

قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة غزال للتأمين داود توفيق ان الشركة ستركز خلال الفترة المقبلة على تقديم الخدمات التأمينية لقطاع الأفراد، مبينا انها قد تمكنت من تجديد اتفاقياتها مع الشركات العالمية المعيدة للتأمين نتيجة ما تتمتع به الشركة من قوة وكفاءة فنية. وأضاف توفيق في حوار مع «الانباء» ان الشركة تعزز إنشاء مركز للخدمات التأمينية في منطقة الفحيحيل لخدمة هذه المنطقة بطريقة مربوطة إلكترونيا بمقر الشركة الأم، وهذا ما يوفر الوقت والجهد ويضمن سرعة في تنفيذ المعاملات ووثائق التأمين للأفراد. وأشار إلى وجود دراسة للتوسع في أسواق السعودية والبحرين وقطر على اعتبار أنها من الأسواق النشطة وفيها فرص كبيرة للنمو، وبإمكان «غزال للتأمين» تقديم خدمات متميزة لكل سوق حسب معطياته ومتطلباته، وكشف ان حجم الأقساط التأمينية لدى الشركة يبلغ مليوني دينار، مضيفا انه كان يمكن زيادتها لو لم توقف الشركة نشاطها في المجال الصحي، والذي أيدتها فيه الشركات المعيدة للتأمين عالميا. والى تفاصيل الحوار:

حوار: احمد يوسف

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة أكد في حوار مع «الانباء» أن أرباح شركات التأمين في 2012 تراكمية

توفيق: «غزال للتأمين» تخطط للتوسع في أسواق السعودية والبحرين وقطر

إجراء أي زيادة على قيمة وثيقة التأمين ضد الغير على السيارات، وهي القيمة التي لم تتغير منذ أكثر من عقدين من الزمن حتى يومنا هذا.

هل تلمس دورا للحكومة في دعم قطاع التأمين؟
● أعتقد ان هناك دورا ويجب ان يتعاظم في المستقبل، فإن كل شركات التأمين ممثلة باتحاد شركات التأمين تشد على يد وزارة التجارة والصناعة في كل ما تقوم به لدعم النشاطات التأمينية. فقد قامت الوزارة بتشكيل لجنة لمتابعة كل ما يحدث في هذا القطاع، من أجل ان تحدد من المنافسة غير العادلة في السوق المحلية، وتحاول تنشر التوعية التأمينية في المجتمع، وطلبت من شركات التأمين تنظيم دورات تدريبية لوسطاء التأمين لزيادة مستوى تأهيلهم بالتعاون مع عدد من المؤسسات ذات العلاقة، ودرست فكرة تأهيل مكاتب عالمية متخصصة لمساعدة شركات التأمين المحلية في إقامة دورات تدريبية لموظفي قطاع التأمين، وغيرها من النشاطات التأمينية.

وكل هذا جيد وكثيرا ما بحث الاطمئنان في نفوس العاملين في حقل التأمين، إلا ان بقاء أسعار التأمين كما هي دون تغيير لعقود من الزمن في ظل كثير من المتغيرات الألفية الذكر وانزياح عدد شركات التأمين العاملة في سوق محدودة الإمكانات، ومحاولة بعض شركات التأمين كسر الأسعار من أجل إطالة أمد بقائها في السوق، وبقاء سياسات الدولة تجاه القطاع كما هي دون تغيير، وفي ظل غياب القوانين المنظمة لهذا القطاع، كل هذا سيطيح - إن لم يكن قد أطاح بالفعل - بكل جهود وزارة التجارة والصناعة.

التقليدي وليس منافسا، فلعل منهما طريقة عمله الخاص، إلا ان التأمين التكافلي سلك الطريق التقليدي، وهنا أصبحت المنافسة بينهما.

هل تتوقع إفلاس عدد من شركات التأمين نتيجة عدم قدرتها على المنافسة؟
● بالطبع، وهناك عدد من الشركات خرجت فعليا من السوق، أو ان نشاطها متوقف، لكن غالبية الملاك لا يريدون الإفصاح عن الانسحاب من السوق أو إعلان الإفلاس.

يركز قطاع التأمين المحلي على السيارات بشكل رئيسي فهل تعتقد ان ذلك يمثل هامش مخاطرة كبيرا؟
● نعم هناك مخاطر كبيرة من التأمين على السيارات في صورته الحالية تتحملها شركات التأمين، لكن تعتبر شركات التأمين ان زيادة حصتها السوقية من التأمين على السيارات مورد متجدد وهامة بالنسبة لحجم الحفظة التأمينية.

هل هناك إلزام على شركات التأمين بضرورة وجود إدارات للمخاطر؟
● من المفترض ان تقوم كل شركات التأمين بإنشاء وحدات او إدارات متخصصة للمخاطر، إلا انه مع ارتفاع كلفتها، تلقي بعض الشركات مسؤولية إدارة المخاطر على أشخاص معنيين بذلك يتبعون الرئيس التنفيذي، ويرجع السبب في ذلك إلى الكلفة الكبيرة من إنشاء إدارة متكاملة لإدارة المخاطر.

لماذا تصف أسهم قطاع التأمين بالخاملة؟
● لأن أغلبها ملوك لعائلات، وهي من تتحكم فيها.

هناك مخاطبات بين اتحاد شركات التأمين ووزارة التجارة للنظر في قيمة القطاع الإيجاري للسيارات، إلى ان توصلتم بهذا الشأن؟
● قبل أكثر من سنة تقريبا، وتحديدًا في يوم الاثنين 20 فبراير 2012 ظهرت بوادر انفراج في «تسعيرة» شركات التأمين عندما نشرت إحدى الصحف تصريحًا لدير إدارة التأمين في وزارة التجارة والصناعة عبدالله العنزي حول اتفاق الوزارة «مع جهة استشارية عالمية لدراسة سوق التأمين في الكويت وتقديم رؤية تحدد مستوى القيمة العادلة لوثيقة تأمين السيارات ضد الغير»، وأن وزارة التجارة تجري مفاوضات مع وزارة الداخلية لإقناعها بزيادة قيمة أقساط التأمين على مختلف السيارات أو المركبات التي تستخدم الطرقات الكويتية.

وعلى الرغم من أن هذا الأمر يعد من الجوانب الإيجابية التي تسجل لصالح وزارة التجارة والصناعة ضمن مساعيها الحديثة لدعم قطاع التأمين في الكويت، إلا أنه وحتى هذه اللحظة لم تلمس أي نتيجة لهذه المساعي على أرض الواقع، ولا علم لنا بنتائج هذه المفاوضات، فلا أسعار ووثائق تأمين السيارات زادت، ولا ارتفع وعي الناس بأهمية التأمين، ولا أقبِل المواطنون على قطاع التأمين بشكل ملحوظ، ولا قامت الدولة بنبذ سلوكياتها الرعية.

إلا أنه وفي الوقت نفسه تقوم الدولة بإجبار كل قاندي السيارات على تأمين سيارتهم ضد الغير مع الإبقاء على التسعيرة كما هي في حدود العشرين دينارًا فقط، فعلى الرغم من تغير الظروف المعيشية في كل دول العالم - ومنطقة الخليج جزء من هذا العالم - وعلى الرغم من ارتفاع أسعار السلع والخدمات، ورغم الزيادة المخرطة في الرواتب والأجور، إلا أن الدولة استمرت في رفض قبول أي عرض من شركات التأمين المحلية بطلب



توفيق متحدثًا للزميل أحمد يوسف

المتحدة الأمريكية أواخر 2008، سارعت الحكومة الأمريكية إلى دعم قطاع التأمين قبل القطاع المصرفي، والسبب في ذلك هو اعتماد الدول المتقدمة والكبرى على قطاع التأمين كمورد هام ورافد للدخل القومي بها، وعلى العكس تمامًا فلم يكون قطاع التأمين في أي وقت على أولوية الأجداد الحكومية في الكويت، ولا أدري ما السبب.

إن، هذا مؤشر على نقص الخبرات التأمينية في السوق التأمين، هل لكم محاولات للتغلب على ذلك؟
● هناك شع كبير في السوق من الأخطاء وذوي الخبرة في مجال التأمين، وقد طالبنا وبالتعاون مع جهات تأمين أخرى بهذا الأمر إلا أن الدولة واجهتنا بالرفض مرارًا وتكرارًا. أنا لا أقل من مكانة المعهد التجاري إلا أن مخرجاته من الكوادر التأمينية غير مؤهلة ودون المستوى وهو مضيعة للوقت، لا بد من تغيير الإدارة والفكر المتبع لدى المعهد.

من المؤسف أيضًا أن هناك عددًا من المسؤولين والمؤسسين في هذا القطاع وصلوا إلى مرحلة الملل بل والياس من كثرة المناشدة للنهضة بالقطاع والنظر اليه بجدية من قبل الدولة.

هل انتم تؤيدون رأي بنك الكويت المركزي في عدم موافقته على تسويق البنوك لوثائق التأمين كما هو معمول به في الدول المتقدمة؟
● نعم أؤيد توجه بنك الكويت المركزي وبشدة.

لماذا وأنكم كشركات تأمين تستفيدون من انتشار فروع البنوك في أرجاء الكويت؟
● سؤال ذكي، لأن المنتج التأميني لا يحتاج فقط إلى موظف في البنك يعرض عليه الوثيقة، ويتركه للاختيار، فلا بد من وجود متخصص في التأمين من شركات التأمين بلم بوضع الشخص ويعرف ظروفه وساعده في الحصول على نسب ووثائق التأمين، وهذا يأخذ وقتًا، ولا يصح أن تتم هذه المعاملة في ظل وجود طوابير طويلة في البنوك تعرض عليها وثائق التأمين، فاعترضني على الطريقة التي تتم بها عرض وتسويق الوثيقة، وليس على البنوك كقاعدة كبيرة ولديها شريحة كبيرة من العملاء يمكن الاستفادة من تسويق هذه الوثائق من خلالها.

فيما يخص قانون التأمين الجديد، ما أهم ملاحظتكم عليه؟
● القانون يتم نقله من درج إلى آخر ولا توجد أي أولوية من الدولة لمناقشته وإقراره، واعتقد ان القانون في صورة جيدة، إلا أننا ننتظر الصورة النهائية التي يخرج بها، حتى نعرف ما ميزاته أو سلبياته.

هل تعتقد ان عدد شركات التأمين التكافلي كبير قياسا على حجم السوق التأميني؟
● لا، فالتأمين التكافلي من المفترض ان يكون رديفاً للتأمين

كيف ترى أرباح شركات التأمين في 2012؟
● لا اعترف بأرباح شركات التأمين في 2012، فهي ناتجة عن الدليل على ذلك عدم حصول شركات التأمين على مشاريع خلال 2012، فمن أين لهذا الأرباح؟ واعترف ان شركات التأمين القديمة التي توسعت في وقت سابق في بعض أسواق المنطقة، قد جنت ثمار هذه التوسعات خلال 2012، كما ان هناك كثيرا من شركات التأمين ذات رساميل كبير وكونت احتياطيات منذ سنوات ولها محافظ استثمار خارجية، هي التي ساعدتها في تكوين أرباح عن العام الماضي، أما أنها كونت أرباحا من السوق الكويتي، فهذا مستحيل.

إن، كيف ترى أداء شركات التأمين خلال العام الجاري؟
● أتوقع أن يكون 2013 عاما حافلا بالنسبة لقطاع التأمين الكويتي، حيث بدأ الحديث عن عدد كبير من المشاريع الضخمة، والتي من المتوقع أن يكون لشركات التأمين نصيب منها، كما هو ملاحظ أيضا فقد قام عدد من شركات التأمين بالتحرك نحو أسواق ومنتجات جديدة، وهو ما سيعمل على تعزيز أنشطتها وريحتها أيضا. واعتقد ان التوافق بين السلطتين التنفيذية والتشريعية بهذه الصورة من شأنه العمل على الإسراع بإقرار كثير من المشاريع، لتتور عجلة الاقتصاد من جديد.

إن، كيف ترى أداء شركات التأمين خلال العام الجاري؟

● أتوقع أن يكون 2013 عاما حافلا بالنسبة لقطاع التأمين الكويتي، حيث بدأ الحديث عن عدد كبير من المشاريع الضخمة، والتي من المتوقع أن يكون لشركات التأمين نصيب منها، كما هو ملاحظ أيضا فقد قام عدد من شركات التأمين بالتحرك نحو أسواق ومنتجات جديدة، وهو ما سيعمل على تعزيز أنشطتها وريحتها أيضا. واعتقد ان التوافق بين السلطتين التنفيذية والتشريعية بهذه الصورة من شأنه العمل على الإسراع بإقرار كثير من المشاريع، لتتور عجلة الاقتصاد من جديد.

كيف تقيم قطاع التأمين المحلي مقارنة بنظرائه في الأسواق الخليجية؟
● أؤكد ان شركات التأمين المحلية تعد من أقدم وأعرق وأقوى الشركات في المنطقة وتتمتع بمؤهلات عالية من الكفاءة وتنمashi وفق المعايير العالمية ومع ذلك ليس بيد هذه الشركات حيلة للتطور بالشكل المطلوب في ظل غياب القوانين المشجعة وانعدام الحرية الأمر الذي جمد من حركة نموها بنسبة كبيرة.

ولو قارنا حركتنا بالسوق التأميني السعودي مثلا لوجدنا انه سبقنا بكثير على الرغم اننا كنا المؤسسين في هذا القطاع إلا أن الفيسود أحرطنا على عكس ما هو متعارف عليه بالدول العالمية حيث تتطلع حكومات تلك الدول إلى هذا القطاع على انه ركن وديعامة أساسية من اقتصاداتها، فلو راعت الدولة لدينا إدارة ورقابة هذا القطاع بالشكل المطلوب لعرفت مدى أهميته لتحريك الاقتصاد. أعتقد ان يصل الأمر إلى حد إغلاق باب التأمين في الجامعات المحلية لدينا لا تتطرق لأولوياتها الاقتصادية بالشكل الصحيح وذلك لان الاقتصاد

التعاون مع عدد من الشركات ذات النشاط المشابه لنا.

كم يبلغ حجم محفظة الأقساط لديكم؟
● مليونًا دينار، ولو توسعنا في عدد من أنشطة التأمين الخاصة بالصحة وقطاع السيارات لكانت في حدود من 3 إلى 5 ملايين دينار، إلا أننا قد وقفنا نشاط التأمين الصحي منذ الربع الأول من العام الماضي، تحوطا لأي تحديات مستقبلية، وعند مناقشة هذا التوقف مع الشركات العالمية معيدة التأمين أيدت رأينا، بل بالعكس شجعتنا على الاستثمار في هذا القرار، ومن هنا فانا ندعو الدولة إلى البدء في دراسة خصخصة قطاع الخدمات على غرار الدول المتقدمة، ويرجع ذلك إلى امرين، أولا: حين خصخصة القطاعات فنان الخدمات التي ستقدم ستكون أرقي وأفضل بكثير من الخدمات الحالية، فضلا عن تطورها السريع وربطها بحاجة المواطن، الأمر الثاني: حصول الدولة على عائد كبير من فرضها لضرائب تصاعدية على الشركات والمؤسسات، مثلما هو حاصل في أكبر اقتصادات في العالم.

فحينما ضربت الأزمة المالية العالمية الناجمة عن الفقاعة العقارية الولايات

تعاون مع إحدى أعرق كبريات الشركات الأوروبية وهي الشركة السويسرية لإعادة التأمين ولدينا تعاون آخر مع شركة سكور الألمانية.

وتعد شركة غزال من أولى الشركات التي تم تجديد اتفاقياتها ليس لحجم أقساطها وإنما لما تتمتع به الشركة من احتياطيات وإدارة فنية عالية الجودة.

نكرتم نيتكم للتوسع في أسواق السعودية والبحرين وقطر، لماذا هذه الأسواق تحديدا؟ وهل ستقدمون نفس خدماتكم في السوق المحلي؟

● أسواق السعودية والبحرين وقطر أسواق نشطة وواعدة، وفيها فرص كبيرة للنمو، وبإمكاننا تقديم خدمات متميزة لكل سوق حسب معطياته ومتطلباته، واعتقد انه مع تعافي واستقرار الحالة السياسية في مصر فإن الأمور ستتغير إيجابيا، ونحن نمهد لذلك، بالإضافة إلى ان السوق المصري في مجال التأمين يعتبر السوق الأول في منطقة الشرق الأوسط، وفيها يليه السوق الكويتي، وستقوم إدارة الشركة خلال الفترة المقبلة بعمل جولة في هذه الأسواق، من أجل بحث

تعاون مع إحدى أعرق كبريات الشركات الأوروبية وهي الشركة السويسرية لإعادة التأمين ولدينا تعاون آخر مع شركة سكور الألمانية.

تعاون مع إحدى أعرق كبريات الشركات الأوروبية وهي الشركة السويسرية لإعادة التأمين ولدينا تعاون آخر مع شركة سكور الألمانية.

تعاون مع إحدى أعرق كبريات الشركات الأوروبية وهي الشركة السويسرية لإعادة التأمين ولدينا تعاون آخر مع شركة سكور الألمانية.

تعاون مع إحدى أعرق كبريات الشركات الأوروبية وهي الشركة السويسرية لإعادة التأمين ولدينا تعاون آخر مع شركة سكور الألمانية.

تعاون مع إحدى أعرق كبريات الشركات الأوروبية وهي الشركة السويسرية لإعادة التأمين ولدينا تعاون آخر مع شركة سكور الألمانية.

ما جديد «غزال للتأمين» في السوق المحلي؟
● «غزال للتأمين» تركب منذ اللحظة الأولى من إنشائها عام 2008 على قطاع التأمين للأفراد، إلا انه ومع بدء عمل الشركة تأثرت الأسواق بالأزمة المالية العالمية، مما جعلنا ندرس إرجاء عمل الشركة أو تغيير نموذج عملها مؤقتا حتى نتضح الرؤية، وهنا اعتمدنا النموذج الثاني وهو تغيير نموذج عمل الشركة ليلائم الوضع والضروف الجديدة والتي لم تكن في الحسبان وقت التفكير في إنشاء الشركة.

وخلال الربع الأول من 2013، ارتأى مجلس الإدارة ان الظروف قد تحسنت، وبإمكاننا العمل على النموذج الأول، وهو التوسع في تقديم خدمات تأمينية متميزة لقطاع الأفراد لنسد عجزا كبيرا في السوق، بالإضافة إلى اعتماد التوسع في أسواق كل من المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين بالإضافة إلى قطر لتقديم نفس الخدمات لقطاع الأفراد. وتتوقع طرح مزيد من وثائق التأمين الخاصة والخدمات التأمينية خلال العام الحالي، حيث بدأنا في إنشاء مركز للخدمات التأمينية في منطقة الفحيحيل لخدمة هذه المنطقة بطريقة مربوطة إلكترونيا بمقر الشركة الأم، وهذا ما يوفر الوقت والجهد ويضمن سرعة في تنفيذ المعاملات ووثائق التأمين للأفراد.

إن، هل تعملون على تجديد أو توقيع اتفاقيات جديدة تدعم توجهكم في طرح منتجات جديدة؟

● لا نستغرب اذا علمت ان كبريات الشركات المعيدة للتأمين في العالم قد وافقت على التجديد لنسأ، مقابل رفضها التجديد لشركات قديمة في السوق، وإذا سألت عن السبب، فهو يرجع إلى الوضع الفني المتميز للشركة، الأمر الذي يجعلنا متفائلين فنحن كشركة غزال نجتمعنا

تحت رعاية خادم الحرمين الشريفين
الملك عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

CONFERENCE
OMAINTEC
EXHIBITION
2013

الملتقى الدولي الحادي عشر
للتشغيل والصيانة في البلدان العربية

11th INTERNATIONAL OPERATION & MAINTENANCE CONFERENCE

11-14 MAY, 2013 HILTON HOTEL - JEDDAH

حلقات النقاش

تجربة دولية في الصيانة (خبرات وتجارب من إيطاليا)

تجربة إقليمية في الصيانة (صيانة المرافق البلدية والحدايق والطرق بإمارة دبي)

تجربة محلية في الصيانة (خطط عمل اللجنة الوطنية لتفريغ وتنظيف أعمال التشغيل والصيانة بالمملكة العربية السعودية)

إستراتيجيات صيانة منشآت المشاعر المقدسة

٦٠ ورقة عمل - ١٤ ورشة عمل - زيارات ميدانية مع عمرة

تابعونا للاطلاع على المستجدات
STAY UPDATED WITH OMAINTEC'S LATEST NEWS

SCAN IT WITH YOUR PHONE

WWW.OMAINTEC.COM

الشرك الاعلامي	دعم من	بالتعاون مع	الراعي الرسمي

المنظم

Riyadh | Tel: +966 1 460 2332 | Beirut | Tel: +961 1 821 421
 Fax: +966 1 460 2316 | Fax: +961 1 821 482
 POBox: 88819 - Riyadh 11672 | POBox: 14/6765 - Beirut 1105 2070
 EMail: omaintec@specialist.com.sa | EMail: omaintec@exicon-intl.com

www.exicon-intl.com | www.omaintec.org