



AL BAYAN MAG

العدد ٥٧٨ • السنة الخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٠
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 578 • 50 YEARS • JANUARY 2020

Arab & World Economy Insurance | Auto Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year
Special Issue

2020

عدد خاص
بالسنة الجديدة



5 289000 017804

عماد عبد الخالق (مدير عام شركة التأمين الاردنية JIC):

سجلنا ارقاماً ايجابية في تأمينات الحياة

ونسعى لتقديم منتجات مبتكرة في مجال التأمين السبراني تعاوناً مع «ميونيخ ري»

زأى مدير عام شركة التأمين الاردنية JIC السيد عماد عبد الخالق أن الإرتقاء بمستوى الخدمة المقدمة للعملاء من حيث الكم والنوع وطرح منتجات جديدة ومبتكرة مثل التأمين الرقمي هو عامل أساسي للحفاظ على مستوى المحفظة التأمينية من حيث الكم والنوع، مع ملاحظة التراجع الواضح في أسعار تغطيات الحريق والتأمين البحري والتراجع في أسعار التأمين الصحي في السوق الأردنية، مشيراً الى تشدد المعيددين في تجديد الاتفاقيات مع طلب تعديل الاسعار لكافة الفروع، مطمئناً الى تسجيل ارقام ايجابية في مجال تأمينات الحياة، كاشفاً عن التوجه لتقديم منتجات مبتكرة في مجال التأمين السبراني بالتعاون مع «ميونيخ ري».

أولى في تأمينات الحياة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

– التحديات التي نواجهها هي نفسها وفي تزايد خلال المرحلة الحالية، ناهيك عن تغيير اسعار التأمين الصحي وأثره السلبي على شركات التأمين، إضافة إلى سوء الاستخدام الحاصل في هذا الفرع، وهذا يتطلب منا مزيداً من الرقابة والتشدد في إدارة المطالبات. كما أن فرعي التأمين ضد الحريق والتأمين البحري يشهدان تراجعاً في الأسعار، وما نعيشه حالياً أقل ما يقال فيه أنه وضع دقيق وحساس.

■ ما هي الأولوية بالنسبة اليكم للاستمرار في عملكم؟

– أولويتنا تحسين مستوى الخدمة والإرتقاء بها للمحافظة على عملائنا التاريخيين واستقطاب عملاء جدد من خلال طرح منتجات جديدة ومبتكرة مثل التأمين الرقمي، مع العلم ان شركة التأمين الاردنية أضحت الاولى في مجال تأمينات الحياة في السوق الاردنية، وتؤدي دوراً مميزاً في مجال التأمين الأصغر MICRO INSURANCE وتستحوذ على الحجم الأكبر في هذا المجال على مستوى الاردن.

تشدد شامل

■ أشار عدد من المشاركين في لقاء مونتي كارلو وبان بادن الى ان تقنية البلوك تشين تساعد على تواصل أطراف متعددة مع بعضها البعض دون المرور عبر الوسطاء مما يجعل المعاملات أقل تكلفة وأكثر أماناً. هل تعتبرون ذلك أمراً جديراً بالاهتمام؟ وكيف ستحوظون للأمر؟

– بحسب وجهة نظري الخاصة من الصعب تطبيق هذه التقنية في الوقت الحاضر في المنطقة العربية ولا بد من الإشارة الى أن معظم إتفاقات إعادة التأمين تتم مباشرة بين شركات التأمين وإعادة التأمين، أما بالنسبة للتأمين الاختياري فإنه من الصعب تطبيق هذه الآلية إذ ان هناك ضرورة للتعاون مع وسطاء، والغاء دور الوسيط سيؤدي الى كلفة إدارية عالية (ADMINISTRATION COST).



■ انطلاقاً من تعرض الأسواق العالمية لكوارث طبيعية ضخمة أدت الى تكبد شركات الاعادة خسائر كبيرة هل من المتوقع ظهور تشدد في الشروط وزيادة الاسعار على مستوى المنطقة العربية؟

– هناك تشدد كامل، ليس فقط على مستوى التأمينات التي تغطي الكوارث الطبيعية انما شمل معظم فروع التأمين.

ولكن بالنسبة الى شركتنا فإن الامور جيدة ويعود ذلك الى تحقيق نتائج ممتازة هذا العام مكنتنا من تجديد اتفاقيات الاعادة بمرونة تامة، في الوقت الذي يتجه فيه المعيدون الى رفع الاسعار بنسبة ٥٠ في المئة.

صعوبات في السوق الإماراتية

■ لديكم العديد من الاستثمارات في شركات سعودية وعراقية، كيف تتمكنون من متابعة أعمالكم في ظل الظروف الصعبة والتحديات التي تشهدها المنطقة؟

– لدى الشركة فروع في الامارات والكويت ولكننا نعاني من المنافسة الشديدة في السوق الاماراتية بسبب العدد الكبير للشركات هناك، وبما اننا نعمل من خلال ثلاثة فروع هناك. فإن استمرارية العمل في هذا السوق تتطلب الاستجابة لمتطلبات هيئة التأمين من حيث رأس المال وهامش الملاءة واستثمار المبالغ التي تقابل التزامات الشركة الفنية (المخصصات) وقد وفرنا جزءاً من هذه المتطلبات ونعمل على استكمال الباقي. اما بالنسبة لاستثماراتنا في السعودية والعراق فهي ممتازة جداً ولكن في اليمن الاعمال شديدة الصعوبة بسبب الاوضاع السياسية والأمنية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٩؟

– سجلنا ارقاماً ايجابية في مجال تأمينات الحياة على المستويات كافة، (تأمينات الحياة للأفراد، السفر والتأمين الاصغر (MICRO INSURANCE)، ولكن مع استمرار المنافسة الحادة، فإننا نسعى لتقديم منتجات مبتكرة في مجال التأمين السبراني بالتعاون مع شركة «ميونيخ ري»، في حين ان حجم الاقساط المكتتبه والنتائج ايجابية. ■

د. علي الوزني (الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG JORDAN - الأردن):

حافظنا على حصتنا السوقية من الأقساط وتصدرنا الحصة السوقية من الأرباح

تواكب مجموعة الخليج للتأمين - الأردن GIG - JORDAN التطور الحاصل في قطاع التأمين وتطبق لذلك أعلى المعايير، متخذة صفة الريادة في السوق الأردنية، وأجندت مبادراتها افتتاح فرعها الجديد في مجمع الملك حسين للأعمال بالإضافة الى مركز الاتصال المخصص للإجابة على الإستفسارات كافة بواسطة كادر وظيفي مدرب وعلى معرفة تامة ببرامج وسياسات الشركة، وتأتي هذه الخطوة ضمن استراتيجيتها بأن تكون الأقرب لعملائها من حيث تقديم وإتمام جميع أنواع التأمينات سواء للأفراد أو الشركات.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور علي الوزني شرح تصوره لصناعة التأمين على أنها صناعة مساندة تتأثر بالأوضاع العامة، ووصف التحديات التي تترص بالقطاع بأنها كبيرة، ولاحظ تشدداً من قبل المعيدين لدى اكتتاب التغطيات الاختيارية، متوقفاً عند تبدل أخطار التغيرات المناخية والتي فقدت جاذبية تغطيتها من قبل المعيدين العالميين، عارضاً لاستراتيجية معتمدة تقوم على ثلاثة محاور، وإنجازات محققة، مبرزاً لجوء الشركة الى تنوع خطوطها وتفعيلها وتطويرها تقنياً.



استراتيجية بثلاثة محاور

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٩؟

— اتخذت الشركة سابقا العديد من الاجراءات لاسترداد عافيتها وقد تم اتخاذ الكثير من الاجراءات الجوهرية في العام ٢٠١٧ والتي اثمرت ايجابا في عودة الشركة السريعة الى عافيتها. اما في العام ٢٠١٨ فقد اعتمدنا استراتيجية تقوم على محاور اساسية، في مقدمها الفريق العامل في الشركة من حيث التأهيل المهني اذ اصبحت الشركة بعد حصولها على الاعتماد من معهد التأمين البريطاني مركزا معتمدا لامتحانات CII وقد تقدم للامتحان ٦٠ موظفا، وتم تأهيل ٢٥ منهم خلال العام الماضي، كما اطلقنا مبادرة «التدريب كل يوم». اما المبادرة الثالثة فهي التدريب عبر الشبكة الالكترونية بافتتاحنا مجال الاشتراك لكل الموظفين، وبلغ معدل الدورات التدريبية للموظف الواحد خمس دورات تدريبية. وقمنا بتفعيل التقييم الذاتي للاداء ودمج بعض النشاطات وفصل بعضها الآخر لتحقيق الفعالية وضبط التكاليف. كما وقد حصل فريق العمل على شهادات متنوعة مثل في CPA و CMA و PROJECT MANAGEMENT وغيرها. لقد حصلنا على شهادة آيزو ٢٧٠٠١ في INFORMATION SECURITY ونعمل على تطوير أمن المعلومات وحماية الداتا والتقارير وتفعيل النزاهة الاصطناعي في تقاريرنا اليومية والدورية. بداية العام ٢٠٢٠ ستخفف حتما الشيكات الورقية بمعدل ٩٠ بالمئة اذ قمنا باستحداث نظام خاص بالتحويلات البنكية للأموال ونظام آخر للتحويل والذمم المدينة والدائنة. كما افتتحنا مركز CALL CENTER نعمل على ان يكون فعّالا على مدار الساعة خلال العامين المقبلين. لقد قمنا ايضا باتمام البنية التحتية الخاصة بتأمين السيارات، اذ اصبحت معظم مكونات العملية قابلة للإنجاز الكترونيا وبشكل سريع. كما طورنا نظاما خاصا لتأمين الحوادث الشخصية للمزارعين بحيث يستطيع موظف المبيعات من خلاله اصدار البوليصة وتسليمها للمزارع في اي منطقة في الاردن. وحصلنا ايضا على ترخيص تأمين للعاملات في المنازل. هذا وركزنا في محفظتنا على تنوع خطوط التأمين وتفعيلها وتطويرها تقنيا وبالتالي الحفاظ على حصتنا السوقية من الاقساط وتعظيمها من حيث الأرباح، بحيث أننا تصدرنا الحصة السوقية للأقساط بنسبة ١٦ بالمئة من إجمالي السوق و٢٦ بالمئة من ارباحها التي نعمل تدريجيا على زيادتها. الى ذلك، حققنا في بعض فروع التأمين التوازن المنشود، وفي بعض الفروع الاساسية المزيد من التطور ونعمل على تحقيق المزيد من النجاح في الاعوام القادمة. ■

الربحية تتفوق على حجم الاقساط

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الاعوام الماضية؟

— لم تتغير التحديات على صعيد المنطقة ككل. ما زالت المخاطر الجيوسياسية هي ذاتها اذ لم تشهد المنطقة استقرارا على هذا المستوى بشكل يساعد على التحسن الاقتصادي وينعكس على قطاع التأمين. اننا في الاردن نتأثر بمحيطنا والنمو الاقتصادي لدينا يراوح بين ٢,٥٠ و ٢,٧٥ في المئة خلال الاعوام الماضية. ان المعطيات كما اتوقع في العام ٢٠٢٠ لا تشير الى ان هذا النمو سيتغير جوهرياً، اذ اننا سنستمر بهذه المعدلات. وعموما صناعة التأمين بشكل رئيسي تميل الى ان تكون صناعة مساندة للاعمال اي انها تساعدها على ان تقوم وتستمر، اذ ان تراجع التجارة مثلا يتبعه تراجع للتأمين، بينما عندما تتقدم صناعة البناء يزدهر التأمين. فالتأمين صناعة مساندة وهي تتأثر بالأوضاع الاقتصادية التي تشهد نموا بطيئا او متراجعا، لذا النمو في قطاع التأمين خلال الاعوام الاخيرة شهد تراجعا وسيستمر بالحجم ذاته ونسبة النمو لن تكون كبيرة وهي في احسن الاحوال ستوازي معدل النمو في الاقتصاد الكلي البالغ حوالي ٢ في المئة. ان هذه النسبة في قطاع التأمين ليست مهمة لان حجم القطاع صغير ونسبة مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي متواضعة، كما ان السوق في مرحلة ثبات من حيث الحجم الا ان الوعي التأميني او استخدام التأمين يزداد عند الافراد، كما ان المصاريف والنفقات التشغيلية تزداد ايضا لدى الشركات، كذلك كلفة الاستحواذ على الأعمال في ارتفاع مما يربط المزيد من الحذر في الاكتتاب، لذا التحديات كبيرة في ظل هذه الظروف، والسوق اليوم لا توفر فرصا جديدة من حيث الحجم انما من المؤكد وجود فرص كبيرة من حيث الربحية، لذا ربما نضطر خلال الاعوام المقبلة الى غض الطرف عن نمو الأقساط مؤقتا لمصلحة الربحية.

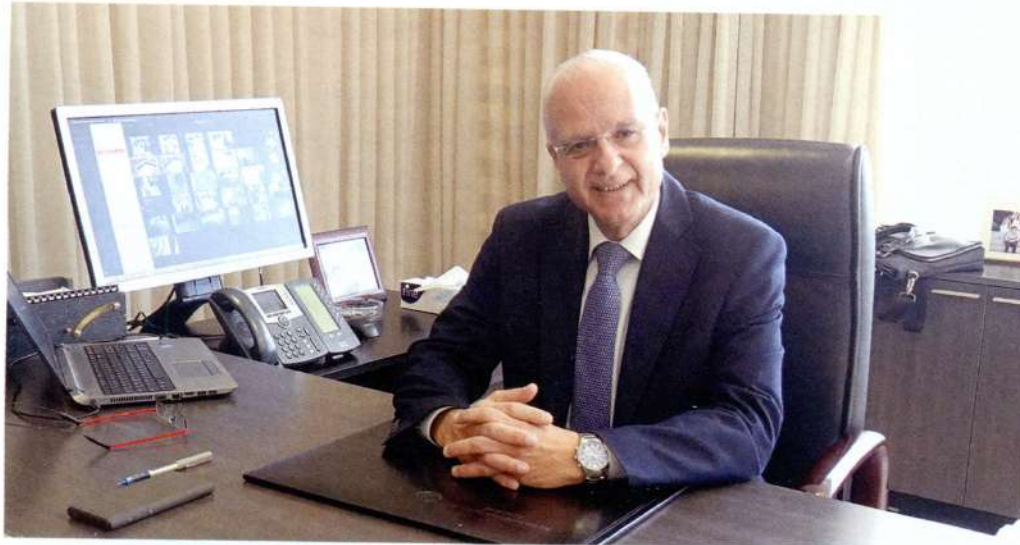
تشدد في إعادة الاختيارية

■ ونحن على ابواب تجديد العقود هل لاحظتم اي تشدد في التوجه العالمي؟

— لقد لاحظنا تشدداً ملحوظاً في اسواق إعادة التأمين الاختيارية FAC. ان بعض المعيدين لا يريدون الاكتتاب في اخطار معينة في منطقة الشرق الاوسط. يوجد على هذا الصعيد تشدد في الاسعار والشروط. ان معدل الخسارة في تأمين الممتلكات والتأمين الهندسي يؤدي الى هذا التشدد الذي نراه، وفي اعتقادي ايضا ان التغيرات المناخية الحاصلة ادت الى خسائر كبيرة لدى بعض شركات إعادة التأمين العاملة في المنطقة وقد انعكس ذلك على شهية المعيدين لهذه الانواع من التأمين التي كنا نعتبرها سابقاً فروع تأمين مرحة وجيدة للمعديين ولم تعد حالياً بالجاذبية نفسها.

عماد الحجج (المدير العام لشركة المتحدة للتأمين UNITED - الاردن):

سيشكل معيار 17 IFRS التحدي الأكبر للقطاع خلال العامين المقبلين



المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED عماد الحجج رأى ان التحديات أمام قطاع التأمين الأردني تزداد عاماً بعد آخر، تضاف الى المعاناة المتراكمة من التأمين الإلزامي، مكرراً طلبه نقل صلاحيات الرقابة على شركات التأمين الى البنك المركزي، متوقعاً ان تتكبد كل شركة تأمين خسارة بحدود المليون دينار ناتج عن تأمين المركبات الإلزامي عند تطبيقها معيار 17 IFRS المحاسبي.

الشركة على مدار الاعوام الماضية، ولكن على مستوى السوق الاردنية فقد شهدت خلال العام ٢٠١٩ حوادث حريق ضخمة، وهذا من شأنه ان يؤثر سلباً على تجديد الاتفاقيات، خصوصاً في ما يتعلق بالتأمين الاختياري.

تحدي معيار 17 IFRS

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم وما هي خططكم للعام ٢٠٢٠؟

– سجلنا ارباحاً جيدة خلال العام ٢٠١٩ على غرار العام الماضي، ولكن التحدي الأكبر بالنسبة للقطاع في الاردن هو تطبيق معيار 17 IFRS الذي سيكون له تأثير كبير على شركات التأمين في حال إتمامه، لذلك بدأنا عملية تحليل الفجوة الحاصلة على ان نستكمل بعدها التطبيق. ومن جهة أخرى سيشكل هذا المعيار التحدي الأكبر خلال العامين المقبلين للسوق انطلاقاً من ان مشكلتنا في هذا المعيار هي في التأمين الإلزامي، حيث لا نتمكن من التحكم في سعر عمليات الاكتتاب، بل هي مفروضة علينا. ومن المعروف ان هذا الفرع التأميني خاسر بنسبة لا تقل عن ٢٠ في المئة، لذا في حال تطبيق هذا المعيار ستتكبد كل شركة تأمين خسارة بحدود مليون دينار، وبالتالي هذا المعيار مفروض علينا ويجب تطبيقه باعتباره معياراً من المعايير المحاسبية العالمية. ■

تقدر بثلاثة ملايين دينار. من جهة أخرى طالبنا ادارة التأمين باصدار تعليمات بخصوص معاملة المركبات التي تعمل ضمن التطبيقات الذكية معاملة المركبات العمومية من حيث قسط التأمين والشروط الاخرى وعلى ان لا تحمل صفة المركبة الخصوصية.

الرقابة للبنك المركزي

■ كيف تصفون هيئة التأمين بحلتها الجديدة؟

– لا نتعامل مع البنك المركزي بل يقتصر عملنا مع ادارة التأمين فقط في الوقت الحالي ولكن القسم المتخصص في التأمين ضمن البنك المركزي دائم التنسيق مع كادر ادارة التأمين التابعة لوزارة الصناعة والتجارة التي تعاني نقصاً في الكفاءات والموارد البشرية، ما يؤثر علينا سلباً، لذلك نطالب بنقل صلاحيات الرقابة الى البنك المركزي في القريب العاجل، وسنعتقد اجتماعاً في مجلس النواب لاستكمال مناقشة القانون، ونأمل خلال الأشهر المقبلة حل المشكلة واصدار قانون نصبح بموجبه تحت مظلة البنك المركزي.

■ هل لمستم تشدداً من معيدي التأمين في تجديد اتفاقيات الاعادة انطلاقاً من الكوارث الطبيعية التي حدثت مؤخراً بالإضافة الى الحوادث التي حصلت في الاردن؟

– انتهينا من تجديد الاتفاقيات مع شركة «سويس ري» وسارت الامور بطريقة مرنة انطلاقاً من النتائج الايجابية التي حققتها

تحديات ومعاناة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

– تزداد التحديات من عام الى آخر نتيجة تردي الاوضاع الاقتصادية، سواء في الاردن او الدول العربية المحيطة، وفي حال تمكنت الشركات من الصمود في ظل الاوضاع فهذا يعد عاملاً ايجابياً وانجازاً للقطاع نفسه بسبب المشكلات المتراكمة، من بينها صعوبة تحصيل الاقساط، انخفاض فوائد الودائع الاستثمارية، بالإضافة الى المعاناة المتراكمة منذ اعوام عديدة والمتمثلة في التأمين الإلزامي.

إجراءات تدخل عوائد للقطاع

■ ما هي الخطوات التي تقومون بها لمواجهة هذه التحديات والاستمرار في العمل؟

– نحاول ادارة المطالبات المرتبطة بالتأمين الإلزامي بشكل حثيث ودقيق، الى جانب العمل من خلال الاتحاد مع ادارة التأمين على تحسين شروط التأمينات الإلزامية، بما يعود بالمنفعة على القطاع. كما نطالب برفع رسوم نقل الملكية للمركبة الواحدة، بالإضافة الى زيادة سعر الاقساط على الاشخاص الذين يتسببون بحوادث متكررة، حيث من المتوقع ان يكون لهذه الاجراءات نتائج وعوائد مالية للقطاع

د. رجائي صويص (الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين MEICO - الأردن):

نقوم بالتحضيرات المطلوبة لتطبيق معيار

المحاسبة الدولي ١٧

تحتل شركة الشرق الأوسط للتأمين MEICO المراتب الأولى بين الشركات العاملة في السوق الأردنية، ولا تزال تحقق أرباحاً فنية بالرغم من الأوضاع التي تشهدها المنطقة. عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الدكتور رجائي صويص اعتبر تطبيق معيار المحاسبة الدولي ١٧ المطلوب تطبيقه العام ٢٠٢١ من الأولويات، وأشار إلى تحضيرات تقوم بها الشركة في هذا الإطار مع ما يتوجب من برامج جديدة وتدريب للموظفين، ووجداً أن الحاجة للتقنيات تختلف من شركة لأخرى ومن بلد لآخر، مذكراً بسياسة تجديد اتفاقيات إعادة في وقت مبكر، ملاحظاً عدم اهتمام المعيددين بالمنطقة كما في السابق.



تطور تقني في مجال الأعمال ينعكس إيجاباً على بيئة العمل وعلى سرعة إنجازاته وسهولة الإتصال بين أطرافه داخل وخارج البلد. إن الحاجة لمثل هذه التقنيات تختلف من شركة لأخرى ومن بلد لآخر، لذلك علينا أولاً تحديد مدى حاجتنا لإدخال مثل هذه التقنيات على مدى الفترة المقبلة، والبدء بما يتوجب عمله أولاً دون إبطاء، فالتقنيات أيضاً تتطور بسرعة وقد يصبح ما هو متوافر حالياً غير ذي فائدة في المستقبل القريب. لذلك من الأهمية بمكان أن نعرف ماذا نحتاج ومقداره من التقنيات الجديدة ونوسع حسب ما نرغب بما هو متوفر في ذلك الوقت، لأن نكدس التقنيات من دون حاجة لها في الأوقات الحالية.

المعيدون لم يعودوا مهتمين لعدم الاستقرار في كثير من دول المنطقة

■ بعد الكوارث الطبيعية وغير الطبيعية العديدة التي حلت في أماكن متعددة من العالم وحتى في المنطقة العربية، هل لاحظتم أي تغيير في سياسة شركات إعادة التأمين العالمية وخاصة أننا على أبواب تجديد اتفاقيات إعادة؟

– سياستنا دائماً أن ننتهي من تجديد اتفاقيات إعادة التأمين مبكرين، وهذا ما حصل هذا العام أيضاً، فقد انتهينا في وقت قياسي، يساعدنا في ذلك نتائجنا الجيدة وعلاقتنا المتميزة والمستمرة مع معيدي تأميننا. إلا أننا نلاحظ خلال الفترات الأخيرة أن المعيددين لم يعودوا مهتمين بمنطقتنا كما كانوا سابقاً. فالبعض ينسحب والبعض الآخر يتشدد بمبرر وبدون مبرر. ولم نعد نرى أفواجهم قادمين للمنطقة كما كانوا في السنين السابقة. الأسباب واضحة أهمها عدم الاستقرار في كثير من دول المنطقة، وسوء النتائج والمنافسات الشديدة بين الشركات، مما يجعل من تحقيق نسب نمو معقولة أمراً صعباً جداً.

أولى في إجمالي حقوق المساهمين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٩؟

– حافظت الشركة على موقعها في السوق المحلية إذ أنها الأولى في إجمالي حقوق المساهمين والأولى في تأمينات البحري والتأمين الهندسي وتأمين المسؤولين والثانية في تأمين الممتلكات والثالثة في تأمينات الحياة بين الشركات الأردنية. وأظهرت ميزانية الربع الثالث أن أرباح الشركة المعلنة وأرباحها الفنية مستمرة بالمستويات نفسها كما في العام الفائت تقريباً، ويعتبر ذلك إنجازاً جيداً في ظل الأوضاع الحالية لمنطقتنا العربية. ■

الحفاظ على المكتسبات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

– في الأوقات الحالية، وفي وقت تمر المنطقة بأوضاع غير مستقرة ولا يوجد في الأفق ما يشير إلى نهاية للأزمات المتلاحقة،

تبقى المحافظة على المكتسبات السابقة وعدم خسارتها الهدف الرئيسي لأي شركة. ويعتبر ذلك تحدياً مهماً، خصوصاً أننا لا نستطيع الوصول إلى نسب النمو التي كنا نحققها في السنين السابقة. لذلك فإن أية خسارة أو تراجع مهما كان حجمه سيظهر جلياً في حسابات الشركة وتقييمها السنوي. وبالرغم من أن الأردن لم ينزل إلى معاناة دول أخرى مجاورة إلا أن تأثير ما يجري من حوله لا بد أن يصيبه ويؤخر برامجه ومشاريعه ويزيد من معاناته الاجتماعية والاقتصادية.

استكمال المتطلبات

■ ما هي أولويات العمل بالنسبة إليكم حالياً؟

– من الأولويات، التحضير لتطبيق معيار المحاسبة الدولي ١٧ المطلوب تطبيقه في العام ٢٠٢١. يحتاج تطبيق هذا المعيار لترتيبات كثيرة ومدة طويلة لاستكمال تغيير وتطوير أنظمة العمل الداخلية. وحتى لا تتأخر عن الموعد المحدد علينا أن نركز على هذه المهمة ونعطيها الأولوية. بدأنا بتعيين المستشارين والعمل بما يتوجب تطويره من برامج واستحداث البرامج الجديدة وتدريب الموظفين. كل ذلك يسير متزامناً مع الأعمال اليومية المعتادة وتطوير أنظمة الخدمة ومتابعة جميع نواحي العمل وتحسينها في ما يتعلق بالأعمال الفنية والاستثمارية ونظم المعلومات وغيرها. وحيث أننا نتوقع أن يبدأ البنك المركزي مراقبته الفعلية على قطاع التأمين خلال فترة قريبة، فإننا نعطي أولوية أيضاً لما نعلم أن البنك المركزي سيطالبه من الشركات، لذلك نقوم حالياً باستكمال بعض المتطلبات استباقاً لما يجب أن نكون جاهزين لتقديمه من بيانات ومعلومات عن مختلف نواحي العمل الفني والاستثماري والإداري.

معرفة مقدار الحاجة للتقنيات

■ أشار عدد من المشاركين في لقاء مونتي كارلو وبادن بادن إلى أن تقنية البلوك تشين تساعد على تواصل أطراف متعددة مع بعضها البعض دون المرور عبر الوسطاء مما يجعل المعاملات أقل تكلفة وأكثر أماناً. هل تعتبرون ذلك أمراً جيداً بالإهتمام وما تعليقكم؟

– نتابع أي تطور تقني قد نحتاجه ولا نتوانى عن الحصول عليه. لا شك أن أي

د. وليد زعرب (مدير عام الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الأردن):

نطور أنظمتنا ونعمل على تطبيقات التجارة الإلكترونية مواكبة لمتطلبات جيل المستقبل

حافظت الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO الرائدة في السوق الأردنية على علاقتها الوثيقة مع عملائها لما توفره لهم من خدمات مميزة، وهي مستمرة في فلسفتها هذه من خلال التوجهات الإدارية واستراتيجية أعمالها مع الحفاظ على قيمتها ومبادئها.

نائب رئيس مجلس إدارتها ومديرها العام الدكتور وليد زعرب أمل في حديثه إلى «البيان الاقتصادية» بأن تحمل السنوات العشر المقبلة تفاؤلاً على صعيد تحسين الأوضاع الاقتصادية في العالم العربي مع ما يستتبع ذلك من انعكاسات ايجابية على سوق التأمين العربية، وإذ شدد على كيفية شراء الخطر أشار إلى ان الشركة تركز على السياسة الإكتتابية في المرحلة المقبلة، مستمهاً تطبيق تقنية «البلوك تشين» قبل اجتياز مرحلة تنفيذ الدفع الإلكتروني على مستوى منطقة المشرق العربي، مرتقباً تجديدات صعبة سيكون طابعها التشدد الحاد، مبدياً رضاه عن إنجازات العام ٢٠١٩، مؤكداً العمل على تطوير الأنظمة وتطبيقات التجارة الإلكترونية مواكبة لجيل المستقبل.



الإلكتروني كي تحقق النجاح ويكون لها الأثر الإيجابي على الاقتصاد.

نرتقب تجديدات صعبة سيكون طابعها التشدد الحاد

شهدت معظم دول العالم كوارث طبيعية وحرائق، في رأيكم هل هذا الأمر ينعكس سلباً على تجديد إتفاقيات إعادة ويزيد من الشروط والأسعار؟

من الواضح وجود تشدد في أسواق إعادة هذا العام مقارنة بالأعوام السابقة نتيجة حدوث العديد من الكوارث الطبيعية حول العالم انعكست سلباً على نتائج شركات إعادة، لذا نحن مقبلون على تجديدات صعبة، وقد بدأنا مباحثات مع المعيدين لإنهاء بعض الأمور العالقة كوننا على أبواب تجديدات ومن المؤكد وجود تشدد حاد مقارنة بالماضي. مع الإشارة إلى أن نتائجنا الفنية الجيدة سوف يكون لها الوقع الإيجابي عند تجديد إتفاقاتنا.

تطوير الأنظمة

ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

شهد العام ٢٠١٩ عملية إعادة حسابات في ما يتعلق بالإيرادات مقابل النفقات، فعمدنا إلى تقليص الأخيرة وفي الوقت نفسه التشدد والحرص على السياسة الإكتتابية بهدف تحقيق عوائد تتلاءم مع المصاريف وقد خرجنا بنتائج أفضل، في وقت كنا نأمل بأن تكون ظروف المنطقة أفضل.

ونحن راضون عن الإنجازات خلال العام ٢٠١٩ بالرغم من الصعوبات المحيطة بنا كما نجحنا في المحافظة على تصنيفنا (B+) من وكالة التصنيف A.M.BEST مع نظرة مستقبلية إيجابية. ونحن في صد ترقب ما ستكون عليه المرحلة المستقبلية وفي الوقت نفسه نقوم بتطوير أنظمتنا والعمل على تطبيقات التجارة الإلكترونية مواكبة لمتطلبات جيل المستقبل وتحسيناً لأوضاعنا الداخلية للمرحلة الجديدة، كما ونتحضر للمستقبل من خلال استثمار جزء من طاقاتنا برغم الظروف الراهنة، وكلنا تفاؤل بمستقبل المنطقة، وقد اعتدنا على التأقلم مع الظروف. ■

تفاؤل بالمستقبل

كيف تقومون سوق التأمين العربية اليوم؟

بدأت تتضح ملامح الثورات العربية والإحتجاجات التي شهدناها ما بين العام ٢٠١٠ و٢٠١٩ على مستوى المنطقة العربية، ونأمل ان تحمل السنوات العشر المقبلة التفاؤل وتحسين الأوضاع الاقتصادية في عالمنا العربي بعدما تأثرت سلباً نتيجة الحروب في سوريا واليمن و«الربيع العربي».

وفي ما خص قطاع التأمين نتوقع ان تكون الأمور أفضل خلال المرحلة المقبلة، بعدما أدى تردي الأوضاع الاقتصادية إلى تقليص أعداد الموظفين فيه وإلى انخفاض حجم التأمينات بفعل تراجع معدلات إستيراد البضائع، فضلاً عن توقف التجارة البينية بين الدول الحدودية لفترة طويلة والذي انعكس سلباً على حجم الأقساط المكتتبه في الشركات، لكن مع فتح الحدود وعمليات إعادة إعمار الدول المحيطة سيعود سوق التأمين إلى نشاطه السابق.

أولوية سياسة الإكتتاب

ما هي الأولوية بالنسبة إليكم لاستمرار عملكم بانتظام؟

الأولوية بالنسبة إلينا ان نبقى حريصين على كيفية شراء الخطر، حيث سنركز بشكل كبير على السياسة الإكتتابية خلال المرحلة المقبلة، وسوف نتخذ ذلك أولوية متقدمة على ما عداها.

أشار عدد من المشاركين في لقاء مونتي كارلو وبادن وبادن إلى ان تقنية البلوك تشين تساعد على تواصل أطراف متعددة مع بعضها البعض دون المرور عبر الوسطاء مما يجعل المعاملات أقل تكلفة وأكثر أماناً. هل تعتبرون ذلك أمراً جديراً بالإهتمام؟ وكيف ستتحولون للأمر؟

موضوع تطبيق تقنية «البلوك تشين» أو التعاملات الإلكترونية بين الشركات سابق لأوانه، فحتى الساعة لم نجتاز مرحلة تطبيق الدفع الإلكتروني على مستوى منطقة المشرق العربي في ما يتعلق بالمحافظ الإلكترونية، وفي رأيي أن تقنية «البلوك تشين» يجب ان تأتي بعد الدفع

منال حسن جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية WATANIA - الاردن):

تطبيق المعيار IFRS 17 تحدُّ أمام شركات التأمين المحلية والشركات العاجزة عن تنفيذ مندرجاته ستلجأ الى الدمج مع غيرها

تعمل شركة التأمين الوطنية WATANIA على تعظيم قيمة حقوق المساهمين من خلال تعظيم عائد الإستثمار وتوفير أفضل الخدمات التأمينية والعمل بشفافية ونزاهة مع جميع أصحاب العلاقة وتقديم وسائل الدعم والرعاية كافة للمجتمع والإقتصاد المحلي. وينتظر الشركة العديد من المشاريع الواعدة.

المديرة العامة للشركة منال حسن جرار اعتبرت تطبيق المعيار IFRS 17 تحدياً يواجه الشركات الأردنية، وسلطت الضوء على بعض إيجابياته، متوقعة ان تنعكس تداعياته الإيجابية على النتائج بعد ثلاث سنوات، إلا أنه عند المباشرة بتطبيقه ستعجز بعض الشركات وقد تضطر للدمج أو الإنسحاب، عارضة لأرقام الشركة المسجلة من حيث الأرباح، آملة ان تبلغ المليون دينار مع نهاية ٢٠١٩.



ستبحث عن حلول أخرى مثل الدمج مع شركات أخرى، وبذلك سيتراجع عدد شركات التأمين العاملة في السوق.

■ أشار عدد من المشاركين في لقاء مونتي كارلو وبادن بادن الى ان تقنية البلوك تشين تساعد على تواصل أطراف متعددة مع بعضها البعض دون المرور عبر الوسطاء مما يجعل المعاملات أقل تكلفة وأكثر أماناً. هل تعتبرون ذلك أمراً جديراً بالإهتمام؟ وكيف ستحتوونون للأمر؟

- في الوقت الحالي ان الامر صعب الحدوث.

تنظيف المحفظة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٩؟

- لقد كانت نتائجنا لعام ٢٠١٩ جيدة عكس العام ٢٠١٨ الذي تكبدنا خلاله بعض الخسائر فعمدنا الى تنظيف المحفظة قدر المستطاع وعملنا بطريقة قاسية لايجاد حلول ساعدتنا على خفض خسائرنا. نأمل ان تكون نتائج التأمين على المركبات جيدة. وقد بلغت ارباحنا بنهاية الشهر التاسع من العام حوالي ٦٠٠ الف دينار، مع أملنا ان نبلغ المليون دينار مع نهاية العام. الى ذلك نحضّر ل طرح العديد من المنتجات في عام ٢٠٢٠ وفي مختلف الفروع، كما نعمل على انهاء بعض الصفقات مع عدد من البنوك. بالمختصر لدينا الكثير من المشاريع ونأمل ان تكون نتائج العام ٢٠٢٠ افضل. لقد حافظنا على تصنيفنا ونأمل ان يكون افضل في العام المقبل، وفي ظني ان الامور تتجه ايجابياً. ■



مضطرون للمنافسة بالاسعار لكننا نركز على الخدمة الافضل للعملاء



- مضطرون للمنافسة بالاسعار لكننا نركز على الخدمة الافضل للعملاء، بحيث اننا بهذه الوسيلة لا نخسرهم. كما اننا سنركز على البرامج الخاصة بالفئة الاجتماعية المتوسطة. الى ذلك سنلجأ خلال العام ٢٠٢٠ الى طرح العديد من البرامج في السوق.

■ هل لمستم تشدداً في شروط تجديد العقود بعد الذي شهدناه من كوارث طبيعية ادت الى تكبد شركات الاعادة خسائر جسيمة؟

- نلاحظ حالياً بأن الاسعار ترتفع بنسبة ٥٠ في المئة نتيجة الكوارث التي حدثت عالمياً. لقد وقع بعضها في الاردن وتعتبر بسيطة مقارنة بما حدث في العالم، لكن الخسائر التي حصدها شركات الاعادة عالمياً أثرت عليها حتى ان بعضها انسحب من السوق ما أثار على مقدرة الشركات الأخرى.

نقوم حالياً بمباحثات مع شركات الاعادة لتجديد عقودنا ونأمل بالأ تتم تغييرات اساسية. اعتقد بأن الامور ستسير نحو التحسن مستقبلاً وان يكون معيار IFRS 17 ايجابياً. وفي رأيي ان الشركات التي لن تستطيع مماشاة هذا المعيار

المعيار IFRS 17

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

- أكبر تحدٍّ تواجهه شركات التأمين حالياً هو IFRS 17 اي المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية، والذي اصدره مجلس معايير المحاسبة الدولية في ايار (مايو) ٢٠١٧. من جهتنا نتحضر لتطبيق هذا المعيار الا ان الموضوع بالنسبة لنا كشرركات تأمين لا زال غير واضح اذ علينا اجراء دراسات وتحليلات لمحفظة الشركة من كل الجوانب بواسطة متخصصين اكترواريا او عبر مدققين داخليين، هذه الدراسات تتناول كل انواع التأمين سواء التأمين على المركبات او الوثائق الطويلة الاجل. ان هذا الامر باعتقادي هو أكبر تحدٍّ يواجهنا لأننا مجبرون في بداية العام ٢٠٢٢ على تطبيق المعيار على مراحل عدة، اذ علينا بدءاً من آخر هذه السنة تقديم دراسة تحليلية خاصة الى البنك المركزي في بداية العام ٢٠٢٠ تضاف الى النتائج العادية، وفي اعتقادي ان للمعيار المذكور ايجابياته في المستقبل حيث انه سيدفع الشركات للتفكير ملياً قبل اللجوء لحرق الأسعار والمنافسة بطريقة غير لائقة. لكن خلال السنوات الثلاث الاولى ستكون نتائجه على الشركات سيئة لناحية الارباح والخسائر.

٥٠ في المئة ارتفاع الاسعار

■ ما هي الوسائل التي تتبعونها لتحقيق استمراريتمكم في السوق؟

لانا بدر

(المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB - الأردن):



أولويتنا الإستمرار في اعتماد استراتيجية متحفظة

أسفت المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB لانا بدر لما آلت اليه أوضاع المنطقة وتأثر التبادل التجاري والتعامل البيئي بين الدول العربية سلباً، وأكدت أولوية الإستمرار في اعتماد استراتيجية متحفظة، ملاحظة تغييراً في سياسات شركات الإعادة بهدف تغطية التزاماتها، مذكرة بحصول الشركة على أعلى تصنيف من وكالة ستاندرد أند بورز (S&P) نتيجة مركزها القوي الضامن لتسديد جميع التزاماتها والإحتفاظ بسيولة تحافظ على وضعها المميز.

S&P صنفت شركتنا من أعلى تصنيف في الأردن
نتيجة مركزنا المالي القوي

كبرى شركات الإعادة بتغيير سياساتها تدريجياً لتغطية جميع المخاطر التي يلتزمون بها.

أعلى تصنيف من ستاندرد أند بورز

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حصلنا على أعلى تصنيف من وكالة ستاندرد أند بورز العالمية (S&P) بين جميع شركات التأمين في الاردن وهو bb-/stable بدرجة واحدة أعلى من تصنيف الاردن نتيجة مركزها القوي.

ويشرفنا إعلام الاخوة الأعضاء في شركات التأمين العربية بأن الشركة حازت على هذا التصنيف بين جميع شركات التأمين في الاردن وهي bb-/stable حيث ان الدراسات في شركة (S&P) تبين ان رأسمال الشركة واحتياطياتها تزيد عن النسب المطلوبة في تصنيف شركات التأمين العالمية، بحيث لو أخذنا الدراسات الفنية لشركة المجموعة العربية الأوروبية من الناحية الفنية المستقلة

التي تعمل وفقها ستحصل على أعلى تصنيف عالمي وهو AAA.

وقررت شركة (S&P) تصنيف شركة المجموعة العربية الأوروبية للتأمين بدرجة واحدة أعلى من تصنيف الاردن نتيجة مركزها القوي والذي يضمن في أسوأ الاوضاع أن تستطيع الشركة تسديد جميع التزاماتها والإبقاء على سيولة تحافظ بها على وضعها المميز. ■

استراتيجية متحفظة

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في العام الماضي، وما هي اهم أولويات العمل بالنسبة اليكم حالياً؟

– للأسف الاوضاع السائدة في منطقتنا العربية بما فيها لبنان سوريا العراق اليمن ليبيا والسودان متأثرة بعدم الاستقرار الاقتصادي مما يشكل عائقاً أمام التبادل التجاري والتعامل البيئي في مجال التوسع بأعمال التأمين في المنطقة، لذا نأمل ان تتطور الأمور الى الأحسن ويعم الهدوء لزيادة التعامل بشكل صحي وكبير بين البلدان العربية.

ومن اهم أولوياتنا الاستمرار في التقدم ضمن سياسة واستراتيجية متحفظة تضمن التقدم بتحفظ لإخراج نتائج أقوى وافضل بإستمرار.

شركات الإعادة تغيّر سياساتها

■ بعد الكوارث الطبيعية وغير الطبيعية العديدة التي حلت في اماكن متعددة من العالم، هل لاحظتم اي تغيير في سياسة شركات اعادة التأمين العالمية وخصوصاً على ابواب تجديد اتفاقيات الإعادة؟

– طبعاً على شركات الإعادة ان تطور سياساتها لتستطيع تغطية التزاماتها في جميع الاوضاع، وفي هذا الإطار قامت



فارس قموه

(الرئيس التنفيذي لشركة نيوتن للتأمين NEWTON INSURANCE - الأردن):



سنطلق خطة توسعية بالتأمينات الفردية والشركات الصغيرة والمتوسطة

السيد فارس قموه الرئيس التنفيذي لشركة نيوتن للتأمين NEWTON INSURANCE - الأردن اول من بادري في السوق الاردني بتجربة افتتاح فرع لشركة تأمين اردنية في مركز دبي المالي العالمي، وأشار الى اعتماد نظام ربط بين الجهات الطبية وشركات التأمين وانشاء لوبي خاص بالتأمين الإلزامي الشامل في القطاع الصحي، مبرزاً غياب التوعية كتحدي يواجه فرع التأمين على المركبات، رابطاً مسألة بناء سوق تأمين صحي واعد بتبني إدارة التأمين الشامل، حاصراً أداء تقنية «البلوك تشين» في أسواق الإعادة البسيطة دون المعقدة، ملاحظاً تركيزاً واضحاً على زيادة معدلات الإختراق والوعي التأميني في السوق المحلي، واعداً بإطلاق خطة توسعية بالمنتجات المتعلقة بالتأمينات الفردية والشركات الصغيرة والمتوسطة.

تعزيز القدرات الاكتتابية في الخليج

■ ما هي التغييرات التي شهدتها شركة نيوتن للتأمين الاردن؟

منذ العام ونصف العام بدأنا الاجراءات المتعلقة بتسجيل الشركة في مركز دبي المالي العالمي والاستعانة بفريق يتميز بخبرة الاكتتاب من السوق الاردني، كما ان نيوتن للتأمين تلقت دعماً كبيراً في مجال الاعادة من خلال شركات الإعادة العالمية وأبرزها شركة (Swiss Re). ولكن القوانين المعمول بها في السوق الاماراتي تتطلب تواجد عدد كبير من فريق العمل ضمن مركز دبي المالي العالمي، ونظراً للتكاليف الباهظة فقد قررنا اغلاق مكتبنا في دبي والعودة والعمل من خلال مكاتب الشركة الرئيسية في عمان ولكن عملياتنا في مركز دبي المالي لا تزال قائمة بسبب إعجاب ورضا كل من تعامل معنا. وفي الوقت الحالي نسعى لتعزيز القدرات الاكتتابية في منطقة الخليج، مع العمل على التطوير الداخلي للشركة في الاردن من خلال التسويق عبر الانترنت وتطوير المنتجات الفردية، فضلاً عن القيام بدراسات مفصلة لفرع التأمين على المركبات وانتظار الوقت المناسب لطرح بعض المنتجات في السوق، ولكن حتى الساعة الاوضاع لا تزال متردية في سوق التأمين الاردني. وبصفتي رئيساً للجنة التأمينات الصحية في جمعية التأمين الصحي الأردنية سيكون هناك مشاركة لجميع شركات التأمين بنظام الربط بين الجهات الطبية وشركات التأمين، وبعدها قيام لوبي خاص بالتأمين الإلزامي الشامل في القطاع الصحي.

سوق تأمين صحي واعد

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

تمثل التحديات في غياب التوعية في المشكلات التي تواجه فرع التأمين على المركبات، ولكننا نأمل بأن تأتي المشاريع التي ركزنا عليها كقطاع بنتائج ايجابية، على سبيل المثال موضوع المخطط الكروكي الالكتروني منذ اربعة اعوام والذي ساهم في تحسين القطاع. ونحن الآن متجهون الى المسار نفسه في مجال التأمين الصحي من خلال نظام الحوسبة، بالإضافة الى حث الشركات الحكومية على تبني ادارة التأمين الصحي الشامل، وفي

حال تحقق ذلك سنتمكن من بناء سوق واعد وتقليص الخسائر في مجال التأمينات الصحية.

■ أشار عدد من المشاركين في لقاء مونتي كارلو وبادن بادن الى ان تقنية البلوك تشين تساعد على تواصل أطراف متعددة مع بعضها البعض دون المرور عبر الوسطاء مما يجعل المعاملات أقل تكلفة وأكثر أماناً. هل تعتبرون ذلك أمراً جديراً بالاهتمام؟ وكيف ستحوظون للأمر؟

تساهم تقنية «البلوك تشين» في تقليص الوقت والتكاليف واعتماد الأتمتة ولكن في العمليات الكبيرة والمعقدة لا يمكن الاستغناء عن دور الوسيط، وبالتالي يحتاج العميل الى تواصل مباشر مع الوسيط في وثائق التأمين المعقدة والتي تحتاج الى اكتتاب من خلال أسواق الإعادة المختصة مثل تأمين الطاقة وغيرها، ولكن في اسواق الاعادة البسيطة مثل تأمين الاتفاقيات هناك جدوى لتقنية «البلوك تشين».

تركيز على زيادة معدلات الإختراق

■ في ظل الكوارث الطبيعية في العالم والحرائق التي أصابت الاردن هل من المتوقع ان يتشدد المعيدون عند تجديد الاتفاقيات؟

هناك تشدد واضح في فرع التأمين على الحريق نظراً لحدوث العديد من الحرائق خلال السنة الحالية، ولذلك نجد بعض التشدد من شركات الاعادة في موضوع العمولات أو الشروط أو الأسعار الممنوحة.

وتجدر الإشارة الى ان الحوادث العديدة التي وقعت في الأردن أدت الى زيادة معدلات الإختراق والوعي التأميني لدى العملاء من خلال اختيار الشركات القادرة على التعامل مع الحوادث بمهنية وتعويض الخسائر حسب الأصول وزيادة الوعي لدى شركات التأمين بتحسين أساليب الاكتتاب ودراسة الخطر.

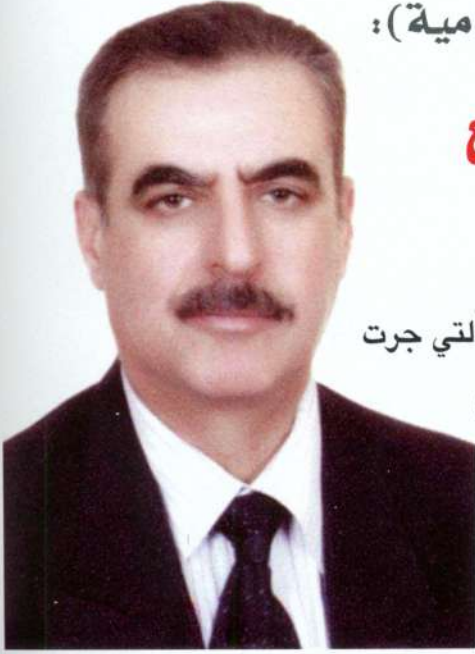
■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٩ وما هي خططكم للعام ٢٠٢٠؟

سجلنا خلال العام ٢٠١٩ نتائج ايجابية في الفرع الصحي، فضلاً عن التطوير الذي قمنا به في مركز دبي المالي العالمي، ومستمرين في اعمالنا على مستوى منطقة الخليج. اما بالنسبة للعام ٢٠٢٠ فسيكون هناك خطة توسعية في المنتجات المتعلقة بالتأمينات الفردية وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة. ■

رضا أمين دحبور (مدير عام شركة التأمين الاسلامية):

أولويتنا رفع مستوى الوعي التأميني لدى فئات المجتمع

وزيادة حصتنا السوقية



عول مدير عام شركة التأمين الاسلامية رضا أمين دحبور على التعيينات الأخيرة التي جرت داخلها، ورأى ان أثرها سيكون ايجابياً على صعيد استقرارها الإداري والمحافظة على مسيرة نجاحها، واعتبر تطبيق نظام التأمين الإلزامي على المركبات تحدياً يحرم الشركات من تطبيق سياسة الإكتتاب الفنية السليمة، مفصلاً عن أولوية الشركة رفع مستوى الوعي التأميني لدى فئات المجتمع وزيادة الحصة السوقية، مطمئناً الى أنها تحظى بأفضل شروط اتفاقيات إعادة التأمين، متوقفاً تحقيق نتائج أفضل بنهاية ٢٠١٩.

نظام التأمين الإلزامي على المركبات تحدٍ يحرم الشركات من تطبيق سياسة الإكتتاب الفنية السليمة

وتطوير منتجات تأمينية جديدة تواكب متطلبات واحتياجات العملاء.

نتائج أفضل في ٢٠١٩

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٩؟

– يسرنا ان نعلمكم بأن شركة التأمين الاسلامية وبناء على نتائجها المميزة والممتازة فقد قامت بتجديد اتفاقيات إعادة التأمين لعام ٢٠٢٠ بسهولة ويسر، ولم يكن للكوارث الطبيعية وغير الطبيعية التي حلت في اماكن متعددة من العالم اي أثر على تجديد هذه الاتفاقيات.

والجدير بالذكر ان شركة التأمين الاسلامية تتعامل مع كبرى شركات إعادة التأمين العالمية وتحظى بأفضل شروط إتفاقيات إعادة التأمين، بناء على نتائجها الممتازة ومنذ تأسيسها والذي ساهم ولله الحمد في نجاح مسيرة الشركة وتقديمها.

وبناء على المؤشرات المالية في الشركة فمن المتوقع ان تكون نتائج الشركة المالية للعام ٢٠١٩ افضل من عام ٢٠١٨، ويعود ذلك الى ثقة المؤمنين لدى الشركة وفي مقدمتهم السادة / البنك الاسلامي الاردني بالإضافة الى العديد من الشركات والمؤسسات والافراد الذين ساهموا في نجاح الشركة وتقديمها. ■

السابقة والتي تتمثل في تطبيق نظام التأمين الإلزامي على المركبات والذي يحرم شركات التأمين من تطبيق سياسة الإكتتاب الفنية السليمة لهذا الفرع من التأمين، حيث كما تعلمون فإن أقساط التأمين وحدود التعويضات محددة بموجب هذا النظام، بالإضافة الى ذلك فإن استمرار المنافسة السعرية بين شركات التأمين لا يزال يؤثر سلباً على نتائج هذه الشركات والذي تزامن مع الظروف الصعبة في المناطق المجاورة.

نشر التأمين التعاوني

■ أشار عدد من المشاركين في لقاء مونتي كارلو وبادن بادن الى ان تقنية البلوك تشين تساعد على تواصل أطراف متعددة مع بعضها البعض دون المرور عبر الوسطاء مما يجعل المعاملات أقل تكلفة وأكثر أماناً. هل تعتبرون ذلك أمراً جديراً بالإهتمام؟ وكيف ستحوظون للأمر؟

– ان اهم أولويات العمل لدينا ضمن استراتيجية الشركة هو استمرار نشر التأمين التعاوني محلياً وعربياً وخارجياً ورفع مستوى الوعي التأميني لدى فئات المجتمع المختلفة. وكذلك السعي لزيادة الحصة السوقية للشركة من خلال تسويق منتجات الشركة واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي لهذه الغاية، ورفع كفاءة الموظفين من خلال الدورات التدريبية داخل وخارج الشركة

استقرار إداري

■ شهدت الشركة تعيينات جديدة هلا وضعتنا في صورتها؟

– كما تعلمون فقد طرأت تعديلات وترقيات تخص الادارة التنفيذية في شركة التأمين الاسلامية بموجب قرار مجلس ادارة الشركة المنعقد في شهر تشرين الاول من عام ٢٠١٩، حيث تم تعييني مديراً عاماً للشركة اعتباراً من ٢٠١٩/١١/١ خلفاً للسيد احمد محمد صباغ الذي تم قبول استقالته.

وكذلك تم تعيين السيد عبد السميع الفتحة نائباً اول للمدير العام، والسيد ياسر التميمي نائباً ثانياً للمدير العام اعتباراً من ٢٠١٩/١١/١، وان جميع هذه التعيينات قد جاءت ضمن ادارة الشركة الحالية والتي كانت قد انضمت الى شركة التأمين الاسلامية منذ بداية تأسيسها في عام ١٩٩٦، مما سيكون له الاثر الايجابي الكبير في الاستقرار الاداري للشركة والمحافظة على مسيرة نجاح ومكتسبات الشركة التي تم تحقيقها خلال الاعوام الماضية.

تحدي التأمين الإلزامي على المركبات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

– لا زالت التحديات التي نواجهها في الوقت الحالي هي نفسها التي كانت في الاعوام

اتفاقية تعاون مشترك بين اتحادي شركات التأمين الأردني والفلسطيني أنور الشنطي: نعتز بدور الإتحاد الأردني في الإرتقاء بالعمل التأميني ماجد سميرات: الطرفان حريصان على متابعة المستجدات العالمية والعربية في مجال التأمين

تأتي لتعزيز العلاقات بين الطرفين وتؤسس لمزيد من التعاون بين السوقين.

من جهته، أعرب الشنطي عن اعتزازه بالدور الذي يبذله الإتحاد الأردني لشركات التأمين في مجال الإرتقاء بالعمل التأميني من خلال تدريب الكوادر التأمينية على الصعيدين المحلي والعربي ضمن البرامج التي يقيمها، وعلى صعيد متصل أضاف الشنطي بأن هذا ما لمسناه من خلال مشاركة كوادر السوق الفلسطيني في برامج الإتحاد كافة تمثلت بمشاركة ٥٤ مشاركاً خلال عام ٢٠١٩، ويأتي ذلك لما يتمتع به

الإتحاد الأردني لشركات التأمين من ثقة كبيرة بين الأسواق التأمينية في مهنية البرامج والنشاطات التدريبية التي يقيمها على مستوى المنطقة العربية بشكل مميز. وتجدر الإشارة إلى أن الاتفاقية تمنح ممثلي شركات التأمين وإعادة التأمين بالبلدين معاملة خاصة من حيث رسوم الاشتراك ومنح خصومات تحفيزية للمشاركين من البلدين لتعزيز الحضور في المؤتمرات والندوات والبرامج التدريبية وورش العمل.



من اليمين: ماهر الحسن، ماجد سميرات، أنور الشنطي ونسرین الحنبلي

وقع رئيس مجلس إدارة الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين أنور الشنطي مع رئيس الإتحاد الأردني لشركات التأمين المهندس ماجد سميرات اتفاقية تعاون مشترك بهدف تعزيز التعاون المشترك بين الطرفين والإستئناس بتجارب البلدين في مجال التخطيط الاستراتيجي من خلال الوقوف على الخطط والبرامج والمشاريع في مجال التأمين وإعادة التأمين، إضافة إلى التعاون الثنائي في إطار القوانين والتشريعات التي تحكم أعمال التأمين في كلا البلدين والاستفادة من خبرات

البلدين في تطوير واستحداث هذه التشريعات بما يخدم صناعة التأمين في البلدين. وأكد سميرات على عمق العلاقات بين الطرفين وحرصهما الدؤوب على متابعة كافة المستجدات العالمية والعربية في مجال التأمين. وأشار إلى أن الإتحاد يعمل منذ ٣٣ عاماً في إصدار وثائق التأمين الإلزامي للمركبات بنجاح من خلال تجربة مميزة وفريدة على مستوى الوطن العربي ويعمل على مواكبة كافة المستجدات ضمن معايير الأداء المميز والمهنية العالية. كما أشار إلى أهمية هذه الاتفاقية التي

وليد القطبي مديراً عاماً لـ «المنارة للتأمين»



عُيِّن السيد وليد القطبي
مديراً عاماً لشركة «المنارة
للتأمين» في الأردن، وسيعمل
القطبي ضمن إطار
استراتيجيتها وخطة العمل
المعتمدة من الشركة الأم المالكة
أي المجموعة العربية الأردنية
للتأمين AJIG.