

بمشاركة ٥٥٠ مشاركاً من ٢٥ دولة

الاتحاد الأردني لشركات التأمين نظم أعمال المؤتمر السابع للتأمين



من اليمين: وائل زعرب، خالد الحسن، محمد مظهر حمادة، عماد عبد الخالق، وسيم زعرب، د. علي الوزني، علاء عبد الجواد، باسم حدادين، حاتم حسين، أنور الشنطي، زهير العطوط وعلاء قزهييري



من اليمين: ماهر الحسين، ماكس زكار، م. نايف بخيت، م. ماجد سميرات ود. وليد زعرب



من اليسار: نائل صلاح، ضحى عبد الخالق صلاح، دينا بجالي، فؤاد بجالي، محمد الخفش، ماهر عواد ود. مؤيد كلوب



من اليسار: وائل محادين، سليمان نجلات، عماد الحجية، رشيد الهباب، م. اسامه جعينة، د. لانا بتر، بكره اديب وياشر خلاط



الصف الامامي

نظم الاتحاد الأردني لشركات التأمين، بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة أعمال المؤتمر الدولي السابع «مؤتمر العقبة ٢٠١٩» بمشاركة ٥٥٠ مشاركاً من ٢٥ دولة وبرعاية رئيس مجلس مفوضي العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت. ويعد المؤتمر من أضخم المؤتمرات التأمينية التي تنظم دورياً في المنطقة وبمشاركة عالمية ويحظى باهتمام كبير من شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية والعربية. واعتبر رئيس الإتحاد الأردني لشركات التأمين المهندس ماجد سميرات في كلمته الافتتاحية المؤتمر فرصة لتبادل الخبرات وتجارب الأسواق الأخرى، وفرصة لمشاركة قطاع التأمين العربي والعالمى لمؤشرات سوق التأمين الأردني الواعد.



من اليسار: هلا غطمي، كارين خطاب ود. مازن ابو شقرا



من اليسار: بيتر مرجي، عمر شبول وفادي دحلل



من اليمين: عثمان بدير ورؤوف ابو جابر



من اليسار: رشيد الهباب، م. نايف بخيت، وائل زعرب ود. وليد زعرب



اجتماع GIG و AON



من اليمين: المحامي نغان بركات وقرينته، بنان زعرب، موريس عكاوي، نهى زعرب وناديا عكاوي



من اليسار: بيغي ختساوريان، جويل سمعان، فايدالون وغسان جبور



من اليسار: محمد الريماوي، محمد عموص، خلدون معارجه، سيمون شحاده واكرم بركات

١٠ مؤتمرات دولية وإقليمية ووطنية، مؤكداً ان سياحة المؤتمرات باتت تنعكس إيجابياً على كافة القطاعات في الفنادق والمطاعم والنقل والخدمات وتشكل أيضاً محركاً تنموياً للإقتصاد المحلي في مدينة العقبة.

المهندسين نايف بخيت (رئيس مجلس مفوضي منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة): التأمين بات احدى وسائل تدعيم الإقتصاد وتطوره في ظل تزايد المخاطر

ورأى رئيس مجلس مفوضي منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت ان مؤتمر العقبة يناقش أهم القضايا التأمينية ودور التأمين في تشجيع التجارة وضمان حقوق المشتركين، موضحاً ان التأمين بات احدى وسائل تدعيم الإقتصاد وتطوره في ظل تزايد المخاطر والتحديات على الممتلكات بأنواعها كافة.

ودعا م. بخيت قطاع التأمين العربي للإستثمار في العقبة واستغلال الظروف والحوافز الإستثمارية المتميزة التي تقدمها المنطقة الخاصة، حيث تشهد نمواً اقتصادياً متزايداً ومتنامياً في القطاعات المختلفة والتي تحتاج الى نشاط تأميني لثناء ممارستها لأنشطتها. وأشار الى ان منطقة العقبة استضافت خلال الربع الأول من العام الحالي



من اليمين: عامر ابو لشعر، ضياء الدسوقي، عمار لحاج، سامر عجيلان ومحمد القيسي



اجتماع CHEDID RE والقدس للتأمين



من اليمين: نهاد اسعد، يوسف البرغوثي، حمزه ابو حمود، رسلان ياسين وسليمان مسحل



فاطمة الزين، جاك بريص، رشيد الهباب وصخر زوايده



من اليمين: ولاء عبد الرحيم تقلال، عمر شفيق، سامر بركات، ناصر الديك، وليد القطايف وروان مطارنة ناخلة جناح AJIG



من اليمين: MARKUS DALDRUP، جورج البيطار، كارين شرقان وMICHAEL HOSSNER

ماكس زكار (نائب رئيس مجلس إدارة الإتحاد العام العربي للتأمين):

التحديات الإلكترونية ستشكل في المستقبل ٥٠ في المئة من مجمل الأقساط العالمية

وبيّن نائب رئيس مجلس إدارة الإتحاد العام العربي للتأمين ماكس زكار أن الإتحاد العربي سيقوم بدوره بالتواصل مع كافة إتحادات التأمين العالمية حيث يضم عضويته ٣٥٠ هيئة تأمين في ٢٠ دولة. ودعا الى مواجهة التحديات الجديدة لمستقبل التأمين وعلى رأسها تأمين التهديدات الإلكترونية وأخطارها والتي ستشكل في المستقبل ٥٠ في المئة من مجمل الأقساط المكتتبة في العالم، والاستعداد لتطور التأمين الرقمي والإعتماد على شبكات إتصال قوية للتوزيع.



اجتماع
NEWTON



من اليمين:
حارث
خشمان،
محمد عرابي،
شريل بوفرح،
رالف مهنا
وعلا خشمان



من اليمين: مصطفى التل، ايمن فاضل، يزن جاموس، فراس جاموس، هنادي صياغ، عيسى زيتون، صخر زوايده وحابس بن ضريف

من اليسار:
رندى قموه،
ماهر عميره
وسلند
القصوص





من اليسار: عودة قموه، حبش فراج، رافت فارس، داليا سان وميشال نصار



من اليمين: طارق الصحاف، دليلة حاج حميدة، حنان أمامي، الهام ابريش، كمال السرطاوي، عمرو السرطاوي و EMIR ERGUNER



من اليسار: اسجد جدو، ايمن الصباح وطارق الصباح



من اليمين: جميل حرب وسامر بكداش



من اليسار: هاني ياسين، عائد حكمت وسامر قواس

شهادات البحوث التأمينية



هذا وشهد افتتاح المؤتمر توزيع شهادات البحوث التأمينية المقدمة لجائزة مؤتمر العقبة ٢٠١٩، حيث احتل المركز الأول شريف رضوان من مصر، ايليانا نفاع من الأردن، ازهار تيلا من سوريا، نهى حجازين من الأردن وخلدون مفارحة من فلسطين.



من اليمين: بيار سلامة، جوزف قطران، كارين شرفان، جورج البيطار وكريستيان شبير



داخل جناح التأمين الاردنية



اجتماع LINK والمتمحدة - الأردن



من اليسار: محمود حسين، زياد عيسى، حاتم حسين ونبيل ابو سعيد

STANDARD
& POOR'S

BB



نخدمكم لننمو ... ننمو لنخدمكم
Serve to Grow ... Grow to Serve

Tel: +962 6 5518 935

Fax: +962 6 5518 956

P.O.Box 1435 Amman 11953 Jordan
www.euroarabins.com

Follow us on:

EuroArabIns

euroarabins



جلسات ومحاضرات



من اليمين: زهير العطوط، د. مازن أبو شقرا، وائل خطيب وزينب خطيب

الجلسة الأولى: ترأسها وائل خطيب الشريك الرئيسي ورئيس مجلس إدارة لوكتون LOCKTON الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وحاضرت فيها المتخصصة في أخطار القرصنة الإلكترونية CYBER في شركة LIBERTY الأنسة زينب خطيب حيث سلطت الضوء في محاضرتها على موضوع المخاطر السيبرانية وكيف تشكل تهديداً لقطاع التأمين، مؤكدة ان المنطقة تفتقر الى الوعي الكافي حول هذه المخاطر، داعية الى ضرورة قيام حوار بين شركات التأمين والوسطاء والعملاء بهدف نشر الوعي حول أهمية التغطيات التأمينية ضد الإعتداءات والإختراقات الإلكترونية وتقديم شرح مفصل للعمل حول الفوائد والمميزات التي توفرها وتضمنها التغطية التأمينية، لافتة الى ان القوانين والتشريعات التي صدرت مؤخراً في بعض الدول العربية ستساهم في دفع مثل هذه التغطيات الى الأمام حيث سيزداد الطلب عليها.

ثم تحدث المدير الإقليمي لشركة GEN RE د. مازن أبو شقرا في كلمته عن بيع منتجات التأمين عبر المصارف حيث لا تزال نسبة الإختراق متدنية في العديد من الدول ومنها السوق الأردنية حيث لا تتجاوز النسبة واحداً في المئة، ويجب العمل على زيادة هذه النسبة، بالإضافة الى تسليط الضوء على أهمية التأمين الرقمي واستخدام التطبيقات الذكية لإيصال المنتجات الى العملاء عن طريق تعاون جميع الجهات لتطوير القطاع. ولفت رئيس شركة APEX زهير العطوط الى التطرق لقضايا ذات أهمية مثل التأمين الإلكتروني والتأمين عبر المصارف، مشيراً الى ان معظم الشركات العربية لا تزال بعيدة كل البعد عن تطبيق مفهوم تكنولوجيا المعلومات مقارنة بالشركات الأجنبية. وفي ظل التطور المتسارع للتحوّل الرقمي يتوجب على شركات التأمين تطوير أنظمة الحوسبة لديها بهدف مواكبة التغيرات الحاصلة حول العالم، مشيراً الى أهمية تركيز شركات التأمين العربية على تطوير كوارها وأنظمتها كي تتمكن من تقديم التأمينات الفردية عبر أنظمة متطورة.



من اليمين: ابراهيم حياطات، عماد هزيم، لؤي غزاونه، محمد مشعشع وعبد الفتاح قرايع



اركان APEX من اليسار: ربي كوشا، باسم حدادين، زهير العطوط، هنادي صياغ، عائشة زقا، شريف زاغه وهاني لكردي



اجتماع ARABIA / JORDAN و C&G



من اليمين: باسم حدادين، حاتم حسين، انور الشنطي وزهير العطوط



وائل خطيب، زينب خطيب وفي الصف الثاني ادهم المؤذن



من اليمين: المحامي زياد نجم وخالد الحسن



من اليمين: علاء عبد الجواد ورمزي الغول

كل تأميناتك في شركة واحدة





من اليمين: BERND ZENS, SEZI MERIC, فريد لطفى وفريذته



من اليمين: جوزف قطران، د. مازن أبو شقرا، KERSTIN MARX، نانه حيدر وكريستيان شيبير



من اليسار: ادهم المؤذن



من اليسار: حبش فراج واحمد العيد



من اليمين: بيغي ختشاردوريان، رجائي نوري وسليم نويهي



من اليسار:
عسان جبور،
محمد
الصعبي
وعبد المجيد
الشريف



من اليمين: علاء الزهيري، محمد عقوب، علاء عبد الجواد ومحمد موسى



صورة تجمع لركان الوطنية - فلسطين، MENA RE و FENCHURCH FARIS

الجلسة الثانية: ترأسها علاء عبد الجواد الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي الأولى حيث أشار في كلمته الى تحقيق التأمين التكافلي معدلات نمو جيدة. ولفت الى أنه بالرغم من وجود بعض الثغرات في التأمين التكافلي إلا أنه يعد نموذج عمل حديث التأسيس لا يتجاوز الأربعين عاماً منذ تأسيس أول شركة تكافل والمطلوب إعطاء هذا النوع من التأمين الوقت الكافي للنضوج وإزالة الثغرات من أمامه، ورأى ان لصناعة التكافل مستقبلاً جيداً كونها تغطي احتياجات القطاعات الأخرى التي لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية.

وحاضر في الجلسة محمد عقوب المدير الإقليمي لشركة HANNOVER RE وعلاء الزهيري رئيس اتحاد شركات التأمين في مصر والرئيس التنفيذي لشركة AMIG/GIG ومحمد موسى المدير التقني في شركة الاينس للوساطة في الكويت.



من اليسار:
عوده قموه،
رأفت فارس،
داليلان
وميشال
نصار



من اليمين: سميحة شهاب، جان ماري نعمان ويسكال مخلوف



من اليسار: هاني الكردي، احمد عوض وعمر صالح



من اليمين: محمد سرور ومحمد الريماوي



من اليسار: طارق حسين، سيمون الشامي، هادي الاسطا وتوفيق سرور



من اليمين: نسيب بريبر، غينا ماجد، ليليان وهبه واندره خير

من اليمين:
روبرت جنتزيان،
هاني عيود وعماد
سلامه



من اليمين: د. وليد زعرب، بيار سلامة و ESEN TEMIZ ONAL



من اليمين: سيغر صابونجي، نجاة اكرم، رنج اكرم، جميل ابو بكر، هيفاء شمعون، ايمان عبدالله وازاد عبدالله



من اليمين: نائل همام، ماهر عميره، نذالي شماع، معتز جوخدار، محمد قيسييه، د. سائد قصوص ووائل عرموش

الجلسة الثالثة: تضمنت الجلسة الثالثة التي ترأسها الدكتور وليد زعرب - عضو مجلس إدارة الإتحاد الأردني لشركات التأمين الرئيس التنفيذي للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين / الأردن محاضرة عن «تسعير تأمين أخطار الكوارث الطبيعية» قدمها المدير الإقليمي لشركة CCR RE بيار سلامة ورئيسة فريق إعادة التأمين (RETRO) ميللي ري لإعادة التأمين MILLI RE - تركيا السيدة أسين اونال. حيث قدم سلامة نبذة عن طرق تقييم الكوارث الطبيعية وحساب المخاطر والتسعير وأعطى ملخصاً عن العوامل التي تلعب في تسعير الكوارث وأكد خلال هذا الموضوع ان التوازن بين العرض والطلب يعتبر عاملاً مهماً في تقييم الكوارث الطبيعية.

أما موضوع المحاضرة الثانية فجاء بعنوان «التأمين الزراعي» وحاضر فيها السيد ديباك ميشرا - رئيس قسم التأمين الزراعي / الهند J.B.BODA



من اليمين: سامر بكناش، د. وليد زعرب، ماهر الحسين، ناصر اللوزي، فؤاد بجالي ووسيم زعرب



من اليسار: وائل خطيب، ناجي عبود، فادي سعاده، محمد مساعده، جبرار منير، احمد عبود وزينب خطيب



من اليسار: ينال نقاوة، علاء عبد الجواد، حاتم اسماعيل، جمعة اسماعيل، عماد سلامة، زهير العطوط، كريم اللوزي وفراس جاموس



من اليمين: رائد حدادين، وائل محادين و VASILIS KATSIPIIS



من اليسار: هيثم الختاتنه، محمد بركات، محمد فايز وطارق حسين

الجلسة الرابعة: وكان محور الجلسة الرابعة التي ترأسها نائب الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC رائد حدادين «تأمين الأخطار مقابل رأس المال»، وتحدث فيها المدير العام في شركة A.M.BEST فاسيليس كاتسيبيس عن تقييم المخاطر ورسملة للتأمين. المحاضرة الثانية كانت للسيد وائل محادين - مدير إدارة التأمين وزارة الصناعة والتجارة والتموين /الأردن وتحدث حول دور هيئات الرقابة بتحسين أداء الأسواق التأمينية.



من اليسار: رائد حدادين، طارق عماري، علي البلوشي وبيشار عبد الخالق



المدير المناوب في فندق انتركونتيننتال العقبة عيسى الرفاعي



صورة جامعة للمنتظمين



م. نايف بخيت (رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ASEZA - الأردن):

نوفر حوافز مادية وإجرائية للمستثمرين و ١٠ في المئة نمو أعمالنا سنوياً

تبرز سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة كمؤسسة مستقلة تعنى بتنمية منطقة العقبة الاقتصادية بكل جوانبها وإدارتها وتوفير خدمات متكاملة للمستثمرين والشركات المسجلة، وبرز أهدافها تطوير الاقتصاد الوطني ليكون مزدهراً ومنفتحاً على الأسواق الإقليمية والعالمية والمساهمة في تحقيق الأمن والاستقرار الاجتماعي بمفهومه الشامل والحفاظ على البيئة الأردنية وحمايتها من التلوث. رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت سلط الضوء على الحوافز المادية والإجرائية التي توفرها السلطة للمستثمرين، وكشف عن نمو في أعمالها وصل إلى ١٠ في المئة سنوياً.

العقبة، وليس لدينا أرقام دقيقة حول عدد الشركات المسجلة داخل العقبة ولكننا نسجل معدلات نمو إيجابية جداً على مستوى عدد الغرف الفندقية وأعداد السياح الوافدين إلى منطقة العقبة، بحيث أنه خلال العام الماضي ٢٠١٨ شهدنا نمواً في عدد السياح بما يزيد على ٢٠٠ ألف سائح مقارنة بالعام ٢٠١٧ الذي سبقه.

■ علام تتركز أهدافكم السياحة أم الاستثمار؟

- تتركز الأهداف في منطقة العقبة على السياحة والاستثمار معاً.

■ في رأيكم، هل ستتركز منطقة العقبة سلباً مع تنفيذ مشروع «نيوم» في المملكة العربية السعودية؟

- في رأيي، أنه في حال تنفيذ مشروع «نيوم» سيكون مكملاً لمنطقة العقبة. ■

المستثمر الاستفادة من خدمات «النافذة الواحدة» عند إدخال السيارات مؤقتاً أو الحصول على جنسية، بالإضافة إلى ذلك تنفيذ أي استثمارات داخل المنطقة للتنمية كما في بقية مناطق الأردن من بنود إتفاقية التجارة الحرة مع الدول العربية والولايات المتحدة وكندا والاتحاد الأوروبي، حيث بالإمكان إدخال المنتجات من دون دفع ضريبة أو رسوم جمركية.

■ ١٠ هي المئة نمواً بالاستثمارات

■ في رأيكم، هل هذه المحفزات كافية لاستقطاب الشركات والمستثمرين، وكم يبلغ معدل نمو المنطقة سنوياً؟

- تصل معدلات نمو منطقة العقبة الاقتصادية إلى أكثر من ١٠ في المئة سنوياً في الاستثمارات داخل

حوافز مادية وإجرائية

■ ما هي أهم الحوافز التي تقدمها سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة لجذب المستثمرين؟

- أطلق قانون خاص بالمنطقة الاقتصادية يوفر حوافز مادية وإجرائية للمستثمرين، وتتضمن الحوافز المادية إعفاء المستثمر من الرسوم الجمركية أو ضريبة المبيعات أو أي نوع من أنواع الضرائب، سواء تلك المفروضة على الاستثمار أو المواد الأولية الداخلة في الإنتاج، وبالتالي يدفع المستثمر فقط ٥ في المئة كضريبة دخل عن الأرباح الناجمة عن نشاطه الاقتصادي. أما في ما يتعلق بالحوافز الإجرائية فبإمكان

ECHORE
Echo Reinsurance Limited



REINSURER WITH A SWISS QUALITY SEAL SINCE 2008

Echo Reinsurance Limited
Brandschenkestrasse 18-20
8001 Zurich, Switzerland

T +41 44 283 16 16
F +41 44 283 16 19

info@echore.com
www.echore.com

Your trusted partner adding value by

- Identifying needs in unison with our clients
- Jointly formulating effective solutions
- Providing streamlined reinsurance services



عماد عبد الخالق (مدير عام شركة التأمين الأردنية jic) : نتائجنا الربعية المحققة أفضل وتحسن واضح في المؤشرات



من اليمين: عماد عبد الخالق و جاك بريص

اعتبر مدير عام شركة التأمين الأردنية jic الضامن المخضرم والقدير عماد عبد الخالق التامين الإلكتروني من أهم الموضوعات التي تطرق اليها المشاركون في المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبة، وأشار الى جهد مبذول من الجهات الرقابية في الأردن لتنظيم السوق من خلال فرض رقابة البنك المركزي عليها، مطمئناً الى وضع الشركة الجيد ونتائجها المحققة في الربع الأول ومؤشراتها التي أصابت تحسناً واضحاً.

تحسن في المؤشرات

■ كيف تقيّمون واقع القطاع التأميني في السوق الأردنية؟

- لا تزال المنافسة قوية ولكن تعمل الجهات الرقابية بالتعاون مع اتحاد شركات التأمين الأردني والمعنيين على تنظيم السوق من خلال فرض رقابة من البنك المركزي.

■ كيف تصفون وضع شركتكم؟

- «التأمين الأردنية» في وضع جيد، فضلاً عن ان الأرقام المحققة خلال الربع الأول من العام ٢٠١٩ جاءت أفضل مما كانت عليه في العام الماضي. كما تشهد الشركة تحسناً واضحاً في كل مؤشراتنا. ■



عماد عبد الخالق محاطاً بأركان شركة التأمين الاردنية

طلب على التأمين الإلكتروني

■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية؟

- المؤتمر هذا العام منظم بشكل جيد، وقد تميّز بالحضور الكثيف وطرح الموضوعات المهمة المرتبطة بواقع صناعة التأمين ومستجداتها والظروف التي تمر بها.

■ تطرق المؤتمر الى التأمين الإلكتروني، هل تجدون انه مطلوب في السوق الأردنية؟

- يعدّ التأمين الإلكتروني من أهم المواضيع التي يتم تداولها في الوقت الحالي وقد بدأنا نلمس طلباً على تغطيات هذا النوع من التأمين.



من اليمين: عماد عبد الخالق، د. علي الوزني وزهير العطعوط



د. وليد زعرب

(مدير عام الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الأردن)؛

جاهزون تماماً لتقديم تغطيات الإعتداءات الإلكترونية

لطالما تبنت الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO فلسفة الحفاظ على علاقة طويلة المدى مع عملائها والإستمرار بهذه الفلسفة من خلال التوجهات الإدارية واستراتيجية الأعمال مع الحفاظ على قيمها ومبادئها، وقد سمحت قوتها المالية بتقديم خدماتها من خلال تغطيات مرنة ذات منافع شاملة وبأسعار مناسبة.

نائب رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام الدكتور وليد زعرب اعتبر نشر الوعي في ما بين الشركات وتوطيد العلاقة مع بعضها البعض من المحاور التي ستصبح أساسية في القريب العاجل، وأيد جاهزية الشركة التامة لتقديم تغطيات الإعتداءات الإلكترونية، ملاحظاً إقبالاً من المعيددين على أسواق المنطقة العربية والشرق الأوسط.

حافظنا على تصنيفنا الجيد وحققتنا نتائج تناسب مع طموحاتنا وضمن المعطيات والأوضاع السائدة

البيان

■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية؟

– تسير جميع الأمور اللوجستية بشكل جيد، ولكن المشكلة الوحيدة هي أننا لم نتمكن من عقد الاجتماعات في المنتجعات المخصصة لذلك بسبب أحوال الطقس وقد تم نقلها إلى قاعات مغلقة.

■ نشر الوعي في ما بين الشركات

■ بم تعلقون على الموضوعات التي تم التطرق إليها؟

– القضايا التي تم التطرق إليها خلال محاور المؤتمر ليست ملحة في الوقت الحالي ولكنها في القريب العاجل ستصبح أساسية، لذا لا بدّ من تسليط الضوء عليها خلال المؤتمرات والفعاليات لنشر الوعي بين الشركات وتوطيد العلاقات في ما بينها.

■ فرض التغطيات الإلكترونية

■ هل تلمسون طلباً في السوق الأردنية على التغطيات ضد الإعتداءات الإلكترونية وهل أنتم مهياون لتقديمها؟

– الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين بكامل جاهزيتها لهذه التغطيات، إلى جانب شركات أخرى زميلة، ولكن في الوقت الحاضر لا يسجل طلب عليها، وبالتالي كدولة عربية إذا لم يتم فرض هذه التغطية من البنوك المركزية فإن البنوك والمؤسسات والشركات المالية لن تقدم على شراء هذه التغطية، وبالتأكيد سيكون هناك إصرار مستقبلاً على هذا النوع من التأمينات نظراً لأهميته.

■ إقبال من المعيددين

■ كيف تصفون توجه شركات إعادة سياستها تجاه السوق الأردنية؟

– بدأت في الوقت الحالي الأمور تتضح بالنسبة للمعيددين في ما يتعلق بالمنطقة

العربية والشرق الأوسط. كما بدأنا نلاحظ زيادة في إقبال هؤلاء على التعامل معنا.

■ ما هي آخر التطورات في الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين؟

– الأوضاع مستقرة في الوقت الحالي وقد حصلنا على تصنيف (B+) جيد، وضمن المعطيات الموجودة والوضع الاقتصادي الصعب تمكننا من تحقيق نتائج تناسب وطموحاتنا. ■

إقبال من المعيددين على أسواق المنطقة العربية والشرق الأوسط



د. وليد زعرب متوسطاً كواكب JOFICO



أنور الشنطي

(رئيس اتحاد شركات التأمين ورئيس شركة ترست العالمية للتأمين - فلسطين)

دعوتي لشركات إعادة العربية والأجنبية لتغيير نظرتها بالسوق الفلسطينية الواعدة وذات العوائد الربحية المرتفعة

تتلقى شركة ترست العالمية للتأمين TRUST PALESTINE دعماً فنياً كاملاً من مجموعة شركات ترست العالمية مما يمنحها دعماً قوياً وثقة أكبر من أجل تقديم أفضل الخدمات التأمينية لزيائنها والمساهمة الفاعلة في تطوير صناعة التأمين الوطنية والإرتقاء بها الى مستوى الأسواق المجاورة وحتى العالمية. وقد كان لتمتع الشركة ببتفاقيات إعادة تأمين من الدرجة الأولى أكبر الأثر في تمكينها من أداء عملها وتوفير أوسع تغطية تأمينية. رئيس اتحاد شركات التأمين في فلسطين ورئيس الشركة أنور الشنطي لاحظ زيادة معدلات الوعي التأميني في السوق المحلية، وحرص صلاحية الإتحاد بوضع ضوابط ومعايير لتنظيم المنافسة وجعلها أكثر واقعية، داعياً شركات إعادة العربية والأجنبية الى تغيير نظرتها للسوق الفلسطينية الواعدة وذات العوائد الربحية المرتفعة. كاشفاً عن استحواذها على ٤٠ في المئة من أقساط السوق، مؤكداً السير بخطى ثابتة وتوزيع الأخطار بطريقة متوازنة.

إتحاد شركات التأمين يضع الضوابط والمعايير لتنظيم المنافسة وجعلها أكثر واقعية

العديد من شركات إعادة العربية والأجنبية بحجة غياب الإستقرار في السوق الفلسطينية، مع العلم ان الأوضاع جيدة ومستقرة على غرار مختلف الدول العربية، ناهيك عن خلاف قائم مع هيئة سوق رأس المال لإصرارها على ضرورة أن تكون جميع الإتفاقيات مصنفة، لذا ندعو مختلف شركات إعادة للإهتمام بصورة أكبر بالسوق الفلسطينية باعتبارها سوقاً واعدة ومنظمة وعوائدها الربحية مرتفعة.

خطى ثابتة

■ ما هي آخر مستجدات شركة ترست فلسطين؟
- نجحت الشركة في اجتياز مرحلة مهمة بنجاح، خصوصاً بعد الإستحواذ على شركة «تكافل»، حيث نستحوذ حالياً على ٤٠ في المئة من السوق المحلية وقد حققنا أرباحاً صافية بعد استيفاء الضرائب بلغت ٦ ملايين دولار وقبلها ٩ ملايين دولار، فضلاً عن ان إجمالي الأصول بلغ ما يقارب ١٨٠ مليون دولار. كما ونسير بخطى ثابتة ونعمل على توزيع الأخطار بطريقة متوازنة ونحن متفائلون بالمرحلة المقبلة. ■



نسير على خطى ثابتة ونوزع الأخطار في المحفظة بطريقة متوازنة



سوق حرة حيث المنافسة موجودة وتخضع لتقدير الإدارة في كل شركة، وبالتالي لا سلطة للإتحاد تخوله التدخل في هذه الأمور، إنما كل ما نقوم به هو وضع ضوابط ومعايير لتنظيم المنافسة وجعلها أكثر واقعية في عملية التسويق.

السوق الفلسطينية واعدة

■ هل تجدون الدعم الكافي من شركات إعادة التأمين؟
- للأسف الشديد هناك تحفظ واضح من جانب

زيادة معدلات الوعي

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين في فلسطين؟

- شهد قطاع التأمين الفلسطيني معدلات نمو راوحت بين ١٠ و١٢ في المئة سنوياً خلال الأعوام الخمسة الماضية. أما في شركة ترست، فوصلت نسبة النمو الى حدود ٨ في المئة، وذلك بسبب تحفظنا في فرع التأمين الصحي نظراً الى أنه يشكل فقط نسبة ٥ في المئة من إجمالي محفظتنا، وعموماً فقد شهدنا زيادة معدلات الوعي التأميني بين المواطنين في السوق المحلية.

معايير لتنظيم المنافسة

■ بصفة كونكم رئيس اتحاد شركات التأمين في فلسطين، ما الدور الذي اديتموه للتخفيف من حدة المنافسة القلقة بين الشركات؟

- العلاقات جيدة بين الشركات وعلى المستويات كافة وهي تعمل معاً على تحقيق جميع الأهداف الموضوعية. أما بالنسبة للمنافسة فنحن نشط في



وفد فلسطيني مع ماهر عواد



عماد هزيم

(شركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين):

نعتمد المرونة في تحقيق استراتيجيتنا مواكبة لتغيرات السوق

تتطلع شركة التأمين الوطنية NIC الى مركز الصدارة في قطاع التأمين الفلسطيني من خلال تقديم خدمات مميزة للقطاعات الاقتصادية كافة والعمل على توفير أفضل التغطيات المناسبة للعملاء، ويبقى هدفها الأسمى تقديم أفضل الخدمات التأمينية لأبناء الشعب الفلسطيني. مدير تطوير الأعمال والتسويق في الشركة عماد هزيم أكد اعتماد نهج العمل نفسه منذ التأسيس واعتماد المرونة في تحقيق الاستراتيجية مواكبة للتغيرات اللاحقة بالسوق، وذكر بأنها الشركة الأولى في السوق المحلية التي قدمت منتجاتها وخدماتها إلكترونياً، موضحاً مقولة «المجتمع شريك لنا» من خلال نشاطها في مجال المسؤولية الاجتماعية.

نظراً لمحدودية السوق وحجمها المتواضع، لكننا نسعى الى التمايز والإبتعاد عن المنافسين وتقديم خدمات ومنتجات جديدة ومبتكرة لعملائنا.

«المجتمع شريك لنا»

■ من المعروف أنكم فعالون بمجال المسؤولية الاجتماعية، هل لنا بلمحة عن أبرز مشروعاتكم في هذا الحقل؟

– نعد رواداً في مجال المسؤولية الاجتماعية على مستوى قطاع التأمين الفلسطيني، حيث نعمل على تخصيص ميزانية منذ بداية العام للإنتلاق بمشاريع متنوعة. ونحن في التأمين الوطنية نجهد على ثلاثة محاور: الصحة، البيئة والمجتمع ونحاول تغطية أكبر شريحة من المجتمع الفلسطيني وتوفير خدمات لدعم الفئات كافة كوننا نعتبر المجتمع بمثابة شريك لنا. ■



NIC أول شركة

في السوق الفلسطينية قدمت منتجاتها وخدماتها إلكترونياً



السوق المحلية، حيث بات بإمكان جميع عملائنا شراء المنتجات من خلال الموقع الإلكتروني الخاص بنا. كما ونعمل أيضاً على الدخول في مجال التطبيقات وتحسين تجربة العملاء بهدف الإرتقاء بخدماتنا نحو الأفضل. ■ ما هي التحديات التي تواجهونها في تطبيق خطتكم التسويقية؟

– نعاني منافسة حادة في السوق المحلية

مواكبة تغيرات السوق

■ كيف تتمكنون من إستكمال أعمالكم في ظل الأوضاع القائمة في فلسطين؟

– تشهد السوق الفلسطينية منذ أعوام طويلة تقلبات سياسية واقتصادية الى جانب ظروف الإحتلال القاسية، وإزاء ذلك نعتمد دائماً في «التأمين الوطنية» على المرونة في تحقيق الاستراتيجية مواكبة للتغيرات التي تشهدها السوق وضماناً لاستمرار أعمالنا. هذا ونعتمد النهج نفسه منذ تأسيس الشركة قبل ٢٥ عاماً ومستمر به.

تسويق المنتجات إلكترونياً

■ هل بدأت بتطبيق الخدمات الرقمية في إنجاز عملياتكم؟

– كنا السباقين في السوق الفلسطينية والشركة الأولى التي طرحت التأمين الرقمي، وقد بدأنا مؤخراً بتقديم منتجاتنا إلكترونياً في



من اليمين: محمد عموص، اكرم بركات، عماد هزيم، رياض بدر، لؤي غزاونة وبدر شرف



من اليسار: لؤي غزاونه، عماد هزيم، محمد مشعشع وإميل زخور

حنان أمامي (الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR - المغرب)؛

انطلقنا بالتوسع في منطقة الشرق الأوسط حيث الطلب الكبير

على تغطياتنا

المديرة التنفيذية لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا في الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR حنان أمامي كشفت عن انطلاقتها بالتوسع في منطقة الشرق الأوسط حيث الطلب الكبير على تغطياتها ووجود الفرص غير المستغلة، واصفة السوق حالياً بالمرنة، مبرزة مشكلة المنافسة الحادة.

الزراعي ومستعدون للدخول في فروع جديدة ومتنوعة.

سوق مرنة

■ كيف نقيمون سوق إعادة التأمين في المنطقة العربية؟

- تشهد أسواق التأمين العربية منافسة شرسة في وقت تزدهم هذه الأسواق بالقدرات الهائلة وتشهد انخفاضاً حاداً في الأسعار، وعموماً نجدان السوق مرنة وسط أخبار تتحدث عن خروج عدد كبير من المعيديين الأوروبيين من السوق، ولكن الأمور لا تزال مستقرة، ولكن تتمثل المشكلة الأبرز في المنافسة المرتفعة على الأسعار. ■

توسع نحو أسواق الشرق الأوسط

■ هل تفضلون العمل في فروع معينة دون أخرى؟

- نقدم عمليات إعادة في مختلف فروع التأمين مثل التأمين على الممتلكات، التأمين الهندسي، التأمين على الطيران والتأمين على الطاقة، ومؤخراً بدأنا نعمل في خطوط متخصصة مثل التأمين على الاخطار السياسية (PV INSURANCE) في السوق المغربية والإفريقية، وحالياً انطلقنا بالتوسع نحو أسواق الشرق الأوسط حيث الطلب كبير وهناك فرص غير مستغلة في أنواع تأمينات عديدة، ونحن حالياً في صدد العمل أيضاً في مجال التأمين

إسم عريق

■ يعاني عدد كبير من شركات إعادة التأمين العربية مشكلات كثيرة، هل يؤثر ذلك بشكل مباشر أو غير مباشر على شركتكم؟

- من الممكن ان نتأثر سلباً على مستوى الأسواق العربية والخارجية نظراً لعدم استقرار أوضاع شركات إعادة العربية. ولكن بالنسبة اليينا في الشركة المركزية لإعادة التأمين لا نعاني صعوبات أو مشكلات، وذلك يعود الى الإسم العريق للشركة المؤسسة عام ١٩٦٠ حيث نعد أول معيد عربي، بالإضافة الى أننا نتواجد حالياً في العديد من الأعمال والأنشطة ونقدم الكثير من الدعم للسوق.

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

غسان جبور (شركة NASCO RE):

محدودية طلب البنوك والشركات على تغطيات أخطار الإعتداءات الإلكترونية تعود الى الأوضاع الاقتصادية الصعبة في المنطقة



غسان جبور متوسماً فريق عمل NASCO RE

لطالما تميّزت شركة ناسكو ري NASCO RE بعلاقتها الوطيدة مع شركائها وعملائها مع حرصها التام على تلبية احتياجات السوق المحلية وتقديم الدعم الكامل لها، واستناداً الى نجاحها تستمر في توسعها بالمنطقة العربية وخارجها نحو تركيا وباكستان والهند وغيرها من الدول.

التأمين، مع حرصها على الاطلاع على احتياجات السوق والمشكلات التي تعانيها لزيادة دعمها لها.

مواكبة العملاء

■ في رأيكم، ما هي أسباب تعثر بعض شركات الإعادة العربية، وهل تفضلون التعاون مع شركات الإعادة العربية أم الأجنبية؟

- نتعاون مع شركات الإعادة الإقليمية والأجنبية، ولكن للأسف خلال الأونة الأخيرة شهد عدد من شركات الإعادة العربية بعض المشكلات والمعوقات مما دفع بعملنا الى اختيار معيدين لجانِب، مع العلم ان هناك معيدين عرباً جيدين ومليئين ونقدم لهم الدعم الكبير، ولكن في نهاية المطاف يتوجب علينا مواكبة العملاء الذين يعود اليهم القرار النهائي.

غياب الدعم الكامل من المعيّدين

■ كيف تصفون علاقة المعيّدين مع السوق الأردنية؟

- يحقق المعيدون عوائد ربحية جيدة بالرغم من تراجع حجم الأعمال نسبياً، وذلك يعود لتوافر الإمكانيات والفرص في السوق الأردنية. أما بالنسبة للتأمين الاختياري فثمة ضغوط كبيرة على الأسعار تؤدي الى غياب الدعم الكامل من المعيّدين بسبب التراجع الحاد في الأسعار نظراً للأوضاع الاقتصادية الصعبة.

■ كيف تصفون نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

- تمكنا في ظل الضغوط القائمة من تسجيل مؤشرات جيدة وفق المخطط الموضوع، بالإضافة الى استمرار توسعنا في المنطقة العربية والخارجية نحو تركيا وباكستان والهند، حيث نحقق نمواً إيجابياً

في هذه الأسواق. ■



حريصون على تلبية احتياجات السوق وتقديم الدعم الكامل لها



ولكن المشكلة التي نعانيها في الوقت الراهن هي الأوضاع الاقتصادية والسياسية التي أدت الى إغلاق الحدود مما أدى الى انخفاض حجم عمل العديد من الفروع مثل التأمين البحري، كما وان الضغوط الاقتصادية دفعت بالشركات الى خفض أسعارها للمحافظة على مكائنها.

■ ما هي المميزات التي تتمتع بها شركتكم؟

- تتميز الشركة بعلاقتها الوطيدة والثيقة مع شركائها وعملائها، بالإضافة الى الاستقرار وخبرات فريق العمل، كما تعمل الشركة باستمرار على تطوير وتحسين أدائها، وإدخال كفاءات في مختلف فروع

■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر، وهل من موضوعات كان يجب التطرق اليها؟

- نشارك في هذا المؤتمر منذ أكثر من عشرة أعوام وهو يشهد تطوراً علمياً بعد عام ويتطرق للمشاركين فيه الى قضايا مهمة تحلّي التطورات في المنطقة، منها العنف السياسي والتحول الرقمي، والتأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية. وتكمن أهمية هذا المؤتمر بأنه يطرح موضوعات الساعة والأكثر أهمية بالنسبة لأسواق المنطقة، وهذا ما يجعله جاذباً لزيادة عدد المشاركين.

■ هل يزداد الطلب في أسواق المنطقة على التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية؟ وماذا تقدم شركتكم في هذا المجال؟

- الملاحظ الإهتمام الكبير بهذا النوع من التأمينات نظراً لأهميته، ولكن لا يزال الطلب محدوداً على شراء تغطياته، وعموماً المؤسسات المالية الكبرى والبنوك معرضة لهكذا إعتداءات وهي على دراية بخطورتها، ولكن حتى الآن العدد الأكبر منها غير مستعد لدفع قيمة القسط وهذا يعود الى الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المنطقة. بدورنا نعمل بجدية على هذا الموضوع ونطرح حلولاً للمنطقة كي نتمكن من تلبية حاجات السوق ومتطلباتها.

تطوير وتحسين الأداء

■ تعتبر شركتكم من اوائل الوسطاء في السوق الأردنية، هل تواجهون مشكلات معينة؟

- لدينا موقعنا الريادي في السوق الأردنية منذ أعوام عديدة، كما وتقدم الدعم الكامل لهذه السوق نظراً لأهميتها بالنسبة لنا. أما بالنسبة للمعّدين فإنهم يولون اهتماماً كبيراً لهذه السوق نظراً لنتائجها الإيجابية المحققة خلال الفترة الماضية.



NASCO RE ومجموعة GIG

فادي سعاد (الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق) :



نحضر لإطلاق منتجات متنوعة بعضها يغطي الأمراض المستعصية

كشف الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA فادي سعاد عن حصولهم على إجازتين لترخيص الأعمال من سلطات إقليم كردستان والحكومة المركزية في بغداد، وأشار إلى تحقيق زيادة في الأقساط المكتتبه بنهاية الربع الأول من ٢٠١٩ بنسبة ٢٠ في المئة، ولفت إلى تحضيرات الشركة لإطلاق منتجات متنوعة بعضها يغطي الأمراض المستعصية وبأسعار مدروسة، عازياً تواضع حجم سوق التأمين المحلية إلى ضعف الوعي التأميني لدى المواطنين.



حققنا زيادة بنسبة ٢٠ في المئة
بالأقساط المكتتبه في الربع الأول من ٢٠١٩



اننا الشركة الوحيدة الحاصلة على ترخيص للعمل في أنحاء العراق كافة

- نحن في صدد العمل على إطلاق منتجات متنوعة داخل السوق ومنها تأمين الأمراض المستعصية في جميع أنحاء العالم وبأسعار مدروسة.

■ هل هناك دعم من شركات الإعادة العربية والأجنبية؟

- ثمة دعم من شركات الإعادة إنما ليس في جميع منتجات التأمين المختلفة، بحيث أنه في الكثير من الأحيان لا تتوافر تغطيات لبعض فروع التأمين من شركات الإعادة العربية والأجنبية.

ضعف الوعي التأميني

■ أين السوق العراقية من موضوع الرقمنة والأمن السيبراني؟

- في الحقيقة لا تزال السوق العراقية بعيدة نسبياً عن هذه الأنظمة والتطبيقات في الوقت الحاضر.

■ إلام تعزون تواضع حجم السوق المحلية مقارنة بما كانت عليه في الأعوام الماضية؟

- تعود الأسباب إلى ضعف الوعي التأميني وهذا ما يدفع المواطنين إلى عدم الإهتمام بالحصول على تغطيات تأمينية إضافة إلى عدم وجود تأمينات الزامية مقررة من قبل الحكومة، وهو ما نسعى إلى التعاون به مع ديوان التأمين في الإقليم ومع الحكومة المركزية لإقراره في الفترة القادمة إن شاء الله. ■



من اليسار: محمد مساعده، فادي سعاد، MILTON D'SOUZA و RIZIQ ISHAQ

نمو الأقساط المكتتبه

■ هلا وضعنا في صورة التحسينات التي أدخلتموها إلى الشركة، وكيف تتمكنون من التأقلم مع الأوضاع الراهنة في العراق؟

- سعينا خلال العام الماضي إلى الحصول على إجازتين لترخيص الأعمال من سلطات إقليم كردستان ومن الحكومة المركزية في بغداد لنكون الشركة الوحيدة الحاصلة على ترخيص للعمل في أنحاء العراق كافة. وبحسب الميزانية الأولية للعام ٢٠١٨ إرتفعت أرباح الشركة مقارنة بالعام ٢٠١٧، ومع بداية العام ٢٠١٩ سجلنا زيادة في حجم الأقساط المكتتبه في الربع الأول بحدود ٢٠ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٨، كما ونعمل على إطلاق عدد من المنتجات الجديدة في السوق العراقية.

منتجات متنوعة

■ هل التحديات التي تواجهونها في العراق هي نفسها القائمة في الدول العربية الأخرى؟

- نعاني تحديات مختلفة، من بينها غياب الوعي التأميني، بحيث أن العديد من المشاريع في العراق غير مؤمن والبعض الآخر يتم تغطيته خارج العراق وهذا مخالف للقوانين والتشريعات، والمتوقع أن تعمل السلطات المعنية على وقفها في المدى القريب.

■ ما هي أبرز المنتجات التي أطلقتوها في السوق العراقية؟

د. لانا بدر

(مدير عام المجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB - الأردن):



اجتماع LINK و EURO ARAB ويظهر من اليمين: شادي ملكاوي، انس عباينة، سلام طعامنة، فؤاد بجالي، رين حسون، هلا حيدر، د. لانا بدر، قسطندي بجالي وجان باتيست فرنجيه

زيادة في الوعي حول التأمينات الإلكترونية برغم الطلب المحدود عليها في السوق المحلية

اشادت المدير العام للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE GROUP الدكتورة لانا بدر بفعاليات «المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبة» من ناحية طرح الموضوعات والقضايا فيه وترتيباته التنظيمية والحضور الكثيف للمشاركين، ولاحظت زيادة في الوعي حول التأمينات الإلكترونية في وقت لا يزال الطلب عليها محدوداً.

وتعد المجموعة العربية الأوروبية إحدى الشركات الأكثر استقراراً في الأردن من حيث الملاءة والسيولة النقدية، وتمتّع بالقدرة على الإستمرار بشكل مترن وثابت.

ارتفاع وتيرتها مع الوقت.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

نحن جاهزون للخوض في جميع أنواع التأمينات الجديدة ومنها التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، ولكن لا يزال الطلب عليها محدوداً خلال الفترة الحالية. كما حققت الشركة نمواً في الإنتاجية خلال العام ٢٠١٨ بزيادة نسبتها ٢٦ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه، وعموماً الأرباح جيدة ومستقرة وبالرغم من صعوبة السوق نجحنا في المحافظة على نشاطنا المعتاد. ■

بالإضافة الى استقطابه حضوراً كثيفاً في ظل مشاركة ٢٥ دولة، كما ويعد كذلك سابقة من نوعها. بالإضافة الى ان الموضوعات والقضايا المطروحة جديدة وحيوية، فضلاً عن ان الترتيبات منظمة وفق أعلى المستويات. وقد بذل اتحاد شركات التأمين الأردني جهداً كبيراً لإنجاح هذا الحدث وإظهاره بأبهى صورة.

طلب محدود على التأمينات الإلكترونية

■ بم تعلقون على الموضوعات المطروحة؟

لا يزال الطلب على التأمين الإلكتروني محدوداً لكننا بدأنا نلاحظ زيادة في الوعي حول هذه التأمينات من خلال حملات التوعية والمؤتمرات، حيث من المتوقع



مؤتمر متقدم

■ كيف تقيمون فعاليات المؤتمر وما المطلوب لتطويره؟
- انه أحد المؤتمرات الناجحة جداً ويثبت في كل مرة أنه يحقق المزيد من التقدم،



نهاد أسعد

(مدير عام شركة المشرق للتأمين - فلسطين (Al Mashreq Insurance - Palestine):

نركز على نوعية المحفظة وتوازنها وليس حجمها



تقدم شركة المشرق للتأمين خدماتها التأمينية من خلال شبكة فروعها ومكاتبها ومكاتب وكلائها المنتشرة في جميع المحافظات الفلسطينية، وتحرص على التطوير والتحديث لمواكبة متطلبات وطموحات الزبائن. كما وتتمتع الشركة بعلاقات استراتيجية مع كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية، بالإضافة إلى علاقات شراكة استراتيجية مع العديد من الزبائن والموردين، ولم يقتصر اهتمامها على هؤلاء فقط بل تتصدر قمة أولوياتها تنمية مواردها البشرية والسعي الدائم لتطويرها وتزويدها بأرقى الأساليب الإدارية، كما أنها لم تغفل المسؤولية الاجتماعية الملقاة على عاتقها.

وبحسب مديرها العام نهاد أسعد فإن المنافسة الحادة لا تزال سمة السوق المحلية، وأشار إلى تركيزها على نوعية المحفظة وتوازنها وليس حجمها، ورأى أن الظروف الاقتصادية والسياسية تنعكس على سياسات شركات إعادة فترفع أسعار تغطياتها، مذكراً بتعامل الشركة بفضل نتائجها الجيدة بمرونة مع المعيديين والوسطاء.

الوثائق المتخصصة موجهة للقطاعات كافة كل بحسب حاجاته، مع حرصنا الدائم على الإبتعاد عن المنافسة السعرية.

تعامل مرن مع المعيديين

■ هل تتلقون الدعم الكافي من شركات إعادة العربية والأجنبية؟

– الملاحظ وجود منافسة في قطاع إعادة التأمين، فضلاً عن أن الظروف الاقتصادية والسياسية، للأسف الشديد، تنعكس مباشرة على سياسات شركات إعادة، والتي في بعض الأحيان ترفع أسعارها، فضلاً عن دخول وخروج العديد من اللاعبين من السوق، ولكننا نحاول المحافظة على علاقات جيدة مع جميع شركات إعادة ووساطة إعادة للإطلاع على كل ما هو جديد لديها، يساعدنا في تحقيق ذلك النتائج الإيجابية التي تحققها الشركة وتعاملنا المرن معها ولا نواجه مشكلات في هذا المجال. ■



نتائجنا الإيجابية

تخولنا التعامل بمرونة مع المعيديين



يظهر جلياً في محفظتنا، حيث نركز على نوعية المحفظة وتوازنها وليس حجمها، وقد قمنا بتصميم العديد من المنتجات التي تناسب احتياجات مختلف القطاعات مثل (التأمين المنزلي وتتضمن التأمين ضد الحريق، السرقة، تأمين المسؤولية المدنية، تأمين الحوادث الشخصية)، بالإضافة إلى إطلاقنا منتجاً تحت إسم «تجارتني» خاص بالمحال التجارية الصغيرة، فضلاً عن العديد من

منافسة حادة

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين الفلسطيني رامناً؟

– شهد قطاع التأمين المحلي نوعاً من الركود والتباطؤ في النمو خلال العام الماضي، مقارنة بما كان عليه خلال الأعوام السابقة، وذلك بسبب ما تعانيه الساحة الفلسطينية من أحداث سياسية وعدم وضوح الرؤية مما انعكس سلباً على مجمل القطاعات ومن بينها قطاع التأمين، زد على ذلك أن صغر حجم القطاع يجعله يعاني منافسة حادة، خصوصاً في فرع المركبات الذي يشكل ٦٠ في المئة من إجمالي حجم السوق.

منتجات متخصصة

■ هل تتمكنون من تقديم منتجات متخصصة في السوق الفلسطينية؟

– نحاول التمايز عن الشركات الزميلة وهذا



اجتماع المشرق للتأمين - فلسطين و NASCO RE



من اليمين: رسلان ياسين، حمزه ابو حمود، نهاد أسعد، سليمان مسحل ويوسف البرغوثي



محمد الريماوي (شركة دنيا DILNIA - العراق) : نعول على ديوان التأمين في تادية دور أكبر بتنظيم السوق

السوق العراقية ذات إمكانات وفرص كبيرة لكنها تفتقد لنشر الوعي بين الناس والشركات

مدير تنفيذي- العمليات ومدير فرع اربيل في شركة دنيا DILNIA محمد الريماوي لاحظ نمواً في السوق العراقية انعكس بشكل بسيط على قطاع التأمين، ورأى ان هذه السوق ذات إمكانات وفرص كبيرة لكنها تفتقد لنشر الوعي بين الناس والشركات، وعرض لأهمية المنتجات التي توفرها الشركة بفرعي الصحة والمركبات والتأمينات العامة، معولاً على ديوان التأمين في تادية دور أكبر بتنظيم السوق بما يعود بنتائج أفضل على الجميع، مذكراً بتمايز DILNIA عن مثيلاتها بكفاءتها الفنية العالية، وتنوع برامجها التي تناسب الافراد والشركات الصغيرة والمتوسطة وكبيرة الحجم، متوقفاً تحقيق نتائج ايجابية على مستوى الربحية فنياً واستثمارياً.

تحسين الأداء والنتائج. ونحن كشركات تأمين محلية نلاحظ مدى إهتمام المواطنين بالحصول على تغطيات تأمينية إنما يتوجهون الى خارج العراق ما ينعكس سلباً على نتائج السوق وحجم الأقساط المكتتبة. لذا نتمنى العمل على تنظيم السوق بما يعود بنتائج أفضل على الجميع.

ربحية فنية واستثمارية

■ هل تلقون الدعم الكافي من شركات الإعادة العربية والأجنبية؟

- بالتأكيد، وأكثر ما يميز DILNIA عن شركات التأمين الأخرى إنها تملك كفاءات فنية عالية المستوى، كما ان معظم شركات الإعادة العربية والأجنبية المتعاملة معنا تولي أهمية للفرص والإمكانات المتاحة في سوقنا المحلية، برغم حجمها المتواضع، ما يبشر بمستقبل زاهر لهذه السوق والتي تعدّ الأفضل على مستوى المنطقة، وكل ذلك يدفع شركات الإعادة الى التطلع نحوها بنظرة ايجابية والتعاون مع الشركات العاملة فيها.

■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

- سجلنا نتائج ايجابية على مستوى الربحية سواء فنية أو استثمارية، ومن المتوقع بنهاية العام ٢٠١٩ تحقيق نمو على مستوى الأرباح والأقساط المكتتبة.

■ المكتتبة.

متمايزون عن الشركات المثيلة بكفاءاتنا الفنية العالية

التأمينات الصحية، وهذه تعدّ من أكثر التغطيات طلباً في السوق العراقية، ونأمل تحقيق المزيد من الإنتاجية.

■ الإلام تعزّون تدني حجم الأقساط المكتتبة في السوق العراقية؟

- حقيقة نعول على منظمي القطاع (ديوان التأمين) بتادية دور أكبر في تنظيم سوق التأمين بالشكل المطلوب والذي من شأنه



من اليمين: محمد الريماوي TAMKEEN ومحمد الريماوي DILNIA

إمكانات و فرص

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف التي تشهدها العراق؟

- شهدت الأوضاع الاقتصادية داخل العراق تطورات عديدة، حيث لمسنا نمواً خلال الربع الأول من العام ٢٠١٩ انعكس إيجاباً على أعمالنا. هذا ونقدم حلولاً تأمينية مناسبة للسوق ولكننا نطمح لتحقيق المزيد من الأهداف والأعمال ويتطلب ذلك بعض الوقت، علماً أنه في السوق العراقية الإمكانات والفرص كبيرة لكننا بحاجة لنشر الوعي بين الناس والشركات.

■ في رأيكم، هل السيوولة متوافرة في السوق العراقية لشراء التغطيات التأمينية؟

- في السابق كانت هناك بعض المشكلات أما حالياً فقد بدأت الأوضاع بالتحسن وصرف الرواتب في الوقت المحدد، مما

ساهم في ضخ السيوولة داخل السوق وذلك على مستوى الافراد. وبالرغم من هذه التغييرات الإيجابية لا يزال موضوع نشر الوعي التأميني في المجتمع من الأمور الملحة والضرورية.

تنظيم سوق التأمين

■ ما هي أبرز المنتجات التي قدمتموها للسوق ونالت ترحيباً واسعاً؟

- من أبرز المنتجات التأمين على المركبات وعلى الممتلكات، إضافة الى



محمد الريماوي (مدير عام شركة تمكين للتأمين - فلسطين):

طموحنا ليس له حدود ونسعى لتحقيق أرقام تأمينية لا تقل عن ٢٠ مليون دولار خلال ٢٠١٩

الريماوي، يؤكد أن «تمكين للتأمين» حالياً واثناء تقديم خدماتها لا تواجه صعوبات جمة، «فرغم حداثة عمر الشركة، إلا أنها تمكنت خلال الربع الأخير من العام ٢٠١٨، من إقامة علاقات والفوز بعطاءات تأمينات لأكبر المؤسسات والشركات في السوق وتحقيق أرقام ممتددة بإجمالي ٨ ملايين دولار أميركي وهذا ما يدل على حجم الثقة الكبيرة بالشركة وكادرها وإدارتها ومجلس إدارتها».

وبخصوص توقعاته للحصة السوقية لـ «تمكين للتأمين» خلال العام ٢٠١٩، يقول: «بنينا موازنة تقديرية للعام الحالي، وهي موازنة متفائلة، لكن طموحنا ليس له حدود، ونحن نتوقع أن نقوم باكتتاب أرقام تأمينية لا تقل عن ٢٠ مليون دولار، أي ما يشكل حصة سوقية بنسبة ٧٪ من سوق التأمين ككل».

اهتمام بتكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي

ويقول: «لقد كانت الشركة منذ البداية، وحتى قبل أن تبدأ نشاطها واعية لأهمية توظيف التكنولوجيا الحديثة في كافة العمليات الداخلية وخلال التعامل مع الجمهور، فنحن نتطلع لتحقيق تجارب عالمية فريدة ونعرّف أنفسنا بأننا شركة ذكية Smart Company وذلك من خلال توظيف

لربما يكون أفضل وصف يمكن أن يطلق على سرعة الإنجاز والكفاءة، الذي اتسمت به شركة تمكين الفلسطينية للتأمين خلال مرحلة التأسيس هو «حرق المراحل»، فخلال عام فقط تم الانتهاء من تأسيس شركة مساهمة عامة وأشهارها رسمياً وافتتاح أكثر من ١٣ نقطة بيع مبلشرة وغير مباشرة عبر شبكة من الفروع والمكاتب والوكلاء في فلسطين، كل تلك الإنجازات تنم عن خبرة في صناعة التأمين ومهارة في توظيف الموارد وتجانس في الأدوار ما بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لتحقيق تطوع متفق عليه وهو بناء قصة نجاح وتميز في سوق التأمين الفلسطيني».

مدير عام الشركة محمد الريماوي الذي كان له السبق في تأسيس وإدارة أول شركتين للتأمين الإسلامي في فلسطين، أحدثهما «تمكين للتأمين»، يرى أن هناك آفاقاً كبيرة وفرصاً تلوح بالآفاق للنهوض بقطاع التأمين بشكل عام وقطاع التأمين الإسلامي على وجه الخصوص بالاعتماد على مؤشرات النمو وحجم الطلب المتزايد على خدمات التأمين الإسلامية.

حضور قوي في السوق

ورغم ما تحمله البدايات من تحديات، إلا أن

التقنيات الحديثة في كافة مراحل تقديم الخدمة وفي العمليات الداخلية. حيث بادرنّا في التخطيط والتنفيذ لبناء أول برنامج تأميني فني محوسب بأمنية فلسطينية بالتعاون مع شركة المستقبل لأنظمة المعلومات، وهذه خطة غير مسبوقه على الصعيد المحلي والإقليمي، وكانت لدينا الجرأة لذلك انطلاقاً من إيماننا بطاقاتنا الفلسطينية الوطنية وحرصنا على أن لا تكون نسخة عن تجارب سابقة أو محاولة بل نقلة نوعية في كافة الأصعدة والمجالات ذات العلاقة بصناعة التأمين.

تأمينات متناهية الصغر

وأضاف الريماوي بأن الشركة ستطرح قريباً برامج وحلولاً تأمينية مبتكرة، تستهدف شرائح المجتمع من ذوي الدخل المحدود، وما يعرف عالمياً بالتأمين متناهي الصغر، وهو ما يطبق لأول مرة في سوق التأمين الفلسطينية، وسيعلن عن هذه الحلول والبرامج لاحقاً.

تمكين... أكثر من تأمين

تمكين للتأمين
TAMKEEN INSURANCE
سوقية إسلامية



لمزيد من المعلومات:

www.tamkeen-ins.ps
1800 202 202
0970 2 294400
0970 2 294401

والعديد من الخدمات والحلول التأمينية الأخرى

المهندسين أسامة جعينة

(مدير عام شركة المنارة للتأمين AL MANARA - الأردن):

الأرباح المحققة في الربع الأول تعود الى حسن إدارة محافظتنا
بعد اتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة

تتابع شركة المنارة للتأمين AL MANARA عملية التقييم والهيكلية معتمدة سياسة متحفظة لاسيما في فرعي المركبات والصحي. وبالرغم من تحديات قطاع التأمين الأردني تقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المتنوعة ولا تتوانى عن دفع المطالبات بطريقة عادلة ومنصفة، وعزا مديرها العام المهندس أسامة جعينة تحقيقها أرباحاً خلال الربع الأول من ٢٠١٩ الى حسن إدارة المحافظ واستبدال الخاسر منها بالمربحة، وطمأن الى تصحيح الأمور داخل الشركة والوصول الى تسجيل عوائد ربحية، متوقفاً مع زيادة حملات التوعية ان ترتفع وتيرة الطلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية، كاشفاً عن طرح العديد من المنتجات المبتكرة في خطوط تأمين معينة مناسبة لشرائح المجتمع.

السال ما هي أبرز الإنجازات التي تمكنت شركة «المنارة للتأمين» من تحقيقها؟

تسلمت إدارة الشركة منذ عام تقريباً ونجحت بالتعاون مع فريق العمل في تحقيق أرباح محدودة خلال الربع الأول من العام الحالي، ويعد ذلك إنجازاً مقارنة بالعامين الماضيين حيث سجلت الشركة خسائر تقدر بحوالي (-/٩٤٤,٧٦٧) ديناراً في نهاية ٢٠١٨، وتتوقع مع نهاية العام ٢٠١٩ تحقيق أرباح أعلى. ويعود تحقيق هذه النتائج الى اعتماد إجراءات عديدة، منها دراسة محافظ الشركة واستبدال الخاسر منها بتلك الربحية، فضلاً عن إتخاذ إجراءات تصحيحية لناحية إكتتاب فرعي التأمين على المركبات وإدارة الحوادث والتأمين الصحي، ومن خلال الخبرات السابقة تمكنا من تصحيح الأمور، وبالتالي تسجيل نتائج إيجابية والوصول الى تسجيل عوائد ربحية.

■ في رأيكم، هل ما زال التأمين على المركبات من التحديات الأساسية في السوق الأردنية؟
- بالتأكيد، لا نزال نعاني مشكلات في فرع التأمين على المركبات وخصوصاً الإلزامي.

منتجات جديدة ومبتكرة

■ أين العالم العربي والسوق الأردنية من موضوع التأمين الإلكتروني؟

- لا يزال الطلب على التأمين الإلكتروني محدوداً في السوق الأردنية، بحيث ان العدد الأكبر من البنوك لا يقدم على شراء وثائق التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية ويتم استبدالها بإجراءات حماية للأنظمة والبرامج، وبالإجمال وبالرغم من خطورة التعرض لعملية قرصنة والخسائر الناتجة عنها إلا ان المؤسسات والبنوك لا تولي أهمية لهذا النوع من التغطيات، ولكن مع زيادة حملات التوعية من المتوقع ان ترتفع وتيرة الطلب عليه مستقبلاً.

■ هل لديكم خطط أو مشروعات جديدة؟

- نحن في طور إعادة هيكلية الشركة، ولكن هذا لا يمنع من طرح منتجات جديدة ومبتكرة في خطوط تأمينية معينة مثل التأمين على السفر والتأمين الصحي الفردي بأسعار مدروسة تتناسب وميزانيات جميع شرائح المجتمع. ■

عماد الحجية (مدير عام الشركة المتحدة للتأمين UNITED - الأردن):

سجلنا نمواً بنسبة ١٢ في المئة بمبيعاتنا
واحتلنا المركز الخامس في السوق بالأرباح

المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED عماد الحجية قدر عالياً الجهد المبذول من قبل لجنة تنظيم المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبة والموضوعات المطروحة خلال فعالياته، ورصد توجهها واضحاً نحو التأمينات الإلكترونية، لافتاً الى تسجيل نمو في المبيعات بنسبة ١٢ في المئة واحتلال الشركة المركز الخامس بين الشركات العاملة في الأردن.

السال كيف تقيمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية؟

- شهد المؤتمر هذا العام كثافة في الحضور بوجود ٥٥٠ مشاركاً وهو عدد لا يستهان به، ويعود هذا النجاح الى اللجنة التنظيمية للمؤتمر. واعتقد انه يجب التفكير عند وضع البرنامج في السنوات القادمة ان يتم تحديد اوقات للمحاضرات واوقات للاجتماعات بين شركات التأمين والإعادة والوسطاء، نظراً الى أهمية القضايا والموضوعات المطروحة، بحيث من الأهمية بمكان ان يتاح الوقت لجميع الحاضرين للاستماع الى المحاضرات.

■ في رأيكم أين المنطقة العربية من التأمين عبر المصارف والأنظمة الإلكترونية؟

- ثمة توجه واضح في السوق الأردنية في الآونة الأخيرة نحو التأمينات الإلكترونية، نظراً لارتفاع معدلات الإعتداءات وعمليات القرصنة داخل المؤسسات والبنوك. أما بالنسبة لموضوع التأمين عبر المصارف فهو قديم جديد، مع العلم أنه حقق نجاحاً في الدول الأوروبية لكنه فشل في السوق الأردنية بالرغم من محاولات عديدة قامت بها شركات عدة لإنجاحه. ولا نملك أدلة وافية وواضحة عن أسباب فشل هذه المحاولات، إذ من الممكن أنها تعود الى عدم رغبة الناس بالحصول على تغطيات تأمينية عبر المصارف او عدم وجود مردود مادي مناسب للبنوك.

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها شركة التأمين المتحدة؟

- سجلنا نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٨ واحتلنا المركز الخامس بين الشركات بنسبة الأرباح المحققة، فضلاً عن تحقيق معدلات نمو بنسبة ١٢ في المئة على صعيد المبيعات، وتسير الأمور منذ بداية العام ٢٠١٩ بشكل إيجابي وبالتوتيرة نفسها. ■

أحمد محمد التيجاني (الرئيس التنفيذي لشركة NAT HEALTH):

طرحنا مؤخراً منصة إلكترونية متقدمة (E-Healthgate) تعنى بتسهيل تجربة المنتفع وبحل الكثير من مشاكل المطالبات التي تعاني منها شركات التأمين الصحي



الرئيس التنفيذي عضو هيئة المديرين في شركة NAT HEALTH للرعاية الصحية أحمد محمد التيجاني أفصح عن نية التوسع نحو السوق العراقية في القريب العاجل، وأشار إلى طرح الشركة مؤخراً منصة إلكترونية متقدمة (E-Healthgate) تعنى بتسهيل تجربة المنتفع وبحل الكثير من مشاكل المطالبات التي تعاني منها شركات التأمين الصحي، كاشفاً عن الاستحواذ على إدارة المطالبات ما يقارب ٥٠ في المئة من مطالبات التأمين الصحي الخاص في الأردن وما يزيد على هذه النسبة في السوق الفلسطينية.



نعالج أكثر من ٥٠ في المئة من إجمالي المطالبات الصحية في السوق الخاص الأردني وما يزيد على هذه النسبة في فلسطين



الكافية للمستخدم سواء كان جهة طبية أو شركة تأمين كي تكون على اطلاع ومعرفة كاملين بجميع الأمور المتعلقة بالمؤمنين ومطالباتهم.

■ تعاني معظم الشركات صعوبة في إيجاد معيد تأمين في مجال التأمين الصحي، هل توفر هذه الخدمة؟

- في الحقيقة تنحصر خدماتنا في إدارة المطالبات، في حين ان عمليات الإعادة هي من ضمن اختصاص شركات التأمين التي تتعاون مع معيدين مناسبين بالنسبة لكل منها، لكن ومع إطلاع أوسع من جانب المعيد على برامجنا والوثوق بأداء NAT HEALTH باتوا يفضلون التعامل مع شركات تعتمد على نظامنا.

■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

- تشهد الشركة نمواً واضحاً عاماً بعد عام، والنتائج كانت جيدة جداً ومن المتوقع ان نتوسع على المستوى الجغرافي الإقليمي

وعلى الصعيد المحلي، وقد أتاحت لنا ثقة شركات التأمين والصناديق الذاتية التي تتعامل معنا ان نظور انفسنا باستمرار للوقوف على تلبية احتياجاتهم والسعي لتقديم كل ما هو جديد في عالم التأمين والأتمتة بما يخدم مصلحة جميع أصحاب

■ العلاقة



اركان NAT HEALTH

■ ما هي أهداف مشاركتكم في المؤتمر الدولي السابع للتأمين؟

- تأتي هذه المشاركة ضمن سياستنا في التسويق والترويج للمنصة الإلكترونية و للنظام اللوحي الخاص بالشركة. وقد كانت لنا مشاركات في العديد من المؤتمرات في مدن متعددة منها دبي، البحر الميت ومصر، بالإضافة الى توجهنا للتوسع نحو السوق المصرية ودول مجلس التعاون الخليجي، مع العلم اننا متواجدون حالياً في كل من فلسطين والأردن، ولدينا نية مستقبلية للتوسع نحو العراق في القريب العاجل.

برنامج متقدم

■ بم تتميز برامجكم لجذب الشركات للتعاون معكم؟

- البرنامج الذي طرحناه مؤخراً في الأسواق يتيح الفرصة لشركات التأمين التخلّص من مشكلة «المطالبات غير المبلغ عنها،

INCURRED BUT NOT REPORTED

(IBNR) وأيضاً يوفر للمنتفع تجربة فريدة تمتاز بالسرعة وعدم الحاجة للنماذج وإمكانية إتمام الزيارة Online أو Offline، إنا تعدّد وجود Connectivity، وهذا ما ركزت عليه محاور المؤتمر ويوفر هذا البرنامج التقارير الآنية والمعلومات

ناصر فايز الديك (مدير عام المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG):

المطلوب قانون تأمين عصري في الأردن يوفر الحماية للشركات



من اليمين: ولاء عبد الرحيم تغال، عمر شفيق، سامر بركات، ناصر الديك، وليد القطايف وروان مطارنة داخل جناح AJIG

مدير عام المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG ناصر فايز الديك أشار الى تحقيقها نمواً في أقساطها بلغ حوالي ٢٠ في المئة وزيادة في أرباحها وصلت نسبتها الى ١٥ في المئة، معتبراً ان هناك مطالب عالقة وفي مقدمها قانون تأمين يوفر الحماية للشركات، متوقعاً تبديل توجه المواطنين الأردنيين نحو طلب تغطيات المخاطر الإلكترونية، داعياً الى تقليص عدد الشركات العاملة في السوق المحلية من خلال التشجيع على الدمج.

البيان ■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها في الشركة وهل واجهتم معوقات معينة؟
- تسلمت إدارة المجموعة منذ عام تقريباً، حيث ركزت أنا وفريق العمل على التأمينات الصغيرة في ظل ضعف الثقافة التأمينية في السوق المحلية، وكان قرارنا التوجه نحو المنتجات السهلة التي توضع بمتناول جميع فئات المجتمع بأسعار مدروسة. وقد تمكنا من رفع حجم الأقساط المكتتبه خلال العام الماضي حيث بلغت نسبة نموها حوالي ٢٠ في المئة، بالإضافة الى زيادة في الأرباح بنسبة ١٥ في المئة.
■ ما هي الإجراءات التي اعتمدت في الشركة للتقليص من حدة خسائر فرع التأمين على المركبات؟

- كمجموعة لدينا نظرة مختلفة تماماً مقارنة بغالبية شركات التأمين الأردنية، بحيث نحقق أرباحاً جيدة من فرع التأمين على المركبات، فالإدارة الصحيحة لهذا الفرع تنتج عنها عوائد ربحية جيدة، وبالنسبة لينا في المجموعة العربية الأردنية للتأمين شكل فرع التأمين على المركبات أعلى معدلات ربحية منذ خمسة أعوام، وذلك نتيجة الإدارة الصحيحة لعمليات الإكتتاب وحسن إدارة الحوادث والمطالبات.
■ بعدما أضحت هيئة التأمين في الأردن تحت مظلة البنك المركزي، هل لديكم مطالب معينة لتحسين السوق؟

- يفرض البنك المركزي رقابة على شركات التأمين ولكن مطالبتنا بتحسين أوضاع شركات التأمين في الأردن لم تتحقق بالقانون والرقابة المحدثة، وبالتالي لا يزال لدينا العديد من المطالب التي تساهم في تعزيز موقعنا في السوق وتقدم لنا الدعم الذي نحتاجه، ولغاية الآن هذا غير مطبق، إذ من المفترض وجود قانون تأمين عصري يوفر الحماية للشركات.
■ هل لديكم خطط مستقبلية ستعملون عليها؟

- نؤيد حصول عمليات دمج ما بين الشركات في السوق الأردنية، بحيث ان وجود ٢٤ شركة لا يتلاءم مع حجم السوق والأقساط المكتتبه في مختلف الفروع، ومن الضروري تقليص هذا العدد كي تتمكن الشركات من تحقيق معدلات ربحية، كما يتوجب على الحكومة الأردنية تقديم حوافز أعلى لتشجيع الشركات على الاندماج. ■

ضياء دسوقي (رئيس ومدير عام شركة الصفاة للتأمين - SAFWA):

نطمح بعد تحولها الى شركة تكافلية لتطویرها نحو الأفضل



من اليمين: عامر ابو الشعر، ضياء دسوقي، عمار الحاج، سامر عجیلان ومحمد القيسي داخل جناح SAFWA

حققت الشركة الأردنية الإماراتية بعد تحولها الى «الصفاة للتأمين» نقلة نوعية على مختلف الصعد وتشهد حالياً مرحلة ثبات واستقرار بفضل علاقاتها الوطيدة مع المعيّدين وتخليها عن الخطوط التأمينية الخاسرة. رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام ضياء دسوقي قدم لمحة تاريخية عن مسيرتها، وكشف عن طلب لتحويلها الى شركة تكافلية بالكامل، مبدياً طموحه لتطویرها نحو الأفضل.

البيان ■ كيف تقيّمون مسيرتكم منذ انطلاقتكم وحتى الآن؟
- المسيرة كانت صعبة بكل ظروفها، فضلاً عن اننا واجهنا صعوبات في الانتقال من الإدارات السابقة، ولكننا نجحنا في تشكيل اول مجلس إدارة في شهر كانون الاول عام ٢٠١٨، حيث كانت بداية الشركة وانطلاقتها، ثم قمنا بالعديد من الإجراءات والتحسينات منها تنوع فروع التأمين، إستثناء بعض الفروع التي كانت تشكل عبئاً على الشركة منها تأمين الشاحنات والتأمين الإلزامي على السيارات، لمطالباتهما المرتفعة. ومع بداية العام ٢٠١٩ نجحنا في الحصول على نسبة من الأرباح بالتعاون مع المعيّدين فضلاً عن توقيع اتفاقيات إعادة ضمن الشروط نفسها، بالإضافة الى كسب ثقة المعيّدين المتعاملين معنا عبر شركة «ناسكو» NASCO RE التي وقفت الى جانبنا. ونود هنا توجيه شكر كبير الى إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة والإتحاد الأردني للتأمين، لوقوفهما الى جانبنا دعماً لاستمرارية الشركة وثباتها، مع الإشارة الى اننا حققنا نقلة نوعية وغيرنا الاسم من الشركة الأردنية الإماراتية سابقاً الى الصفاة للتأمين، الى جانب تسديد العديد من الإلتزامات كانت متوجبة على الشركة وحالياً نشهد مرحلة ثبات واستقرار.

■ كيف تمكنتم شخصياً من التوفيق بين عملكم كوسيط تأمين ومدير لشركة تأمين؟
- بحسب القانون الأردني من يصبح في منصب مدير يجب ان يتخلى عن أعمال الوساطة، ثم انني شخصياً أتمتع بخبرات عملية كافية في إدارة شؤون الشركة من النواحي المالية والفنية، كما وتعاونت مع لجنة إدارية تتمتع بخبرات عالية شكلتها وزارة الصناعة والتجارة قدمت لنا الدعم والمساعدة.
من جهة أخرى طلبنا تحويل الشركة الى شركة تأمين تكافلي وقد حصلنا على الموافقة المبدئية بعد تطبيقنا بعض الشروط، على أمل الحصول على الموافقة النهائية والعمل في مجال التكافل الى جانب شركتين عاملتين في السوق الأردنية.

اتفاقيات جديدة

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠١٨ وما هي خططكم المستقبلية؟
- نطمح الى تطوير أوضاعنا نحو الأفضل وقد تمكنا بفضل فعاليات المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبه من ترتيب لوضاعنا مع المعيّدين وتوقيع اتفاقيات جديدة. ■

التأمين الاردنية وناسكوري وجوفيكو يكرمون المشاركين



من اليمين: وسيم زعرب، د. وليد زعرب، موريس عكاوي، ايوب زعرب، وائل ونهى زعرب وناديا عكاوي



من اليمين: عماد عبد الخالق، د. علي الوزني، خالد الحسن، محمد مظهر حماده، فريد لطفى ومن اليسار: نور الشنملي، طارق الصحاف، ناصر اللوزي وفؤاد بجالي



من اليمين: شربل بو فرح، جاك بريص ورائف مهنا



من اليمين: عثمان بدير وعماد عبد الخالق



من اليمين: د. لانا بدر، جيسكا خاطر، وائل خطيب وكمال السرطاوي



من اليمين: هلا غطمي، SEZI MERIC، كريستيان شبير، بيار سلامة، كارين شرفان، جورج البيطار وجوزف قطران



من اليسار: قسطندي بجالي، د. لانا بدر، د. فؤاد بجالي ووقوفا وسيم وايوب زعرب



من اليسار: نهى وائل زعرب، ميليا الناصر، رندى قموه، وسيم زعرب وماهر عميره ومن اليمين: ناديا وموريس عكاوي، د. وليد ويثان زعرب والمحماني غسان بركات وقرينته



من اليسار: ERIC LAFAGE، غسان جبور، عماد عبد الخالق، ضحى عبد الخالق (وقوفا)، مازن ابو شقرا، KERSTIN MARX وائل صلاح



من اليمين: سميحة شهاب، جان ماري نعمان، هلا حيدر ومن اليسار: ياسكال مخلوف، هادي الاسطا وتوفيق سرور



من اليمين: كريستيان شبير، بيار سلامة، جواد جنب، جوزف قطران، طارق عماري، رائد حدادين، كمال وعمرو السرطاوي



رأفت فارس محاطا بكوادر شركته ومدعويين



اركان ناسكو ري



من اليمين: فاطمة الزين، ماهر الحسين وقرينته



من اليسار: عماد هزيم، لؤي غزاونة ومحمد مشعشع



من اليمين: د. لانا بدر، رشيد الهباب وأسامة جعنيبة



من اليمين: هلا غطمي، كارين خطاب، سميحة شهاب، محمد طيطباتي، نسيب بريبر،
بغى خدشاندوريان وهادي الأسطا



الثاني من اليمين: حسين الشربيني
والى يمينه فراس حسين



من اليمين: ناصر الديك وقرينته



من اليمين: سليم دويهي وادهم مؤنن



طاولة TAMKEEN



من اليمين: هلا غطمي، كارين خطاب وشيرين حسان ووقوفاً من اليسار: د. لانا بدر وسلام طعانه



من اليسار: ماهر عواد وقرينته، نسيم دبابنه وقرينته هلا شحاتيت وحبش فراج



من اليسار: بيتر مايكل، عمرو السرطاوي، كمال السرطاوي، رائد حدادين، طارق عمري، ايلي صعب، EMIR ERGUNER، حنان أمامي والهيام بريش



من اليمين: فريد صابر، SRIDHARAN، طارق الصحاف، ناصر اللوزي، علي الوزني وقرينته وزهير العطموط وقرينته



من اليسار: رسلان ياسين، امجد جدو، ايمن الصباح، نهاد اسعد، طارق الصباح يوسف البرغوتي



من اليمين: حاتم حسين، مشارك ومحمود حسين

المتحدة للتأمين UIC United Insurance Company

سوا منقوى

www.uic.com.sy

رباعي 5046

ايلى طريبيه بكرم



من اليمين: المحامي زياد نجم، اسامه سلمان، ألان حكيم، ايلى طريبيه،
عبدو خوري، النائب الكسي ماتوسيان، ساندرن سناس وبيار تلحمي



من اليمين: القنصل جوزف عيسى، بيار سبعلاني، ريمون شام، لبيب نصر،
جان حليس والمحامي زياد نجم



من اليمين: فاتح بكداش، ناجي سلطانم
وجميل حرب



من اليمين: ايلى حنا وألان حكيم



من اليسار: القنصل شادي عيسى
وميشال ابو جمره



من اليمين: سامر أبو جوده
وجورج ماتوسيان



جوزف عيسى يقطع قالب الحلوى



جان حليس يقطع قالب الحلوى



ليبيب نصر يقطع قالب الحلوى

أقام مدير عام شركة
CLA للتأمين ايلى طريبيه
حفل عشاء تكريمياً لعدد
من أركان قطاع التأمين
في لبنان، وذلك في مطعم
سكاي فال في الضبيه.
تخلل الحفل كلمة ترحيب
من طريبيه كما هنا بعودة
صديقه الى لبنان لبيب
نصر رئيساً تنفيذياً
لشركة ADIR وكلمة تهنئة
لجان حليس بتبوءه
منصب المدير العام لشركة
ASSUREX وكلمة شكر

للقنصل جوزف عيسى لتجربته على شراء شركة تأمين جديدة في الوقت الحالي في لبنان، وقطع كل منهم قالب حلوى عليها صورة لهم.