

# «الأهلية للتأمين» تعتمد على امتداد شبكة التغطيات التأمينية بالمنطقة

السعد: نسعى دائماً للحصول على تصنيف أعلى عبر الاستمرار بالأداء التشغيلي

وذكر أن الشركة اعتمدت في ذلك على تنوع مصادر الإيرادات وجودة المحفظة التأمينية وامتداد شبكة التغطيات التأمينية على مستوى المنطقة وتقديم منتجات تأمينية جديدة، مما ترتب عليه تحقيق نتائج جيدة مع الاستمرار في دعم احتياطات الشركة لتقوية مركزها التنافسي على المستويين المحلي والإقليمي. وأشار السعد إلى أن «الأهلية للتأمين» دائماً تسعى للحصول على تصنيف أعلى، من خلال الاستمرار بالأداء التشغيلي القوي والعمل المستمر والمتواصل على تطوير البنى التحتية لنظم المعلومات والعمل داخل الشركة، بالإضافة إلى الالتزام بمعايير السلوك المهني وحوكمة الشركات وفي ما يلي التفاصيل:

قال الرئيس التنفيذي في شركة الأهلية للتأمين يوسف السعد إن الشركة استطاعت مواصلة أدائها القوي، محققة زيادة في إجمالي الدخل من الأقساط المكتتبه بنسبة تزيد على عام 2016، بمقدار 16.5%، كما استطاعت الشركة أن تحافظ على معدلات الربحية والعوائد المجزية للمساهمين، وذلك من خلال تحقيقها صافي ربح 8.6 ملايين دينار خلال عام 2017. وأضاف إن الشركة الأهلية استطاعت أن تحتفظ بالتصنيف الائتماني المرتفع، بإجماع ثلاث وكالات تصنيف ائتمانية عالمية، هي: ستاندرد آند بورز (A-)، موديز (A3)، وإيه إم بست (A-)، مما يعكس موقع الشركة الأهلية للتأمين ومكانتها الرائدة إقليمياً والثقة العالمية التي تحظى بها.

8 - المحافظة على التصنيف الائتماني العالي للشركة.

< نجاح الشركة يتجلى في تحقيق معدلات ربحية، فما تعليقك على ذلك؟

- لله الحمد، وبفضل توجيهات مجلس الإدارة ومجهودات الزملاء العاملين، فإن «الأهلية للتأمين» اتباعاً لسياستها التحفظية ما زالت محافظة على جودة المحفظة التأمينية والقاعدة الرأسمالية القوية والتركيز على نوعية الأعمال والخدمات التأمينية المقدمة مع توفير الحماية القصوى للشركة، وكذلك الإستراتيجية الصارمة التي تتبناها الشركة، للحد من المخاطر التي تحيط بالشركة؛ لذلك فإننا دائماً نحافظ على معدلات ربحية عالية ومستقرة، على الرغم من أننا نتبع سياسة التحفظ، كما أننا نعمل باستمرار على دعم المركز المالي للشركة، من خلال زيادة الاحتياطات الفنية والتأمينية.

< استطاعت الشركة أن تحتفظ بالتصنيف الائتماني المرتفع، بإجماع ثلاث وكالات تصنيف عالمي، فكيف ذلك؟

- كما هو معلوم أن وكالات التصنيف تعتمد في تقييمها على معايير دولية في مختلف جوانب التقييم، واستطاعت الشركة الأهلية أن تحتفظ بالتصنيف الائتماني المرتفع بإجماع ثلاث وكالات تصنيف ائتمانية عالمية، هي: ستاندرد آند بورز (A-)، موديز (A3)، وإيه إم بست (A-)، مما يعكس موقع الشركة الأهلية للتأمين ومكانتها الرائدة إقليمياً، والثقة العالمية التي تحظى بها.

وقد اعتمدت الشركة في ذلك على تنوع مصادر الإيرادات وجودة المحفظة التأمينية وامتداد شبكة التغطيات التأمينية على مستوى المنطقة وتقديم منتجات تأمينية جديدة، مما ترتب عليه تحقيق نتائج جيدة مع الاستمرار في دعم احتياطات الشركة لتقوية مركزها التنافسي على المستويين المحلي والإقليمي.

كما أننا دائماً نسعى للحصول على تصنيف أعلى من خلال الاستمرار بالأداء التشغيلي القوي والعمل المستمر والمتواصل على تطوير البنى التحتية لنظم المعلومات والعمل داخل الشركة، بالإضافة إلى الالتزام بمعايير السلوك المهني وحوكمة الشركات.

< هل هناك معوقات أمام عمل الشركة؟  
- المعوقات أمر طبيعي في عملنا، حيث إن



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.  
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.

< ما أبرز إنجازات الشركة الأهلية للتأمين عن عام 2017؟

- كما هو معروف أن عام 2017 كان عام تحدي، نظراً إلى الظروف السياسية والاقتصادية التي تمر بها المنطقة عموماً، وعلى الرغم من ذلك استطاعت «الأهلية للتأمين» مواصلة أدائها القوي، محققة زيادة في إجمالي الدخل من الأقساط المكتتبه، بنسبة تزيد على عام 2016، بمقدار 16.5%، كما استطاعت الشركة أن تحافظ على معدلات الربحية والعوائد المجزية للمساهمين، وذلك من خلال تحقيقها صافي ربح 8.6 ملايين دينار خلال عام 2017. بالإضافة إلى ذلك، استطاعت الشركة أن تصيف إلى قائمة عملائها المميزة خلال عام 2017 عدداً من كبار العملاء، تم التعامل معهم والاستحواذ على محافظهم التأمينية، حيث إن أهم إنجازات «الأهلية للتأمين» منذ تأسيسها تنمية علاقة الولاء في ما بينها وبين عملائها.

< أما أبرز الأهداف الإستراتيجية التي تركز عليها الشركة خلال الفترة المقبلة؟

- 1 - المحافظة على جودة المحفظة التأمينية للشركة في مختلف أنواع التأمين.
- 2 - زيادة نسبة الاحتفاظ لدى الشركة في كل أنشطتها التأمينية.
- 3 - دراسة التوسع في زيادة عدد الفروع بعد الدراسة والتأكد من جدوى إضافة فروع جديدة محلياً وإقليمياً.
- 4 - الاستثمار في الاستثمار المتحفظ والجيد بعد نجاح صفقة الاستحواذ على شركة إعادة التأمين الكويتية.
- 5 - تدريب وتأهيل كوادر الشركة فنياً، حيث إنهم أصل من أصول الشركة، وتنميتهم والحفاظ عليهم يساعدان على تحقيق الأهداف الإستراتيجية المرجوة.
- 6 - زيادة الاعتماد على الكوادر الكويتية وتدريبهم وتأهيلهم.
- 7 - الاستثمار في سياسة انتقاء معيدي التأمين العالميين مع الاعتماد فقط على من لديهم تصنيف ائتماني عالمي متميز.



• يوسف السعد

- < الشركة تحافظ على جودة محفظتها وقاعدة رأسمالها القوية.. من خلال سياستها التحفظية
- < احتفاظنا بأعلى التصنيفات الائتمانية العالمية انعكس على موقع الشركة ومكانتها عالمياً
- < السوق يعاني غياب الوعي التأميني وعدم الإقبال على وثائق التأمين الشخصية

لقطاع التأمين الكويتي خصوصية معينة، والصعوبات فيه تتمحور حول التعامل مع المنافسة في السوق وغياب التنظيم، بالإضافة إلى ضعف الوعي التأميني في المجتمع، ولكننا بفضل خبرة مجموعة العمل بالشركة فإننا نتخطى دائماً هذه المعوقات والصعوبات.

< هل هناك ممارسات سلبية في السوق؟ وما أبرزها؟

- للأسف، هناك بعض الممارسات السلبية في سوق التأمين الكويتي نتيجة لغياب التنظيم، والذي أدى بدوره إلى عملية حرب الأسعار وتدني مستوى الخدمات المقدمة للعملاء، من أجل الحفاظ على هامش الربح، وفي غالب الأحيان تنكبد هذه الشركات خسائر كبيرة نتيجة لذلك، وفي النهاية تأثيرها يعود بالسلب على قطاع التأمين بشكل عام. وعلى الرغم من ذلك فإننا في «الأهلية» ما زلنا متمسكين ومستمرين بسياستنا، ولم ننجر إلى هذه الحرب؛ إذ إننا ملتزمون الحفاظ على سمعتنا وتقديم أفضل خدمة لعملائنا وللسوق التأميني عموماً.

< يعمل في السوق 40 شركة في مجال التأمين، فهل ترى أنها كثيرة مقارنة بحجم السوق؟

- نعم، بالتأكيد السوق الكويتي لا يحتاج هذا العدد الكبير من شركات التأمين، فالحكومة في الكويت تتكفل بغالبية الخدمات في قطاعي التعليم والصحة، أو غيرها، كما لا يوجد وعي تأميني أو إقبال على وثائق التأمين الشخصية، لذلك باعتقادي أنه باستطاعة الشركات الكبيرة ذات الملاءة المالية تغطية السوق بشكل كافٍ، ولا حاجة لهذا العدد الكبير.

< هل كثرة عدد الشركات وأفرعها تولد أزمة تؤدي إلى تكسير الأسعار وتفتيت الحصص السوقية لشركات التأمين؟

- المنافسة أمر طبيعي وصحي في أي قطاع، حيث إنه سيعود في النهاية بالنفع على المستهلك، ولكن للأسف ونظراً إلى الزيادة الكبيرة في عدد الشركات العاملة في السوق وصلنا إلى مرحلة تكسير غير منطقي للأسعار من بعض الشركات، من أجل الحصول على حصة سوقية، يقابله تدنٍ كبير في جودة الخدمات المقدمة لحملة الوثائق، ومع مرور الوقت تجد بعض الشركات تتعثر وتعجز عن الوفاء بالتزاماتها، مما يولد أزمة كبيرة في السوق.