضمن اللقاء برنامجاً كثيفاً، إذ تركزت أعمال اليوم الأول على التعريف بأهمية الذكاء الاصطناعي من خلال محاضرات ومدخلات تهتم بدور الذكاء الاصطناعي في تطوير قطاع التأمين.

وتضمن اليوم الثاني مجموعة من المدخلات لمتخصصين وخبراء حول دور الذكاء الاصطناعي في توفير منتجات تأمينية تتلاءم واحتياجات العملاء، فضلاً عن أهمية هذه التكنولوجيا المتطورة في تحسين التعويضات ومقاومة عمليات الإحتيال.

وقد اوضح السيد زهير عطاء الله رئيس ديوان وزارة المالية ان اختيار موضوع صناعة التأمين والذكاء الاصطناعي



أحد اجتماعات ARAB RE



بيار سلامة، هلا فوراتي، هيثم دشاوي، JEROME ISENBART، ومهدي مصمودي



من اليمين: محمد لاربي نالي، محمد بن لفا، لحسن طالبي، يوسف علوي وأنيس صفراوي



من اليمين: خالد نويري



شكيب أبو زيد متوسطا الوفد الليبي



أحد اجتماعات OMAN RE



من اليمين:
مراد صيام
ومحمود عطا

ابتكار منتجات جديدة تعتمد على الذكاء الاصطناعي

كما أكد السيد حسان الفقي رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين ان الجامعة اختارت التباحث في موضوع صناعة التأمين والذكاء الاصطناعي لأهميته الاستراتيجية في تطوير القطاع ومواكبة التحولات الرقمية والتكنولوجية وفي مقدمها استعمال تقنية الذكاء الاصطناعي لتحسين الخدمات، وكذلك ابتكار منتجات جديدة تعتمد على الذكاء الاصطناعي.

وقد تم أيضاً تقديم تجارب المقارنة لإبراز أهمية إدراج الذكاء الاصطناعي في قطاع التأمين، وكيف انه ساهم في إدخال إضافات لافتة لتحسين نجاعة العمليات خصوصاً على مستوى تحسين التصرف في المخاطر. هذا ونظم لقاء قرطاج للتأمين وإعادة التأمين في دورته



فريق عمل ASSURANCES BIAT



من اليسار: عبد الحكيم الزقلي ومحمد بن القذاري



من اليمين: عبد السلام أحقيفة، محمد حمادة وطلال عون



مشاركون



Guarding Your Tomorrow:
ZAYTOUNA INSURANCE COMPANY
Your Shield of Protection



أحد اجتماعات UIB



اجتماع بين AMI ASSURANCES و CONTINENTAL RE



شكيب أبو زيد، دورساف ساسي



من اليمين: منذر خبشاش ووليد بن بدر



من اليمين: نديم شريف وطارق الثامري

مسابقة موجهة للشبان المتخصصين في الذكاء الاصطناعي (هاكاتون) من أجل تطوير منظومة ذكية في مجال التأمين. كما رصدت الجامعة التونسية لشركات التأمين جوائز مالية للفائزين إضافة الى توفير كل المتطلبات لتأطير هذه المشاريع ومرافقة الفائزين في مشاريعهم. يذكران قطاع التأمين في تونس كان حقق نتائج مالية ايجابية نسبياً خلال سنة ٢٠٢٣، وسجل زيادة في العقود المكتتبه نسبتها ٧٪ بحسب المعطيات الواردة في تقرير الهيئة العامة للتأمين.



اجتماع بين شركة الزيتونة للتأمين - ليبيا و WAICA RE



أحد اجتماعات LIBYA RE



الصف الأمامي



أحد اجتماعات UIB



خلال الجلسة الافتتاحية



من اليسار: محمد مظهر حماده، لميا بن محمود، دليلة بدر، مهدي مصمودي، أحد المشاركين ومحمد اسكندر ناجيا



من اليسار: شكيب أبو زيد، ناديا أبواب، دليل بريكة، يزيد السلاوتي و JEROME ISENBART

جلسات العمل

الأستاذة نادية عبوب مديرة مدرسة ESC، في تونس، والسيد دليل بريكة المدير العام لشركة HD للتسويق، والسيد JÉRÔME ISENBART مدير الشؤون الاكتوارية والمخاطر في شركة CCR فرنسا، والسيد **يزيد السلاوتي**، المدير العام لشركة لويد للتأمين.

الجلسة الثالثة: وعنوانها: «الذكاء الاصطناعي أداة لإدارة المطالبات والاحتيايل». وترأس هذه الجلسة السيد فايز الجرجوري نائب رئيس جامعة صفاقس، وناقش موضوعها كل من: السيد إسكندر ناجيا المدير العام لشركة AMI ASSURANCES، والسيدة فرح قناتة رئيسة مجلس إدارة شركة ATIA والسيد MAXENCE BIZIEN مدير شركة ألفا فرنسا، والسيد ماهر الغيلاني المدير العام لشركة SOLERA -AUDATEX في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا.

الجلسة الأولى: وعنوانها: «الذكاء الاصطناعي في خدمة تطوير التأمين». وترأس هذه الجلسة السيد حبيب القولي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ CAP BANK وناقش موضوعها كل من الدكتور مهدي سنين، المستشار الرئيسي للمبعوث الخاص للأمين العام للأمم المتحدة للتكنولوجيا، والدكتورة لبنى القروي، رئيسة قسم الذكاء الاصطناعي في فوربس وجامعة ماساتشوستس للتكنولوجيا، والسيد كريستيان بييروتي CHRISTIAN PIEROTTI مدير الشؤون العامة الأوروبية والدولية في اتحاد التأمين الفرنسي (FIFA)، والسيد بدر الدين الوالي، الرئيس التنفيذي الشريك في شركة فيرميج (VERMEG).

الجلسة الثانية: وعنوانها: «الذكاء الاصطناعي وتخصيص منتجات التأمين». وترأس هذه الجلسة السيد شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، وناقش موضوع الجلسة كل من:

AP=EX
Partner of Choice



www.apexib.com

يزيد السلاوتي

(المدير العام لشركة لويد للتأمين – تونس LLOYD ASSURANCES)؛



نحنا في تسجيل أداء متميز ولدينا توجه واضح لرقمنة البيانات والنظام الداخلي

قادت شركة لويد للتأمين في تونس LLOYD ASSURANCES منذ إعادة رسميتها، مشروعاً استثنائياً للنمو، حفزته الرغبة في أن تصبح الشركة المفضلة لدى التونسيين. وتستهدف الشركة في سياستها المشاركة الفعالة في الجهد الوطني، لخلق فرص العمل والتنمية الاقتصادية في تونس.

تقدم لويد للتأمين التي تأسست عام ١٩٤٥، خدمة بجودة عالية للمعالجة السريعة لملفات المطالبات، ويتمتع فريق عملها بخبرة واسعة في المجال، وهو على استعداد دائم لابتكار أفضل الحلول وتقديمها، ليستجيب إلى احتياجات المؤمنين لدى الشركة.

وتواكب الشركة التحول الرقمي، إذ أكد المدير العام لشركة لويد للتأمين – تونس LLOYD ASSURANCES السيد يزيد السلاوتي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن «لدينا توجهاً واضحاً لرقمنة البيانات والنظام الداخلي، بهدف أتمتة العمليات المتعلقة بإدارة المطالبات والاستجابة السريعة لاحتياجات العملاء، وتقديم أفضل الخدمات التأمينية وأكثرها ابتكاراً بما يتماشى مع تطلعاتهم».

بما يتلاءم مع احتياجات العملاء والسوق، فضلاً عن الاجابة السريعة عن تساؤلات المتعاملين معنا واستفساراتهم، وذلك بالاستعانة بتقنيات الذكاء الاصطناعي والحلول الرقمية المبتكرة.

تعزيز أطر التواصل مع العالم الخارجي

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص لتعزيز إيرادات الشركة؟

– منذ انطلاقتها تتبع الشركة سياسة طموحة لتعزيز أطر التواصل مع العالم الخارجي، والتسويق لعلاقتها التجارية والحلول التأمينية المتاحة، بهدف تعزيز ثقة العملاء في خدماتنا وتأكيد استعدادنا الدائم لخدمتهم، وقد انعكس هذا النهج المعتمد إيجاباً على الإيرادات والعائدات المحققة.

مستجدات إيجابية

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– كان عام ٢٠٢٣ مليئاً بالأحداث الإيجابية، إذ نجحت الشركة في تسجيل أداء متميز وزيادة في حجم المعاملات نسبتها ٢٠٪ مقارنة بالعام ٢٠٢٢. كما تمكنت الشركة من مضاعفة حجم أعمالها خلال السنوات الخمس الماضية، آمليين الاستمرار في هذا النهج لتحقيق مزيد من التآلق والنجاح في المستقبل. ■

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها سوق التأمين التونسية؟

– يمثل التحول الرقمي تحدياً جديداً تواجهه شركات التأمين في تونس، التي بدأت خطوات جديده في تسريع عملية الانتقال من العمل التقليدي إلى خدمات تأمينية مُبتكرة، بهدف تعزيز كفاءة عملياتها والارتقاء بجودة الخدمات المقدمة لعملائها.

وعلى صعيد شركة لويد للتأمين، لدينا توجه واضح لرقمنة البيانات والنظام الداخلي، بهدف أتمتة العمليات المتعلقة بإدارة المطالبات والاستجابة السريعة لاحتياجات العملاء، وتقديم أفضل الخدمات التأمينية وأكثرها ابتكاراً بما يتماشى مع تطلعاتهم.

■ عدلت وكالة موديز نظرتها المستقبلية لتونس من سلبية إلى مستقرة، ما تأثير ذلك على صناعة التأمين؟

– تسيطر شركات التأمين المحلية على سوق التأمين في تونس، ما يجعلنا عرضة للتأثر بالتصنيف المالي للبلاد. إلا أن قطاع التأمين يبقى بمنأى عن هذه التصنيفات من جانب وكالات التصنيف العالمية.

استفدنا من أدوات الذكاء الاصطناعي في الكثير من مجالات العمل

■ كيف تصفون تأثير الذكاء الاصطناعي على عملياتكم؟

– بإمكاننا الاستفادة من أدوات الذكاء الاصطناعي في الكثير من مجالات العمل، لعل أبرزها الحماية من عمليات الاحتيال على مستوى المطالبات وعمليات الاكتتاب، إضافة إلى كل ما يتعلق بمسألة جودة الخدمات وكفاءتها،



LLOYD
ASSURANCES

تَهْنِي
LLOYD
مَعَاك

☎ 00216 036 020 020

www.lloyd.com.tn

مهدي دغري

(المدير العام لشركة تأمينات كارت (CARTE ASSURANCES):



نسير بخطى ثابتة نحو الاستثمار في أدوات الذكاء ونطمح إلى تعزيز حضورنا في أسواق جديدة

تُعتبر تأمينات كارت CARTE لاعباً رئيسياً في سوق التأمين التونسية. إذ تمكّنت على مدى ٤٥ عاماً من العمل ومراعاة الخبرات، وبمساهمة فرق العاملين لديها وشبكتها المكوّنة من الوكلاء العامين وشركائها، من ترك بصماتها على سوق مخاطر الشركات. تقدّم الشركة عرضاً شاملاً وفعالاً لتغطية كل متطلبات التأمين التي تشمل الأضرار، الصحة، الحياة، المساعدة، للأفراد والمهنيين والشركات.

وأكد المدير العام للشركة السيد مهدي دغري في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن الشركة تسير بخطى ثابتة نحو الاستثمار في أدوات الذكاء. وأعلن عن الدخول إلى سوق السنغال، موضحاً أن هذه الخطوة تندرج في الاستراتيجية التوسعية التي تنتهجها الشركة لتعزيز حضورها في أسواق جديدة.

المتطورة وسيلة مهمة لإدارة العمليات الداخلية بدقة، وتعزيز قدرة الشركات على التسويق الرقمي وجذب عملاء جدد وخدمتهم بما يتلاءم وتطلعاتهم. أما بالنسبة إلى شركة تأمينات «كارت»، فهي تسير بخطى ثابتة نحو الاستثمار بأدوات الذكاء الاصطناعي، بهدف تنويع قنوات التسويق والتحسين من كفاءة الخدمات، ما يمكننا من بلوغ أهدافنا وتحقيق نتائج أفضل في المستقبل.

■ برأيكم، أين تكمن فرص تحقيق عائدات ربحية على مستوى الشركة والسوق عموماً؟
- يمثل تطوير فرع التأمينات الشخصية فرصة مهمة لتحقيق عائدات ربحية لعموم الشركات، انطلاقاً من اعتبار معدلات النمو الاقتصادي المحققة في تونس أدنى من المستويات المطلوبة، لذلك يصعب على سوق التأمين التركيز فقط على قطاع الشركات.

استراتيجية توسعية لتعزيز حضورنا في أسواق جديدة

■ كيف نقيّمون النتائج المحققة، وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

- سجلت الشركة نتائج إيجابية ونتطلع إلى مزيد من الاستثمارات في تقنية المعلومات وأدوات الذكاء الاصطناعي للارتقاء بجودة الخدمات وطرح حلول تأمينية رقمية. مع الإشارة إلى دخول سوق السنغال، حيث تأتي هذه الخطوة ضمن الاستراتيجية التوسعية التي تنتهجها الشركة لتعزيز حضورها في أسواق جديدة. ■

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركات التأمين في السوق التونسية؟

- نجد أن تشجيع المواطنين وحفزهم على شراء تغطيات تأمينية، يمثل التحدي الأبرز بالنسبة إلينا كشركات تأمين محلية، وذلك يأتي ضمن إطار زيادة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي ورفع نسب الإختراق التأميني، انطلاقاً من أن العدد الأكبر من التغطيات ليست إلزامية. وهنا يأتي دور الشركات على تعزيز مستويات الوعي بين المواطنين حول أهمية التأمين والحماية التي يوفرها ضد أي نوع من المخاطر غير المتوقعة.

خطوة إيجابية

■ عدلت وكالة موديز العالمية نظرتها المستقبلية لتونس من سلبية إلى مستقرة. كيف تقرأون تأثير هذا الإجراء على صناعة التأمين في السوق المحلية؟

- في الواقع تعد خطوة إيجابية من شأنها المساهمة في إعادة تمويل الاقتصاد الوطني، ولكن ليست لها أي تأثيرات مباشرة على صناعة التأمين، إلا أن المسائل المتعلقة بسياسات التحوّل النقدي تحمل تأثيرات إيجابية على سوق التأمين التونسية وتحدث تغييراً في نوعية الاستثمارات.

ركيزة أساسية للارتقاء بجودة الخدمات

■ كيف تقرأون تأثير تقنيات الذكاء الاصطناعي في إحداث تغيير في صناعة التأمين؟ وماذا عن استثمار شركة تأمينات «كارت» في هذا الخصوص؟

- هناك ضرورة لمواكبة مسيرة التحوّل الرقمي لما تمثله من ركيزة أساسية للارتقاء بجودة الخدمات وطرح تغطيات تتماشى مع احتياجات العملاء. كما تُعد التقنيات



NUMÉRO BLEU
82 10 10 90

CARTE.TN
JE M'ASSURE OÙ JE VEUX,
QUAND JE VEUX.



L'avenir
avec assurance

www.carte.tn



عبد الحكيم الزقلعي (رئيس مجلس الإدارة / المدير العام لشركة الزيتونة للتأمين):

الاستثمار في صناعة التأمين واعد



لم يمنع الواقع الذي تشهده ليبيا نتيجة الوضع الجيوسياسي، مؤسسي شركة الزيتونة للتأمين من المضي في إيجاد مكان لها في سوق التأمين الليبية، لإيمانهم الراسخ بأن الاستثمار فيها واعد.

أسس الشركة مجموعة السهل الأخضر وهي مجموعة اقتصادية ليبية بارزة متخصصة في عدد من القطاعات الاقتصادية وُعَيّن رئيساً لمجلس إدارتها السيد عبد الحكيم الزقلعي الذي له باع طويل في صناعة التأمين، راكمه خلال تولّيه مناصب قيادية في عدد من شركات تأمين داخل وخارج ليبيا ما يمكنه من إيصال هذه الشركة إلى أهدافها المرسومة وتثبيت حضورها في السوق. وطرح رئيس مجلس إدارة شركة الزيتونة للتأمين ومديرها العام السيد عبد الحكيم الزقلعي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أفكاراً تتناول تصحيح وتطوير مسار صناعة التأمين في ليبيا، معتبراً أن السوق في وضعها الحالي لا تستطيع استيعاب الـ ٣٥ شركة فالأجدي وجود عدد محدود من الشركات ذات الملاءة المالية العالية يكون أكثر فائدة للسوق، وشدد على ضرورة وضع خطة لإعادة تنظيم متكاملة.

■ ■ ■ خطى ثابتة لانطلاق الزيتونة للتأمين بقوة وتحقيق الاستراتيجية الموضوعية ■ ■ ■

أما عن الاستثمار في سوق التأمين الليبية فأنا أرى أنه من الاستثمارات الواعدة باعتبارها سوقاً ناشئة وتحتاج إلى تطوير الكثير من المنتجات التأمينية وطرحها في السوق لإشباع ومواجهة رغبات وحاجيات الكثير من العملاء المحتملين، كما أننا مقبلون على مرحلة من الازدهار الكبير عندما تنتهي مرحلة عدم الاستقرار والاضطرابات الأمنية والسياسية وتبدأ مرحلة إعادة بناء البنى التحتية في جميع المجالات الحياتية والاقتصادية تقريباً والتي تقدر حالياً بما يفوق الـ ٦٠٠ مليار دولار وإعادة العمل في المشاريع المتوقفة منذ سنة ٢٠١١ والتي تقدر قيمتها بما يفوق الـ ٢٠٠ مليار دولار.

مجموعة من التحديات

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها صناعة التأمين في ليبيا؟
- تعاني السوق من مجموعة تحديات متمثلة بعدم قدرة شركات التأمين الصغيرة على تحمل مخاطر كبيرة، فضلاً عن غياب الوعي التأميني، وهذا تمثل في ضعف نسب الاختراق التي لا تتعدى النصف في المئة من الناتج المحلي الخام.

المواطنين لا يساعد في الوقت الراهن على ذلك إذ اشتدت شراسة المنافسة غير المنضبطة في السوق الليبية إلى حد كبير مع وجود ما يقرب من ٤٥ شركة تأمين، ولكن السوق الليبية لها إمكانات استثمارية مستقبلية هائلة وفرص النمو كبيرة وكبيرة جداً إذا اتخذت الإجراءات اللازمة للإصلاح فضلاً على ضرورة وضع خطة لإعادة تنظيم متكاملة ومراجعة وتنقيح القانون رقم ٣ الصادر عام ٢٠٠٥ بشأن الإشراف والرقابة على التأمين، وخاصة المواد التي تتعلق بتحديد رأسمال شركات التأمين (بمبلغ عشرة ملايين دينار ليبي)، تدفع الشركة ثلث المبلغ عند التأسيس ويتوزع الباقي على مدى خمس سنوات والذي كان يعتبر مبلغاً مناسباً لتأسيس شركة تأمين في حينه.

لكن في ظل التضخم المالي وتدهور أسعار صرف الدينار الليبي أمام العملات الحرة العالمية، بات من الضروري إعادة النظر في المبلغ المحدد سابقاً وتحديد مبالغ تكون أكثر واقعية وتتجاوب مع متطلبات السوق القانونية والعملية وخاصة تلك المتعلقة بحماية حقوق حملة الوثائق.

هل لنا بفكرة عامة عن شركة الزيتونة للتأمين التي تم تأسيسها مؤخراً؟
- هي شركة مملوكة من قبل مجموعة السهل الاقتصادية الليبية البارزة والمتخصصة في مجالات اقتصادية عدة مثل المقاولات وكالات توزيع السيارات وتوريد الحبوب، والأدوية وصناعة المواد الغذائية والأعلاف ونشاطات الأنظمة الإلكترونية وغيرها الكثير، ما يعطي الزيتونة للتأمين ميزة عن مثيلاتها في السوق، والاستفادة من قاعدة العملاء الكبيرة والمتمثلة في شركات المجموعة المالكة لشركة الزيتونة والشركات الصديقة مع المجموعة والمضي قدماً في خطى ثابتة لانطلاق بقوة في السوق الليبية، وتحقيق الاستراتيجية الموضوعية للسنوات المقبلة.

الاستثمار في سوق التأمين الليبية من الاستثمارات الواعدة

■ في رأيكم هل لدى سوق التأمين الليبية القدرة على استيعاب مزيد من شركات التأمين؟
- الحالة الاقتصادية والسياسية والأمنية التي تمرّ بها البلاد في الوقت الراهن ومحدودية مجالات التأمين وفروعه التي تنشط فيها الشركات القائمة علاوة على ضعف الوعي التأميني لدى

المواجهات التي قامت بين الأجنحة المتصارعة في سنة ٢٠١٤، وكذلك وضع الدولة مجموعة من القيود على عمليات التحويلات النقدية والمستندية إلى الخارج تسبب في توقف السوق وانكماشه إلا أننا نتوقع عودة الأمور إلى طبيعتها خاصة مع تأهب هيئة الإشراف والرقابة لإطلاق مشروع الإستراتيجية الشاملة والعمل على تطوير نظام محاسبي موحد تلتزم به جميع الشركات العاملة في القطاع وغيرها من القرارات التي ستلعب دوراً بارزاً في أن تحقق السوق نقلة نوعية. والهدف من وراء كل هذا تنظيم سوق التأمين واستعادة دورها في دعم الاقتصاد الوطني. وستؤدي هذه القرارات حتماً إلى امتثال بعض الشركات التي تتمتع بملاءة مالية عالية والأخرى ستكون مجبرة إما على الاندماج في ما بينها أو الخروج من السوق. ■

بحملات توعية من شأنها تطوير السوق وزيادة حجم الاستثمارات. ولا يمكن التغافل عن التنويه عن فرع التأمين الصحي الذي شهد طفرة كبيرة خلال عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ بعد صدور قانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠١٠ يلزم أصحاب العمل بتوفير التأمين الصحي لجميع المنتسبين لمؤسساتهم ما أدى إلى ارتفاع حجم الأقساط المكتتبة من ١٠ إلى ١٦ مليون دينار ليبي حتى سنة ٢٠١١ إلى ١٢٠ مليوناً خلال السنتين المذكورتين. وهذا دفع بعض شركات التأمين الصحي العالمية إلى إظهار إهتمامها والدخول بقوة في السوق وطرح منتجاتها من خلال شركات إستراتيجية مع شركات تأمين محلية ومن أبرز هذه الشركات العالمية كانت «بوبا» و«أليانز» و«بريت سينديكات». لكن ظهور مجموعة من التحديات وخاصة

من هنا توجد ضرورة لاتخاذ مجموعة من الإجراءات والإصلاحات لزيادة حجم الأقساط المكتتبة ومساهمة التأمين في الناتج المحلي الإجمالي، وذلك مثلاً من خلال التركيز على التوسع في مجال التأمين على الأخطار الصغيرة والمتوسطة الحجم «والتي في جلها غير مؤمن عليها» وهذه الأخطار تمثل مجالاً رحباً جداً ومصدر أقساط كبير الحجم تستفيد منه جميع الشركات العاملة في السوق حيث تقدر مبالغ التأمين لهذه الأخطار بالمليارات من الدنانير، كذلك ترويج تأمينات السيارات الشامل واطلاق حملات لترويج تأمينات الحياة الفردية والجماعية والتي تعتبر في حكم العدم في السوق الليبية. فضلاً عن أهمية قيام كل من شركات التأمين وهيئة الإشراف والرقابة على التأمين واتحاد شركات التأمين الليبي

**PAN-AFRICAN
COMMITMENT
MADE LOCAL.**

**CONTINENTAL
REINSURANCE**

**Bringing pan-African
commitment to you.**

At Continental Reinsurance, we focus our business locally to build capacity regionally and promote growth across Africa. That's why we offer more local investments, solutions and development than any other pan-African reinsurer. Our aim is to unlock greater value, growth and partnerships across the continent. And as our pan-African business expands, we'll invest even more in people, products and services locally – thus completing our virtuous circle of commitment.

www.continental-re.com
Lagos | Douala | Nairobi | Abidjan | Tunis | Gaborone

دورساف صاصي

(المديرة الإقليمية لشركة كوتيننتال لإعادة التأمين (CONTINENTAL RE):

شركات إعادة التأمين تحتاج إلى استراتيجيات بعيدة المدى وخلاقة وشاملة لمواجهة التحديات



تحدثت المديرة الإقليمية لشركة كوتيننتال لإعادة التأمين السيدة دورساف صاصي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، عن التحديات التي يواجهها قطاع التأمين، مؤكدة أن لمواجهة هذه التحديات «تحتاج شركات إعادة التأمين إلى استراتيجيات بعيدة المدى وخلاقة ومتكاملة وشاملة، بما في ذلك الاستثمار الكثيف في التكنولوجيا، وتحسين إدارة المخاطر، وتعزيز القدرة على التكيف مع التغيرات في البيئتين الاقتصادية والسياسية».

المخاطر الجيوسياسية: تؤثر التوترات السياسية والنزاعات الإقليمية على كل الأسواق وتزيد من المخاطر المالية، مثلما حدث منذ اندلاع الحرب الروسية - الأوكرانية.

الابتكار في المنتجات: توجد حاجة إلى تطوير منتجات وخدمات جديدة لتلبية احتياجات السوق المتغيرة والعملاء الجدد، لتحسين تجربة المستهلك وعلاقته المتوترة أصلاً مع التأمين.

إدارة رأس المال: بهدف الحفاظ على مستويات كافية من الملاءة لمواجهة المطالبات الكبيرة والتقلبات في الأسواق.

التحديات البيئية والاجتماعية والحوكمة (ESG): تحتم ضرورة الامتثال لمعايير الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية والحوكمة الجيدة.

لذا تحتاج شركات إعادة التأمين اليوم إلى استراتيجيات بعيدة المدى وخلاقة ومتكاملة وشاملة، لمواجهة التحديات المذكورة أعلاه، بما في ذلك الاستثمار الكثيف في التكنولوجيا، وتحسين إدارة المخاطر، وتعزيز القدرة على التكيف مع التغيرات في البيئة الاقتصادية والسياسية.

زيادة الاستثمارات الخارجية وارتفاع الطلب على التأمين

■ ما هي الآثار الإيجابية على قطاع التأمين التونسي بعدما غيرت موديز نظرتها إلى دولة تونس من سلبية إلى مستقرة؟

– إن النظرة المستقرة من موديز قد تعزز ثقة المستثمرين الأجانب، ما يساهم في زيادة الاستثمارات الخارجية، وقد يؤدي إلى زيادة الطلب على التأمين. كما تساعد البيئة التنظيمية المستقرة على تحسين النظرة الائتمانية لتونس التي تعلنها وكالات التصنيف، ما يعزز البيئة الاقتصادية والمالية في البلاد، وينعكس إيجاباً على قطاع التأمين، من خلال تعزيز الثقة وتحسين شروط التمويل وجودة الخدمات، وتطوير القدرة على الابتكار والتوسع.

تطوير المنتجات والخدمات المقدمة

■ كيف تأقلمتم مع التطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي؟ وكيف كانت آثاره على أعمال إعادة التأمين ورضى العملاء؟

– بفضل الاستثمار في تطبيقات الذكاء الاصطناعي وكل الأدوات الرقمية، تمكنت شركة كوتيننتال ري من تحسين إدارة المخاطر وزيادة كفاءة المكتبيين وتحسين تجربة العملاء في شكل عام، وزيادة رضاهم وثقتهم في الخدمات المقدمة، وذلك عبر تحليل البيانات للتنبؤ بالمخاطر بشكل أكثر دقة واختيار التغطية اللازمة.

كما ساعدنا ذلك، على خفض الكلفة عبر مكنته العمليات الروتينية، وإعداد التقارير المالية والتنظيمية في شكل دوري وآلي لتوفير الوقت وتقليل الأخطاء. بالنسبة إلى ابتكار المنتجات، يمكن لشركات إعادة التأمين تطوير منتجات تأمينية جديدة ومتخصصة جداً، بفضل التحليل المتقدم للبيانات والتعرف على احتياجات العملاء في شكل أفضل، وتحسين تجربة العملاء، عبر تحليل ردود الفعل وتحسين التواصل معهم باستمرار، لتطوير المنتجات والخدمات المقدمة. ■



SUCCESSFUL PARTNERSHIP GUARANTEED

WWW.GAT.COM.TN



**AML
30000®**

GAT للتأمينات تطلق فحص الإطارات باستخدام الذكاء الاصطناعي



محمد الدخيلي

وفاءً لسمعتها كشركة تأمين مسؤولة ومبتكرة، أطلقت GAT للتأمينات، من خلال تطبيق الهاتف المحمول MyGAT، خدمة جديدة متمثلة في فحص الإطارات باستخدام تقنية الذكاء الاصطناعي (AI). يؤكد هذا الابتكار، الذي يهدف إلى ضمان سلامة عملائها، التزام شركة GAT للتأمينات المستمر بالسلامة على الطرق وتعزيز تجربة العملاء.

باستخدام تقنية الذكاء الاصطناعي، يمكن للعملاء المؤمن عليهم في شركة GAT للتأمينات الحصول على فحص مجاني ودقيق لحالة إطارات سياراتهم بمجرد التقاط الصور عبر تطبيق MyGAT ليشكل مساعداً حقيقياً للأفراد، حيث يقدم مجموعة كاملة من الخدمات بدءاً من إدارة العقود والمطالبات ومراقبة السداد، من خلال الدفع عبر الإنترنت، إلى التحقق من حالة الإطارات وحتى المشاركة في المسابقات والحصول على مكافآت قيّمة.

تثبت هذه الإجراءات التزام GAT للتأمينات بتقديم الخدمات المثالية لعملائها ووضع سلامتهم في صلب اهتماماتها.

وفي سياق متصل، تهدف الشركة من خلال هذه الخدمة إلى تحقيق مجموعة أهداف رئيسية متمثلة في تقليل عدد الحوادث المرتبطة بتآكل الإطارات، وهو عامل غالباً ما يتم إهماله في تونس، إلى جانب منح حاملي وثائق التأمين الوسائل اللازمة للانطلاق براحة بال مطلقة، كما المساهمة في حماية البيئة من خلال إطالة عمر الإطارات.

سامح سمير (مساعد المدير العام في شركة الاتحادية للتأمين):

طفرة غير مسبوقة تشهدها السوق الليبية ستجعلها محط أنظار شركات إعادة العالمية



تُعيد الاتحادية للتأمين الليبية هيكل الشركة، بهدف توسيع قاعدة المتعاملين معها وجذب عملاء جدد، وفي إطار هذا التطوير، تسعى إلى توظيف الكفاءات وانتقاء فريق عمل يتوافق مع أهداف الهيكل الجديدة، وتنظيم دورات تدريب لتعزيز مهاراتهم.

وتتعاون الشركة في شكل وثيق مع الاتحاد الليبي لشركات التأمين وهيئة الإشراف، لإطلاق مبادرات وتنظيم ندوات حول قطاع التأمين، لنشر الوعي بأهمية قطاع التأمين بهدف تشجيع الأفراد والشركات على التأمين ضد المخاطر وحماية الممتلكات.

وقال مساعد المدير العام في شركة الاتحادية للتأمين السيد سامح سمير في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، إن السوق الليبية تشهد طفرة غير مسبوقة، ستجعل منها محط أنظار شركات إعادة العالمية الكبيرة، انطلاقاً من حاجتها إلى تغطيات تأمينية متنوعة، لافتاً إلى أن ذلك دفع بعدد من رجال الأعمال إلى ضخ الأموال فيها.

ومجموعة الدول المحيطة بها، البوابة الجنوبية للقارة الأوروبية. في وقت بدأ رجال أعمال كثر الاستثمار في القطاع الصناعي وبناء مصانع في مجالات متنوعة، بهدف تنشيط الصناعات المحلية.

■ كيف تصفون علاقتكم مع شركات إعادة الأجنبية، وهل لا يزال يوجد تخوف من دخول السوق الليبية؟

– تختلف نظرة شركات إعادة إلى السوق المحلية، منها ما هو في حال ترقب لما ستؤول إليه الأوضاع، وأخرى متحفظة في الوقت الراهن. مع العلم أن مفاوضات جرت بين البنك المركزي والاتحاد الليبي للتأمين وهيئة الإشراف على التأمين، وأسفرت عن تقديم الكثير من التسهيلات للمُعيدين، انطلاقاً من ضرورة تسديد الأقساط لمُعيدي التأمين لدفع التعويضات المستحقة للمؤمنين. وأصبح هذا الإجراء في مراحله النهائية ويحتاج فقط إلى تصاريح وموافقات من البنك المركزي الليبي وبدء التحويلات المالية لشركات إعادة الأجنبية.

■ كلمة أخيرة؟

– نحاول توظيف أصحاب الكفاءات واختيار فريق العمل بدقة، فضلاً عن إخضاعهم لدورات تدريبية لصقل مهاراتهم وتعزيز مستويات الوعي داخل المجتمع الليبي. ■

■ كيف تقيمون واقع سوق التأمين في ليبيا؟

– دخلت السوق الليبية مرحلة جديدة، إذ بات التركيز كبيراً على قطاع البناء والإنشاءات ومشاريع البنية التحتية، بعد معاناة دامت لسنوات كثيرة نتيجة انعدام الاستقرار، وانعكاس ذلك على العلاقات مع شركات إعادة الأجنبية. ولكن مع استقرار الأوضاع في المرحلة الراهنة، تشهد السوق طفرة غير مسبوقة، ستجعل ليبيا محط أنظار شركات إعادة العالمية الكبيرة، انطلاقاً من حاجتها إلى تغطيات تأمينية متنوعة، ما دفع بعدد من رجال الأعمال إلى ضخ الأموال في السوق الليبية.

حاجة سوق التأمين إلى عدد كبير من شركات التأمين

■ في رأيكم، هل لدى السوق الليبية القدرة على استيعاب هذا العدد الكبير من شركات التأمين؟

– بالتزامن مع النقلة النوعية والتطور المتسارع اللذين تشهدهما البلاد، تحتاج سوق التأمين إلى هذا العدد من شركات التأمين التي تخدم السوق في الوقت الحالي، فضلاً عن وجود الإمكانيات لاستيعاب المزيد منها، في ظل وجود نشاطات ومشاريع ضخمة مثل عمليات الشحن، نظراً إلى اعتماد ليبيا على عمليات الاستيراد بمعدلات مرتفعة. وجعل الموقع الجغرافي لليبيا

Competence *that makes a* DIFFERENCE



Reinsurance **LINK**



مهدي مسمودي
ASSURANCES BIAT



حسان الفقي
STAR



لطفي قاسم
COMAR

حسان الفقي (المدير العام لشركة STAR):

التأمينات على الحياة في صدارة العوامل المساعدة على تطوير صناعة التأمين

أكد المدير العام للشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين «ستار» السيد حسان الفقي مواجهة السوق التونسية مجموعة من التحديات والتمثلة في المنافسة الشرسية بين شركات التأمين، إلى جانب ضرورة وضع أسعار أكثر ملاءمة لواقع سوق التأمين، لافتاً إلى بذل جهود لإيجاد حل لهذه المعضلة بهدف الوصول إلى تقديم تغطيات تأمينية أكثر كفاءة تحاكي احتياجات ومتطلبات العملاء.

ومن جهة أخرى، أشار إلى أهمية مواكبة التحول الرقمي لتحسين تجربة العملاء واتخاذ خطوات جديّة في هذا الجانب، مؤكداً مضي بعض الشركات قدماً في الاستثمار في الحلول الرقمية وإجراء تعديلات على نظامها الداخلي للارتقاء بجودة خدماتها.

وانطلاقاً من تدني مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بالدول الأفريقية المجاورة، رأى الفقي ضرورة ابتكار تغطيات تأمينية جديدة من شأنها المساهمة في زيادة نسب الإختراق، حيث تأتي التأمينات على الحياة في صدارة الإجراءات التي تمثل عاملاً مساعداً على تطوير صناعة التأمين في السوق التونسية.

أما بالنسبة للاستثمار بأدوات الذكاء الاصطناعي، فوصفها بالمحرك الأساسي لتحوّل صناعة التأمين حيث بدأت السوق التونسية خطوات جديّة في تسخير هذه التقنيات للارتقاء بعملية التسويق وإصدار البوالص وإدارة المطالبات وتجنباً لأي عملية احتيال، مشيراً إلى المضي قدماً بهذا النهج.

لطفي بن حاج قاسم (المدير العام لشركة COMAR):

صغر حجم سوق التأمين التونسي والمنافسة الشرسية تضاف إلى التحديات الاقتصادية المؤثرة بدورها على نمو القطاع

لفت المدير العام لشركة تأمينات كومار السيد لطفي بن حاج قاسم أن ما نعيشه من ظروف اقتصادية عالمية، فضلاً عن الأوضاع السياسية التي تمر بها تونس وإعادة بناء الاقتصاد قلّصت من حجم الاستثمارات في مشاريع جديدة، الأمر الذي انعكس على قدرة الشركات على النمو ضمن بيئة مستقرة وصحية.

إلى ذلك، أكد قاسم أن صغر حجم سوق التأمين التونسي والمنافسة الشرسية يضافان إلى التحديات الاقتصادية التي تؤثر بدورها على نمو القطاع وتحد من قدرة الشركات على تحقيق أهدافها، لافتاً إلى وجود ٢٣ شركة تأمين تفوق حاجة السوق ومن هنا ضرورة البحث في عمليات الدمج والاستحواذ أو التوسع خارج السوق التونسية. وفي ما يتعلق بقرار وكالة موديز حول تعديل النظرة المستقبلية لتونس من سلبية إلى مستقرة، أوضح أنه على رغم تعديل النظرة المستقبلية للبلاد إلا أنها لا تزال بعيدة عن المستويات المطلوبة ولكنها خطوة إيجابية تعكس الاتجاه نحو تحسين تصنيف البلاد، والمزيد من الآفاق الجديدة للاقتصاد التونسي وهذا ينسحب أيضاً على القطاع التأميني في البلاد.

وعن دور أدوات الذكاء الاصطناعي في تطوير صناعة التأمين، لفت إلى أن السوق التونسية لا تزال في بداية مسيرة التحول الرقمي، والكثير من الشركات بدأت خطواتها الأولى في إدخال أدوات الذكاء الاصطناعي ضمن عملياتها. أما على صعيد الشركة، فأكد أهمية هذه التقنيات في تحسين جودة البيانات وتعزيز كفاءة العمليات، إلى جانب توفير دفعة قوية للشركة نحو مزيد من التقدم والانتاجية والنمو وتوسيع نطاق أعمالها وخدماتها.

واعتبر أن تطوير فرع تأمينات الحياة يبقى الحل الأمثل لتطوير حجم أعمال السوق. مع العلم أن الأرقام المسجلة خلال السنوات الماضية في وتيرة تصاعدية وهذا يعد مؤشراً إيجابياً على المدى البعيد.

مهدي مسمودي (المدير العام لشركة بيات للتأمينات ASSURANCES BIAT):

أمام الشركة فرص واعدة للنمو وزيادة حجم أعمالها

لفت المدير العام لشركة بيات للتأمينات السيد مهدي مسمودي إلى وجود مجموعة من التحديات التي تعاني منها سوق التأمين التونسية والتمثلة في العدد الكبير من الشركات الذي يصل إلى ٢٣ شركة تأمين، وهذا ينتج عنه منافسة سريعة وصعبة في بلوغ معدلات النمو المطلوبة. مؤكداً ضرورة حصول عمليات دمج واستحواذ بين عدد من الشركات لإنشاء كيانات ضخمة قادرة على المنافسة والنمو.

أما في ما يتعلق بتعديل وكالة موديز نظرتها المستقبلية لتونس من سلبية إلى مستقرة وانعكاس ذلك على قطاع التأمين شدّد مسمودي على أهمية هذه الخطوة في تعزيز المصداقية في التعاملات مع معيدي التأمين العالميين. مؤكداً أن أمام الشركة فرصاً واعدة للنمو وزيادة حجم أعمالها كونها تابعة لبنك تونس العربي الدولي "BIAT" وبإمكانها الاستفادة من تسويق وثائق التأمين من خلال فروع البنك.

وإعلان تحقيق الشركة معدلات نمو من رقمين في ما يتعلق بالتأمين على الحياة مع السعي الدؤوب لتحقيق الريادة وتقديم أفضل الخدمات للعملاء، كما تم تصنيف الشركة في المركز الخامس محلياً بين ٢٣ شركة تأمين عاملة في السوق التونسية.

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.



عادل شبي (مدير عام شركة PRO ASSUR) :

أحد التحديات يتمثل بغياب الوعي المجتمعي حول أهمية التأمين



تتمتع شركة Pro-Assur التي تأسست عام ٢٠٠٧، بالكفاءة والمسؤولية والتنظيم، ويساهم في تطبيق هذه المعايير الثلاثة فريق عمل يضم أكثر من ٦٠ موظفاً يستثمرون في معرفتهم وخبرتهم، لإنتاج أفضل الخدمات والتقديمات. وتعتبر أن ولاء المؤمن يعكس صورة علامتها التجارية والدليل على نجاحها.

وانسجاماً مع إيمانها في أهمية التأمين والحماية التي يضمنها، تضطلع الشركة بدور في نشر الوعي المجتمعي حول ذلك، إذ يشكل غياب هذا الوعي أحد التحديات أمام القطاع، لذا تعمل على التسويق لهذه الخدمة وتقديماتها، عبر تنظيم لقاءات وزيارات لعدد من الشركات لتسليط الضوء على أهمية التأمين ضد كل أنواع المخاطر وتشجيع المواطنين على شراء البوالص.

أما بالنسبة إلى أدائها، فقد حافظت الشركة على جودته وثباته، محققة تطوراً على مستوى قاعدة العملاء واستقطاب جدد، وذلك على رغم التحديات، انسجاماً مع حرصها على البقاء في طليعة الشركات، وتقديم برامج متنوعة ومبتكرة تخدم المتعاملين معنا.

وتحدث المدير العام لشركة PRO ASSUR السيد عادل شبي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عن انعدام الوعي المجتمعي بأهمية قطاع التأمين، معتبراً أنه يمثل أبرز التحديات التي تواجهها في السوق التونسية. ولفت إلى أن كثيراً من الأفراد والمؤسسات يجهلون فاعلية التأمين والركيزة الأساسية التي يمثلها في حماية الاقتصاد.

فرع التأمين على الحياة

■ أين تكمن فرص النمو والتطور في السوق التونسية؟

– يشكل فرع التأمين على الحياة فرصة مهمة لتطور صناعة التأمين ونموها في تونس مقارنة بالدول الأخرى، حيث يمثل هذا الفرع ركيزة أساسية للنهوض بقطاع التأمين.

وبالتالي تسمح القوانين والتشريعات المعمول بها محلياً لحاملي الوثائق بالحصول على ميزات ضريبية كثيرة في مهن كثيرة. ونحن الآن في طور البحث مع مجموعة جهات لتقديم برامج تأمين على الحياة تتناسب واحتياجات شريحة كبيرة من المواطنين في مجالات مهن متعددة.

وفي سياق متصل، نجد أن التأمين على المخاطر الصناعية لم يُطوّر بالمستوى المطلوب لجهة النوعية. كما تفتقر العقود الموقعة بين الطرفين إلى بنود أساسية يتم تجاهلها، وتحديداً في المصانع الكبيرة. من هنا ضرورة إعادة النظر في حجم التغطية عند إعداد العقود، بما يصب في مصلحة الطرفين عند تسديد المطالبات، إن نجد في أحيان كثيرة أن قيمة التغطية لا تتناسب مع القيمة الإجمالية أو رأسمال الشركة. وهنا يكمن دور شركات التأمين في تقديم الاستشارات الضرورية لعملائها.

أداء جيد وثابت

■ كيف تقيّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٣، وما هي تطلعاتكم لهذه السنة؟

– حافظنا على أداء جيد وثابت، وقد حققنا نتائج مشابهة لعام ٢٠٢٢، على رغم أن الخطة الموضوعية تسجل نمواً في الأرقام. إلا أن الأوضاع السياسية في البلاد والأحداث الجيوسياسية في المنطقة حالت دون ذلك.

لكن على رغم هذه التحديات، فقد شهدت الشركة تطوراً على مستوى قاعدة العملاء واستقطاب عملاء جدد، حرصاً منا على البقاء في طليعة الشركات، وتقديم برامج متنوعة ومبتكرة تخدم المجتمع والمتعاملين معنا. ■

■ ما مدى أهمية انعقاد ملتقى قرطاج للتأمين وإعادة التأمين لسوق التأمين التونسية؟

– تمثل الدورة الـ ١٧ للملتقى مناسبة للبحث في مستجدات السوق وتحليلها، وتسليط الضوء على التحديات التي يطرحها الذكاء الاصطناعي على صناعة التأمين، وأهمية التكنولوجيا الحديثة في تنمية هذا النشاط وتحسين كفاءة الخدمات، مع الإشارة إلى أهمية إدراك الامكانيات المتاحة لاستغلال الذكاء الاصطناعي في سبيل الارتقاء بصناعة التأمين على المستوى المحلي والأسواق الأفريقية.

لا تزال مسألة تبني الحلول الرقمية محدودة نسبياً

■ إلى أي مدى تستثمر شركتكم في أدوات الذكاء الاصطناعي؟

– إلى الآن لا تزال مسألة تبني الحلول الرقمية في طرح خدمات التأمين وتسويقها محدودة نسبياً، وذلك يعود إلى عدم إتقان عدد كبير من الشركات الطرق المثلى لاستخدام هذه الأدوات، التي تعد حديثة نسبياً لسوق التأمين. في حين أن الاستعمال غير المنظم لهذه الحلول يقوّض الكفاءة والاحترافية في العمل. مع التأكيد أن الذكاء الاصطناعي يلعب دوراً في إدارة العمليات الداخلية، ويساهم في تقليص نسب الاحتيال، إلى جانب تحقيق عائدات مربحة.

غياب الوعي المجتمعي حول ضرورة التأمين

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– يمثل غياب الوعي المجتمعي حول ضرورة التأمين أبرز التحديات التي تواجهها في السوق التونسية، بحيث يجهل الكثير من الأفراد والمؤسسات أن التأمين عنصر فاعل ويمثل ركيزة أساسية في حماية الاقتصاد. كما يُطرح الكثير من علامات الاستفهام حول غياب التأمين على الممتلكات، على رغم المخاطر المفاجئة التي يمكن أن تتعرض لها أي مؤسسة أو شركة، في ظل ازدياد حجم الكوارث الطبيعية نتيجة التغير المناخي.

وانطلاقاً من حرصنا ودورنا في تعزيز الوعي المجتمعي، تنظم الشركة لقاءات وزيارات لعدد من الشركات بهدف تسليط الضوء على أهمية التأمين والحماية التي يوفرها ضد مختلف أنواع المخاطر وتشجيع المواطنين على شراء البوالص.

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



دور التأمين التعاوني الإسلامي في انبثاق

مؤسسات مالية وأطر تأمينية جديدة

٣- عدم تحويل المبالغ المودعة بالعملة المحلية لأسباب تشريعية أو إدارية.

٤- الكوارث الطبيعية التي تقع في بلد إقامة المُشتري .

المؤسسات التي تقدم خدمة ضمان ائتمان الصادرات

أولاً: المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات:

تم إنشائها كمؤسسة فرعية للبنك الإسلامي للتنمية.

أهداف المؤسسة: هدف المؤسسة هو توسيع إطار المعاملات التجارية وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، وتحقيقاً لذلك تقوم المؤسسة بتقديم الخدمات التالية:-

- ١- التأمين وإعادة التأمين على المخاطر المتعلقة باستيفاء حصيلة بيع الصادرات سواء كانت مخاطر تجارية (متعلقة بالمشتري) أو غير تجارية (مخاطر سيادية متعلقة بدولة المشتري).
- ٢- تأمين وإعادة تأمين الاستثمار ضد المخاطر القطرية كخطر القيود على التحويل، نزح الملكية، الحرب والاضطرابات المدنية وإلخال الدولة المضيفة بعقد الاستثمار.

ثانياً: المؤسسة العربية لضمان الإستثمار:

هي مؤسسة عربية إقليمية تأسست عام ١٩٧٤.

أ- موارد المؤسسة العربية لضمان الإستثمار:

تتكون موارد هذه المؤسسة من:-

- ١- رأس المال المكتتب: ١٩٠ مليون دولار أمريكي.
- ٢- الاحتياطي المتراكم: ١٤٢ مليون دولار أمريكي.
- ٣- النظام العربي لضمان ائتمان الصادرات.
- ٤- مزايا ضمان ائتمان الصادرات:
- ١- الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع.
- ٢- زيادة قدرة المصدر على المنافسة.
- ٣- تسهيل الحصول على تمويل للصادرات.
- ٤- التعويض عن الخسارة.
- ٥- التعامل مع أسواق جديدة وزبائن جدد

د- شروط الصلاحية للضمان:

هناك مجموعة من الشروط التي يشترطها النظام العربي لضمان ائتمان الصادرات لمنح الضمان وهي:-

- ١- الجنسية العربية للمصدر.
- ٢- أن لا يكون المُستفيد من الضمان من مواطني الدولة المستوردة.
- ٣- أن تكون السلع والخدمات المُقدّم لها الضمان ذات منشأ عربي.

ثالثاً: صندوق ضمان تمويل الصادرات لمرحلة ما قبل الشحن:

أنشئ هذا الصندوق من أجل تنمية القدرات التصديرية للمؤسسات الصغرى والمتوسطة، التي لا تتوفر لديها الضمانات العينية التي تمكّنها من الحصول على تمويل صادراتها لمرحلة ما قبل الشحن، ويحلّ ضمان الصندوق محلّ تلك الضمانات العينية، وقد عهدت إدارة الصندوق للشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية، أما ضبط طرق إدارة الصندوق ووسائل سيره فتتم بمقتضى القانون.

خامساً: التأمين على الودائع

نظراً للدور الحيوي الذي تقوم به البنوك من حيث التأثير على كمية السلع والبضاعة بالنسبة للبنوك الإسلامية وعلى كمية النقود المُتداولة بالنسبة للبنوك التقليدية، ومن ثم التأثير على النشاط الاقتصادي، يجب أن تتوافر آليات واضحة لحماية هذه البنوك من التعرّب والإفلاس من جانب، ولحماية أموال متعامليلها المودعين من جانب آخر.



أحمد محمد صباغ

عضو مجلس إدارة SAUDI RE

إن التطور الذي طرأ على سوق الإقتصاد الإسلامي منذ انبثاق شركات التأمين وإعادة التأمين الإسلامية، قد أوجد العديد من المؤسسات المالية الإسلامية وكذلك برز العديد من الأطر والوثائق التأمينية الجديدة لمواكبة هذا التطور الحديث في استكمال حلقات الإقتصاد الإسلامي بعد أن أخذت شركات التأمين التعاوني الإسلامي مكانتها المرموقة على المستوى العربي والإسلامي من خلال ما يلي:-

التأمين على الصادرات

تواجه المؤسسات المصدرة عدداً من المخاطر، منها ما يتعلق مباشرة بالمشتري الأجنبي ومنها ما يتعلق بالأوضاع السائدة في البلد المستورد، ومن شأن هذه المخاطر أن تسبب خسائر مالية للمصدرين، ومن أجل حماية المصدرين من مثل هذه المخاطر فقد تم تأسيس شركات ومؤسسات أوكلت إليها عملية تأمين الصادرات ذات ملاءة مالية عالية تمكّن المصدرين من تغطية صفقاتهم تجاه الطرف الآخر (المشتري) وبالتالي مجابهة مخاطر التصدير وتغطية جزء كبير من المخاطر المحتملة، وذلك مقابل دفع مبلغ معين يسمى قسط ضمان.

آلية تأمين الصادرات:

المبادئ الأساسية لتأمين الصادرات :-

- ١- الوقاية: يعتمد نشاط الشركة أو المؤسسة المانحة لتأمين الصادرات على جمع المعلومات من الملاءة المالية للمشتري الأجنبي أي تقييم المشتري ومدى قدرته على تسديد مبالغ المبيعات المصدرة وتحليل تلك المعلومات، وبالتالي إعلام المؤمن له بموقفها من ضمان المشتري وتقوم الشركة بالمتابعة المستمرة للمشتري الذين تمت تغطيتهم وإعلام المؤمنين لأي طارئ في حينه، ممّا يُمكن المؤمن من انتقاء عملائه والسيطرة على المخاطر أو تجنبها.
- ٢- استحقاق التعويض: في حالة عدم وفاء المشتري بالتزاماته المالية إزاء المصدر فإن الشركة تُعوّض المصدر المؤمن لديها عن الخسارة التي لحقت به وذلك بعد انقضاء فترة الانتظار المحددة في عقد التأمين، أي أنها تقوم بتحمل عبء عدم إيفاء المشتري بالتزاماته ثم تقوم الشركة بعد ذلك بمتابعة المشتري لاسترداد المبالغ التي بذمتها ودياً أو قضائياً مستعينة في ذلك بخبرتها في هذا المجال وبذلك تُوفّر على المصدر غناء وكلفة ملاحقة ديونه ممّا يقلص من قيمة خسائر المؤمن له والمؤمن على حدّ سواء.

٣- التغطية التأمينية:

تمنح الشركة المانحة لتأمين الصادرات تغطية تأمينية ضد نوعين من المخاطر هما:-

١- المخاطر التجارية وتتمثل كالآتي:

- ١- الإعسار القانوني للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص ويتمثل ذلك في عدم قدرة المشتري أو الكفيل على الوفاء بالتزاماته ويكون ذلك بموجب قوانين الإفلاس أو التسوية القضائية للشركات التي تمر بأزمات اقتصادية.
- ٢- الإعسار الفعلي للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص ويتحقق ذلك عن وضع واقعي يجعل الشركة تستنتج بأن التسديد ولو الجزئي من المبلغ المضمون غير مُنتظر.

٣- عدم وفاء المشتري أو الكفيل من القطاع الخاص ويتم التأكد من ذلك عند مرور ستة أشهر من تاريخ استحقاق المبلغ المضمون دون القيام بتسديده.

٢- المخاطر غير التجارية وتتمثل كالآتي:

- ١- الحروب الأهلية أو الخارجية، الاضطرابات، الثورات أو أعمال العنف التي تقع في بلد المشتري.
- ٢- التوقّف عن الدفع بقرار من السلطات الإدارية في بلد المشتري.

١- سداد البنوك لأقساط تأمين محدّدة وبصيفة دورية وفي مواعيد محدّدة ونسبة وتناسب مع حجم الودائع لدى كل بنك ويتم فرض فوائد تأخير على البنك الذي لا يقوم بتسديد أقساطه في الموعد المحدد، ومثال ذلك الأنظمة المطبّقة في كُلاً من (لبنان والهند).

٢- إلزام البنوك بالمساهمة فقط عند حدوث تَعَثُّر أو إفلاس بنك بمبلغ محدّد يُوزَع بينهم بنسبة وتناسب مع حجم الودائع لدى كل بنك، ومثال ذلك الأنظمة المطبّقة في كُلاً من (سويسرا وإيطاليا وفرنسا).

- السمات الرئيسية لأنظمة التأمين على الودائع:

أولاً العضوية:-

هناك بعض الأنظمة التي تقوم على الإلزامية، ومؤدّى ذلك إلزام جميع البنوك والمؤسّسات المصرفية التي تقبل الانضمام إلى عضوية النظام، ومثال ذلك الأنظمة المطبّقة في لبنان وتركيا والفلبين ومصر وهناك بعض الأنظمة التي تكون العضوية فيها إختيارية مثل الأرجنتين والهند.

ثانياً: طبيعة الودائع في البنوك:-

بعد أن بيّنا نظام التأمين على الودائع بصورة موجزة نشير إلى أنّ طبيعة الودائع في البنوك الرّبويّة تختلف اختلافاً جذرياً عن طبيعة الودائع في البنوك الإسلامية كما يلي:-

أ- البنوك التجارية:-

علاقة المودِع بالبنك علاقة دائن بمدين والتي تُكَيَّف وفقاً للرأي الراجح على أنّها عقْد من عقود القرض ومن ثم فإنّ يد البنك على الودائع يد الضامن وليست يد الأيمن أي أنّ البنك يتصرّف في مال الودائع تصرّفه في ماله الخاص الذي يملكه ويتحمّل تبعه هذا التصرف، فبذلك يكون البنك مُلتزماً بسداد الودائع وفوائدها أيضاً في الموعد المُحدّد وليس المقام هنا لتبيين حُرمة هذا الأسلوب الربوي.

ب- البنوك الإسلامية:-

علاقة المودِع بالبنك الإسلامي تحكّمه قواعد المضاربة الشرعية، فيدّ البنك على الودائع يدّ أمانة وليست يدّ ضمان، فالبنك الإسلامي لا يضمن رد أصل المبلغ إلى المودِع عند الخسارة إلا إذا كان البنك قد تعدّى أو قصر.

ثالثاً: الضوابط الفقهية للتأمين على الودائع للبنوك الإسلامية:-

يجب أن تُفرّق بين نوعين من الودائع:-

١- الحسابات الجارية:

يُمكن التأمين عليها باعتبارها مضمونة من قِبل البنك طبقاً لقاعدة الحراج بالضمان ويُقصد بها أنّ من ضمن أصل شيء جاز له أن يحصل على ما توكّد عنه من عائد، فبضمان أصل المبلغ يكون الخراج المُتوكّد عنه جائز الانتفاع لمن ضمن لأنه يكون مُلزماً باستكمال التُّقصان المُحتمل إن حدث وجبر الخسارة إن وقعت) ويجب أن يكون التأمين تعاونياً أو تبادلياً، فهناك اتفاق بين الفقهاء على جواز هذا النوع من التأمين ويتم هذا من خلال إنشاء صندوق مشترك لضمان الحسابات الجارية تحت إشراف البنك المركزي ولا يرتبط استثمار حصيلتها بالتعامل الربوي.

٢- حسابات الاستثمار:

الأمر يتطلّب توخي الدقة والحذر في وضع الأسس والمعايير التي يُمكن أن يتم التأمين من خلالها بحيث لا تتعارض مع الضوابط الخاصة بعقد المضاربة الشرعية وخاصة المتعلقة بمسألة الضمان وكذلك أن يكون التأمين تعاونياً وليس تجارياً وأن يرتبط القسط أو الاشتراك بالمسؤولية الشرعية عن الضمان المُحتمل عند حدوث الخسارة ويتم استثمار الحصيلة بالأساليب الشرعية ومن خلال هذه الضوابط يمكن اقتراح إنشاء صندوق للتأمين على الودائع تحت إشراف البنك المركزي.

خامساً: التعويضات:-

تختلف مبالغ التعويضات من دولة لأخرى وكُلّ نَظْم تأمين الودائع في العالم تضع حدوداً لمدى تغطية التأمين وتحدّد السقوف التي يمكن تعويضها وغالباً ما تكون مرتفعة في البلدان المتقدمة باستثناء النرويج إذ إنها الدولة الوحيدة في العالم التي يقدّم نظامها للتأمين على الودائع تعويضاً كاملاً لكل المودعين.

إنّ ما أسفرت عنه الأزمة المالية العالمية من انهيار عدد من البنوك الكبرى الأمر الذي أصبح مُلزماً على الدول حماية أموال المودعين لدى البنوك العاملة فيها حتى لا يقوموا بسحب أموالهم من البنوك وبالتالي إفلاس هذه البنوك وإخفاقها في أداء رسالتها، فأوجدت آلية ما يُسمى نظام التأمين على الودائع.

تاريخ نشوء نظام التأمين على الودائع:-

هذا النظام ظهر في ولاية نيويورك الأميركية عام ١٨٢٩ ثم قامت ولايات عدّة بإنشاء أنظمة مُماثلة.

تذكّر الإحصاءات الاقتصادية أنّ الولايات المتحدة الأميركية كان لها السبق كأول دولة تُقيم نظاماً للتأمين على الودائع، إلا أنّ تشيكوسلوفاكيا تُعتبر أول دولة أنشأت نظاماً متطوراً لحماية الودائع والقروض على المستوى القومي عام (١٩٢٤) فقد أنشأت صندوقين في ذلك الوقت، الأول صندوق الضمان الخاص لمساعدة البنوك على استعادة خسائرها الناجمة عن الحرب العالمية الأولى، والثاني صندوق الضمان العام لتأمين الودائع مما يُشجّع على جذب الودائع والادخار.

وفي عام ١٩٣٣ صدّق الكونجرس الأميركي على قانون البنوك الذي بموجبه تمّ إنشاء المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع عام ١٩٣٤ وهي إحدى الأجهزة الثلاثة التي يُنَاط بها مسؤولية الإشراف على النظام المصرفي الأميركي، وفي عام ١٩٧٤ أنشأت ألمانيا صندوقاً خاصاً لحماية أموال المودعين بعد انهيار بنك هيرشتات حين عجز البنك المركزي الألماني عن احتواء آثار الفشل المالي للبنك، وفي بريطانيا أدّى حدوث أزمات مصرفية حادة مع بداية السبعينيات إلى إنشاء صندوق لحماية الودائع تساهم فيه كل البنوك والمؤسّسات المالية المُرخّص لها بجمع الودائع وكان ذلك في عام ١٩٧٩، وأنشأت إيطاليا بعد ذلك في الثمانينيات نظاماً لحماية الودائع تلتها فرنسا في عام ١٩٨٥.

وإذا اتجهنا إلى العالم العربي فتُعتبر لبنان الدولة الأولى التي اهتمت بإنشاء نظام لحماية المودعين بعد انهيار بنك انترا عام ١٩٦٦ الذي كان من أكبر المؤسّسات المصرفية في ذلك الوقت، ثم اندلعت شرارة الإفلاس المصرفية، الأمر الذي أدّى إلى وضع الحكومة يدها على عشرة بنوك وإلى زعزعة الثقة بالجهاز المصرفي من قِبل المودعين اللبنانيين وغير اللبنانيين على حدّ سواء، وكان لا بد للدولة من اتخاذ التدابير اللازمة التي من شأنها أن تحوّل دون توسّع رُقعة الإفلاس ودون هروب الأموال اللبنانية والأجنبية خارج البلاد، فكان إنشاء المؤسسة الوطنية لضمان الودائع في عام ١٩٦٧ أول مبادرة في هذا المجال.

وفي الأردن تمّ إنشاء نظام لضمان الودائع حيث خرجت فكرة إنشاء المؤسسة الأردنية لضمان الودائع إلى حيّز الوجود بشكل جدّي بعد الأزمة التي لحقت بسعر صرف الدينار الأردني في نهاية عام ١٩٨٨ ومع ظهور مشكلة بنك البتراء وتبعها من تَعَثُّر بعض مؤسّسات الجهاز المصرفي حيث تمّ إعداد مشروع قانون المؤسسة الأردنية لضمان الودائع الذي تم إقراره من قِبل البنك المركزي الأردني عام ١٩٩١.

وفي مصر أنشئ صندوق التأمين على الودائع طبقاً للقانون رقم ٣٧ لسنة ١٩٩٢ وقد جمع البنك المركزي القسط الأول من البنوك واستخدمه في سداد خسائر إفلاس بنك الاعتماد والتجارة ولم يفعل ذلك ثانية.

- هدف نظام التأمين على الودائع:

يقوم نظام التأمين على الودائع في الأساس على تحقيق هدفين:-
الأول حماية حقوق المودعين في حالة تعرض البنوك لمصاعب مالية، فهو يحقق نوعاً من الضمان لأموال المودعين.
والثاني يحافظ على سلامة المراكز المالية للبنوك وتفاذي تعرّضها للإعسار المالي أو الإفلاس.

فهذا النظام يكفل دعم الثقة والاستقرار في الجهاز المصرفي وهناك جدل في الأدب الاقتصادي حول حدود هذا الضمان حيث يقوم بضمان ودائع المتعاملين عن طريق تعويضهم كلياً أو جزئياً من خلال مساهمات البنوك.

ويُموّل هذا النظام من خلال الآتي:-

سادساً: تأمين الدَّين - تعريف الدَّين:

الدَّين لغةٌ يُطلق على ما له أجل، وأما الذي لا أجل له فيُطلق عليه القرض وقد يُطلق عليهما الالتزامات الآجلة التي تُثبت في ذمَّة الشخص بسبب عقد تتأخَّر آثاره كقرض أو استصناع، أو بيع أجل، أو بسبب تلف أو قرابة.

وقد ذهب جمهور الفقهاء إلى اعتبار الديون الثابتة في الذمة أموالاً على سبيل الحقيقة لأنها أموالٌ وإن كانت آجلة قياساً على المال المغصوب بطريق أولى ولذلك يثبت بها اليسار فلا يجوز دفع الزكاة إلى من يملك منها بقدر الغنى، إلا إذا كان الدين من غير المُمكَّن رده حينئذٍ يكون حُكْمُه حُكْمُ المال المغصوب.

- حكم التأمين على الدين:

إن حُكْم التأمين يختلف بحسب نوعه التأمين التعاوني الإسلامي أو التأمين التجاري التقليدي، فالتأمين التجاري قد صدر بتحريمه عدَّة قرارات جماعية حيث صدر في ٤/٤/٣٩٧هـ قرارٌ من هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية بحُرْمَة التأمين التجاري وحلَّ التأمين التعاوني أو التكافلي (التأمين الإسلامي)، ثم أكد هذا القرار المَجْمَع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في ١٠/٨/٣٩٨هـ ومَجْمَع الفقه الإسلامي الدولي المُنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي في قراره رقم (٩) في ١٠-١٦ ربيع الآخر ١٤٠٦هـ. وأما التأمين التعاوني، أو التكافل أو ما يسمى التأمين الإسلامي فقد صدر بمشروعيته قرارات من المَجْمَع والهيئات السابقة بالإضافة إلى مَجْمَع البحوث الإسلامية التابع للأزهر الشريف في عام ١٢٨٥هـ - ١٩٦٥م.

وأما التأمين على الدين، فإن كان من خلال التأمين التكافلي التعاوني (التأمين الإسلامي) فهو مباحٌ شرعاً ما دام التأمين عليه يسير وفقاً للمبادئ والأسس والضوابط والشروط الخاصة بالتأمين الإسلامي التي ذكرها المعيار الشرعي رقم (٢٦) الخاص بالتأمين الإسلامي وذلك لأن جميع القرارات والفتاوى الصادرة عن المَجْمَع الفقهي والهيئات والمؤتمرات والندوات لم تفرِّق بين التأمين على الدين أو غيره ما دام تأميناً إسلامياً.

والتأمين على الدين يدخل ضمن التأمين التعاوني التكافلي في حالتي العجز أو الوفاة كما نصَّ على ذلك البند (٦) من المعيار الشرعي (٢٦) في فقرته (٢).

إنَّ الديون لها خصوصية في الفقه الإسلامي، منها عدم بيع الديون إلا بالأعيان أو بشروط وقيود صعبة، وإنَّ التأمين التكافلي (الإسلامي) الذي يقوم على أساس التبرُّع والتعاون وأنه من عقود التبرُّعات وليس من عقود المُعَاوضات، ولذلك فلا مانع من وقوع هذا العقد على الديون إذ المحظور هو البيع ونحوه من عقود المُعَاوضات ولذلك يجوز الحط من الديون والتنازل عن جميعها دون مقابل، بل هذا من أفضل الصَّدَقَات بقوله تعالى: [وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدَّقوا خيرٌ لكم إن كنتم تعلمون (سورة البقرة آية: ٢٨٠).

ومن جانب آخر فإن مقاصد التأمين من التعاون والتكافل وإغاثة الملهوف وتخفيف المعاناة تتفق تماماً مع تأمين الدين الذي تظهر آثاره الإيجابية عند وفاة المدين حيث تكون أسرته أحوج ما تكون إلى من يخفف عنهم العبء ويُزيح عن كاهلهم أعباء الديون التي تركها مُعيلهم وإلا أصبحت المصيبة مصيبتين: مصيبة للموت ومصيبة أعباء الديون ولا سيما إذا كان منزلهم رهناً معرضاً للبيع لصالح الدائن وبالتالي يكونون مهزدين بفقدان منزلهم أيضاً ولذلك يكون التأمين التكافلي بمثابة مُنقذ لهم بعد الله تعالى وكذلك الحال في حالة عجز المدين عن العمل بسبب وقوع مرض أو حادثه أو فاجعة حلَّت به حيث يصبح أحوج ما يكون إلى العناية والرعاية.

- التكيف الشرعي للتأمين على الديون:

الديون كما تُثبت عند الجمهور أنها أموالٌ حقيقية ويُطبَّق عليها أحكام التأمين من حيث الحلِّ والحُرْمَة ومن حيث الضوابط.

وعليه فإن تمَّ التأمين على الديون بطريق التأمين التجاري فإنه يترتب عليه ذلك التحريم للأسباب ذاتها التي حُرِّم على أساسها التأمين التجاري من الغرر المؤثِّر في المُعَاوضات (الغرر في الوجود، المقدار، الحصول، والأجل) وأكل

أموال الناس بالباطل والربا، والمخاطرة وما يشبه القمار وذلك من خلال قرارات المَجْمَع الفقهي كُله بحُرْمَة التأمين التجاري.

وقد صدر فتوى عن هيئة الرقابة الشرعية لشركة التأمين الإسلامية (الأردن) في معرض سؤالها عن مدى الجواز لشركة التأمين الإسلامي أن تؤمن ديون البنوك الإسلامية ضد المخاطر المالية الناتجة عن التأخر في سداد الديون ومدى الجواز للشركة أن تسوِّق لهذا النوع من التأمين للمؤسسات الأخرى.

وكان الجواب: إنه يجوز لشركة التأمين الإسلامي أن تؤمن ديون البنوك الإسلامية ضد المخاطر المالية الناتجة عن التأخر في السداد أو عدم السداد لأن ذلك ينطبق عليه مبدأ التأمين التعاوني الإسلامي القائم على تبادل التبرُّع بين المؤمن والمؤمن له.

كما أجازت للشركة أن تسوِّق هذا النوع للمؤسسات التي تدخل في مديانات مشروعة ويُشترط أن تكون الديون المؤمن عليها مُستوفية لأسباب التوثيق والضمانات بأنواعها لتقليل المخاطر ما أمكن.

إنَّ التأمين التعاوني الإسلامي على الديون يُمكن أن يُكَيَّف على أساس الكفالة لأن الجهة المؤمنة تضم ذمَّتها إلى ذمَّة المدين في دفع الكفالة، لكن هذا التكيف يُمكن أن تُلاحظ عليه عدَّة ملاحظات من أهمها:

* إنَّ الشركة المؤمنة لا تضم ذمَّتها إلى ذمَّة المدين بل هي تتحمَّل الدَّين في حالة الموت أو العجز الكلي فقط كما هو الحال في جميع شركات التأمين الإسلامي.

* أما قبل ذلك، فلا تكون الشركة المؤمنة مسؤولة وضامنة للمدين وعند حدوث الموت أو العجز الكلي لا يعود المدين مسؤولاً عن الدين، لذا لم يتحقَّق ضم ذمَّته إلى ذمَّة أخرى في وقت واحد وبالتالي فلم تتحقَّق الكفالة وقد ذهب بعضهم إلى أنَّ الكفالة هي نقل الدين من المدين إلى الكفيل وحتى على هذا القول فلا يستقيم الأمر لأنه في حالة عدم تحقُّق الشرط فإنَّ الشركة المؤمنة ليست مسؤولة ولا ضامنة.

* ومن جانب آخر فإنَّ من مُقتضى عقد الكفالة أنَّ المكفول له يكون من حقه مُطالبة الكفيل والمكفول عنه معاً أو منفردين، في حين أنه في حالة التأمين على الديون فإنَّ المكفول له (المؤسسة المالية) ليس من حقه إلا مُطالبة المدين إذا لم يتحقَّق الشرط أو مُطالبة الشركة المؤمنة في حالة تحقُّق الشرط المشمول بوثيقة التأمين.

* حيث يرى جمهور الفقهاء أنَّ الكفالة المطلقة تُعطي الحق للمكفول له مُطالبة الكفيل والمكفول عنه مجتمعين أو منفردين.

* بل إنَّ الكفالة المُعلَّقة تنطبق تماماً على حالة التأمين على الديون في حالة العجز أو الموت وهي أن يقول: (إذا أفلس فلان أو مات فأنا كفيل لك بهذا الدين) حيث أجازها الحنفية ما دامت مُعلَّقة على شرط مُلائم مثل أن يقول: إذا غاب فلان (المدين) عن البلد فأنا كفيل بالدين أو شرطٌ جرى به العرف.

والخلاصة إنَّ التأمين على الديون جائز ما دام يتم بطريقة التأمين التعاوني الإسلامي وقد صدرت فتوى من ندوة البركة الثانية بإجازة ذلك.

- الفرق بين التأمين التعاوني الإسلامي والتأمين التقليدي على الديون:

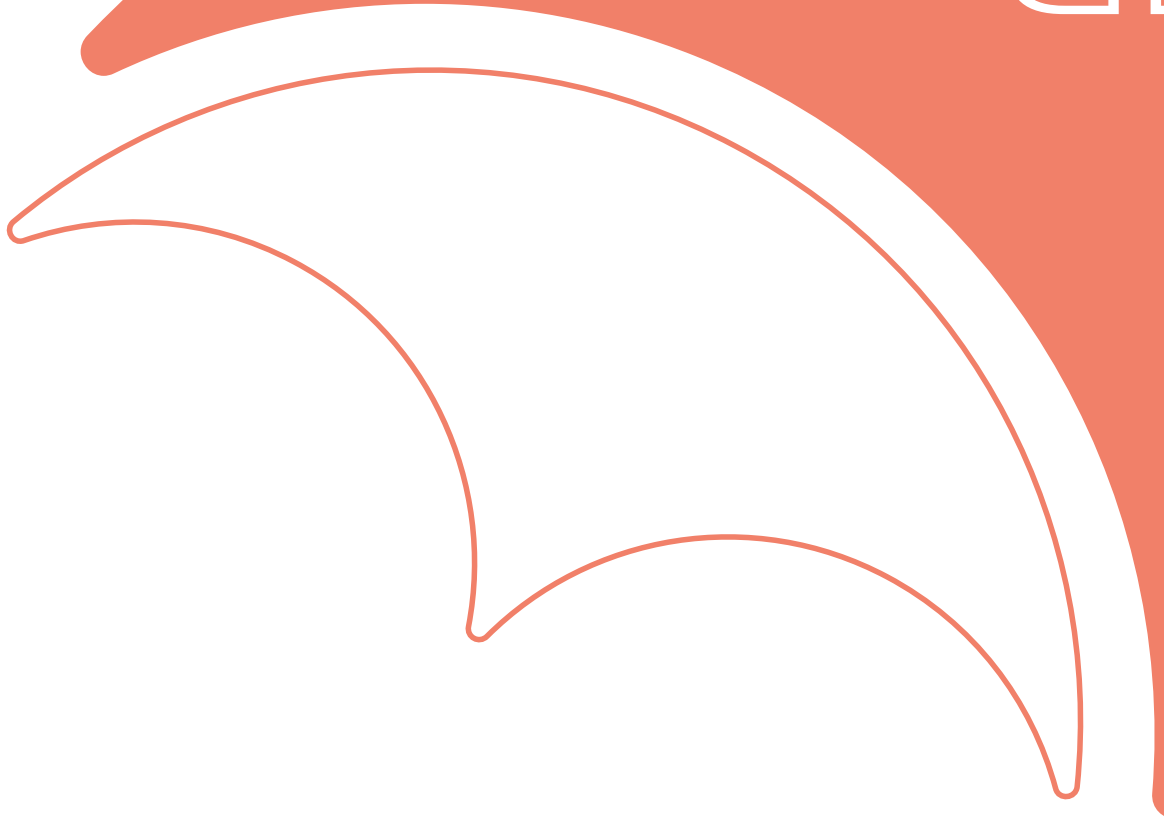
إنَّ الفوارق بين التأمين التعاوني الإسلامي على الديون والتأمين التجاري عليها كثيرة وهي نفس الفروق بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي من حيث العقد والفائض، والعلاقة، والتكيف، والمبادئ الحاكمة، ووجود الحسابين المنفصلين في التأمين الإسلامي، وحساب واحد في التأمين التجاري، وغير ذلك.

- التأمين على الديون المعدومة أو المشكوك فيها:

لما كان في المُشترط حسب فتوى هيئة الرقابة الشرعية لشركة التأمين الإسلامية أن يتمَّ التأمين على الديون المُستوفية لأسباب التوثيق والضمانات بأنواعها لتقليل المخاطر ما أمكن (٢).

فإنَّ التأمين على الديون المعدومة أو المشكوك في تحصيلها لا يجوز لشركة التأمين الإسلامي أن تقوم بالتأمين عليها لأنَّ الديون بما أنها معدومة فعلاً أو إنها في حكم المعدومة وبالتالي يكون التأمين عليها مُحَرِّماً شرعاً لأنَّ فيه تضييع لأموال حملة الوثائق (المشتركين) ولأنَّ نتيجتها معلومة مسبقاً وأنها نوع من

وييآك



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



المودعين بل إذا زادت الديون المُتَعَثِّرة قد يصل الأمر إلى إفلاس المؤسسة المالية وهذا غير محمود .

ومن هنا فإنَّ التأمين الإسلامي على المدينين في حالة الموت أو العجز يُعتبر أحد الحلول الناجعة لمشكلة الديون المتعثرة في المؤسسات المالية الإسلامية . والشريعة الإسلامية أدركت أهمية هذا الموضوع وكانت سبابة في هذا الموضوع أيضاً حيث شرَّعت عقوداً تبعية لحماية الدَّين مثل الكفالة التي هي ضم ذمَّة شخص آخر مليء قادر على الأداء إلى ذمَّة المدين والرهن الذي هو توثيق الدَّين بالعين، والحوالة التي هي نقل ما في ذمَّة مدين إلى مدين مليء، كما قال الرسول صلى الله عليه وسلم: (إذا أُحيل أحدكم على مليء فليتبِع).

ب- الشخص المدين حيث يحقق التأمين على ديونه أغراضاً وأهدافاً طيبة، عندها يكون مُطمئناً أن ورثته لن يتحملوا ديونه بعد موته ولهذا نجد إن حاجة المدين ومصلحته في تأمين ذمته يتمثل من جانبين: -

الجانب الأول: المتمثل في الآثار السلبية للديون على المدين نفسه وعلى أسرته في حالة موته حيث أن الأسرة بعد موته فقدوا مُعيلهم المسؤول عنهم مع توارث تركة الدَّين الثقيلة ولا سيما إذا كان مصدر إعالتهم الوحيد أو إن موضوع الدَّين كان تمويل شراء منزل أو مركبة يمثل مصدر رزقهم، مرهونة لأجل ذلك الدَّين، حيث إن البنك الدائن المُرتهن يقوم بإجراءات البيع لينتهي الأمر إلى أن تُطرد الأسرة بعد موت مُعيلها المدين من منزلهم أو يُحرموا من مصدر دخلهم، لذلك فهذه حاجة مُلحة تقتضى العلاج من خلال التأمين على الديون حيث أن شركة التأمين الإسلامي في هذه الحالة تدفع الدَّين بالكامل للمؤسسة المالية وتدفع عن كاهل الورثة هذا العبء الثقيل وتُنقذ الأسرة من التشرد والحرمان وفي ذلك مصالح كبيرة تعم عليهم مما يُقوم حياتهم ويعينهم على استمرارها .

الجانب الثاني: يكمن في تبرئة ذمَّة المدين نفسه بعد الموت حيث تكفلت شركة التأمين التعاوني الإسلامي بدفع قيمة الدَّين المُتَبَقِي وبالتالي ضَمَن المدين وهو حيٌّ مَنْ يكفل دينه ويبرئ ذمته بدفع ديونه وهذه منفعة عظيمة أخرى .

ج- حساب صندوق التأمين التعاوني حيث يُقدِّم هذه الخدمة للمشاركين فيه فيستفيد الصُّندوق من خلال زيادة الأعضاء ويستفيد المشاركون كذلك من خلال توزيع الأعباء الإدارية والتعويضات، حيث أن النظرية الاكتوارية تقتضي أنه كلما ازداد العدد قلَّ العبء وبالتالي فإنَّ جميع المشاركين في هذا الصندوق هم شركاء في الغنم والغرم ويبدو ذلك جلياً في توزيع الفائض على حملة الوثائق حح المشتركين حح كما يبدو واضحاً من خلال قيام هذا الصندوق بتحمُّل أعباء الدين وتبعاته من تعويضات وخلافه .

وبالإضافة إلى ذلك فإنَّ صندوق التأمين التعاوني يُحقِّق الأهداف الآتية:-

١- تمديد نطاق التسهيلات الائتمانية لتشمل قاعدة أوسع من الفقراء النشطين اقتصادياً بجانب المُستثمرين وذلك مدافعة للفقير .

٢- تقديم حوافز عملية للمؤسسات المالية والمصارف لتشجيعها الدخول بصورة جادة في مجال التمويل وخدمات المال .

٣- تحريك الأرضة الموجبة كإحتياجات لمقابلة عدم سداد الدَّين لدى المصارف ومؤسسات التمويل .

وبناءً على ما سبق أن ذكرناه، إنَّ هناك حاجة مُلحة للعملاء والمؤسسة المالية الإسلامية معاً إلى التأمين على الديون، ولذلك فإنَّ العُمر الموجود في التأمين التعاوني الإسلامي يكون مُعْتَقِراً مرتين:-

مرة: لأنه من باب التبرعات التي يتسامح فيها مع الغرر .

ومرة ثانية: لوجود الحاجة الملحة التي يُعْتَقِر معها الغرر .

- صاحب المصلحة التأمينية في التأمين على الدَّين:

في التأمين على الدَّين تتحقَّق المصلحة التأمينية لدى المؤسسة المالية الدائنة والشخص المدين وبالتالي يجوز لكل واحدٍ منهما مُنفرداً أو مُتَعَمِّين أن يقوموا بهذا التأمين وبالتالي فإنَّ أعباء التأمين (الاشتراك) أو قسط التأمين يجوز أن يتحمَّلها الدائن أو المدين أو كلاهما، كما أنه يجوز أن يشترط أحدهما على الآخر أن يقوم بالتأمين على الدَّين وهذا الشرط لا يتعارض مع النص الشرعي ولا مع مُقتضى عقد المُرابحة بل إنه شرطٌ فيه مصلحة لكلٍ من الطرفين .

المُغامرة والمُقامرة يجب على الشركة الإسلامية للتأمين أن تتأى عن مثل ذلك، فإذا كان الدَّين معدوماً فهذا يعني أن حساب التأمين يُعوِّض دَين المؤسسة دون التزام سابق للمؤسسة، وتُعَرِّض نفسها لخسارة محقَّقة وكذلك الحال في الديون المشكوك فيها، إذ العبرة في الفقه الإسلامي بالظن الغالب، وأن مبناه دائماً عليه في الأحكام الاجتهادية، وإذا كانت الشركة تغامر بهذا التأمين في سبيل احتمال ضعيف باسترداد الدين فإنَّ هذا يعتبر نوعاً من المُغامرة المُحرَّمة، هذا والله أعلم (٣) .

وأما التأمين على ديون المؤسسة المالية ضدَّ المخاطر المالية الناتجة عن التأخر في السداد، فهو جائز ما دام يتم ذلك حسب شروط وتائق التأمين التعاوني الإسلامي .

- التأمين على الدَّين الربوي:

إن ما اشترطته هيئة الرقابة الشرعية لشركة التأمين الإسلامية (الأردن) في التأمين على الديون هو أن تكون للمؤسسات المالية والبنوك الإسلامية التي تدخل في مديانات مشروعاً .

- أسباب تأمين الدَّين وأغراضه وأهدافه:

إن التأمين على الدَّين يتعلَّق في الغالب بثلاث جهات، لذلك فإنَّنا نذكر أهم الأغراض والأهداف لكل واحدةٍ منها بالإضافة إلى أهم مبدأ وهو تطبيق وترسيخ مبدأ التعاون المبني على أساس التبرُّع المُلزَم وهي:-

أ- المؤسسة المالية الدائنة التي لها ديون على عُملاتها خاصةً عقودها الآجلة من مُرابحات واستصناع ونحوهما، تكون أهم أهدافها في إجراء عملية التأمين لتقليل المخاطر وتحقيق الأمان لاستثماراتها وديونها ولا سيما أن العمل إذا مات أو عجز فإنَّ المؤسسة تتعرض لمخاطر عدم وجود الميل الكافي للسداد أو لمشاكل المحاكم وبيع المرهون، ناهيك عن ملاحظة الجانب الإنساني فيما لو كان للعميل أولاد قُصِر، لذلك فإنَّ التأمين على دَين العملاء يُحقِّق للمؤسسات أهدافاً طيبة وأغراضاً جيدة وتدرأ عنها مفاسد ومشاكل مما يُؤدي إلى استقرار عملها .

وفي الواقع أن المؤسسات المالية الإسلامية أمام مخاطر كبيرة من عدَّة جوانب من أهمها:-

- مخاطر الاستثمار بصورة عامة:

خطر موت المدين أو عجزه عجزاً كلياً بحيث يمتنع فيه عن تسديد دينه فهنا تكون إمَّا بيع العين المرهونة التي قد تكون المنزل الخاص بالمدين أو المصنع أو المركبة أو نحوه مما يكون مصدرراً لعيشه، أو أن تترك الموضوع فتخسر ديونها وهذا أمرٌ مُستبعد وإن حصل فهذا يُعتبر أيضاً كارثة للمؤسسة المالية ولا سيما إنها ليست جمعية خيرية وإنما مؤسسات استثمارية ساهم بها الناس على أساس الربح وليس على أساس الخسارة وإن كانت الخسارة مُتوقَّعة ومُحتملة مثلها مثل الربح .

وعلى الرغم من أن المؤسسات المالية الإسلامية تأخذ بمعظم الإحتياطات المطلوبة فقد تَصَحَّم حجم المديونية المتعثرة، وأنَّ نسبة كبيرة منها يعود سبب تعثرها إلى موت المدين أو عجزه لذلك فالحاجة ماسةً للتأمين على هذه الديون على الأقل لحالات الموت والعجز وذلك بأن يتم تأمين المدين تأميناً تكافلياً وهو ما يُطلق عليه تأمين التكافل الاجتماعي حح الحياة حح .

ومن جانب آخر، فإنَّ المال هو إحدى الضروريات الخمس المتمثلة بحفظ الدَّين والنفس والعقل والعرض والمال وإنها سُمِّيت بالضروريات لأنَّ استمرار حياة الناس قائم على هذه الضروريات فإنَّ فُقدت أو أُخْتلت اختلَّ الأمن وأُخِلَّ توازن العلاقات وتأثر كلُّ شيء بين الناس .

وبالتالي فالحفاظ على المال وتنميته وحماية حقوق المستثمرين وتشجيعهم من خلال حفظ أموالهم عن الضياع والتأخير بل وتنميتها واجبٌ على المرء تُقرِّضه أحكام الشريعة الإسلامية الغراء .

ولا شك إنَّ التأمين على الديون في حالة الموت أو العجز يُحقِّق أمناً وأماناً لهذه المؤسسات المالية الإسلامية ويحفظها من تراكم الديون وآثارها الخطيرة ويحقق لها عوائد مُجزية من ناحيتين هما: عودة الدَّين (رأس المال والعائد) إلى البنك واستثماره والاستفادة من عوائده، في حين إنَّ الدَّين إذا لم يُرد فقد ضاع على البنك كله وإذا تعثر وتأخر المدين فقد ضاع على البنك عائده واستثماره وفي كلتا الحالتين تتأثر أرباح البنك سواء كانت بالنسبة للمساهمين أو

سابعا: الحق التعويضي

كما هو معلوم لدى الجميع أن التأمين يكون إما على الممتلكات أو على المسؤوليات أو على الأشخاص، وإن التأمين التعاوني قائم على أساس التبرع الذي هدفه وغايته الأصلية هي تعاون جمهور المُستأمنين فيما بينهم لجبر الضرر الذي يصيب أحدهم وإن استثمار الأموال المُتبقية في صندوق حملة الوثائق وتأمينها بالطرق المشروعة وتحقيق الربح هي غاية أو هدف تبعية وليس أصالة.

إن العلاقة بين حملة الوثائق وبين الصندوق عند الاشتراك هي علاقة التزام بالتبرع والعلاقة بين المستفيد وبين الصندوق عند التعويض هي علاقة التزام الصندوق بتغطية الضرر حسب شروط وتحديات وثيقة التأمين ذات العلاقة.

إن العلاقة بين المُستأمن أو المُشترك وبين شركة التأمين التعاوني الإسلامية تتمثل في قبول المُشترك عضواً في صندوق التأمين التعاوني وقبول تبرعه للغرض الذي يتضمّنه النظام الذي وافق عليه عند تقدّمه بطلب العضوية وأما حقوقه لدى الشركة وهي تعويضه عن الأضرار الفعلية التي تُصيبه نتيجة تحقق الأخطار المؤمن منها أو دفع التأمين في حالة وقوع حادث الوفاة مثلاً، فهو شرط في تبرعه، والشروط في التبرعات جائزة باتفاق الفقهاء على أن من تبرع بمالٍ لقومٍ موصوفين بصفة معيّنة، كالفقير أو المريض فإنه يستحق هذا التبرع إذا وجدت فيه هذه الصفة بأن صار فقيراً أو مريضاً ولا خلاف في جواز الوَاقف على طلاب العلم ويستحق الواقف في هذا الوقف إذا صار طالباً للعلم كما لو وقف سكنى داره على الأرامل ثم صار أرملاً فإنه يسكن معهم.

والمُشترك في التأمين الإسلامي الذي يُوقّع عقداً مع شركة التأمين ويقبل نظامها الأساسي الذي يُنظم التصرف في أموال التأمين التي يدفعها المشاركون فيه ويلتزم بالتبرع من القسط ومن عوائد استثماره بما يكفي لدفع التعويضات المطلوبة لمن يُصيبه ضررٌ من المُشتركون بشرط أنه إذا وقع عليه ضررٌ نتيجة وقوع خطر من الأخطار المؤمن منها فإنه يستحق التعويض بحكم عُصوبته في صندوق التأمين التعاوني فكل من يتبرع بالقسط يتبرع لجماعة موصوفين بصفة معيّنة ولأغراض معيّنة، فإذا وُجدت فيه هذه الصفة فإنه يستحق التعويض بصفته عضواً في جماعة كان التبرع لها وفقاً لنظام التأمين ووجدت فيه شروط الاستحقاق كما توجد في غيره.

وهناك تناسب بين قسط التأمين ونوع الخطر المؤمن منه ومبلغ التأمين ولقد ذكرنا أن المُشترك يتبرع من هذا القسط ومن عائد استثماره في حدود ما يكفي لدفع التعويضات لمن تُصيبه أضرار من أفراد الجماعة المُشتركون نتيجة وقوع الأخطار المؤمن منها فهو لا يتبرع بكامل القسط وعوائد استثماره بل بما يكفي لدفع التعويضات المطلوبة من الشركة في خلال المدة والباقي يكون على مُلك المُشترك ويمكن توزيعه على أفراد جماعة المُشتركون على شكل فوائض تأمين وذلك بعد خصم بعض الاحتياطات لصالح أفراد هذه الجماعة في المستقبل.

إن التأمين يكون إما على الممتلكات أو على المسؤولية أو على الأشخاص فيكون التعويض أو مبلغ التأمين حسب نوع التأمين وهما نوعان:-

أولاً: التأمين على الممتلكات والمسؤوليات:-

مثل المركبات والمصانع والمنازل والمحلات وغير ذلك من الأموال ومسؤولية ما ينتج عنهم من مخاطر للغير نتيجة قيامه بنشاط مثل قيادة مركبة أو إنشاء بناء وفيه يُحدّد مبلغ التأمين الذي يُحدّد القسط على أساسه والتعويض في هذه الحالة يكون في حدود هذا المبلغ لا يزيد عليه بحال وإن كان الضرر الواقع للمُستأمن نتيجة وقوع الخطر المؤمن منه يزيد عن هذا المبلغ ولكن المُشترك في نفس الوقت لا يستحق هذا المبلغ كاملاً في جميع الحالات بل يستحق التعويض عن الضرر الفعلي الذي أصاب الشيء المؤمن عليه نتيجة وقوع الخطر المؤمن منه وإن قلَّ عن مبلغ التأمين فالمُشترك في التأمين على الأشياء يستحق التعويض بمقدار الضرر في حدود مبلغ التأمين.

والدليل الشرعي على ذلك أن المُشترك لو استحق مبلغ التأمين كاملاً والذي دفع القسط في مقابله بصرف النظر عن مقدار الضرر الذي أصاب المال المؤمن عليه لكانت هذه المعاملة قماراً يُحرّم الاتّفاق عليه ذلك أن دافع القسط قد يدفع قسطاً واحداً

إن الفائض التأميني المُوزع من قبل شركة التأمين الإسلامي يتبع من قام بدفع الاشتراكات (أساط التأمين)، حيث أن الشخص الذي دفع الاشتراك (قسط التأمين) سواء كان دائماً أم مديناً هو صاحب الحق في الفائض التأميني وإذا كان قد دفع الأقساط مُشترِكين فإن الفائض يدخل في حسابهما كل حسب قيمة الاشتراك الذي دفعه.

- حدود التغطية التأمينية:

تلتزم شركات التأمين الإسلامية في التأمين على الدّين بحالتين، هما حالة موت المدين وحالة عجز المدين عجزاً كلياً، كما وتشمل التغطية التأمينية للدّين حالات إفسار أو إفلاس المدين حيث تدفع الشركة للمؤسسة الدائنة من حساب صندوق التأمين التعاوني جميع المبالغ المُتبقية الثابتة على المدين يوم وفاته أو عجزه.

ويمكن أن تتفق شركة التأمين الإسلامي مع المؤسسة الدائنة أو الشخص المدين بأن تتحمل الشركة نسبة من الخسارة الناتجة وتتحمل المؤسسة أو المدين العجز أو تركته ما تبقى من الدّين.

إذا كان المؤمن يتعامل مع مؤسسة مالية إسلامية تتوافق عقودها مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية فإنه يجوز لشركة التأمين الإسلامي أن تؤمّن على جميع الدّين الثابت بسبب عقد مشروع سواء كان الدّين يتضمّن ربحاً مع أصل الثمن كما في تمويل المُرابحة وبالتالي فإنه في حالة الموت أو العجز يُدفع كل المبلغ المُتبقى من الدّين يوم الوفاة أو العجز.

أما إذا كانت المؤسسة الدائنة مؤسسة مالية تقليدية (تجارية) وأن العقد مصدر الدّين قائم على أساس الربا، فلا يجوز لشركة التأمين الإسلامي أن تؤمّن على رأس المال المدفوع ولا أن تدفع عند موت المدين أو عجزه، لا الدين القائم ولا الفوائد المُترتبة على رأس المال وهذه مسألة بحاجة إلى دراسة شرعية مُعمّقة ولا يجوز الدخول بها إلا بعد صدور فتوى أو تكليف شرعي لهذه المعاملة والله أعلم.

إن التأمين على الديون يتطلب من شركة التأمين الإسلامي أن يكون لديها معلومات ائتمانية يتم تزويدها بها من قبل طالب التأمين مُعتمداً من الجهة ذات العلاقة وهذا ما يُسمّى في كثير من المؤسسات المالية ببنك المعلومات حيث يُخترن به السيرة الائتمانية للمدين أو طالب التأمين.

وبذا تستطيع شركة التأمين الإسلامي اتخاذ القرار السليم بعد تقييم حالة طالب التأمين على الدّين ائتمانياً بالإضافة إلى دراسة العوامل التالية والخاصة بطلب التأمين وهي:-

- ١- أن يكون للجهة الممولة نظام مُحكم لمُتابعة الدّين.
- ٢- نوع النشاط التجاري الذي يمارسه طالب الدّين.
- ٣- أجل الدّين (طويل - قصير).
- ٤- توزيع الخطر (عدد كبير من المدينين بمبالغ صغيرة أو عدد صغير من المدينين بمبالغ كبيرة).
- ٥- تاريخ (سجل) طالب التأمين وتجربته السابقة مع الديون.

- وتقدم شركات التأمين الإسلامي تأمين الدّين للمُؤمّلين بعدة أشكال:

- * وثيقة مبنية على إجمالي الدخل السنوي.
- * وثيقة لعملية محدّدة.
- * وثيقة لعقد واحد.

ويكون لشركة التأمين التعاوني الإسلامي الحق في الاسترداد من المدين طبقاً لشروط وثيقة التأمين ومبدأ الحل القانوني.

- الجهات المستفيدة من التأمين على الديون:

- ١- المصارف الإسلامية وشركات التمويل ونحوهما من المؤسسات المالية والتجارية والاستثمارية مُمولو ومُشغّلو مشروعات الإسكان للتملك المباشر أو عن طريق البيع التجاري.
- ٢- منتج وموزع السلع والخدمات.
- ٣- مقدم خدمات البيوع الآجلة، والاستصناع، والسكّم.
- ٤- مؤسسات الإقراض وبنوك الفقراء للإقراض والمشروعات الصغيرة.
- ٥- مُمولو خدمات التعليم، ومشروعات الحرفيين، والخريجين، والأسر المُنتجة ونحو ذلك (١).

لغيره، لأنَّ هذا المبلغ يستحق بالشرط لأنه تبرُّع لا مُعَاوَضَة، والنَّص في الوثيقة هو أنَّ ورثة المُشترك يستحقون مبلغ التعويض أي مبلغ التأمين عند الوفاة وعند ذلك يكون البحث:-

هل يستحقون بالتساوي أو على حسب قسمة الميراث؟ وهل له أن يشترط توزيع التعويض على الورثة بطريقة تخالف قواعد الإرث؟

والخلاصة أنَّ التوزيع يتبع الشرط الذي شرطه المُشترك إذا كان هذا الشرط منقفاً مع نظام التأمين الذي ارتضاه المُشترك عند الدخول فيه وبقوي ذلك ما يلي:

سبب الاستحقاق هو الوفاة والحكم لا يوجد قبل سببه وبالتالي فلا يدخل مبلغ التعويض في ذمَّة المُشترك قبل موته، فلا يدخل في تركته وبالتالي لا ينفذ عليه الدائنون ولا تدفع منه الديون ولا يوزع على أساس قواعد توزيع التركة.

مبلغ التأمين ليس تعويضاً عن فقدان النفس أو الأعضاء كالشأن في ربّات النفس والأطراف يدفعها القاتل أو المُعتدي لورثة القاتل لأنَّ هناك شخصٌ مسؤولٌ عن ذلك بل تبرُّع ومساعدة تُدفع في حالة الكوارث كالموت وفقد الأعضاء وفقاً لنظام تكافلي أو تعاوني تُحدّد فيه موارد هذا النظام ومصارفه وقواعد الاشتراك في الصندوق المُخصَّص له.

إمكانية التفاوت في الأقساط والتعويضات على الأشخاص تبعاً لأهمية العضو أو الحاسة المفقودة فيه كالميراث بالنسبة للخطاط والرسام والجراح.

ليس هناك ما يمنع شرعاً من هذا التفاوت كأساس لتحديد القسط ومبلغ التأمين هو اتفاق المُشترك أي المُتبرِّع وشركة التأمين التي تنوب عن (هيئة المُشتركين) وليس هناك دليل شرعي يوجب التسوية في تحديد مبالغ التأمين أو الأقساط بالنسبة لجميع المُشتركين بل يجوز التفاوت بحكم الأصل في مقدار القسط ومقدرا التعويض وهو أمرٌ واقع بالنسبة للتأمين على الأشياء كذلك. فهناك يُمكن تحديد مبلغ التأمين والقسط الذي يُدفع بناءً عليه بالتفاوت وإن كان التعويض عن الضرر الفعلي والضرر في التأمين على الحياة ضرراً معنوياً لا يمكن تقديره مادياً بل ولا إثباته فكان اتفاق طرفي العقد وأعضاء هيئة المُشتركين يقوم مقام التقدير للضرر الفعلي المادي فيترك لهما حق تقديره.

وكأننا أمام قائمة في النظام الأساسي للشركة تبين الأحداث أو الأخطار المؤمن منها والمبالغ المُستحقة والفرق أنَّه في الضرر المادي يكون التعويض بقدره لإمكان تقديره، وفي الضرر المعنوي يكون التعويض بقدر مبلغ التأمين على اعتبار أنَّ هذا هو الحد الأدنى من الضرر الذي أمكن تقديره مادياً.

فنظراً لتعدُّد التقدير قام التقدير والتحديد عند التعاقد مقام التقدير والتحديد بعد وقوع الخطر وعلى هذا الأساس فإنه يجوز التفاوت في الأقساط وفي مبالغ التعويض، شأن التأمين على النفس في ذلك شأن التأمين على الأشياء أو من الأضرار في أنَّ كلَّ نوع يتحدّد فيه مبلغ التأمين ويُحدّد القسط بناءً عليه والخلاف فقط في طريقة تحديد التعويض عن الضرر الذي ترتب على وقوع الحادث أو الخطر المؤمن منه، فإذا كان الضرر مادياً كان التعويض بمقدار الضرر الفعلي وذلك في التأمين على الأشياء وإذا كان الضرر معنوياً وتعدُّد تقديره كان مبلغ التأمين هو مقدار الضرر.

وكأنَّ النظام الأساسي لشركة التأمين يُصنّف على ما يلي:-

١- تُحدّد الأقساط المدفوعة على أساس مبلغ التأمين بشرط أن لا يزيد عن الضرر الفعلي على أنَّه في التأمين على الحياة حيث يتعدّد تقدير الضرر الأدبي مادياً فإن الضرر يقدر بمبلغ التأمين.

٢- لأعضاء هيئة المُشتركين والمنضمين إليها حقّ التبرُّع بالمال في الحالات التي يحدّدونها وللأشخاص الذين يحدّدونهم وبالمبالغ التي يتمّ تحديدها وفقاً للأسس المُتفق عليها ولكن لا بُدَّ من الاتفاق في النظام الأساسي على قواعد هذا التحديد بحيث يكون العضو المُشترك أو المنضم على علم بهذه القواعد ويعد توقيعهم على وثيقة التأمين قبولاً منه لهذا النظام من جهة وتطبيقاً لهذا النظام في حقّه بالتوقيع على وثيقته من جهة أخرى.

أرجو أن أكون قد وفّقت في تلمُّس وبيان الجوانب المُتعدّدة لهذه البحث الذي اشتمل على العديد من المواضيع الاقتصادية الإسلامية الهامة والتي يحتاج كلُّ عنوانٍ منها لدراسة مُستفيضة.

ثم يستحق مبلغ التأمين كاملاً وقد يدفع أقساط التأمين طوال مدة التأمين ثم لا يقع الخطر المؤمن منه أو يقع ولكن لا يترتب على وقوعه ضررٌ يُساوي مبلغ التأمين فيأخذ مبلغ التأمين دون ضرر وقع عليه أو وقع عليه ضرراً أقلَّ من مبلغ التأمين، ولذلك اشترطنا في التأمين على الأشياء أن يُنص في نظام التأمين وفي الوثيقة التي يُوقّعها المُشترك مع شركة التأمين على أن محلّ التعويض هو الضرر الفعلي.

مثال على التأمين على الممتلكات، تأمين المركبات حيث يشمل هذا النوع من التأمين على ثلاثة فروع هي:-

١- تغطية العين المملوكة وهي المركبة عن الأضرار التي تُصيبها نتيجة الحوادث وفيه تلتزم شركة التأمين بأن تُعوّض المؤمن له عن الأضرار التي تُصيب السيارة بسبب الحادث في حدود مبلغ التأمين الذي تحدّده وثيقة التأمين.

٢- التأمين على المسؤوليات التي تُمثّل مسؤولية السائق أو المالك عن الأضرار التي يُسببها للغير، وفيه تلتزم شركة التأمين بتعويض المؤمن له عن الضرر الذي يُصيبه من جراء ثبوت مسؤوليته عن حادث السيارة تجاه الغير بسبب خطئه وذلك في حدود المسؤوليات التي يُنظّمها القانون أو النظام الساري.

٣- تغطيات إضافية للسائق والمالك تُغطي خطر الموت أو الإصابة والعلاج وفيه تلتزم شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين الذي تحدّده الوثيقة للمؤمن له أو ورثته.

ثانياً: التأمين على الأشخاص:-

١- اتفق على تسمية التأمين على الأشخاص بالتأمين التكافلي الاجتماعي وذلك لأنَّ أبرز وجوه التكافل تظهر في هذا النوع من أنواع التأمين الإسلامي وأساس هذا النوع من التأمين بالإضافة إلى التعاون والتبرُّع هو التكافل بين المُشتركين وليس التعويض عن الضرر الفعلي الذي يُمكن تقديره بوسائل التقدير الشرعية، فالتعويض في التأمين على الأشخاص يُدفع لتغطية أضرار معنوية مُتوقعة وغير مُحدّدة ويحدث بعضها في المستقبل كما أنَّ هذا النوع يتميّز عن التأمين على الأشياء بأنَّ الأقساط المُحدّدة في وثيقة التأمين يُمكن إسقاطها والتنازل عنها أو قيام هيئة المُشتركين بدفعها نيابة عن المُشترك في حالات خاصة يُنص عليها في نظام أو وثيقة التأمين كحالات الموت والعجز والمرض. وفي هذا النوع من التأمين يجوز دفع مبلغ التأمين الذي تحدّده وثيقة التأمين كاملاً عند وقوع الحادث المؤمن منه دون حاجة إلى إثبات ضرر فعلي مادي أو معنوي كحالة الوفاة في التأمين على الحياة، فإنَّ ورثة المُشترك يستحقون مبلغ التأمين دون حاجة إلى إثبات أنَّ ضرراً ما قد أصابهم من جراء موت المورث، وقد يُقال إنَّ الضرر هنا مُفترض افتراضاً لا يقبل إثبات العكس فقد يكون الورثة أغنياء وقد يتخلّصون بموت المورث من تكاليف ونفقات باهظة تكبدوها طوال مرضه لأنَّه لم يكن قادراً على الكسب ومع ذلك يستحق الورثة مبلغ التأمين والذي يُسمى مبلغ التكافل وهذا المبلغ بالإضافة إلى أنه ليس له صفة تعويضية يكون حدّه الأعلى كما حدّد في وثيقة التأمين التكافلي.

والتأمين التكافلي تُجيزه قواعد الشريعة الإسلامية ويجري عليه ما تمّ التوصل إليه في الحكم إجازة التأمين التعاوني وذلك لأنَّه لا ارتباط بين دفع القسط في هذا النوع من التأمين ومبلغ التأمين، فالمُشترك يدفع قسطاً على سبيل التبرُّع ويُوافق في نفس الوقت على ما وافق عليه غيره من جماعة المُشتركين على التكافل ويُحدّد طريقة هذا التكافل والأحداث أي الأخطار المؤمن منها والتي يُدفع فيها مبلغ التأمين عند وقوعها على سبيل التكافل.

٢- توزيع التعويض بعد وفاة المُستفيد على الورثة الشرعيين أو المُستفيدين من غير الورثة بحسب ما يختاره المؤمن له ويجب أن نفرق في هذا بين أمرين:-

* أ- حصة المُستأمن أو المُشترك من الفائض التأميني، أي ما يزيد عن مقدار التعويضات التي تدفعها الشركة في سنة معينة، من أموال التأمين، أي الأقساط وعوائدها وكذلك إذا نصّت الوثيقة على استحقاق المُشترك لاسترداد جزء من الأقساط في حالات معينة ووجدت حالة منها قبل موته فهذه تورث عنه بحكم الشرع وتقسّم قسمة ميراث.

* ب- مقدار التعويض المشروط في الوثيقة حال الوفاة وفقاً لنظام الشركة وهو يُدفع لمن شرط لهم بحكم الشرط، ذلك أنَّ المُشترك لا يستحق التعويض ولا يدخل في ملكه ابتداءً إذا وقع حادث الموت حتى نتحدث عن مصيره وانتقاله



omanre.com



Enabling accessible expertise.

We understand the value of reachability and ease of access. Our customer-centric approach ensures that a quick call connects you to us. With a deep understanding cultivated over 15 years, across geographies including Asia, Middle East, Africa, CEE & CIS countries, we believe in the importance of being available to extend our expertise and relevant support, wherever and whenever you may need it.



RSA و Q Underwriting يطلقان منتجاً خاصاً بالمسؤولية الإدارية



أعلنت شركة RSA للتأمين، بالشراكة مع شركة Q Underwriting، المملوكة لمجموعة PIB، عن إطلاق منتج جديد مخصص للمسؤولية الإدارية (Management liability). ويحمي منتج تأمين المسؤولية الإدارية أعضاء مجلس الإدارة والمسؤولين من التعرضات التي قد تأتي نتيجة للإجراءات والقرارات التي اتخذوها نيابة عن شركتهم أو مؤسستهم. ويوفر هذا المنتج واسع النطاق ذو الحدود المخصصة والتغطية المحسنة حماية إدارية تغطي المديرين التنفيذيين والمسؤولين التنفيذيين ومسؤولية الشركات ومسؤولية ممارسات التوظيف وجرائم الموظفين. وسيكون هذا الحل متاحاً لوسطاء مجموعة PIB، بما في ذلك أعضاء شبكة Cobra، من خلال Q Underwriting عبر الترتيبات المفوضة من RSA ويستهدف الشركات الخاصة المحدودة والشركات ذات المسؤولية المحدودة. ويشمل العملاء المستهدفون، على سبيل المثال لا الحصر، مؤسسات الرعاية والمؤسسات التعليمية والترفيه والضيافة والنقل وتجارة السيارات.

وبهذه المناسبة، قال Steve Hedge، المدير المفوض في شركة RSA للتأمين: «يسعدنا أن نعلن عن إطلاق ليس فقط منتجاً جديداً، ولكن أيضاً بداية شراكة جديدة متبادلة المنفعة مع شركة Q Underwriting ومجموعة PIB. ولدينا أجندة طموحة لخدمة العملاء، وتطوير ورعاية شراكات طويلة الأمد ستساعدنا على تحقيق أهدافنا في هذا المجال. ولقد استمتعنا حقاً بالعمل مع Q لإطلاق منتج عالي الجودة يوفر نطاقاً واسعاً من التغطية التي يثق بها الوسطاء ويلبي احتياجات العملاء».

فياضانات تحدث مرة كل ٢٠٠ عام

Aon قدرت كلفة الكوارث الطبيعية في وسط أوروبا بمئات الملايين من اليورو



من المتوقع أن تؤدي العواصف والفيضانات الشديدة الأخيرة التي أثرت على العديد من البلدان في أوروبا الوسطى منذ ٦ يونيو الفائت إلى خسائر اقتصادية ومؤمن عليها تصل إلى مئات الملايين من اليورو، وفقاً لتقرير الكوارث الصادر عن شركة Aon.

وسلّطت Aon الضوء على حدث متعدد المخاطر وقع في الفترة الممتدة من ٧ إلى ٩ يونيو في شرق النمسا، حيث تسببت الأمطار الغزيرة في حدوث فيضانات مفاجئة، ما تسبب في أضرار واسعة النطاق. وفي دويتشفيلستريتز، ستيريا Styria، سقط ١٠٠ ملم من الأمطار في غضون ساعات قليلة، ما أدى إلى حدوث فيضانات مفاجئة توصف بأنها تحدث مرة كل ٢٠٠ عام. وجرف هذا الحدث السيارات وأغرق عشرات المنازل. وفي ٨ يونيو، شهدت أجزاء مختلفة من بورغنلاند Burgenland أيضاً فيضانات محلية.

وتم الإبلاغ عن أضرار إضافية ناجمة عن البرد والرياح في العديد من البلدان الأخرى. وفي ٩ يونيو، أدى إعصار في ناردا بالمجر إلى تدمير عدة منازل. كما شهدت شرق سلوفينيا، وخصوصاً حول ماريبور، أضراراً كبيرة مرتبطة بالبرد. كما أثرت العواصف الثلجية على أجزاء من غرب وجنوب سلوفاكيا.

وشعرت منطقة البلقان أيضاً بالتأثير، حيث تم الإبلاغ عن هبوب رياح مدمرة وتساقط حبات برد كبيرة يصل قطرها إلى ٥ سم (٢ بوصة) في رومانيا. وتسببت العواصف الرعدية الشديدة المصحوبة برياح شديدة وحبات برد يصل قطرها إلى ٧ سم (٢,٨ بوصة) في إتلاف السيارات والمحاصيل في أجزاء من بلغاريا.

كما شهد جنوب ألمانيا، الذي لا يزال يتعافى من الفيضانات الأخيرة، أضراراً مرتبطة بالبرد يومي ٨ و ٩ يونيو.

مليارات الدولارات خسائر من جراء عواصف الولايات المتحدة في مايو

توقعت AON أن تتسبب السلسلة الأخيرة من العواصف الحولية الشديدة SEVERE CONVECTIVE STORM التي ضربت جنوب وشرق الولايات المتحدة في الفترة من ١٦ إلى ٢٢ مايو خسائر اقتصادية مؤمنة تصل إلى مليارات الدولارات.

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**



عبد الرحمن العبرة
سايكو



أحمد لطفي
أليانز للتأمين - مصر



فواز الحجّي
اللجنة التنفيذية لشركات التأمين السعودية



مصطفى أبو العزم
CIS



علي العبدلغني
الإسلامية القطرية للتأمين

٢٦٪ النمو في محفظة أقساط CIS

حققت الجمعية المصرية للتأمين التعاوني ٣٦٠,٥ مليون جنيهه أقساطاً وترتفع باستثماراتها إلى ١,١ ملياراً. وكشف مصطفى أبو العزم، العضو المنتدب للجمعية المصرية للتأمين التعاوني "CIS"، عن تحقيق ٢٦٪ نمواً إجمالياً محفظة أقساطها المحققة خلال الـ ٩ أشهر الأولى من ٢٠٢٣/٢٠٢٤، مقارنة بالنمو المحقق خلال الفترة المناظرة من العام المالي الماضي.

وأوضح أن الجمعية حققت إجمالياً أقساط بقيمة ٣٦٠,٤٨ مليون جنيهه خلال الـ ٩ أشهر الأولى من العام المالي الجاري ٢٠٢٣/٢٠٢٤، مقابل ٢٨٦ مليون جنيهه خلال الفترة ذاتها من العام المالي الماضي ٢٠٢٢/٢٠٢٣.

تثبيت تصنيف الإسلامية للتأمين عند A- مع نظرة مستقرة

أكدت وكالة AM Best، تقييم القوة المالية للشركة الإسلامية القطرية للتأمين عند A- وأعلنت الشركة في بيان للبورصة، أن الوكالة «تثبت التقييم الائتماني الطويل الأمد للشركة عند A-، مع نظرة مستقبلية مستقرة».

وأشارت إلى أن هذا التقييم يعكس قوة ميزانية المجموعة والتي قدرتها الوكالة قوية جداً، كما يعكس قوة نتائج العمليات. وارتفعت أرباح الإسلامية للتأمين في الربع الأول من هذه السنة، بنسبة ٤٦,٨١٪ عند ٤٣ مليون ريال، في مقابل ٢٩,٣ مليون ريال في الفترة ذاتها من عام ٢٠٢٣.

أحمد لطفي عضواً منتدباً لشركة أليانز للتأمين مصر

أعلنت شركة أليانز للتأمين مصر عن تعيين أحمد لطفي عضواً منتدباً للشركة.

يتمتع لطفي بخبرة واسعة تمتد على مدار أكثر من ٢٠ عاماً في مجال التأمين، ولديه مهارة كبيرة في إدارة المطالبات والتفاوض وتسعير المنتجات وإدارة علاقات العملاء، بالإضافة لخبرته الواسعة في تعزيز العلاقات الحكومية، والتميز التشغيلي وإدارة المواهب والتخطيط الاستراتيجي، حيث حصل خلال مشواره المهني على الكثير من الدورات التدريبية المتنوعة في مصر والخارج. وقد حصل لطفي على ليسانس حقوق - جامعة القاهرة مصر عام ٢٠٠١ كما حصل على ماجستير إدارة الأعمال من المعهد العالي للعلوم التجارية التطبيقية (ESLSCA).

هيئة التأمين تؤسس لجنة للأمن السيبراني

وافقت «هيئة التأمين» على تأسيس «اللجنة الفرعية للأمن السيبراني»، وهي مبادرة جديدة تهدف إلى تحصين إطار الأمن السيبراني داخل قطاع التأمين في المملكة. ويأتي هذا التطور كجزء من الجهود المستمرة والمتوافقة مع أهداف «رؤية السعودية ٢٠٣٠» للتحوّل الرقمي وتعزيز المرونة السيبرانية.

وقال رئيس اللجنة التنفيذية لشركات التأمين فواز الحجّي: «يمثل تأسيس اللجنة الفرعية للأمن السيبراني خطوة محورية في التزام الجهات التنظيمية وأصحاب المصلحة بحماية قطاع التأمين السعودي، وجعله آمناً في عصر التحوّل الرقمي».

أرباح سايكو ٣,٢ مليون ريال في الربع الأول من ٢٠٢٤

بلغت أرباح الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني سايكو، ٣,٢ مليون ريال بنهاية الربع الأول من عام ٢٠٢٤. وارتفعت إيرادات التأمين في الربع الحالي بنسبة ٨,٢٦٪ إلى ٢٧٧ مليون ريال سعودي.



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

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

كيفية مساعدة شركات التأمين في رؤية المخاطر بشكل مختلف

٢- تغيير المناخ:

لا يأتي تغير المناخ بتكلفة باهظة على كوكبنا فحسب، بل على الاقتصاد أيضاً، حيث عانى الكثير من الدول من خسائر في أصولها جراء أحداث الكوارث الطبيعية. ومن بين القطاعات المتضررة صناعة التأمين، التي تسعى جاهدة للتكيف مع الوضع الطبيعي الجديد للكوارث الطبيعية المتكررة، في حين تشهد خسائر مرتبطة بالمناخ تتجاوز ١٠٠ مليار دولار سنوياً. لذا، يعد تغيير المناخ «نقطة تحول» جديدة تستوجب من شركات التأمين وأصحاب المصلحة بما في ذلك الحكومات الإستجابة لها بسرعة شديدة.

٣- الطريق غير المستقيم إلى صافي الصفر:

لقد برز صافي الصفر NET ZERO كهدف مركزي في معالجة تغيير المناخ، ولكن كتدبير، فهو مفهوم علمي في جوهره. وللحفاظ على ارتفاع متوسط درجات الحرارة العالمية ضمن حدود معينة، تشير الفيزياء ضمناً إلى وجود ميزانية محدودة من ثاني أكسيد الكربون المسموح به في الغلاف الجوي، إلى جانب الغازات الدفيئة الأخرى. ومع ذلك، فإن صافي الصفر هو أكثر بكثير من مجرد مفهوم علمي أو هدف محدد تقنياً. وهو أيضاً إطار مرجعي يمكن من خلاله تنظيم وفهم العمل العالمي ضد تغيير المناخ. وفي حين توفر التكنولوجيا الخضراء الجديدة العديد من الفرص لشركات التأمين لفتح خطوط أعمال جديدة والتطلع إلى تقليل تعرضها للقطاعات كثيفة الكربون، لكنها في المقابل تمثل أيضاً مخاطر جديدة لصناعة التأمين.

٤- التعرف من جديد على الصدمات الاقتصادية غير المسبوقة:

فمنذ منتصف الثمانينيات وحتى عام ٢٠٠٧، وفر «الاعتدال العظيم» Great Moderation فترة من الاستقرار عبر مجموعة من العوامل الاقتصادية؛ وبالنسبة إلى العديد من الاقتصادات المتقدمة والناشئة، ظل النمو والتضخم وأسعار الفائدة عند مستويات مستقرة نسبياً. وشهدت فترة ما بعد عام ٢٠٠٧ تدخلات للحفاظ على الاستقرار، وأسعار فائدة منخفضة لتحفيز العودة إلى النمو. ودعمت البنوك المركزية الكثير من الدول، بما في ذلك مستويات غير مسبوقة من الدعم للحفاظ على عمل الاقتصادات خلال جائحة «كوفيد-١٩». وفي حين أن الاقتصاد كان حميداً إلى حد ما من حيث المخاوف، مثل أسعار الفائدة المنخفضة والمستقرة والتضخم في الاقتصادات المتقدمة خلال معظم العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، فإن شركات التأمين، على غرار معظم الشركات، بدأت الآن تتصالح مع بيئة اقتصادية حيث تتكرر الصدمات وتتفاقم المخاطر. ولا يمكن التنبؤ بها، ثم تنتشر هذه الصدمات في هيئة تضخم، وارتفاع التكاليف، وارتفاع أسعار الفائدة. على سبيل المثال، يتعين على شركات التأمين، إلى جانب مواجهة المخاطر المتزايدة الناجمة عن الأحداث المرتبطة بالمناخ، أن تتعامل أيضاً مع ضغوط تضخمية كبيرة، وارتفاع تكاليف اليد العاملة والمواد اللازمة للبناء، وارتفاع أسعار الفائدة.

خلال مؤتمر Exceedance لهذا العام، سلط Robert Muir-Wood، رئيس قسم الأبحاث في Risk Management Solutions الضوء على كيفية مساعدة شركات التأمين في رؤية المخاطر بشكل مختلف ما يتيح لها تصنيفها حسب الأهمية، مشيراً إلى أنه يتعين على شركات التأمين أن تفكر في الكثير من الأسئلة ولعل أبرزها كيف ستتمكن البنية التحتية التي تم تصميمها من قبل أن تساعدنا في معرفة كيف أن مناخنا سيتغير، وتجعلنا نتكيف مع الضغوط الشديدة الجديدة، مثل انهيار السدود في ليبيا والهند؟ وما هي الخطوة التالية بالنسبة إلى شركات التأمين على الحياة بعد الكارثة العالمية الكبرى المتمثلة في جائحة عالمية مثل «كوفيد-١٩» لم نشهد مثلها منذ عام ١٩١٨؟

وبحسب Muir-Wood، إن المخاطر تتغير، وبيئة الأعمال تتغير أيضاً، حيث أدت أزمة سلسلة التوريد، وتداعيات الوباء، والمخاطر الجيوسياسية إلى تفاقم المشاكل الاقتصادية التي كانت حميدة إلى حد ما في الكثير من البلدان، ما أدى إلى ارتفاع التضخم والأجور وأسعار المواد الخام، لافتاً إلى أن التأمين هو عمل تجاري، ويعتمد على عملائه - سواء كانوا أصحاب المنازل، أو حاملي وثائق التأمين على الحياة، أو الشركات.

ويواجه العملاء المخاطر والضغوط الاقتصادية ذاتها، ولكن بالنسبة إلى البعض، مع ارتفاع مخاطر الكوارث المناخية جنباً إلى جنب مع الخسائر، سعت شركات التأمين إلى تمرير زيادات في أقساط التأمين أو تشديد التغطية - مع انخفاض رضى العملاء ووجود ستة ملايين منزل غير مؤمن عليها في الولايات المتحدة. ونتيجة لكل ما ذكر آنفاً، حدد Muir-Wood ١٠ مخاطر تمثل بعض المخاطر الرئيسية التي تشكل صناعة التأمين اليوم.

١- الانتشار السريع للهجمات السيبرانية:

في كل قطاعات الأعمال والمناطق، ومع وصول اعتماد العالم على الإنترنت إلى أفاق جديدة، أصبحت السيبرانية واحدة من أكثر المخاطر انتشاراً والتي يجب أن تواجهها المؤسسات، مع إمكانية إيقاف العمليات في أي وقت. ومع مشهد المخاطر المتغير باستمرار والتحديات المتغيرة باستمرار، ترى المؤسسات أن دفاعاتها السيبرانية يتم تجربتها على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع في معركة لإغلاق الثغرات الأمنية التي يمكن استغلالها من قبل مجموعة واسعة من الجهات الفاعلة في مجال التهديد، بدءاً من المتسللين المنفردين مروراً بعمليات الجريمة المنظمة ووصولاً إلى المهاجمين المدعومين من الدولة. لذا، أصبحت الهجمات السيبرانية الآن منتشرة في كل مكان، وهي حدث يومي. ويتمثل التحدي الذي يواجهه شركات التأمين في استخدام أطر العمل التي تستوعب هذا الخطر على أفضل وجه.





٨- لا يوجد حل سريع للبنية التحتية المتهاكلة:

لقد شهدت الدول طفرات في البنية التحتية، أما بالنسبة إلى الولايات المتحدة فقد حدث ذلك في الفترة الممتدة من ١٩٥٠ إلى ١٩٧٠، وبعد ذلك انخفض الاستثمار. ونتيجة لذلك، يبلغ عمر البنية التحتية الحيوية في الغالب ٥٠ إلى ٧٠ عاماً. أما بالنسبة إلى الدول النامية، فالأمر مختلف: بحلول عام ٢٠٥٠، سيكون هناك ١٥ مليون ميل من الطرق المعبدة حول العالم إجمالاً، وهو ما يكفي لتطويق الكرة الأرضية ٦٠٠ مرة، و ٩٠٪ من بناء الطرق سيتم في الدول النامية. ولكن هل ستكون هذه البنية التحتية الجديدة قادرة على الصمود في المستقبل؟ ورغم أنها مشكلة مباشرة بالنسبة إلى شركة التأمين التي تؤمن أصول البنية الأساسية، والسدود غير الكافية، والدفاعات ضد الفيضانات، والصرف الصحي، وأنظمة الطاقة، والإسكان الرديء، فإن كل هذا يساهم في تصاعد المخاطر التي تتحملها شركات التأمين التي تدفع على نحو متزايد تكاليف الأحداث التي تفاقمت بسبب ضعف البنية الأساسية.

٩- عودة المطالبات الطويلة الأجل:

هناك حاجة متزايدة إلى استعداد شركات التأمين وإعادة لمواجهة ارتفاع المطالبات «الطويلة الأجل» من مصادر محتملة. ولا شك أن عوامل التضخم الاجتماعي تؤدي إلى خلق حالة من عدم اليقين. وكانت قد أعلنت شركة ميونخ ري عن زيادة بنسبة ٢٣٪ على أساس سنوي في المطالبات «الطويلة الأجل» في عام ٢٠٢٣، مع وثائق يعود تاريخها إلى عام ٢٠١٢. فعندما تكون صياغة الوثيقة غامضة أو لا تواكب القائمة المتزايدة من المطالبات المحتملة ومحاولات التقاضي، مثل الحالات التي تتراوح بين مطالبات استمرارية الأعمال المتعلقة بفيروس «كورونا» المستجد (كوفيد-١٩) في أوروبا، والمنتجات المعيبة، وانتهاكات البيانات/ حماية البيانات، يمكن أن يسفر ذلك عن مطالبات طويلة الأمد.

١٠- طول العمر والوفيات:

إن التحسينات في الصرف الصحي، والإسكان، والتعليم، ومكافحة العدوى، وتطوير اللقاحات ثم المضادات الحيوية، والتكنولوجيا الجديدة، والأدوية، والفحوص، كلها أدت إلى زيادة متوسط العمر إلى ٨٤-٨٥ سنة، في المتوسط، في ثمانية بلدان. وإن التقدم في عمليات زرع الأعضاء، والعلاج الجيني، والأدوية الرائجة التي تستهدف السرطان، والذكاء الاصطناعي الذي يسرع الأبحاث، كل ذلك من شأنه أن يساعد في تقليل احتمالات الوفاة المبكرة وإطالة أمد الحياة. ويوجد في العالم بالفعل ما يقرب من مليون من المعمرين، حوالى ١٠٠٠ في عمر ١١٠ سنوات، و ٦٨ في عمر ١١٥ سنة أو أكثر. ومع تفشي جائحة «كوفيد-١٩»، برزت مسألة الوفيات الزائدة إلى الواجهة، حيث تضرر بشدة أولئك الذين تزيد أعمارهم عن ٦٥ عاماً، وخصوصاً أكثر من ٧٥ عاماً، ما أدى إلى تراجع بعض المكاسب الرئيسية في طول العمر. ولكن التركيز يتحول الآن إلى سنوات «الحياة الصحية»، أي سنوات دون مرض مزمن أو إعاقة.

٥- تحديات التأمين ضد الأخطار الكارثية:

في الكثير من الولايات الأمريكية، وخصوصاً تلك التي عانت من أحداث كوارث طبيعية كبيرة مثل كاليفورنيا أو فلوريدا أو لويزيانا، يتعين على شركات التأمين التعامل مع مثل هذه الأحداث الشديدة الخطورة والمتكررة بشكل كبير. أضف إلى ذلك، فإن ارتفاع تكاليف الأعمال، والتضخم، والتقاضي العدواني، والضغط التنظيمية، تجبر شركات التأمين على إعادة النظر في تقديم التغطية للممتلكات الأكثر خطورة.

ومن ناحية أخرى، تتفاعل الهيئات التنظيمية مع هذه البيئة المتقلبة، وتتطلع إلى ضمان الحفاظ على التغطية بأسعار معقولة للمستهلكين. وتخضع قوانين حماية المستهلك، مثل الاقتراح ١٠٣ في كاليفورنيا، لدعوات الإصلاح من شركات التأمين، ولتقديم تسعير للمخاطر على أساس المخاطر وما إلى ذلك.

٦- سلاسل التوريد العالمية:

تعد سلسلة التوريد العالمية تفاعلاً معقداً بين الكثير من الأجزاء المتحركة، ولكن كما رأينا مع جائحة «كوفيد-١٩» أو الغزو الروسي لأوكرانيا، فإن الأداء السلس لسلسلة التوريد العالمية التي تمتع بها العالم يمكن أن يكون استثناءً، وليس القاعدة. وأدى نقص الإنتاج خلال أزمة «كوفيد-١٩» إلى توقف صناعات بأكملها مثل تصنيع السيارات والسفر الجوي والسياحة، مع طريق طويل ومتعثر للعودة إلى التعافي. ثم شهد الغزو الروسي لأوكرانيا صدمات لأسعار الطاقة، حيث رفض حلفاء أوكرانيا صادرات الطاقة الروسية، وانسحبت الشركات الأجنبية من روسيا. ومن الممكن أن تمثل تكاليف البناء - المواد واليد العاملة، شريحة كبيرة من تكاليف شركة التأمين على الممتلكات، وكان لا بد من تمرير زيادات في التكاليف من رقمين في محاولة للاستجابة لنقص العرض، وزيادة الأسعار، وارتفاع تكاليف اليد العاملة في سوق عمل ضيقة. إن تحديد نقاط الضعف الجديدة في كل سلسلة توريد، وإدراك أن النهج الأقل حجماً قد لا يكون هو الأفضل، وأن استمرارية العرض هي الآن أفضل نتيجة، سيساعد على تقليل صدمات التوريد المستقبلية.

٧- الحروب الدائمة:

كان القلق بشأن القضايا الجيوسياسية، على رغم وجوده الدائم، خافتاً، حيث سعت العولمة والتجارة العالمية إلى إنشاء شركات جديدة وكسر الحواجز أمام الكثير من الشركات على مدى السنوات العشرين إلى الثلاثين الماضية. ولكن مع ازدياد جرأة الكثير من الدول الآن وتطلعها إلى استعراض هيمنتها الجديدة، فقد ظهرت الحروب «الدائمة» القديمة والصراعات الجديدة إلى الواجهة، ما يزيد من صعوبة إدارة التجارة العالمية في وقت تشتعل فيه الصراعات من جديد بانتظام متزايد. لذا، يتعين على شركات التأمين أن تفهم العدد الكبير من الصراعات الجيوسياسية، وكم من هذه الصراعات دائمة، فهي لا تختفي أو يتم حلها، ولكنها تظهر على السطح، ويمكن أن تتصاعد بسرعة. ويمكن للأحداث الإرهابية أن تكون سبباً في إشعال الصراعات، ويمكن لهذه النزاعات الدائمة أن تعرّض البنية التحتية وطرق الشحن والموارد للخطر.

في إطار جهودها لتطوير مهارات موظفيها الكويت للتأمين تنظم ورشة حول إدارة المخاطر المؤسسية



نظمت شركة الكويت للتأمين ورشة عمل لموظفيها بعنوان إدارة المخاطر المؤسسية. ويأتي تنظيم ورشة العمل في إطار جهود الشركة لتطوير مهارات موظفيها وتعزيز معرفتهم بإدارة المخاطر، وتحديد الأدوار والمسؤوليات المرتبطة بها، ورفع مستوى الوعي بها. وحاضر في ورشة العمل السيد سامي شريف الرئيس التنفيذي للشركة، حيث استعرض مبادئ إدارة المخاطر وكيفية تحديدها وتقييمها وإدارتها وتقييمها وطرق معالجتها وفقاً لأفضل المعايير الدولية والممارسات المعتمدة، بالإضافة إلى آليات متابعة المخاطر على المستوى التشغيلي والإداري. تناولت الورشة أيضاً تطبيق المقاربات الرئيسية لقياس المخاطر الائتمانية مثل المقاربة الاكتوارية ومصفوفة انتقال التصنيف الائتماني.



وفي هذا الإطار، قال السيد شريف: «إن شركة الكويت للتأمين تعمل على تطبيق مفهوم إدارة المخاطر منذ عام ٢٠١٧، ونعمل على ترسيخه كعادة يومية يتبعها الموظفون في مهامهم. وتهدف ورشة العمل إلى التعرف على المخاطر المحتملة واتخاذ التدابير اللازمة للتعامل معها، بالإضافة إلى اقتراح ضوابط جديدة وخطط احترازية لتقليل الأخطار المحتملة». وأضاف: «إن الحفاظ على سلامة ومئاته الأداء المالي للشركة يتطلب منا اتباع أفضل الممارسات في إدارة المخاطر، وذلك ضمن استراتيجيتنا الحالية التي تهدف إلى تطوير قطاع الموارد البشرية في الشركة». وفي الختام أعرب سامي شريف عن خالص شكره للموظفين على مشاركتهم الفاعلة، ولل فريق المنظم على جهودهم الكبيرة في إنجاح ورشة العمل.



الكويت للتأمين تطلق حملة للتأمين على السفر

تزامناً مع موسم الصيف والسفر، أطلقت شركة الكويت للتأمين حملتها التوعوية لتأمين السفر، والتي تتميز بتغطيات شاملة لكل الفئات العمرية حتى عمر ٩٥ عاماً.

وتتضمن الحملة الكثير من الرسائل التوعوية التي نُشرت على مواقع التواصل الاجتماعي ومطار الكويت الدولي - قاعة اللؤلؤة، من خلال صور ولافتات بهدف توعية جميع أفراد المجتمع وعلى مختلف شرائحهم وفئاتهم، بمزايا وثيقة تأمين السفر وتغطياتها. وتنطلق هذه الحملة من حرص الشركة على توفير الأمان وراحة البال للمسافرين، ومساعدتهم على مواجهة الصعوبات المحتملة أثناء السفر. إذ تشمل وثيقة تأمين السفر تغطية النفقات الطبية والاستشفائية الطارئة الناجمة عن مرض أو حادث خلال إقامة المسافرين خارج الكويت. كما تغطي تكاليف العناية الطارئة بالأسنان وفقاً للحدود التأمينية لبند العلاج المختار من قبل المسافرين ضمن برنامج التأمين. كما توفر الوثيقة تأمين الحوادث الشخصية على مدار ٢٤ ساعة وليس فقط أثناء التنقل، وتشمل أيضاً تغطيات أخرى مثل فقدان جواز السفر أو البطاقات الائتمانية، وتأخر الأمتعة المسجلة أو فقدانها. ومن مزايا تأمين السفر أيضاً تغطية المصاريف اللازمة في حال إلغاء الرحلة أو تأخيرها من قبل شركة الطيران. وأشارت الشركة إلى أن الوثيقة صُممت لتغطية المخاطر خلال السفر خارج الكويت، لتصل إلى ٣٠ ألف يورو في دول أوروبا وإلى ١٥٠ ألف دولار في أنحاء العالم.



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



منتدى مجموعة قطر للتأمين يناقش مستقبل التأمين في عصر الذكاء الاصطناعي

سالم المناعي: شركات التأمين المتبنية للذكاء الاصطناعي

وتستخدمه لخلق قيمة لعملائها وموظفيها ومساهميها هي الفائزة في العصر الرقمي



الصف الأمامي



سالم المناعي



فهد السعودي يحاضر

نظمت مجموعة قطر للتأمين الرائدة في قطر ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كجزء من استراتيجيتها الرقمية والاستثمارية النسخة الثالثة من «منتدى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتكنولوجيا التأمين ٢٠٢٤»، والذي يتخذ من الدوحة وللمرة الثالثة مقراً.

استقطب المنتدى عدداً كبيراً من المشاركين، من ضمنهم ١٢٠ متحدثاً و ٤٠ شركة تأمين و ٥٠ من شركات تكنولوجيا التأمين و ٤٠ مستثمراً، إضافة إلى المبتكرين وقادة الشركات وصناع القرار في مجالي التأمين والتكنولوجيا من أنحاء العالم. وناقش المنتدى أثر تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي على سلسلة التأمين، وكيفية تطوير صناعة التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتناول المنتدى - الذي نظمته هذه السنة جمعية تكنولوجيا التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تأسست قبل عامين بقيادة مجموعة قطر للتأمين عبر وحدة شركاء المشاريع الرقمية (QIC DVP)، مستقبل التأمين في عصر الذكاء الاصطناعي ومشهد الاستثمار في تكنولوجيا التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والعالم، وكيفية جذب التمويل وتأمينه من مصادر متنوعة. كما بحث في دور الذكاء الاصطناعي التوليدي بتسريع التحول الرقمي لصناعة التأمين، من خلال إنشاء منتجات وخدمات وتجارب شخصية وديناميكية للعملاء وأصحاب المصلحة. وتطرق النقاش إلى رؤى ونصائح لتأسيس نطاق شركات التأمين في المنطقة وتوسيعه، والتحديات والفرص التي يواجهها رواد الأعمال وشاغلو الوظائف، ودور الذكاء الاصطناعي في تشكيل مستقبل القوى العاملة في القطاع، وكيفية تعزيز ثقافة التعلم والابتكار والتعاون.

الأكلي لأتمتة العمليات، وتعزيز خدمة العملاء وتحسين إدارة المخاطر. ولكن تسارعت في السنوات الأخيرة وتيرة الابتكار ونطاقه في مجال تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي في شكل كبير، وذلك بفضل توافر مجموعات كبيرة من البيانات وموارد الحوسبة القوية والخوارزميات المتقدمة». وقال «واليوم يعمل الذكاء الاصطناعي على تحويل كل جانب من جوانب سلسلة قيمة

سالم المناعي: تعزيز تجربة العملاء وزيادة الربحية والقدرة التنافسية

وأعلن السيد سالم المناعي الرئيس التنفيذي لمجموعة قطر للتأمين رئيس جمعية تكنولوجيا التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أن شركات التأمين «استخدمت لعقود من الزمن أشكالاً مختلفة من الذكاء الاصطناعي، مثل الأنظمة القائمة على القواعد والنماذج الإحصائية والتعلم



من اليمين: محجوب هاشم كرار



د. مازن أبو شقرا يحاضر



FROM LEFT: SHUJA NOORANI, KV KUMAR & GANESH KALYANASUNDARAM



PREETI MUNDHRA



عائشة غفري



LARS GEHRMANN



من اليمين: عمر المحمود وأركان شركة MEDGULF



من اليسار: HUGH TERRY، عيسى علي، KV KUMAR، محمد عفانه وتندو سلاكو



من اليمين: ادوين حاج والياس شديد



مشاركون ويظهر ROHIT BODA، حليم أبو حرب و ANOOP MOIDUTTY



من اليسار: د. أيهم رفعت، حسن اللواتي، مرينال سنها و ADI CODATY



صورة تذكارية مع السفير الهندي

وشدّد المناعي على أن «لا مفرّ بأن الذكاء الاصطناعي سيعيد تشكيل سلسلة قيمة التأمين، كما سيخلق فرصاً وتحديات جديدة لصناعة التأمين». وأعرب عن اعتقاده بأن «الذكاء الاصطناعي لا يشكل تهديداً، بل يمثل عامل تمكين لصناعة التأمين، وستكون شركات التأمين التي تتبنى الذكاء الاصطناعي وتستخدمه لخلق قيمة لعملائها وموظفيها ومساهميها، هي الفائزة في العصر الرقمي».

إشادة بجودة المحتوى وتنوع المتحدثين

أشاد المشاركون بمدى أهمية المنتدى وتنظيمه، وبجودة المحتوى والمتحدثين وتنوعهم وفرص التواصل.

مسابقة تكنولوجيا التأمين

وفي إطار التزام توجه مجموعة قطر للتأمين لتمكين المواهب ودعم الشركات وخلق فرص استثمارية جديدة، تخلّ المنتدى على غرار النسخ السابقة الجلسة الختامية من «مسابقة تكنولوجيا التأمين»، والهادفة إلى استقطاب وتنمية الشركات الناشئة الأكثر ابتكاراً في مجال تكنولوجيا التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

التأمين وتطويره، من تصميم المنتجات وتوزيعها، إلى الاكتتاب والتسعير والمطالبات والكشف عن الاحتيال والاحتفاظ بالعملاء. ويوفر الذكاء الاصطناعي فرصاً هائلة لصناعة التأمين، حيث يمكن أن يساعد شركات التأمين على تحسين كفاءتها التشغيلية، وخفض تكاليفها، وتعزيز تجربة عملائها، وزيادة ربحيتها وقدرتها التنافسية».

ورأى المناعي أن «الذكاء الاصطناعي يفرض تحديات كبيرة على صناعة التأمين على رغم الفوائد الكثيرة، لأنه يتطلب من شركات التأمين الأخذ في الاعتبار القضايا الأخلاقية والقانونية التي قد تنشأ عن استخدام الذكاء الاصطناعي وتأثيره على خصوصية البيانات وأمنها والتحيز الخوارزمي، والامتثال التنظيمي والحوكمة». واعتبر أيضاً أن الذكاء الاصطناعي قد يشكل مخاطر جديدة لصناعة التأمين والتي تتطلب من شركات التأمين تكييف وابتكار استراتيجيات لإدارة المخاطر والتخفيف من حدتها، مثل مخاطر الهجمات الإلكترونية وخرق البيانات. لذلك أكد على ضرورة وضع استراتيجيات وإطار حوكمة واضح وشفاف يوجه تطوير الذكاء الاصطناعي ونشره، وليحدد المبادئ والسياسات، مثل جودة البيانات وأمنها، والمساءلة الخوارزمية، والرقابة البشرية وإمكانات التدخل».

فهد السويدي (الرئيس التنفيذي لشركة QLM):

بدأنا خطوات متقدمة في مجال الذكاء الاصطناعي ونتائج أعمالنا مشجعة



ترتكز خريطة الطريق التي رسمتها شركة كيو أل إم لتأمينات الحياة والتأمين الصحي، إلى هدف يتمثل في استمرار ريادتها بأنها المزود المفضل في قطر لخدمات التأمين على الحياة والتأمين الصحي. في ظل سعيها إلى تحقيق ذلك من خلال التوسع في أعمالها، وتعزيز موقعها كشركة رائدة.

ولا تألو الشركة جهدا لترسيخ معايير رعاية تتخطى توقعات العملاء لديها، عبر توفير شبكة واسعة من المستشفيات المتخصصة والعيادات والصيدليات في أنحاء العالم، في شكل يضمن لهم أرقى خدمات الرعاية الصحية.

وتعدّ كيو أل إم شركة التأمين الأولى من نوعها في قطر، وواحدة من الشركات الكبيرة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. ونجحت في نشر خدماتها خلال العقد الماضي، بحيث باتت من أهم مزودي خدمات التأمين على الحياة والتأمين الصحي للمجموعات، عبر شبكتها العالمية التي تضم أكثر من ٧٥٠٠٠ مزود خدمة في ١٠٠ دولة حول العالم.

وتعتبر الشركة أن لكل فرد الحق في عيش حياة صحية وكاملة، لذا تضمن حصول العملاء لديها على أعلى مستوى من خدمات الرعاية الصحية.

واستكمالاً لخطط التطوير ومواكبة للتقدم التكنولوجي، أعلن الرئيس التنفيذي لشركة كيو أل إم لتأمينات الحياة والتأمين الصحي السيد فهد محمد السويدي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، بدء الشركة خطوات متقدمة في مجال الذكاء الاصطناعي عبر التفاوض مع عدد من الشركات التكنولوجية، للاطلاع على نموذج العمل الأمثل الذي يتطابق مع نظامنا الداخلي والبناء عليه في المستقبل. وأكد أن الشركة تتطلع إلى أن تكون جزءاً من خطة التأمين الصحي الإلزامي التي أطلقتها دولة قطر. أما نتائج أعمالها، فوصفها بـ «المشجعة».

خطوات متقدمة

■ أين أنتم من الاستثمار في الحلول الرقمية وأدوات الذكاء الاصطناعي؟

– بدأت شركة كيو أل إم خطوات متقدمة في هذا المجال عبر التفاوض مع عدد من الشركات التكنولوجية، للاطلاع على نموذج العمل الأمثل الذي يتطابق مع نظامنا الداخلي والبناء عليه في المستقبل. مع العلم أن عمليات الاكتتاب الخاصة بوثائق التأمين الطبي وإصدار الوثائق الجديدة تتم إلكترونياً من خلال أدوات الذكاء الاصطناعي، لذا يشكّل الانخراط في شكل أوسع في استخدام هذه الحلول مسألة ضرورية جداً، في ظل التحول التكنولوجي المتسارع. ونحن ماضون في هذا النهج لاكتساب المعرفة الكافية حول الطرق المثلى للاستثمار في تقنيات الذكاء الاصطناعي.

نتائجنا مشجعة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– أطلقت دولة قطر خطة التأمين الصحي الإلزامي، ونتطلع في شركة كيو أل إم إلى الاستفادة من هذه الفرصة، كي نكون جزءاً من هذه الخطة الطموحة، وفي طليعة الشركات المتخصصة في التأمين الصحي. كما أن النتائج المحققة مشجعة، ونحن راضون عنها، مع حرصنا الكامل على اتخاذ قرارات تحمل قيمة مضافة، وخطوات استباقية لتقليص أية عوامل خارجية مفاجئة، كذلك التي شهدتها القطاع الصحي خلال فترة انتشار جائحة «كوفيد-١٩».

البيان

■ بدأ الذكاء الاصطناعي يحصد أهمية وازنة في مختلف القطاعات الاقتصادية الذي يعد التأمين جزءاً منها، برأيكم هل لدى شركات التأمين العربية القدرة على استيعاب هذه التقنية؟

– يقدم الذكاء الاصطناعي الفرصة لشركات التأمين لإنشاء نماذج مختلفة للتنبؤ بالمخاطر، وبالتالي تصميم وثائق ملائمة لاحتياجات العملاء المتنوعة. وبدأ الكثير من القطاعات ومنها التأمين في معظم الدول المتقدمة، الاستثمار في التكنولوجيات الرقمية، ويتركز هذا الأمر على دول الخليج وقطاع التأمين في دولة قطر تحديداً، حيث تتجه شركات تأمين كثيرة للاستثمار في أدوات الذكاء الاصطناعي وتبني الحلول الرقمية في عملياتها، ما من شأنه تحسين فعالية المسار الذي تسلكه الإجراءات الداخلية الضرورية من عملية الاكتتاب وإصدار الوثائق وصولاً إلى تسديد المطالبات.

تبقى النواحي الإيجابية لتطبيق الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين في وطننا العربي مهمة جداً، نظراً إلى ما توفره من إمكانيات للارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء وتسريع وتيرة العمل، ضمن أعلى مستويات الشفافية. وكل ما تحتاج إليه قطاعات التأمين في المنطقة، هو وجود بنية تحتية متطورة للاستثمار في أدوات الذكاء الاصطناعي وفق الطرق المثلى، لتحقيق قيمة مضافة للشركات والعملاء على حدٍ سواء.

Life & Health Reinsurance Solutions Tailored to You

Do you have the right
resources and expertise
to achieve your goals?

Whether you're developing a
new business strategy or
looking for assistance managing
an in-force block, we can help.

Gen Re offers reinsurance solutions,
risk management support, and
competitive market and consumer
insights to achieve your risk
management objectives and
corporate goals.



A Berkshire Hathaway Company

genre.com

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)
Regulated by DFSA

مسيرة مهنية مشرّفة امتدت لأكثر من ٣٠ عاماً Fenchurch Faris تكرم سامي بخعازي بكلمات مؤثرة



للإعجاب، سيقى السيد بخعازي في الذاكرة بفضل لطفه وإرشاده ورعايته الحقيقية لكل من التقى به، إذ لم يكن مجرد قائد، بل كان أيضاً صديقاً ومعلماً ومصدر الهام للكثيرين. «ومع اقتراب السيد سامي بخعازي من مرحلة التقاعد، فإنه يترك وراءه إرثاً سيستمر في إلهامنا لسنوات مقبلة. وفي حين أننا سنفتقد حضوره بشدة، إلا أن تأثيره



ودّعت مجموعة فنشرش فارس Fenchurch Faris السيد سامي بخعازي، المدير العام لمكتبها في الكويت، الذي يغادرها بعد مسيرة مهنية مشرّفة امتدت لأكثر من ٣٠ عاماً. ويعد السيد بخعازي أحد رواد فنشرش فارس، وشكّل خلال مسيرته المهنية الطويلة والحافلة بالإنجازات، جزءاً لا يتجزأ من نجاحها، سواء في الكويت أو في جميع أنحاء المنطقة.

سيظل متأصلاً إلى الأبد في نسيج المجموعة. وتمت فنشرش فارس للسيد بخعازي دوام الصحة والعافية والتوفيق والنجاح في جميع مساعيه المستقبلية، أمله أن يكون هذا الفصل الجديد من حياته مليئاً بالفرح والوفاء والمغامرات التي لا نهاية لها.



وبهذه المناسبة، أكدت المجموعة أنها ستفتقد السيد بخعازي بشدة بعد سنوات من القيادة الإستثنائية والتفاني الذي لا يتزعزع، مسيرة إلى أنه في الوقت الذي يبدأ الفصل التالي من رحلته، من المستحيل عدم التفكير في التأثير العميق الذي أحدثه على المجموعة وعلى جميع من حظي بشرف العمل معه، لافتة إلى أنه طوال فترة عمله، كان السيد بخعازي القوة الدافعة وراء عدد لا يحصى من الإنجازات والمعالم. «فهو لم يوجهنا خلال التحديات فحسب، بل ألهمنا أيضاً لتحقيق التميز على الدوام بفضل رؤيته ونزاهته والتزامه الذي لا مثيل لهم. وتحت توجيهاته، شهدنا نمواً وابتكاراً وتحولاً ملحوظاً. لقد ساهمت قيادته في تنمية ثقافة التعاون والتمكين والشمولية، ولم تشكل نجاحنا كمجموعة فحسب، بل شكلت أيضاً النمو المهني والشخصي لكل عضو في الفريق».

لم يكن مجرد قائد بل صديقاً ومعلماً ومصدر إلهام لكثيرين

وأردفت المجموعة قائلة أنه إلى جانب إنجازاته المهنية المثيرة

مروان نور مديراً عاماً لشركة FENCHURCH FARIS الكويت



عُيّن السيد مروان نور في منصب مدير عام شركة فنشرش فارس FENCHURCH FARIS الكويت. ويتمتع السيد نور بمسيرة مهنية حافلة بالنجاحات، شغل خلالها الكثير من المناصب القيادية المرموقة لعل أبرزها مدير قسم إعادة التأمين الاختياري لدول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي في شركة AIG MEA Limited، فضلاً عن منصب مدير تطوير الأعمال ومدير قسم خدمة العملاء والخطوط التجارية في منطقة الشرق الأوسط في الشركة ذاتها. وهو حاصل على درجة البكالوريوس في علم الآثار من الجامعة اللبنانية، إلى جانب شهادة معهد التأمين القانوني البريطاني (CII)، وشهادة محترف إدارة المشاريع (PMP) من معهد إدارة المشاريع.



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**



ندوة مجموعة فنشرش فارس

حول التعويض المهني وسوء الممارسة الطبية



طارق حسين



محمد السيد

عقدت مجموعة فنشرش فارس FENCHURCH FARIS ندوة حول التعويض المهني PROFESSIONAL INDEMNITY وسوء الممارسة الطبية MEDICAL MALPRACTICE سلّطت الضوء فيها على شروط وثائق الاكتتاب، واستراتيجيات تخفيف المخاطر، وعمليات المطالبات لشركائها في العمل من السعودية في جزيرة سبببتيسيس اليونانية الخلابة. وأدارت مديرة قسم التعويض المهني في المجموعة السيدة Sindy Kolyva، العرض الخاص بالتعويض المهني بمشاركة السيدة Nadia Chousa، المديرة المساعدة لقسم التعويض المهني. وتولى السيد طارق حسين، الرئيس التنفيذي لعمليات الاكتتاب في شركة ميناري MENA RE

إدارة القسم المخصص بمطالبات التعويض المهني، حيث قدم أيضاً عرضاً قيماً حول سوء الممارسة الطبية بمشاركة إيباد القسيس، مدير قسم التأمين ضد الحوادث في فنشرش فارس و Maria Aga، مديرة قسم سوء الممارسة الطبية في فنشرش فارس. وأعربت المجموعة بشخص مديرها العام محمد السيد عن امتنانها لضيوفها السعوديين على مشاركتهم النشطة، التي جعلت الندوة تحقق نجاحاً كبيراً، متوجّهة بالشكر لفريق عملها المتفاني على جهوده الإستثنائية في تقديم هذه التجربة التعليمية المتميزة. وتوجه المشاركون بالشكر للمجموعة على منحهم هذه الفرصة الرائعة مشيدين بالمواضيع المهمة التي تم طرحها والتنظيم الجيد للندوة.



شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها



التيمنحة مع مباركة

كل عام وأنتم بخير



Regulated by the DFSA

Based at DIFC, Dubai

MENA RE Underwriters Ltd

Regulated by the DFSA

Office 210-212, Gate Village 8,
Dubai International Financial Centre

Tel: +971 4 519 4888

www.menare.ae

