

أسباب أسهمت في خلق «ضغوط اقتصادية» على قطاع التأمين 3



حوار: فاروق فياض

قال عبدالله النعيمي، الرئيس التنفيذي لشركة «دبي الوطنية للتأمين»: إن الشهور التسعة الماضية من العام الماضي «2022، كانت صعبة جداً على قطاع التأمين، خاصة وأن السوق لم يشهد تصحيحاً في الأسعار بعد أزمة «كوفيد 19».



عبدالله النعيمي

وأضاف النعيمي، في حوار مع «الخليج»، قائلاً: «تجلى هذا التأثير والضغوط بشكل أكثر على تأمين السيارات؛ حيث أخفقت بعض الشركات في إعادة طرح الخصومات الضخمة التي تم تقديمها خلال فترة انتشار «كورونا». في الوقت الذي زاد فيه معدل المطالبات في قطاع التأمين الصحي».

وأوضح الرئيس التنفيذي لـ «دبي الوطنية للتأمين» أن من بين الأمور التي ضغطت كثيراً على قطاع التأمين، هي

الاتجاهات التضخمية في المنتجات العامة. والتي أدت إلى تعرض استثمارات شركات التأمين، لضغوط عديدة، ويتضح ذلك بانخفاض العائد الاستثماري في السوق بسبب العوامل الجيوسياسية

أشار النعيمي إلى أن الشركة انتهزت تلك الظروف والعوامل، لبناء فريق جيد وكذلك تعزيز قدراتها التشغيلية التي تعد جوهرية في نمو أي قطاع خدمي. ويعد تأمين المخاطر الجيدة؛ أهم كفاءة تركز عليها الشركة حالياً إلى جانب المطالبات والحد من النفقات؛ حيث ساهم كل ذلك في النمو والربحية خلال هذه الأوقات الصعبة

سوق مكتظة

قال النعيمي: إن سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة ناضج بالنسبة لجميع المنتجات المتوفرة تقريباً في أماكن أخرى من العالم. واعتبر أن القضية الرئيسية؛ هي وجود عدد كبير من اللاعبين (شركات التأمين)، وسياسات حرق الأسعار التي تؤدي إلى انخفاض الأسعار بشكل كبير، الأمر الذي يجعل من الصعب الاستمرار والنمو بشكل طبيعي؛ حيث أصبح من الضروري جداً، تنظيم تلك الأمور من أجل حماية القطاع. ومن جهة أخرى؛ تعد التسهيلات الائتمانية من ضمن الأمور التي هي بحاجة إلى تدخل تنظيمي؛ وذلك من أجل فرض قاعدة «النقد قبل التغطية»، كما يمكن أيضاً العمل على انتعاش تأمين السيارات من خلال تدخل الجهات التنظيمية في هذا السياق

استثمارات

وبيّن النعيمي، أن الملاءة المالية للشركة أعلى بكثير من الحد الأدنى المطلوب قانونياً، وفيما يتعلق بالاستثمار، فإن الشركة تهدف إلى الاستثمار في قطاعات متنوعة جنباً إلى جنب مع مجموعة من البرامج الحكومية ذات الدخل الثابت المضمون، وبما يتناسب مع توجيهات المؤسسات التصنيفية والتنظيمية لإعطاء أقصى عوائد جيدة للمساهمين

الصحي الإلزامي

وأشار النعيمي إلى أن قدرات الشركة الخدمية، ساهمت بدور أساسي في اختيارها كمزود تأمين مشارك لذوي الدخل المنخفض من قبل «هيئة الصحة بدبي» ولديها كذلك العديد من البرامج المصممة خصيصاً لخدمة هذه الشريحة من الأفراد. وقد خصصت أيضاً بوابة إلكترونية ذات واجهة برمجية للتطبيقات لخدمة الشركات والأفراد في هذا المجال

ولفت النعيمي، إلى أن استراتيجية التحول الرقمية الخاصة بالشركة، فقد وضعت استراتيجية واضحة جداً لتكنولوجيا المعلومات لمدة ثلاث سنوات تتماشى مع احتياجات العمل والسوق وتوجهات السلطات التنظيمية. و«الرقمنة» هي ركيزة أساسية ضمن هذه الاستراتيجية. وتعمل الشركة على تطوير البنية التحتية التكنولوجية الحديثة، لتعزيز خدماتها وكفاءتها التشغيلية. ويعد استقطاب المواهب الجديدة؛ أمراً أساسياً لتحقيق ذلك ويتم القيام به بانتظام. ونحن نؤمن ببناء فريق يجمع بين الشباب والخبراء

خطط

وقال النعيمي: انضمت دبي الوطنية للتأمين إلى العديد من المبادرات الرقمية، بغية الوصول إلى الجماهير وتقديم منتجاتها المبتكرة التي يستطيع العملاء من الشركات والأفراد الحصول عليها بنقرة زر واحدة، إضافة إلى ذلك، نحن دائماً منفتحون لاستكشاف نقاط البيع داخل الدولة وخارجها. هذا إضافة إلى الشراكات الاستراتيجية ومبادرات

التسويق التعاوني التي تعمل عليها الشركة باستمرار

أما من ناحية التوسعات والاستحوادات الداخلية والخارجية، قال الرئيس التنفيذي ل«دبي الوطنية للتأمين»: «إن مجلس إدارة الشركة لا يعارض مثل هذه التوجهات والأفكار، ومن السابق لأوانه أن نقوم بمناقشة أي شيء في هذه المرحلة».

التوطين

بيّن النعيمي أن النسبة المئوية للتوطين في الشركة تبلغ 7%، ومن أهم الأهداف الاستراتيجية التي وضعناها؛ هي زيادة نسبة التوطين بشكل مستمر، فنحن نتبع الخطط بأعلى مستوى لضمان أفضل الممارسات؛ وذلك من أجل جذب المواهب الإماراتية على جميع المستويات وفي جميع الوظائف، امتثالاً للوائح التنظيمية، وتماشياً مع رؤية حكومة دولة الإمارات للتوطين وتوجهيات رئيس مجلس إدارة الشركة

إضافة إلى ذلك، فإن خطة الشركة تتمثل في تزويد المواهب الوطنية الإماراتية ببرامج التدريب والتطوير المطلوبة، من أجل زيادة مشاركتهم وإعداد جيل جديد من خبراء التأمين الذين يمكن أن يصبحوا قادة في قطاع التأمين بمختلف المجالات.

وتابع قائلاً: «متيقنون بأن دولة الإمارات تمتلك المواهب الوطنية المؤهلة والمتعلمة جيداً والقادرة على إضافة قيمة حقيقية في جميع المجالات والوظائف، وينصب تركيزنا على الاستعانة بهم في جميع خطوط الأعمال التخصصية (من التأمين العام، وتأمين السيارات، والتأمين الصحي) وليكونوا كذلك جزءاً من التحول التكنولوجي وعمليات التقنيات المتقدمة».

ومن خلال إتاحة الفرصة للمواهب الإماراتية لبدء حياتهم المهنية في صناعة التأمين وتوفير الدعم من المؤسسات التعليمية؛ يمكننا مواجهة تحديات افتقاد الخبرة في هذا القطاع الواعد، وأن يصبح لدينا خبراء تأمين يمتلكون القدرة على قيادة الصناعة في المستقبل

منتجات

وقال النعيمي: نخطط لطرح منتجات مختلفة تستهدف قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة مع خيارات متنوعة ومنتجات أخرى سيتم عرض تفاصيلها بعد التجربة وقبل الإطلاق. وفيما يتعلق بسياسات التسعير؛ تقوم الشركة بتسعير المنتجات بناءً على جودة المخاطر؛ حيث ينصب تركيزنا بشكل أكبر على جودة الخدمة والتي تعد ميزتنا التنافسية الأولى بدلاً من تقديم تسعير منخفض وغير مستدام

شراكات

وعن دور الشراكات مع القطاع الحكومي المحلي والاتحادي، قال النعيمي: «إن قطاع التأمين، بصرف النظر عن مساهمته في الاقتصاد، يحمي الأصول الوطنية؛ حيث إن هناك استثمارات حكومية ضخمة في مختلف القطاعات؛ يمكن لشركات التأمين أن تلعب دوراً حيوياً للغاية في حماية تلك الاستثمارات وكذلك حماية الأطراف المعنية. لقد عقدنا شراكات مع الجواز اللوجستي العالمي من حكومة دبي، وحكومة عجمان، وهيئة كهرباء ومياه دبي، والإسعاف

الوطني، وشرطة دبي، وشاركنا في العديد من المناقصات الحكومية لتأسيس شراكة متبادلة المنفعة مع الجهات الحكومية.

إعادة التأمين

وفيما يتعلق بتجديد الاتفاقيات والعقود بين «دبي الوطنية للتأمين» وشركات إعادة العالمية، أوضح النعيمي أن ولفت إلى A. الشركة تحظى بدعم جيد للغاية من قبل أفضل شركات إعادة التأمين الدوليين الحاصلين على تصنيف النقص الحاصل في القدرات المحلية والأسعار المحلية والتي هي أقل بكثير من الأسعار الدولية. مشيراً إلى طرح رئيس مجلس إدارة الشركة، خلف الحبتور فكرة إنشاء شركة إعادة تأمين محلية لدعم اقتصاد الدولة

الاندماجات

وأشار إلى أن عمليات الاستحواذ والاندماج الحالية التي يشهدها سوق التأمين في الإمارات، تعد ضرورية جداً؛ حيث لا يحتاج السوق المحلي إلى أعداد كبيرة من شركات التأمين والوسطاء. مع العلم أن الشركة تتعامل مع وسطاء محترفين يتقنون أعمال التأمين، ولديهم القدرة على تقديم خدمة قيمة لعملائهم ويؤمنون بتوفير شراكة قائمة على الثقة والتفاهم المتبادلين.

إنجازات

«A. M. Best - ممتاز» من قبل وكالة «إيه ام بيست» A- وأوضح النعيمي أن الشركة حصلت، أخيراً، على تصنيف للتصنيف الائتماني، والتي تعد أكبر وكالة تصنيف عالمية متخصصة في قطاع التأمين، وهو ما يعكس قوة الشركة المالية وقدرتها على المنافسة بشكل أكبر