التأمين العربي

مجلة دورية متخصصة تصدر عن الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين

العام التاسع والثلاثون

العدد 152

مارس 2022

تقرير عن سوق التأمين الفلسطيني

المؤتمر العام 33

الوضع الجديد و تداعياته على صناعة التأمين :

ما هي التحديات و هل من فرص للسوق العربي للتأمين؟

5 - 8 يونيو 2022

وهران - الجزائر

مصر للتأمين
MISR INSURANCE
وثيقة تأمين حياة كريمة
ب 75 جنيه
بقسط سنوي بسيط ٧٥ جنيه
وثيقة تأمين حياة كريمة بتوفر لك:
• تغطية الوفاة و العجز الكلي والجزئي المستديم نتيجة حادث (لاقدر الله)حتى ١٠٠٠٠٠ جنيه.
• مصاريف العلاج الطبي نتيجة حادث بحد اقصي ٥٠٠٠ جنيه
• توفير أجهزة تعويضية نتيجة حادث بحد اقصي ٣٠٠٠ جنيه
*تطبق الشروط والاحكام
فوري
خالص Khales
للدفع بـ
ميزة meeza
MasterCard
VISA
رقم التسجيل الضريبي 200-008-404
MISRINSURANCEOFFICIAL
www.misrins.com.eg
19114
الاعلان حاصل علي موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ 11/1/2022
شركة تابعة مساهمة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم ١ من الهيئة العامة للرقابة المالية
مصر القابضة للتأمين
Misr Insurance Holding Company

حمايـة من تحبهم، جيلاً بعد جيل
إرث غنـي في مجال التأمين منذ عام 1973.
كإحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة، تلتزم شركة أبوظبي الوطنية للتأمين بتقديم حلول تأمين بأفضل المعايير العالمية.
ADNIC
تأمين تعتمد عليه للأفراد والشركات.
adnic.ae | 800 8040 | +971 2 4080 900

De-Risking Trade, Mobilizing Investment, **Fostering Development**

ICIEC | THE ISLAMIC CORPORATION FOR THE INSURANCE OF INVESTMENT AND EXPORT CREDIT

iciec-communication@isdb.org iciec.isdb.org

IsDB
مجموعة البنك الإسلامي للتنمية
Islamic Development Bank Group

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance

SCI

Since 1979

AM BEST B- Fair

FitchRatings

16569 Call Center

المركز الرئيسى : ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون : ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس : ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١
@SCI.1979 @sci-1979 @sci.1979

الرقم الضريبي : 200-022-296

The Eighth International

AqabaConf 2022

15-19 May, 2022
InterContinental Hotel - Aqaba/ Jordan

WIN A CAR

EVERY NIGHT

For further information

www.AqabaConf.com

التأمين العربي

مجلة دورية متخصصة تصدر عن الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين

العام التاسع والثلاثون - العدد 152 - مارس 2022

في هذا العدد

الافتتاحية

ما هو الوضع التأميني العربي العام؟ 5

مقالات

ASSURANCE DANS LES MARCHÉS MÉDITERRANÉENS 6

Partnerships for OIC Development 14

آفاق تطوير التأمين التكافلي في الجزائر 18

مواجهة الفجوة التأمينية في ظل التقلبات المتزايدة للأحداث المناخية 22

السوق الفلسطيني

تقرير سوق التأمين الفلسطيني 26

حوار السيد / براق النابلسي 34

حوار السيد / محمد الريماوي 36

حوار السيد / أنور الشنطي 37

حوار السيد / أحمد فؤاد مشعشع 39

حوار السيد / نهاد أسعد 40

حوار السيد / جمال براهمة 41

حوار السيد / لؤي الحواش 42

حوار السيد / رياض الأطرش 44

الأخبار

اجتماع اللجنة التنفيذية 77 46

اجتماع لجنة التأمين الصحي 46

الأمانة العامة تتسلم اهداء رسالة الدكتور / الحسين محمد بوشنيف العزة 46

الملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي 48

لقاء قرطاج الخامس عشر للتأمين وإعادة التأمين 52

ندوة افتراضية بعنوان "مبادئ المعيار المحاسبي الدولي 17" 56

إجتماع اللجنة المُصغرة المنبثقة عن لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة 56

زيارات 57

المؤتمر العام الثالث والثلاثون للاتحاد 58

اجتماع اللجنة التنفيذية 78 60

اجتماع لجنة تأمينات السيارات 60

التهاني والتعازي

التهاني 62

التعازي 64

الاشتراكات : 50 دولار أمريكي للأعضاء - 75 دولار أمريكي سنوياً لغير الأعضاء
الإعلانات : 500 دولار أمريكي (غلاف أخير) - 400 دولار أمريكي (باطن غلاف أخير أو باطن غلاف امامي)
350 دولار أمريكي (أمام صفحة باطن غلاف أمامي أو أخير) - 300 دولار أمريكي (صفحة داخلية)

العنوان البريدي : الامانة العامة للأتحاد العربي للتأمين - 10 شارع إيران - الدقي - الجيزة - ص.ب.:611 القاهرة 11511
هاتف : 37495370 - 37495371 202+ - فاكس : 33380209 202+
8 شارع قصر النيل - القاهرة - جمهورية مصر العربية - هاتف : 25753188 - 25743177 202+ - فاكس : 25762310 202+
بريد إلكتروني : gaif@gaif.org - الموقع الإلكتروني : www.gaif.org

المواضيع المنشورة بالمجلة لا تعبر بالضرورة عن رأى الأمانة العامة

ASSURANCES
ZITOUNA TAKAFUL
Assurance
ÉLU SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE 2022
TUNISIE
Assurance
ÉLU SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE 2021
TUNISIE
Assurance
ÉLU SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE 2020
TUNISIE
*Catégorie Assurance - Étude IPSOS - Qualimétrie - Septembre à Novembre 2021 - Plus d'infos sur escda.tn
بالفعل، 3 سنين
في خدمتكم
متميزين

عشية المؤتمر العام 33 للاتحاد العام العربي للتأمين

ما هو الوضع التأميني العربي العام؟...التحديات والفرص

شكيب أبو زيد
الأمين العام

إن المتأمل في الوضع التأميني العام أو الباحث يجد أن قطاع التأمين خطى خطوات كبيرة خلال العشرين عام الماضية، بفعل بعض الأسواق التي هي بمثابة قاطرات للنمو: المملكة العربية السعودية بعد سن القانون في 2004 ودولة الامارات بسبب التطور العمراني وزيادة حركة التجارة وتدفق السائحين، وفي كلا البلدين إجبارية التأمين أضافت أقساطاً عالية إلى محافظ التأمين؛ كما عرفت مصر والمغرب تطورًا إيجابياً جدًا في السنوات الأخيرة بفعل الأطر القانونية والديناميكية الاقتصادية. وفي المقابل تراجعت أسواق عديدة بسبب المشاكل الجيوسياسية والأوضاع الداخلية من جهة، وبسبب انهيار بعض العملات من جهة أخرى، كما تأثرت كل الدول المُصدرة للمحروقات من جهة ثالثة. ما بين الصورتين، هناك دول تخطو بخطوات ثابتة على المستوى التنظيمي (البحرين، عمان، الكويت..) وعلى مستوى إنتاج أقساط التأمين انطلاقاً من هذا يمكن أن ننظر للكأس على أنها نصف ممتلئة أو نصف فارغة حسب درجة التفاؤل/ التشاؤم.

بالرغم مما سبق هناك تطورات إيجابية تعرفها منطقتنا على مستوى التأمين:

بروز جيل متعلم جداً من المهنيين والإكتوراريين وخاصة في البلدان التي لا تستقدم العمالة الوافدة. في دول الخليج وتيرة التوطين متسارعة، وتم إدماج العديد من الشبان في قطاع التأمين.

تغيير الصورة التقليدية النمطية السلبية التي كانت ملتصقة بالتأمين بسبب السيارات وتغيير واضح على مستوى التسويق ومنتجات جديدة كل يوم في الأسواق.

إقبال الفئات المتوسطة على أنواع من التأمين لم تكن منتشرة: تأمينات الحياة والطبي الفردية، تأمين السفر، التأمين الشامل للسيارات الجديدة.

التكافل رغم تباطؤ نموه إلا أنه أصبح رافداً من روافد التأمين التي تسمح للمواطن شراء بوالص تتلاءم مع قناعاته الدينية، كما أن القوانين الجديدة في المغرب والجزائر سمحت بخلق شركات جديدة.

التأمينات الإجبارية تعاظمت لتصبح المُكون الرئيسي لإجمالي الأقساط في بعض البلدان، ، إلا أن هذا سلاح ذو حدين، فالتأمين لا يتطور بشكل قوي إلا بالطلب الفردي الإرادي على التأمين والوعي بالمخاطر وبضرورة تغطيتها.

تكوين شركات كبيرة أصبح البعض منها عابرة للحدود، gig, Orient, Wafa, Atlantasanad، وشركات نمت بشكل متواصل لتصبح رائدة في سوقها المحلي على مستوى كل بلد (Bupa, Tawaniya)، ... وفي كل سوق تجد شركات نمت محفظتها وخاصة السنوات الأخيرة، وهناك العديد من الأسواق لا يمكن سرد أسمائها كلها.

على مستوى الأسواق، هناك بلدان مرشحة لأن تجاوز نسبة التأمين في الناتج القومي فيها 3% وبعضها سيكون في إمكانها تجاوز 4 % بالإضافة إلى الزيادات الطبيعية للمحافظ Organic growth، هناك إمكانيات نمو لا يستهان بها وبرزت في سنة 2021، بعد التباطؤ الذي حصل بسبب الكورونا في 2020. بالنسبة للفروع، إذا كانت التقليدية منها تعرف نسب نمو طبيعية كالسيارات والممتلكات، هناك فروع تطورت بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة، كالتأمين الطبي وتأمين الحياة. وتطورت في بعض الأسواق بشكل مضطرد (الإمارات، السعودية، مصر، المغرب،) كما أن هناك فروعاً أخرى لم نكن نعرفها أصبحت تتطور ولو بشكل محتشم (العنف السياسي بعد الربيع العربي وتأمين مخاطر الهجمات الإلكترونية).

على المستوى التنظيمي عرفت أغلبية البلدان تشريعات وقوانين جديدة تصب كلها في مصلحة صناعة التأمين: قانون التأمين المصري الجديد، إنشاء وحدة التأمين في الكويت، قانون التكافل في المغرب ، التشريعات التي عرفها الأردن و كذلك الإمارات والمملكة العربية السعودية ؛ في كل البلدان هناك اتجاه للالتزام بمعايير IAIS وحتى الجديد فيهاIFRS17 في أفق 2023 . هناك نوع من الانسجام على المستوى التشريعي تحت تأثير المعايير الدولية تعرفه الأسواق العربية.

لقد تطورت انظمة المعلومات في أغلبية الشركات و تطورت الرقمنة بشكل ملحوظ منذ عام 2020 في موازاة هذه الإيجابيات، لا يمكن أن نتجاهل أن أسواقنا لم تستغل إلا جزءاً بسيطاً من إمكانياتها و أن بإمكانها تحقيق نسب نمو أعلى فالتحدي أمامنا واضح: لا يمكننا الاكتفاء بأقل من 10 % نمواً او / و 3 % نسبة التأمين في الناتج القومي الخام لأسواقنا. إذا أردنا أن نلج ملعب كبار اللاعبين والمؤثرين في السوق العالمي.

لا بد وأن تتجاوز مساهمة الأسواق العربية في أقساط التأمين العالمية 3%. بالمقارنة مع عدد السكان في البلدان العربية (460) مليون عربي مقابل 7 بليون عدد سكان العالم أي 6.6% في المائة. حاليًا مساهمة الاسواق العربية لا تتجاوز0.5 % وهذه النسبة لم تعرف تطوراً ملحوظًا في السنوات الأخيرة رغم كل التغيرات التي حصلت على المستوى الاقتصادي في منطقتنا.

لتحقيق هذا التحدي، هناك فرص وجب استغلا لها بشكل إيجابي ومؤسساتي:

أولا: إجبارية بعض التأمينات وخاصة على الممتلكات التي يلجها العموم والمسؤوليات؛

ثانيا: التأمين الطبي لأكبر عدد من المواطنين وخاصة لمن هم خارج نطاق أي تغطية؛

ثالثا: سن قوانين وخلق تجمعات لمواجهة الكوارث والتغير المناخي الذي بدأت تأثيراته واضحة.

رابعا: الادخار والتأمين على الحياة وتنميتهما حتى يصبحا من أهم روافد الإنتاج التأميني ولحماية العائلات في فترات الشيخوخة بعد وفاة رب العائلة ومعيلها.

خامسا: استكمالا لما سبق لا يمكن للتأمين أن يتطور بدون الشمول المالي الذي سيدمج فئات واسعة من ذوي الدخل المحدود.

سادسا: في الفروع التقليدية، لا زلنا بعيدين كل البعد عن التغطية الشاملة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لازال التأمين يعتبر فيها كلفة بدون مقابل مرئي، هذه العقلية لا يمكن تغييرها إلا بمجهودات كبيرة على المستوى المؤسساتي وبجهود المسؤولين على التسويق في كل شركة.

سابعا: لا زلنا في الفروع التي تحمي الأفراد من الحوادث والمسؤوليات غير قادرين على جذب العدد الأكبر، وهذا بدوره يتطلب جهوداً تسويقية ليست بالهينة.

بالنظر الى ما سبق، والذي نتحدث عنه في مؤتمراتنا وندواتنا يبقى السؤال المركزي: وهو ما العمل ؟

لا يمكن الاجابة بسهولة أو بعبارات جاهزة على هذا السؤال لكن من الجلي أن هناك حلولًا جماعية مؤسساتية تفرض نفسها والشراكة بين القطاعين العام والخاص ليست ترفًا فكرياً، بل هي واجب حتمي على مستوى الشركات. النقلة النوعية كاستقطاب الأطر وتكوينها وتأهيل أو إعادة تأهيل المنظومات المعلوماتية لتفي بمتطلبات الرقمنة، أصبحت ضرورية ومُلحة. كما أن الإستراتيجيات على مستوى الشركات يجب أن تصب في اتجاه الإستراتيجيات الوطنية. بدون رؤى واضحة على مستوى الدولة وعلى مستوى كل شركة، سنظل نعاني من مشاكل المنافسة الشرسة وعدم تطور الأسواق بشكل سليم ومُتصاعد.

معلومات اقتصادية	Economy	2020
عدد سكان الوطن العربي (بالمليون)	Population (Million)	436
الناتج القومي الخام للمنطقة العربية (بالمليار دولار أمريكي)	Arab GDP (USD Billion)	2,450
الناتج القومي الخام العالمي (بالمليار دولار أمريكي)	Worldwide GDP (USD Billion)	84,705
نسبة مساهمة الناتج القومي العربي في العالمي %	Arab Countries % in Total GDP	2.89%

معلومات تأمينية	Insurance	
إجمالي أقساط التأمين العربي (بالمليون دولار أمريكي)	Arab GWP (USD Million)	43,930
نسبة مساهمة التأمين في الناتج القومي العربي %	Arab Penetration %	1.74%
إجمالي أقساط التأمين العالمي (بالمليار دولار أمريكي)	Worldwide GWP (USD Billion)	6,287
نسبة مساهمة التأمين العربي في العالمي %	Arab Insurance% in Worldwide GWP	0,70%
نسبة مساهمة التأمين العالمي في الناتج القومي العالمي %	Worldwide penetration %	7.42%

ملخص مقال أسواق التأمين المتوسطية

هذا المقال تم نشره باللغة الفرنسية فى مجلة

La Revue d'Economie inanciere,

No 136 , 4 trimestre 2019

الأستاذ / رضا فريد بن بوزيد

إن تسليط الضوء على العلاقات بين أسواق التأمين في شمال وجنوب البحر الأبيض المتوسط هو في الأساس محاولة واضحة انطلاقاً من التجربة العملية ولذلك فهو يعتمد على مجموعة من الملاحظات والنتائج الإحصائية التي تعكس مواقف متنوعة للغاية.

لأسباب محددة، وعلى الرغم من أن موضوع التحليل يخص لاعبين اثنين فقط (الشمال والجنوب)، فقد أخذنا في الاعتبار بعض أسواق جنوب شرق آسيا والنموذج "الأنجلو ساكسوني".

وبالتالي، فإن تحقيق هدف تقليص الفجوات بين الشمال والجنوب وتوحيد مستوى التقدم في أسواق الجنوب يمكن أن يدعمه هدفان:

- العمل على التغيير الشامل للهيكل العام للسوق؛
- اعتماد نموذج أنجلو ساكسوني للحماية الاجتماعية (التقاعد والمرض)؛

يجب أن تُمَكِن الاستنتاجات التالية من تحديد استراتيجية للنمو.

آفاق التطور الإيجابي، التي تنفتح على بلدان الساحل الجنوبي يجب أن تكون مدعومة بتقدير جيد لخمس ملاحظات تجعل من الممكن تحديد التوجهات الاستراتيجية الرئيسية:

- التشوهات التي لوحظت بين مختلف البلدان الواقعة على الساحل الجنوبي لا تعتمد على دخل الفرد؛
- إن متوسط الفارق البالغ 6 نقاط في معدل الاختراق (أو التأمين في الناتج القومي الخام) بين أسواق الجنوب والشمال يتناقض بوضوح شديد في حالتي المغرب ولبنان؛
- التطور التدريجي لمعايير نضوج السوق، حتى وإن كانت متواضعاً، يمكن أن يسمح للتأمين بالمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية ويمثل مبالغ كبيرة من الأقساط الممكن تحقيقها؛
- تسريع الرقمنة، كأداة للوصول إلى الشمول التأميني، سواء من حيث العرض أو الخدمات؛

إن سد الفجوة بين البلدان في الجنوب سيساعد على التقدم في الهدف الطويل الأجل والمتمثل في الارتقاء التدريجي نحو الأسواق في الشمال.

يتطلب تحقيق هذه المجموعة من الأهداف تنفيذ خطة نمو استراتيجية إرادية -سياسية تدعمها السلطات العمومية من جهة ونموذج نمو مدته عشر سنوات من جهة أخرى.

يجب أن تتكيف هذه النمذجة لنمو الأسواق الجنوبية مع كل شركة من الشركات في السوق وفقًا لحالتها الخاصة.

أخيرًا، فإن تطور العلاقة بين التأمين ضد أضرار الممتلكات للأفراد وتلك التي تغطي الممتلكات التجارية سيعكس بوضوح التقدم المحرز في التغيير الجذري لهيكل السوق، مما يعكس هذا المؤشر بدقة التطور الإيجابي بسبب الطبيعة الإلزامية لدعم فرع السيارات (المسؤولية المدنية والأضرار) إن تقليص حصتها في هيكل السوق يفسح المجال لمخاطر أخرى يتم الاكتتاب فيها طواعية في حالة البلدان المغاربية الثلاثة المتشابهة اجتماعيا، حقق المغرب معدل تنوع أعلى من البلدان الأخرى.

بالإضافة إلى ذلك، فإن العَامِلَين المُكَمِلين هما الإبتكار في المنتجات والتقدم في التكيف مع مستوى الطَلب القادر على الدفع والذي من شأنه أن يساهم في تحسين هذه المقاربة التشغيلية.

- في مجال آخر، يعد تأثير الرقمنة عاملاً أساسياً في تسريع اللحاق ببلدان الجنوب، ولقد تم بالفعل استغلال هذه الإمكانات ، لا سيما في شرق وغرب إفريقيا الناطقة باللغة الإنجليزية (كينيا)، كما يمكن أن تساهم في إحداث تغيير إيجابي في هيكلة الأسواق من خلال دورها في تقليل تكلفة إدارة المنتجات الموجهة نحو الأسر ذات الدخل المنخفض.
- التطورات في الأسواق الأفريقية والآسيوية نحو Fintech، والعلاقات مع مشغلي الهاتف المحمول، تفتح العديد من الأفاق في منطقتنا الجغرافية.

أخيرًا، تسمح أنظمة دفع أنظمة التأمين التي توفرها منتجات التأمين المصرفي، والتي تنمو بسرعة في بعض الشركات بسبب الرقمنة بالمساهمة في تطوير هيكلة الأسواق في جنوب البحر الأبيض المتوسط.

في هذا الصدد، فإن التواجد الذي أصبح قليلاً للشركات الأوروبية المتقدمة من حيث الرقمنة لازال مستمراً؛ وعلى الرغم من كل شيء، فإن هذا التواجد بإمكانه أن يلعب دورًا مفيدًا في تطور أسواق الجنوب نحو الرقمنة.

ASSURANCE DANS LES MARCHÉS MÉDITERRANÉENS

Lidée d'observer les marchés d'assurance au Nord et au Sud de la Méditerranée repose essentiellement sur le développement d'une approche prospective permettant de définir le modèle de croissance nécessaire aux marchés du Sud, pour réduire à long terme l'écart qui les sépare des marchés du Nord.

Le contexte d'asymétrie, aussi bien entre les deux rives qu'entre les marchés des pays du Sud en termes d'indicateurs économiques des activités d'assurance, justifie une analyse détaillée de l'état actuel des marchés et de leurs relations.

Les développements des marchés d'assurance de la rive Sud de la Médi-terranée sont fortement liés à leurs relations anciennes aux plans juri-dique, économique et technique, avec les marchés de l'Europe du Sud.

Ces liens sont complétés dans une moindre mesure par une présence historique des compagnies d'assurance des pays colonisateurs dans ces marchés, ayant évolué au fur et à mesure de la réappropriation des marchés par des acteurs locaux.

Par ailleurs, les acteurs des marchés du Nord ont fortement influencé ceux des marchés du Sud dans le passé, et y sont aujourd'hui présents aux côtés des acteurs nationaux privés et publics, en tant qu'investis-seurs directs ou en partenariat.

La réflexion objet de cet article vise à réaliser une analyse comparative de l'état des marchés d'assurance de la rive Sud de la Méditerranée : Algérie, Égypte, Liban, Maroc, Tunisie (désignés pays du Sud) et de la rive Nord : France, Italie, Espagne (désignés pays du Nord).

Dans le souci de préciser la situation des pays du Sud, il est utile d'observer les données globales des pays d'Asie du Sud-Est (désignés pays d'Asie), compte tenu de l'existence de conditions de marchés similaires au plan socioéconomique.

L'analyse économique de l'état de ces marchés, complétée par une approche comparative de leurs relations avec les marchés européens du Sud, pourrait servir de base à une démarche dynamique de progrès.

L'objectif étant de définir les grands axes de développement des marchés de la rive Sud, et de faire évoluer leurs structures, différentes à l'heure actuelle, vers une amélioration des équilibres de marchés, créateurs de valeurs dans la structure des volumes de primes entre l'assurance vie et l'assurance dommage et l'assurance automobile.

L'observation des asymétries globales et régionales constitue une plateforme d'analyse utile pour définir un cadre de réflexion pour la conduite des actions supportant le progrès des marchés du Sud vers un objectif de réduction progressive des écarts avec les marchés du Nord. Ceci étant essentiellement un outil de définition des mesures devant permettre l'amélioration des équilibres de marchés définis plus haut.

L'ensemble de la réflexion a pris comme base une période statistique homogène, l'année 2017. Les éléments chiffrés proviennent de trois sources : les rapports des marchés, Sigma Swiss Re et Atlas Magazine.

L'ÉTAT DES MARCHÉS Les grands indicateurs

Le point de départ de l'analyse globale des marchés, malgré des spécificités dans leurs structures, demeure le produit intérieur brut (PIB) par habitant, qui est la référence initiale.

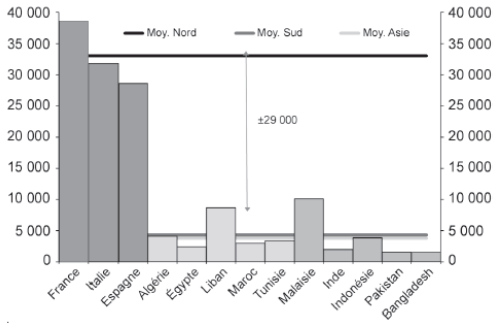
Le graphique 1 (infra) montre l'asymétrie moyenne du taux de pénétration entre les marchés du Sud et du Nord, ainsi que les diffé-rences d'écart relatives par pays. Ce taux représente la part du volume des primes d'assurance par marché dans le PIB.

En retenant comme critère de base le taux de pénétration moyenne, on constate un écart moyen de 6 points.

Chaque pays présentant un taux de pénétration différent, il s'agit ici de prendre la moyenne arithmétique des différents taux de pénétration (volume de primes/

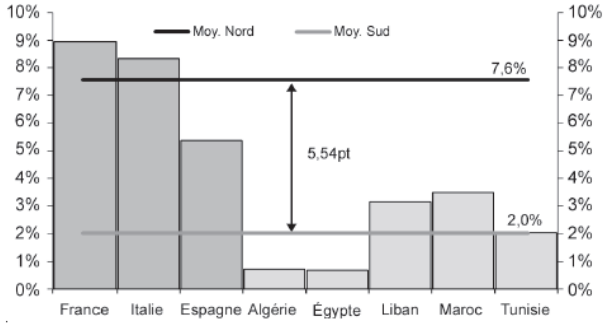
*** Administrateur, IM Bank Tunis ; ancien dirigeant de sociétés d'assurance et de réassurance dans la zone Mena ; ancien vice-gouverneur, Banque centrale d'Algérie. Contact : benbouzidfrshotmail.fr.**

Graphique 1
PIB par habitant
(en dollars)



Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

Graphique 2
Pénétration globale



Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

PIB), mais les chiffres de l'écart par pays varient de 4 (Maroc) à 7 (Algérie, Égypte).

Les indicateurs de la densité, consommation d'assurance par habi-tant, traduisent, aussi bien dans les pays du Nord que ceux du Sud, de fortes différences liées à la structure financière, notamment à la capacité d'épargne des ménages et vraisemblablement aux effets de la crise économique et financière des dernières années.

Dans les pays du Sud, les écarts correspondent plutôt à l'efficience relative des marchés d'assurance, indépendamment des données éco-nomiques et financières. Il s'agit ici de préciser qu'il n'y a pas de corrélation entre le volume des primes et le niveau du PIB par habitant.

L'asymétrie globale Nord-Sud est caractérisée par une différence considérable dans la structure du marché, entre assurances vie et non-vie, d'une part, et assurances des risques d'entreprises et des biens des particuliers, d'autre part, ainsi que la part de l'assurance automobile dans la branche dommage.

Ce constat aboutit à ces différentes conclusions :

– absence de corrélation entre le niveau de revenu et les différents indicateurs ;
– absence d'efficacité des marchés ;
– impact négatif des autorités de contrôle ;
– rigidité du cadre institutionnel.

La structure des marchés

Le rapport assurance vie/non-vie est un facteur clivant dans les marchés du Nord et un signe de progrès pour les marchés du Sud.

Cela révèle un impact financier très important de l'assurance dans l'économie et une contribution très forte à l'épargne des ménages, cela traduisant ainsi un rapport positif à l'assurance par ses consommateurs et de ce fait un progrès social même dans des pays à faibles revenus.

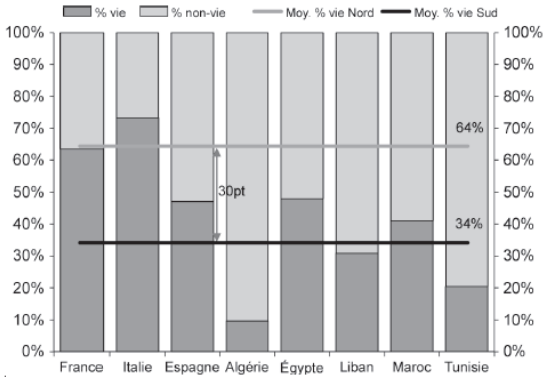
Afin de compléter l'analyse de la structure vie/non-vie, il est utile, pour des raisons de similitude macroéconomique, d'observer la situa-tion prévalant dans les pays d'Asie du Sud-Est, où l'écart s'établit à 41

Tableau 1
Densité

Pays	Global	Vie	Non-vie
France	3 446	2 222	1 224
Italie	2 660	1 977	683
Espagne	1 519	715	804
Liban	276	85	191
Maroc	104	43	61
Tunisie	71	14	56
Algérie	29	3	27
Égypte	16	8	8

Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

Graphique 3
Vie/ non-vie : Nord/ Sud



Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

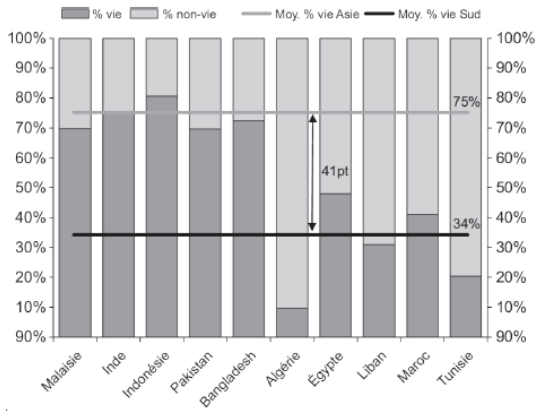
points par rapport aux pays du Sud.

Pour un revenu par habitant moyen, dans les pays d'Asie du Sud-Est considérés, de 3 788 dollars, la place de l'assurance vie est considérable (75 % en moyenne). Alors que, pour un revenu moyen de 4 300 dollars, la part moyenne de l'assurance vie des pays du Sud n'est que de 34 %.

Cette comparaison, compte tenu de la place de l'islam en Asie, confirme la neutralité des facteurs religieux et de revenus par rapport au développement de

l'assurance vie.
Il faut tenir compte du fait que les moyennes observées incluent deux pays à revenus par habitant plus élevés (Liban et Malaisie).
En conclusion, il faut considérer :
– l'impact sur l'assurance du modèle anglo-saxon de protection sociale sur les marchés d'assurance ;
– la facilitation que constitue la présence de produits adaptés à la demande solvable ;
– l'introduction rapide des opportunités offertes par les nouvelles technologies (réduction des coûts de distribution).
La répartition entre les risques de biens de particuliers et ceux des entreprises représente dans les pays du Nord un taux moyen relative-ment élevé.

Graphique 4
Vie/non-vie : Asie/Sud



Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

Les statistiques actuelles des marchés du Sud ne permettent pas de chiffrer cet écart de rapport, qui doit être très important en raison du très faible développement de l'assurance dommage pour les particuliers. Le niveau très faible du rapport assurance dommage des particuliers à celui des entreprises dans les pays du Sud a un impact sur la valeur intrinsèque du marché domestique qui se traduit par un niveau très élevé de recours à la réassurance pour les risques industriels (division des risques au niveau international).
Au plan technique, la capacité de rétention domestique de primes réduite des marchés du Sud diminue fortement l'impact des risques d'entreprises sur la valeur réelle des marchés du fait de taux de cession très importants. En effet et suivant la taille des marchés, ces taux de cession peuvent être de l'ordre de 70 % à 90 %. Ainsi les risques et les primes transférées aux réassureurs ne contribuent pas à la valeur ajoutée interne de ce type d'activités aux marchés.
Cela s'explique notamment par la différence significative du tissu industriel et commercial entre le Nord et le Sud, et par les conditions de gouvernance des entreprises d'assurance en matière de coopération intramarché. Cette coopération est fondée sur un partage des risques entre les entreprises du marché permettant d'additionner la capacité de couverture des risques à l'intérieur du marché. Cette coopération repose sur des progrès en matière de coassurance et d'accroissement de la rétention nationale.
Dans le passé, l'importance des cessions légales ou conventionnelles obligatoires avait réduit les possibilités de développer cette coopération.
Aujourd'hui, ces contraintes réglementaires ont pratiquement dis-paru, sauf dans certains pays, cas de l'Algérie où la cession obligatoire des risques aux réassureurs publics reste la règle.
L'écart global défini à partir des moyennes des données Nord-Sud permettra d'affiner l'analyse détaillée par pays du Sud dont les indica-teurs d'assurance (pénétration et densité) sont très variables et ne sont pas corrélés aux indicateurs économiques, et notamment au PIB par habitant.
Bien entendu, il faut considérer la part des acteurs étrangers dans l'activité d'assurance au plan global, et notamment celle occupée par les acteurs européens du Sud qui contribuent dans le cadre de leurs activités internationales aux améliorations structurelles des marchés.
Dans les cinq pays considérés, le nombre total des compagnies d'assurance est de 146 et leur volume de prime est de près de 8,8 Md$.
Dans les marchés du Sud, les acteurs européens peuvent être présents dans le capital de certaines sociétés (Groupama/Star en Tunisie, AXA en Algérie ou en Tunisie) ou bien opérer directement.
Les acteurs internationaux représentent 49 en nombre de compagnies.
Les acteurs du Nord représentent quant à eux, 22 en nombre, avec une part de marché de 18 %, et dont 14 sont des acteurs directs et 8 sont des partenaires financiers.
Les parts de marché des compagnies du Nord ont été appréciées par sommation pour les acteurs directs et, d'autre part, par consolidation au niveau de la participation au capital du volume de prime développé par leurs partenaires locaux.
Cette présence significative au plan quantitatif joue un rôle utile dans l'évolution des marchés dans de nombreux domaines, directement dans l'espace concurrentiel et indirectement en tant que partenaires.
À ce titre, un transfert d'expertise dans le domaine des produits impacte positivement les autres compagnies du marché en créant une émulation utile à l'ensemble des acteurs.
La mobilité des ressources humaines de l'ensemble des compagnies favorise l'émergence de compétences et participe au développement de bonnes pratiques de gestion et à l'acquisition de progrès techniques provenant de marchés matures.

Tableau 2
Nombre et types de sociétés

Nombre de compagnies	Total	Compagnies internationales	Compagnies Nord	Compagnies direct	Compagnies partenaires
Algérie	20	6	4	4	–
Égypte	35	18	3	3	–
Liban	51	9	2	2	–
Maroc	19	7	6	5	1
Tunisie	21	9	7		7
Total général	146	49	22	14	8
Prime	6 362 585	2 479 409	1 568 193	1 110 363	457 829
Part	72 %	28 %	18 %	13 %	5 %

Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

LES ENJEUX DU DEVELOPPEMENT DES MARCHES DU SUD

L'enjeu majeur pour la croissance de ces marchés demeure la part de l'assurance vie dans la structure des activités. En effet, l'assurance vie sous sa forme capitalisation notamment, très importante dans les pays du Nord, contribue largement au financement de l'économie et consti-tue un facteur d'équilibre à long terme des marchés.

L'analyse séparée de l'assurance vie pour chaque marché du Sud, en partant des composantes des marchés et des chiffres macroécono-miques commandant la croissance de l'assurance vie, montre un grand nombre de distorsions.

Ces distorsions sont réparties de façon inégale entre les pays de la zone :

– le cas du Maroc et du Liban traduit un grand écart avec les trois autres pays ;

– le cas de l'Égypte et de l'Algérie montre une différence importante du rapport vie/non-vie, malgré des niveaux de revenu inégaux ;

– le cas de la Tunisie illustre une distorsion relative à la structure de l'activité vie, entre capitalisation et prévoyance collective.

Après avoir défini les écarts avec la moyenne des pays du Nord, il faut constater que selon les pays considérés, le développement actuel de l'assurance vie, aussi bien dans sa partie capitalisation que pour celle relevant de la prévoyance individuelle ou collective, est indépendant de la situation macroéconomique.

Dans le monde, la part de l'assurance vie représente 54 % de l'activité, cela comprenant des pays à faibles revenus par habitant (Asie du Sud-Est) montrant des niveaux d'assurance vie de l'ordre de 73 %en moyenne.

La résistance à l'évolution de l'assurance vie due à un facteur reli-gieux est totalement démentie par les structures de marché des pays asiatiques musulmans (Indonésie, Malaisie, Pakistan, Bangladesh) dans lesquelles la part de l'assurance vie est supérieure de 19 points à la moyenne mondiale.

C'est donc à ces éléments de réflexion que les acteurs du Sud doivent revenir pour agir sur les facteurs permettant aux plus avancés (Maroc, Liban) d'améliorer leur activité vie, et aux plus en retard (Algérie, Égypte, Tunisie) de donner une place significative à l'assurance vie individuelle.

La comparaison entre le modèle latin et le modèle anglo-saxon de protection sociale montre une situation différente aussi bien dans l'assurance vie que dans l'assurance santé.

En matière de protection sociale, les régimes de retraite des pays du Sud, malgré leur utilité, demeurent insuffisants en raison de la capacité limitée des finances publiques pour une couverture efficace, aussi bien pour financer directement ou couvrir les déficits inéluctables.

Cette situation s'explique par deux facteurs principaux, la structure démographique et la situation sociale, créant ainsi une antisélection qui réduit la capacité du système de financement public des régimes de retraite. Le taux très élevé de population jeune associé au chômage structurel limite ainsi le nombre de cotisants au système et laisse à sa charge la partie supérieure de la pyramide démographique.

L'introduction facilitée par l'État d'une capitalisation volontaire permettrait, en améliorant progressivement le niveau de retraite, de créer un fort potentiel de développement des produits d'assurance capitalisation.

En matière de couverture du risque santé, la situation paradoxale est caractérisée dans les pays du Sud par des structures similaires à celle des pays européens dans la forme, mais inefficaces dans le fond, du fait de la détérioration des prestations laissant à la charge des ménages un montant très important du financement de la demande de soins.

L'analyse de l'impact de l'état des systèmes publics de protection sociale sur le développement de l'assurance vie est un élément très important devant supporter l'action des acteurs des marchés du Sud, en direction de l'évolution de l'activité d'assurance vie.

Dans le cas de la Tunisie, les autorités en charge de la protection sociale ont recommandé dans leur rapport de 2015 sur le financement de la santé de prendre en charge la réduction de la part des ménages dans le financement des dépenses de santé. La prise en charge de cette réduction, négligeable actuellement, pourrait être supportée par l'action des mutuelles et des assurances privées. Cela permettrait d'accroître le montant du financement des dépenses de santé par les ménages au moyen de ressources prépayées (primes et cotisations).

Les normes internationales (OMS – Organisation mondiale de la santé) considèrent qu'au-delà d'un financement direct par les ménages de plus de 20 %, la couverture du risque santé crée des conditions discriminatoires et réduit l'accès aux soins pour la partie la plus défa-vorisée de la population.

Les normes internationales, aussi bien que l'exemple tunisien, indiquent clairement une piste de développement de l'assurance santé, qui est déjà largement ouverte, notamment dans les pays africains depuis plusieurs années.

Les exemples des différences entre les pays du Sud

et les pays similaires proches du système anglo-saxon (Inde et Afrique anglo-phone) constituent une référence utile à la mise en œuvre de la stratégie de développement de l'assurance vie.
Dans une approche complémentaire et sur les mêmes éléments d'analyse, l'assurance santé individuelle constitue aussi un enjeu majeur pour le devenir des marchés du Sud.Le développement de l'assurance santé est devenu un facteur de croissance très important dans de nombreux marchés et occupe aujourd'hui la seconde place devant l'assurance automobile.
Cela nécessite une offre globale et flexible d'assurance santé adaptée, au moyen de produits correspondant au niveau de la demande solvable et bénéficiant d'une diffusion de masse.

LES CRITÈRES DE MATURITÉ DES MARCHÉS DU SUD ET L'INVERSION PROGRESSIVE DE LEUR STRUCTURE

L'inversion de la structure des marchés du Sud demande au départ une explication du retard global de ces marchés, telle que décrite dans la partie d'observations statistiques de l'état des marchés en termes d'indicateurs macroéconomiques.
Cette explication repose sur le constat des différences par pays selon leur niveau de performance, complété par la recherche des causes. Ces différences se traduisent par une hétérogénéité du taux de pénétration (assurance/PIB) et de la densité (dépenses d'assurance/PIB). De façon non exhaustive, il est possible de considérer un certain nombre de causes expliquant l'hétérogénéité des différentes situations.
Celles-ci tiennent à l'évolution historique des marchés qui est mar-quée par deux facteurs essentiels : la durée de la présence dominante du secteur public, et la naissance progressive d'un secteur national privé complétée par l'ouverture du marché aux sociétés étrangères.
À ces facteurs s'ajoute une qualité de gouvernance technique tota-lement différente selon les pays. Cela pouvant s'expliquer par une intervention trop contraignante de l'autorité nationale de contrôle caractérisée par un encadrement des tarifs et une rigueur dans l'agré-ment des produits.
Dans le cas particulier de la comparaison entre l'Égypte et l'Algérie, la performance du marché égyptien est significative. Pour un PIB/habitant nettement inférieur (2 412 dollars contre 4 098 dollars), l'assurance vie occupe en Égypte une part de 48 %, alors qu'elle n'est que de 10 % dans le cas de l'Algérie.
Toutefois, il faut noter que la réglementation algérienne a regroupé sous l'appellation d'« assurance de personnes » les risques accidents et l'assurance vie. Ce regroupement fausse la part réelle de l'assurance vie dans le marché.
À la lumière de ces facteurs de causalité, il faut prendre en compte le fait que les indicateurs globaux utilisés dans l'assurance tels que décrits dans la partie initiale de cet article ne sont pas parfaitement adaptés aux situations spécifiques des pays du Sud.
Les données globales type Sigma sont insuffisantes pour asseoir une analyse pertinente des moyennes globales et des pays du Sud.
La pertinence des indicateurs de l'activité d'assurance a un impact très fort sur le modèle de croissance. Cela nécessite des propositions d'adaptation des indicateurs globaux pour les pays du Sud.
Ces adaptations devraient porter sur les données globales appliquées aux pays du Sud.
Le PIB par habitant exprimé en dollars, unité de comparaison, ne correspond pas à des structures de valeur ajoutée adaptées à l'assurance dans les pays du Sud. L'indicateur utile devrait pouvoir définir un ratio multiple de structure du PIB par habitant correspondant à la compo-sition du PIB et couvrir :
– les pays « riches » à revenu fondé sur une rente ;
– les pays intermédiaires sans rente primaire
– les pays à économie diversifiée.
La relation entre les indicateurs de marchés (densité/pénétration) devrait prendre en compte une meilleure appréciation du PIB/habitant en tenant compte de la structure du PIB.
La structure du PIB par pays doit être appréciée dans son rapport avec les indicateurs économiques de l'assurance. À titre d'exemple, dans la région considérée, les pays disposant d'une rente primaire (pétrolière) montrent des densités d'assurance plus faibles que les autres.
Dans l'analyse de l'efficience des marchés du Sud, le taux de cession peut traduire de manière claire les progrès réalisés dans l'inversion progressive de la structure des marchés.

Tableau 3
Part de l'assurance automobile

Pays	Prime globale (en dollars)	Prime auto (en dollars)	Part auto
Égypte	1 244 169	205 936	17 %
Liban	1 514 108	321 306	21 %
Maroc	4 152 080	1 123 533	27 %
Tunisie	852 777	383 979	45 %
Algérie	1 167 072	567 861	49 %

Sources : extraits de l'assurance dans le monde 2017-18, Sigma Swiss Re. Divers articles, ATLAS Magazine, Tunis.

En effet, le taux de cession, c'est-à-dire la capacité du marché à retenir une plus grande quantité de risques, résulte de l'accroissement parallèle de l'assurance vie et de l'assurance dommages aux biens des particuliers. Par ailleurs, les besoins de réassurance des marchés du Sud sont accrus par leurs capacités réduites, et amplifiés par la faible part de l'assurance vie et des risques dommages aux biens des particuliers. L'analyse des chiffres bruts (primes totales du marché) et nets (primes retenues non cédées en réassurance) donnerait une meilleure idée de la réalité de la valeur ajoutée domestique.
L'évaluation de la création de valeur devrait prendre en

compte le produit net du marché.
Des critères de maturité plus détaillés pourront servir de base à la construction d'une stratégie de réduction progressive des écarts Nord/Sud.
L'analyse des facteurs économiques exogènes de développement des marchés d'assurance devra être complétée par une analyse affinée des facteurs endogènes. Les critères les plus significatifs peuvent être décrits pour une approche opérationnelle à prendre en charge par les entreprises d'assu-rance.
Dans l'assurance vie, le taux global de répartition vie/non-vie devrait être affiné par une appréciation du détail montrant le rapport entre le total de l'assurance vie et l'assurance de capitalisation (épargne), ainsi que la part de l'assurance prévoyance complétée par le ratio assurances collectives et assurances individuelles. Cette évolution permettrait d'accroître significativement la contribution de l'assurance vie au finan-cement de l'économie, qui est commandée par sa part de capitalisation. L'assurance prévoyance et les assurances collectives ne constituent pas un apport important au financement à long terme.
La réduction de la part de l'assurance automobile dans le volume des primes des marchés du Sud, cela tenant compte de la rente créée pour les assureurs par l'obligation ayant servi dans les pays du Sud de porte d'entrée, traduit parfaitement l'inversion positive progressive de la structure du marché.
Enfin l'évolution du rapport entre l'assurance dommage aux biens des particuliers et celle couvrant les biens des entreprises traduirait bien les progrès dans l'inversion de la structure du marché. Cet indicateur traduit de façon très précise l'évolution positive en raison du caractère obligatoire supportant la branche automobile (responsabilité civile et dommage). La diminution de sa part dans la structure du marché laissant la place à d'autres risques souscrits volontairement. Dans le cas des trois pays du Maghreb, similaires au plan social, le Maroc a atteint un taux de diversification plus important que les autres. En complément, une observation adéquate de deux facteurs com-plémentaires qui sont l'innovation dans les produits et les progrès dans l'adaptation au niveau de la demande solvable, contribuerait à améliorer cette approche opérationnelle. Dans un autre domaine, l'impact de la digitalisation constitue un facteur d'accélération du rattrapage pour les pays du Sud. Ce potentiel est déjà exploité notamment en Afrique de l'Est ou de l'Ouest anglo-phone (Kenya). La digitalisation peut contribuer à une évolution positive de la structure des marchés, par son rôle dans la réduction des coûts de gestion des produits orientés vers l'accès des ménages à faibles revenus.Les évolutions dans les marchés africains et asiatiques vers la Fintech, et les rapports avec les opérateurs de téléphonie mobile, ouvrent de nombreuses pistes dans notre aire géographique. Enfin les systèmes de paiement des assurances fournies par les pro-duits de bancassurance, en croissance rapide dans certaines compagnies, permettent à la digitalisation de contribuer à l'évolution de la structure des marchés du Sud de la Méditerranée.
À ce titre, la présence, devenue minoritaire, des compagnies euro-péennes avancées en matière de digitalisation continue malgré tout à jouer un rôle utile dans l'évolution des marchés du Sud vers une digitalisation progressive, favorable à une inclusion rapide des popu-lations à faibles revenus.

CONCLUSION

La réflexion conduite sur l'intérêt des rapports entre les marchés d'assurance du Nord et du Sud de la Méditerranée est essentiellement un modeste retour d'expérience.Elle est donc fondée sur un ensemble d'observations chiffrées, et de constats reflétant des situations très diverses, et ne se réfère à aucune bibliographie.Pour des raisons précises, et bien que l'objet de l'analyse ne concerne que deux acteurs, nous avons pris en compte certains marchés du Sud-Est asiatique et le modèle « anglo-saxon ».
Ainsi la réalisation de l'objectif de réduction des écarts Nord/Sud et d'homogénéisation du niveau de progrès des marchés du Sud pourra être supportée par deux cibles :
– l'inversion de la structure globale du marché ;
– un modèle de protection sociale (retraite et maladie) de type
anglo-saxon.
La prise en charge des constats suivants devrait permettre la défini-tion d'une stratégie de croissance.
Les perspectives d'évolution positive, qui s'ouvrent pour les pays de la rive Sud, devraient être supportées par une bonne appréciation de cinq constatations permettant de définir les grandes orientations stratégiques :
– les distorsions constatées entre les différents pays de la rive Sud nesont pas tributaires du revenu par habitant;
– l'écart moyen de 6 points du taux de pénétration, entre lesmarchés du Sud et du Nord, est très clairement contredit par le cas du Maroc et du Liban ;
– l'évolution progressive des critères de maturité, même modeste,
pourrait permettre un développement socioéconomique de l'assurance et représenter des volumes importants de primes ;
– une accélération de la digitalisation, comme vecteur d'accès à l'assurance de toutes les populations aussi bien en termes d'offre que de services ;
– la réduction de l'écart entre les pays du Sud permettra de faire
progresser vers l'objectif à long terme de mise à niveau progressive avec les marchés du Nord.La réalisation de cet ensemble d'objectifs suppose la mise en place d'un plan stratégique de croissance soutenu par les pouvoirs publics, d'une part, et une modélisation à dix ans de la croissance, d'autre part.Cette modélisation de la croissance des marchés du Sud devra être adaptée à chacune des compagnies du marché selon sa propre situation.

Changing How You Think Insurance.

www.sarwa.com

SARWA INSURANCE

Head Office:
7 Champollion St.
Downtown, Cairo
Tel: 02-25757775

Giza Branch:
18 Mossdak St.
Dokki , Giza
Tel: 02-237608621

Heliopolis Branch:
38 Beirut St.
Heliopolis, Cairo
Tel: 02-24518658

Alexandria Branch:
9 Al Farouk Omer Yousef
St. Wabour El Maya,
Alexandria
Tel: 03-4268105

Port Saied Branch:
8 Gomhoria St.,
Port Saied
Tel: 066-3268143

شركة ثروة للتأمين شركة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ و تعديلاته و حاصلة على ترخيص رقم ٤٠ من الهيئة العامة للرقابة المالية

Sarwa Insurance is an Egyptian company registered and Licensed under law 10 by the FRA license 40

Partnerships for OIC Development: Collaborations Between ICIEC and the IsDB Group

Article by Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC)

Introduction

Collaboration and partnerships are potent enablers of economic development. One inherent and highly influential collaboration for ICIEC stems from being a member of the Islamic Development Bank Group (IsDB Group). All the IsDB Group member institutions work together towards the same goal – delivering economic prosperity across the OIC by supporting sustainable development through Shari'ah-compliant solutions. Enhancing synergies between ICIEC and the IsDB Group is a strategic priority for the Corporation. It allows ICIEC and its group entities to deliver on both their shared and individual goals more effectively. Partners in the IsDB Group are integral to ensuring ICIEC's success as the Corporation works to deliver on its mandate to support trade and development throughout the OIC.

The Islamic Development Bank (IsDB) and the IsDB Group:

The Islamic Development Bank (IsDB) established in December 1973 as a Multilateral Development Bank (MDB) under the auspices of the Organisation of Islamic Cooperation (OIC). The Bank commenced business activities in October 1975 with the key objective of facilitating the economic development and social progress of its Member Countries and Muslim communities across the world more broadly. The Bank currently serves 56 Member Countries and is continuously looking to grow its membership.

Since IsDB's inception, several entities have been launched by the Bank, including ICIEC, the International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC), the Islamic Research and Training Institute (IRTI), the Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD) and the World WAQF Foundation (WWF). Together with the Bank, these sister institutions make up the IsDB Group and work together to serve OIC member states.

The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC):

The Islamic Development Bank Group established ICIEC in 1994 as the trade credit and investment insurance arm of the IsDB Group. ICIEC is mandated to expand the scope of trade transactions and increase investment flows among OIC Member Countries by providing takaful solutions for cross-border transactions. Specifically, ICIEC provide exporters, investors, and financial institutions with the following services: i) export credit insurance to cover the risk of non-payment in relation to cross border trade and trade finance transactions, ii) investment insurance to cover country risk in relation to foreign investments among Member Countries, iii) reinsurance of operations covered by export credit agencies (ECAs) in Member Countries, and iv) promotion of Islamic Finance and Takaful.

These services enable exporters, importers, investors, financial institutions and ECAs to transact and conduct business with ICIEC Member Countries by limiting their potential loss. ICIEC's takaful solutions limit the potential losses that policyholders can incur by mitigating against certain risks, including the risk of expropriation, non-payment, and many others.

The Islamic Research and Training Institute (IRTI):

IRTI was established in 1981 to ensure that the IsDB could perform its intended functions in conducting research and providing training. IRTI's core objective is to undertake research and provide training and information services in Member

Countries and Muslim communities in non-Member Countries around the topic of Shari'ah-compliant finance. The intention behind this research and the training is to help bring these target communities' economic, financial and banking activities into conformity with Shari'ah and further accelerate economic development and enhance cooperation amongst them. IRTI's current activities include producing publications, conducting research projects relevant to Islamic Finance, providing capacity development services, and online training courses.

The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD):

ICD established in 1999 to complement the IsDB through the development and promotion of the private sector as a vehicle for economic growth and development in Member Countries. The ICD delivers on this mission by providing finance for private sector projects, promoting competition and entrepreneurship, providing advisory services to governments and private companies and encouraging cross border investments.

The ICD's primary aims are: i) to identify and support investment opportunities in the private sector in Member Countries, ii) to provide a broad range of Shari'ah-compliant financial products and services and iii) to improve the access that private companies have to Islamic capital markets.

The ICD's activities are wide-ranging, including the provision of lines of finance to financial institutions in member states to promote the provision of Shari'ah-compliant finance, investment into the equity of Islamic Banks, advisory services to financial institutions, asset management services and investing in projects and corporates.

The Islamic Trade Finance Corporation (ITFC):

The International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC) established in 2005 with the mandate to promote trade of the Member Countries of the Islamic Development Bank through providing trade finance and engaging in activities that facilitate intra-trade and international trade. ITFC's trade finance division provides Shari'ah-compliant trade financing for OIC Member Countries, emphasizing financing intra-OIC trade. ITFC considers providing all Shari'ah-compliant modes of trade financing. The three main financing methods under which it currently provides trade financing include: i) Murabaha, ii) Installment Sale, and iii) Istisna'a. In addition to providing trade financing, the ITFC also provides trade promotion and trade facilitation services. Its trade promotion activities include enabling businesses to attend trade fairs, identifying new markets and business opportunities, and establishing trade partnerships with new contacts and financial institutions. Its trade facilitation services include working with international partners to eliminate regulatory and procedural barriers to trade and facilitate knowledge sharing between Member Countries in trade and transport facilitation. Overall, apart from its trade financing activities, the ITFC aims to provide capacity-building tools to Member Countries and their corporates so that they can effectively trade beyond their domestic borders.

World Waqf Fund (WWF):

Considering the need for a global Waqf entity that can collaborate with and connect governments, organizations, NGOs, philanthropists and corporates alike, the WWF was established by IsDB 2001. The WWF has a host of objectives, including i) the promotion of Awqaf for sustainable development, ii) supporting organizations, programs and projects in the areas of education, health, culture and social life, iii) providing support for research conducted in the area of Waqf, and iv) assisting countries and organizations in drafting legislation regarding Waqf.

ICIEC and the IsDB Group

ICIEC's relationship with the IsDB Group is vital, as ICIEC and the various members of the Group work together to achieve more significant trade and investment volumes into and between OIC countries. As part of the IsDB Group, ICIEC's mission, vision, and core values were all created to align amongst members. Enhancing synergies between ICIEC and its partners in the IsDB Group is a crucial priority for the Corporation. Synergies cut across the three strategic objectives of ICIEC's 10-Year Strategy – enhancing impact, efficiency, and resilience.

ICIEC is working with its sister institutions to support initiatives they are pursuing and is exploring cross-marketing, staff rotation, and undertaking upstream and downstream programs.

Collaboration between ICIEC and IsDB

ICIEC works in the closest collaboration with the IsDB. The Bank and ICIEC have a long history of working together to support strategic transactions

and undertake joint initiatives that support Member Countries both in good times and in times of crisis. An example of this partnership in times of crisis includes the response to the adverse effects of the COVID-19 pandemic. ICIEC is collaborating with the IsDB in several ways. First, ICIEC provided USD 450 million as part of IsDB's 'Strategic Preparedness and Response Facility' to ensure the continuous flow of strategic imports, protect investments, and minimize economic volatility. Later, the two entities established a collaborative USD 2 billion credit guarantee facility known as the COVID-19 Guarantee Facility (CGF). ICIEC serves as the administrator of this facility by deploying its standard credit and political risk insurance solutions through the fund to sustain the import of strategic commodities and protect investments in its Member Countries.

ICIEC has worked particularly closely with the Islamic Solidarity Fund for Development (ISFD) during the crisis. The ISFD sits within the IsDB and works to reduce poverty, build productive capacities of Member Countries, reduce illiteracy, and eradicate diseases and epidemics. ICIEC has formed a bespoke partnership with ISFD known as the ICIEC-ISFD COVID-19 Emergency Response Initiative (ICERI) throughout the pandemic. ISFD has allocated a funding grant of USD 400 million to ICIEC, used to subsidize the premium charged on the insurance cover ICIEC provides to facilitate the procurement of medicine, medical equipment and other essential commodities to eligible countries. In addition to its collaboration through ICERI, ICIEC is exploring the option of using its insurance/guarantee mechanisms as a tool to mobilize resources for financing ISFD's One Wash Program to address cholera and sanitation issues in OIC MCs.

Building on the success of the ICERI, further collaborations between ICIEC and ISFD are underway. Through such partnerships, the institutions can catalyze support to LDMCs in strategic sectors, including education, health systems, youth empowerment, and economic recovery initiatives of fragile and conflict-affected. This approach is aligned with ISFD's mission and will enable ICIEC to boost trade and investment flow in LDMCs of OIC Member States.

During the COVID-19 crisis, ICIEC also hosted and participated in knowledge-sharing events with the IsDB and sister entities. As an example of this, ICIEC participated in the "IsDB Group Private Sector Action Response to COVID-19 Webinar, Launching New Online Initiatives". The webinar hosted many participants from various industries and discussed challenges facing both the private sector and the global economy more broadly during the COVID-19 outbreak. All IsDB Group members participated and used the platform to discuss investment and trade opportunities in IsDB member countries and outlined various pursued initiatives to withstand the economic effects of the pandemic better.

Beyond the crisis, the ICIEC and IsDB entities have collaborated for the mobilize-to-channel line of financing designed to mobilize private capital and deliver much-needed funding to SMEs in ICIEC's Low Income Member Countries (LIC). The mobilization of this funding is to be done with minimal utilization of ordinary capital resources through partnerships with regional DFIs.

ICIEC and the IsDB are also exploring further partnership in several vital areas, including increased access to finance for women-owned enterprises and infrastructure project risk mitigation. IsDB and ICIEC are currently considering a partnership on Affirmative Finance Action for Women in Africa (AFAWA), a women enterprises and women-friendly SMEs support program designed by AfDB and funded partly by the G-7 States. Additionally, there is a proposal by ICIEC to launch the Infrastructure Investment Fund Pool (IIFP) alongside the IsDB. This proposal by ICIEC aims to increase non-funded project support mechanisms such as credit and political risk insurance instruments.

ICIEC is also working towards integrating the IsDB's policy framework into its mainstream activities. The integrated policies include the IsDB's sector policies and other policies related to compliance, anti-corruption, integrity and ethics. By doing so, ICIEC will foster greater alignment with the IsDB.

Collaboration between ICIEC and IRTI

ICIEC regularly works with – and benefits from the services of – IRTI. ICIEC has taken part in seminars and events organized by IRTI to improve the understanding of its personnel related to various topics within the sphere of Islamic Finance. ICIEC also uses IRTI's courses to build the capacity of its people, as ICIEC offers

staff the option to participate in the many Islamic Finance courses offered by IRTI. Additionally, ICIEC personnel often uses IRTI's research and publications to inform its decision-making related to its products, transactions and other components of its operations.

ICIEC has also contributed to IRTI as well. Specifically, senior personnel from ICIEC have acted as trainers for courses offered by IRTI in the past. As such, the relationship between ICIEC and IRTI is one characterized by knowledge-sharing and collaboration.

There is room to expand the relationship, primarily in jointly producing learning material on investment and trade credit takaful, often not well understood across the OIC.

Collaboration between ICIEC and ICD

ICIEC's relationship with ICD is robust as the institutions share the objective of supporting the private sector in Member Countries by strengthening companies and facilitating infrastructure projects across the OIC through Islamic financing. ICIEC has participated in multiple Sukuk deals led by ICD. Additionally, ICIEC has participated with ICD in the financing of various projects. For example, ICD and ICIEC supported a power plant project in Mali called the "Albatros Energy Mali (AEM)". ICD financed part of the project, while ICIEC issued a Foreign Investment Insurance Policy (FIIP) to one of the equity participants in the transaction. With their participation and other DFIs, the project was made financially viable and was able to attract the capital needed for construction.

Increasing collaboration with the ICD is an ICIEC aim. Working more closely concerning ICD's syndication mandates, its Line of Financing business, and enhancing ICD's guarantee program for SMEs would prove beneficial for both entities.

Collaboration between ICIEC and ITFC

The visions and missions of ICIEC and ITFC both aim to boost intra-OIC trade through Shari'ah-compliant financial instruments. The institutions have worked together on many initiatives and transactions in the past. Currently, ICIEC is supporting over USD 484 million of ITFC's finance operations for Member Countries.

The most salient recent initiative that the institutions have worked on is the Arab-Africa Foreign Trade Bridge (AATB) program. The AATB is a regional trade promotion program aimed at addressing some of the challenges of promoting trade between the two regions. The AATB program is essential for ICIEC's mission and values. It allows the Corporation to more effectively encourage intra-OIC trade and Arab and African inter-regional collaboration more specifically. Thus far, the program has seen a high degree of participation by governmental bodies, trade support organizations and private sector organizations alike. ICIEC has seen the significant potential of the AATB program, as the Corporation has closed upwards of USD 5.6 billion worth of transactions through the program over the last ten years. ICIEC aims to work closely with its partner ITFC to contribute to and consistently grow the program.

ICIEC aims to improve synergies with ITFC by collaborating more closely on the AATB Program, LC Products, syndication enhancements, cross-selling, and incentivized business-level agreements for project referrals. With enhanced collaboration across these elements, the business volumes for both entities would expand.

Collaboration between ICIEC and WWF

ICIEC's relationship with the fund remains limited. However, the Corporation foresees potential opportunities to explore in the future where the WWF may be able to utilize ICIEC services to support development in strategic sectors.

Conclusion: Coming Together for Growth and Resilience

ICIEC's partners are critical to the Corporation's ability to facilitate sustainable economic growth for Member Countries. With this in mind, ICIEC has worked hard to foster strong relationships with its IsDB partners and will continue to strengthen IsDB Group synergy going forward. While ICIEC has a longstanding history with most of its IsDB Group peers, the Corporation is still in the process of exploring deeper collaborative options with others. ICIEC acknowledges the importance of all of its partners in the IsDB Group. The difficulties that have come with the COVID-19 pandemic have shown the Corporation that the Group can only withstand and recover from crises if the members join forces and leverage each other's strengths. Enhancing the partnership amongst the IsDB Group is a goal that ICIEC remains committed to ensuring that all members of the IsDB Group and our shareholders can achieve their development goals.

آفاق تطوير التأمين التكافلي في الجزائر

السيد حاج محمد أحمد
نائب رئيس الشركة المتوسطية للتأمينات

بعد نشر قانون المالية لسنة 2020 الذي أصدر في مادته 203 مكرراً، بأنه يمكن لشركات التأمين المتواجدة في سوق التأمين أن تمارس عمليات التأمين في الشكل التكافلي ، قامت السلطات العليا للبلاد بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ 23 فبراير2021، الذي يحدد الشروط والطرق لممارسة التأمين التكافلي ، بغية منها بإثراء المحيط التنظيمي للتأمينات بنظام جديد يوافق مبادئ الشريعة الإسلامية وجديرا بنهوض تطور جديد للتأمين التعاوني يتماشى مع أهداف الشمولية المالية والتأمينية. يسمح هذا المرسوم بإنشاء شركات تكافلية جديدة وفتح "نوافذ تكافلية" من قبل شركات التأمين.

1. الأصول التاريخية للتكافل:

إن مصطلح التكافل هو مفهوم تأميني يقوم على التعاون والحماية والمساعدة المتبادلة بين مجموعات المشاركين ضد مخاطر غير متوقعة. وله جذوره في تعاليم الدين الإسلامي: أخوة المشاركين ،المساواة ، المسؤولية الجماعية والتعاضد. تعود أسس مفهوم "التكافل" إلى ما قبل ظهور الإسلام في زمن الممارسات العرفية القبلية العربية، والتي تتمثل في تعويض أقارب الفرد الذي قتل على يد شخص من قبيلة أخرى، بمساهمة أفراد الأسرة الجماعية أو قبيلة الجاني، لدفع "دين الدم" (الدية) أو (العقيلة) لأسرة الضحية.

وقد أملت الأمثلة التاريخية على المسلمين أن اتخاذ التدابير الاحترازية أو "الاختيارية" ضد الأخطار المحتملة ونتائجها تتماشى مع تعاليم الإسلام.

- وصف القرآن الكريم بوضوح كيف ملأ النبي يوسف (عليه السلام) صوامع الحبوب بفائض سبع سنوات من الحصاد الجيد، كوسيلة احترازية لضمان استمرار توافر الغذاء للسنوات السبع التالية في زمان القحط والمجاعة.

- بدأت ممارسة شكل من أشكال التعاون ضد الأخطار لأول مرة في أوائل القرن الثاني من العصر الإسلامي، عندما بدأ العرب المسلمون في توسيع تجارتهم مع الدول الآسيوية. كانت الرحلة خطيرة بسبب المسافات الطويلة. ولمواجهة المخاطر التي ينطوي عليها الأمر، كان على هؤلاء التجار اللجوء إلى إنشاء صناديق مشتركة لتعويض أي عضو في المجموعة تعرض للضياع أو السرقة أثناء الرحلات العديدة عن طريق البحر أو القوافل.

من هذه الممارسات العرفية ، خلص الفقهاء المسلمون إلى أن أساس المسؤولية المشتركة من حيث عواقب المخاطر ، أدى إلى قواعد ضمان متبادل بين المشاركين.

إن هذا المفهوم للتأمين التعاوني الذي يقوم على اتحاد الموارد المشتركة من أجل مساعدة الفئات الأكثر ضعفا وتضررا ، هو أكثر انسجاما مع الشريعة الإسلامية القائمة على البر والتقوى، والتي تدعو إلى التضامن والمساعدة المتبادلة بين أفراد المجتمع ، مع الاعتراف بمبدأ الجبر والتعويض و مسؤولية المجموعة.

2. الأسس الشرعية للتكافل

تستند مبادئ التكافل إلى ثلاثة مصادر رئيسية للشريعة:

- القرآن الكريم: المصدر الجوهري للشريعة الإسلامية، كلام الله المنقول عن الرسول محمد صلى الله عليه وسلم.
- السنة: جميع أقوال وأفعال الرسول صلى الله عليه وسلم.
- الفقه: الاستدلال بالقياس الذي يستخدمه الفقهاء المسلمون لإيجاد حل (فتوى) لمسألة شرعية لم ينص عليه القرآن ولا السنة.

3. تعريف التأمين الإسلامي وفق المعيار 26 لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

تحدد AAOIFI (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية) التأمين الإسلامي "التكافل" في معيارها 26: كما يلي: " إن التأمين الإسلامي هو اتفاق بين مجموعة من الناس ضد مخاطر محددة غير متوقعة قد يواجهونها. هذا الاتفاق ، الذي تم تقديمه ، يتعلق بدفع المساهمات كتبرعات ، ويؤدي إلى إنشاء صندوق تأمين يتمتع بمكانة كيان قانوني ولديه مسؤولية مالية مستقلة. تُستخدم موارد هذا الصندوق لتعويض أي حامل البوليصة ضد المخاطر المنصوص عليها في العقد ، وفقًا لقواعد وإجراءات بوليصة التأمين". (البوليصة: عقد التأمين). تم السماح بالتأمين التكافلي من قبل مجلسي الفقه الإسلامي: مجلس القاهرة عام 1965 ومجلس جدة عام 1972.

4. تطبيق الشريعة الإسلامية في التأمين:

يحدد الفقه الإسلامي، المشتق من أحكام القرآن الكريم ، خمسة معايير يجب أن تفي بها المعاملات الاقتصادية من أجل الامتثال للشريعة:

- لا يسمح بدفع واستلام الفوائد الربوية.
- الغرر والمضاربة محظوران.
- يتم تقاسم الأرباح والخسائر بين الطرفين.
- عدم الاستثمار في قطاعات محظورة شرعيا (مثل تجارة الأسلحة ، التبغ ، الكحول ، لحم الخنزير والقمار،...).
- يجب أن يقتصر الاستثمار على الأصول المادية الشرعية فقط.

يعتبر التأمين التكافلي جزءًا من نظام التمويل التشاركي القائم على "المعاملات" التي تحترم أعراف وقواعد الشريعة الإسلامية. يقوم على مبادئ المساعدة المشتركة والمساهمة الطوعية للمشاركين. يتم تقاسم المخاطر بشكل جماعي وطوعي من قبل جميع المشاركين.

5. مبادئ التأمين التكافلي:

إن التكافل هو آلية تأمين تقوم على التعاون المتبادل وتقاسم المخاطر من قبل مجموعة من المشاركين. إنه ينبع من الفكرة التي تنص الوجوب على الأفراد حماية بعضهم البعض. وتمييزه عن التأمين التقليدي يقوم على تحريم الممارسات الآتية:

- "الربا": (نسبة الفائدة) مصدر الظلم والإثراء الغير المشروع على حساب الضعفاء. تنطبق فكرة الربا على أي مكافأة / نمو لرأس المال يتم تحقيقه دون جهد أو تبادل تجاري. وقد نص في القرآن الكريم: "أحل الله البيع و حرم الربا"(سورة البقرة). "يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافا مضعفة واتقوا الله لعلكم تفلحون" (سورة آل عمران).
- الغرر: وهو أشبه بالربية. سيتم اعتبار العقد الذي يحتوي على حدث غير مؤكد أو خطير غير متوافق مع الشريعة الإسلامية. يعتبر "الغرر" أي شكل من أشكال العقد الغير المتناسب الذي ينطوي على ربح لأحد الطرفين على حساب الآخر.
- "الميسر" (المضاربة – القمار- الإفراط في المخاطرة).
- الاستثمارات والتجارة في أنشطة حرمتها الشريعة الإسلامية.

6. تعريف نظام إدارة التأمين التكافلي

تدير شركة التكافل أنشطتها وعملياتها وفقًا لنموذج التكافل وهو نظام يعتمد على الوضع التعاقدي الذي يلتزم به الأشخاص الطبيعيون و / أو المعنويون الذين يطلق عليهم اسم المشاركون الذين يتعهدون بمساعدة بعضهم البعض في حالة حدوث مخاطر أو في المدة المحددة في عقد التأمين التكافلي .

يدفع المشاركون مبلغًا كتبرع يسمى "مساهمة". تسمح المساهمات المدفوعة على هذا النحو بإنشاء صندوق يوصف ب"صندوق المشاركين" وتكون عملياته الفنية والمالية مستقلة عن بعضها البعض.

ان صندوق المشاركين هو الحساب الذي يتم فيه تخصيص المساهمات وإيرادات استثماراتهم ، ويتم الدفع والتخصيص منه لتعويض الحوادث والمخصصات والاحتياطات و تسديدات مساهمات إعادة التكافل وتكاليف الإدارة الفنية الأخرى.

7. نماذج إدارة التأمين التكافلي:

أكثر نماذج التكافل شيوعًا حاليًا هي نموذج الوكالة، ونموذج المشاركة في الربح (المضاربة)، أو مزيج من النموذجين (النموذج المختلط).

- نموذج الوكالة: في هذا النموذج، يجب أن تغطي المساهمات المدفوعة تكاليف إدارة الشركة التي تعمل كوكيل يدير الصندوق نيابة عن المشاركين. لذلك يتم دفع عمولة الوكالة له على أساس عمولة ثابتة محسوبة كنسبة مئوية من قيمة الصندوق المدار. لا تتلقى الشركة أي ربح ولا تتكبد أي خسائر فنية، وكلاهما يتم تحميله على صندوق المشاركين. ومع ذلك، إذا تلقى الصندوق أي عجز ، فسيتعين على الشركة منح قرض بدون فائدة (القرض الحسن) إلى صندوق التكافل والذي سيتم سداده من الفوائض المستقبلية. يمارس هذا النموذج في الشرق الأوسط.
- نموذج المضاربة: على عكس نموذج الوكالة، يتم تقاسم الفوائد بين المشاركين والشركة التي تقوم بإدارة صندوق المشاركين. تتلقى الشركة جزءًا متفقًا عليه مسبقًا من أرباح الاستثمار والفوائض الناتجة عن صندوق المشاركين. في حالة حدوث عجز، سيتم منح قرض بدون فائدة من قبل الشركة لصندوق التكافل، ويتم سداده عندما يحقق الأخير فوائض. تم اعتماد هذا النموذج في ماليزيا.
- النموذج المختلط: وهو مزيج من نموذجي الوكالة والمضاربة. تتلقى الشركة الوكيلة عمولة وكالة (نسبة مئوية ثابتة من المساهمات التي يدفعها مجمع المشاركين) لأنشطة التأمين ، بالإضافة إلى حصة من الفائض الناتج عن أنشطة الاستثمار المالي . ووفقًا لبعض المنظمات، فإن هذا النموذج يجعل من الممكن الاستفادة من مزايا الوكالة والمضاربة. في الواقع ، يسمح الأول باسترداد تكاليف الإدارة بينما يؤدي تطبيق الثاني إلى تعويض الشركة الوكيلة من فائض الاستثمارات.
- نموذج الوقف: ينص هذا النموذج على السداد الأولي لمساهمة من طرف الوكيل المكلف بتشغيل صندوق التكافل ثم يدفع المشاركون بعد ذلك مساهمات إضافية تُستخدم لتسوية الحوادث. يتلقى الوكيل المشغل للصندوق عمولة اكتتاب ثابتة، بينما يتلقى حاملو العقود الأموال المتبقية عند دفع جميع المطالبات والحوادث. هذا النموذج موجود بشكل رئيسي في باكستان.

8. الشروط الرئيسية لإدارة شركة أو "نافذة" التأمين التكافلي:

يجب أن تلتزم شركة التأمين التكافلي، التي تدار كشركة عامة ذات اسهم او في صفة تعاضدية أو تعاونية ، بالمعايير الشرعية من خلال إدارة أنشطتها وعملياتها وفقًا للأحكام القانونية المتعلقة بالتأمين ومبادئ الشريعة الإسلامية.

- تعيين لجنة للإشراف الشرعي : يتم الإشراف على أنشطة شركة التكافل من قبل لجنة إشرافية مسؤولة عن مراقبة جميع معاملاتها وإبداء رأيها في مطابقتها لمعايير الشريعة الإسلامية. يتم أيضا تعيين مدقق متخصص في الشريعة من قبل مجلس إدارة شركة التكافل لمراقبة التزام العمليات بآراء وقرارات هذه اللجنة الإشرافية.
- الاستمرار في الفصل الكلي بين حسابات المشاركين وحسابات المساهمين.
- تحديد واحترام الطريقة المتبعة لتوزيع فائض التأمين: إذا كانت النتيجة إيجابية، تقوم شركة التكافل بتوزيع فائض التأمين على المشاركين على أساس إحدى الطرق الثلاثة التي يحددها القانون، وذلك بعد قرار الجمعية العامة للمساهمين.
- منح قرض بدون فائدة في حالة عدم كفاية موارد صندوق المشاركين: في حالة وجود عجز في حساب المشاركين، ستمنحه شركة التكافل قرضاً حسناً (قرضاً بدون فائدة) لتغطية مبلغ العجز. سيتم استرداد هذا القرض من الفوائض المستقبلية للصندوق.
- اللجوء الى إعادة التكافل: لضمان حماية محفظة صندوق المشاركين ، تستخدم شركة التكافل إعادة التكافل من خلال التحويل الكلي أو الجزئي للمخاطر المضمونة ، وفقاً لمبادئ التأمين التكافلي. في حالة عدم وجود قدرة إعادة التكافل، يمكن لصندوق التكافل تأمين نفسه مع معيدي التأمين التقليديين بموجب مبدأ الضرورة.

9. القواعد الرئيسية لتقاسم الأرباح:

توزع شركة التأمين التكافلي فائض التأمين على المشاركين وفقاً للشروط التعاقدية المحددة بإحدى الطرق التالية:

- على جميع المشاركين دون تمييز بين المستفيدين من التعويض ومن لم ينتفعوا به خلال الفترة المالية.
- قد يقتصر التوزيع على المشاركين الذين لم يستفيدوا من تعويضات خلال الفترة المالية؛
- على أساس معدل الاشتراك لكل مشارك بعد خصم التعويضات على الحوادث التي صرفت له خلال الفترة المالية. إذا كان التعويض

المدفوع أكبر من الجزء الموجود في الفائض، فلن يستفيد المشارك من توزيع الأرباح.

سيتم تبني الطريقة المختارة لتوزيع الفائض على المشاركين من قبل الجمعية العامة للمساهمين بناءً على اقتراح مجلس الإدارة.

10. مهام هيئة الرقابة الشرعية:

يخضع نشاط التأمين التكافلي للإشراف الإلزامي من قبل لجنة يتم إنشاؤها داخل أي شركة تقوم بالتأمين التكافلي. هذه اللجنة مسؤولة عن مراقبة جميع معاملات شركة التأمين التكافلي وتقديم المشورة بشأن مدى امتثالها لمعايير الشريعة الإسلامية. وهي مكونة من مجموعة مستقلة من الأعضاء المتخصصين في الشريعة وفي فقه المعاملات. يتمحور مجال تدخل الهيئة الشرعية حول الأنشطة التالية:

- تصديق الفتاوي على شرعية الأدوات المستخدمة وهي:
. الامتثال للفصل بين أموال المساهمين والمشاركين؛
. التحقق على مطابقة المنتجات بشهادة مطابقة للشريعة الإسلامية؛
- التحقق من مطابقة المعاملات المنفذة ، لا سيما تلك المتعلقة بمطابقة الاستثمارات لمبادئ الشريعة الإسلامية.
- احتساب مبلغ الزكاة من صندوق المشاركين ودفعها.
- إعداد وتقديم تقرير نشاط كل عام يتم فيه التأكيد على أن العمليات المنفذة تتوافق مع المبادئ المستمدة من الشريعة الإسلامية. هذا التقرير مرفق بالتقرير السنوي العام المقدم إلى الاجتماع العام للمساهمين.

11. المؤشرات الرئيسية العالمية للتأمين التكافلي خلال 2018-2019:

تمارس عمليات التأمين التكافلي في جميع أنحاء العالم في شكل تعاضديات تعاونية أو شركات مساهمة أو من خلال "نوافذ" تكافل تفتحها الشركات التقليدية. يتم إجراء هذه العمليات في ثلاثة أشكال:

- التكافل العام الذي يشمل التأمين ضد أضرار الممتلكات والمسؤوليات.
- التكافل العائلي المتعلق بتأمين الأشخاص الذي يشمل التأمين على الحياة ، والرسملة ، والتأمين الصحي والتأمين ضد الحوادث الجسدية.

تم تعداد 336 مؤسسة تكافلية تعمل في 45 دولة في العالم في عام 2019، وهي تتكون من كيانات تكافل (شركات ذات أسهم - تعاونيات) ونوافذ تكافل وشركات إعادة التكافل تقدم منتجات خاصة في دول الخليج والشرق الأوسط وشرق وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا. في غالبية هذه البلدان ، تم إصدار قوانين التكافل من قبل السلطات المعنية.

يمارس التأمين التكافلي في شكل تعاوني محض في ثلاث دول: إيران والمملكة العربية السعودية والسودان.

ارتفع إجمالي المساهمات من أسواق التكافل، المقدرة بنحو 27.07 مليار دولار أمريكي في عام 2018 ، بمتوسط نمو قدره 8.5 ٪ بين عامي 2011 و 2018.

تحتكر خمسه دول في سنة 2018 حصة تتكون من 91 ٪ من اشتراكات التكافل وهي: إيران، السعودية، ماليزيا، الإمارات، إندونيسيا، مما يساوي 25.2 مليار دولار أمريكي.

12. الإطار التنظيمي والقانوني للصيرفة الإسلامية والتأمين التكافلي في الجزائر:

الصيرفة الإسلامية :

- اللائحة رقم 20-02 لبنك الجزائر المؤرخة بتاريخ 15 مارس 2020، التي تحدد العمليات المصرفية المتعلقة بالتمويل الإسلامي وشروط ممارستها من قبل البنوك والمؤسسات المالية.
- التعليمة رقم 03-20 المؤرخة 2 أبريل 2020 لبنك الجزائر تحدد المنتجات التي تندرج تحت التمويل الإسلامي وطرق تنفيذها من قبل البنوك والمؤسسات المالية.
- قرار المجلس الاسلامي رقم 01-20 المؤرخ في أبريل 2020 بإصدار إنشاء الهيئة الوطنية للإفتاء الشرعي لصناعة التمويل الإسلامي.

التأمين التكافلي :

- الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 23 شعبان 1415 الموافق 25 كانون الثاني 1995 المتعلق بالتأمين والمعدل والمتمم بالقانون 04/06 تاريخ 20 شباط 2006؛
- المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 11 رجب 1442 الموافق 23 فبراير 2021 ، بتحديد شروط وطرق ممارسة التأمين التكافلي.

13. شروط نجاح التأمين التكافلي في السوق الجزائري:

قد يكون نجاح نموذج التكافل في السوق الجزائرية مشجعا بالعوامل الإيجابية والشروط التالية:

- إصدارالمرسوم التنفيذي للتكافل لنموذج مرن يسمح بإثراء السوق: يمكن لشركات السوق إنشاء "نوافذ" تكافل عام أو تكافل عائلي كما يتسنى لها تأسيس شركات أو تعاونيات تكافلية محضة.
- إن شريحة كبيرة من السكان قد يعطوا اكثر اهتماما لهذا البديل التأميني التعاوني لكونهم يبحثون على حلول حماية اوادخار توافق الشريعة الإسلامية.
- الأمثلة الإيجابية الحالية للتمويل التشاركي وتجارب التكافل على المستوى الدولي وخاصة في البلدان المسلمة.
- سيعمل مبدأ التعاون بين المشاركين وتقاسم الأرباح بينهم المطبق في نموذج التكافل بالفعل كحافز في جذب مستهلكي التأمين التكافلي وتعزيز الروح التبادلية القائمة على التعاون المسؤول والتضامن.
- الجوار المناسب من البنوك الإسلامية والتمويل الإسلامي و"النوافذ المصرفية الاسلامية" التي ستكون بمثابة شركاء مكملين لشركات ونوافذ التكافل، في التأمين المصرفي وفي الاستثمارات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- إنشاء صكوك مدعومة بالمشاريع الاستثمارية الكبرى للدولة (سيادية) مربحة وجذابة على مستوى السوق المالي لتحفيز المدخرات المؤسسية والخاصة الداخلية.
- وضع إطار مالي محفز يؤدي إلى تطوير التمويل الإسلامي ودعم الادخار بواسطة إنشاء منتجات تأمينية تكافلية مربحة تشجع الادخار الطويل المدى (التقاعد - تأمين مستقبل ومشاريع الأولاد،...).
- إنشاء تعاونيات تأمين تكافلي متعددة القطاعات لنشر التأمين التكافلي الأصغر.
- حث بالوسائل التنظيمية الضريبية المصرفية التشاركية للتمويل الأصغر لزيادة الفاعلين في القروض المصغرة.
- إنشاء صناديق دعم أو ضمان لتشجيع شركات التأمين على تسويق منتجات التكافل الزراعي والصحي الصغيرة للسكان ذوي الدخل المنخفض الذين يعملون في القطاع غير الرسمي.
- تكوين وتدريب الموارد البشرية على تقنيات إدارة التمويل الإسلامي والتأمين التكافلي.

المراجع :

- المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 11 رجب 1442 الموافق 23 فبراير 2021 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين تكافلي.
- مجلة سيجما سويس ري رقم 2008/05
- مقدمة في التكافل - داتو محمد يوسف - UPSDB - تكافل ماليزيا
- الثورة الأخرى في التمويل الإسلامي - جيما - 10 ديسمبر 2009.
- تقرير التكافل العالمي 2017 - تقرير أبحاث مليمان
- تقرير تنمية تمويل الإسلام 2018 - طومسون رويتر

دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.

Dubai National Insurance & Reinsurance P.S.C.

Essential Benefits Plan (EBP)

Key Benefits:

Designed for:

- Employees / Domestic Helper with Low Salary Band
- Dependents

Wide Network of Healthcare Providers

- Wide range healthcare facilities
- Direct billing access

Affordable Plans

- EBP for Employees AED 535.00
- EBP for Dependents starting from AED 805.00

*Excluding PSP fee (AED 37/-) and VAT (5%)

Eligible for:

- LSB Employees under Dubai visa
- Dependents under Dubai visa

Customer Support

- Contact Center 600-5-80000
- contactcenter@dnirc.com

Our Products

Motor Insurance | **Home** Insurance | **Medical** Insurance | **Marine** Insurance | **Travel** Insurance | **Engineering** Insurance

Our Other Products include

Motor Fleet | Property | Liability | Group Medical | General Accident
Pedal Cycle | Group Life & Personal Accident

Get your policy online

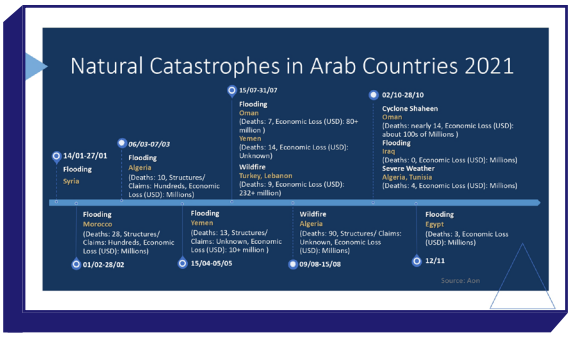
For more information call 600 5 80000 or visit us at www.dnirc.com

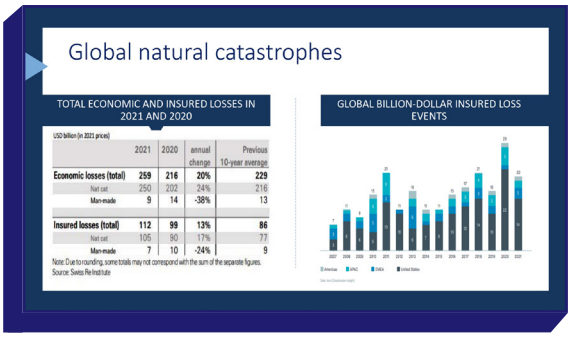
مواجهة الفجوة التأمينية في ظل التقلبات المتزايدة للأحداث المناخية

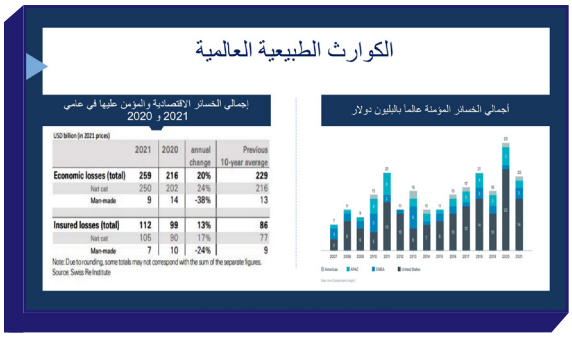
The Insurance Gap faced with the increasing volatility of climate events

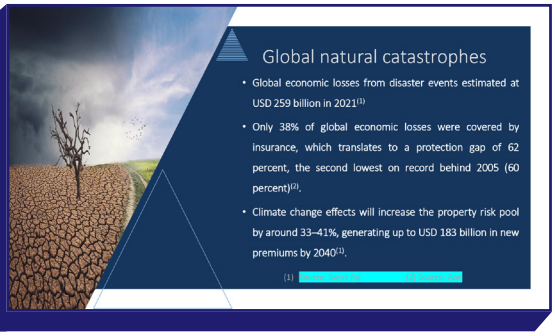
وقد ألقيت هذة المحاضرة فى لقاء قرطاج الخامس عشر ... 8 فبراير 2022 ... جربة - تونس

مقال صادر عن الأمانة العامة للاتحاد العربى للتأمين









Morocco:

- The Moroccan government approved a decree in 2020 to give effect to the establishment of the disaster insurance fund (FSEC).
- It has started to impose a new tax of 1% on premiums and contributions paid under insurance contracts.
- The Moroccan insurance market has set up an insurance scheme to cover three kinds of natural catastrophes besides terrorism.
- The government has set $50m as single risk retention locally, compared to $250m assigned to foreign international reinsurers.

Tunisia:

- Natural Disaster Damages Compensation Fund (Fidac), included in the 2018 Finance Act. It is managed by the Tunisian Mutual Agricultural Insurance Fund (CTAMA).
- The new fund is to provide compensation for damage caused by natural disasters for the agricultural and fisheries sectors, including damage caused by drought, flood, hail and storms.

المغرب:

- وافقت الحكومة المغربية على مرسوم في عام 2020 لإنشاء إنشاء صندوق التأمين ضد الكوارث .(FSEC)
- بدأت في فرض ضريبة جديدة بنسبة 1٪ على الأقساط والاشتراكات المدفوعة بموجب عقود التأمين.
- أقام سوق التأمين المغربي نظام تأمين يغطي ثلاثة أنواع من الكوارث الطبيعية إلى جانب الإرهاب.
- حددت الحكومة مبلغ 50 مليون دولار للاحتفاظ بالمخاطر الفردية محليًا ، مقارنة بمبلغ 250 مليون دولار المخصص لشركات إعادة التأمين الدولية الأجنبية.

تونس:

- أسندت إدارة صندوق التعويض عن أضرار الكوارث الطبيعية (Fidac)، المدرج في قانون المالية 2018، الى الصندوق التونسي للتأمين الزراعي التعاوني (CTAMA).
- يهدف الصندوق الجديد إلى تقديم تعويضات عن الأضرار الناجمة عن الكوارث الطبيعية لقطاعي الزراعة والثروة السمكية ، بما في ذلك الأضرار الناجمة عن الجفاف والفيضانات والبرد والعواصف.

Cont. Tunisia:

- Fund is financed: government subsidies of TND30m a year; income from a solidarity duty of 1% on a certain category of agricultural products; and subscriptions from members that are set at 2.5% of the cost of production or the value of the product declared.
- The damage compensation ceiling, is set at 60% of the cost of production or the value of the declared product.

Oman:

- After "Shaheen", mandated the establishment of a national emergency fund, aimed at addressing the aftermath of the tropical "Shaheen" situation that the Sultanate, and what may happen in the future from natural situations or disasters.
- The Capital Market Authority (CMA) is considering the establishment of a disaster insurance fund to compensate for losses that are not covered by currently available insurance products.
- The proposed disaster insurance fund would cover risks including epidemics like COVID-19 as well as provide compensation to these who suffer losses in adverse weather events

تابع تونس:

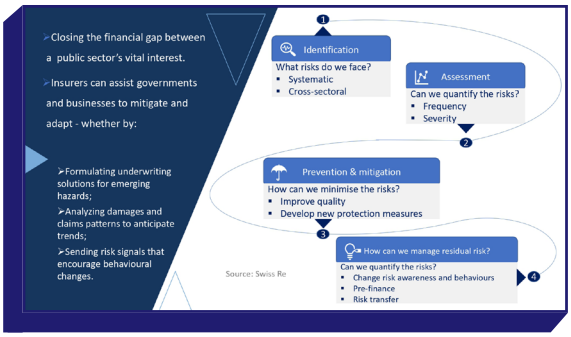
- يتم تمويل الصندوق بدعم حكومي قدره 30 مليون دينار تونسي في السنة ويأتي الدخل من ضريبة التضامن بنسبة 1 ٪ على بعض من المنتجات الزراعية ؛ والاشتراكات من الأعضاء التي تحدد بنسبة 2.5٪ من تكلفة الإنتاج أو قيمة المنتج المعلن.
- يتم تحديد سقف تعويض الضرر بنسبة 60٪ من تكلفة الإنتاج أو قيمة المنتج المعلن.

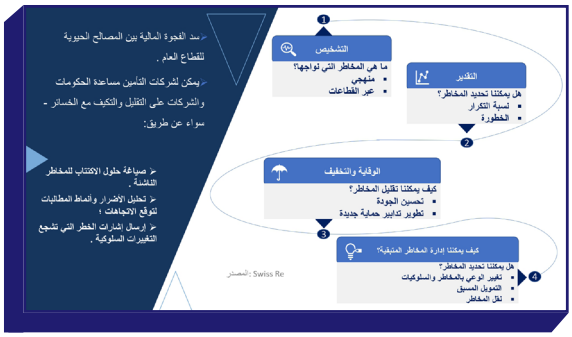
سلطنة عمان:

- بعد "شاهين" اتخذ قرار بإنشاء صندوق وطني للطوارئ يهدف إلى معالجة تداعيات حالة "شاهين" الاستوائية التي تعيشها السلطنة ، وما قد يحدث في المستقبل من كوارث طبيعية.
- تدرس هيئة السوق المالية (CMA)إنشاء صندوق تأمين ضد الكوارث للتعويض عن الخسائر التي لا تغطيها منتجات التأمين المتاحة حاليًا.
- سيغطي صندوق التأمين ضد الكوارث المقترح المخاطر بما في ذلك الأوبئة مثل COVID-19بالإضافة إلى تقديم تعويضات لأولئك الذين يعانون من خسائر في التقلبات الجوية السيئة.

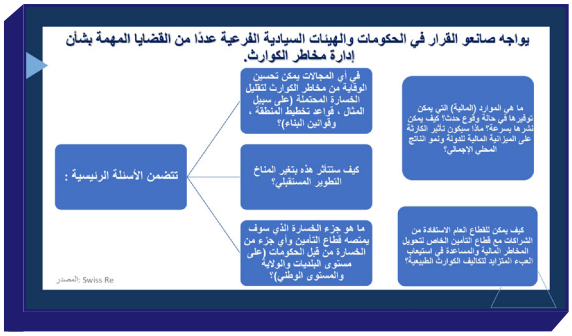
Protection Gap
More than one way to close the protection gap

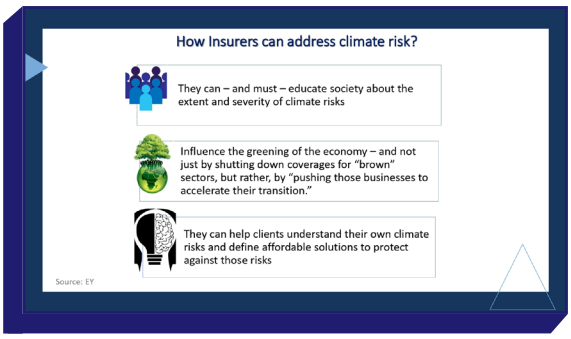
الفجوة التأمينية
أكثر من طريقة لسد فجوة الحماية


Closing the financial gap between a public sector's vital interest.
Insurers can assist governments and businesses to mitigate and adapt - whether by:
Formulating underwriting solutions for emerging hazards;
Analyzing damages and claims patterns to anticipate trends;
Sending risk signals that encourage behavioural changes.
Identification
What risks do we face?
Systematic
Cross-sectoral
Assessment
Can we quantify the risks?
Frequency
Severity
Prevention & mitigation
How can we minimise the risks?
Improve quality
Develop new protection measures
How can we manage residual risk?
Can we quantify the risks?
Change risk awareness and behaviours
Pre-finance
Risk transfer
Source: Swiss Re


سد الفجوة المالية بين المصالح الحيوية للقطاع العام .
يمكن لشركات التأمين مساعدة الحكومات والشركات على التقليل والتكيف مع الخسائر - سواء عن طريق:
صياغة حلول الاكتتاب للمخاطر الناشئة .
تحليل الأضرار وأنماط المطالبات لتوقع الاتجاهات ؛
إرسال إشارات الخطر التي تشجع التغييرات السلوكية .
التشخيص
ما هي المخاطر التي نواجهها؟
منهجي
عبر القطاعات
التقدير
هل يمكننا تحديد المخاطر؟
نسبة التكرار
الخطورة
الوقاية والتخفيف
كيف يمكننا تقليل المخاطر؟
تحسين الجودة
تطوير تدابير حماية جديدة
كيف يمكننا إدارة المخاطر المتبقية؟
هل يمكننا تحديد المخاطر؟
تغيير الوعي بالمخاطر والسلوكيات
التمويل المسبق
نقل المخاطر
المصدر: Swiss Re

Decision-makers in governments and sub-sovereigns face a number of important issues on managing disaster risks.
Key questions includes:
In which areas can disaster risk prevention be improved to reduce the potential loss (eg. zone planning rules, building codes)?
How will these be affected by climate change and future development?
What portion of the loss would be absorbed by the insurance sector and which by governments (at the municipal, state and national level)?
What are the (financial) resources that can be made available in case of an event? How quickly can they be deployed? What would be the impact of a catastrophe on a state's fiscal budget and GDP growth?
How can the public sector benefit from partnerships with the private insurance sector to transfer financial risks and help absorbing their own increasing burden of natural disaster costs?
Source: Swiss Re


يواجه صانعو القرار في الحكومات والهيئات السيادية الفرعية عددًا من القضايا المهمة بشأن إدارة مخاطر الكوارث.
تتضمن الأسئلة الرئيسية :
في أي المجالات يمكن تحسين الوقاية من مخاطر الكوارث لتقليل الخسارة المحتملة (على سبيل المثال ، قواعد تخطيط المنطقة ، وقوانين البناء)؟
كيف ستتأثر هذه بتغير المناخ التطوير المستقبلي؟
ما هو جزء الخسارة الذي سوف يمتصه قطاع التأمين وأي جزء من الخسارة من قبل الحكومات (على مستوى البلديات والولاية والمستوى الوطني)؟
ما هي الموارد (المالية) التي يمكن توفيرها في حالة وقوع حدث؟ كيف يمكن نشرها بسرعة؟ ماذا سيكون تأثير الكارثة على الميزانية المالية للدولة وعلى الناتج المحلي الإجمالي؟
كيف يمكن للقطاع العام الاستفادة من الشراكات مع قطاع التأمين الخاص لتحويل المخاطر المالية والمساعدة في استيعاب العبء المتزايد لتكاليف الكوارث الطبيعية؟
المصدر: Swiss Re


How Insurers can address climate risk?
They can – and must – educate society about the extent and severity of climate risks
Influence the greening of the economy – and not just by shutting down coverages for "brown" sectors, but rather, by "pushing those businesses to accelerate their transition."
They can help clients understand their own climate risks and define affordable solutions to protect against those risks
Source: EY

كيف يمكن لشركات التأمين معالجة مخاطر المناخ؟
يمكنهم - ويجب –نوعية/ تثقيف المجتمع حول مدى ونطاق مخاطر المناخ
التأثير عن طريق الاقتصاد الاخضر - وليس فقط عن طريق إغلاق التغطية للقطاعات "البنية" ، ولكن بدلاً من ذلك ، من خلال "دفع تلك الشركات لتسريع انتقالها".
يمكنهم مساعدة العملاء على فهم مخاطر المناخ الخاصة بهم وتحديد حلول ميسورة التكلفة للحماية من هذه المخاطر
Source: EY

نظرة على أداء قطاع التأمين الفلسطيني خلال عام 2020

السيد / براق النابلسي

السيد / محمد الريماوي

السيد / أنور الشنطي

السيد / أحمد فؤاد مشعشع

السيد / نهاد أسعد

السيد / جمال براهمة

السيد / لؤي الحواش

السيد / رياض الأطرش

تقرير سوق التأمين الفلسطيني خلال عام 2020

لمحة تاريخية عن قطاع التأمين الفلسطيني:

- عرفت فلسطين التأمين من خلال "قانون شركات الضمان" الصادر سنة 1845. وهذا القانون كان يتعلق بتأمين الأضرار والخسائر التي تحصل للأموال.
- عام 1929 صدر قانون رقم (18) الذي فرض بعض الالتزامات على شركات التأمين التابعة لشركات أجنبية.
- عام 1947 صدر قانون رقم (8) لتأمين المركبات الميكانيكية.
- عام 1959 صدر قانون رقم (24) ، ثم قانون مراقبة أعمال التأمين رقم (5) لسنة 1965، ونظام مراقبة شركات التأمين 76 لسنة 1965.
- عام 1992 تأسست أول شركتين هما: شركة التأمين الوطنية، وشركة المشرق العربي، ثم توالت الشركات، في عام 1994 شركة ترست العالمية للتأمين، فلسطين للتأمين، المجموعة الأهلية للتأمين، ثم عام 1995 شركة العرب للتأمين على الحوادث، وعام 1996 تأسس فرع لشركة أجنبية (الشركة الأمريكية للتأمين على الحياة)، وعام 1997 شركة فلسطين لتمويل الرهن العقاري، وعام 2008 شركة التكافل الفلسطينية للتأمين، وعام 2010 الشركة العالمية المتحدة للتأمين، وعام 2018 شركة تمكين الفلسطينية للتأمين.

التطورات التشريعية:

مر التأمين في فلسطين بمراحل عديدة أدى ذلك إلى تنوع الأنظمة القانونية المتعلقة بالتأمين التي سادت فيها، منذ صدور قانون التأمين رقم (20) عام 2005 توالت القرارات والتعليمات المنظمة لقطاع التأمين ومنها على سبيل المثال:

- تعليمات رقم (4) لسنة 2007 بشأن قواعد السلوك المهنية الخاصة بشركات التأمين.
- قرار مجلس الوزراء رقم (2) لسنة 2008 بشأن تحديد مستوى الأسعار أو التعرفة الخاصة بتأمين المركبات وتأمين العمال.
- تعليمات رقم (1) لسنة 2009 المعدلة لتعليمات رقم (1) لسنة 2006 بشأن تحديد قيمة هامش الملاءة وتعديلاتها والإجراءات والشروط والنماذج المطلوبة لإصدار شهادة الملاءة.
- تعليمات رقم (3) لسنة 2009 المعدلة لتعليمات رقم (1) لسنة 2007 بشأن ترتيبات إعادة التأمين.
- قرار رقم (3) لسنة 2012 بتعديل الفقرة (3) من المادة (3) من تعليمات رقم (2) لسنة 2012 بشأن تعيين شركات التأمين للخبير الإكتواري.
- قرار رقم (1) لسنة 2017 بتعديل القرار رقم (2) لسنة 2012 بشأن استخدام النظام الإلكتروني الفلسطيني لتأمين المركبات وتنظيم آلية عمله.
- القانون رقم (41) للعام 2018 بتعديلات القانون رقم (20) للعام 2005 .
- القرار رقم (7) لسنة 2020 بتعديل القرار رقم (1) لسنة 2007، بشأن تحديد قيمة الوديعة المطلوبة من شركات التأمين.
- تعليمات رقم (1) لسنة 2021 بآلية توريد الرسوم المستحقة لهيئة سوق رأس المال والصندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق

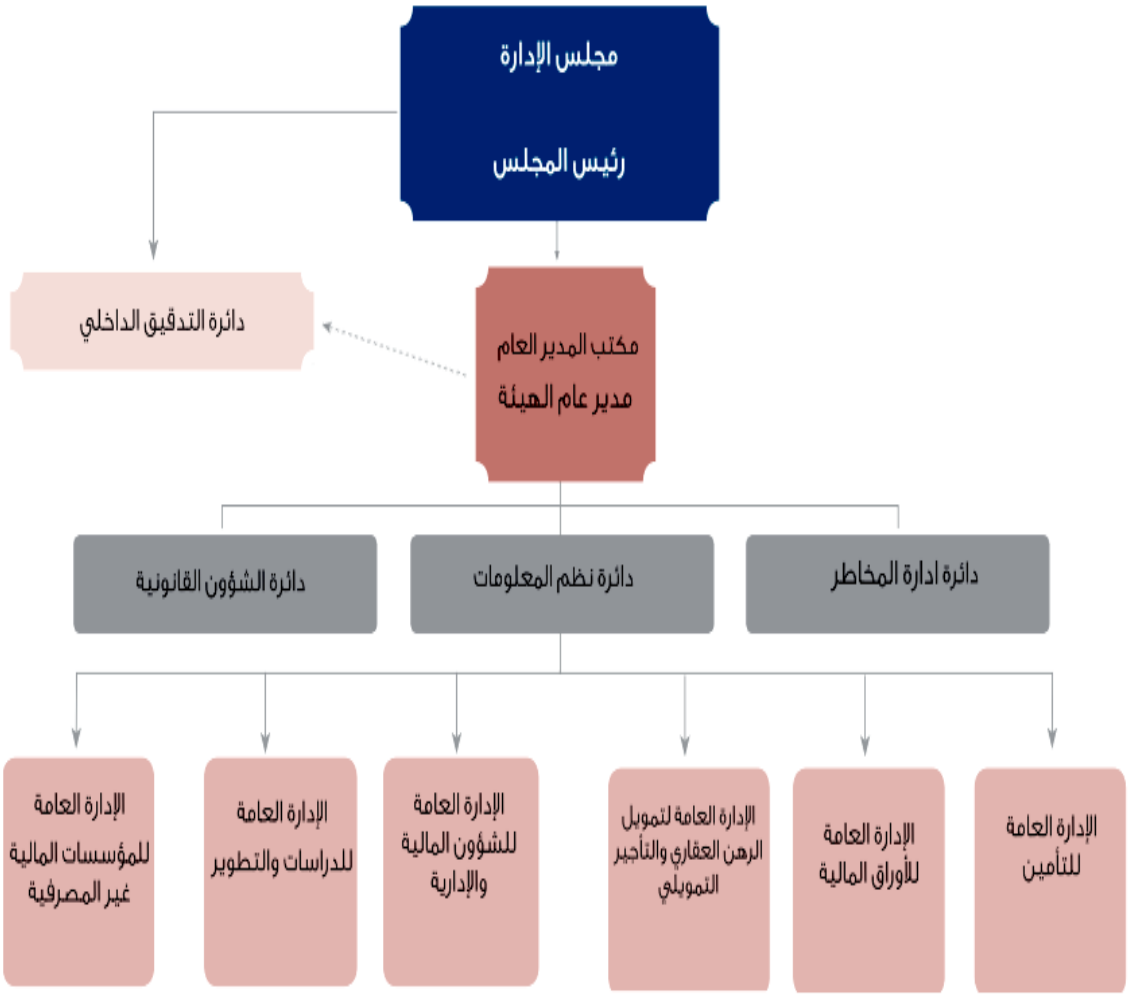
المكونات الرئيسية لقطاع التأمين في فلسطين:

هيئة سوق رأس المال الفلسطينية:

■ تم إنشاء هيئة سوق رأس المال الفلسطينية بموجب قرار مجلس الوزراء الصادر بتاريخ 2005/8/11 استنادًا إلى المادة رقم (2) من قانون هيئة سوق رأس المال رقم (13) لسنة 2004 ، وتتمتع بالشخصية الإعتبارية، والإستقلال المالي والإداري والأهلية القانونية لمباشرة أعمالها التي تكفل تحقيق أهدافها وفق أحكام القانون؛ وأصبحت الجهة المخولة قانونياً في الإشراف والتنظيم والرقابة على أعمال قطاع التأمين .

■ استطاعت الإدارة العامة للتأمين، أن تبني القواعد الأساسية التي تنطلق منها بما يكفل توفير البيئة الملائمة لتطوير وتعزيز دور قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال:

- وضع سياسات مفصّلة لتطوير قطاع التأمين وتنميته، وإعداد الأنظمة والتعليمات اللازمة لتنفيذها، بالتعاون والتشاور مع الجهات المختصة.
- القيام بكل ما يلزم لتوفير المناخ الملائم لنمو قطاع التأمين وتقدمه.
- الحفاظ على حقوق ومصالح المؤمنين والمستفيدين من خدمات التأمين، والرقي بهذه الخدمات بما يكفل حماية حقوق جميع الأطراف.
- تشجيع برامج تنمية الوعي التأميني ودعمها.
- التطوير المستمر لنظام العمل الداخلي بما يواكب تطورات السوق.



■ وفي العام 2014 توسع النطاق الجغرافي لمسؤوليتها عن القطاع بموجب اتفاق نقل الصلاحيات، أصبحت الجهة المخولة قانوناً والمشرفة في مجال التأمين بما يشمل ترخيص المؤمنين والوكلاء والإشراف على نشاطهم، وحافظت القوانين الفلسطينية على نظام تعويض إلزامي مطلق لضحايا الطرق.

المهـام:

- الإشراف والرقابة وترخيص جميع العمليات المتعلقة بقطاع الأوراق المالية.
- تنشيط قطاع الأوراق المالية وتعميقه، وزيادة وعي المجتمع حول أهمية الاستثمار في قطاع الأوراق المالية.
- إدارة وتطوير قطاع التأمين من خلال إعادة هيكلته وتنظيم أوضاعه وتحقيق استقراره ونموه.
- خلق البيئة المواتية لعمل قطاعات الرهن العقاري والتأجير التمويلي ونموهما واستكمال البيئة القانونية والإدارية المنظمة لهما ورفع مساهمتهما الاقتصادية.

الاستراتيجية: تحقيق ثلاثة أهداف رئيسية تتمثل فى:

- توسعة نطاق القطاع المالي الرسمي من خلال توفير بيئة رقابية وتنظيمية لطرح خدمات ومنتجات مالية غير مصرفية جديدة.
- المساهمة في التنمية الاقتصادية من خلال توفير خيارات إضافية من الوسائل التمويلية غير المصرفية للمنشأت الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.
- توظيف التكنولوجيا المالية في مختلف القطاعات الخاضعة لإشراف الهيئة.

المشاريع الرئيسية:

- تعزيز استخدام التكنولوجيا المالية في القطاع المالي غير المصرفي وتوفير البيئة الممكنة لها.
- النهوض بخدمات وأدوات التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- استدامة القطاعات المالية تحت إشراف الهيئة وتعزيز استقرارها.

من أهم الإنجازات:

أولاً: تطوير البيئة القانونية وتعزيز عمليات الرقابة على القطاعات التي تشرف عليها الهيئة:

- إعادة تشكيل الهيئة العليا للرقابة الشرعية
- تفعيل الإدارة العامة للمؤسسات المالية غير المصرفية في الهيئة
- بدء إنفاذ إطار الكفاءات الخاص بقطاع التأمين
- تطوير قواعد حوكمة الشركات الخاصة بقطاع التأمين
- انضمام شركات التأمين إلى نظام الاستعلام الائتماني الموحد التابع لسلطة النقد،

ثانياً: تعزيز العلاقة مع المؤسسات الدولية والإقليمية والمحلية.

ثالثاً: تعزيز الشمول المالي وذلك من خلال تطبيق الخطة الخاصة بالاستراتيجية:

- رفد موقع إلكتروني للشمول المالي، وتغذيته بالبيانات والمعلومات، ليشكل منصة لجميع المعلومات ذات العلاقة بالشمول المالي،
- ومن جهة أخرى، العمل على تطوير قاعدة بيانات مركزية خاصة بمؤشرات الشمول المالي، وتطوير المنتجات والخدمات التي من شأنها تعزيز الشمول المالي مثل التأمين متناهي الصغر،
- مراجعة وتطوير الأطر القانونية الناظمة، لتكون أكثر ملاءمة لمتطلبات الشمول المالي.

الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين:

- مؤسسة فلسطينية غير ربحية تتمتع بالشخصية الاعتبارية المستقلة، تسعى لتحقيق المصلحة العامة للاقتصاد الوطني، وهو الممثل الوحيد لجميع شركات التأمين العاملة في فلسطين.
- يمارس عمله منذ أواخر التسعينات، حيث اكتسب إلزاميته في قانون التأمين الفلسطيني رقم 20 لسنة 2005 وذلك طبقا للمادة 131 من الفصل الخامس عشر.

المهـام:

- تبني أسس وأصول ممارسة المهنة والعمل على تمكين أعضاء الاتحاد التقيد بها، وتولي مراقبة سلوكهم المهني بهذا الشأن بغية ترسيخ تقاليد وأخلاقيات المهنة بينهم.
- العمل على نشر الوعي التأميني ورفع القيمة للعمل في صناعة التأمين.
- العمل على توحيد وتطوير الأسس المهنية لعقود التأمين بكافة أنواعها، ووضع تعريفات أسعار بما يتناسب ودرجات المخاطر والأسعار العالمية وبعد موافقة هيئة سوق رأس المال.
- تسوية قضايا التعويضات المشتركة والمستردة وتأمينات المشاركة ووضع آليات تسوية الحسابات بين الأعضاء.
- إنشاء تجمعات التأمين الفنية وفقاً لحاجة السوق الفلسطيني وذلك بعد موافقة هيئة سوق رأس المال.
- التنسيق بين شركات التأمين العاملة بالسوق، وحل الخلافات التي قد تنشأ بينها، ووضع الضوابط واللوائح اللازمة لتحقيق ذلك.
- تعزيز الثقة بصناعة التأمين، وتحقيق التعاون والتنسيق مع الجهات الرسمية المختصة، وكل من له علاقة بقطاع التأمين محلياً وعربياً ودولياً.
- عقد الندوات والمؤتمرات المهنية، وإجراء البحوث العلمية وإعداد الإحصائيات، وإصدار النشرات الدورية متضمنة البيانات والمعلومات عن سوق التأمين الفلسطيني والتي من شأنها خدمة قطاع التأمين.
- مشاركة السلطات الرسمية في إعداد التشريعات التأمينية اللازمة بغية استصدار القوانين واللوائح والأنظمة والقرارات التي تضمن استقرار سوق التأمين وارتقاءه وتطويره.
- المشاركة في الاتحادات التأمينية العربية والإقليمية والدولية وكذلك الهيئات الأخرى ذات العلاقة والعمل على تنظيم عقد اجتماعات فنية وإدارية وقانونية ومالية في فلسطين.
- الإشتراك والتعاون مع الإدارة العامة للتأمين في هيئة سوق رأس المال الفلسطينية والمؤسسات ذات العلاقة لتأسيس معهد متخصص في التأمين وفقاً لأحكام القانون.
- **تعمل بالسوق 10 شركات للتأمين:**
  - 7 شركات تأمين تقليدية،
  - 1 شركة تأمين تكافلية،
  - 1 شركة تأمين حياة،
  - 1 شركة لتأمين الرهن العقاري

- **طبقاً لأخر البيانات، فقد بلغ عدد:**
  - وسطاء التأمين 18

السنة	إجمالي الأقساط (بالمليون دولار امريكي)	عدد السكان (بالمليون نسمة)	إجمالي الناتج المحلي الخام (بالدولار الامريكي)	معدل الإنفاق الفردي على التأمين	نسبة التأمين في الناتج القومي الخام %
2018	279,370,598	4.6	16.277	56.8	1.72
2019	302,509,068	4.7	17.134	60	1.77
2020	303,244,103	4.8	15.561	58.72	1.95

وعدد 1 وسيط إعادة التأمين
- وكلاء ومنتجي التأمين 167
- خبراء معاينة تقدير الأضرار 11
- شركات إدارة النفقات الطبية والخدمات التأمينية 6
- الخبراء الإكتواريين 4

مؤشرات عامة حول السوق الفلسطيني

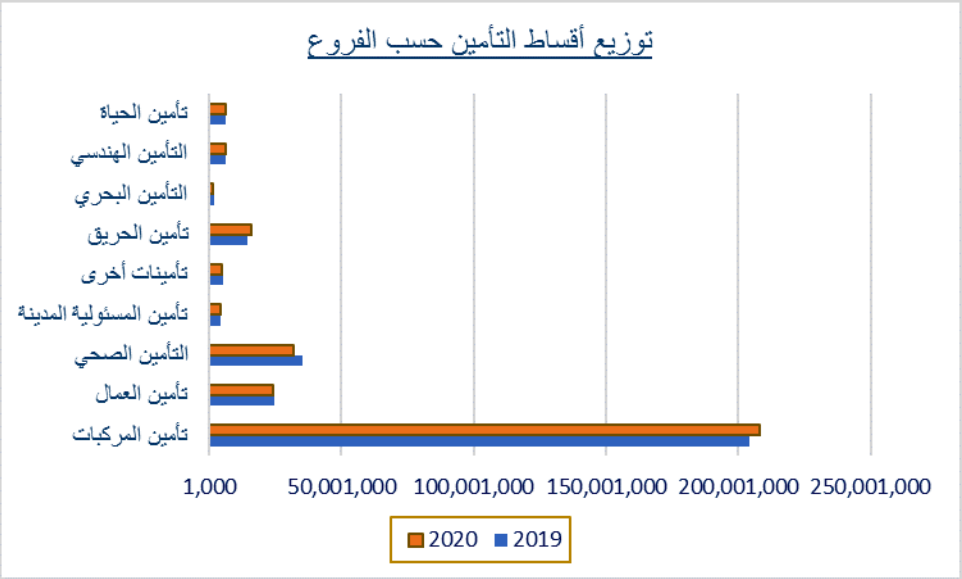
تطور نشاط قطاع التأمين:

- حافظت أقساط التأمين على نفس المستوى، حيث بلغ إجمالي الأقساط 303,244,103 مليون دولار أمريكي عام 2020 بمعدل 0.24 % مقابل 302,509,068 مليون دولار عام 2019؛
- انخفضت إجمالي التعويضات المدفوعة 179,630,303 مليون دولار أمريكي عام 2020 بنسبة 1.6 % مقابل 182,660,629 مليون دولار عام 2019؛

توزيع أقساط التأمين حسب الفروع:

العملة: مليون دولار أمريكي

الأصناف والفروع	2019	2020	نسبة التطور % 2020 / 2019
تأمين المركبات	204,246,742	208,203,153	1.9
تأمين العمال	24,851,968	24,105,476	- 3.0
التأمين الصحي	35,119,320	32,103,237	- 8.6
تأمين المسؤوليات المدنية	4,387,383	4,238,377	- 3.4
تأمينات أخرى	5,376,909	4,873,296	- 9.4
تأمين الحريق	14,288,928	15,753,554	10.2
التأمين البحري	1,885,616	1,542,319	18.2
التأمين الهندسي	6,074,106	6,061,942	- 0.2
تأمين الحياة	6,278,096	6,362,749	1.3
إجمالي الأقساط	302,509,068	303,244,103	0.24



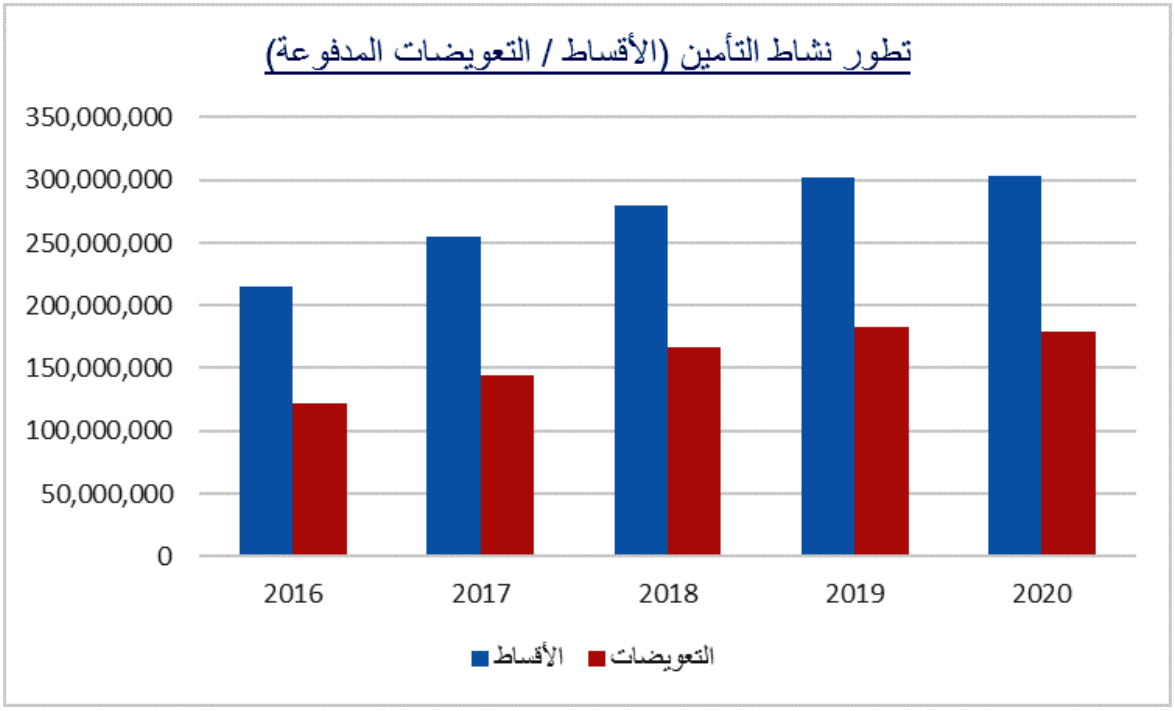
ويوضح الجدول أدناه تطور نشاط التأمين (الأقساط / التعويضات المدفوعة) خلال خمس سنوات:

العملة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2016	2017	2018	2019	2020
الأقساط	215,249,149	255,421,729	279,370,598	302,509,068	303,244,103
التعويضات المدفوعة	122,632,194	144,320,228	166,307,996	182,660,629	179,630,303

إجمالي استثمارات شركات التأمين 2019 - 2020:

بلغ إجمالي استثمارات شركات التأمين 266,330,030 مليون دولار أمريكي للعام 2020 مقابل 259,946,368 مليون دولار للعام 2019.



الخمس شركات الأكبر في السوق للعام 2021:

أسم الشركة	تطور أقساط التأمين (مليون دولار أمريكي)	تطور أقساط التأمين (مليون دولار أمريكي)	الحصص السوقية
	إجمالي الأقساط 2020	إجمالي الأقساط 2021	النسبة المئوية 2021
ترست العالمية للتأمين	55,451,215	62,176,000	18.2
التأمين الوطنية	54,902,712	59,609,000	17.5
فلسطين للتأمين	34,156,001	54,106,000	15.9
التكافل الفلسطينية للتأمين	41,180,384	49,759,000	14.6
العالمية المتحدة للتأمين	40,263,897	44,725,000	13.1
المجموع	225,954,209	270,375,000	79.3

- مجموعة ترست والتكافل تستحوذ على 32.8 % من السوق،
- الثلاث شركات الأخرى 46.5 % من السوق

■ ندرج أدناه نتائج شركات التأمين في 31-12-2021:

المبالغ بآلاف الدولارات

البيان	ترست	الوطنية	التكافل	المشرق	الاهلية*	فلسطين	العالمية	تمكين	مجموع القطاع	النسبة من مجموع القطاع			
										ترست	الوطنية	العالمية	التكافل
أولاً: إجمالي الإنتاج													
السيارات	38,585	35,550	39,874	28,476		40,586	28,713	20,000	231,784	17%	15%	12%	17%
الحريق	6,934	4,718	1,459	1,169		2,085	1,253	731	18,349	38%	26%	7%	8%
الحوادث العامة	8,535	10,286	5,306	4,022		6,289	6,621	3,908	44,967	19%	23%	15%	12%
البحري	393	294	210	596		93	122	128	1,836	21%	16%	7%	11%
الصحي	5,431	8,737	1,955	5,582		5,053	5,177	5,366	37,301	15%	23%	14%	5%
الحياة	2,298	24	955	0		0	2,839	505	6,621	35%	0%	43%	14%
مجموع الإنتاج	62,176	59,609	49,759	39,845	0	54,106	44,725	30,638	340,858	18%	17%	13%	15%
الانتاج في العام الماضي لنفس الفترة	55,452	54,903	41,180	30,450		34,156	40,264	29,055	285,460	19%	19%	14%	14%
نسبة زيادة الانتاج عن العام الماضي	12%	9%	21%	31%		58%	11%	5%	19%				
ثانياً: الذمم المدينة													
نسبة صافي الذمم/ مجموع الإنتاج	16%	20%	21%	37%		25%	29%	17%	23%				
ثالثاً: تكاليف الإنتاج													
نسبة اجمالي الاحتياطيات الفنية من اجمالي الإنتاج	109%	118%	106%	102%		82%	85%	82%	100%	20%	21%	11%	15%
رابعاً: صافي الأرباح													
صافي الأرباح السنوية قبل الضرائب	2,130	3,323	2,773	1,343		3,629	3,913	1,791	18,902	11%	18%	21%	15%
صافي الدخل بعد الضرائب	1,474	3,106	2,027	1,069		2,568	3,420	1,250	14,914	10%	21%	23%	14%
رأس المال المدفوع	15,000	17,250	10,000	5,500	13,500	9,000	10,914	12,000	93,164	16%	19%	12%	11%
مجموع حقوق المساهمين	42,899	46,709	22,442	17,621		15,518	22,495	16,518	184,202	23%	25%	12%	12%
مجموع الأصول	134,695	139,331	89,442	78,368		83,366	75,095	48,847	649,144	21%	21%	12%	14%
صافي الدخل الشامل / توحيد المعايير للجميع	-722	3,163	3,044	2,310		3,077	3,420	3,910	18,202	-4%	17%	19%	17%

* لم تُعلن نتائج المجموعة الأهلية للتأمين حتى صدور هذا العدد

❖ ملحوظة: الرجاء أخذ العلم أن الأرباح مؤقتة، وخاضعة لموافقة هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

الخلاصة:

■ رغم صغر حجم السوق إلا أن قطاع التأمين في فلسطين يتميز بأنه قطاع نامٍ ولديه فرص استثمارية كبيرة، وتعزز الهيئة هذه الفرص من خلال تنفيذ استراتيجية للنهوض بقطاع التأمين بالتعاون مع جميع مكوناته.

■ رغم زيادة نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي 1.95 %؛ إلا أنها لا تزال نسبياً قليلة يجب زيادتها من خلال زيادة تطور عمل الشركات والنمو الاقتصادي.

■ تشكل أقساط تأمين السيارات والتأمين الصحي (79.2 % من إجمالي الأقساط)، ومما لاشك أن التوجه نحو تنظيم الأطر القانونية والتشريعات سيساعد في إمكانية تقديم منتجات تأمينية جديدة.

■ لازالت معظم استثمارات شركات التأمين مركزة في القطاع العقاري، وهذا يفرض التنويع الاستثماري في أقرب وقت.

■ شهد العام 2020 تطورات عديدة، منها تطوير الآلية المتبعة في احتساب هامش الملاءة المالية لشركات التأمين/ تهيئة الشركات للتطبيق الفعلي المعيار الدولي المالي IFRS17 بداية من العام 2023 تطوير نماذج إكتوارية موحدة للشركات.

■ أصدرت الهيئة تعليمات رقم (1) للعام 2020 بالرقابة والإشراف على الصندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق من أجل اكتمال منظومة الرقابة على جميع مكونات قطاع التأمين، وقد تم إنشاؤه بموجب قانون التأمين رقم (20) لعام 2005، وهو جزء لا يتجزأ من مكونات القطاع لتعويض مصابي حوادث الطرق الذين لا يستحقون تعويضاً بموجب مسؤولياته المحددة، وكذلك المساهمة في زيادة الوعي المجتمعي بأهمية الإلتزام بقوانين المرور والتأمين.

■ التأمين الفلسطيني يُعاني من ظروف اقتصادية صعبة جداً تحت الاحتلال في الضفة، بالإضافة إلى هذا، فوضع الاقتصاد في قطاع غزة ورغم الكثافة السكانية لا يسمح بتطور سليم للتأمين.

omanre.com

Driven by expertise.
Endorsing growth across the region.

At Oman Re, we bring you advanced reinsurance solutions that help you progress and stay ahead of the curve, even in the most challenging environment. With an expansive presence in both regional and international markets including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries; Oman Re is at the forefront of your reinsurance needs of today and goals of tomorrow.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

OMANRe
Reinsurance Protection Beyond Expectations

السيد / براق النابلسي

المدير العام

هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

أهم التحديات التي تواجه صناعة التأمين في فلسطين:

تواجه صناعة التأمين الفلسطينية كغيرها من القطاعات الاقتصادية الأخرى في فلسطين العديد من التحديات، منها ما هو مرتبط بشكل مباشر بالوضع السياسي المعقد مع الجانب الآخر وعدم وجود أفق لأي حل سياسي وسيطرة الجانب الآخر على المعابر والحدود إضافة لتحكمه من الناحية الأمنية بالطرق الخارجية الواصلة بين المدن الفلسطينية وغيرها من الممارسات اليومية التي يتعرض إليها الشعب الفلسطيني بكل مكوناته مما يحد من حرية النقل والحركة الشخصية والتجارية ويؤثر بشكل مباشر على حياته اليومية ويحد من نشاطه الاقتصادي.

ومن التحديات الأخرى التي تواجه صناعة التأمين الفلسطينية كامتداد للتحديات الناجمة عن الوضع السياسي والعلاقة مع الجانب الآخر، صغر حجم سوق التأمين الفلسطيني وتركز معظم المحفظة التأمينية بتأمين المركبات، إضافة لضعف الوعي التأميني لدى المواطن الفلسطيني وضعف قدرته الشرائية وعزوف شركات التأمين عن طرح منتجات تأمينية جديدة تلبي حاجة المؤمن لهم وتواكب متطلبات الشمول المالي كمنتجات التأمين متناهي الصغر ومنتجات التأمين الزراعي.

أهم الإصلاحات التنظيمية والتشريعية المطروحة حالياً على أجندة الهيئة:

تولي هيئة سوق رأس المال أهمية بالغة إلى تعزيز وتمتين البيئة التنظيمية والتشريعية لقطاع التأمين لما لها من أهمية كبيرة في تطوير وتنظيم إدارة هذا القطاع، فبالإضافة إلى قرار الهيئة في نهاية العام 2020 بتعديل آلية تحديد قيمة ودائع شركات التأمين المربوطة لأمر الهيئة وربطها بحجم المحفظة التأمينية السنوية بعد أن كانت وديعة شركات التأمين المربوطة لأمر الهيئة محددة بمبلغ ثابت، وذلك في إطار مواكبة مخاطر صناعة التأمين في فلسطين وفي سياق تعزيز سبل حماية حقوق حملة وثائق التأمين والمستفيدين من الخدمات التأمينية وتعزيز ثقة الجمهور بالخدمات التأمينية المقدمة له، إضافة الى قرارها بتعديل تعليمات هامش الملاءة المالية لشركات التأمين في نهاية العام 2020 أيضاً بهدف أن تعكس هامش الملاءة المالية بشكل موضوعي قدرة شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها التأمينية ولتصبح أكثر توافقاً مع مبادئ التأمين الأساسية الصادرة عن الجمعية الدولية لمراقبي التأمين (IAIS)، وبما يكفل حماية حق المستهلك بالحصول على المعلومة من خلال معرفة القدرة المالية لشركة التأمين بطريقة بسيطة يستطيع منها فهم نسبة الملاءة التي تحوز عليها الشركة من خلال إدخال تصنيف (ترتيب) لقيمة هامش الملاءة المتحقق لشركة التأمين وبما يشجع التنافس الإيجابي بين شركات التأمين نحو العمل على تحسين نسبة تحقيق هامش الملاءة من خلال إدخال تصنيف (ترتيب) لقيمة هامش الملاءة المتحقق لشركة التأمين.

وفي إطار مواكبة الهيئة لتطورات صناعة التأمين بما يتماشى مع أفضل الممارسات والمبادئ الدولية الصادرة عن الجمعية الدولية لمراقبي التأمين (IAIS)، وفي سياق تمتين وتحصين البيئة التشريعية الناظمة لقطاع التأمين في فلسطين ومعالجة أوجه القصور في التشريعات القائمة، أنهت الهيئة في الربع الأخير من العام 2021 إعداد مسودة قانون التأمين الجديد الذي تم إعداده بالتعاون والتنسيق مع بعض الخبراء والمختصين الدوليين في مجال إعداد قوانين التأمين والتشريعات المصاحبة لها، وأطلقت الهيئة حواراً مجتمعيا شاملا حول مسودة قانون التأمين الجديد، وأرسلت المسودة إلى شركات التأمين والصندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق وجمعية حماية المستهلك والهيئة المستقلة لحقوق الإنسان إضافة إلى مجموعة من النقابات والاتحادات والمؤسسات البحثية والقانونية والأكاديمية ومؤسسات المجتمع المدني الفلسطيني لتوسيع دائرة المشاركة والتشاور حول المسودة وصولا إلى قانون يلبي كافة الاحتياجات، ويعالج مواطن القصور. وتتدارس الهيئة حالياً جميع الملاحظات التي وردت اليها من جميع الجهات ذات الصلة بهدف الأخذ بما يمكن من ملاحظات وإدخال التعديلات اللازمة على مسودة القانون، وذلك في سبيل إصدار قانون تأمين عصري وحديث يواكب أفضل الممارسات الدولية، وبما يخدم قطاع التأمين، وحماية المؤمن لهم، وصولاً إلى الهدف الأسمى المتمثل في تحقيق العدالة الاجتماعية وتعزيز استقرار الاقتصاد الوطني.

وفي ظل التطور التكنولوجي المتسارع الذي دخل كافة جوانب الحياة خصوصاً الاقتصادية منها، فيمثل إدخال تطبيق التكنولوجيا في مجال التأمين هدفاً رئيسياً للهيئة حيث تعمل الهيئة على تطوير الأطر التنظيمية والقانونية اللازمة لإصدار تعليمات تتعلق بترخيص المنصات الإلكترونية بما يتيح بيع الخدمات والمنتجات المالية غير المصرفية من خلالها والتي من ضمنها خدمات التأمين، وذلك بما يتماشى مع استراتيجية الهيئة للسنوات 2021-2025.

وعلى صعيد تعرفة تأمين المركبات في فلسطين، وفي إطار تعزيز مفهوم التأمين المستند الى المخاطر، فإن الهيئة ستباشر قريبا في التعاقد مع خبير إكتواري بهدف إعداد دراسة إكتوارية لإعادة صياغة تعرفة تأمين المركبات في فلسطين استناداً الى مخاطر السائق من عمره وخبرته في السياقة وسجل حوادثه وطبيعة عمله وإلى مخاطر المركبة من سنة صنعها ونوعها وغيرها من المخاطر ليصار الى

تحديد حد أدنى وحد أعلى لتعرفة تأمين المركبات والمستندة حاليا خطر واحد يتعلق بقوة محرك المركبة للمركبات الخصوصية وعدد الركاب في المركبات العمومية الحمولة في المركبات التجارية.

ما هي الإجراءات التي تنوي الهيئة أن تتخذها لدعم وتشجيع سوق التأمين الفلسطيني؟

تحرص الهيئة بشكل دائم على تطوير قطاع التأمين والنهوض به وذلك لتعزيز مساهمته في الناتج المحلي وتحقيق الاستقرار الاجتماعي والسلم الأهلي، لذلك تعمل الهيئة بشكل مستمر على تشجيع تطوير سوق التأمين في فلسطين من خلال تعزيز الإطار القانوني الناظم لصناعة التأمين في فلسطين، وتعزيز استخدام التكنولوجيا المالية وتعزيز قدرات العاملين في قطاع التأمين من خلال اطلاق الهيئة برنامج الشهادات المهنية المرتبط بإطار الكفاءات لقطاع التأمين من خلال التعاون مع كل من معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية BIBF والمعهد القانوني البريطاني CII وجمعية ادارة التأمين على الحياة LOMA، حيث يهدف هذا البرنامج بشكل رئيسي الى تطوير قطاع التأمين في فلسطين والنهوض به، من خلال زيادة ورفع قدرات العاملين فيه فنياً استناداً الى شهادات مهنية متخصصة صادرة عن مؤسسات مرموقة ذات اختصاص ووفقاً لأفضل الممارسات الدولية في صناعة التأمين. حيث سيستخدم إطار الكفاءات لشهادات التأمين كمتطلب مسبق لمنح التراخيص للمهن التأمينية ذات العلاقة وبعض الوظائف الفنية والإدارية في شركات التأمين.

وقد تم بناء وتطوير برنامج الشهادات المهنية الخاصة بقطاع التأمين ليستهدف فئات عديدة وعلى عدة مستويات. فهو بالأساس يستهدف المستوى الأول للعاملين في شركات التأمين وممتهني المهن التأمينية المرخصين من قبل هيئة سوق راس المال حيث ستكون مجموعة من الشهادات التي يحتويها البرنامج، متطلباً أساسياً للحصول على الترخيص المهني من قبل هيئة سوق رأس المال لمجموعة من المهن التأمينية والمساندة لصناعة التأمين

وذلك من خلال إطار الكفاءات الذي اعتمدته الهيئة. وعلى المستوى الثاني يمثل البرنامج فرصة للعديد من الفئات المستهدفة مثل الخريجين الجدد، ومدراء إدارة المخاطر والقانونيين والمدراء الماليين والمدققين الداخليين والخارجيين الراغبين في تعزيز قدراتهم في مجالات صناعة التأمين المختلفة.

في إطار سعي هيئة سوق رأس المال لمواكبة التطورات والتحديثات على المعايير والممارسات الدولية بما فيها المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) الصادرة عن مجلس المعايير المحاسبية الدولي (IASB)، أصدرت الهيئة مبكراً ومنذ العام 2019 التعاميم اللازمة لشركات التأمين بشأن تطبيق كلا من المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 9 (IFRS9) والمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 17 (IFRS17)، حيث هدفت التعاميم بشكل أساسي إلى استعداد وتهيئة شركات التأمين لتطبيق فعال وسلس ومتجانس للمعايير الدولية التي ستدخل حيز التنفيذ بداية العام 2023، وقدمت الهيئة أيضاً المقترحات التي تتوافق والمعايير الدولية للتخفيف على شركات التأمين من الآثار المتوقعة لتطبيق تلك المعايير.

كيف تقيمون أداء السوق الفلسطيني حتى الربع الثالث من العام 2021؟ ما هي توقعاتكم لنمو السوق في 2022 والسنوات المقبلة؟

وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية غير المسبوقة وإغلاق الأنشطة الاقتصادية لفترات طويلة ومتكررة خلال العام 2020 نتيجة لتداعيات جائحة كورونا التي عصفت بالعالم أجمع، إلا أن شركات التأمين الفلسطينية استطاعت امتصاص تداعيات الجائحة في ظل الدور الفاعل لهيئة سوق رأس المال من خلال جملة الإجراءات والتدابير التي اتخذتها بهدف التخفيف من الأثار السلبية على القطاع من جهة ومن جهة أخرى ضمان استمرار شركات التأمين بتقديم خدماتها التأمينية والوفاء بالتزاماتها القانونية وصرف التعويضات لمستحقيها.

وقد شهد قطاع التأمين في فلسطين في الربع الثالث من العام 2021 نمواً بحجم الأقساط المكتتبة بنسبة 12.5% عن نفس الفترة من العام 2020 حيث ارتفع حجم أقساط التأمين من ما يقارب 231 مليون دولار أمريكي في نهاية الربع الثالث من العام 2020 الى ما يقارب 260 ملون دولار أمريكي في الربع الثالث من العام 2021، في حين ارتفع حجم التعويضات المسددة بنسبة 15% في نهاية الربع الثالث من العام 2021 بالمقارنة مع الربع الثالث من العام 2020، حيث ارتفع حجم التعويضات المسددة من ما يقارب 127 مليون دولار أمريكي في الربع الثالث من العام 2020 إلى ما يقارب 146 مليون دولار أمريكي في نهاية الربع الثالث من العام 2021.

وفيما يتعلق بإجمالي موجودات قطاع التأمين، فقد شهد نمو في نهاية الربع الثالث من العام 2021 بنسبة 1.7% عن نفس الفترة من العام 2020 حيث ارتفع مبلغ اجمالي الموجودات من حوالي 642 مليون دولار امريكي في الربع الثالث من العام 2020 إلى ما يقارب 653 مليون دولار امريكي في الربع الثالث من العام 2021.

أما على صعيد الأرباح فقد انخفضت أرباح شركات التأمين بنسبة بلغت 25.5% كما في نهاية الربع الثالث من العام 2021 بالمقارنة مع نفس الفترة من العام 2020، حيث انخفضت أرباح شركات التأمين بعد مخصصات الضرائب المقررة بموجب القانون بما يقارب 3 مليون دولار أمريكي من ما يقارب 11.5 ملايين دولار أمريكي من نهاية الربع الثالث من العام 2020 إلى ما يقارب 8.5 ملايين دولار أمريكي بالمقارنة مع نفس الفترة من العام 2021، ويعزى هذا التراجع بالأرباح نتيجة تخفيف الإجراءات الاحترازية لمجابهة تداعيات جائحة كورونا وعودة الحياة إلى شبه طبيعتها وتزايد أعداد وحجم الحوادث خاصة حوادث المركبات بعد رفع القيود التي كانت المفروضة على حركة التنقل.

أما بما يتعلق بالتوقعات للعام 2022، فمن المتوقع استمرار نمو أقساط قطاع التأمين واستمرار نمو حجم التعويضات أيضا، ومن المتوقع أن نشهد تراجعاً في صافي الأرباح المتحققة بشكل عام نتيجة للأثار المالية المترتبة على تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية خاصة المعياران (IFRS9) و (IFRS17) ورصد كافة المخصصات ذات العلاقة بها.

ونظراً لأهمية البيانات المالية والتشغيلية لقطاع التأمين والتي يتم نشرها كل ربع سنة على الموقع الإلكتروني للهيئة، فقد تم تطوير قاعدة بيانات قطاع التأمين بحيث تشمل مؤشرات تأمينية هامة وضرورية للباحثين والمهتمين تحديداً في مجال التوزيع الجندري والجغرافي، من خلال تضمين قاعدة البيانات الإحصائية لقطاع التأمين للعديد من المؤشرات لتلبية متطلبات الشمول المالي.

حيث تم إضافة مؤشرات مالية سنوية مثل نسبة الاختراق والكثافة التأمينية في فلسطين ومؤشرات ربعية تتعلق بنسب مالية تأمينية إضافة لأعداد وثائق التأمين الصادرة عن شركات التأمين موزعة وفقاً للمنتجات التأمينية والخصائص الديموغرافية لطالب الوثيقة، إضافة لأعداد الحوادث المبلغ عنها لشركات التأمين موزعة وفقاً لأنواع وثائق التأمين والتوزيع الجغرافي لمكان وقوعها.

كيف يمكن للاتحاد العام العربي للتأمين ان يدعم مسيرة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين وما هي اقتراحاتكم لتفعيل التعاون ما بين هيئتكم الموقرة والهيئات الاخرى؟

ممالا شك فيه بأن الاتحاد العام العربي للتأمين باعتباره بيت التأمين العربي ولما يمتلك من خبرات وعلاقات مع مختلف شركات التأمين في العالم العربي وبتواصله وعلاقاته مع شركات إعادة التأمين العربية والأجنبية، يستطيع دعم مسيرة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين من نواحٍ متعددة،

أهمها تبادل الخبرات الفنية والتأمينية ما بين أسواق التأمين العربية وسوق التأمين الفلسطيني ومساعدة شركات التأمين الفلسطينية في الحصول على أفضل التغطيات من شركات إعادة التأمين وبأفضل الأسعار، إضافة لنقل تجارب شركات التأمين العربية الناجحة لشركات التأمين في فلسطين وذلك من خلال المؤتمرات والندوات التي يعقدها الاتحاد العام العربي للتأمين والنشرات التي يصدرها باستمرار، بما يحقق أقصى درجات التكامل تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين.

تحرص هيئة سوق رأس المال في فلسطين على التعاون والتنسيق ما بينها وبين هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين في العالم العربي، والهيئة عضو مؤسس في الاتحاد العربي لمراقبي التأمين وعضو في الجمعية الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) وتحرص على المشاركة بمختلف المؤتمرات والندوات التي تعقدها هذه الجهات بهدف الاستفادة من التجارب وتبادل الخبرات.

السيد / محمد الريماوي

رئيس مجلس إدارة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ممثل سوق التأمين الفلسطيني بمجلس الاتحاد العربي للتأمين

ما هي أهم القضايا المطروحة في سوق التأمين الفلسطيني حاليا؟ وما هي رؤيتكم المستقبلية لتطور السوق؟

العديد من القضايا الهامة والجوهرية مطروحة حالياً في سوق التأمين الفلسطيني، على رأسها المراجعات التي تتم ما بين شركات التأمين ممثلة بالاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين وهيئة سوق رأس المال الفلسطينية بخصوص مسودة مشروع قانون التأمين الفلسطيني الجديد المقترح من قبل هيئة سوق راس المال الفلسطينية بهدف الخروج بقانون تأمين عصري يحقق مصلحة شركات التأمين والمؤمن لهم على حد سواء،

بالإضافة الى التحضير اللوجستي لتطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) الخاص بشركات التأمين والذي يشكل تحدياً هاماً وتغييراً شاملاً لجميع عمليات شركات التأمين وطريقة الإفصاح عن البيانات المالية والذي سيتم العمل به ابتداء من 2023،

ويوجد العديد من القضايا الهامة الأخرى منها تصميم منتجات تأمينية نوعية تتوافق مع متطلبات واحتياجات الشرائح المجتمعية المختلفة على وجه الخصوص " المهمشة تأمينياً" من خلال طرح منتجات تأمينية متناهية الصغر بأقساط منخفضة القيمة وبتغطيات تأمينية نوعية، واعتقد بأن فرص النمو تكمن في هذا الحقل نظراً لما يشكله من سوق واعد اذا ما تم العمل بالتوازي مع رفع الوعي التأميني لدى المواطن وهذه مسؤولية تكاملية بين جميع الأطراف ذات العلاقة من المؤسسات الرسمية والجهات الرقابية وشركات التأمين.

اما عن رؤيتي المستقبلية لتطور السوق، أستطيع أن أختزلها بأننا ذاهبون نحو الرقمية بتسارع مذهل، علينا كشركات تأمين أن نهيئ البنية التحتية التكنولوجية ونطور من إجراءات العمل بما يتلاءم مع متطلبات الرقمنة، ستصبح المنافسة أصعب حيث تتوافر الشركات أمام الجمهور رقمياً وسيصبح الأفضل من وجهة نظر المشترك هو الأسرع في تقديم الخدمة والأسرع في الرد على استفساراتهم.

ما هي التحديات والصعوبات التي يواجهها سوق التأمين الفلسطيني؟ في ظل ظروف الاحتلال، هل تعتقدون أن قطاع التأمين في فلسطين بإمكانه النمو بشكل جيد خلال السنوات المقبلة؟

العديد من التحديات يواجهها قطاع التأمين الفلسطيني ومنها التحديات التقليدية على رأسها صغر حجم السوق وعزوف المواطنين عن التأمين غير الإلزامي وتأمين العمال على الرغم من إلزاميته قانوناً على أرباب العمل، حيث يشارك قطاع التأمين بنسبة 1.8 % فقط من حجم الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة الى الحوادث المزورة والمركبات غير القانونية والمشطوبة، وارتفاع فاتورة التعويضات للأضرار المادية والجسدية الأمر الذي أدى إلى تحقيق الشركات خسائر تشغيلية في بياناتها المالية، أما التحديات غير التقليدية على رأسها التحول الرقمي وضرورة تهيئة البنية التحتية التكنولوجية للشركات العاملة لتصبح مؤهلة لتطبيق التأمين الرقمي والتسريع في سن قانون التأمين الرقمي وهذا ما فرضته جائحة كورونا، بالإضافة إلى ضرورة استحداث برامج تأمينية جديدة

تلامس احتياجات المواطن.

كيف تنظرون إلى التشريعات الجديدة التي طرحتها الهيئة؟ في نظركم ما هي الاقتراحات التي يريد الاتحاد الفلسطيني تطبيقها في المستقبل على المستوى التشريعي؟

نحن مع مشروع قانون التأمين الجديد كفكرة ومفهوم وندعم إعادة هيكلة هذا القطاع بما يخدم نموه وتطويره وبما يحقق مصالح المستثمرين والمواطن على حد سواء، والمراجعات الحالية طبيعية والملاحظات التي أبدتها شركات التأمين الفلسطينية منطقية، كما وندعم وبشدة إعادة النظر في الحد الأدنى لتعرفة تأمين المركبات لكي تتناسب مع ارتفاع تكاليف التعويضات، بالإضافة إلى حاجتنا إلى تنفيذ القوانين و التشريعات الصادرة مسبقاً على سبيل المثال إلزامية تأمين العمال على ارباب العمل حيث إن نسبة الالتزام بها خجولة جداً، بالإضافة إلى ضرورة التسريع في سن قانون التأمين الرقمي باعتباره المرجعية القانونية لهيكلة الأنظمة والإجراءات التشغيلية التي تهدف لإصدار وثيقة التأمين عن بُعد تحت مظلة رقابية وإشرافية.

بصفتكم رئيساً للاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين، ما هي رؤيتكم في تطوير أعمال الاتحاد والإنجازات التي تم تحقيقها؟

الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين عزز من رسالته في تعزيز العلاقات ما بين شركات التأمين الفلسطينية بما يؤسس لشراكة حقيقية ما بين شركات التأمين العاملة من جهة، وما بين الشركات والمؤسسات الرسمية ذات العلاقة بقطاع التأمين من جهة أخرى على رأسها هيئة سوق رأس المال الفلسطينية، بما يهدف الى تطوير صناعة التأمين.

شهد العام 2021 إيقاف العمل بخدمة النخبة (VIP) وهي خدمة اختيارية تابعة لوثيقة التأمين التكميلي للمركبات توفر مركبة بديلة للمؤمن له وتتضمن خدمة جر المركبة في حال تعطلها ميكانيكياً وتغطي كسر الزجاج والأضواء والمرايا، وذلك بسبب تحقيق هذه الخدمة لخسائر فادحة بسبب سوء الاستخدام وتكلفة فاتورة التعويضات المتعلقة بها، في الإطار نفسه استطعنا كاتحاد وضع تعرفة تأمين المركبات على الطاولة أمام الجهات والهيئات الحكومية ذات العلاقة بما يتعلق بضرورة إعادة النظر في الحد الأدنى للتعرفة لتأمين المركبات بما يتناسب مع ارتفاع تكلفة القطع والأجور، حيث ارتفعت تكلفة التعويضات للأضرار المادية والجسدية ما أدى إلى تحقيق الشركات لخسائر تشغيلية.

كما جرى خلال العام انتخاب مجلس إدارة جديد للاتحاد للدورة (2021 – 2022) م، وقد تم بالإجماع انتخابي رئيساً لمجلس إدارة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين وهذا ما تبعة بالضرورة مراجعة وتقييم للأمانة العامة للاتحاد الذي سيشهد قريباً تعيين امين عام جديد هدفه المضي قدماً في تحقيق رؤيتنا بما يخدم تطوير صناعة التأمين في فلسطين.

هل لكم ان توجزوا لنا مسيرة شركة تمكين منذ أن أطلقتموها وما هي موقعها الحالي في السوق وما هي مشاريعها المستقبلية؟

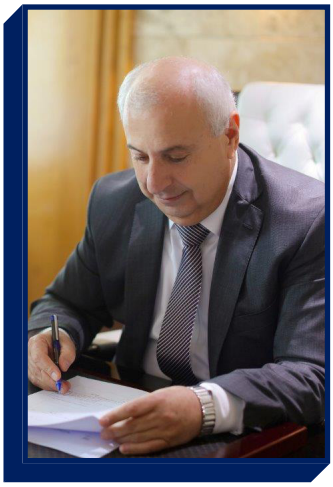
باشرت الشركة أعمال التأسيس في العام 2017 م كشركة مساهمة عامة محدودة، وسُجلت في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني برأس مال مصرح به قدره (8,000,000) دولار أمريكي، وتم رفع رأس المال في العام 2020 ليصبح (12,000,000) دولار أمريكي استناداً إلى قرار اجتماع هيئة عامة غير عادي.

في العام 2018 م أطلقت الشركة خدماتها رسمياً عبر عدد من الفروع والمكاتب والوكلاء في محافظات الضفة الغربية وقطاع غزة. تمكين للتأمين أضحت نبراساً في قطاع التأمين الفلسطيني، حيث استطاعت خلال أقل من أربعة أعوام الاستحواذ على أكثر من 10% من الحصة السوقية، ساعيةً لخدمة جميع أبناء مجتمعنا الفلسطيني بمختلف شرائحه من خلال أكثر من 41 نقطة بيع عبر شبكة من الفروع والمكاتب والوكلاء.

وتتويجاً لسجل الشركة الزاخر بالنجاحات على الرغم من حداثة نشأتها تم إدراج أسهم الشركة في بورصة فلسطين في العام 2021 تحت الرمز (TPIC)، في خطوة تعزز من مكانتها ومصداقيتها من خلال العمل تحت مظلة إشرافية ورقابية، تضمن الإفصاح والشفافية للمستثمرين وتساهم في تعزيز عدالة تسعير أسهمها.

السيد / أنور الشنطي

الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة ترست العالمية للتأمين



كيف تقيمون أداء السوق الفلسطيني في السنوات الماضية؟

السوق الفلسطيني يعتبر سوقا صغيرا مقارنة بالأسواق العربية المجاورة. حيث ان عدد الشركات العاملة به هو 8 شركات تقدم خدمات التأمين التجارية والتكافلية، في ظل سوق يعاني من بطء في النمو والتوسع بسبب الظروف السياسية والاقتصادية وجائحة كورونا التي زادت من متاعب هذا السوق، و مع ذلك فأن المنافسة في السوق الفلسطيني لا تعتمد على الخدمات المقدمه للزبائن بقدر اعتمادها

الأسعار نظرا لأن تامين المركبات يمثل ما يزيد عن 60 % من محفظة التأمين. وبما ان هذه الأسعار محددة من قبل هيئة سوق راس المال وهي الجهة الرقابية على سوق التأمين الفلسطيني،فان التنافس يكون اكثر حدة وخطورة على الشركات. اما بالنسبة لنا فان شركتنا تحرص على تقديم افضل الخدمات ومواكبة التطورات في سوق التأمين العالمي لتقديم منتجات جديده. ان التنافس بين شركات التأمين في السوق الفلسطيني فريدة من نوعها لان التنافس دائم على زيادة الحصة من نفس حجم الأقساط، حيث لا تسجل اي زيادة مهمة بسبب ركود الوضع في فلسطين. ما زالت ترست للتأمين تتصدر سوق التأمين الفلسطيني من حيث الإنتاج منذ سنوات. ويعود الفضل للكادر الوظيفي الموثوق به من قبل الجمهور والذي يتم اختياره بعناية، بالإضافة إلى مواكبة كل ما هو جديد في عالم التأمين بالأخص بما يتعلق بتقديم الخدمات للمؤمنين بأسرع وأدق وأسهل الطرق، فكانت ترست أولى الشركات التي تتبنى فكرة خدمات الدفع الإلكتروني، وطاقماً حاضراً لأي طارئ لمدة 24 ساعة باليوم، ووحدة لمتابعة الشكاوي وحلها فورا. وعدة انظمة لمتابعة المؤمنين والتأكد من حصولهم على الخدمة التي يتوقعونها.

ما هي فرص النمو في ظل الاحتلال والظروف الاقتصادية الحالية؟ ما هي أهم التحديات التي تحد من تطور صناعة التأمين في فلسطين؟ وكيف يمكن التغلب عليها؟

تعرضت كافة القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين لضغوطات متنوعة في ظل أزمة كورونا. لكن هناك تحديات خاصة ينفرد فيها سوق التأمين في فلسطين ويتميز بها عن غيره نظرا لعوائق الاحتلال والوضع السياسي، فبذات الوقت الذي كنا نواجه به تحديات الوباء أسوة بالشركات الاقليمية والعالمية؛ قطاع التأمين في فلسطين يواجه عدة أزمات أقتصادية واجتماعية، أهمها الاقتطاعات من رواتب الموظفين الحكوميين بسبب حجز اموال المقاصة أوالضغوطات الأسرئيلية على السلطة الوطنية. مما ادى الى ازمة الشيكات المرتجعة وتسديد اقساط التأمين. وحاليا فا فان توقف الدعم الخارجي عن السلطة الوطنية، وزيادة الإنفاق على قطاع الصحة الذي نتج عن ذلك تفاقم الدين العام للسلطة (خارجيا وداخليا من خلال اقتراض السلطة من البنوك المحلية). قد أربك كل مناحي الحياة في الأراضي الفلسطينية وزاد من حجم الإنفاق على حساب الدخل. وأيضا شهدت أزمة كورونا ارتفاع أسعار بعض أنواع التأمين بسبب زيادة شروط شركات الإعادة، وزيادة ميزات وثائق التأمين لتشمل استثناءات وتغطية لاثار الوباء سواء المباشرة أو غير المباشرة. بالوضع الراهن ستأخذ الشركة تحوطها من موضوع التعثر المالي للمؤمنين. وستواصل الشركة استثمارها في مجال التطور التكنولوجي الذي يضمن محافظة الشركة على وضعها القيادي في سوق التأمين الفلسطيني، وايلاء الاهمية لخدمة ما بعد البيع، بالإضافة الى ان العامل التكنولوجي أصبح عاملاً منافساً في السوق لما له من منافع أهمها سهولة وسرعة تقديم الخدمة لاستقطاب عملاء جدد.

ما هي الرؤية التي تطمح لها تراست فلسطين لكي تصبح الخيار الأول لأي عميل؟

رؤيتنا كانت منذ التأسيس هو أن تكون ترست هي الاختيار الأول للشركات والأفراد في فلسطين، ومنذ أعوام تحافظ ترست على صدارتها بين شركات التأمين العاملة في فلسطين، وتحتل المرتبة الأولى من حيث الإنتاج ، والتعويضات، والتوسع، وعدد البرامج التأمينية ونوعها، وحقوق المساهمين ورضا الزبائن. وذلك من خلال سعيها الدائم لكي تكون السند لزبائننا في حال وقوعهم بأي مأزق، من خلال العمل بمهنية عالية وشفافية لتوفير أقصى درجات الحماية والضمان لهم سواء أكانوا أفرادا أم مؤسسات ومواكبة كل ما من شأنه توفير وقت وجهد مؤمنيها لتحقيق أقصى الرضا.

سبق وأن ذكرتم أن أرباح شركات التأمين تراجعت بنسبة 40% بعد عام ونصف من الجائحة، فما هي الإجراءات التي وجب اتخاذها لزيادة نسب أقساط التأمين؟

لازال تأثير الجائحة مستمرا على سوق التأمين العالمي و سوق التأمين الفلسطيني حيث ان هذا الاثر سيمتد لسنوات في ظل ظهور سلالات جديده كان اخرها متحور اميكرون الذي ألقى بظلاله على الاقتصاد العالمي وزاد تخوف النظام الصحي العالمي من الرجوع الى بدايات الجائحه من اغلاقات و إجراءات مشددة للحد من سرعة انتشاره، فارتفاع الإصابات الذي رافق المتحور الجديد كان له التاثير على سوق التأمين من جديد رغم ان السوق لم يتعاف أصلا من الجائحة التي ضربت الاقتصاد العالمي منذ عام 2020. ولكن قطاع التأمين بدا التاقلم مع الجائحه وأصبح اكثر خبرة واعتاد على التكيف مع الوضع الحالي الذي يعانيه القطاع من التأثير الذي ضرب القطاع نتيجة جائحة كورونا سواء كان ذلك من حيث السيولة المالية او الاكتتاب و تجديد إتفاقيات إعادة التأمين.

لكن يتعين على شركات التأمين مراقبة الوضع الحالي لجائحة كورونا و الاستعداد للتعامل مع التطورات الجديدة المتعلقه بالوباء.

كيف تقيمون أداء شركتكم في سنة 2021؟ وما توقعاتكم للسنة الحالية؟

كان 2021 صعباً حيث حققت الشركة أرباح أقل من العام السابق ودفعت تعويضات أعلى . فقد بلغ مجمل إنتاجنا لشركة ترست العالمية للتأمين منفردة 62.2 مليون دولار للعام 2021 مقارنة بما يقارب 55.4 مليون دولار للعام 2020 بنسبة نمو حوالي 12 % ، وارتفعت التعويضات حيث بلغت 36 مليون دولار عام 2021 مقارنة مع 33 مليون دولار للعام 2020 بزيادة قدرها 9 % . انعكس ذلك على صافي الأرباح بعد الضريبة فقد بلغت ما يقارب 1.7مليون دولار للعام 2021 مقارنة ب 2.9 مليون دولار بالعام 2020 .اما ما يتعلق بالبيانات المجمعة التي تشمل التكافل للتأمين بالإضافة الى ترست للتأمين، فقد كانت النتائج كالتالي: بلغ مجمل الانتاج 112 مليون دولار للعام 2021 مقارنة مع 96.6 مليون دولار في العام 2020 اي بزيادة نسبتها 16 %. بالنسبة للتعويضات المدفوعة المجمعة ففي 2021 دفعنا 68 مليون دولار مقارنة ب58 مليون دولار بالعام 2020 بزيادة 17 %. كما انعكس ذلك على الارباح المجمعة فكانت 2.6 مليون دولار مقارنة ب4.1 ملايين دولار للعام 2020.أما عن مخططاتنا للسنة الحالية فبظل أزمة كوفيد 19، سنستمر بسياسة التحفظ كما في العامين 2020 و 2021 وسياسة عدم التوسع بشكل كبير. فلن يكون هناك اي أفق للتوسع بسبب الجائحة التي اثرت على كافة القطاعات، فخطتنا هي تسخير كافة الإمكانيات للتصدي للمخاطر التي ممكن ان ينتجها الوضع الراهن بأقل الخسائر.ومع الوضع المالي الذي تمر به السلطة الوطنية الفلسطينية، وتوقف الدعم الخارجي والمشاريع الجديدة الاقتطاع من رواتب الموظفين، فستأخذ الشركة تحوطها من موضوع التعثر المالي للمؤمنين. وستواصل الشركة استثمارها في مجال التطور التكنولوجي الذي يضمن استمرار عمل الشركة مهما كانت الظروف، بالإضافة إلى أن العامل التكنولوجي أصبح عاملاً منافساً في السوق لما له من منافع أهمها سهولة وسرعة تقديم الخدمة. مع عدم إخفاء نية الشركة في الاستثمار الخارجي في الأسواق المجاورة.

السيد / أحمد فؤاد مشعشع

المدير العام

شركة التأمين الوطنية

كيف ترون أداء سوق التأمين الفلسطيني في السنوات الأخيرة كنسب نمو ونتائج؟ وما هي الوسائل التي يمكنها النهوض بالتأمين في فلسطين؟

لا يخفى على أحد حجم المعاناة والتحديات الكبيرة التي يعاني منها سوق التأمين الفلسطيني في ظل استمرار الاحتلال الإسرائيلي لأراضي ومقدرات الشعب الفلسطيني من أرض وأنسان ومعابر، وبالتالي من الطبيعي ان ينعكس ذلك كله على صغر وتواضع حجم سوق التأمين الفلسطيني والذي بلغ 300 مليون دولار أمريكي في نهاية عام 2021، لجميع قطاعات التأمين من ممتلكات، مركبات، مسؤوليات، حياة، صحي، هندسي، وبحري، كل ذلك موزع على ثماني شركات تأمين مرخصة للعمل في فلسطين.

كما أن استمرار حالة الانقسام بين شطري الوطن، قطاع غزة والضفة الغربية، بالإضافة الى انعدام الرؤيا لمستقبل آمن ينعم فيه الفلسطينيون في ظل دولة فلسطينية ذات سيادة ومستقلة وغير منقسمة تتحكم بمقدراتها وقراراتها ومعابرها، كل ذلك أدى إلى ضبابية الاستقرار وانكماش الاقتصاد الفلسطيني والذي انعكس بشكل كبير على استقرار ونمو سوق التأمين الفلسطيني.

أضف الى ذلك الاثار المدمرة لجائحة كورونا التي عصفت بالعالم بشكل عام وبالسوق الفلسطيني بشكل خاص، مما ضاعف حالة الانكماش وتدهور الحالة الاقتصادية للوطن وعزوف المستثمر عن الاستثمار في فلسطين لهذه الأسباب كلها. نتطلع ونأمل بأن تنتهي معاناة الشعب الفلسطيني قريباً وأن ينعم بالاستقرار والأمان في ظل دولته الفلسطينية المستقلة وعاصمتها القدس الشريف.

بعد مضى 29 عاماً على إنشاء شركة التأمين الوطنية، كيف تقيمون تجربتكم؟ ما هي حصتكم السوقية حالياً؟

شركة التأمين الوطنية من أوائل الشركات الفلسطينية المرخصة في فلسطين وقد مضى على إنشائها أكثر من 29 عاماً وهي الشركة الرائدة في السوق الفلسطيني من حيث حصة السوق المنتقاة بعناية وضمن رؤيا استراتيجية مدروسة وخطة عمل موثقة لإدارة المخاطر والاكتتاب بما يحقق للشركة الحصة الأكبر والأضخم من الأرباح الفنية والاستثمارية وتعظيم العائد للمستثمر وهذه هي الميزة التنافسية الحقيقية لشركة التأمين الوطنية، فهي الشركة الرائدة بشهادة الجميع في سوق التأمين الفلسطيني من حيث الملاءة المالية، والطاقة الاستيعابية وحجم الاستثمارات وقوة المركز المالي للاحتياطيات والمخصصات الفنية والمالية، الامر الذي أهلها لتحتل مركز الصادرة بين جميع شركات التأمين العاملة في فلسطين.

هل هناك من منتجات اتخذتها الشركة لتلعب دوراً ريادياً على المستوى التجاري وعلى مستوى التنمية المجتمعية؟

تعمل شركة التأمين الوطنية من خلال محركات النجاح الاستراتيجية من خلال الاستثمار في رأس المال البشري وتطوير القدرات الفنية والإدارية للكادر الوظيفي للشركة، وتطوير البنية الالكترونية وعلى أعلى المستويات الرقمية وتواكب آخر التطورات في هذا الخصوص. كما كان للشركة شرف الريادة والقيادة والمبادرة في طرح منتجات وحلول تأمينية جديدة ومبتكرة لتلبية احتياجات الافراد والشركات العاملة في السوق الفلسطيني، فهي اول من ادخل فكرة التأمين المتناهي الصغر Microinsurance لتوفير الحماية التأمينية للقروض والمشاريع المتناهية الصغر. كما كان لنا المبادرة الأولى في فلسطين في تعزيز مبدأ الشراكة التأمينية في البنوك وتطوير فكرة التأمين المصرفي المتعارف عليه بـ Bancassurance وخلق فرص تأمينية جديدة لقاعدة زبائن البنوك العاملة في فلسطين.

كما كان لنا الباع الأكبر في طرح وتسويق المنتجات التأمينية المتخصصة في السوق الفلسطيني من مثال: التأمين المصرفي الشامل BBB وتأمين الأخطاء الطبية MAL وتأمينات المسؤوليات المتخصصة D&O ، كما استمرت الشركة بتخصيص نسبة من أرباحها لخدمة المسؤولية الاجتماعية والبيئية لتعزيز صمود المواطن الفلسطيني الذي نعتبره الشريك الأول والسبب المباشر لنجاح مسيرة شركتنا في السوق الفلسطيني.

هل هناك اتجاه من طرفكم لمواكبة موجة الرقمية؟ وما هي أهم الخطوات التي اتخذتموها لحد الآن؟

تعكف الشركة حالياً على تطوير الحلول الرقمية المناسبة لتوفير الخدمة التأمينية الالكترونية من خلال تطوير التطبيقات الالكترونية والموقع الالكتروني للشركة لتوفير الخدمات التأمينية الرقمية، كما تسعى الشركة الى التحول الرقمي التدريجي للبيع المباشر من خلال قنوات البيع الالكتروني وتطوير فكرة التأمين الافتراضي Virtual Insurance.

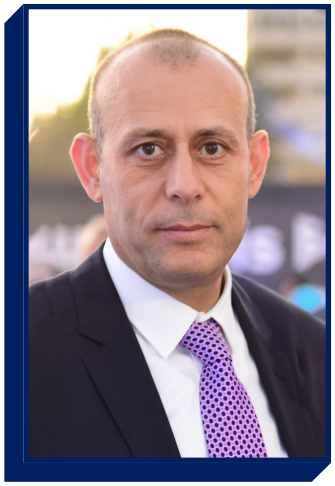
مع ظروف الاحتلال كيف يمكن لشركتكم التوسع في عمليا تها ؟

التوسع في ظل الاحتلال صعب جداً للأسباب التي أوردتها سابقاً، ونسعى حالياً للتوسع في أسواق إقليمية من خلال المساهمة في تأسيس شركات تأمين واعدة وقد تحقق ذلك من خلال المشاركة والمساهمة في تأسيس شركة مدى للتأمين في جمهورية مصر العربية بالشراكة مع كبار المستثمرين في مصر وقد باشرت العمل قبل أكثر من عام وتشكل قصة نجاح رائعة، وهي دليل واضح على قوة ومكانة شركة التأمين الوطنية وقدرتها الإدارية والفنية والمالية على التوسع محلياً وإقليمياً.

السيد / نهاد أسعد

المدير العام

شركة المشرق للتأمين



قامت شركتكم بتوقيع العديد من اتفاقيات لتقديم خدمات الدفع الإلكتروني مع شركات المنفذة، فهل لنا بلمحة عن مدى أهمية هذه الاتفاقيات؟ وكيف سيستفيد المواطن الفلسطيني من هذا التعاقد؟

استمرت الشركة بالتعامل وفق خطط إدارية مرنة لضمان تلقي الجمهور للخدمات التأمينية بسهولة وراحة، بعيدا عن أية تعقيدات، فقد وفرت المشرق للتأمين خدمات دفع الكتروني من خلال شركة بال باي- PalPay لخدمات الدفع الإلكتروني وذلك للاستفادة من خدمات تطبيق منظومة محفظة الدفع الكترونية المتكاملة PalPay محفظتي"، بالإضافة الى توقيع اتفاقية شراكة مع مالتشات - Maalchat لخدمات الدفع الإلكتروني لاعتمادها قناة تسديد رسمية لدفع أقساط الخدمات التأمينية من خلال تطبيق مالتشات. كما مكنت المشرق للتأمين جمهور مؤمنيها من الاستفادة من خدمات التسديد الإلكتروني عبر منصة جوال باي - Jawwal Pay الإلكترونية من خلال بيئة سهلة وسريعة وآمنة. وبموجب هذه الاتفاقيات والقنوات ستُمكّن المشرق للتأمين جمهور مؤمنيها من تسديد أقساط التأمين إلكترونيا بدلاً من الدفع النقدي بكل سهولة ويسر وأمان. وإضافة الى خدمة التقسيط من خلال بطاقة "إيزي لايف" (Easy Life) التابعة لبنك فلسطين دون أية فوائد، أطلقت المشرق للتأمين خلال العام خدمات إلكترونية حقيقية عديدة للعناية بجمهور مؤمنيها، بحيث تمكنهم من طلب الخدمات التأمينية، بشكل متكامل، عن بعد ، ودون الحاجة للقدوم شخصيا إلى مقر الشركة. وطورت برنامجا للتبليغ عن الحوادث إلكترونيا، ووفرت خدمات عديدة وسريعة مثل خدمة "واتساب شات" للتواصل والإجابة الفورية عن أية إستفسارات، وذلك كله مراعاة لسلامة الجمهور وحفاظا على وقتهم وتلقيهم خدمات ذات قيمة مضافة بمستوى عال من الجودة والسرعة والسهولة والأمان.

ما هي الإجراءات التي قد اتخذتها الشركة لتعزيز دورها الريادي في التنمية المجتمعية؟

تجسيداً لاستراتيجية عملها الإنسانية والتزامها المجتمعي والاخلاقي، دعمت المشرق للتأمين العديد من القطاعات المهمشة، التي من خلالها يمكن العمل على تحسن حياة الناس، وبناء البنى التحتية للتنمية المستدامة، وحماية البيئة.

ومن المبادرات الحيوية التي نفذتها الشركة كانت بالتعاون مع قرى الأطفال SOS فلسطين وذلك من خلال كفالة بيت كامل من الأطفال في القرية و تغطية مصاريف التعليم والمعيشة والرعاية الصحية وغيرها لهم لمدة عام كامل.

كما ساندت المشرق للتأمين مديرية صحة رام الله والبيرة في حملة التطعيم ضد فيروس كورونا، واستثمرت في الجهود القائمة على استمرار مبادرات قرية الشباب التي تهدف الى تمكين الشباب ليصبحوا فاعلين في مجتمعهم.

وأطلقت مبادرة "فينا الخير" بالتعاون مع اتحاد الجمعيات التعاونية الزراعية في فلسطين، وموارس وذلك بشراء كمية كبيرة من منتجات خضار المزارعين وتغليفها ضمن معايير الجودة المتبعة، وتوزيعها على مؤسسات وجمعيات الوطن التي ترعى المسنين والايتام وذوي الاحتياجات الخاصة، وبهدف المساهمة في تخفيف الأضرار الناتجة عن انهيار الأسعار ولجوءالمزارعين إلى إتلاف المحاصيل الزراعية.

واستمرت المشرق للتأمين في دعمها لجمعية انعاش الأسرة في اداء رسالتها الوطنية والانسانية والاجتماعية اذ يساهم ذلك في تطوير مشاريع الجمعية والتخفيف من اعبائها ، وتعزيز دخلها من أجل تحقيق أهدافها السامية للحفاظ على الهوية والتراث والنهوض بالمرأة الفلسطينية والأُسرة الفلسطينية، من خلال الخدمات المتنوعة التي تقدمها بما يتناسب مع متطلبات العصر من تقدم علمي وتقني، خاصة في مجالات التعليم المهني والتقني والأنشطة التربوية والتنموية. بالإضافة الى رعاية عدة أعمال شبابية و تطوعية وكشفية وايام توظيف في محافظات مختلفة من الوطن التي من شأنها ترسيخ قيم العمل التطوعي وخدمه المجتمع المحلي، وتعزيز دور الشباب الذي يعود على المجتمع بالخير والمنفعة.

حصلت شركتكم علي جائزة "أفضل شركة تأمين للعام 2021" ، حسب استفتاء التميز والإبداع للعام 2021.

نعم، لقد تسلمت المشرق للتأمين جائزة "أفضل شركة تأمين للعام 2021" وذلك بعد ان حصدت المركز الاول من بين شركات قطاع التأمين الفلسطيني بحسب استفتاء التميز والابداع للعام 2021. وتعكس الجائزة التزام المشرق للتأمين الأخلاقي والمهني نحو جمهور المؤمنين لديها، إضافة الى التميز والابتكار في طرح وتطوير وتسويق منتجاتها التأمينية التي تخدم احتياجات الافراد والمؤسسات على اختلافها.

لذا فإن فوز المشرق للتأمين بجائزة أفضل شركة تأمين في فلسطين ليس مصادفة، بل هو نتيجة جهد طويل والتزام مستمر على مدار السنوات السابقة، إضافة الى جهود وانتماء كافة كوادر الشركة على اختلاف مناصبهم. وستستمر الشركة بالعمل ضمن مواصفات الجودة والخدمات والابتكار والالتزام بالاستدامة لتقديم خدمات تليق بمكانتها وجمهور مؤمنيها.

بالنظر إلي الوضع الاقتصادي والسياسي في فلسطين، ما توقعاتكم لحجم أعمال شركة المشرق لسنة 2022؟ وللنتائج النهائية لها؟ وكيف ترون تطور أقساط التأمين في السوق خلال هذه السنة ؟

بالرغم من تحديات الوضع السياسي والاقتصادي وجائحة كوفيد 19 ، الا ان الشركة قد حققت نسبة نمو بلغت 31% في العام الماضي بفضل مصداقيتها والتزام وجهود العاملين فيها. وتعمل الشركة سنويا على اعداد موازنة مدروسة وواقعية، آخذة بعين الاعتبار كافة المتغيرات السياسية والاقتصادية وحجم نمو السوق. وتحرص على استمرارية سياسة الانتقاء والاكتتاب الفني والوفاء بالالتزامات أولاً بأول الأمر الذي يجعل الشركة الخيار الأول للمؤسسات والزبائن المميزة الباحثة عن الخدمة وليس فقط السعر الأقل.

هل لكم أن توجزوا لنا مسيرة شركة المشرق منذ ان أطلقتموها وما هو موقعها الحالي في السوق وما هي مشاريعها المستقبلية؟

شهدت مسيرة الشركة قفزات نوعية وعدة محطات مفصلية مهمة، باستقطاب كوادر تأمينية وإدارية، جعلتها ذات مكانة مرموقة في السوق التأمينية، من خلال ما تحققه من ارباح متزايدة باطراد منذ عام 2013 ولغاية يومنا هذا، مما أحدث تطورا كبيرا على جميع المؤشرات المالية للشركة من حيث حجم الإنتاج وتطور الاحتياطات الفنية وتنامي حقوق المساهمين وزيادة الإرباح وزيادة وتوسع الاستثمارات، بما في ذلك تنوع خدمات الشركة. إضافة إلى التركيز على تعزيز احتياطاتها وتمتين وضعها المالي، وهذا ما عكس بإيجابية على البيانات المالية. وتربط المشرق للتأمين علاقة مهنية ومتينة مع كبريات شركات إعادة التأمين في العالم، الامر الذي يمكننا من تقديم تغطيات وخدمات متطورة للزبائن وتعويضهم في حال تعرضهم لحوادث، دون مماطلة او ضياع للحقوق، ونحرص على معالجة الملفات بمنطقية وبسرعة. وعلاوة على ذلك فقد عملت المشرق للتأمين على اتمتة برامجها وخدمتها حرصا منها على خدمة مؤمنيها بأفضل الطرق ومواكبة كل ما هو حديث ومتطور.

السيد / جمال براهمة

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

شركة العالمية المتحدة للتأمين

كيف تقيمون أداء السوق الفلسطيني في السنوات الأخيرة؟ وما هي توقعاتكم للسنوات القادمة ؟ وما هو مستقبل التأمين الفلسطيني في ظل الاحتلال والظروف الاقتصادية؟

تختلف مشاكل وهموم سوق التأمين في فلسطين عن مثيلاته من الأسواق المجاورة حيث أن الظروف الاقتصادية في فلسطين صعبة واستثنائية في ظل غياب أي بوادر للحلول السياسية ، فضلاً عن المؤشرات الإقليمية السلبية التي تشكل عامل ضغط إضافي على الاقتصاد وصناعة التأمين في فلسطين . هناك نمو طفيف في محفظة سوق التأمين الفلسطيني يعود إلى التأمين على المركبات والتأمين الصحي، في وقت تشهد التأمينات العامة بعض التراجع ، مع إشارة إلى وجود منافسة قوية غير فنية بسبب صغر حجم السوق وغياب النمو في بعض أنواع التأمين ، الأمر الذي يجعل المنافسة أكبر في التأمين على المركبات وأحياناً التأمين الصحي اللذين يشكلان حوالي 80% من إجمالي سوق التأمين الفلسطيني ، وهذا من شأنه أن يؤثر سلباً على نتائج شركات التأمين.

كيف كانت النتائج النهائية لشركتكم لسنة 2021 ؟ وما هي حصة شركتكم في السوق ؟ وما هي توقعاتكم لسنة 2022 ؟

بالرغم من الظروف الاقتصادية والسياسية واستمرار انتشار وباء كورونا ، إلا أن شركتنا استمرت في سياستها التحفظية في الاكتتاب . وقد حققنا أرباحاً فنية أقل مما نصبو إليه للعام 2021.

اعتمادا على البيانات المالية المنشورة في بورصة فلسطين كما في 2021/09/30 والمتوقع للعام 2021 فإن حصة شركتنا من محفظة سوق التأمين الفلسطيني تشكل حوالي 15 % من المحفظة.

ما هي استراتيجيتكم للتقرب من العملاء ؟ وما هي الخدمات المميزة التي تقدمها الشركة ؟ وهل الرقمنة على جدول أعمال شركتكم ؟

استراتيجيتنا للحفاظ على زبائن الشركة من خلال تقديم أفضل الخدمات عند البيع وما بعد البيع ، وتعمل إدارة الشركة جاهدة بما يتوافق مع القوانين والتعليمات السارية المعمول بها في فلسطين والصادرة عن هيئة سوق رأس المال لخدمة زبائنها ، وقد قامت الشركة بتوقيع عدة اتفاقيات للدفع الالكتروني لتسهيل عملية الدفع على زبائنها . إن الرقمنة ما زالت في بدايتها في فلسطين والوطن العربي ولا يوجد مؤشرات تدل على التوسع في استخدام هذه التقنية في الوقت الراهن ، ولكن تعمل الشركة جاهدة لمواكبة التطورات محلياً وعالمياً والعمل بها .

هل تعتقدون أن ادخال بعض التأمينات الاجبارية يمكن أن يفيد السوق ؟ وما هي التغطيات التي تعتبرونها ضرورية؟

في فلسطين حالياً يطبق إلزامية تأمين المركبات للإصابات الجسدية والطرف الثالث وكذلك إصابات العمل . وهناك بعض التأمينات التي قد يؤدي اصدار تشريعات إلزامية بخصوصها إلى تحسن سوق التأمين في فلسطين وخصوصاً المسؤولية المدنية والمهنية ، ولكن حتى نكون واقعيين فإنه ونظراً للظروف الاقتصادية الصعبة التي يمر بها المواطن الفلسطيني قد يكون من السابق لأوانه اصدار وتطبيق هذه التشريعات.

السيد / لؤي الحواش

المدير العام

صندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق

نبذة عن الصندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق

• الصندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق هو أحد أركان قطاع التأمين في الأراضي الفلسطينية ويشكل حاضنة ومظلة حماية اجتماعية للعديد من الحالات التي لا تغطيها شركات التأمين وعلى وجه الخصوص الإصابات الجسدية الناتجة عن حوادث سير لمركبات غير مستوفية لشروط وقوانين السير على الطرق سواء الترخيص أو التأمين.

• الصندوق يعتبر الجهة المسؤولة عن تعويض مصابي حوادث الطرق كما ورد حصرا بالمادة 173 من قانون التأمين الفلسطيني رقم 20 لسنة 2005

• الصندوق مؤسسة مهنية غير ربحية تتمتع بالاستقلال المالي والإداري.

• الصندوق ليس جهة إنتاجية، ولا يقوم بالأعمال والوظائف التي تقوم بها شركات التأمين، وعليه لا يوجد لديه حسابات انتاج أو بوالص أو أرباح، فهو بحكم تأسيسه مؤسسة مهنية غير هادفة الى الربح.

• أهم الموارد المالية للصندوق هي نسبة مئوية تضاف على قسط التأمين الالزامي، تسدد من قبل المؤمن له وتورد لحساب الصندوق من قبل شركات التأمين شهريا وتحدد قيمة النسبة المذكورة من قبل هيئة سوق رأس المال الفلسطينية.

أهم أهداف الصندوق

1. جبر الضرر في الحالات التي لا يتوفر فيها تغطية تأمينية للمصابين جسديا من حوادث طرق ولأسباب خارجة عن إرادة المصاب.
2. المساهمة بزيادة الوعي المجتمعي بأهمية الالتزام بقوانين المرور وقانون التأمين على كافة المستويات والفئات العمرية، والمخاطر والخسائر الممكن حدوثها حال عدم تطبيقها.
3. التعاون مع الجهات الرسمية صاحبة الاختصاص للحد من ظاهرة انتشار المركبات غير القانونية.

تتمثل رؤيا الصندوق

في المساهمة في توفير شبكة الحماية الاجتماعية في فلسطين من خلال تعويض مصابي حوادث الطرق غير المشمولين بالتغطية التأمينية لأسباب حددها قانون التأمين رقم 20 لسنة 2005

دور ونشاطات الصندوق

1. تتمثل نشاطات الصندوق في الغايات التي تم انشاء الصندوق لها وهي تعويض مصابي حوادث الطرق كما وردت حصرا في المادة 173 من قانون التأمين الفلسطيني 2005/20 والتي تنص على فيما عدا السائق يقوم الصندوق بتعويض المصاب الذي يستحق تعويضاً بموجب أحكام هذا القانون ولا يستطيع مطالبة المؤمن بالتعويض لأحد الأسباب الآتية:

• إذا كان السائق المتسبب في وقوع الحادث مجهولاً.
• إذا لم يكن بحوزة السائق تأمين بموجب أحكام هذا القانون.
• إذا كان المؤمن تحت التصفية.
• اذا كان بحوزة السائق تأمين ولكنه لا يغطي الحادث موضوع المطالبة .

2. يلعب الصندوق دورا حيويا وانسانيا من خلال توفير التغطية العلاجية والتعويض في الحالات الوارد ذكرها في نص قانون التأمين الفلسطيني و التي لا يتوفر فيها تغطية تأمينية وفقط للمصابين جسديا من حوادث الطرق.
3. المشاركة والمساهمة في تطوير قطاع التأمين والارتقاء بمستوى صناعه التأمين والفضاء التأميني ليشمل كافة المواطنين على الأراضي الفلسطينية بالتعاون من كافه أركان قطاع التأمين.
4. المساهمة بزيادة الوعي المجتمعي من خلال إبراز أهمية الالتزام بالقوانين وخاصة قانوني التأمين والمرور، وبيان مخاطر وعواقب مخالفة تلك القوانين على مستوى الأفراد والمجتمع.
5. يكون الصندوق دائنا ممتازاً للمؤمن تحت التصفية بما دفعه من مبالغ بسبب الحادث (ويقصد هنا شركات التأمين تحت التصفية)

من أبرز الورش التي شارك فيها الصندوق على سبيل المثال وليس الحصر

1. التحقيق في الحوادث المرورية ونظام الكروكا الالكترونية (TABLET PC) / الاتحاد الأردني لشركات التأمين - الاردن
2. الحوادث المرورية، معالجتها وفنيات التحقيق فيها / الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين – فلسطين
3. الإطار القانوني الناظم لعمل الصندوق / النيابة المرورية – فلسطين
4. دورة تدريبية متخصصة لخبراء حوادث الطرق / كلية فلسطين للعلوم الشرطية – فلسطين
5. إطلاق حملات الفحص الشتوي للمركبات تحت رعاية محافظ رام الله والبيرة والجهات المختصة / فلسطين
6. مستقبل النقل الذكي / وزارة النقل والمواصلات – فلسطين
7. مؤتمر القانون والسلامة المرورية / جامعة الاستقلال – فلسطين
8. دراسة حول السيارات غير القانونية بما فيها المشطوبة واثارها

المالية والاقتصادية / معهد أبحاث السياسات الاقتصادية ماس

9. اعداد وتجهيز فرق الأمان على الطريق وإطلاق مسابقة الأمان على الطرق ليشمل 400 مدرسة / إدارة شرطة المرور - فلسطين

10. اعداد مسابقات حول السلامة المرورية والالتزام بالقواعد المرورية / وزارة التربية والتعليم – فلسطين

11. اعداد فيديوهات توعوية عن أخطار قيادة المركبات غير القانونية لغايات التوعية الطلابية / وزارة التربية والتعليم – فلسطين

12. إطلاق عقد السلامة المرورية 2021-2030 / المعهد الوطني الفلسطيني للصحة العامة وبالتعاون مع منظمة الصحة العالمية – فلسطين

13. أسبوع المرور العالمي / شرطة المرور –فلسطين

الورش والنشاطات المستقبلة

1. مؤتمر السلامة على الطرق / الجهات الشريكة الرئيسية - فلسطين .

2. اطلاق فعاليات اليوم العالمي لإحياء ذكرى ضحايا حوادث الطرق - فلسطين .

3. استمرارية الورش والندوات التوعوية الخاصة بدور وعمل الصندوق - فلسطين .

4. استمرارية النشاطات التدريبية مع كل من الشرطة الفلسطينية / وزارة التعليم العالي/ وزارة التربية والتعليم / وزارة النقل والمواصلات / وزارة الحكم المحلي – فلسطين .

5. الاستغلال الفعال لوسائل الاعلام المختلفة ووسائل التواصل الاجتماعي لنشر التوعية المرورية -فلسطين .

6. مبادرات مجتمعية لتنظيم قطاع النقل والمواصلات 2022/2023 - وزارة النقل والمواصلات – فلسطين .

التحديات التي تواجه الصندوق وقطاع التأمين

1. تأثر سوق التأمين كما غيره من الأسواق تأثرا سلبيا في جائحة الكورونا وبالتالي انعكس هذا سلبا على إيرادات الصندوق وشركات التأمين.

2. المركبات غير القانونية و دور الاحتلال في تصدير المشكلة نظرا لخصوصية الوضع السياسي في فلسطين حيث يمكن القول بأن هذه الظاهرة السلبية لا مثيل لها في الدول المجاورة (وتعرف المركبات غير القانونية بأنها المركبات التي لا تملك أي قيود في سجلات الدوائر الرسمية الفلسطينية وقد تم شطب قيودها من سجلات الاحتلال لعدم صلاحيتها فنيا للسير على الطرق) حيث يقوم الاحتلال وبشكل ممنهج ومدروس بالتخلص منها عن طريق بيعها واغراق الأسواق الفلسطينية بها، بحيث تحل محل المركبات القانونية وتعكس اثار سلبية وخسائر مالية على الصندوق بشكل خاص وعلى سوق التأمين الفلسطيني بشكل عام .

3. المركبات المرخصة وغير مؤمنة – المركبات المسجلة في الدوائر الرسمية الفلسطينية وغير مرخصة – (الدراجات النارية – الجرارات الزراعية) غير المؤمنة وغير المرخصة، وآثارها السلبية على الصندوق بشكل خاص وسوق التأمين الفلسطيني بشكل عام .

4. تزوير المعلومات المتعلقة بالحوادث وما يترتب عليها من خسائر مالية يتكبدها قطاع التأمين بشكل عام .

5. التناقض في كثير من الأحيان في القرارات القضائية للمحاكم وأثرها على المركز القانوني والمالي للصندوق، إضافة الى أثرها المنعكس على شركات التأمين .

6. تقسيمات المناطق الفلسطينية حسب اتفاقيه أوسلو (أ،ب،ج) وغياب السيطرة الإدارية والأمنية للسلطة الوطنية الفلسطينية عن المناطق (ج) بشكل كامل و الجزئي على المناطق (ب) رتبت آثار سلبية على سوق التأمين الفلسطيني، حيث نجد عزوف عام في هذه المناطق عن الالتزام بالقوانين وتأمين المركبات حسب الأصول ما يتسبب بخسائر فادحة للصندوق بشكل خاص ولسوق التأمين الفلسطيني بشكل عام.

7. المنافسة السعرية الشديدة فيما بين شركات التأمين والتي تخص التأمينات عامة وتأمين المركبات بشكل خاص الأمر الذي يؤدي الى الفاقد في الأرباح في مقابل الكلفة الباهضة التي تتحملها الشركات نتيجة الحوادث المختلفة.

السيد / رياض الأطرش
المدير العام
شركة التكافل الفلسطينية

كيف تقيمون أداء السوق الفلسطيني في السنوات الماضية؟

استمر النمو لقطاع التأمين في فلسطين بالرغم من عدة عوامل سلبية واجهت صناعة التأمين لعل آخرها كان جائحة كوفيد19- والتي ألقت بظلالها على كافة القطاعات في كافة اقتصادات العالم، وفلسطين لم تكن بمعزل عن ذلك وبالرغم من النمو الذي أشرنا اليه الا أن هناك عوامل سلبية أخرى ضاغطة على صناعة التأمين منها: التضخم وارتفاع تكاليف التعويضات وارتفاع مجمل الأسعار من الموردين لخدمات قطاع التأمين. إضافة الى تشدد شركات اعادة التأمين من حيث الأسعار والشروط والمعايير المحاسبية الجديدة وما تتطلبه من مخصصات بجانب الوضع الفلسطيني الخاص من عدم الاستقرار السياسي و انعكاسه على الجانب الاقتصادي المرتبط به وتمثله الازمه المالية الخانقة والمستمرة للسلطة الوطنية الفلسطينية.

ما تقييمكم لأداء شركتكم في 2021؟ ولأداء السوق بصفة عامة؟

استطاعت شركة التكافل للتأمين خلال عام 2021 أن تتجاوز جزءاً مهماً من الآثار السلبية التي خلفتها جائحة كورونا وحافظت على معدل نمو متميز وحققت ربحاً مجزياً للمساهمين بحيث تتجه لتوزيع أرباح نقدية بنسبة 15 % في اجتماع الهيئة العامة القادم وحققت هامش الملاءة المطلوب مع التزامها الكامل تجاه حمله البوالص وتعويضاتهم واحتفاظها باحتياطات فنيه ومخصصات ماليه تدعم الاستقرار والنمو في نتائج الشركة.

ويمكن عرض اهم المؤشرات المالية للشركة على النحو الاتي:

1. بلغ انتاج الشركة للعام 2021: 49.8 مليون دولار وبنسبة نمو 21 % عن العام 2020.
2. تحتفظ الشركة بسيولة نقدية ممتازة لمواجهة الالتزامات المختلفة حيث بلغ النقد والنقد المعادل كما بتاريخ 2021/12/31: 19.9 مليون دولار وبذلك تكون الشركة في المركز الأول بين شركات التأمين العاملة في فلسطين.
3. حافظت الشركة على التزاماتها تجاه المؤمنين وبالسرعة المطلوبة حيث بلغت التعويضات المدفوعة خلال العام 2021 مبلغ 36.4 مليون دولار وبنسبة زيادة 30 % عن العام 2020.

وبالنظر الى السوق الفلسطيني نلاحظ أن هناك نمواً في سوق التأمين للعام 2021 بنسبة 19 % الا أن كثير من العوامل أدت الى تواضع النتائج النهائية للشركات في فلسطين بشكل عام.

كيف تطورت شركة التكافل الفلسطينية للتأمين منذ استلامكم مقاليدها؟ وما هي خططكم المستقبلية؟ هل ستقوم الشركة بإصدار منتجات تكافلية جديدة؟

استمرت الشركة في نموها بل وزادت من مؤشراتها الايجابية وعلى سبيل المثال لا للحصر زيادة السيولة في الشركة لتتبوأ المركز الأول بين الشركات في فلسطين مع هامش ملاءة يتوافق مع المتطلبات من الجهات الرقابية وتوسعت اعمال الشركة افقيا بنسبه نمو تزيد عن 20 %. كما وتسعى الشركة مستقبلاً الى البناء على هذه النتائج في التوسع الأفقي للشركة وزيادة حجم الاستثمارات لتنويع الدخل والاستمرار في تلبية متطلبات حملة البوالص بتقديم الحلول المناسبة لهم من حيث نوع وجودة الخدمات هذا بجانب عمليه التطوير المستمرة لأنظمه وبرمجيات الشركة لرفع الكفاءة والفاعلية في التشغيل مع الاستمرار في رقمنه الخدمات والعمليات للشركة

كيف تتطور صناعة التأمين التكافلي في فلسطين؟ وما الذي ترونه ضروريا لتشجيع التأمين التكافلي؟

التكافل الفلسطينية كانت المطور للتامين التكافلي المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية في فلسطين واستطاعت خلال سنوات قليله ان تحتل موقعا متقدما في قطاع التأمين وانضمت للسوق بعد ذلك شركه اخرى منافسه تعمل بالتأمين التكافلي ونظرا لحجم السوق الفلسطيني المحدود مع باقي العوامل الاقتصادية الاخرى نرى ان السوق متوازن ومستقر بالعدد الحالي من الشركات العاملة في قطاع بالتأمين وليس بحاجة لشركات جديدة.

ما هي الإجراءات التشريعية والقانونية التي ترونها ضرورية لتشجيع التكافل؟ هل من الضروري سن قانون خاص بالشركات التكافلية؟

لا شك أن سن قانون خاص بالشركات التكافلية سيكون الإطار الأمثل لتنظيم وترتيب أعمال التأمين التكافلي بما يضيفه مثل هذا القانون الى هوية الشركات التكافلية ويميزها عن التأمين التجاري إضافة الى أن سن التشريعات والاجراءات الخاصة بالتأمين التكافلي سيدعم التنافس العادل في قطاع التأمين التكافلي الاسلامي.

تمكين للتأمين
TAMKEEN INSURANCE
برؤية إسلامية

الوعدُ والوفاءُ والسند

خدمات تمكين الإلكترونية

الأولى من نوعها
في قطاع التأمين الفلسطيني

نافذة المشتركين الالكترونية
Tamkeen Customers' Portal

تطبيق الهاتف الخلوي
Tamkeen Mobile

النظام الإلكتروني للهيئات والمراكز الطبية
Tamkeen eMED

Ramallah, Palestine
P.O Box 2222
Tel: +970 2 2944400
Fax: +970 2 2944401

info@tamkeen-ins.ps
www.tamkeen-ins.ps
Tamkeen Insurance
1800 202 202

اجتماع اللجنة التنفيذية 77
القاهرة - 2022/12/21

تم عقد اجتماع اللجنة التنفيذية 77 يوم 2022/12/21 بمقر الاتحاد العام العربي للتأمين بالقاهرة
وقد تم مناقشة واقرار العديد من الموضوعات المدرجة علي جدول أعمال الاجتماع والخاصة بالشئون المالية والفنية والإدارية والثقافية للاتحاد

اجتماع لجنة التأمين الصحي
القاهرة - 31 يناير 2022

بدعوة من الأمانة العامة للاتحاد عقدت لجنة التأمين الصحي اجتماعها على هامش فاعليات الملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي والرعاية الصحية بقاعة Beryll – بفندق سانت ريجس؛ بهدف إعادة دورية إنعقاد اللجنة – التي كان اخرها بالقاهرة -2018 وتفعيل أعمالها في دراسة مشكلات التأمين الصحي خاصة مع تزايد التركيز خلال الفترة الأخيرة على دور التأمين الطبي وأهميته، واستمرار تبعات الكوفيد19- وتأثيرها على صناعة التأمين وإعادة التأمين.

تم مناقشة الموضوعات المدرجة على جدول أعمال الاجتماع كالتالي:

- اختيار مقرر اللجنة.
- مقترحات الأمانة العامة.
- الاكتتاب والتسعير في التأمين الطبي في ظل المتغيرات الحالية.
- دور التقنيات التأمينية وآليات التحول الرقمي.
- تشريعات إلزامية التأمين الصحي ودورها في تطوير الأسواق.
- المقترحات الممكن تقديمها لزيادة تفعيل التعاون بين القطاع الخاص والحكومات في التأمين الصحي.
- إمكانية العمل على إعداد نماذج أعمال للأوبئة والأمراض.

– شكر الأمين العام السيد / سعيد بيومي – مقرر اللجنة السابق لإستجابته وإرسال ورقة عمل بخصوص جائحة كورونا وأثارها على الإكتتاب في التأمين الطبى.

–تم إتخاذ التوصيات التالية :

- تم أختيار السيدة / هناء وهبه – عضو اللجنة – ممثل السوق المصري كمقرر للجنة.
- الموافقة على مقترح الأمانة العامة للاتحاد بعقد ورشة عمل عن الإكتتاب والتسعير في التأمين الطبي.
- إعداد السيدة مقرر اللجنة ورقة عمل حول أوضاع التأمين الطبي تجربة السوق المصري، تقوم الأمانة العامة بتعميمها على باقي الأسواق للإستفادة والإسترشاد بها.
- موافاة الأمانة العامة بتحديثات القوانين والقرارات المنظمه للتأمين الصحي، وتجربة تطبيق التكنولوجيا الرقمية في التأمين الصحي.

تم الاتفاق على تحديد موعد الاجتماع القادم للجنة بالتنسيق مع مقررة اللجنة والأمانة العامة للاتحاد، على أن يكون خلال هذا العام.

الأمانة العامة تتسلم نسخة مهداه من رسالة الدكتور / الحسين محمد بوشنيف الكزة

قام الدكتور / الحسين محمد بوشنيف الكزة مساعد المدير العام بالشركة الليبية الضمانية للتأمين المساهمة بأهداء نسخة من رسالة الدكتوراة بعنوان (السياسات العامة فى ليبيا : دراسة تحليلية لسياسات التأمين بالتطبيق على صندوق الضمان الاجتماعى الليبى خلال الفترة من (2011 الى 2020) الى الامانة العامة وتسلمها الأستاذ/ شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين وذلك على هامش الملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي والرعاية الصحية – القاهرة في 30 و31 يناير 2022، والجدير بالذكر انه تم إيداع الرسالة لدي مكتبة الأمانة العامة للاتحاد، وتتمني الأمانة العامة للدكتور الحسين المزيد من التفوق والازدهار.

التأمين الشامل
CAAT
UNE TOTALE ASSURANCE

الشركة الجزائرية للتأمينات
COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES

الحماية الأفضل
لممتلكات ونشاطات المؤسسات

المقر الإجتماعي 52، نهج الإخوة بوعدو بئر مراد رايس الجزائر
الهاتف: 33 à 24 93 56 23 (0)213 + الفاكس: 84 93 56 - 78 93 56 23 (0)213+
البريد الإلكتروني: info@caat.dz - www.caat.dz

الملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي والرعاية الصحية

القاهـرة 30 و 31 يناير 2022

انعقد الملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي والرعاية الصحية برعاية كل من وزارة المالية والهيئة العامة للرقابة المالية بجمهورية مصر العربية، وبالتعاون والتنسيق بين الاتحاد العام العربي للتأمين وكل من الاتحاد المصري للتأمين والجمعية المصرية لإدارة الرعاية الصحية وقد شرف معالي الدكتور/ محمد معيط – وزير المالية بالحضور وذلك بفندق سانت ريجيس– القاهرة يومي الاحد والاثنين الموافقين 30 و31 يناير 2022 وتحت شعار : التأمين الطبي: الشراكة بين القطاعين العام والخاص

وقد تضمن برنامج الملتقى ست جلسات وفقاً للآتي

اليوم الاول 2022/1/30:

الجلسة الأولى: التطور التنظيمي في مجال الرعاية الصحية والتأمين الطبي.

- ورشة عمل: التسعير والاكتتاب فى التأمين الطبي

اليوم الثاني 2022/1/31:

الجلسة الثانية: أثر التحول الرقمي على التأمين الطبي والرعاية الصحية

الجلسة الثالثة: دور شركات الرعاية الصحية والهيئة العامة للتأمين الصحي الشامل.

الجلسة الرابعة: الرعاية الصحية والشمول المالي.

وقد ألقيت كلمات الافتتاح – حسب ترتيب الإلقاء – من السادة /

الأستاذ / علاء الزهيري ... رئيس الاتحاد المصري للتأمين

الأستاذ / شكيب أبو زيد... الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

الدكتور / إيهاب أبو المجد ... رئيس الجمعية المصرية لإدارة الرعاية الصحية

الدكتور / محمد عمران ... رئيس هيئة الرقابة المالية

معالي الدكتور/ محمد معيط ... وزير المالية

ومن كلمة الأستاذ / علاء الزهيري رئيس الاتحاد المصري للتأمين جاءت كما يلى:

إنه لمن دواعى سرورى أن نلتقى اليوم فى إفتتاح الملتقى الطبى للتأمين الطبى والرعاية الصحية فى نسخته السابعة.

تؤكد أهداف التنمية المستدامة على الالتزام العالمي بتحقيق التغطية الصحية الشاملة بحلول عام 2030 ، وهذا يعني ضرورة حصول كافة الأشخاص و المجتمعات – في كل مكان في العالم – على الخدمات الصحية عالية الجودة التي يحتاجون إليها دون مواجهة أي ضائقة مالية.

و يأتى الملتقى هذا العام فى ظل مواجهة القطاع الصحي فى مصر أسوة بدول العالم الأخرى للعديد من التحديات التي تؤثر على استدامة تقديم الخدمات الصحية بجودة وكفاءة عالية.. وتتمثل هذه التحديات في إرتفاع تكاليف تقديم الخدمات الصحية والمتمثلة في الزيادة المتسارعة في تكاليف الأدوية والأجهزة الطبية الحديثة وتكاليف تأهيل الكوادر البشرية العاملة في القطاع الصحي، كما أن التغير في نمط الأمراض و ظهور الأمراض الفيروسية المستجدة وتوفير اللقاحات المضادة لها يمثل تحدياً بحد ذاته في سبيل مواجهة هذه الأمراض ، وقد شكلت هذه التحديات عائقاً اقتصادياً في استمرارية تقديم الخدمات الصحية.

وقد سعت بعض دول العالم في نهاية القرن الماضي إلى إيجاد حلول جذرية لضمان تمويل الخدمات الصحية، وكان أحد أبرز هذه الحلول هو فكرة "الشراكة بين القطاعين العام والخاص " والتى تهدف إلى التغلب على الصعوبات المالية التي تواجه تمويل وتشغيل المستشفيات والمؤسسات الصحية المختلفة. ويعد منهج الشراكة بين القطاعين العام والخاص أحد الضرورات لاستدامة خدمات الرعاية الصحية، بهدف ترشيد الإنفاق على منظومة الرعاية الصحية واستدامتها، وكذلك لرفع مستوى الخبرات الفنية أو الإدارية، وتحفيز نقل

التكنولوجيا الطبية وتحسين جودة خدمات الرعاية الصحية المقدمة للمواطنين.

بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يشكل قانون التأمين الصحي الشامل حافزاً للشراكات بين القطاعين العام والخاص في بناء المستشفيات والخدمات التشخيصية والرعاية المتخصصة وتكنولوجيا المعلومات وإدارة المطالبات التأمينية.

و تتطلع شركات التأمين أن يكون قطاع التأمين الطبي شريكاً أصيلاً في جهود توفير الرعاية الصحية تحت مظلة نظام التأمين الصحي الشامل، و من الجدير بالذكر أن حجم قطاع التأمين الطبي بلغ بنهاية العام المالي 2020/2019 4.8 مليار جنيه مقارنة ب 4.2 مليارات جنيه في العام السابق بمعدل زيادة 14 %. هذا بالإضافة إلى المقابل للخدمات التي تقدمها شركات الرعاية الصحية مباشرة للعملاء والتي ربما تماثل نفس حجم أقساط سوق التأمين الطبي

و قد رحبت الحكومة المصرية بمشاركة القطاع الخاص من شركات التأمين والرعاية الصحية فى منظومة التأمين الصحى الحكومى الشامل. مما سيجعل لتلك الشركات دوراً فى تقديم وإدارة خدمات التأمين الصحى ضمن المنظومة لتحقيق التكامل بين منظومة التأمين الصحي الشامل، وصناعة التأمين الطبي والرعاية الصحية لضمان توفير خدمات صحية متنوعة للمستفيدين، بجودة أفضل.

ويضم الملتقى السابع للتأمين الطبي و الرعاية الصحية أقطاب وأعلام التأمين الطبى والرعاية الصحية والشركات المتخصصة فى تقديم الحلول التكنولوجية فى مصر والعالم العربي وهيئات الرقابة وسيتم من خلال جلسات الملتقى إلقاء الضوء على أهم اتجاهات صناعة التأمين الطبي والرعاية الصحية ونتائجه والتطور التنظيمى الخاص به وتغطية الاتجاهات المبتكرة في هذا المجال وكذلك سيتم التطرق إلى كيفية الاستعداد لموجة التطور التكنولوجي وتطبيقات الذكاء الاصطناعي والبرامج التكنولوجية التي أثرت على صناعة التأمين الصحي فى الوقت الحالى.

كما سيتضمن برنامج الملتقى هذا العام عقد ورشة عمل حول التسعير والاكتتاب فى التأمين الطبى والتى سيتم من خلالها تناول مناقشة التسعير والإكتتاب فى التأمين الطبى بمفهومه الحديث وأثر التقنيات الحديثة والاتصال عن بعد فى إكتتاب التأمين الطبى .

وكذلك الآلية التى من الممكن أن يتم من خلالها تسعير المنتجات التأمينية بدقة لضمان عدم المغالاة والعدالة في التسعير.

نتمنى أن يلقى الملتقى في نسخته السابعة ما لقيته الملتقيات السابقة من نجاح و نؤكد حرص الاتحاد المصري للتامين علي استمرارية دورية هذا الملتقي بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتامين وجمعية الرعاية الصحية

ومن كلمة الأستاذ / شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين جاءت كما يلى:

للمرة السابعة – على التوالي بدون انقطاع - ينعقد الملتقى الطبي والرعاية الصحية بالتعاون والتنسيق مع شركائنا في هذه الفاعلية الهامة اللاتحاد المصري للتأمين والجمعية المصرية للرعاية الصحية وتحت رعاية الهيئة العامة للرقابة المالية وبحضوركم الكريم، والذي ينعقد هذا العام تحت شعار"الشراكة بين القطاعين العام والخاص" يمثل الملتقى الطبي فرصة دورية لإلقاء الضوء على أهمية إستمرارية الارتقاء بصناعة التأمين، ودورها الرئيسي في دعم آليات تحقيق أهداف التنمية المستدامة في المجتمعات وتوفير أشكال الحماية من المخاطر للأفراد ذوي الدخل المنخفض. فكلما اتسع مجال التأمين الطبي ليشمل أكبر عدد من المواطنين، كلما زاد ذلك من المساهمة في حماية مواطني الدولة واقتصادها مما يمكن الشركات من توسيع أنشطتها، جاءت سنة 2021 استكمالاً لتحديات سنة 2020، وأبرزت جائحة كوفيد 19- نقاط الضعف الكامنة في النظم الصحية حول العالم حيث بلغ عدد الوفيات المؤكدة عالميا ما يقرب من 6 ملايين ويتواصل الارتفاع. لقد أدى الوباء إلى توقف الاقتصاد العالمي - كلف تريليونات الدولارات. لقد سلط الوباء الأضواء على أهمية التغطية الصحية الشاملة ، و عزز الدور المركزي للأنظمة الصحية الوطنية الفعالة كأساس للاستقرار والازدهار .

وأضاف التمويل أمر بالغ الأهمية للحصول على رعاية صحية ذات جودة عالية، ورغم الإقرار بأن الإنفاق الحكومي هو أفضل مصدر لتمويل الرعاية الصحية، إلا أننا وبالنظر إلى تجارب جيراننا في المنطقة العربية نجد أن هناك ضرورة للشراكة بين القطاعين العام والخاص للتخفيف من الإنفاق الحكومي والإرتقاء بصناعة التأمين الصحي والرعاية الصحية لتكون رافعة في عملية الشمول المالي وترسيخ الاستدامة.

أثبتت التجارب في منطقتنا (السعودية / الإمارات) أن تعميم التأمين الطبي يساهم بشكل كبير في الرفع من إجمالي الأقساط على الصعيد الوطني. حيث بلغت نسبة فرع الطبي في السعودية (59 %) و في الإمارات (43.6 %)، والمعدل على الصعيد العربي هو (19.28 %)، فقد أستطاعت المملكة العربية السعودية زيادة أقساط التأمين الصحي لعام 2020 لتبلغ 2.2 مليار دولار، ومن خلال نظامها الصحي التعاوني بين القطاعين العام والخاص والذي يديره مجلس الضمان الصحي التعاوني وتمكن من تغطية حوالي 28 % من إجمالي سكان المملكة تحت مظلة التأمين الصحي ويمثل القطاع الخاص نسبة 95 % من إجمالي مقدمي الخدمة وذلك حسب آخر احصائية للمجلس لعام 2020، وعلى نفس النهج تسير كل من مملكة البحرين والكويت وسلطنة عمان والمغرب وجمهورية مصر العربية، فنجد منظومة التأمين الصحي الشامل في مصر قد بدأت بالتطبيق الفعلي في بعض المحافظات على أن تُغطي كل تراب الجمهورية في المستقبل؛

والمغرب الذي انخرط في مسار التغطية الصحية الشاملة منذ 2002 من خلال مدونة التغطية الصحية الأساسية عن طريق نظام التأمين الإجباري الأساسي عن المرض "AMO" الخاص بالفئات النشيطة (العاملة)، ونظام المساعدة الطبية "راميد" الخاص بالفئات غير النشيطة (غير العاملة)، أدى ذلك إلى رفع معدل التغطية الصحية الأساسية للمغاربة من 16 % سنة 2005 إلى 70.2 % سنة 2020، أي ما مجموعه 25.2 مليون مستفيد (تشمل كافة الأنظمة). وتُقدر التكلفة الإجمالية لتفعيل نظام التأمين الصحي الإجباري بالمغرب - والمتوقع ظهوره للنور خلال هذا العام - وعلى مدى سنتين بـ13.5 مليار درهم (1.5 مليار دولار) والغرض منه تغطية 100 % من المغاربة، العالم اليوم أمام تحديات كبيره للحفاظ على المكاسب التي حققها خلال العقود الماضية، وعلى الرغم من أن تنفيذ نموذج الشراكات بين القطاعين العام والخاص ليس بالأمر السهل، بالنظر إلى ضرورة الحفاظ على استدامة تلك الشراكات. فالعديد من التحديات كتغير المناخ – والذي سيساهم بشكل كبير في زيادة الأمراض، يفرض بإلحاح القدرة والالتزام والتعاون والتواصل بين القطاعين العام والخاص، وتحديد مصادر التمويل البديلة والمستدامة لمواجهة الأزمات الطارئة حتى تكون المنظومة الطبية على استعداد للاستجابة لمواجهة المشاكل المحتملة واغتنام الفرص الاقتصادية، لذا أصبح لزاماً علينا تقييم التجارب

الرائدة والاستفادة منها.

بالنظر إلى ما سبق، واضح جداً أن هناك تحديات تواجه قطاع الرعاية الصحية والتأمين العربي بشكل عام، لكن هذه التحديات هي في نفس الوقت فرصة ذهبية لشركات التأمين لاكتساب عملاء جدد ولإرساء ثقافة تأمينية قوية.

التأمين الصحي هو فرصة لتربية أجيال من المؤمن لهم، إن أي تطوير لفروع التأمين الطبي، أو التأمين المتناهي الصغر أو تأمين الكوارث الطبيعية والتقاعد كركائز أساسية للشمول المالي، يجب أن يضع نصب أعينه كهدف الجدوى الاقتصادية والتي بدونها لا يمكن لشركات التأمين الاستدامة.

أن إنخراط شركات التأمين بشكل فردي وصناعة التأمين بشكل مؤسساتي في منظومة الشمول المالي والعمل على تحقيقها سيخدم في نهاية المطاف الصناعة والشركات التي ستتمكن من تنمية أعمالها على المدى المتوسط والبعيد. كما أن مساهمة الصناعة في الشمول المالي ستعطى لصناعة التأمين صورة أحسن أمام المجتمع وفي علاقتها بالحكومات.

ومن كلمة الدكتور / إيهاب أبو المجد رئيس الجمعية المصرية لإدارة الرعاية الصحية جاءت كما يلى:

إن انعقاد ملتقى التأمين الطبي في هذا العام في دورته السابعة يأتي في ظل أهمية متزايدة لقطاع الرعاية الصحية بشكل عام وصناعة التأمين الطبي بشكل خاص، ليس في مصر وحدها بل وفي كل دول العالم بسبب ما تمر به البشرية من تداعيات انتشار وباء فيروس كورونا المستجد.

وأضاف ، أن بدء تطبيق منظومة التأمين الصحي الشامل في مصر يمثل أهمية خاصة لمناقشة دور قطاع التأمين الطبي والرعاية الصحية في تقديم الخدمة تحت مظلة هذه المنظومة الجديدة.

وأوضح أن هذا الحدث التأميني يعتبر غاية في الأهمية؛ حيث جاء في فترة الجميع في أمس الحاجة الى التعرف علي أهمية دورالشمول المالي والتحول الرقمي في مجالي التأمين الطبي والرعاية الصحية.

وأشار خلال كلمته أن الدورة السادسة للملتقى الطبي أوصت بدعم التعاون بين صناعة التأمين الطبي متمثلة في القطاع الخاص ومنظومة التأمين الصحي الشامل، بالإضافة إلى تقنين التكنولوجيا الحديثة في دعم الأنشطة المالية غير المصرفية، مؤكدا على مناقشة جلسات الملتقى السابع لآخر التطورات بهذا الخصوص، مؤكدا أن التوصيات التي يخرج بها الملتقى تكون ناتجة عن دراسات وتوصيات ومناقشات خلال الجلسات. وأكد أن الملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي يأتي في ظل توجه مصر والعالم العربي والمنطقة في دعم القطاع الخاص وخاصة أنه توجه دولة لدعم منظومة التأمين الصحي الشامل.

ومن كلمة الدكتور/ محمد عمران رئيس هيئة الرقابة المالية جاءت كما يلى:

إن قطاع التأمين الطبي والرعاية الصحية كان له رد فعل إيجابي منذ ظهور جائحة كورونا في مارس 2020، لافتا إلى أن حجم أقساط القطاع الطبي التابع للهيئة والشركات التي لا تخضع لرقابة الهيئة يبلغ نحو 10 مليارات جنيه.

وأضاف أن الهيئة وضعت خطة تستهدف فيها تحقيق 100 مليار جنيه بحلول عام 2026، معتمدة على تفعيل القانون الجديد وخاصة أنه يضم العديد من التأمينات الإلزامية إلى جانب وعي الأفراد بأهمية التأمين، لافتا إلى زيادة حجم وثائق الحوادث الشخصية لتصل إلى 4 مليارات جنيه مقارنة بـ 2.5 مليار.

وتوقع خلال كلمته بالجلسة الافتتاحية للملتقى الإقليمي السابع للتأمين الطبي، أن يكون لقانون التأمين الموحد تأثير كبير في نشاط التأمين خاصة أنه لأول مرة يتم إدخال شركات متخصصة في التأمين الصحي وشركات الرعاية الصحية TPA.، وكشف عن الانتهاء من قانون التكنولوجيا المالية في الخدمات غير المصرفية وانتظار تصديق رئيس الجمهورية عليه، متوقعا صدور القانونين بوقت واحد.

وأكد أن تفعيل هذه القوانين سيساعد في مضاعفة حجم أقساط القطاع ومساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، لافتا إلى أن قطاع التأمين حقق 20 % نموا لترتفع أقساطه من 40 مليار جنيه إلى 47.5 مليار جنيه.

وطالب بضرورة تفعيل الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

وكشف محمد عمران، على أن نشاط التأمين حقق أداء جيدا خلال عام 2021، حيث ارتفع إجمالي الأقساط ليصل إلى ما يقرب من 47.5 مليار جنيه في عام 2021 مقارنةً بحوالي 40.1 مليار جنيه في عام 2020 بنسبة زيادة قدرها 18.5 %، وارتفعت إجمالي قيمة التعويضات المسددة من شركات التأمين خلال العام المالي 2021 لتصل إلى 23.4 مليار جنيه مقارنةً بـ18.8 مليار جنيه خلال العام السابق بنسبة زيادة حوالي 24.5 %..

وأضاف "عمران"، أن إجمالي حقوق حملة وثائق شركات التأمين في نهاية العام المالي 2021 ارتفعت لتصل إلى 88.3 مليار جنيه مقارنةً بـ77.4 مليار جنيه في العام السابق بنسبة زيادة حوالي 14.1 %.

وكشف عن الانتهاء من قانون التكنولوجيا المالية في الخدمات غير المصرفية وانتظار تصديق رئيس الجمهورية عليه بما سيُسهم في تدشين شركات تأمين رقمية بالسوق، متوقعا صدور القانونين بوقت واحد، بما سيؤدي إلى تعظيم حجم أعمال شركات التأمين.

ألقى الدكتور محمد معيط وزير المالية، رئيس الهيئة العامة للتأمين الصحى الشامل، كلمة خلال افتتاح الملتقى الإقليمى السابع للتأمين الطبى والرعاية الصحية،أكد فيها على :

أن الدولة تولي اهتماما خاصا بملف التطوير الصحي الشامل في ضوء رؤية 2030 بهدف تحقيق خدمات صحية جيدة للمواطنين، مشيرا إلى أن حجم مخصصات القطاع الصحي للعام المالي الحالي "2021/ 2022" تجاوزت 276 مليار جنيه، كما بلغت الاستثمارات الكلية في الصحة 64.5 مليار جنيه.

وشدد على أن نظام التأمين الصحي الشامل يساهم في تحسين مستوى دخل الفرد وخفض معدل الفقر الأسري، حيث يقدم القطاع

3 آلاف خدمة صحية، مرحبا بمشاركة القطاع الخاص لتقديم خدمات صحية أفضل.

وأكد معيط أن مشاركة القطاع الخاص تدعم نجاح منظومة التأمين الصحي الشامل، لافتا إلى أن القطاع الخاص يمكنه المشاركة في الإدارة والحوكمة بمشروع التأمين الصحي، لتحقيق الاستدامة المالية والخدمات المقدمة للمواطنين وحوكمتها. أكد فيها على :

- «التأمين الصحى الشامل» لن ينجح إلا بشراكة قوية مع القطاع الخاص

-دراسة إكتوارية جديدة.. للتأكد من قدرة «التأمين الصحى الشامل» على الاستدامة المالية

-شركات التأمين الطبى بخبراتها الكبيرة.. شريك أصيل في «التأمين الصحى الشامل»

-تعديلات قانون التأمين الصحي الشامل تتضمن آلية تنظيم عمل شركات التأمين الطبي المتخصصة وشركات الرعاية الصحية

-يحق لأصحاب العمل التعاقد مع شركات التأمين أو مقدمي الخدمة من القطاع الخاص للعاملين فى مؤسساتهم وإجراء التسويات المالية مع المنظومة الجديدة

-نستهدف نقل العبء المالى للمرض من «جيوب المواطنين» إلى «التأمين الصحى الشامل»

-تغطية 3 آلاف خدمة صحية تشمل التدخل الجراحى وعلاج الأورام وزراعة الأعضاء وغيرها

-الدولة لا تريد الانفراد بصنع أى قرار حول مستقبل «التأمين الصحى الشامل»

- 5من صنّاع القرار يُمثلون القطاع الخاص فى مجلس إدارة «التأمين الصحى الشامل»

- التعاقد مع شركات متخصصة فى إدارة التأمين الطبى لضمان الكفاءة المستدامة للنظام الجديد

- القطاع الخاص له صوت قوى فى تسعير «الخدمات الطبية».. وأسعار التعاقد جاذبة ومحفزة

-انضمام أكثر من 120 مقدم خدمة من القطاع الخاص للمنظومة الجديدة حتى الآن

أكد الدكتور معيط على أننا نؤمن تمامًا بأن منظومة التأمين الصحى الشامل، لن تنجح فى تحقيق حلم كل المصريين بتوفير الرعاية الصحية الشاملة لجميع أفراد الأسرة، إلا بشراكة قوية مع القطاع الطبى الخاص، موضحًا أن فلسفة المنظومة الجديدة تعتمد على عدم احتكار الدولة لتقديم الرعاية الصحية لكل المواطنين وجميع الخدمات، وإفساح المجال للقطاعين العام والخاص للمشاركة فى هذا المجال الحيوى تحت مظلة التأمين الصحي الشامل؛ بما يُوفر فرصًا واعدة للاستثمارات الطبية الخاصة، على نحو يُسهم فى إصلاح القطاع الصحى بمصر، والحد من معدلات الفقر.

قال الوزير، رئيس الهيئة العامة للتأمين الصحى الشامل، إن جائحة كورونا سلطت الضوء على الأهمية القصوى لوجود أنظمة صحية قوية ومرنة قادرة على الصمود أمام التقلبات الاقتصادية دون أن تفرض أعباء مالية إضافية على المواطنين لا يستطيعون تحملها، وإيمانًا بالأهمية القصوى التي توليها الدولة للقطاعات التي تؤثر على تنمية رأس المال البشري وتماشيًا مع رؤية مصر 2030، وأهداف التنمية المستدامة وأجندة أفريقيا 2063، اتخذت الحكومة المصرية العديد من الإجراءات لتقوية قطاع الصحة، خاصةً مع بداية جائحة كورونا، حيثُ تم في مارس 2020، تخصيص حزمة قدرها 100 مليار جنيه للتخفيف من آثار الجائحة في العام الأول، منها تم تخصيص 17.5مليارا دعمًا إضافيًا للقطاع الصحي وتم توجيه بقية الحزمة لمساندة القطاعات الأخرى الأكثر تضررًا والفئات الأكثر احتياجًا، موضحًا أن الحكومة استهدفت زيادات مستدامة في مخصصات قطاع الصحة، بلغت خلال العام المالي 2021/ 2022 حوالي 275.6 مليار جنيه بزيادة قدرها 17.1مليار جنيه مقارنة بالعام المالي 2020/ 2021 مع التركيز على تعزيز الاستثمارات في القطاع الصحي، حيث بلغت تكلفة الاستثمارات الكلية في العام المالي الحالي نحو 64.4 مليار جنيه؛ لتعزيز استكمال تطبيق منظومة التأمين الصحي الشامل هذا العام في الأقصر والإسماعيلية وتطوير 132 وحدة رعاية في 9 محافظات ضمن المبادرة الرئاسية «حياة كريمة» وإنشاء 20 مركزًا لتجميع البلازما ضمن مبادرة المشروع القومي للاكتفاء الذاتي من مشتقات البلازما وتنفيذ 7 مستشفيات جامعية جديدة.

خلال الجلسات والمناقشات التى تمت على مدار يومين.. انتهت فعاليات الملتقى إلى التوصيات الآتية:

1. تشجيع منهج الشراكة بين القطاعين العام والخاص باعتباره ضرورة استدامة خدمات الرعاية الصحية، بهدف ترشيد الإنفاق على منظومة الرعاية الصحية واستدامتها، وتحسين جودة خدمات الرعاية الصحية المقدمة للمواطنين.

2. ضرورة الارتقاء بصناعة التأمين الصحي والرعاية الصحية لتكون رافعة في عملية الشمول المالي وترسيخ الاستدامة وتحديد مصادر التمويل البديلة والمستدامة لمواجهة الأزمات الطارئة حتى تكون المنظومة الطبية على استعداد للاستجابة لمواجهة المشاكل المحتملة واغتنام الفرص الاقتصادية.

3. الاستمرار فى تطوير البيئة التشريعية لقطاع التأمين بما يدعم قطاع التأمين فى غلق الفجوة التأمينية ورفع معدلات الاختراق التأمينى مما ينعكس إيجابياً على التأمين الطبى والرعاية الصحية.

4. العمل على تفعيل استخدام آليات التكنولوجيا المالية والتحول الرقمى فى مجال التأمين الطبى وتقديم خدمات الرعاية الصحية.

5. ضرورة تضافر كافة أطراف منظومة التأمين الصحى والمتمثلة فى هيئة التأمين الصحى الشامل وشركات التأمين وشركات الرعاية الصحية من أجل الارتقاء بمستوى الخدمة المقدمة للمواطنين.

6. ضرورة توافر البيانات الدقيقة حول العملاء المستهدفين واحتياجاتهم والذي يستلزم تطوير المنتجات واتباع الطرق العلمية فى التسعير وفى عملية تقدير الخطر.

7. ضرورة رفع مستوى الجاهزية لدى أطراف الصناعة من شركات تأمين ومقدمى خدمات طبية وشركات رعاية طبية ووسطاء تأمين وغيرهم من المعنيين بهذه الصناعة على نحو يسمح بالبدء الفورى فى تحديد و تفعيل متطلبات التحول الرقمى فور اكتمال البيئة التشريعية الحاكمة لهذا التحول.

8. تشجيع قنوات التوزيع الرقمية العربية التى تسهل الوصول بفعالية للعمال المستهدفين وكذلك العمل على توعية المواطنين بالدور الذى يلعبه القطاع الخاص فى منظومة التأمين.

9. قيام الدولة ممثلة فى الهيئة العامة للتأمين الصحى لتسريع وتيرة الإجراءات اللازمة لبدء التعاون مع شركات إدارة الرعاية الصحية فى إدارة منظومة التأمين الصحى الشامل.

10. النظر فى رفع مستوى التعاون بين شركات الرعاية الصحية والهيئة العامة للتأمين الصحى الشامل ليتجاوز عملية مراجعة المطالبات إلى تقديم خدمة متكاملة للمنتفعين والتى تشمل خدمة العملاء مركز الاتصالات، إصدار الموافقات.

لقاء قرطاج الخامس عشر للتأمين وإعادة التأمين

تونس (جربه) 6-9 فبراير 2022

من منطلق حرص الأمانة العامة للاتحاد على تعزيز التعاون في مجال التأمين واعادة التأمين بين أسواق التأمين العربية والاقليمية والدولية في ضوء المتغيرات الحالية وبالتعاون والتنسيق فيما بين الامانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين وسوق التأمين التونسية ممثلا بالجامعة التونسية لشركات التأمين والشركة التونسية لإعادة التأمين ، انعقد لقاء قرطاج الخامس عشر للتأمين واعادة التأمين في نزل Radisson Blu بمدينة جربه – تونس خلال الفترة من 6-9 فبراير 2022 تحت رعاية وزارة المالية وذلك تحت شعار "الهجمات السيبريانية – الأوبئة و الكوارث الطبيعية .... الحلول التأمينية؟ "

وتناول الملتقي عدة حلقات نقاش علي مدار اليومين تعرضت للعديد من الموضوعات التأمينية الهامة وهي:

اليوم الاول:

- نظرة عامة على مقياس المخاطر: تونس ري
- تغطية مخاطر الإنترنت بما يتماشى مع التحول الرقمي: التهديدات والفرص

اليوم الثاني:

- فجوة التأمين في مواجهة التقلبات المتزايدة للظواهر المناخية
- تطور مخاطر الجائحة: تحد جديد لصناعة التأمين وإعادة التأمين

وقد حضر حفل الافتتاح معالي وزير التربية والتعليم التونسي فتحي/ السلاوتي ورئيس الاتحاد العام العربي للتامين الأستاذ/ الأسعد زروق والامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين الأستاذ/ شكيب أبو زيد وكذلك رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين ومديرها التنفيذي وقيادات سوق التأمين التونسية وعدد كبير من المشاركين من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والاقليمية والدولية وضيوف الشرف وممثلو وسائل الإعلام المقروءة والمسموعة والمرئية.

القيت كلمات الافتتاح وحسب ترتيب الإلقاء.

من كلمة حبيب بن حسين – رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين جاءت كما يلى :

إن مثل هذه المخاطر الجديدة تستوجب من شركات التأمين التعامل معها وتوفير تغطيات التأمين الموجودة حاليا من خلال تبسيطها والتعريف بها واستنباط حلول تأمين مبتكرة لإدارة المخاطر.

قد تم توقيع عدد 3 بروتوكولات تعاون على هامش حفل الافتتاح بين الجامعة التونسية لشركات التأمين ممثلة في حبيب بن حسين – رئيس الجامعة وكل من:

- الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين ممثل في يوسف بن ميسية – رئيس اللاتحاد
- الاتحاد الليبي لشركات التأمين ممثل في احمد محمد إنكيسة – رئيس الاتحاد
- وزارة التربية والتعليم التونسية ممثلة في معالي الوزير فتحي السلاوتي

من كلمة الأستاذ/ الأسعد زروق – رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين:

وأنتهز هذه المناسبة لأجدد التزام الاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد العمل على تطوير صناعة التأمين في بلداننا العربية وتوثيق أواصر التعاون بين شركات وأسواق التأمين وإعادة التأمين العربية.

و نؤكد على أن الاتحاد العام العربي للتأمين، ومن خلاله كل شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، مدعو إلى مضاعفة الجهد و التنسيق لمجابهة التحديات المتعددة التي تعيشها منطقتنا العربية والاستغلال الأمثل للإمكانيات الكبيرة التي تتيحها الطفرة الرقمية وتكنولوجيا المعلومات لتطوير قطاع التأمين من خلال توفير الحلول التأمينية المناسبة وتطوير أساليب عملنا وتحسين الخدمات لحرفائنا ومجابهة تنامي الأخطار الصحية والهجمات التي تتعرض لها المنظومات المعلوماتية

وتنوع المخاطر بشتى أنواعها والتي ينبغي على العاملين بقطاع التأمين وإعادة التأمين والمستثمرين والمشرفين والمراقبين، على حد سواء، العمل جنبا إلى جنب لإدارة هذه المخاطر وتوفير التغطيات التأمينية المستوجبة لتحسين المؤشرات التأمينية التي بقيت دون المأمول ولتخفيف حدة آثارها على أدوات الإنتاج والموارد البشرية وضمان الاستعمال الأمثل للمعطيات الشخصية طبقا للمعايير الدولية في هذا المجال واحترام التشريعات الجديدة وآليات الرقابة والامتثال بهدف المساهمة الفاعلة في تمويل الاستثمار ودفع النمو الاقتصادي بالدول العربية.

إنّ الفترة الأخيرة التي شهدت انتشار وباء كوفيد 19 وتعدد الهجمات السيبريانية والكوارث الطبيعية والتغيرات المناخية المتسارعة بالتوازي مع التحول الرقمي أو ما يطلق علية بالثورة الصناعية الرابعة التي أصبحت واقعا ملموسا للأفراد والمؤسسات تتطلب بالأساس نقلة فكرية وثقافية تفرض علينا تغيير طريقة تعاملنا مع محيطنا وآليات مجابهة هذه الأخطار وطرق التصرف في المؤسسات

ويجعل التحول التكنولوجي في الاستعمالات والحاجيات الجديدة وظهور مزودي خدمات مالية وتأمينية جدد وهيمنة الإنترنت والشبكات الاتصالية والمعلوماتية فرصا متجددة تتطلب من شركات التأمين تغيير النمط التقليدي في التعامل مع هذه المخاطر وانتظارات الحرفاء في اتجاه مزيد الشخصنة والاستباق، واعتماد منوال أعمال (business model) يعتمد بالأساس على التطور التكنولوجي المتسارع وتحسين المردودية الفنية من أجل توفير الموارد الضرورية للإستثمار المتزايد في التجديد التكنولوجي والرقمي والذكاء الاصطناعي سواء داخل المؤسسة أو في المؤسسات الناشئة (start up).

وتبين التجارب الناجحة على المستوى العالمي أن تنوع المخاطر بنسق متسارع والتسونامي الرقمي يمثل مجالا رحبا لتطوير حلول تأمينية مجددة وآليات التصرف في المؤسسة وتحسين مردوديتها شريطة الاستثمار في التجديد التكنولوجي (innovation) من خلال البحث والتنمية وكذلك في تكوين الموارد البشرية وتأهيلها وإرساء مناخ من الثقة بين كل مكونات المؤسسة في إطار استراتيجية متعددة الأبعاد ومتكاملة للحاضر والمستقبل.

من جهة أخرى وباعتبار أن أسواق التأمين العربية منفتحة ومتداخلة فيما بينها بآليات إعادة التأمين والاستثمار المباشر لكبرى شركات التأمين العالمية في بلداننا العربية، فإن هيئات الرقابة لأسواق التأمين في أقطارنا تقدمت أشواطا كبيرة في اعتماد المعايير الدولية المنظمة لصناعة التأمين عبر تشريعات متعددة تمس كل أوجه

صناعة التأمين المالية منها والمحاسبية والتنظيمية والتجارية وهو ما يمثل تحديا إضافيا لهذه الأسواق باعتبار أن نشأة هذه المعايير جاءت لتنظيم قطاعات تأمين متطورة ومندمجة في اقتصاديات بلدانها أين أصبحت فيها شركات التأمين تلعب دورا محوريا في المجال المالي والاقتصادي والاجتماعي وحتى المناخي لهذه البلدان.

وهو محيط يختلف جوهريا عن واقع أسواق التأمين العربية التي يشهد جلها ضعفا في نسبة اندماجه في الدورة الاقتصادية وتطغى عليه الضمانات الإلزامية وهو ما يتطلب تشريعات تهدف بالأساس في هذه المرحلة والظروف الاقتصادية والصحية والمناخية الصعبة إلى تطوير هذه الأسواق وتنمية دورها المالي والاقتصادي والاجتماعي في بلداننا العربية في إطار من الشفافية والسلامة المالية والحوكمة الرشيدة والتجديد والابتكار.

وفي ظل هذه التحديات المختلفة في الظاهر، فإن المتدخلين في صناعة التأمين من هيئات رقابية وشركات التأمين وإعادة التأمين العربية مطالبين اكثر من أي وقت مضى للعمل سويا قصد توفير الحلول التأمينية المناسبة وآليات تنمية قطاع التأمين وتطوير أدواره الاقتصادية والاجتماعية وكذلك نقلته الرقمية في إطار استراتيجية محددة للوصول الى تطبيق كامل للمعايير الدولية خلال فترة زمنية معقولة تراعي متطلبات تنمية قطاع التأمين وتتفادى مساوئ تطبيق فوري لمعايير لا تتلاءم مع واقعنا الاقتصادي والمالي والتنموي ومواكبة التنوع المتسارع للأخطار المتصلة بالإنسان وبالمجالات الصحية والاقتصادية والتكنولوجية والمناخية .

لذا نرجو أن تمكن المداخلات المبرمجة واللقاءات والحوارات من تقديم اقتراحات عملية لرفع هذه التحديات وبلورة استراتيجيات عملية كفيلة بمجابهة هذه الطفرة الهائلة من ا لمخاطر وتطوير أسواق التأمين وإعادة التأمين العربية.

من كلمة الأستاذ/ شكيب أبو زيد – الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين:

ينعقد لقاء قرطاج هذا العام بموضوع وعنوان هو حديث الساعة على الساحة التأمينية العالمية؛ إن الهجمات السيبرانية، الأوبئة والكوارث الطبيعية تفاقمت بشكل ملحوظ في العقدين الأخرين وتسارعت وتيرتها بشكل يفرض على الصناعة إيجاد الحلول التأمينية لها.

لقد قدرت شركة AON الخسائر الاقتصادية الناجمة عن الكوارث الطبيعية والحوادث من صنع الإنسان بـ 295 مليار دولار والمغطاة بالتأمين منها 112 مليار فقط؛ وهذا يعني أن هناك فجوة حماية بنسبة 62%، كما أن التغيرات المناخية تسببت في زيادة المخاطر على الممتلكات وستؤدي إلى زيادة أقساط التأمين مستقبلاً. كل هذا يضع صناعة التأمين أمام تحديات يتوجب علينا التعاون

لوضع حلول لإدارة المخاطر والمساعدة في تخفيف حدتها والتكيف معها، المنطقة العربية ليست في منأى عن هذه الكوارث الطبيعية أو الهجمات السيبرانية. في سنة 2021 تعرضت الجزائر والمغرب والسودان وعُمان وسوريا والعراق واليمن ومصر للفيضانات في نفس السنة تعرضت عُمان للعاصفة المدارية "شاهين" والتي ضربت شواطئ الإمارات، وخلال السنة الماضية كذلك تعرضت الجزائر ولبنان والمغرب لحرائق الغابات. إذا لم تتعرض منطقتنا لهزات أرضية في السنة الماضية، غير أنها عرفت زلازل مدمرة: الأصنام 1954 و1980 وأغادير في 1961، والحسيمة والقاهرة. كما أن التغيرات المناخية أصبحت إشارة واضحة بحيث أن التصحر قضى على واحات بكاملها في منطقتنا العربية والجفاف وموجات الجراد والبرد، كلها عوامل طبيعية تزايدت وتيرتها في العقود الأخيرة بشكل مستمر بحيث أن نماذج الكوارث الطبيعية تتوقع سيناريوهات مثل غرق مدن وجزر بكاملها تحت الماء أو حدوث تسونامي مثل ما حدث في جنوب شرق اسيا في 2004، يمكن أن تحدث في المنطقة العربية. بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية، أصبحت الهجمات السيبرانية واقعاً يجب أن نتعايش معه في ظل موجة الرقمنة Dizitalisation والتي شأنا أم أبينا فرضت نفسها؛ ومع التطور التكنولوجي ترتفع درجة التعرض للهجمات الإلكترونية. وفقاً لأحدث تقرير صدر عن AON، فإن الهجمات الإلكترونية الناجحة التي ظهرت في نهاية عام 2020 وبداية عام 2021 – بما في ذلك Mimecast و SolarWinds و Accellion وMicrosoft Exchange – أبرزت نقاط الضعف البارزة المرتبطة بالعمل مع جهات خارجية. أصبحت برامج الفدية (Ransom) من المخاطر الرئيسية لشركات التأمين والمؤمن عليهم على حدٍ سواء، حيث نما النشاط بشكل كبير – بزيادة 400% من الربع الأول من عام 2018 إلى الربع الرابع من عام 2020. لقد أدرك المكتتبون، أن محافظ التأمين الإلكتروني الخاصة بهم تتكبد خسارة في الغالب بسبب برامج الفدية (Ransom ware). الحاجة الماسة إلى تقييم أفضل وتحديد سعر أعلى للتأمين الإلكتروني.

أمام إرتفاع وتيرة المخاطر الكارثية والبيئية والأوبئة، من جهة، وخطر التعرض للهجمات الإلكترونية، تقف صناعة التأمين أمام مجموعة من التحديات:

التحدي الأول: صياغة نماذج Nat-Cat Models تمكننا من استباق وقوع الكوارث والاستعداد لها.

التحدي الثاني: إيجاد تغطيات تأمينية للكوارث الطبيعية والبيئية والأوبئة؛ والتغطيات للهجمات الإلكترونية.

التحدي الثالث: إيجاد التمويلات اللازمة للوقاية ولجبر أضرار الكوارث والهجمات السيبرانية. إذا كانت الهجمات الإلكترونية مغطاة، فشركات التأمين هي التي ستقوم بالتعويض؛ المشكلة تكمن في الكوارث الطبيعية والتي من صنع الأنسان وفي الأوبئة: لقد أثبتت جائحة الكورونا عدم الاستعداد على مستوى العالم. أمام هذه التحديات كان ولابد من أن نفكر بشكل جماعي ومن هنا جاء عنوان هذا اللقاء:" الهجمات السيبرانية، الأوبئة والكوارث الطبيعية ... الحلول التأمينية؟"

نحن أمام تحديات مصيرية، لكننا في نفس الوقت وكصناعة تأمين مطالبين بالعمل لتقليص الفجوة التأمينية وتوفير التغطيات؛ بإيجاد حلول تكون صناعة التأمين قد خلقت فرصاً حقيقية للمساهمة في سد الفجوة التأمينية، والتخفيف من العبء على ميزانية الدول وكذلك الرفع من مستوى الأقساط. وهنا لابد من الإشارة إلى المبادرات العربية وأذكر منها على سبيل المثال: نظام تغطية الكوارث

في الجزائر. نظام تغطية المحاصيل في المغرب والذي تديره شركة MAMDA وأخيراً منظومة تغطية الكوارث من خلال صندوق FSEC والنظام الخاص بالمؤمن لهم والتي تديره الجامعة المغربية من خلال شركة CAT. وفي تونس نظام FIDAC والذي تديره CTAMA وكذلك المشروع الذي يهدف إلى تغطية الكوارث من خلال الدعم من البنك الدولي. وفي سلطنة عُمان تقرر إنشاء صندوق للكوارث على إثر العاصفة المدارية "شاهين". للشركات دور مركزي في حماية الممتلكات والأشخاص وتقليص الفجوة التأمينية؛ نحن هنا في هذا اللقاء نساهم في إيجاد الحلول التأمينية والترويج لها.

وقد القى معالي وزير التربية والتعليم التونسي فتحي السلاوتي كلمة ملخصها الاتي: -

دعا وزير التربية والتعليم التونسي فتحي السلاوتي خلال كلمته الافتتاحية للقاء، شركات التأمين إلى المشاركة والمساهمة ليس بالمال فقط ولكن بعودة قادة قطاع التأمين إلى مدارسهم ومشاركة الجيل الجديد قصص نجاحهم لتحفيزهم على المضى قدماً للنهوض بالبلاد. كما صرح بأنه سوف يتم توقيع اتفاقية مع الجامعة التونسية لشركات التأمين وبمقتضى هذه الاتفاقية، المساهمة في تسييج عديد المدارس العمومية التي تفتقد لسياج يحميها، حسب وزير التربية الذي أكد ان المؤسسات التربوية تحتاج الى بناء وتهيئة 280 كلم سياج يحمي ابناءها التلاميذ ويحفظ حرمتها وان شركات التأمين ستتدخل مباشرة بالبناء والتهيئة بعد مجهودات ساهمت بها في السنة الماضية في صيانة عدد من المدارس. وتابع أن مشاركة وزير التربية والتعليم التونسي في افتتاح فعاليات اللقاء ما هو إلا تأكيد على أهمية الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في المجتمع والتقدم به إلى الأفضل وهو الأمر الذي أشار إليه حبيب بن حسين – رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين – خلال كلمته الافتتاحية للقاء.

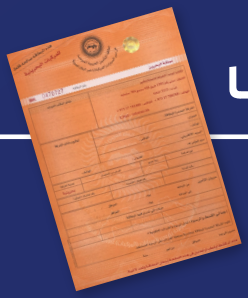
3 طرق للتأمين أونلاين
للسيارات المسافرة عبر جسر الملك فهد

عبر تطبيق أو موقع المتحدة للتأمين
United Insurance Bahrain
www.uic.bh

عبر تطبيق eTraffic
eTraffic

عبر موقع الحكومة الإلكترونية
www.bahrain.bh

من خدماتنا
تأمين البطاقة البرتقالية



التأمين الموحد عن سير السيارات
عبر البلاد العربية

المتحدة للتأمين
United Insurance

uic.bh | www.uic.bh

ندوة افتراضية بعنوان "مبادئ المعيار المحاسبي الدولي 17 ودخوله حيز التنفيذ في 2023"

بحضور ما يقرب من 360 مشارك، عقُدت الندوة الافتراضية التى نظمها الإتحاد العام العربي للتأمين فى يوم 16-03-2022 وبالتعاون مع جمعية الاكتواريين الدولية (SOA) وبرعاية من شركة SHMA Consulting بعنوان "مبادئ المعيار المحاسبي الدولي 17 ودخوله حيز التنفيذ في 2023". وقد أوضح المتحدثون أن المعيار المحاسبي IFRS 17 والذي سيدخل حيز التطبيق في 2023/01/01، سيزيد من شفافية الإفصاح لشركات التأمين ومن إمكانية مقارنة نتائجها بشكل أفضل، ويرتكز المعيار المحاسبي الجديد على فكرة احتساب عقود التأمين بناء على أرباحها أو خسائرها المتوقعة، مع منع إجراء أي مقاصة بين أرباح وخسائر العقود، وذلك سوف يعزز من عدالة وشفافية المعلومات المقدمة، فضلا عن أنه يفرض النموذج العام (GM) ضمن المعيار قياس المطلوبات باستخدام تقديرات مرجحة احتمالية للتدفقات النقدية المستقبلية. ثم يتم تعديلها حسب المخاطر وبهامش خدمة تعاقدي يمثل الأرباح المتوقعة.

وأشار محمد زيدان، رئيس الأكتواريين بشركة أليانز السعودي الفرنسي، أن البنك المركزي السعودي بصفته الجهه الرقابية على قطاع التأمين بالمملكة قد أعد خريطة طريق لتطبيق المعيار الجديد في نهاية عام 2018 لمساعدة الشركات في الانتقال لتطبيق المعيار دون حدوث مشاكل كبيره وقد بين أن الشركات قد شرعت في تطبيق تلك الخريطة في بداية عام 2019 .

كما أوضح السيد رفعت حماد، الخبير في البنك المركزي الأردني أن هذا المعيار قد لاقى أستحسان من الجهات الرقابية لكون -مبادئ المعيار الجديد- تتفق مع متطلبات الرقابة ومن تلك المبادئ -وقد تكون ابرازها- الاهتمام بإدارة المخاطر، الشفافية والقدرة على قياس هامش

الملاءة ومدى قدرة الشركات على الوفاء بإلتزاماتها.

وأضاف أن تطبيق المعيار المحاسبي الدولي الجديد 17 لا يشكل تحدي فقط للشركات وإنما يمثل أيضا تحدياً للجهات الرقابية لتحديث الأطر التشريعية لتتوافق مع متطلبات المعيار الجديد، وأوضح أن مرحلة تحليل البيانات قد أخذت وقتاً طويلاً نظرا لتزامنها مع أزمة كورونا، وأشار إلى أن المركزي الأردني قد أصدر دليلاً استرشادياً لمساعدة الشركات في فهم المعيار الجديد ومتطلباته.

كما أشار السيد/ عبدالمعيد احمد خان – مدير بشركة SHMA Consulting إلى أن أبرز التحديات التي تواجه الشركات هي نقل البيانات والميزانيات بل البيانات في حد ذاتها تُعد تحدي كبير.

وقد أكد جميع المتحدثين على ضرورة الاستفادة بمخرجات مرحلة تحليل البيانات وأهمية اختيار نظم المعلومات الملائمه لمتطلبات تلك المرحله.

إجتماع اللجنة المُصغرة المنبثقة عن لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة

في إطار حرص الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين والساده أعضاء لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة على متابعة أعمال اللجنة وإجراء ما فيه مصلحة لكافة أعضاءها من المكاتب العربية الموحدة، عُقد يوم الخميس الموافق 17-03-2022 اجتماع اللجنة المُصغرة المشكلة من لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة لمناقشة ودراسة مشروع إنشاء مجمعة للبطاقة البرتقالية.

هذا وقد تم اختيار السيد/ابراهيم لبيب المدير التنفيذى للمجمعة المصرية للتأمين الإجبارى على المركبات-مديرة المكتب الموحد المصري ليكون مقرر اللجنة المصُغرة التي تضم في عضويتها المكاتب الموحده الأردني/البحريني/العراقي/الجزائري والمصري فضلا عن المهندس/ ثامر العتيبي كعضو ممثل للجوانب الفنية (التكنولوجيه) ومن الجدير بالذكر أنه قد تم تشكيل تلك اللجنة المُصغرة بموجب قرار من لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة لدى اجتماعها الافتراضي الأخير المنعقد بتاريخ 02-03-2022 لدراسة مدى جدوى إنشاء مجمعة للبطاقة البرتقالية

زيارات الأمانة العامة

شرفت الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتامين بزيارة الأستاذ/ الاسعد زروق - رئيس الإتحاد العام العربي للتأمين ومدير عام تعاونية التأمين للتعاليم والأستاذ/ محمد الريماوي – ممثل سوق التامين الفلسطينية بمجلس الاتحاد ورئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ومدير عام شركة تمكين للتامين وذلك في يوم الثلاثاء الموافق 2022/12/21 وذلك على هامش اجتماع اللجنة التنفيذية / 77/ بالقاهرة حيث التقيا بكادر الأمانة العامة

متمنيا كل التوفيق للاتحاد العام العربي للتأمين ولأمينه العام في كل الاعمال المستقبلية وتحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات

كما تشرفت الأمانة العامة بزيارة وفد من شركة التكافل للتأمين – ليبيا وكان علي راسهم السيد / بشير خلاط – رئيس الشركة وممثل سوق التأمين الليبي في مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين وذلك يوم الأربعاء الموافق 2022/12/22 متمنيا كل التوفيق للاتحاد العام العربي للتأمين ولأمينه العام في كل الاعمال المستقبلية وتحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات

المؤتمر العام الثالث والثلاثون

5 الى 8 يونيو 2022

تتشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بدعوتكم لحضور المؤتمر العام الثالث و الثلاثون
و الذي سيعقد بمدينة وهران الجزائرية
خلال الفترة من 5 الى 8 يونيو 2022
تحت عنوان:
"الوضع الجديد و تداعياته على صناعة التأمين :
ما هي التحديات و هل من فرص للسوق العربي للتأمين؟"
ويتضمن البرنامج الثقافي للمؤتمر جلسات لنقاش مواضيع الساعة ندعوكم لمتابعتها:

- الأزمة الصحية و تأثيراتها على سوق التأمين العالمي ؛
- الهوة التأمينية ؛
- التحولات التكنولوجية وتنظيم إدارة التأمين ؛
- المخاطر الناشئة ومنتجات التأمين ؛

كما سيتم تسليم جائزة الدكتور رجائي صويص لأفضل بحث تأميني على هامش فعاليات المؤتمر العام.
وتكمن اهمية مؤتمرنا العام في إتاحة الفرصة لمناقشة مشاكل وتحديات صناعة التامين وإعادة التامين العربية وكل المستجدات.
إن الجزائر الشقيقة فى شخص الإتحاد الجزائري للتأمين (UAR) وكذلك اللجنة المنظمة العليا ، سيبذلون كل ما فى جهدهم لإنجاح هذا المؤتمر ؛ وجعله فرصة للقاء شركائكم وعقد أكبر عدد من إجتماعات العمل ؛ وإن إختيار مدينة وهران ليس من قبيل الصدف ، فالمدينة المتوسطية جميلة بمناظرها وبشواطئها ، غنية بـإرثها الثقافي وفيها مركز مؤتمرات عصري وكبير جداً ، يوفر كل التسهيلات ؛ كما أن المركز محاط بعدد لا بأس به من فنادق الخمسة والأربعة نجوم .
نتمنى حضوركم الكثيف، وتشجيعكم لهذه التظاهرة الهامة التى نريد لها أن تكون محطة فى تاريخ التأمين في المنطقة العربية.

شكيب أبوزيد
الأمين العام

ترست
للتأمين
فلسطين

نتمنى لكل العالم من الأراضي المقدسة السلام

ترست فلسطين

اجتماع اللجنة التنفيذية 78

تونس - 2022/2/7

تم عقد اجتماع اللجنة التنفيذية 78 تونس - جربه يوم 2022/2/7 بفندق ريديسون بلو، على هامش لقاء قرطاج الخامس عشر للتأمين وإعادة التأمين بجزيرة جربة التونسية وقد تم مناقشة واقرار العديد من الموضوعات المدرجة علي جدول أعمال الاجتماع والخاصة بالشئون المالية والفنية والإدارية والثقافية للاتحاد .

اجتماع لجنة تامينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة

2022 - 03 - 02

مع اقتراب الموعد المُحدد للبدء في الإصدار الإلكتروني للبطاقة البرتقالية (2022-04-01) دعت الأمانة العامة للاتحاد لعقد هذا الاجتماع بالتنسيق مع السيد مقرر اللجنة وذلك لغرض الوقوف على الوضع الحالي للمكاتب الموحدة مع برنامج الإصدار الإلكتروني وكذلك لمناقشة موقف جهوزية الحدود بين البلدان العربية وبمشاركة أعضاء لجنة مدراء IT

حيث استعرضت اللجنة جدول أعمالها كالاتي :

البند الأول: متابعة تنفيذ توصيات اللجنة السابقة

البند الثاني: الموقف الحالي للعمل على برنامج الإصدار الإلكتروني

أولاً: تجربة البرنامج بعد الانتهاء من المناقشة ، قررت اللجنة:

1. التأكيد على البدء بالإصدار الإلكتروني 1-4-2022 ، مع الأخذ بعين الإعتبار أن البطاقات الصادرة قبل 1-4-2022 سارية المفعول والعمل بها.

2. عقد اجتماع لكل من المكتب الموحد الليبي والمصري والتونسي والسوري والعراقي والأمانة العامة للاتحاد لمناقشة مشكلة انقطاع التيار الكهربائي على الحدود الليبية وانقطاع خدمة الإنترنت على الحدود السورية وتأثير ذلك على الإصدار الإلكتروني للبلدان المجاورة.

3. مناشدة المكاتب التي لم تُرسل نموذج الشهادة بسرعة إرسالها للأمانة العامة للاتحاد قبل البدء بتطبيق الإصدار الإلكتروني.

ثانياً: آلية ترحيل البطاقات البرتقالية اليدوية إلى أرقام إلكترونية

بعد عرض مقترحات السادة الحضور، قررت اللجنة:

أن يتم عقد اجتماع – خلال الأسبوع التالي - تقني فني للجنة IT والأمانة العامة للاتحاد وبمشاركة شركة Assuretech وذلك إيجاد حل عملي توافقي لآلية العمل مع البطاقات البرتقالية الورقية بذمة المكاتب الموحدة والتي تم بيعها لشركات التأمين / الوكلاء وتم تصديرها فعلياً بالأسواق.

البند الثالث: جهوزية المنافذ الحدودية

- أوضحت الأمانة العامة للاتحاد أن المقصود من جهوزية ومتطلبات الحدود هو توافر وسائل التواصل بين مسؤولي المكاتب الموحدة على المنافذ الحدودية بين البلدان والربط بين الجهات المعنية (على سبيل المثال: الداخلية، الجمارك، حرس الحدود ... إلخ) مع المركز الرئيسي للمكتب الموحد.

بعد إستعراض كافة المقترحات، ، قررت اللجنة:

1. توجيه كتاب من الأمانة العامة للاتحاد للسادة مدراء المكاتب الموحدة يتضمن المتطلبات الخاصة بجهوزية الحدود المتاحة (Internet / Intranet)، على أن يتم الرد بحد أقصى أسبوع من إرسال هذا الكتاب.

2. أن يتم مناقشة الحلول المقدمة من لجنة IT خلال الاجتماع التقني الفني بمشاركة جميع مسؤولي IT المكاتب الموحدة.

وفي الختام شكر السيد مقرر اللجنة والسيد الأمين العام للاتحاد السادة الحضور على المشاركة في هذا الاجتماع، وتمنى على الجميع الالتزام بقرارات وتوصيات اللجنة وهو المعهود منهم دائماً.

شركة التأمين الوطنية
NATIONAL INSURANCE COMPANY

معاً ... لأبعد حُدود

Palestine

www.nic-pal.com

تهانى

يسعد ويشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
أن تتقدم بخالص التهنئة الى
الأستاذ/ مؤمن مختار
بمناسبة توليه منصب الأمين العام – الاتحاد الأفراسيوي
للتأمين و إعادة التأمين– مصر ، كما ندعو الله بالتوفيق
للاتحاد الأفرأسيوي للتأمين و إعادة التأمين

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم
بأسمى آيات التهاني الى الأستاذ/ ماجد سميرات
بمناسبة إعادة انتخابه رئيسا لمجلس إدارة الاتحاد الاردني
لشركات التأمين وفقه الله في عمله ونتمنى له كل التوفيق
في المهام الموكلة إليه وللاتحاد الأردني لشركات التأمين
التقدم والازدهار

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
بخالص التهنئة إلى
الأستاذ/ إيلي خوري
بمناسبة تعيينه المدير العام لشركة التأمين العربية - لبنان
متمنيين له كل التوفيق والسداد في مهمته
ولشركة التأمين العربية - لبنان كل التقدم و الازدهار

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بخالص
التهنئة إلى الأستاذ / عمار مصلوح
بمناسبة تعيينه بمنصب المدير العام لشركة الجزائرية
الخليجية لتأمين الأشخاص (الجزائرية للحياة) - الجزائر
متمنيين له كل التوفيق في مهمته ولشركة الجزائرية
للحياة كل التقدم والازدهار

يسعد ويشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
أن تتقدم بخالص التهنئة إلى
الدكتور/ عودة سليمان أبوجوده
بمناسبة توليه منصب المدير العام لشركة الأردنية الفرنسية
للتأمين "جوفيكو " – المملكة الأردنية الهاشمية،
كما ندعو الله بالتوفيق لشركة الأردنية الفرنسية للتأمين "جوفيكو"

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بخالص
التهنئة الى لإستاذ/ محمد العيلة
بمناسبة تعيينه الرئيس التنفيذي للتأمين لشركة القطرية
العامة للتامين وإعادة التأمين - قطر
متمنين له كل التوفيق والسداد في مهمته ولشركة
القطرية العامة للتامين وإعادة التأمين كل التقدم والإزدهار

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم
بأسمى آيات التهاني الى
الأستاذ/ موسى البيطار
بمناسبة تعيينه بمنصب المدير العام لشركة العامة للتكافل _ قطر
وفقه الله في أعماله ونتمنى له كل التوفيق في المهام
الموكلة إليه ولشركة العامة للتكافل التقدم والازدهار

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
بخالص التهنئة إلى
الأستاذ / حافظ محمد عمران
بمناسبة تعيينه رئيس مجلس الإدارة لشركة ليبيا للتأمين - ليبيا
متمنيين له كل التوفيق في مهمته
ولشركة ليبيا للتأمين التقدم والازدهار

تهانى

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بخالص التهنئة إلى الأستاذ / خالد عبدالعزيز الشويعر
بمناسبة تعيينه بمنصب الرئيس التنفيذي _ شركة أكسا للتأمين التعاوني _ السعودية
متمنيين له كل التوفيق في مهمته ولشركة أكسا للتأمين التعاوني كل التقدم والازدهار

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بخالص التهنئة:
للأستاذ/ عبد الرحيم دبيش
بمناسبة تعيينه المدير العام لشركة أليانز – المغرب
متمنيين له كل التوفيق والسداد في مهمته ولشركة أليانز – المغرب كل التقدم و الازدهار

يسعد ويشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم بخالص التهنئة الى
الأستاذ/ محمود حمدان
بمناسبة توليه منصب الأمين العام – الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين– فلسطين، كما ندعو الله بالتوفيق للاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم بأسمى آيات التهاني
للأستاذ/ أحمد الديب
بمناسبة تعيينه بمنصب المدير العام لهيئة الإشراف على التأمين - ليبيا
وفقه الله في أعماله ونتمنى له كل التوفيق في المهام الموكلة إليه ولهيئة الإشراف على التأمين التقدم والازدهار

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم بأسمى آيات التهاني الى الاستاذ/ عماد الحجة
بمناسبة إعادة انتخابه نائبا لرئيس مجلس الإدارة للاتحاد الاردني لشركات التأمين وفقه الله في عمله ونتمنى له كل التوفيق في المهام الموكلة إليه وللاتحاد الأردني لشركات التأمين التقدم والازدهار

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بخالص التهنئة الى الإستاذ/ محمد عبد الجواد
بمناسبة توليه منصب رئيس مجلس الإدارة شركة مصر للتأمين التكافلي حياة - جمهورية مصر العربية
متمنيين له كل التوفيق والسداد في مهمته لشركة مصر للتأمين التكافلي حياة كل التقدم و الإزدهار

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بخالص التهنئة إلى الأستاذة / ميساء الكوهجي
بمناسبة تعيينها الرئيس التنفيذي لشركة المتحدة للتأمين - مملكة البحرين
متمنيين لها كل التوفيق في مهمتها ولشركة المتحدة للتأمين كل التقدم والازدهار

يسعد ويشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم بخالص التهنئة إلى
الأستاذة/ عبير حلمي صالح
بمناسبة توليها منصب العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين التكافلي حياة - جمهورية مصر العربية ، كما ندعو الله بالتوفيق لشركة مصر للتأمين التكافلي حياة

تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من الأسى والحزن

المرحوم / رضا فريد بن بوزيد

أحد أعمدة قطاع التأمين بالجزائر ويتقدم الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين باسمه شخصيا وباسم السادة رئيس و أعضاء مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين وكافة العاملين فى الأمانة العامة للاتحاد بخالص التعازى ، سائلا الله العلي القدير أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته.

كلمة رثاء ووفاء

في حياتنا هناك شخصيات تغير مجرى حياتنا، لقائي بالمرحوم فريد بنبوزيد غير مجرى حياتي بالكامل وجعلنيادخل عالم إعادة التأمين وتوسعت آفاقي لأهتم بالتأمين المباشر وباقتصاديات التأمين؛

منذ أسبوع من كتابة هذه السطور اتصلت بالأستاذ فريد بنبوزيد لاقول له أنني سأكون سعيدًا بالتكريم الذي سيقيمه له الاتحادين العربي والجزائري خلال المؤتمر العام 33 في وهران – الجزائر

وخلال سنة 2021، كانت لنا اتصالات بخصوص المقالات التي نشرت في مجلة "التأمين العربي" التي يصدرها الاتحاد العربي والاحصائيات التي نقوم بها لتعميق معرفتنا بأسواقنا العربية.

يوم أمس نزل على خبر وفاته كالصاعقة، لم أكن انتظره، على الأقل في هذا الظر لكن هكذا شاء القدر.

دخلت مكتب الاستاذ فريد ذات يوم في نوفمبر 1987، وخرجت منه وأنا منبهر بشخصية الرجل وبعمق تحاليله ووجدت نفسي اتعلم إعادة التأمين منذ أول أسبوع.

فتح لي ذراعية، وفتح لي باب التأمين وإعادة التأمين. أعطاني سبع كتب عن إعادة التأمين لقرائتها؛ بعد أسبوع، استدعاني إلى مكتبه وسألني ماذا تعلمت؟ وهل عجبتك

مادة إعادة التأمين؟ أجبته وبكل صراحة: أنا لا أتحدث الانجليزية، ولغة إعادة التأمين هي الانجليزية! أجابني وبكل سهولة: سنبعثك إلى لندن! ووفى بوعده وبعثني إلى لندن لأتعلم اللغة الانجليزية في أول سنة من عملي.

وبحكم أنه كان أحد أهم المدرسين في معهد تمويل التنمية في المغرب العربي، فلقد تعلمت على يديه "خصائص أسواق التأمين في المغرب العربي و"استيراتيجية إدارة شركات التأمين"، تعلمت منه منهجية التحليل والأدوات التي يجب استعمالها لفهم التأمين بصفة عامة وديناميكية الأسواق؛ ما تعلمته منه خلال دراستي كان مهماً، ولكن الأهم هو ما تعلمت منه خلال السنوات الخمس عشر التي عملت فيها معه. لقد طلب مني وشجعني وبكل قوة لاهتم بالأسواق العربية وبعثني لزيارة أسواق المشرق العربي والخليج منذ ثاني سنة عملت فيها. كان يؤمن بعنصري الشباب ومنافع التكنولوجيا، وكانت له نظرة مستقبلية تسبق زمانه وعلى اطلاع بكل ما يجري في أسواقنا وفي العالم التأمين، كان قارئاً نهماً وثقافته الواسعة لم تكن منحصره في التأمين، بل كانت تشمل الاقتصاد والمالية والعلوم الانسانية.

قدراته التحليلية كانت تجعلك تفكر بطريقة مختلفة عن كل ما يكتب أو يقرأ عن "الوعي التأميني " أو أسباب عزوفالناس عن شراء التأمين.

عندما كنت أتدرب وأنا طالب في باريس عند SCOR، اتصل بي الأستاذ فريد هاتفياً وبعث لي في اليوم الموالي لائحة بما يقرب 100 كتاب وجب على شرائهم لمكتبة BEST Re وقالي لي أضف ما شئت من الكتب لمكتبتك الخاصة. أصبحت مكتبة الشركة غنية جداً، تضم المئات من المراجع وتصلها العشرات من المجلات شهريا."، ومفتوحة لعموم الطلاب والباحثين. منذ بداية دراستي، تعلمت بإيعاز من المرحوم البحث في منشورات Sigma of SwissRe و كتابات جنيف Geneva Papers وتقارير الأسواق. وما نقوم به من أبحاث وتجميع إحصائيات في الإتحاد العربي، ما هو إلا تكملة للعمل الذي بدأته عند تحضير رسالة الماجستير عن: "أسواق التأمين في البلدان العربية"، تحت إدارة المرحوم؛ فهناك استمرارية في الاجتهاد والبحث، وهذا الطريق الأوحد للإرتقاء بصناعة التأمين في منطقتنا

في آخر أحاديثنا تناقشنا كثيراً عن واقع التأمين العربي وكيفية تقييم مساهمته في الاقتصادات الوطنية؛ خلال النقاش برهن لي على أن نسبة التأمين في الناتج القومي الخامPenetration rate و مبلغ الانفاق على التأمين Insurance Density ليستا دقيقتين لمعرفة أهمية التأمين ومساهمته في الاقتصاد الوطني، لأنه إذا استثنيا الاخطار الكبيرة والتي تُصَدَر للخارج والاخطار القصيرة الأمد التي لا تتيح إمكانات كبيرة للادخار لا يبقى هناك شيء مهم يساهم فعلاً في عملية التنمية الاقتصادية.

كانت التنمية الاقتصادية هاجس المرحوم فريد بنبوزيد، يؤمن بأن التأمين يجب أن يلعب دوره كاملاً فيها.

خلال عملنا اختلفنا كثيرا، لكن "الاختلاف لايفسد للود قضية". لما واتتني الفرصة لانتقل للعمل مع المجموعة العربية " أريج"، لم يغفر لي فريد بنبوزيد استقالتي، وكانت بيننا فترة جفاف على مدى عشر سنوات.

لكنني أدركت أنه في أخر الامر سواء أحببت أو كرهت، فهو كان أستاذي ورئيسي وهو من حبب لي العمل في التأمين والصناعة برمتها وكان وسيظل صاحب الفضل على فيما تعلمته منذ البداية والى اليوم.

وتقابلنا بالصدفة ذات يوم في دبي، بعدها قررت زيارته وأنا بالجزائر العاصمة.. بدون إعلامه من قبل؛ في 2018 تقابلنا في دبي، وكنا على تواصل السنة الماضية.كنت تمنيت لو كنا تقابلنا خلال زيارتي لتونس،

لكن للأسف المشاغل حالت دون ذلك.

واليوم ماذا تبقى من إرث المرحوم فريد بنبوزيد؛ لن أقف عند الشركات التي أسسها وبعضها

نجح وBEST Re توقفت،؛ فكونه أحد المؤسسين لمعهد تمويل التنمية في المغرب العربي فلقد ساهم في تكوين العشرات من أعمدة وأطر التأمين والمصارف في الجزائر وتونس، وكل الذين درسوا أو عملوا معه يدينون له بالفضل، وهناك أجيال تعاقبت وستتعاقب وكلها نالت من عِلْمِهِ أو من عِلْمْ من عَلَمَهُمْ المرحوم. لقد أثرت تحليلاتفريد بنبوزيد في تغيير الطريقة التي كان المهنيون يتكلمون فيها عن التأمين وأسباب عدم تطوره بالشكل الذي نرغبه.

أردت بهذا الرثاء أن أعطي لمحة عن إسهامات المرحوم للنهوض بصناعة التأمين. سواء اتفقنا أو اختلفنا معه، فهووبدون شك أثر بشكل بما لا يدعم مجالاً للشك في التطورات التي حصلت في صناعة التأمين وإعادة التأمين الجزائرية والعربية والافريقية.

أردت بهذا الرثاء أن أوفي المرحوم حقه وأنا أعبر عن مدى امتناني لما تعلمته منه، ومكنني من التطور المهني حتى حصل لي شرف أن أصبح الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين؛ والتعبير عن الوفاء لمعلمي والذي ساعدني في بداية حياتي المهنية.أختم رثائي بشعر جميل عن الوفاء منسوب للإمام علي – رضي الله عنه –:

وَلا خَيرَ في وِدِّ اِمرِئٍ مُتَلَّون
إِذا الريحُ مالَت مالَ حَيثُ تَميلُ
جَوادٌ إِذا اِستَغنَيتَ عَن أَخذِ مالِهِ
وَعِندَ اِحتِمالِ الفَقرِ عَنكَ بَخيلُ
فَما أَكثَرَ الإِخوان حينَ تَعدّهُم
وَلَكِنَهُم في النائِباتِ قَليلُ

الرحمة على روح الفقيد فريد بنبوزيد ولنا في إرثه خير عزاء؛ وتعازينا الحارة لعائلته الصغيرة؛ هيفا ونجمة وأرملته السيدة منية؛ وكل عائلته الكبيرة ومحبيه.

السيرة الذاتية للفقيد لا يمكن اختزالها في بعض سطور.

ولد في فاس / المغرب سنة 1942

الجنسية: جزائرية

درس في معهد العلوم السياسية ENA في باريس

والمعهد الوطني للتأمين ENASS

والمعهد العالي للعلوم الاجتماعية EHESS

التحق بالشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR سنة 1964، ليصبح بعدها مديراً عاماً لها.

سنة 1972، عين مديراً عاماً للشركة الوطنية للتأمينات SAA

عين مستشارًا لوزير المالية الجزائري سنة 1982

عين نائباً لمحافظ البنك المركزي سنة 1983

كان أحد المؤسسين لمعهد تمويل التنمية في المغرب وأول رئيس لمجلس إدارته في 1982

أسس شركة BEST Re سنة 1985 وتقاعد منها في سنة 2007

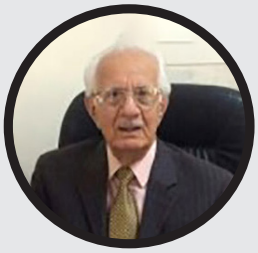
أسس IM Bank في تونس

شكيب أبوزيد

الأمين العام

تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من الأسى والحزن

المرحوم / عبد الباقي رضا



أحد أعمدة قطاع التأمين بالعراق ويتقدم الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين باسمه شخصيا وبإسم السادة رئيس و أعضاء مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين وكافة العاملين فى الأمانة العامة للاتحاد بخالص التعازى ، سائلا الله العلي القدير أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته

تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من الأسى والحزن

المرحوم / فؤاد الأنصاري

رئيس مجلس الإدارة شركة الأهلية للتامين سابقا، رئيس مجلس إدارة معهد التأمين بمصر سابقا ، المستشار الفني للاتحاد المصري للتأمين سابقا ، نائب رئيس معهد التأمين القانوني بلندن.

ويتقدم الامين العام و السادة رئيس و أعضاء مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين وكافة العاملين فى الأمانة العامة بخالص التعازى ، سائلا الله أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته

تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من الأسى والحزن

المرحوم / رياض باتوبدجي

المدير التنفيذي سابقا لشركة المركزية لإعادة التأمين ويتقدم الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين باسمه شخصيا وباسم السادة رئيس و أعضاء مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين وكافة العاملين فى الأمانة العامة للاتحاد بخالص التعازى ، سائلا الله العلي القدير أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته

تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من الأسى والحزن

المرحوم / عبد الحميد إبراهيم

المدير التنفيذي السابق وعضو مجلس الإدارة و مستشار رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية و الرئيس الأسبق لهيئة سوق المال ويتقدم الأمين العام و السادة رئيس و أعضاء مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين وكافة العاملين فى الأمانة العامة للاتحاد بخالص التعازى ، سائلا الله العلي القدير أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته

تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من الأسى والحزن

المرحوم / مصطفى الفيشاوي

نائب الرئيس التنفيذي السابق للشئون الفنية وإعادة التأمين الشركة المصرية للتأمين التكافلي - ممتلكات و مسئوليات ويتقدم الأمين العام و أعضاء مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين وكافة العاملين فى الأمانة العامة للاتحاد بخالص التعازى ، سائلا الله العلي القدير أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته

العالمية
المتحدة للتأمين
لأجيالنا القادمة
www.gui.ps
1800 200 200