

AQABA SPECIAL SUPPLEMENT

BUSINESS LIFE

April 2019

What's in Store for the 2019 Aqaba Conference

Engineer Majid Smairat: "We welcome all of our colleagues from the Gulf insurance companies and invite them to participate in the Aqaba Conference"



Lebanon.....LBP5,000	U.A.E.....Drhm12	Jordan.....JD2	Egypt.....EP5	Algeria.....DZD200	Tunisia.....TND4
Saudi Arabia.....SR12	Bahrain.....BD1	Oman.....OR1	Europe.....Euro4	Libya.....L.D4	Yemen.....YR10
Kuwait.....KD1	Qatar.....QR12	Cyprus.....CE1	U.S. & Canada.....\$4	Morocco.....MAD33	Syria.....SYP150

Lasting Relationships

Built with trust over the years



www.gulfinsgroup.com

KUWAIT BAHRAIN JORDAN EGYPT TURKEY ALGERIA SYRIA IRAQ LEBANON KSA UAE

3 | ما مفاجأة مؤتمر العقبة لعام
٢٠١٩؟

7 | المجموعة العربية الاوروبية
للتأمين الشركة الوحيدة التي حصلت
على تصنيف S&P في الشرق الأوسط

9 | بعد سنوات من نجاحه ما الذي
نتنظره من مؤتمر العقبة لهذا العام؟

13 | بعمل في مجال التأمين منذ
اكثر من ثلاثة عقود وجاب معظم
الدول العربية

15 | بعد أقل من عام على استلامه
المهندس أسامة جعينة يخفض
خسائر المنارة

17 | عطاري يدعو إلى تنفيذ
التوصيات التي سيخرج بها المؤتمر



الرئيس ميشال عون يلتقي جلالة الملك عبدالله الثاني



رشيد الهباب



المحامي الاستاذ ماهر الحسين



دكتورة لانا بدر



عماد مرار



عماد عبد الخالق



خالد سعود الحسن



جواد جنب



المحامي الاستاذ ماهر الحسين



بدر عطاري



المهندس أسامة جعينة

Business Life (ISSN 1606-0067) published in Lebanon, by Business Life. Editorial, Executive, Circulation, and Advertising Offices: Gharios Bldg., Shoukri Ghanem Street, Beirut, Lebanon. Company and regional subscriber rate \$100/year. Lebanon subscriber rate for individuals only \$50/year. Rest of the world \$200/year. Send address changes by e-mail to subscribe@businesslife.net. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is prohibited.

ما مفاجأة مؤتمر العقبة لعام 2019؟

المهندس ماجد سميرات: «فرح بجمع إخواننا في شركات التأمين الخليجية وندعوهم للمشاركة في مؤتمر العقبة»

كانت بداياتي مطلع التسعينات وهذه الفترة كانت فيها الإنشاءات الهندسية بأوجها بعد حرب الخليج الأولى، وبالتالي عدد كبير جداً من الاخوة الموجودين في العراق والكويت عادوا إلى عمان ما جعل حركة الإعمار كثيفة جداً في تلك الفترة.

بزنس لايف: دعنا نتحدث عن اقتصاد المملكة الأردنية الهاشمية، ما رأيك بالمشاريع الجديدة التي يدعمها جلالة الملك، فهل تعطينا لمحة عن الاقتصاد الأردني وإلى أي حد سيحرك التأمين؟

المهندس ماجد سميرات: في الحقيقة حجم الاقتصاد الأردني محدود، جلالة الملك يبذل جهداً استثنائياً منذ 15 سنة لتحريك الاقتصاد واسقطاب كبرى الشركات العالمية ويعرض البيئة الاستثمارية الجاذبة في الأردن في جميع المحافل العالمية، فكما تعلمين تفكر بلدنا إلى المقومات التي تتمتع بها الدول الغنية كالبنترول والموارد الطبيعية، وأكبر استثمار لدينا في الأردن هو الاستثمار البشري وما يتبعه من الكوادر المؤهلة التي يتم تصديرها.. جلالة الملك أينما ذهب يطرح فرصاً استثمارية داخل البلد وهي فرص كبيرة والبلد بمرحلة النمو الحقيقي، وخلال الفترات الماضية عارضت الظروف الاستثنائية التي مرت بها المنطقة نمو الاقتصاد الأردني سواء الحرب الأمريكية العراقية الأخيرة ومشكلة اللاجئين في الأردن والربيع العربي والضغط الكبير الذي تعرض له الاقتصاد الأردني نتيجة وجود حوالي مليون ونصف لاجئ وتخلي المجتمع الدولي عن مسؤولياته تجاه الأردن مما شكل أعباء وضغط كبير على الاقتصاد الأردني الذي قدم كل ما يستطيع تجاه اللاجئين، وهي كلفة مرتفعة جداً، توفير الأمن والسكن والغذاء.. إلخ لكن للأسف تخلى المجتمع الدولي عن مسؤولياته وكذلك بعض الدول العربية التي كانت داعمة للأردن، حيث شكل ذلك ضغطاً كبيراً على المديونية في الأردن وأخر عملية التقدم الاقتصادي، أضفي إلى ذلك الحدود المغلقة باتجاه سورية والعراق في السنوات الماضية مما شكل عبء كبير على التجارة في الأردن، وإن شاء الله نشعر منذ بداية السنة بعودة الحركة الاقتصادية وأمل أن يرجع البلد إلى سابق عهده وتحرك القوة الشرائية للمواطن ويلاقي الأردن الدعم الذي يستحقه.

بزنس لايف: ما رأيك بواقع التأمين الصحي اليوم في شركات التأمين الأردنية؟ وما رأيك بعدها، هل هي كثيرة مقارنة بدولة



المهندس ماجد سميرات: رئيس مجلس إدارة اتحاد الأردني لشركات التأمين والمدير العام شركة الشرق الأوسط للتأمين

هذه القفزة النوعية من الهندسة إلى التأمين؟

المهندس ماجد سميرات: في البداية تدرجت في الشرق الأوسط للتأمين ووجدت في موضوع التأمين الهندسي على مستوى البلد موضوعاً غريباً بعض الشيء، وأن يعمل شخص درس الهندسة في قطاع التأمين، ومن ثم دخلت في التفاصيل ووجدت فيها خبرة مختلفة تماماً تجمع ما بين الخبرة في التأمين والخبرة في الهندسة إلى جانب وجود مبادئ أساسية لها علاقة بالقانون، لذلك حضرت عدد كبير جداً من الدورات التدريبية خارج البلد مع مؤسسات تأمين كبيرة بالإضافة للشهادات التي حصلت عليها والتي لها علاقة بمجال التأمين وبمعهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية وبمعهد التأمين القانوني، وتدرجت في الوظيفة حتى أصبحت مدير عام شركة الشرق الأوسط للتأمين، وما ساعد على ذلك أن الشركة كانت وما زالت تحتل المرتبة الأولى بحجم التأمينات الهندسية وهي أول شركة داخل الأردن عينت مهندسين للعمل بمجال التأمين الهندسي، وبالتالي كانت رؤية الإدارة منذ ذلك الوقت هي وجوب وجود مهندسين يعملون في مجال التأمينات الهندسية، بحيث أنه عندما يصبح هناك حديث ما مع أي مقاول يتحدث معه مهندس من شركة التأمين وتصبح لغة التخاطب مشتركة وإمكانية الفهم بين الطرفين عملية بسيطة، وبالتالي الشرق الأوسط للتأمين بحكم حجم عملها في التأمين الهندسي حققت تطوراً سريعاً للغاية، نتيجة تأمينها على المشاريع الأكبر والأهم في الأردن في الفترة التي دخلت فيها الشركة، وبالإضافة إلى ذلك

تلقتي اليوم المهندس ماجد سميرات أحد أبرز القياديين في قطاع التأمين بالمملكة الأردنية ليجدنا عن مؤتمر العقبة المنتظر، ويخبرنا ما جديد المؤتمر لهذا العام وما المفاجآت التي تنتظر المشاركين فيه، إضافة إلى تفاصيل تتعلق بعدد الحضور والتحضيرات اللوجستية للمؤتمر وتفاصيل أخرى تفرزونها في السطور التالية:

بزنس لايف: بداية، حدثني نبذة عن أعمالك وسيرتك الذاتية.

المهندس ماجد سميرات: أنا خريج الجامعة الأردنية لعام 1993، عملت في مجال المقاولات لمدة سنتين والتحقنت بشركة الشرق الأوسط للتأمين عام 1994 كمسؤول اكتتاب في التأمينات الهندسية وتدرجت في الوظيفة حتى أصبحت مدير عام شركة الشرق الأوسط للتأمين منذ نحو 8 سنوات، بالإضافة إلى ذلك كنت نائب رئيس مجلس إدارة اتحاد الأردني لشركات التأمين من 2015 لغاية 2018 وبعدها أصبحت رئيس مجلس إدارة اتحاد الأردني لشركات التأمين لغاية تاريخه، ولدي خبرة إجمالية بقطاع التأمين بحدود 25 سنة تقريباً.

بزنس لايف: نحن نعلم أن القطاع الهندسي قطاع مهم جداً في الدول العربية النامية، وهناك الكثير من المباني الوزارية التي تجدد نفسها، ما يجعل من هذه المهنة مهنة محترمة للغاية وذات مردود ربحي عالٍ، كيف قفزت

صغيرة كالأردن؟

المهندس ماجد سميرات: في موضوع عدد الشركات هناك حوالي 24 شركة تأمين وهذا عدد كبير مقارنة مع حجم سوق التأمين، وإجمالي أقساط التأمين لعام 2018 بلغ 606 مليون دينار تقريباً، وبالتالي مقارنة عدد الشركات بحجم الأقساط والبلد والاقتصاد عموماً هي كثيرة ما يؤدي إلى التزامم على حجم الاعمال المحدود أساساً إذا استبعدنا السيارات ما أدى إلى منافسة شديدة ما انعكس سلباً على واقع النتائج وواقع سلوك الشركات للمحافظة على أعمالها، والوسيلة المتوفرة لهذه الشركات للمحافظة على حجم أعمالها هي المنافسة السريعة ما جعل الأسعار تنهدب إلى حدود غير معقولة نتيجة محدودية حجم الأقساط داخل الأردن، والأرقام الربحية التي نراها في السنوات الأخيرة أرقام متواضعة.

بنس لايف: ما حل هذه المشكلة؟

المهندس ماجد سميرات: الحل هو الدمج بين الشركات واقدرة حاجة السوق بين 10 إلى 15 شركة تأمين والحكومة قدمت حوافز استثمارية تشجع على الدمج ولدينا تجربة الدمج منذ حوالي 3 سنوات بين الأولى للتأمين سوليداريي واليرموك للتأمين، والحوافز التي تقدمها الحكومة تجاه الدمج حوافز مجدية واتصور أن هناك حالات مشابهة جدية في هذا الموضوع، ووزارة الصناعة والتجارة مستعدة لبحث أي حوافز إضافية ثانية بهدف الوصول إلى قطاع تأمين صحي داخل المملكة يقلل عدد الشركات ويقوي مركزها المالي.

بنس لايف: ما القوانين التي تقترحها على وزارة الاقتصاد لدعم شركات التأمين وتقليص المضاربة غير الصحية؟

المهندس ماجد سميرات: نحن في مرحلة انتقالية تتمثل بتغيير هيئة الرقابة من ادارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة إلى البنك المركزي، ومسودة قانون تنظيم اعمال التأمين تحت البحث حالياً ويتم مناقشته بمجلس النواب اليوم، وقريباً جداً سنتنقل الرقابة من وزارة الصناعة والتجارة إلى البنك المركزي.

بوجود البنك المركزي كهيئة رقابة على التأمين داخل الأردن ستتاح إمكانية وضع حلول والاستماع لوجهة نظر القطاع بهذا المجال، وخصوصاً أن تجربة البنك المركزي مع البنوك بزيادة حجم أعمالها والرقابة الفعالة عليها عي تجربة ناجحة، لدى البنك المركزي توجهات واضحة في معاملة شركات التأمين معاملة البنوك من وجهة نظر رقابية، وسيتيح البنك المركزي كهيئة رقابية وإشراف على قطاع التأمين سيتيح المجال للبحث مع الشركات بمجال زيادة أعداد التأمينات الإجبارية وضبط القطاع والممارسات التي تتم في بعض الأحيان بشكل خاطئ داخل القطاع وتوجيه الشركات من ناحية التعليمات والأنظمة والقوانين التي تصدر، الاككتاب السليم، الرقابة السليمة، كفايات رأس المال الواجب توفرها وبالتالي خلق مناخ تأميني صحي داخل البلد يؤهل شركات التأمين إما

لتقديم خدمات جديدة او على الأقل استقطاب عملاء جدد من خلال الوسائل غير التقليدية مثل إمكانية البيع بواسطة التطبيقات الذكية.

بنس لايف: كيف تقييم قطاع تأمين السيارات وما رؤيتك لتطويره؟

المهندس ماجد سميرات: إن تأمين السيارات هو أبو المشاكل في قطاع التأمين في الأردن وأساس مشكلة القطاع، فنحن لدينا تأمين المسؤولية القانونية تجاه الغير أو تجاه الطرف الثالث يتم من خلال الدور طبقاً لأسعار محددة من قبل الدولة وهذه الأسعار في 15 سنة الماضية لم يحصل عليها أي تعديلات وهي أقل من قسط التأمين المطلوب بموجب الدراسات التي أجريت من قبل الخبراء الاككتوريين

اليوم إجمالي خسائر قطاع التأمين بالتأمين

ضد الغير سنوياً بحدود 20 إلى 22 مليون دينار، هذا يعني أنه في السنوات العشر الأخيرة بلغت خسائر قطاع التأمين بالتأمين الإلزامي للمركبات 250 مليون دينار. وخلال تلك الفترة أيضاً كان هناك مجموعة من المفاوضات والأفكار باتجاه تعديل الأسعار لتتناسب مع حجم الخطر الموجود لكن معظم هذه الاقتراحات قوبلت بالرفض بحجة أنه سيثأثر بها كل المواطنين كونها جزء من التأمينات الإجبارية. اليوم نحن خلال فترة ترأسي للمجلس قدمنا بدائل عن رفع الأسعار، فرفع الأسعار ضرورة لكننا نعمل على الأقل على بدائل مؤقتة تخفف من الخسائر على قطاع التأمين خلال المرحلة القادمة، فكل شخص يقود سيارته داخل حدود المملكة الأردنية تدعمه شركات التأمين بحدود 30 - 40 دينار، فالقسط المحدد من قبل الدولة أقل من هذا القسط العادل ما يؤدي إلى خسارة 20 مليون دينار بالسنة. نبحث اليوم مع وزارة التجارة والصناعة عن بدائل تخفف هذه الخسائر من ضمنها رفع مبلغ التحمل في حالة حصول حادث وزيادة هذا المبلغ بشكل تصاعدي لمكرري الحوادث، وهناك مشروع سيقوم قريباً مع وزارة الصحة لأتمتة كل ما يتعلق بالتقارير الطبية وتقارير العجز والنسب الموجودة حالياً، وهذا المشروع سيتم التوقيع عليه خلال الأسبوع القادم وستكون العجوزات واضحة وثابتة وليست عشوائية، طبعاً موضوع الربط الإلكتروني مع إدارة السير ودائرة الترخيص كل هذه الأفكار أصبحت على أرض الواقع ونأمل انها ستخفف العبء على شركات التأمين، ووزارة التجارة والصناعة تتطلع إلى مجمل هذه التطورات بشكل إيجابي وقبل أسبوعين كنت مع أمين عام الوزارة ومدير ادارة التأمين وقدمت هذه الملاحظات وهم متفهمين تماما للمعوقات والمشاكل التي يعانها القطاع، فقط أود أن أؤكد على أن كل هذه الإجراءات مؤقتة هدفها التخفيف وليس حل المشكلة الأساسية التي تكمن بتعديل أسعار التأمين الإلزامي حتى تتناسب مع القسط العادل والفعلي المقر.

بنس لايف: هل ترجح حضرتك زيادة في القسط؟

المهندس ماجد سميرات: لا في هذه المرحلة على الأقل لن تكون هناك زيادة ولا سيما أننا بمرحلة انتقالية لهيئة الرقابة بين وزارة التجارة والصناعة

والبنك المركزي، وبالتالي لا أعتقد بوجود قرارات مصيرية في هذه المرحلة، لكن على الأقل هناك قبول لفكرة الحلول الجزئية التي تخفف على قطاع التأمين.

بنس لايف: كما نعلم هناك تأمين لسيارات باهظة الثمن في أوروبا وأمريكا تصل إلى ٧٠٠ ألف يورو ومنها مليون دولار، ما رأيك بتأمين السيارات باهظ الثمن وما هو دوره في المملكة الأردنية؟

المهندس ماجد سميرات: هذا النوع من المركبات ذات المبالغ الضخمة جداً غير موجود عندنا بأعداد كبيرة، لكن قطاع التأمين في الأردن قادر على أن يستجيب لحاجة عملائه في مثل هذا النوع من المركبات، نحن بحجم سوق كسوقنا فان المبالغ العالية عي التي تزيد عن 50 ألف دينار وهي موجودة بأعداد لا بأس بها داخل السوق وتؤمن من قبل الشركات المحلية وتعطي أسعار منافسة بحكم أنها تعطي نتائج جيدة جداً، بمعنى أن السوق لدينا مرن ونستطيع استيعاب حاجات أي نوع من أنواع التأمين داخل الأردن.

بنس لايف: كلفة التأمين الرقمي تعتمد على عدة مخاطر وعوامل عدة، ما رأيك بدراسة هذه المخاطر وتحديد خطر التأمين على المعلومات الرقمية؟

المهندس ماجد سميرات: هذا النوع من التأمين هو موضوع جديد مازال غير منتشر، اليوم التطور الرقمي الهائل الموجود في العالم سيجبرنا على التوجه نحو أمن المعلومات، حيث معظم الشركات أصبحت تنتقل من الأشكال التقليدية لحفظ البيانات إلى الأشكال الرقمية، فالتطور الرقمي الحاصل خلال الفترة القصيرة الماضية يحتم على معظم المؤسسات الحصول على هذا التأمين الذي ما زال غير منتشرأ لدينا لسببين الأول هو ضعف الوعي بوجود هذا النوع من التأمين والثاني أنه ما زال عدد كبير جداً من الشركات ومنها شركات التأمين غير منفتحة باتجاه البيئة الرقمية الخارجية ولا زالت تعمل بنظام LAN .

على الأقل نحن في الاتحاد الأردني لشركات التأمين قد نكون أكثر وعياً بهذا الموضوع، وعقدنا مجموعة من الندوات لتوضيح فكرة الخطر الرقمي والهجوم الرقمي والقرصنة، وهذا الموضوع واحد من المواضيع المهمة التي يتم بحثها في مؤتمر العقبة السابع بعد أسبوعين تقريباً.

وعلى شركات التأمين أن تعطي هذا النوع الاهتمام اللازم سواء من حيث تسويق هذا المنتج على عملائها إظهار التغطيات والمخاطر الموجودة والتي قد تتعرض لها الشركات والبنوك.

أتمنى ممن سيحضرون هذه المحاضرة في مؤتمر العقبة سيستفيدون منها لأننا أحضرنا مختصين على المستوى العالمي حتى يعطوا هذا الموضوع الأهمية التي يستحقها.

بزنس لايف: التأمين الرقمي سيخفف المخاطر على مختلف فالشركات وليس فقط شركات التأمين.. ما رأيك؟

المهندس ماجد سميرات: طبعاً، تأتي الخطورة من طرف ثالث قد يعمل اختراق لأنظمة المعلومات، والهجمات الإلكترونية التي طالت شركات عالمية ومن ضمنها مصافي نفط وشركات كبرى وبنوك وغيرها وسببت خسائر بالمليارات خلال السنوات الماضية، لكن فكرة الهجمات الإلكترونية تختلف حسب حجم طبيعة عمل وأنظمة الكمبيوتر في هذه المؤسسات مثلاً الجهات التي تعمل بالأمثلة كليا وبالتالي أي خطر قد يتسبب بكارث كالمطارات وأبراج المراقبة والطائرات والمصارف، فكل طبيعة عمل تستخدم التكنولوجيا الحديثة قد تكون معرضة بشكل كبير لهذا النوع من المخاطر.

بزنس لايف: هل يدفع المستفيد من بوليصة التأمين على الحياة ضريبة على التأمين عند استحقاق البوليصة في الأردن؟

المهندس ماجد سميرات: وثائق تأمين الحياة بالأردن غير خاضع لضريبة الدخل لكن هنا نقول يجب إعادة النظر بقوانين الضريبة بحيث يكون من يدفع قسط التأمين قابل للاحتساب ضمن الخصومات التي تتم على دخل الشخص، أي أن يعتبر قسط التأمين من ضمن الخصومات الضريبية.

بزنس لايف: ما النقاط الجديدة التي ستدخلونها على السوق والتي سيستفيد منها الحضور في مؤتمر العقبة؟ وما الذي سيميزه عن المؤتمر السابق؟

المهندس ماجد سميرات: المؤتمر بدأ منذ 2008، وبدأنا المؤتمرات الخمس الأولى كمؤتمر متخصص في مجال التأمين البحري لغاية 2017 حيث قررنا إعادة النظر بالشكل العام للمؤتمر بحيث لا يكون متخصص فقط بالتأمين البحري وأن يكون عام حتى نعطي المجال لعدد أكبر من المشاركين للاستفادة من المواضيع المطروحة خصوصاً أننا استهلكنا معظم المواضيع التي تخص التأمين البحري خلال خمس دورات الأولى، ففي المؤتمر السادس قررنا أن يكون المؤتمر عاماً وبالتالي يبقى التأمين البحري واحداً من المواضيع، لكن وسعنا المواضيع المطروحة في المؤتمر لمواضيع أخرى متشعبة كثيراً، بحيث نضمن أكثر فائدة وحضور للمشاركين بالمؤتمر وألا يقتصر على المختصين بالتأمين البحري، وقد زاد الحضور في السنة الماضية عن نحو 500 تقريباً.

فيما يخص المؤتمر السابع الذي سيعقد في مدينة العقبة ما بين 14-18 أبريل سنستمر بفكرة عرض المؤتمر بحيث يشمل كل المواضيع التي تخص التأمين وحاولنا طرق مجالات لم يتم التطرق إليها من قبل في المنطقة العربية ومنها موضوع الخطر الرقمي، وموضوع الفروقات بين التكافل والتأمين التقليدي، كما حاولنا أن ندمج طبيعة عملنا كشركات تأمين مع هيئات

الرقابة ونرى دورها في مساعدة أسواق التأمين على النمو في المنطقة العربية، إضافة إلى مواضيع أخرى من بينها كفاية رأس المال ومواضيع أخرى مهمة. فكما تلاحظين كلها مواضيع هامة وجديدة يرغب الناس في معرفة المزيد عنها، كما اخترنا مجموعة من المحاضرين المميزين في هذه المجالات سواء أكان من وسطاء تأمين أو شركات إعادة تأمين أو هيئات رقابة أو هيئات تصنيف، وبالتالي تم اختيار المحاضرين بشكل أكثر عناية، وكذلك تم اختيار رؤساء الجلسات بحيث تكون طبيعة عملهم مرتبطة بالمواضيع المطروحة.

بزنس لايف: كم تتوقع عدد الحضور؟

المهندس ماجد سميرات: لغاية الأسبوع الماضي كان عدد الحضور المسجلين تقريباً لغاية 530 شخص، أتوقع أنه حتى موعد المؤتمر سيكون لدينا على الأقل 550 شخصاً عدا عن الضيوف الرسميين المتواجدين معنا دائماً، وهو رقم لا بأس به في هذا الوقت الصعب، وقد اضطررنا لتقديم وقت المؤتمر شهراً حتى لا يتضارب مع رمضان المبارك وعيد الفصح المجيد، ومع ذلك نجحنا في أن نحافظ على مستوى السنة الماضية وأعلى بقليل. نحن في مؤتمر العقبة أيضاً لدينا نوعية حضور مميزة من خارج الأردن وداخل الأردن أو بنسبة متقاربة وهو ما يخلق فرصة لشركائنا أياً كانوا للتواصل، وما يميز مؤتمرنا أيضاً أنه مقسم إلى ثلاث أقسام على مدار اليوم من 9 صباحاً حتى 11 ليلاً، فهناك الجزء الأول لوهو جزء تقني بحث من خلال المحاضرات الفنية وجزء مرتبط بالتواصل بين الحضور والاجتماعات الجانبية والجزء الأخير ترفيهي بعد يوم طويل وشاق من العمل ما يجعل البرنامج جميلاً ومتواصلاً للمشاركين يبدأ، كما عملنا هذا العام على تخصيص أماكن عامة وخاصة للاجتماعات.

بزنس لايف: لماذا يكون الحضور الخليجي في مؤتمر العقبة محدوداً؟

المهندس ماجد سميرات: إذا استثنينا بعض الدول، لدينا حضور ممتاز من دبي ومن البحرين، ونحن نرحب بإخواننا من شركات التأمين الخليجية وهم دائماً على تواصل معنا ويقصدون الأردن باستمرار ونحن من خلالك ندعوهم لحضور مؤتمر العقبة، ولا أجد أي سبب يمنع حضورهم.

بزنس لايف: هل هناك ما تحب إضافته؟

المهندس ماجد سميرات: أود من خلالك أن أوجه شكراً لشركائنا الدائمين في مؤتمر العقبة فهم رأس مالنا وسبب أساسي لنجاح مؤتمرنا، وأشكر كل المؤسسات الداعمة والراعية التي لا تتوانى كل سنة عن تقديم الدعم اللازم، وأشكر المشاركين الدائمين معظمهم والذين يمنحوننا الثقة كما أقدم الشكر لك شخصياً ولمجلة بزنس لايف على اهتمامها بالمؤتمر ومتابعاتها كل تفاصيله وإن شاء الله نعدكم أن المؤتمر الذي سيبدأ بعد أسبوعين سيكون ناجحاً بكل التفاصيل، ونتمنى للجميع إقامة سعيدة في مدينة العقبة.

المفاجأة في مؤتمر العقبة 2019 هو طرح مبادرة جديدة اسمها جائزة البحوث العلمية، وهو موضوع يطرح للمرة الأولى في مؤتمر العقبة، حيث قررنا أن نأخذ واحداً من المواضيع المهمة والساخنة المرتبطة بالمواضيع المطروحة في المؤتمر فيما يتعلق بالتأمين الرقمي، وأعلننا عنها في مرحلة مبكرة قبل حوالي ستة شهور لبتاح للمتسابقين الوقت الكافي لكتابة المواضيع بطريقة مهنية.

الهدف من هذه الفكرة هو تعزيز فكرة البحث العلمي وتفعيل بعض الأفكار المرتبطة بمواضيع المؤتمر، حتى تكون أساساً لتعميم هذه التجربة وما وصل إليه الباحثون. وقد خصصت الجائزة على 3 مستويات ثم تم زيادتها إلى خمسة مستويات على ضوء الإقبال الكبير للمشاركة بهذه الجائزة حيث استلمنا 35 بحثاً في الموضوع المطروح، وستعلن نتائج الفائزين يوم الاثنين القادم حيث اخترنا لجنة متخصصة لتقييم هذه البحوث لاعطاء أقصى درجات الشفافية للتعامل مع البحوث من الناس الذين لديهم خبرة طويلة بمجال تقييم البحوث في سوق التأمين الأردني. ونحن كلجنة عليا لمؤتمر العقبة حاولنا اختيار لجنة محايدة لإضفاء نوع من الشفافية المطلقة في تقييم البحوث، عدا عن أننا طلبنا من المتسابقين بأن يقدموا بحوثهم دون إظهار الاسم حتى يكون الموضوع شفافاً لأبعد الحدود، ونحن سنأخذ أسماء الاربحين الخمسة ونوجه لهم دعوة مبكرة لحضور مؤتمر العقبة كضيوف شرف، بالإضافة إلى تخصيص جائزة نقدية على 5 مستويات بالإضافة إلى استضافتهم بمؤتمر العقبة وتغطية تكاليف الإقامة وإعفاؤهم من الرسوم، وهذه الفكرة ستغني المؤتمر بمجموعة من البحوث التي سنعممها على الموقع الإلكتروني لاتحاد شركات التأمين حتى تستفيد منها شركات التأمين في الأسواق العربية.

ولأنها السنة الأولى لطرح الجائزة كانت تقديراتنا أن يصلنا 12 على 13 بحث، لكن عدد البحوث التي وصلتنا هو 35 بحثاً وبالتالي هذا يعطي مؤشر كبير جداً على اهتمام الزملاء في شركات التأمين بالمنطقة العربية، فالمسابقة ليست فقط مخصصة للأردن وإنما للمنطقة العربية وعلى مستوى العالم، وما يهمنا هو الوصول لأفكار تفيد قطاعات التأمين في المنطقة العربية فيما يخص التأمين الرقمي.

بزنس لايف: من اقترح هذه الفكرة؟

المهندس ماجد سميرات: هو عمل فريق وأنا أعتبر العمل شيئاً متكاملًا واسمحي لي هنا ان اقدم الشكر لزملائي اعطاء اللجنة التنظيمية الدكتور وليد



Preserving Your Lifestyle... Simply

Products and Services

Engineering Insurance	Fire Insurance	Motor Insurance	Travel Insurance	Marine Insurance (Sea, Land and Air)
Life Assurance	Future Programme	Shihadati Programme	Life Insurance	Health Insurance
				Commercial Credit Insurance

Arabia التأمين العربية
INSURANCE JORDAN الأردن

Tel : 00962 6 5630530 • Fax : 00962 6 5622303 • P.O.Box 20031 Amman 11118 Jordan • info@aicj.jo • www.aicj.jo



Arabaia Insuranc Company
Jordan- AICJ



arabiainsurancejordan



Arabia Insurance Company -
Jordan

المجموعة العربية الاوروبية للتأمين الشركة الوحيدة التي حصلت على تصنيف S&P في الشرق الاوسط

دكتورة بدر: نتطلع إلى تأمين إلزامي للمنازل والمحال التجارية

وبذلك تكون شركتنا من الشركات التي تمتلك أكبر ودائع بنوك وأكبر زيادة نسبة مئوية بين الشركات في المنطقة حيث كانت زيادة عام 2018 عن عام 2017 في الإنتاج بنسبة ٢٦ بالمئة وزيادة في الودائع لتصبح تقريبا ٢٠ مليون دينار أردني وبالطبع هذا يوضح قوة ضخمة وكبيرة، وامتلك أيضاً تصنيف من اس و بي b and s ونحن الشركة الوحيدة التي حصلت على هذه الرتبة في الشرق الاوسط وعادة الرتبة التي تمنح للشركات لا يمكن أن تكون أعلى من رتبة الدولة ولكن في حالتنا تم منحنا رتبة اعلى من رتبة الدولة وتم تجديدها لهذا العام ايضا.

بالإضافة لذلك لدينا زيادة في الإنتاج للعام الحالي في الربع الأول منه بين عامي ٢٠١٨ و ٢٠١٩.

واريد القول ان احد الاسباب لتكون امور الشركة صلبة وقوية اننا نمتلك مجلس ادارة متعاون للغاية في امور الشركة، متعمق الفهم في التأمين ومتكون من جهات مختلفة ولدينا جهات مالية جيدة في امور التأمين وجميعنا نتجه بنفس الاتجاه، لدينا تعليمات وسياسات نسير وفقاً لها ولا شيء يحدث بشكل عشوائي، لدينا في الشركة فريق متكامل وقوي يسير وفق منهجية معينة أي ان الموضوع لا يتمحور حولي فقط وانما كمجموعة متكاملة.



دكتورة لانا بدر: المديرية المباشرة لشركة المجموعة العربية الأوروبية للتأمين

بزنس لايف: كم تبلغ هذه الزيادة بنسبة

تقريبية؟

دكتورة لانا بدر: تبلغ النسبة في الربع الأول بين ٨ و ١٠ بالمئة ولم يعلق نهائياً حتى اللحظة وهذه الزيادة رغم الظروف الصعبة التي تمر بها البلد.

نحن كشركة الشيء الذي حاولنا القيام به في عام ٢٠١٨ هو الخروج من إطار الشركات الأخرى، حيث أن إنتاج تأمين السيارات يشكل دوماً الحجم الأكبر والإنتاج الثاني هو التأمين الصحي ويكون حجمه أقل، وهنا حاولنا رفع إنتاج التأمين الصحي وسائر أنواع التأمين الأخرى بحيث وصلت إلى الضعف ونحن قادرون على الاستمرار على هذا النحو.

بزنس لايف: وبالنسبة لعام ٢٠١٩؟

دكتورة لانا بدر: نحن في عام ٢٠١٩ نتابع على نفس الوتيرة وهناك الزيادة التي قمنا بذكرها مسبقاً خلال الربع الأول من العام.

يجدر بالذكر ان هذا ثالث عام نوزع فيه أرباح على المساهمين وهذه النتائج رغم الظروف الصعبة منحت السعادة للجميع على الرغم من اننا زدنا الاحتياطات

وفقاً للمعايير الدولية.

حيث تم حصول الشركة على تصنيف (بي بي) من السادة ستاندرد أند بورز للتصنيف العالمي، علماً بانها أكبر جهة مخولة للتصنيف على مستوى العالم وهي تصنف كبرى الشركات العالمية وكبرى الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية، و ان شركة المجموعة العربية الأوروبية للتأمين هي الشركة الوحيدة التي تم تصنيفها في الاردن و سوريا و لبنان و فلسطين و العراق وهذه الدرجة الممنوحة هي الدرجة الاعلى الممكنة من التصنيف في الاردن.

بزنس لايف: دكتور لانا هل تستطيعين اطلاقنا

على آخر مستجدات الشركة لعام ٢٠١٩؟

دكتورة لانا بدر: لقد احرزت الشركة تقدماً كبيراً وملحوظاً في العام الحالي ٢٠١٩ وهذا بالرغم من حالة السوق الصعبة والظروف التي تمر بها المنطقة والشكوى الشاملة من الجميع والمعاناة العامة، رغم كل ما سبق فقد احدثنا فرقا كبيراً في الأقساط بين عامي 2017 و 2018 حيث وصلنا لزيادة في الأقساط ممتازة نسبياً، كذلك تم زيادة الودائع البنوك أيضاً حيث أن هذه الزيادة تمنح قوة للشركة.

تلتقي اليوم مجلة بزنس لايف الدكتورة لانا بدر وهي المدير العام لشركة المجموعة العربية الأوروبية للتأمين، لتحدثنا عن مكانة هذه الشركة المتميزة في السوق الأردني، وأبرز تطوراتها وأرباحها خلال الأعوام الماضية، وتخبرنا أيضاً عن تطلعاتها لعام 2019.

الدكتورة لانا بدر تحمل شهادة دكتور في الصيدلة وهي رائدة في مجال التأمين وتشتهر بإدارتها الذكية وتحرص على رفع الشركة إلى مستويات جديدة. في هذه المقابلة نتحدث الدكتورة لانا بدر عن خططها وطموحاتها و الوضع الحالي للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين وقطاع التأمين الأردني.

أن سوق التأمين في الأردن محدود ويحوي عدد كبير من شركات التأمين لذا لا بد من أن يوضع قانون لتحفيز الشركات على عمليات الدمج أو البيع. والأهم من كل ذلك هو رفع تكاليف إدارة وتأسيس شركات التأمين (مضاعفة كلفة المعاملات الإدارية والتأمينية للحصول على ترخيص) فذلك يضمن أن الشركات التي يتم تأسيسها تتمتع بملاءة عالية.

الشركة العربية الأوروبية للتأمين منظمة تنظيمياً جيداً وتم تصنيفها من قبل وكالة التصنيف الشهيرة S&P

بقية كبيرة وتطبيق المعيار التاسع الذي تم فرضه على جميع الشركات والذي يفرض على شركات التأمين اخذ احتياطي عن الذمة اذا تأخرت اعتباراً من اليوم الاول للذمة وبالرغم من كل ذلك وتحفظ مجلس إدارتنا فقد حصلنا أرباحاً تعتبر مقبولة رغم معاناة السوق.

بزنس لايف: هل يمكنك إطلاعنا على الأشياء التي تعملون عليها حالياً؟

دكتورة لانا بدر: التأمين الإلزامي للسيارات المطبق حالياً هو النظام الإلزامي رقم ٣٢ لعام ٢٠١٠ حتى مع ارتفاع تكاليف قطع الغيار نحن كشركات تأمين لم يحصل لنا أي تعديل فهذا جعل الخسائر تتراكم على شركات التأمين في السوق في هذا الفرع بالذات ومع الظروف الاقتصادية الصعبة التي يعاني منها البلد أصبح تعديل الأسعار شيء من الصعب المطالبة به من أجل ذلك نحن نطالب بإجراءات معينة ليس رفع الاسعار ولكن يمكنها معالجة الموضوع نوعاً ما، مثلاً إضافة بند لنظام التأمين الإلزامي يستثنى تدني القيمة السوقية من التعويض أسوة بكافة بلاد العالم لاسيما ان هذا المعيار غير موجود في بلد سوى بلدنا لذا سيؤدي إضافة هذا البند إلى تخفيض الخسائر التي تتكبدها شركات التأمين، أيضاً نطالب بتعويض الاسعار والذي سيساهم بشكل كبير في المساعدة على تقليل الخسائر على الشركات.

من الجدير بالذكر بأن هناك قضايا ترفع على شركات التأمين مباشرة ودون الرجوع إليها مما يسبب عبء على شركات التأمين بالمقابل فان قدوم المتضرر إلى شركة التأمين لمراجعتها بشكل مباشر يوفر الكثير على شركات التأمين.

بزنس لايف: دكتورة لانا، انت من السيدات العربيات القويات والمختصات في مجال التأمين من السيدات الحديديات وتقومين بتحقيق ارباح للمساهمين واحتياطات بذات الوقت، كأنها معجزة في هذا الوقت الاقتصادي الصعب في الاردن والمنطقة بأكملها، حالياً نحن نعلم ان حدود العراق قد فتحت وكذلك سورية ما هي الخطط والآمال لديك والمتعلقة بهذا التقدم الحاصل؟

دكتورة لانا بدر: في الحقيقة الحدود فتحت ولكن على ارض الواقع ليس هناك اي نتائج حقيقية لفتح الحدود خصوصاً مع العراق. نحن جاهزون طبعاً وخصوصاً فرع التأمين البحري لدينا يعمل في هذا المجال ولكن لا نرى ما يحكى عنه على ارض الواقع يحدث بشكل فعلي

بزنس لايف: دكتورة لانا، تقريبا انت منذ اربع سنوات مديرة الشركة العربية الاوروبية للتأمين، ما هو الظرف الصعب الذي مررت به وكان تحدي بالنسبة لك

وقمت بحله مثلا ظرف تأميني او بوليصة؟

دكتورة لانا بدر: في الحقيقة مررنا بالكثير، أولاً انا لست جديدة في الشركة وفيها منذ سنوات وتدرجت في العمل ضمنها، ثم اخذت قرار بأن اعمل كوسيط تأمين وانشأت شركتي الخاصة لمدة سنتين او ثلاثة ثم عدت إلى الشركة كمديرة بالتالي اعلم بكل امورها ومررت بكل تحديات الشركة التي مرت بصعاب كثيرة والحمد لله تجاوزناها ونجحنا بكل فخر.

ان التحديات نواجهها بشكل يومي وعلى جميع الاصعدة ولعل اكبر تحدي هو تأمين السيارات والذي تحدثنا عنه سابقاً.

كما ان الحصول على الاعادة الصحيحة لجميع انواع التأمين يعد تحدي مهم حيث يتم اختيار المعيددين بعناية فائقة لتغطية الاخطار ويتم العمل بشكل مكثف للوصول الى افضل النتائج.

بزنس لايف: ما هو الذي يميزك واوصلك للنجاح الذي حققته في الشركة العربية الاوروبية للتأمين؟

دكتورة لانا بدر: المميز في شخصي واره انا انني امتلك النفس الطويل والخبرة الكافية للعمل والبداية به والانتهاه منه، عندما ابدأ بشيء يجب ان أنهيه دون أن يشكّل الجهد الذي أضعوه فرق لدي، عندما بدأت العمل في التأمين الصحي وتأمين الحياة كنت اضغ جهداً كبيراً ولا انتبه للوقت، لا اغادر قبل ان انهي العمل، لا انتظر العائد من العمل أكثر من الاستمتاع بعملتي، فالتصميم والادارة والنظرة البعيدة كلها اشياء لها دور.

بزنس لايف: لقد شعرت بأن لديك اخلاص وولاء لعملك الحالي وربما لأنك بقيت فيه سنين طويلة وخبرتك قد اكتسبتها من هذه الشركة وبالتالي قمت بتفضيلها عن عمل أنت أنشأته بنفسك وهذه تضحية كبيرة وهذا يوضح مدى ولاءك واعتزازك بهذه الشركة، ما رأيك بهذا؟

دكتورة لانا بدر: تماماً هذا صحيح، وطالما أنك تملكين هذا الشعور فعملك سيكون دائماً في مصلحة الشركة و هنا أعني نفسي فاننا لا أسعى لجلب انتاج فقط وإنما انتاج له فائدة ... ليس انتاج بحجم عمل كبير لتظهر الشركة بأن لديها أعمال كبيرة. يمكن القول اننا نستطيع تأمين حسابات كثيرة للشركة إذا تنازلنا قليلاً عن بعض الشروط ، ولكني لا اتبع هذه الطرق وأي شيء يحمل مخاطرة كبيرة ومن الممكن أن يوقع الشركة في أزمة.

بزنس لايف: بما أننا ذكرنا إدارة المخاطر فدعيني أقول أن إدارة المخاطر أمر مهم جدا في العصر الحالي وخصوصاً في صناعة التأمين ... كيف تقلصين وتخفصين المخاطر

في الشركة الاوروبية العربية للتأمين؟

دكتورة لانا بدر: نحن لدينا لجنة مخاطر من مجلس الادارة في الشركة يقومون بالتحليل الدائم لمواضع الخطر وتقييم معدل وتردد الحوادث حيث هنا تزيد وهنا تنقص ، وبالتالي يحدد اتجاه الخطر بأي عمل وهذا أمر مهم للغاية وأيضاً لدينا ضابط الجودة وهذا يعطيك مكان الخطر في الشركة ، ضبط الجودة والمخاطر الموجودة لدي هما امران أتابعهما بنفسي لكي أتعرف على المواضع الخطرة في الشركة، وذم الشركة أنا دائماً التحدث فيها يومياً لأعلم مستواها وأين وصلت ... أيضاً من ناحية ضبط الجودة، تقييم أقسام الشركة ومدى التزامها بسياسات والأمر الداخلي للشركة وأنا أتابعها بشكل دائم، فلا أعتبر نفسي مديرة خلف مكتب مغلق ... بل أنا مطلعة على كافة الأمور داخل الشركة وهذا أمر يحتاج إلى طاقة كبيرة.

بزنس لايف: سيدة لانا أريد أن أسألك عن تأمين البيانات والمعلومات والنظام التأميني الذي تسير فيه الشركة العربية الاوروبية للتأمين في هذا المجال ... هل أنتم منفتحون ومحدثون فيه؟

دكتورة لانا بدر: ان النظام الذي نملكه في الشركة جيد ومحدث طبعاً ولكن نحن نتابع أنظمة جديدة لشركات أخرى ونحن مع التجديد والشركة تكبر تدريجياً وندرك مع الوقت اننا نحتاج لنظام اكبر اكثر تطوراً يتماشى مع السياسة المتبعة في الشركة ... النظام الآن يحتوي عملنا ولكن عند وجود تطورات ل التطور والتوسع يجب ان يتم تحديثه بشكل أقوى ونحن جاهزون لأي تغيير.

بزنس لايف: والتخزين السحابي ... ماذا عنه؟ هناك شركات أصبحت تضع المعلومات والبيانات المتعلقة بالنظام في الحوسبة السحابية ... أنت ما رأيك بهذا؟

دكتورة لانا بدر: لقد قلت لك أن نظامنا الحالي يستوعب عملنا ولكن نحن نتطلع الى تطور أكبر ولذلك نجتمع مع شركات اخرى لنرى ما لديهم من جديد.

بزنس لايف: دكتورة لانا بدر، أنت ترين أن اقتصاد البلد بدأ بالحركة والجميع يضع آمال كبيرة خصوصاً على موضوع الحدود وفتحها مع العراق وسوريا ... وكما ذكرت هناك بوادر أولية ويجب أن يحدث تطور كبير لاحق، أريد أن أسألك عن تحديات الشركة الأوروبية العربية للتأمين ... أنت كجزء من إدارة الشركة ماهي التحديات التي تواجهك وماهي الحلول المقترحة من قبلك؟

دكتورة لانا بدر: عملياً التحديات التي تواجهها شركتي وكل شركات التأمين هي التأمين الإلزامي للسيارات وبكوني عضو مجلس ادارة في الاتحاد الأردني ومع الأعضاء الموجودين والمهندسين ماجد سميرت رئيس

بعد سنوات من نجاحه ما الذي نتظره من مؤتمر العقبة لهذا العام؟

الحامي الأستاذ ماهر الحسين: «ما حققه الاتحاد من إنجازات ما كان ليحدث لو لم يكن لديه فريق عمل مهني ومحترف»



الحامي الأستاذ ماهر الحسين: مدير اتحاد الأردني لشركات التأمين

أنا لن أكون جزءاً منه في الوقت الحالي لأن هناك تغيرات من المتوقع ان تحدث معي قريباً جداً.

بزنس لايف: بصفتك أول أمين عام لإتحاد شركات التأمين الأردنية ما الإنجازات التي حققتها في هذا الاتحاد؟

الحامي الأستاذ ماهر الحسين: اليوم بشهادة الجميع الإتحاد الأردني لشركات التأمين واحد من أنشط الإتحادات على المستوى العربي، وكل ما حققته من إنجازات ما كان ليحدث لو لم يكن لدي فريق عمل مهني ومحترف للغاية في مجال عمله من زملائي في الإتحاد، وتراكمت لديهم خبرات طويلة في هذا المجال ساهمت في مسيرة عمل وإنجازات الإتحاد، فاليوم في الإتحاد هناك 35 موظف يعملون فقط على مؤتمر العقبة ولكل منهم له عمله واختصاصه بالإضافة طبعاً إلى اللجنة التنظيمية لمؤتمر العقبة 2019 برئاسة رئيس الإتحاد المهندس ماجد سميرات، وبعضوية الدكتور وليد زعرب عضو مجلس ادارة الإتحاد اضافة الى عضويتي في هذه اللجنة، ولذلك كله عمل فريق، ولا يمكن ان يظهر المؤتمر بكل ما فيه من نجاحات كل سنة لولا عمل فريق متكامل علماً بأن عدد موظفي الإتحاد الأردني لشركات التأمين هو 211 موظف ولدنيا 34 مكاتب منتشرة في محافظة العاصمة عمان وكافة المحافظات والمراكز الحدودية للمملكة تتولى عملية اصدار وثائق التأمين الإلزامي للمركبات بالنيابة عن شركات التأمين الأردنية، بالإضافة الى تحصيل المخالفات المرورية عن الجهات الحكومية، حيث تزيد معاملاتنا المالية السنوية عن 250 مليون دولار امريكي .

بزنس لايف: لكن أنت جزء كبير في العمل..

الحامي الأستاذ ماهر الحسين: أنا جزء سواء كبير أو صغير، فانا وحدي لا أستطيع ان أنجز 1% مما ننجزه كفريق، وهذه البرامج تحتاج من يعمل عليها، فرغم ضغط مؤتمر العقبة نحن لم نتوقف عن هذه البرامج

الإتحاد ومنذ تأسيسه واصل عقد برامج تدريبية تحاكي آخر مستجدات التأمين، وقد أطلق الإتحاد خلال العام الماضي خطة تدريبية تضمنت (39) نشاطاً تدريبياً توزعت بين البرامج التدريبية وورش العمل والتي شكلت سابقة على مستوى الإتحادات التأمينية العربية كونها الأولى من نوعها عربياً ولما ضمته من برامج مميزة تطرح للمرة الأولى، إضافة الى رمزية الرسوم التي يتقاضاها الإتحاد مقابل الاشتراك في هذه البرامج.

التجارة الدولية WTO الأمر الذي تطلب ايجاد وتعديل قوانين عديدة في الاردن ومن ضمنها قانون تنظيم اعمال التأمين لغايات استحداث هيئة التأمين ومن خلال مشروع ضخم ممول من البنك الدولي، تم الاعلان في الصحف مستشار عن وظيفة مستشار قانوني لتأسيس هيئة التأمين، فتقدمت للوظيفة وكننت تقريباً بحكم دراستي من الاشخاص المنافسين لهذه الوظيفة حيث كان المحامون الذين معهم شهادات في التأمين البحري في تلك الفترة قليلون جداً ولغاية اليوم، فتقدمت للوظيفة وتم تعييني من قبل وزارة التخطيط الاردنية وبإشراف ممثلي المشروع المعينين من البنك الدولي كمستشار قانوني لهيئة التأمين، فيما بعد كانت لي مساهمة مباشرة في صياغة ومناقشة قانون التأمين في مجلس النواب والأعيان بصفتي ممثلاً عن هيئة التأمين، وفي تلك الفترة أصبحت هيئة التأمين مثلاً يحتذى به في كل الأردن مقارنة بالهيئات العربية الأخرى مثل سورية، الإمارات، سلطنة عُمان، وكثير من الدول اخذت القوانين التي صيغت في الأردن لهيئات التأمين التي أنشأتها فيما بعد، ولاحقاً تركت العمل في هيئة التأمين وعدت إلى المحاماة، حيث أنهيت العقد بعد سنة ونصف، وبعد سنة تقريباً تم الاتصال بي من الإتحاد الأردني لشركات التأمين وتم تعييني كأول أمين عام للإتحاد الأردني لشركات التأمين، فالمنصب كان شاغراً منذ تأسيس الإتحاد 1987 وحتى 2001، وفي عام 2008 تم تغيير المسمى الوظيفي إلى مدير الإتحاد الأردني لشركات التأمين عند اصدار نظام الإتحاد رقم 107 لسنة 2008 ونشره في الجريدة الرسمية رغم معارضة شركات التأمين والجهات المعنية لهذه التسمية مع بقاء نفس الصلاحيات السابقة للأمين العام، وبالإضافة إلى شهادة الماجستير في التأمين البحري أحمل شهادة دبلومة دراسات عليا بالقانون الإنجليزي من جامعة ويلز/ بريطانيا، كما وأحمل أيضاً شهادة البكالوريوس في القانون من الجامعة الأردنية، ووالدي رحمه الله كان محامياً منذ عام 1962 وكذلك كل من أخي واختي يعملون في مجال المحاماة، والأآن نحن بصدد إعادة هيكلة مؤسستنا القانونية بحيث سينضم لها عدد من المحامين الذين عملوا مع الوالد في السابق و على ان يعمل هذا المكتب تحت اسم مروان الحسين إن شاء الله، ولكن

لمعرفة المزيد من التفاصيل حول مؤتمر العقبة نلتقي اليوم مؤسسة الحامي البارز الأستاذ ماهر الحسين، وهو من عائلة أردنية مرموقة في عالم المحاماة وأول أمين عام للإتحاد الأردني لشركات التأمين، ليطلعنا على تطورات المؤتمر منذ بداياته وما يتوقعه له.

بزنس لايف: بداية أود أن أسألك لماذا تحولت من المحاماة إلى التأمين؟

الحامي الأستاذ ماهر الحسين: في البداية أود أن أشير إلى أنه منذ تعييني أميناً عاماً للإتحاد الأردني لشركات التأمين، قمت بتحويل تسجيلي في نقابة المحامين الأردنيين من محامي مزاو إلى محامي غير مزاو تماشياً مع قانون نقابة المحامين الأردنيين الذي يمنع المحامي من ممارسة أي وظيفة ادارية أثناء ممارسة مهنة المحاماة، أما موضوع علاقتي بالتأمين، ارجو ان ابين ان دراستي كانت لها علاقة بالتأمين أيضاً فرسالة الماجستير الخاصة بي كانت عن قانون التأمين البحري من جامعة ساوثهامبتون في إنجلترا عام 1994، وفي عام 1999 عندما كانوا يريدون أن يحدثوا تغييرات في الأردن لغايات الانضمام لمنظمة

على نفسه هذا ما يجب ان تفهمه وتستوعبه الناس ويحتاج لعمل وجهه للوصول اليه.

بزنس لايف: ماهي الاسئلة التي كنت ترغبين لو انني قمت بطرحها عليك لتسليط الضوء على قضايا مهمة ضمن شركتك بشكل خاص والسوق بشكل عام؟

دكتورة لانا بدر: بكل صراحة، لقد قمت بطرح جميع الاسئلة ولقد تحدثنا وتعمقنا بكل شيء يتعلق بالشركة والسوق معا لقد تحدثنا عن الوضع المالي وعن التصنيف وعن الودائع وعن البنك المركزي وتعرفت على مجلس ادارة شركتنا المتعاون والمعيدين المهمين لدينا والكادر الجيد والمتعاون أيضاً نحن نمتلك كامل انواع التامين من اصغر نوع الى أكبر نوع لدينا التامين على الحياة والتامين على الطيران وعلى السفر وأيضاً على الخدمات.

بزنس لايف: كم فرعاً تمتلكون؟

دكتورة لانا بدر: انا لا أؤمن بتعدد الفروع والمراكز في نفس البلد ونحن متمركزون في العاصمة عمان ولدينا فروع في المراكز مثلا اربد والعقبة والزرقاء والسلط وماركا وشمال عمان، جميع هذه المناطق ولكن في الغالب جميع هذه المراكز مختصة بترخيص السيارات صراحة انا لا أؤمن بتعدد الفروع لأننا بلد صغير ومن السهل جدا الوصول للمركز الرئيسي.

يتم مناقشتها ولا يتم تطبيقها.. هناك تأمين الزامي للسيارات ولا يوجد تأمين الزامي للمنازل او المحلات التجارية حيث اقساطه قليل وبمنح الأمان للناس ضد المخاطر ولكن الناس لا تدرك اهميته. وأيضاً يمكن ان يكون هناك تأمين الزامي صحي متخصص فقط في القطاع الخاص والذي يمكن ان يقدم الحماية كما يقدم الضمانات الاجتماعي مثلا حيث لكل شركة خاصة يجب ان يكون هناك تأمين صحي الزامي فقط لدخول المستشفيات هذا عمليا يمنح الناس أيضاً الشعور بالأمان ويعمل عائدا للجميع ويخفف ضغوطا واعباء عن البلد أيضاً والتأمين الصحي الإلزامي لدخول المستشفيات لا يوجد به اي تلاعب وهو من الاشياء التي يمكن القيام بها وتعود بفرق جيد ومساعد .

بزنس لايف: كم ترين الفرق بيننا وبين الاسواق الغربية. السوق اللبناني وأيضاً السوق الاردني وأيضاً السوق الخليجي ؟

دكتورة لانا بدر: الفرق كبير بكل صراحة وشفافية ولكن التحسن ملحوظ في كل عام ومع ازدياد الوعي التأميني لدى الناس فالجيل القادم او عى أكثر مثلاً شباب يشتري شقة بأقساط ولكن يرغب بتأمينها ونحن من موقعنا كاتحاد أردني نعمل على زيادة الوعي التأميني فكلما ازداد الوعي أصبح لدى الناس الفكرة التي تقول ان كل مبلغ يدفع للتأمين هو استثمار وليس ضياع للمال لان الشخص الذي يضع كامل مدخراته في امر ما ويقوم بدفع مبلغ صغير وبسيط لحمايته والتأمين

الاتحاد ... جميعنا نعمل بيد واحدة وبقوة واحدة لكي نستطيع القيام بالتغيير. وزارة الصناعة والتجارة متفهمة لهذا موضوع وتحاول التعاون معنا والشيء الثاني أن البنك المركزي أصبح قريبا من فرض سلطته على شركات التامين ونحن من الشركات الجاهزة لكل ذلك ومع ذلك نحاول أن نكون محدثين دوما في المتطلبات الضرورية اللازمة لان عدم جاهزية اي طرف تعني عدم قدرته على المتابعة.

التحدي الاساسي لدينا بالمحافظة على التوازن وعدم الوقوع بالخسائر ويكون التحدي في الادارة والموارد في تأمين المركبات ومحاظفه الشركة على العملاء ونحن في الشركة نتعامل مع افضل شركات اعادة التامين في العالم (Swiss Re) ونحافظ في الشركة على علاقة ممتازة مع لمعديين الخاصين بنا فنحن كشركة تأمين من أهم الامور لمواجهة المخاطر أن يكون لدينا داعمين اقوياء وممتازين فنحن متمسكون وبشدة بهم ونحافظ على وضعنا في السوق من ناحية الاسم والمنتج القوي.

بزنس لايف: كخبرة قوية وليس فقط طويلة تمتلكينها في السوق الاردني للتأمين، ماهي التشريعات التي تقترحينها وتودين لو ان المسؤولين يبدوون بالنظر فيها ومحاولة تطبيقها في البلاد.

دكتورة لانا بدر: كمثال على بعض الأشياء التي

JERUSALEM
INSURANCE
القدس
للتأمين



إرث غني
ومستقبل واعد

Rich heritage and
a promising future



تعاون مجلس الإدارة ساعدنا للغاية وكذلك تعاون الموظفين وإخلاصهم للعمل، فالتحديات لا تنتهي.

بزنس لايف: ما الذي يميز مؤتمر العقبة والذي نقلته من التأمين البحري إلى مؤتمر للتأمين بشكل عام؟

المحامي الاستاذ ماهر الحسين: من خلال حضورى لمؤتمرات أخرى، لاحظت أن غالبيتها إما تكون مؤتمرات علمية بشكل ممتاز لكنها مملّة، أو تكون ترفيهية بنسبة 100%، لذلك في مؤتمر العقبة نحن عملنا على قضيتين أساسيتين محاضرات مختارة بعناية وبرنامج اجتماعي متمتع وليس أحدهما على حساب الآخر، فلا شيء يمنع الجمع بين الأمرين وهذه الخلطة جعلته مؤتمراً مهماً ونجاحاً ونحن نحضر للمؤتمر لمدة سنة كاملة وليس في يوم وليلة.

وللتوضيح فإن المؤتمر الذي يقيمه الاتحاد في منطقة العقبة، لم يعد مقتصرًا فقط على التأمين البحري كما كان في بداياته، ففي الدورة السابقة للمؤتمر كان توجه مجلس إدارة الاتحاد والقائمين على المؤتمر في الاتحاد بتوسيع أعمال المؤتمر في عام 2017 لتشمل مواضيع مختلفة تهتم الصناعة التأمينية وفي مختلف فروع التأمين، وذلك لتوسيع قاعدة المشاركين في المؤتمر واستقطاب أكبر عدد من قيادات التأمين المحلية والعربية والعالمية، حيث سيتناول المؤتمر خلال دورته الحالية التأمين الزراعي، التأمين الإلكتروني ومخاطر تحول الشركات للتأمين الرقمي والذي يعتبر أمر في غاية الأهمية في ضوء التطورات التكنولوجية المتسارعة والاستخدام الواسع للتكنولوجيا في مختلف القطاعات الاقتصادية، كما يتناول المؤتمر في إحدى جلساته التأمين التكافلي والذي شهد مؤخراً اهتماماً واقبالاً كبيراً من شركات التأمين العالمية والأسواق

العربية ويستحوذ على نسبة أكبر من أعمال أسواق التأمين العالمية، ويناقش المؤتمر موضوع تأمين المخاطر مقابل رأس المال، وتأمين الكوارث الطبيعية وتسييرها ودور هيئات الإشراف والرقابة في تطوير صناعة التأمين عالمياً وعربياً.

ولعل أهم ما يميز المؤتمر في دورته الحالية، إطلاق جائزة البحوث التأمينية والتي تم تخصيصها للتأمين الإلكتروني والتي قامت اللجنة التنظيمية للمؤتمر بالإعلان عنها بهدف تشجيع الباحثين لتقديم أفكار ومقترحات حول أهمية تحول شركات التأمين للتأمين الإلكتروني لمناقشتها مع الجهات الرقابية والإشرافية على قطاع التأمين والوقوف على المتطلبات والمحددات القانونية بهذا الشأن، كما أن الهدف من هذه الأبحاث هو توفير قاعدة بيانات للشركات للانطلاق منها في إعداد دراسات جدوى الانتقال للإصدار الإلكتروني والذي أصبح مطلباً أساسياً في صناعة التأمين لمواكبة التطور الإلكتروني والتكنولوجي الذي تشهده كافة الصناعات ومنها صناعة التأمين.

وتم تشكيل لجنة مختصة لتقييم هذه البحوث تضم في عضويتها نخبة من القيادات التأمينية الحالية والسابقة، حيث يجري حالياً دراسة الأبحاث والتي وصلت إلى (35) بحث في سابقة هي الأولى بين مسابقات

بهم ممتازة بالإضافة لأعضاء مجلس إدارة الاتحاد الذين تغيروا كلهم من أمثال السيد زهير العطوط والسيد عماد عبد الخالق والسيد عصام عبد الخالق، فكل رجال التأمين في الأردن عملت معهم بصفة شخصية، إما كعضو مجلس إدارة أو كرئيس اتحاد.

وما ساعدني على القيام بعملتي بشكل ممتاز طوال هذه الفترة هو عدم التدخل في سياسات مجلس الإدارة على الرغم من العلاقة الشخصية القوية جدا التي تربطني بجميعهم دون أي استثناء وعدم خلط أو استغلال أو حتى توظيف العلاقة الشخصية بالعلاقة المهنية بأي شكل من الأشكال، فمجلس الإدارة هو المسؤول عن وضع السياسات الخاصة بالاتحاد، فالقدرة على الفصل بين الجانب التنفيذي ووضع السياسات يجعلك في الجانب الآمن، فإذا بدأ مجلس إدارة الاتحاد يتدخل في الإدارة اليومية تكون هناك مشكلة، وإذا تدخل مدير الاتحاد بسياسة مجلس الإدارة تكون هناك مشكلة أيضاً، فالיום أنا أعرف دوري جيداً، وقد كان هناك اختلاف كبير في مجالس إدارة الاتحاد من حيث أولوياتهم فمنهم من يركز على صورة الاتحاد الخارجية ومنهم من يركز على العلاقة مع المؤسسات الحكومية، أو مع الدول العربية، ويجب أن يتناغم المدير معهم، فهو تنفيذي وليس تشريعي، وكما بينت أيضاً فإن عدم وجود تداول للعلاقات الشخصية مع العمل مهم جداً، فغالبية مدراء شركات التأمين تربطني بهم علاقة شخصية عائلية، فالفصل بشكل كامل بين العلاقة الشخصية والعلاقة المهنية كانت عنصر مهم وأساسي لأسباب النجاح والتناغم التام بيني وبين رؤساء الاتحاد وأعضاء مجلس الإدارة، لذلك اعتقد ان اتحاد الاردني لشركات التأمين هو مؤسسة ناجحة بامتياز.

بزنس لايف: ما الصعوبات والتحديات التي قمت بحلها، وما التحديات التي تعمل على حلها قريباً؟

المحامي الاستاذ ماهر الحسين: أنا أو من أن كل شيء في الدنيا له حل، ودائماً إذا كان هناك مشكلة فأنا أتطلع إلى الحل وليس المشكلة، ومن يعمل هو من يخطئ وأما من لا يعمل فلا يخطئ؛ ومن الضروري جداً كمدير أن يتم التمييز بين الخطأ المقصود والخطأ غير المقصود، فالخطأ المقصود نتوقف عنده وله عقاب إداري حسب حجمه، أما الخطأ غير المقصود طالما أن له حلاً فهو ليس خطأ، إلا في حال تكراره مرات عديدة فالإهمال الشديد يصل إلى مرحلة العمد، فإذا ارتكبت خطأ واصلحته لا حاجة للوقوف عنده أو الانتقاص له وهذا يعطي راحة للموظف ليعمل ويبدع ويأخذ قرارات على مسؤوليته ويتمتع بالمرونة، وبالعكس ذلك يبقى الموظف دائماً في حالة خوف من اتخاذ أي قرار دون الرجوع لمسؤوله المباشر حتى يحمي نفسه مما يجعل هنالك بيروقراطية في العمل وبالنتيجة تأخير العمل.

بزنس لايف: سألته أيضاً عن التحديات التي تعمل على حلها مستقبلاً؟

المحامي الاستاذ ماهر الحسين: هناك تحديات كثيرة لا يمكنني حصرها، لكننا نغلبنا عليها، وأيضا

وتم خلال العام الماضي والذي يعتبر عام التدريب بامتياز للاتحاد تدريب ما يزيد عن (950) مشاركاً منهم (114) مشاركاً عربياً من أسواق التأمين في (فلسطين، الكويت، العراق، ليبيا، السعودية، مصر سوريا وعمان)، إضافة إلى منتسبي البنوك وكبرى المؤسسات الاقتصادية في المملكة.

ونظراً لنجاح تجربة الاتحاد خلال عام 2018 وتميزها، ووفقاً لردود الأفعال الإيجابية التي لاقتها الخطة التدريبية للاتحاد على كافة المستويات، فقد أطلق الاتحاد خطته التدريبية لعام 2019 والتي تضمنت (20) برنامجاً تدريبياً تغطي كافة مستجدات العمل التأميني وترتكز على العصر البشري في الشركات، وتم تنفيذ خمسة برامج تدريبية وورشتي عمل حتى تاريخه وسيستأنف الاتحاد برامجه التدريبية خلال النصف الثاني من العام نظراً لتوقفها خلال شهر رمضان المبارك وكذلك انشغال كوادر الاتحاد بالتحضير لمؤتمر العقبة 2019 الذي يحتاج إلى جهد كبير ومتابعة لكافة التفاصيل من كوادر الاتحاد لنجاح هذا المؤتمر الذي يتوقع أن يستقطب ما يزيد عن (500) مشاركاً،

وكذلك لدينا اجتماع الهيئة العامة للاتحاد بعد مؤتمر العقبة مباشرة ولدينا انتخابات وهذا كله يتطلب فريق عمل يعرف واجباته ولا أقدر بأي شكل من الأشكال أن أنسب النجاح لنفسه بشكل فردي، فالقيادة عامل أساسي من عوامل النجاح والتي يجب ان تكون بشكل مؤسسي لا بشكل فردي، لكن أهم شيء فيها هو احترام الموظف فإذا وجد الاحترام وجد كل شيء وإذا سقط الاحترام سقط كل شيء، اليوم أي علاقة تقوم على الخوف لا على الاحترام فهي علاقة فاشلة سواء اكانت مع الزوجة أو الأولاد أو الموظفين، وقد تمكننا ان نجعل من الاتحاد خلال 18 سنة الماضية مؤسسة مهنية تقوم على أن كل شخص يعرف واجباته، بحيث أنني لو تركت الاتحاد غداً فكل شيء سيبقى على حاله دون أي تغيير، فالإتحاد مبني على قاعدة العمل المؤسسي لا الشخصي، مثلاً العام الماضي تركت الاتحاد وذهبت في إجازة لمدة 35 يوم ولم يتغير أي شيء، وكنت فقط أتواصل معهم عبر الهاتف واتلقى ملخصاً عما حدث، فالإدارة اليوم هي الأساس والاحترام أيضاً أساس كل شيء.

بزنس لايف: في أي سنة انضمت للاتحاد؟

المحامي الاستاذ ماهر الحسين: 2001\7\1، وفي هذا التاريخ من العام الحالي أكون قد أنهيت 19 سنة، وشهدت تغيير نحو 8 رؤساء مجالس إدارة اتحاد من كبار الاقتصاديين في البلد مثل المرحوم غالب أبو قورة من مؤسسي قطاع التأمين الأردني، ومعالي السيد سامي قموه مؤسس شركتي تأمين ووزير عدة مرات، والسيد وسيم زعرب والسيد عبد السلام الطراونة والسيد عثمان بدير من أكبر رجال الاقتصاد في الأردن ومعالي السيد جواد الحديد رحمه الله وعين كوزير في عدد من الحكومات الأردنية لعدة مرات وتوفي منذ شهرين وهو عضو مجلس اعيان لثلاث دورات، والدكتور علي الوزني من أهم رجالات التأمين في الأردن، واليوم المهندس ماجد سمير، والحمد لله كلهم علاقتي

بزئس لايف: ما المقصود من تأسيس لمؤتمر العقبة؟

المحمامي الاستاذ ماهر الحسين: كانت العقبة منطقة اقتصادية خاصة وكانت الفكرة أن نقوم بتطويرها وتنشيطها وتوجيه الناس إليها، وأنا في الاتحاد فخورن للغاية بأن العقبة في فترة المؤتمر ليس فيها أية شواغر فندقية، فجزء منها سيكون للمؤتمر وجزء آخر لفيلم ضخم هذه السنة خاص بهوليوود العالمية وفيه نجوم أمريكيون كبار، وسيتزامن مع مؤتمر العقبة ما ضغطنا كثيراً في مسألة تأمين الفنادق والحافلات.

فالعقبة منطقة جميلة وعلنا يلقى الاستحسان من الدولة، مثلاً مفوضية سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ASEZA هي راعي ذهبي للمؤتمر منذ انطلاق المؤتمر حتى اليوم.

بزئس لايف: بحكم كونك مدير الاتحاد وتعاطيك مع جميع الشركات والمفوضيات والحكومة، ألا تفكر ان تدخل معترك الحياة السياسية؟

المحمامي الاستاذ ماهر الحسين: أمل ألا يحدث ذلك، فلا تطاعات سياسية لي بالمناصب الحكومية على الرغم من حبي الشديد للسياسة ومتابعتي لها بشكل يومي، لكن اعتقد ان المنصب السياسي يجب ان يتزامن مع القدرة على التغيير وعمل شيء للبلد وهذا صعب في الاردن والدول العربية بشكل عام نتيجة لعدم وجود صلاحيات واضحة او القدرة على التغيير مما يجعل المنصب السياسي فقط لإضافة لقب قبل الاسم وهو ما ارفضه بشدة.

يكون السنة القادمة بمستوى عال جداً وناجح للغاية، فمواضيعه كانت جميلة وترتيبه متقناً وأنا واثق من ان المؤتمر القادم الذي اعلن عنه لينعقد في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) شهر 11 من عام 2019 سيكون منافساً قوياً جداً لمؤتمر العقبة وهو أمر نفخر به، فنحن فخورون للغاية بوجود مؤتمرات بمستوى العقبة فنحن لسنا متنافسين لكننا مكملون لبعضنا البعض، وكذلك نأمل أن يتم اعادة تفعيل ملتقى بيروت وكذلك ملتقى قرطاج، ويجب ان لا ننسى ان ملتقى قرطاج يعتبر ملتقى ناجح جدا وعلى مستوى عالي من التنظيم والحضور الدولي وكذلك ملتقى التامين الخليجي وملتقى دمشق للتامين، فكل هذه المؤتمرات والملتقيات تشكل قيمة مضافة ولا أحد ينافس فيها الآخر.

بزئس لايف: كم من المجهود يتطلب منكم هذا المؤتمر الذي هو فكرتك وتصميمك وتنفيذك؟

المحمامي الاستاذ ماهر الحسين: في الواقع يأخذ وقتاً كبيراً ولا سيما الآن، فمنذ شهر ولغاية بداية المؤتمر لا أبلغ إن قلت أن 80% من عملي اليومي ينصب على المؤتمر، والتفاصيل الصغيرة مهمة للغاية كالاستقبال والتوديع من والى المطار سيما وان المشاركين قد يصلوا الى مطار الملكة علياء الدولي في عمان او مطار الملك حسين في مدينة العقبة مما يزيد من الجهود المطلوبة لانجاح عملية الاستقبال في المطار دون تأخير، وكذلك التأكد من جاهزية الغرف والحجوزات في الفنادق المختارة من اللجنة التنظيمية ومتابعة التعديلات الكثيرة التي تصلنا عليها، وتلبية طلبات الجميع حتى لو كانت تبدو غريبة بعض الاحيان ولكن ليس بوسعك قول كلمة لا.

الأبحاث حيث تجري حالياً عملية وتقييمها من قبل اللجنة وتصفية البحوث المقدمة للجائزة واختيار الأبحاث الثلاثة الفائزة ودعوة مقدمي الأبحاث الفائزة لحضور المؤتمر الدولي السابع «مؤتمر العقبة 2019» كضيوف شرف، وتغطية مصاريف تنقلاتهم من داخل أو خارج الاردن من قبل الاتحاد، وكذلك إعفائهم من رسوم الاشتراك وأجور الإقامة في الفنادق المختارة خلال فترة المؤتمر، كما تم رصد جوائز مالية للثلاثة أبحاث الفائزة ورفعها الى خمسة ابحاث لاهمية الأبحاث المستلمة، علاوة على أننا سنقوم بتكريمهم والإعلان عن أسماء الفائزين خلال حفل افتتاح أعمال المؤتمر يوم 15/4/2019.

بزئس لايف: ما الذي تتوقعه من مؤتمر العقبة؟

المحمامي الاستاذ ماهر الحسين: أتمنى أن يكون أحسن من السنوات السابقة، السنة الماضية كان هناك موضوع واحد بحري، وهذه السنة والتي قبلها لا يوجد أي موضوع بحري، يمكن السنة القادمة أن نضيف شيء بحري ولكن ليس بالضرورة.

بزئس لايف: هل تتنظر إلى مؤتمر العقبة بوصفه منافساً لمؤتمر الاتحاد العربي GAIF؟

المحمامي الاستاذ ماهر الحسين: سمعت بذلك من كثير من المشاركين وأنا فخور به للغاية، ولكن هناك أيضاً ملتقى شرم الشيخ الذي أقامه الاتحاد المصري لشركات لتامين برئاسة السيد علاء الزهيري السنة الماضية، وقد كان جميلاً ومنظماً بشكل رائع وأنا شخصياً احببته للغاية، وأتوقع أن

جميع أنواع التامين:

حياة. صحي. حوادث.
شخصية. سفر. سيارات.
بحري. حريق. حوادث عامة.
هندسي. بنوك شامل.

شركة الشرق الأوسط للتأمين
تأمين حياة كريمة.

ص.ب. ١٨٠٢ عمان ١١١١٨. الأردن
هاتف: +٩٦٢ ٦٥٠٠٤١٠٠
فاكس: +٩٦٢ ٦٥٠٠٤١٠١
www.meico.com.jo
info@meico.com.jo

building of it's kind in jordan

تميز الخدمة



First green commercial
building of it's kind in jordan



شركة الشرق الأوسط للتأمين
Middle East Insurance Co.

عمل في مجال التأمين منذ أكثر من ثلاثة عقود وجاب معظم الدول العربية

حباب «مؤتمر العقبة يمثل قصة نجاح مستمرة منذ سنوات»

بالفترة الأخيرة استقر الوضع في سورية والعراق ولو أننا ما زلنا نأمل أن تفتح الحدود ويزيد التبادل التجاري وتزيد حركة التصدير والاستيراد، فالسوق الأردني هو سوق تصدير وإعادة تصدير للمناطق المحيطة، كذلك لدينا وضع خاص أن الأردن مجاور للأراضي المحتلة، نأمل أن يكون هناك حل عادل في الأمد القريب.

بنس لايف: أود أن أسألك بخصوص العربية للتأمين في عمان، أتمنى أن تعطينا لمحة عنها وعن مركزها بين الشركات الأخرى.

رشيد الهباب: نحن نفتخر بأن نكون جزءاً من الشركة الأم وهي شركة التأمين العربية التي تمتلك 51% من شركتنا، نحن شركة مساهمة أردنية، وهي من أوائل الشركات التي كانت موجودة في السوق الأردني وهي على مدى السنوات الماضية من الشركات السبّاقة بخدمة القطاعات المختلفة في السوق الأردني، وتقديم خدمات عالية المستوى، أنا انضمت إلى الشركة منذ 4 سنوات في الأردن، رغم أنني ابن العربية للتأمين فقد عملت معها في الإمارات كمدير لمنطقة أبو ظبي لتسع سنوات في أواخر التسعينات وأوائل الألفين.

نحن حالياً من الشركات المتميزة في السوق الأردني، وقبل نحو أسبوعين نشرت وزارة الصناعة والتجارة على موقعها الإلكتروني نتيجة دراسة عن رضا العملاء في السوق الأردني إلى الخدمات التأمينية، و كانت شركتنا في المركز الثالث من بين 24 شركة. حصتنا السوقية تقدر بنحو 4% من السوق الأردني متوزعة على جميع أنواع التأمينات. شركة التأمين العربية كانت ومازالت معروفة بإدارتها الحريصة على انتقاء نوعية العملاء، ونحاول أن ننافس بالتنوع أكثر من الكمية، تأمين السيارات والتأمين الطبي تشكل بحدود 65% من إجمالي أقساط السوق وللاسف بسبب المنافسة الشديدة في الأعوام الماضية هذان الفرعان لا يعطيان الربح المأمول، من أجل ذلك نحن حريصون في انتقاء العملاء ولدينا سياسة تسعير بفنيات عالية.

بالنسبة للنمو فهو في السوق يقدر بـ 3%، نحن في شركة التأمين العربية نمو بحوالي 10% أي بنحو 3 اضعاف نسبة نمو السوق ولكن نحاول أن نجعل هذا النمو مرتكزاً على الأنواع المربحة من التأمين، وخطونا عدة خطوات في الفترة الأخيرة ولا سيما في العامين الماضيين، حيث أطلقنا نظام IT جديد للشركة



رشيد الهباب: مدير عام الشركة العربية للتأمين

ويؤثر على وضع السوق المالي والاستثمارات وعوائد الأرباح المتأتية من الاستثمارات.

أن سوق التأمين الأردني هو بالأساس سوق صغير بالنسبة إلى حجم الأقساط، بفعل عدة عوامل أهمها الوضع الاقتصادي، انخفاض دخل المواطن، وانخفاض القدرة الشرائية وبناء عليه لم يعد هناك شراء للمنتجات التأمينية إلا الحاجات الأساسية كتأمين السيارات والتأمين الصحي، وعدا عن ذلك أنواع التأمين الأخرى قد تكون محدودة جداً بالنسبة للأفراد، أما بالنسبة للمؤسسات فقد أصبحت تكفي بالأساسي أيضاً وبسبب هذا الوضع أصبح هناك منافسة كبيرة بين شركات التأمين على حجم سوق صغير ما أدى إلى انخفاض الأسعار بصورة كبيرة وبالتالي انخفاض أقساط التأمين، وأعتقد أن سوق التأمين الأردني يسجل حالياً ما بين 600 إلى 650 دينار من الأقساط، مع أرباح متواضعة جداً قياساً لحجم الاستثمارات وروؤوس الأموال. إضافة إلى عدد الشركات الكبير فهناك 24 شركة تأمين تتنافس في السوق.

الشركة العربية للتأمين هي من شركات التأمين المهمة سواء في الأردن أو بيروت أو الخليج، لذا يسرنا أن نلتقي اليوم د رشيد الهباب المدير العام للشركة لحدثنا عما لديه من باع طويل في التأمين حيث عمل في معظم الدول العربية، ويخبرنا برأيه وتوقعاته لمؤتمر العقبة المنتظر.

بنس لايف: جاء عام ٢٠١٩ بعد عامين من الاضطرابات السياسية والاقتصادية، كيف ترى السوق الأردني اليوم وهل هناك بوادر حلحلة؟

رشيد الهباب: مرت المنطقة بظروف صعبة خلال السنوات الماضية، والحمد لله نجح الأردن بفضل قيادته الحكيمة في الحفاظ على الاستقرار السياسي، في ظل وضع مضطرب إقليمياً، ومما لا شك فيه أن الأزمات السياسية انعكست سلباً على الوضع الاقتصادي بما فيه قطاع التأمين، فمن المعروف أن أي جو سياسي مضطرب يبعد المستثمرين الخارجيين والداخليين

، ونجحنا باستقطاب عدد كبير من وسطاء وكلاء التأمين ذوي السمعة الجيدة في السوق الأردني، قدمنا بعض المنتجات الجديدة في السوق الأردني، وأقمنا شركات استراتيجة مع بعض الجهات المهمة، والأهم من ذلك نجحنا باستقطاب بعض العناصر المتميزة في كل المجالات في سوق التأمين الأردني، وأطلقنا دائرة تطوير أعمال جديدة لمحاولة الوصول على أكبر شرائح المجتمع الأردني.

بزنس لايف: ما الأرباح المتوقعة لنهاية عام ٢٠١٩؟

رشيد الهباب: كما قلت لك في البداية أداء شركات التأمين مرتبط بالوضع الاقتصادي وبالحرارة التجارية والاستثمارية التي توجد في السوق، ونحن دائماً طموحنا عالٍ، ونضع أرقام أعلى من المتوقع حتى يكون بمثابة تحدي لنا، لدينا دائماً زيادة في الأرباح المتوقعة، وقد أغلقنا 2018 على ارتفاع بالأقساط نحو 10% مع أرباح أولية أعلى من العام السابق وتوقع نمو هذه الأرباح في عام 2019.

بزنس لايف: دعنا نتحدث عن العقبة

ومؤتمرها بعد بضعة أيام، كيف سيكون انعكاس مؤتمر العقبة على خبراء ومدراء التأمين في عمان وبقية المدراء العاملين العرب والأجانب الحاضرين؟

رشيد الهباب: مؤتمر العقبة يمثل قصة نجاح مستمرة منذ سنوات عديدة وكان قد انطلق من فكرة بسيطة هي تجميع بعض الخبراء في مجال التأمين البحري، ونجح الاخوة في سوق التأمين الأردني وعلى راسهم مجالس الإدارات وإدارات الاتحاد الأردني لشركات التأمين في أن يروجوا لهذا المؤتمر بطريقة جميلة خصوصاً موقع الأردن الاستراتيجي، فبدأ المؤتمر بفكرة صغيرة وموضوع معين وبسبب المشاركة الكبيرة والصدى الإيجابي لمخرجات هذا المؤتمر أصبح لدينا طموح بأن يكبر، وفي آخر دورتين وسعنا نطاق تغطية المؤتمر ليكون مؤتمر تأميني شمولي يغطي جميع جوانب التأمين مع التركيز على آخر مستجدات التأمين ليس في العالم العربي فقط وإنما في العالم بأسره، ونجحنا باستقطاب بعض كبريات شركات إعادة التأمين في العالم ووسطاء إعادة التأمين، وفي كل مؤتمر نلاحظ زيادة في أعداد المشاركين وتفاعل قوي بين شركات التأمين المحلية والخارجية ومعيدي التأمين ووسطاء التأمين وشركات إعادة التأمين، والتوصيات التي يخرج بها المؤتمر محفزة جداً لقطاع التأمين وتغطي صورة جميلة عن تقدم قطاع التأمين في الأردن.

بزنس لايف: رشيد، هل تنفذ هذه التوصيات؟

رشيد الهباب: غالباً تكون التوصيات بطابعها الفني وليس التقليدي، حيث يكون هناك زيادة في الوعي التأميني لكل المشاركين والاطلاع على آخر التطورات في أسواق التأمين العالمية.

بزنس لايف: هناك تحول جذري في مؤتمر العقبة ٢٠١٩ حيث تحول من مؤتمر تأمين بحري إلى تأمين عام، وهناك تركيز في هذا العام على المخاطر الإلكترونية والأمن الرقمي، ما رأيك؟

رشيد الهباب: هذا موضوع مهم جداً، فمن أراد التطور عليه أن يواكب التطور العالمي، والعالم اليوم منخرط في سباق تكنولوجي، والاعتماد على التأمين الإلكتروني ووسائل الإعلام الاجتماعية وهذه الامر تكنولوجيا متقدمة جداً لها محاسنها ومضارها، فمحاسنها تتمثل بالوصول على شرائح كبيرة من الجمهور والتسويق لنفسك وعرض منتجاتك وخبراتك على القطاعات المختلفة، وبفلس الوقت الدخول في هذه التكنولوجيا الحديثة والمتطورة يعرضك لمخاطر، لذلك احببنا أن يركز مؤتمر العقبة على هاتين النقطتين وهما التسويق وتقديم الخدمات عن طريق التكنولوجيا المتقدمة، وفي نفس الوقت المخاطر التي يتعرض لها مستخدمو هذه التكنولوجيا وآثارها السلبية من ناحية الاختراقات والمشاكل وطريقة مجابعتها، وهما موضوعان متكاملان.

بزنس لايف: هل الشركة العربية للتأمين ضمن الشركات الخمس الأوائل في السوق؟

رشيد الهباب: نحن من أول خمس شركات في خدماتنا التأمينية، وبالنسبة للنتائج فبسبب سياستنا المتحفظة والانتقائية من العشرة الأوائل حالياً، نطمح ان نكون من الخمسة الأوائل ولكن هناك شركات كبيرة ومتواجدة في السوق قبلنا ولديها حصة أكبر ولديها عوائد استثمارية أكثر، لكن النمو الذي حققته في الشركة سواء في الأقساط أو الأرباح هو نمو سريع بالنسبة للنمو الحاصل في السوق.

بزنس لايف: يقال أن مؤتمر العقبة أصبح أشبه بـ«جيف» مصغر، هل توافق هذا الأمر؟

رشيد الهباب: نعم لأن مؤتمر العقبة رغم أن الحضور فيه كعدد أقل من الجيف ولكن الحضور يشمل كل الشرائح المتواجدة في الجيف، من شركات تأمين محلية وعربية ومعيدي تأمين عرب وعالميين ووسطاء تأمين وإعادة تأمين عرب وعالميين، كذلك يتميز مؤتمر العقبة بالمواضيع التي تطرح وهي مواضيع جديدة ومواكبة لآخر التطورات في سوق التأمين العالمي، وحسب آخر إحصائيات وصلنتي فقد تجاوزنا 550 مشارك في 2019، فأعتقد أن مؤتمراً يعقد في ظل هذه الظروف ويشارك به أكثر من 500 شخص من كل بلدان العالم وهذا يعطي المؤتمر نجاحاً بامتياز.

بزنس لايف: ما تعليقك على قوانين وتشريعات التأمين الأردنية وما اقتراحاتك للمسؤولين فيما يتعلق بتشريعات جديدة تضاهي المستوى العالمي؟

رشيد الهباب: الأردن من أوائل الدول العربية التي كانت لديها هيئة مستقلة للإشراف على أعمال التأمين، وهذه الهيئة كانت نموذجاً لكثير من الدول العربية لتبني الفكرة التي قامت عليها، وهناك توجه بعد ان تم حل هيئة التأمين وانتقلت إلى إشراف وزارة الصناعة والتجارة، إلى أن يصبح قطاع التأمين تحت مظلة البنك المركزي، نحن نرحب بهذه الفكرة لأن البنك المركزي جهة رقابية مشهود لها بالكفاءة على القطاع المالي وقطاع التأمين وأعتقد أنها مدركة لحجم معاناة قطاع التأمين الأردني، ومتأكد انهم سيكونون منصفين في التعامل مع هذا القطاع وسيدعمونه للتطور.

عندما نتحدث عن قوانين التأمين يجب أن نفرق بين قانون تنظيم أعمال التأمين الذي هو حالياً موضع مناقشة مع أعضاء اللجنة الاقتصادية في البرلمان الأردني والبنك المركزي وإدارة التأمين وفي نفس الوقت نحن نتمنى وطرحنا على المسؤولين في أكثر من مناسبة الانتهاء من قانون عقد التأمين الذي يمثل العلاقة التعاقدية بين شركة التأمين والمؤمن له وهذا القانون منذ زمن بعيد مازال مسودة ولم ير النور، وإن شاء الله سيكون هناك استجابة قريباً.

فالمعاناة الكبيرة التي يعاني منها قطاع التأمين خصوصاً تأمين السيارات ضد الغير محكوم بتعليمات وبسعر محدد على شركات التأمين لا يتناسب مع المسؤولية و التبعات على شركات التأمين ويكبتها خسائر كبيرة، ونحن على مدى السنوات العديدة الماضية في نقاش مستمر ونأمل من البنك المركزي في حال تولى الإشراف على شركات التأمين أن يكون هذا الموضوع على راس جدول أعماله لإنصاف شركات التأمين، خصوصاً أننا نعمل حالياً في الاتحاد الأردني على دراسات اكتوبرية حديثة مع خبراء اكتوبريين لإصدار تقرير مفصل على نتائج هذا النوع من التأمين وأثرها على شركات التأمين، بالإضافة أننا نأمل ان نتعاون مع البنك المركزي على وجوب إلزام بعض القطاعات الاقتصادية بالتأمين ليس فقط السيارات، مثل بعض المهن والمشاريع وتأمين المنازل ضد الأخطار الطبيعية والكوارث، ويجب ان يتم نشر وعي تأميني عن أهمية التغطيات التأمينية لشرائح المجتمع كلها بما يخدم الاقتصاد الوطني ويقال من العبء المفروض سواء على الدولة ومؤسساتها أو على الأفراد أنفسهم.

بزنس لايف: أود أن تعطينا نبذة عن أعمالك وسيرتك الذاتية.

رشيد الهباب: أنا تخرجت من الجامعة الأمريكية ببيروت 1983، وخلال عملي حصلت على شهادة ماجستير في إدارة المخاطر من الولايات المتحدة الأمريكية وعلى الدبلوم العالي CII وعلى الدبلوم العالي من IRM في لندن بدأت مسيرتي في العمل بالتأمين سنة 1983 واستمرت إلى يومنا هذا عملت خلالها في عدة دول حتى عدت إلى الأردن قبل أربع سنوات لتولي شركة التأمين العربية أي ما يقارب 36 سنة في قطاع التأمين داخل الأردن وخارجها.

بعد أقل من عام على استلامه المهندس أسامة جعينة يخفض خسائر المنارة

المهندس أسامة جعينة: «نطالب بقانون خاص للتأمين»

المهندس أسامة جعينة: حالياً نحن نكتتب كل أنواع المنتجات التأمينية ما عدا الحياة لأننا غير مرخصين له، فالإنتاج يزيد بأنواع التأمين الراححة في تأمين الحريق والتأمين الهندسي الذي نحن مختصون به، واستبدلنا الخاسر بالراحح في تأمين المركبات، وركزنا كذلك على التأمين الصحي واتخذنا إجراءات في الاكتتاب ومعالجة الحوادث للتخفيف من الخسائر، وليس لدينا مشكلة في الاكتتاب على أي نوع تأمين ولدينا كذلك زبائن مثل أديداس وببسي ولافارج بالتنسيق مع شركات إعادة العالمية.

بزنس لايف: هل هناك إقبال على تأمين المسؤولية المهنية في الأردن؟

المهندس أسامة جعينة: هناك إقبال لكنه محدود نوعاً ما لأن وزارة الأشغال تفرض على كل المكاتب الهندسية أن تحضر وثائق تأمين مسؤولية مهنية إلزامي، وهذا غير إلزامي للأطباء والمحامين.

بزنس لايف: هل تتوقع أن المشرع الأردني سيصدر قانون بإلزام الأطباء؟

المهندس أسامة جعينة: نعم لأن هناك وفيات تحدث نتيجة أخطاء طبية لكن لغاية الآن ليس هناك شيء إلزامي.

بزنس لايف: وما رأيك بالتأمين على العقارات والبيوت؟

المهندس أسامة جعينة: ممتاز ولكنه غير إلزامي، والإقبال عليه موجود لكن المنازل بنسبة أقل نتيجة الوعي التأميني الضعيف، أما الأبنية التجارية والمصانع والممتلكات الأخرى فهناك طلب عليها، إذ تحدث حوادث مثل الفيضانات والحريق التي تزيد الطلب على التأمين.

بزنس لايف: سمعت أن كثير من الشركات تطالب بإنشاء شركة إعادة تأمين أردنية حتى لا يضطر السوق الأردني إلى توظيف الأموال في الخارج، إلى أي حد هو مطلب جدي وهل سيتحقق؟

المهندس أسامة جعينة: نحن كشركات تأمين نطالب بهذا المطلب، حتى تكون هناك شركة أردنية تحتفظ بجزء من أقساط التأمين ما يوفر فرص عمل



المهندس أسامة جعينة : مدير عام شركة المنارة

المهندس أسامة جعينة: عندما استلمت الشركة منذ سنة كانت تعاني من خسائر، حيث بدأت في 4\16 ولم اكمل سنة بعد، وبدانا بعمل إجراءات تصحيحية للحد من الخسائر ونقليلها لأقصى قدر ممكن، إذ كانت تعاني من خسائر في التأمين الصحي وتأمين السيارات، وتمكنا من السيطرة على خسائر التأمين الصحي حتى نهاية العام من 250 ألف وحتى 100 الف، أما بالنسبة للمركبات فقد أخذنا إجراءات لكن نتائجها لا تظهر حتى 2019، ولدينا بداية سنة مباشرة نوعاً ما، فالإجراءات التصحيحية يظهر اثرها إن شاء الله في 2019، ونتوقع أن نصل على ارباح في نهاية العام.

بزنس لايف: كيف حققت هذا التحسن الملحوظ بتقليص الخسائر إلى أكثر من النصف؟

المهندس أسامة جعينة: بفضل الإجراءات التصحيحية التي اتخذناها والتي يصعب علي الآن الدخول في تفاصيلها، ففي تأمين المركبات كانت الخسائر تصل إلى 200% فأوقفناها بالكامل واستبدلنا مصادر العمل الخاسرة بمصادر عمل رابحة، بالإضافة إلى إجراءات داخلية حيث وضعنا قيود في إدارة حوادث المركبات واتخذنا إجراءات حازمة في معالجة الحوادث والتخفيف من الحوادث المفصلة.

بزنس لايف: ما توقعاتك اليوم بشأن ٢٠١٩؟

تلقي مجلة بزنس لايف اليوم مدير عام شركة المنارة للتأمين المهندس أسامة جعينة الذي استطاع النهوض بالشركة بعد ان كانت خاسرة ليجدثنا عن تجربته في هذا المجال والتوقعات المرتقبة لعام 2019 .

بزنس لايف: ماذا عن حياتك المهنية ومقدمة عن شركتك؟

المهندس أسامة جعينة: بدأت بقطاع التأمين عام 1989، عملت بالشرق الأوسط للتأمين لمدة 5 سنوات ثم انتقلت إلى أبو ظبي الوطنية للتأمين 1994 في أبو ظبي وبقيت سنة هناك، ثم عدت إلى الشركة العربية الألمانية للتأمين وصرت نائب مدير عام فيها، ثم ذهبت إلى المجموعة العربية الأردنية للتأمين 2012 وبقيت مديراً عاماً فيها لغاية 2018 ثم أصبحت مديراً عاماً للمنارة في 2018.

أما المنارة فهي شركة قديمة كان اسمها البحار العربية للتأمين، وكانت لرجال الاعمال الأردنيين ثم بيعت لغلوبال الكويتية والتي باعها لرجال اعمال أردنيين هم خلف النوايسة الذي أصبح رئيس مجلس إدارة مع مجموعة من رجال الاعمال.

بزنس لايف: ما رأيك بوضع الشركة اليوم في السوق الأردني للتأمين وما خططك وطموحاتك لجعلها تنمو؟



ويحول دون خروج الأموال من الأردن وهو مطلب ممتاز مثلما هو الحال في لبنان وتونس والبحرين والسعودية..

بزئس لايف: حالياً ليس للمنارة تصنيف، هل تعملون على ذلك خلال الفترة المقبلة؟

المهندس أسامة جعينة: نعمل حالياً على تحسين المؤشرات المالية حتى نكون مستعدين للتقييم داخلياً ومالياً، ونحن نعمل حالياً إعادة هيكلة وقد نفكر في الموضوع مستقبلاً بشكل جدي بعد نحو سنتين.

بزئس لايف: ما توقعاتك من البنك المركزي بخصوص التشريعات التي قد تحصل والانتخابات النيابية؟

المهندس أسامة جعينة: حالياً قانون تنظيم أعمال التأمين مطروح تحت النقاش مع مجلس النواب بحضور البنك المركزي، القانون جيد كقانون والبنك المركزي يعمل على تحسين أحوال شركات التأمين وهو شديد في التعليمات والالتزام وهذا لصالح الشركات، ونأمل ان تكون الأمور الإيجابية.

وقطاع التأمين ليس فقط بحاجة لقانون تنظيم أعمال التأمين، فنحن بحاجة لقانون تأمين (عقد التأمين) يضمن حقوق شركات التأمين يكون ما بيننا وبين المواطن وهو مطلب مهم وموجود منذ أكثر من عشر سنوات، أي أننا نطالب بقانون خاص للتأمين وليس تطبيق القانون المدني على عقود التأمين.

بزئس لايف: هل تعتقد بوجود تقليص عدد شركات التأمين المحلية بما يناسب السوق؟

المهندس أسامة جعينة: لدى البنك المركزي حوافز لدمج الشركات، حيث تكفينا 10 أو 15 شركة.

بزئس لايف: سمعنا أن برنامج مؤتمر العقبة 2019 مختلف عن السنوات الباقية وسيكون مؤتمر تأمين عام وليس بحري، وسيتم التطرق إلى إدارة المخاطر والتأمين الإلكتروني، ما رأيك؟

المهندس أسامة جعينة: المواضيع المطروحة في مؤتمر العقبة هي مواضيع الساعة كالرقمنة والتأمين الإلكتروني وهي مواضيع مهمة جداً تطرح في مؤتمرات عالمية، وكل سنة ينوع الاتحاد الأردني في المواضيع التي تطرح وتناقش واصبح من المؤتمرات المهمة جداً وبفوق حضوره 500 حتى الآن، وهي تجذب معيدي التأمين وشركات إعادة وكل شركات التأمين تجري لقاءات في المؤتمر، وليس فقط حضور الندوات، وكذلك هناك مواعيد واجتماعات مع معيدي التأمين.

بزئس لايف: ما التحديات الحالية والإقليمية التي تؤثر على شركات التأمين الأردنية، وما الحل لها؟

المهندس أسامة جعينة: يعاني الأردن وضع اقتصادي صعب فهو محاصر على الحدود السورية والعراقية وقد بدأت تفتح، وقد يكون ذلك انطلاقة للأردن في إعادة البناء بالعراق وسورية، ما يعطي فرصة لتحسن الاقتصاد الأردني ولاستفادة شركات التأمين، وهناك لقاءات بين الحكومة الأردنية والعراقية بمشاركة القطاع الصناعي والتجاري وتكنولوجيا المعلومات مع الحكومة العراقية لإعادة البناء في العراق، وقد التقينا أمين عام وزارة الصناعة والتجارة بحضور الوزير وممثلين عن شركات وعن نقابة المقاولين وغرفة التجارة وغرفة الصناعة.

بزئس لايف: كيف تنوي اختتام هذا العام؟

المهندس أسامة جعينة: بأن نخفض الخسارة ونأمل ان نصل إلى ربح 400 أو 500 ألف وستحول من خسارة إلى ربح إن شاء الله.

Medical Insurance



Aviation and Marine Insurance



Fire Insurance



Motor Insurance



Engineering Insurance



Property Insurance



Casualty Insurance



Travel Insurance



Medical Insurance



Aviation and Marine Insurance



Fire, Engineering General Insurance



Motor Insurance

Tel: +962 6 565 6012 - Fax: +962 6 565 8482

www.almanarainsurance.com

f Al Manara Insurance

هذا ما أمل أن يتحقق في مؤتمر العقبة

عطاري يدعو إلى تنفيذ التوصيات التي سيخرج بها المؤتمر

الحدثة. تعمل شركة نيوتن للتأمين على توسيع قاعدة عملائها وزيادة فروعها، لذا ومنذ العام 2017 بدأنا إكتتاب أعمال إعادة التأمين لمنطقة الخليج من خلال مكتب مركز دبي المالي العالمي وقد حققنا إكتتاب أقساط بلغت 1,4 مليون دينار خلال عامين. ان سوق الاردن صغيرة ومحدودة والفرص امامنا هي في اعمال التجزئة والاعمال الصغيرة. ونحن ندير محفظتنا بشكل مدروس وواع، ولدينا فريق عمل على جانب كبير من التخصص والثقافة والمعرفة، نشرف على تطويره بدورات تدريبية وتقييمية بشكل دائم داخل الشركة وخارجها. لقد سجلت الشركة في بداية العام 2018 خسارة بمقدار 550 الف دينار وهي حالياً تسجل ربحاً وصل الى 200 الف دينار نتيجة لوضع الاستراتيجية الصحيحة التي أسهمت بدفع الشركة نحو الامام بالإضافة الى تعديل الاسعار لتحقيق نسبة اعلى من المنافع. وانا لا اعتبر نفسي مدير تأمين انما مدير اخطار، اذ ان الجزء المهم من العمل هو كيفية ادارة الاخطار وتحقيق الربح المرجو. وفي هذا الاطار نساعد المومن لهم في ادارة الخطر في الوضع الاقتصادي الذي يواجه تحديات كثيرة للظروف السائدة في المنطقة ودول الجوار، كما أننا نشعر بدعم وتوجيهات مجلس الإدارة الجديد لتطوير أعمالنا وتوسيعها داخل الأردن وفي الدول العربية وخصوصاً في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي من أجل تحقيق التطور والنجاح للشركة.

بزنس لايف: ما التحديات المحلية والإقليمية التي تؤثر على الشركة الأردنية الدولية للتأمين؟

بدر عطاري: تتمثل التحديات الأساسية بالظروف السائدة في المنطقة ودول الجوار، مما لها آثار سلبية وأهمها ارتفاع فاتورة الطاقة والتي انعكست على التكاليف التشغيلية للمصانع والشركات، فضلاً عن انخفاض عدد المشاريع داخل الأردن والتبادل التجاري بينها وبين دول الجوار، حيث أدى الانغلاق الذي طال الأردن على الاقتصاد وسبب تباطؤ عجلة كافة القطاعات الحيوية بما فيها قطاع التأمين مما زاد المنافسة الغير مهنية، أملين أن يتخطى الأردن هذا التحدي عما قريب ليكون له دور بارز في استقطاب مشاريع إعادة إعمار سوريا والعراق.

والتحدي الأخر الذي يواجهه قطاع التأمين هو تغيير صفة هيئة التأمين كجهة مستقلة لتصبح دائرة تحت مظلة وزارة الصناعة والتجارة أدى لعدم تطوير أنظمة وتعليمات خاصة بالإكتتاب لجميع أنواع التأمين، عدا التأمين الإلزامي للسيارات، لفرض طريقة إكتتاب مهنية على كل شركات التأمين والبالغ

بدر عطاري: تأسست الشركة عام 1996 كشركة مساهمة عامة برأس مال مكتتب حوالي 18.5 مليون دينار وحقوق ملكية بلغت 24 مليون دينار. تعتبر شركة الأردنية الدولية للتأمين - نيوتن للتأمين من الشركات الرائدة في سوق التأمين الأردني حيث تحتل المرتبة الأولى من حيث الملاءة المالية التي تبلغ في القانون %150 ونحن لدينا %349 وحاصلة على تصنيف إنتماني bbb- / B من وكالة التصنيف العالمية AM Best، بالإضافة أنها حصلت على جائزة MENAIR كأفضل شركة تأمين في السوق الأردني للأعوام 2015، 2016 و2018 على التوالي.

وفي عام 2017 بدأنا نكتتب في الخليج كمعيد تأمين وأسنا MGA وهي شركة تابعة في مركز دبي المالي العالمي تحت اسم newton underwriting management وهي شركة ملوكة بالكامل لشركة الأردنية الدولية للتأمين - نيوتن للتأمين. إن سوق الأردن محدود للغاية ولكن نحن نتطلع للأفق، ونطمح لتأسيس شركة إعادة تأمين أردنية دولية ومن هنا اخترنا اسم الشركة «الأردن الدولية للتأمين»، واليوم نحن نختار المخاطر التي نغطيها في الخليج بطريقة مدروسة وهدفنا دعم شركات التأمين الوطنية العربية من حيث إعادة التأمين. ومن النجاحات التي حققناها كشركة في الأردن أننا أصبحنا معتمدين كمعدي تأمين لدى سوق التأمين المصري، ففي السنوات الخمس الماضية كانت لنا بصمة من النجاحات ويعود الفضل على إدارة الشركة المتمثلة برئيس مجلس الإدارة معالي السيد سامي قموه وجميع أعضاء مجلس الإدارة وفريق العمل بلا إستثناء.

منذ بداية عملي في الشركة حددت أنا وفريق العمل بعض نقاط الإهتمام لتقديم أفضل التغطيات للمؤمن عليهم وتحسينها ومن اول الأهداف التي وضعناها نصب أعيننا العمل على تعزيز طريقة الإكتتاب لما لها من دفع في تطوير الاعمال والخدمات للحفاظ على العملاء لمدة طويلة، لا سيما في ميدان الاعمال الصغيرة والمتوسطة فعملت مع الفريق على تطوير المنتجات الموجهة لهذا القطاع الى جانب انواع جديدة من التأمين، مع اخذي بالاعتبار دور قسم خدمة الزبائن الفعال حيث قمنا بتقوية هذا القسم، كما عززنا قسم الموافقات في التأمين الصحي الى جانب قسم المطالبات، فعملنا على تحديث النظام المعلوماتي واعتماد برمجيات تكنولوجية غاية في



بدر عطاري: مدير عام شركة الاردن الدولية للتأمين (نيوتن للتأمين)

تلقي اليوم بدر عطاري المدير العام لشركة الاردن الدولية للتأمين (نيوتن للتأمين) ليجدنا عن نجاحات الشركة وما حققته خلال السنوات الماضية ويطلعنا على رأيه فيما يتعلق بمؤتمر العقبة وسبل تطويره بحيث يواكب واقع السوق الأردني ويلبي احتياجاته.

بزنس لايف: بدايةً أود أن تعطينا لمحة خاطفة حياتك المهنية.

بدر عطاري: أعمل في شركة نيوتن للتأمين منذ عام 2016 حيث أسنمت منصب نائب رئيس أول للتأمينات العامة لمدة عامين ومن ثم تسلمت الإدارة العامة للشركة في عام 2018. عملت لمدة 8 سنوات في المكتب الإقليمي لشركة ترست العالمية للتأمين (قبرص) في الأردن، وستين في شركة النسر العربي للتأمين وثلاث سنوات في البنك العربي. حاصل على شهادة البكالوريوس في العلوم المالية والمصرفية، ثم نلت درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة نيويورك للتكنولوجيا، ومن ثم حصلت على دبلوم متقدم في التأمين (ACII) من المعهد التأمين البريطاني - لندن وجائزة «Rising Star» من مجلة MENA IR.

بزنس لايف: هل يمكن أن تعطينا لمحة عن الشركة الأردنية الدولية للتأمين - نيوتن للتأمين؟

السوق الأردني، وقد أثرت سؤال مهم جداً في مؤتمر العقبة السابق ولم يكون هنالك جواب واضح على هذا السؤال. فمن أساسيات التأمين أنه عندما تقوم شركات التأمين بالتعويض فإنها تحل محل المؤمن له لتعود على الطرف المتسبب للضرر أما في حالة Cyber Insurance فمن يسبب الضرر هو غير معروف وناتج عن «هاكرز» مما ينتج عنه خسائر مالية ومادية فادحة تستمر لأشهر أو سنوات من إنقطاع العمل، وإن عملية الرجوع على المسبب معدومة وبالتالي لن تستطيع شركات التأمين وإعادة التأمين إسترداد مبلغ التعويض أو جزء منه مما سيزيد من تكلفة التعويض. ومن هنا إنني مازلت أرى أن هذا التأمين بحاجة إلى تطوير ليضمن حق إسترداد مبالغ التعويض وبالتالي ليحافظ على تكلفة تعويض متناسب مع أقساط التأمين.

مؤتمر العقبة يتطور كل عام ويترك بصمته على المؤتمرات الأخرى والمشاركون فيه يزدادون تنوعاً، وكل ما أمله ألا يكرر نفس المواضيع كما حدث في مؤتمر التأمين البحري سابقاً. وأهم شيء أيضاً أن يكون هناك تنفيذ للتوصيات التي يخرج بها المؤتمر، فالخطط موجودة ومكتوبة وينقصها التنفيذ وهو أمر مهم للغاية وكنت أتمنى أن أرى من المؤتمر فرض التأمين الإلزامي في كل الدول العربية، فما الذي يمنع أن يكون الأردن وجهة للعلاج السياحي لإستقطاب المرضى من الدول الأجنبية من خلال فرض تأمين الأخطاء الطبية، والبداية بتحقيق ذلك هو عن طريق سن قوانين التأمين الخاصة بذلك وهي المواضيع التي أتمنى أن أراها في مؤتمر العقبة في السنوات القادمة.

حضور مؤتمر العقبة للتأمين، وهذه السنة ستكون مختلفة حيث سنتطرق المواضيع إلى المخاطر الإلكترونية والتكنولوجيا، ما رأيك بهذه المواضيع وما الفوائد التي تتوقعها من حضور مؤتمر العقبة؟

بدر عطاري: لقد أصبح هذا المؤتمر من المؤتمرات المهمة جداً، في السوق المحلي وعلى المستوى الإقليمي وحتى الدولي، كان في بداياته مختصاً بالتأمين البحري ومن ثم تطور ليطرح مواضيع شاملة ومهمة جداً وهي ذاتها المواضيع التي نتحدث عنها كل المؤتمرات العالمية كما في مؤتمر دبي للتأمين وغيره من المؤتمرات العالمية التي تهتم بالمخاطر الإلكترونية ومواضيع مماثلة تهتم كل القطاعات.

إن الشركات الرائدة في إعادة التأمين بدأت تعمل بوتيرة أسرع منا فيما يتعلق Cyber Insurance، وهي مواضيع مهمة جداً وتتطلب المزيد من الوقت والاستثمارات فأماننا الكثير من العمل حتى نواكب هذا التطور الذي يجري في الخارج، ليس لأننا لا نمتلك القدرات اللازمة والعقول المفكرة ولكن ينقصنا التنفيذ، فبداية يجب أن تتغير تشريعاتنا بما يواكب التطور وأن تفرض طريقة العمل على الشركات، فالتغيير يجب أن يكون فرضاً لا خياراً.

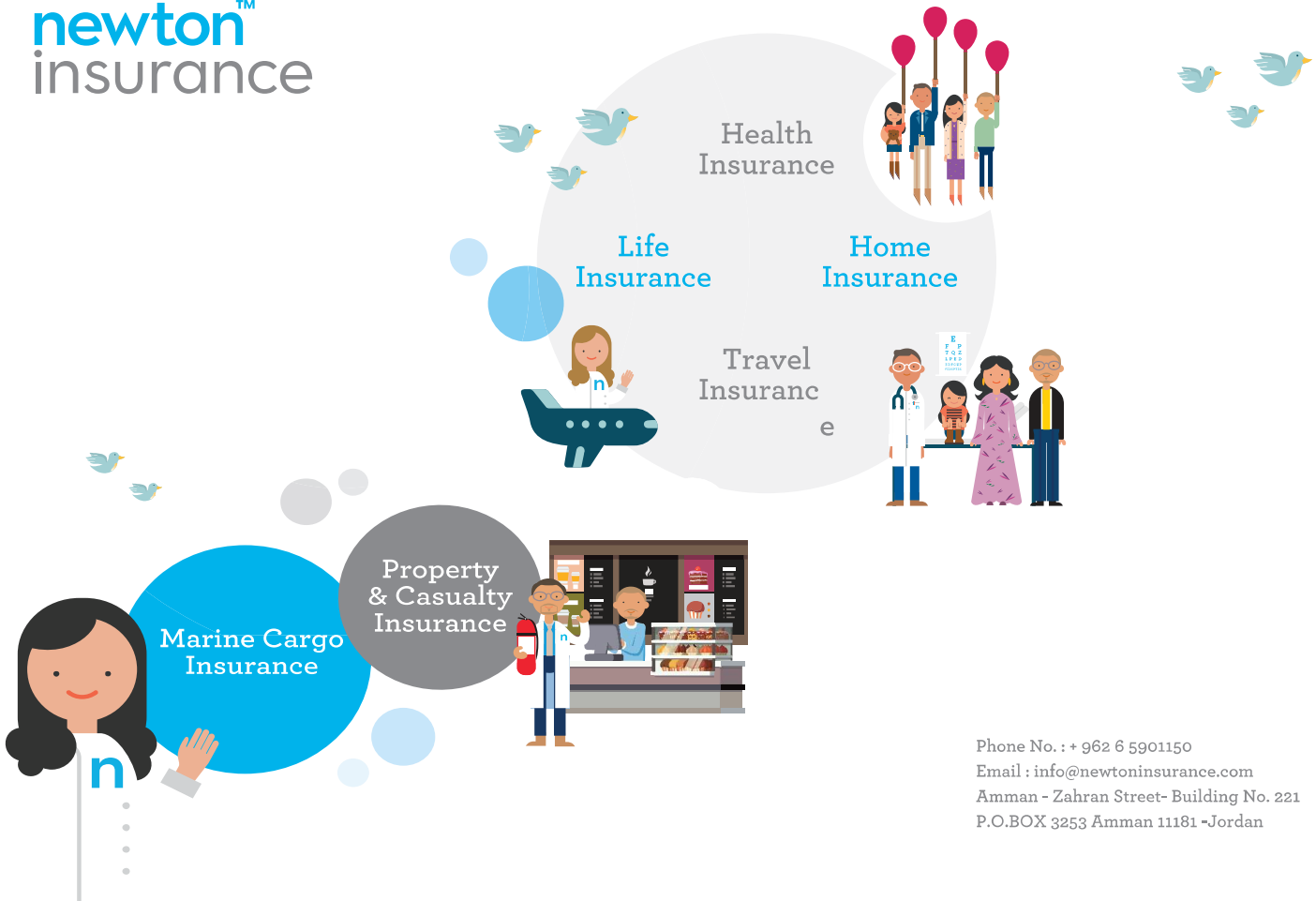
إننا نرى حالياً في الأردن اهتمام قطاع البنوك لـ Cyber Insurance، وما زال غير واضح التفاصيل ما يجعل من الصعب إنقاذ العميل به، فهو تحدي كبير في

عدها 24 شركة في السوق المحلي. بالإضافة إلى ذلك كانت نتيجة تغيير صفة هيئة التأمين إلى ترك كوادر مهنية لسوق التأمين الأردني ليلتحقوا بهيئات التأمين في دول الجوار ومن أهمها دول مجلس التعاون الخليجي. الآن نبنى أملنا على مشروع ضم قطاع التأمين تحت مظلة البنك المركزي والذي سيكون له أثر إيجابي على قطاع التأمين لإرتقاء خدمات القطاع وتحسين أوضاعه. لقد تم مؤخرأ مناقشة قانون التأمين المعدل مع اللجنة الاقتصادية للبرلمان الأردني ليحفز المستثمرين على تأسيس شركة إعادة تأمين في الأردن كما هو في دولة الكويت التي فيها شركة كويت ري لإعادة التأمين وفي تونس شركة تونس ري لإعادة التأمين وفي المغرب إس سي آر لإعادة التأمين. نحن ندعم هذا الموضوع ونشجع الشركات على أن تندمج وتشكل شركة إعادة تأمين في الأردن.

كما أود أن نستذكر حدث الفيضانات الأخير الذي أدى إلى تضرر 500 محل تجاري، حيث عملت غرفة الصناعة والتجارة على تأسيس صندوق إدارة مخاطر، وهنا اتوقف لطرح سؤال مهم وهو بدلا من تأسيس صندوق إدارة مخاطر لماذا لا يكون هنا قانون لفرض تأمين إلزامي للممتلكات من خلال شركات تأمين؟ حيث يفترض أن يكون لهذا القانون أثر إيجابي للحفاظ على استمرار الأعمال التجارية لأصحاب المحلات لتقليل الخسائر المادية والمالية وإستمرار دوران عجلة الإقتصاد الوطني.

بزنس لايف: نحن مقبلون بعد بضعة أيام على

newton™
insurance



Phone No. : + 962 6 5901150
Email : info@newtoninsurance.com
Amman - Zahran Street- Building No. 221
P.O.BOX 3253 Amman 11181 -Jordan



أمنت حالك؟



نخدمكم لتنمو... 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

