

«ارتفاع الطلب على منتجي «سلامة للتأمين».. «الصحي» و«الحياة»



دبي: فاروق فياض

قال جاسم الصديقي رئيس مجلس إدارة شركة «سلامة للتأمين»: إن جائحة «كورونا» عززت نمو الطلب على منتجات التأمين الصحي والتأمين على الحياة.

وقد أظهر القطاع قدرة ملفتة على الصمود خلال الجائحة، نتيجة لطبيعة هذا النشاط، ويعكس هذا الأمر حقيقة أن التأمين خدمة أساسية ولا يمكن لأي اقتصاد أن يعمل بشكل فعال من دون وجود نظام متكامل ومتمين للتأمين. وأضاف الصديقي في تصريحات لـ«الخليج»: نجحنا خلال النصف الأول من هذا العام في مواجهة الشكوك والتحديات غير المرئية التي فرضها وباء «كوفيد 19»، ولقد مهد نهجنا الذي يركز على العملاء والذي تدعمه استراتيجيات محددة في مجال الأعمال والاستثمار الطريق للنجاح.

حققنا نمواً قوياً في الأقساط والأرباح خلال النصف الأول

تابع الصديقي: تواصل شركة سلامة الحفاظ على مكانتها بقطاع التكافل في سوق الإمارات، وهي مستمرة في مسار

نموها التصاعدي على الرغم من حالة عدم اليقين التي تسببت بها أزمة «كوفيد 19»، وحققت زيادة كبيرة في إجمالي المساهمات المكتتبة.

تحديد الأطر السليمة

وأوضح رئيس مجلس إدارة «سلامة» أن الشركة تعمل على تتبع التطورات الاقتصادية والمالية بعناية، وتحرص على تعديل معايير التغطية وتحديد الأطر السليمة لقاعدتها من المنتجات بما يتناسب مع ظروف السوق. ونحن على ثقة بأننا قادرون على مواجهة التطورات الناشئة عن الأزمة من خلال الإدارة الحكيمة للتدفقات النقدية والرقابة الصارمة على النفقات.

وعلى المستوى التشغيلي، نشير إلى أن الشركة لم تشهد انقطاعاً في مواكبة حاجات العملاء، لا سيما على مستوى الاستجابة للمطالبات، وطوال الفترة التي انتقل خلالها فريق عمل الشركة إلى العمل عن بعد، ثابرتنا على خدمة العملاء بالكفاءة المعتادة ووفق أعلى المعايير.

خطط مستقبلية

وعن أبرز الخطط المستقبلية التي تطرحها الشركة في السوق المحلي، قال الصديقي: تتحرك «سلامة» بشكل تدريجي للحصول على حصة أكبر بسوق التأمين في الإمارات. ونحن نهدف إلى أن نكون من بين أكبر ثلاث شركات تأمين في الإمارات خلال سنتين إلى ثلاث سنوات.

ونعمل على تحقيق هذا الهدف من خلال التركيز على التحسين الدائم في تجربة ورضا العملاء، وتطوير قنوات توزيع الخدمات والمنتجات، بالإضافة إلى تنمية عوائد الاستثمارات.

وتتأثر شركة سلامة على رصد واستكشاف الفرص المناسبة لطرح وتقديم منتجات جديدة. وهنا نشير إلى أهمية استخدام قنوات التوزيع الرقمية ومواكبة التطورات الحاصلة في هذا المجال، وفي هذا الإطار ستكشف الشركة قريباً عن مبادرات جديدة ومبتكرة.

وأشار الصديقي إلى أن الشركة تراقب وتدرس الفرص المتاحة والمناسبة أمامها لتحقيق نمو مستدام، سواء عبر التوسع المباشر أو من خلال صفقات مدروسة.

منتجات متنوعة

وعن أهمية دخول الشركة بقطاع المنتجات التقليدية في صناعة التأمين، قال الصديقي: يتمتع التأمين التكافلي في الإمارات بالبيئة والمقومات التي تتيح له الاستمرار في النمو بمعدلات ومستويات تتجاوز تلك التي يسجلها التأمين التقليدي، خصوصاً في ظل ما نشهده من إقبال من قبل عملاء شركات التأمين التقليدي على التعامل مع شركات التكافل نتيجة للثقة التي أثبتتها هذه الشركات وقدرتها على توفير منتجات توازي وتفوق نظيرتها التقليدية. وبين رئيس مجلس إدارة «سلامة»: نلقت في هذا الإطار إلى إحدى أهم الميزات التفاضلية لنظام التكافل الإسلامي،

والتي تكمن في اتخاذ التأمين التكافلي من مبدأي التبادل والتعاون مصدراً رئيسياً لنشاطه، الذي يركز على قواعد المسؤولية المشتركة والتعويض المشترك والمصالح المتبادلة والتضامن. وعلى غرار التأمين التقليدي المشترك يستفيد حملة الوثائق من الفائض المتراكم، ولكن مع فصل واضح بين الأصول المملوكة لأصحاب الوثائق وتلك المملوكة من قبل الجهة المؤمن لديها.

وتكمن الاختلافات الرئيسية بين التكافل الإسلامي والتأمين التقليدي، في كون التكافل يستند إلى تقاسم المخاطر (نموذج تعاوني)، في حين أن التأمين التقليدي يعتمد قاعدة نقل المخاطر. وبموجب نظام التكافل، تقوم شركة التأمين التكافلي بإدارة المخاطر نيابة عن حملة الوثائق، لكنها لا تحمل المخاطر على عاتقها. أما في حالة التأمين التقليدي، فيتحمل بائع التأمين المخاطر مقابل الأقساط، ويتحمل حملة وثائق التأمين مخاطر السيولة والملاءة المالية لشركة التأمين التقليدية، عند مطالبتهم الشركة بدفع مبلغ التأمين.

ونحن نتوقع أن تصبح شركات التكافل اللاعب المسيطر في السوق خصوصاً عند بروز فرص لعمليات اندماج واستحواذ بين الشركات العاملة في السوق الإماراتية

محفظة استثمارية

وعن مدى تضرر الأنشطة والمحفظة الاستثمارية للشركة في ظل انتشار «كوفيد 19»: قال الصديقي: تسببت جائحة كورونا بإحداث تقلبات في الأنشطة الاستثمارية في مختلف القطاعات، ومما لا شك فيه أن هذا الأمر كان له أثره في المحافظ الاستثمارية لشركات التأمين التقليدي، كما شركات التكافل الإسلامي. أما على مستوى شركة سلامة، فبإمكاننا القول إن الاستراتيجية الاستثمارية الحكيمة والمتحفظة التي نعتمدها قد أمنت لنا حماية مرتفعة من آثار هذه التقلبات



"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.