

المدير العام تكليفاً للشركة الوطنية للتأمين عبد القادر العلي؛ تحتج السوق لتعديل بعض القوانين والأنظمة لترتيب واستقرار قطاع التأمين

الوطن

يبدو أن التفاؤل هو السمة الأبرز لإدارات المؤسسات التأمينية العاملة في سورية، وعلى ما يبدو أن لهذا التفاؤل دوراً رئيساً في استمرار الشركات بعملها، رغم ظروف الحرب، والمعوقات الفنية وعدم نضج السوق وكثرة إشارات الاستفهام فيه

وخاصة عندما يعلو صوت المصلحة الفردية وتحقيق المكاسب.. فالمدير العام تكليفاً للشركة الوطنية للتأمين عبد القادر العلي لم يكن أول المسؤولين المتفائلين في القطاع، الذين التفتهم «الوطن» وقد قالها بصراحة رداً على سؤالنا: «نحن متفائلون وعلى ثقة كبيرة بعد انتهاء الأزمة أنه سيكون هناك مستقبل واعد وأعمال كبيرة وتطوير في صناعة قطاع التأمين

لأنه يعكس الفعاليات الاقتصادية من الصناعات والنقل والتجارة وهذا النشاط سيكون له أثر كبير في قطاع التأمين». هذا التفاؤل لم يحل دون توصيف بعض الإشكاليات في السوق واقتراح الحلول، التي ستكون جزءاً رئيساً من السطور القادمة التي نقرأ خلالها حوارنا مع المدير العام المكلف للشركة ذات الحصة السوقية الأكبر في القطاع الخاص عبد القادر العلي:

• كيف تقيمون واقع قطاع التأمين الخاص خلال الأزمة؟ وما أبرز التحديات التي أفرزتها الظروف الاستثنائية أمامكم؟

إن الأزمة كان لها تأثير مباشر وكبير على قطاع التأمين لكون هذا القطاع يعكس بشكل مباشر على القطاع الاقتصادي وخاصة في مجال التجارة والصناعة والنقل.. وكان من أبرز التحديات التي أفرزتها الظروف التوسع في التغطيات التأمينية لمعظم أنواع التأمين كالتغطية الشغب والاضطرابات والحروب والأضرار الناجمة أيضاً عن المجموعات الإرهابية وذلك حرصاً على أموال رجال الأعمال السوريين في حال حدوث حوادث وخسارات وهذه التغطية أحدثت لحاجة المؤمن لحماية أموالهم خلال الأزمة وهي لم تكن مطلوبة في السابق، إضافة إلى تجميد بعض فروع الشركة في المحافظات الساخنة ما أدى إلى تراجع إيرادات وإنتاج هذه المحافظات علماً أن إدارة شركتنا قد حافظت على موظفيها في هذه المحافظات مع الاستمرار برواتبهم.

• ما أبرز المعوقات التي تقف أمام تطور قطاع التأمين؟ وما العمل لتجاوزها؟
تحتج السوق السورية للتأمين لتعديل بعض القوانين والأنظمة لترتيب واستقرار القطاع التأميني في السوق السورية إضافة إلى تنشيط الثقافة والوعي التأميني عند المواطنين.

• كيف تقيمون واقع الإيرادات والأرباح في ظل تغير سعر الصرف خلال الأزمة؟ وهل هي أرباح حقيقية؟
واقع الإيرادات والأرباح تغير ولا يتناسب مع التضخم بسعر صرف الليرة السورية وخاصة في بعض أنواع التأمين التي لها علاقة بسعر الصرف بالنسبة للتعويضات والحوادث من (قطع سيارات - حوادث البطاقة البرتقالية - المعبد... وغيرها) وطبعاً لا تعتبر أرباحاً حقيقية.

• كيف تعاملتم في الشركة الوطنية للحد من آثار الأزمة والحفاظ على وجودكم القوي في السوق؟
إن الشركة الوطنية تتعامل مع آثار الأزمة بكل دقة ومهنية مميزة وعالية وحريصة جداً على إيجاد برامج تأمينية تتناسب مع السوق لحفظ حقوق المؤمن له والشركة معاً ضمن الظروف الاستثنائية التي تمر بها خلال الأزمة، حيث إن الشركات الناجحة تحقق أرباحاً من خلال الإيرادات والإنتاج بوجود محافظ تأمينية متنوعة معتمدة على الجهاز التسويقي الناجح لديها وبوجود برامج تأمينية صغيرة ومتنوعة للوصول إلى كل شرائح المجتمع وليس الاعتماد على نوع معين من التأمين مثل الإلزامي للسيارات أو التأمين الصحي فقط حيث هامش الخطر أكبر ما يؤدي إلى خسائر.

• ما أبرز المؤشرات المالية لشركتكم خلال الأزمة؟
زيادة الأقساط المكتتبة بنسبة ١٠٪ وارتفاع الأرباح الفنية بنسبة ٦٪ وارتفاع حقوق المساهمين بنسبة ٢٧٪ وإجمالي الموجودات بنسبة ٢١٪.

• ألا تجدون أن مروحة الخدمات التأمينية المتوفرة



في السوق التأمينية هي خدمات تقليدية، فابتكار خدمات جديدة أمر نادر نسبياً؟ لماذا؟
التأمين هو صناعة والصناعة تعتمد على الخبرات الماهرة والمميزة في صناعة التأمين من وضع برنامج وإصدار عقود تناسب خدمة وحماية الاقتصاد بشكل عام والمؤمن له والشركة بشكل خاص وذلك بإيجاد خدمات تأمينية وصناعات جديدة متنوعة في مجال التأمين وتطوير وتوسيع بعض أنواع التأمين.

• كيف تقيمون واقع أقساط التأمين والتعويضات في ظل الواقع الراهن وما طرأ من تغير في سعر الصرف؟

إن واقع أقساط التأمين في كثير من أنواع التأمين مثل (السيارات والصحي...) لا يتناسب نهائياً مع خطر التعويضات المستحقة للمتضررين بسبب غلاء (القطع التبديلية بالنسبة للسيارات وغلاء الخدمات الصحية والمشافي) بشكل كبير ولا تزال الأقساط كما هي سابقاً، ولم يطرأ عليها أي رفع أو تعديل وذلك بسبب المنافسة بين الشركات.

• لماذا تتحاشى أغلب شركات التأمين عقود التأمين الصحي؟

من ناحية التأمين الصحي المنافسة الموجودة في السوق هي تكسير أسعار ما يؤدي إلى خسارة حتمية لهذا النوع من التأمين لكون الأقساط لا تتناسب نهائياً مع التعويضات المستحقة للمتضررين من (غلاء الأدوية وأجور الأطباء والمشافي والمخابر والتصوير وغيرها..). إضافة إلى وجود بعض المؤمن ذوي النفوس الضعيفة وقيامهم بالتلاعب والإنشاء على التأمين وذلك بسبب قلة الوعي والثقافة التأمينية وسهولة التلاعب بهذا النوع من التأمين.

• ما مشكلة البطاقة البرتقالية في سورية؟ ومن يؤخر الحلول؟

الغاية من إحداث البطاقة البرتقالية هي تسهيل عمليات النقل بين المواطنين العرب عند زيارة بلدانهم.. ونظراً لوجود الأزمة وجمود السفر بين بلدنا والدول العربية انعكس هذا سلباً لضعف الطلب على البطاقة البرتقالية ما أدى إلى خفض الإنتاج

أولاً، وثانياً سعر البطاقة يسد بالليرة السورية وفي حال وقوع حوادث مطالبة لهذه البطاقات فإنه يجب على الشركة المصدرة للبطاقة تسديد الذمة المترتبة على الحوادث التي تقع في البلاد العربية بالدولار الأميركي حصراً حسب الاتفاقية المعمول بها وهذا يتنافى ويخالف الأنظمة والقوانين النافذة بالتسديد بالدولار الأميركي والمؤكد عليها بالمرسوم التشريعي رقم /٥٤/ الصادر عام ٢٠١٣ وهذا لا يتناسب بين الأقساط والتعويضات ما يؤدي إلى خسائر كبيرة.. ونعتقد أن الحلول تحتاج إلى جهات عليا لاتخاذ قرارات تتناسب مع آلية العمل في مجال البطاقة.

• كيف تدققون في عقود التأمين والتعويضات المطلوبة حرصاً على عدم وجود احتيال من بعض أصحاب العقود والمطالبات الوهمية التي كثرت خلال الأزمة، وخاصة تعويضات أضرار السيارات والمنشآت؟
إن الشركة الوطنية تقوم دائماً بالتوسع والدراسة بهيئة ودقة ومتابعة تسوية الحوادث ووضع الضوابط والتواصل مع جميع الجهات للحصول على معلومات في حال وجود شك في حادث مفتعل أو مفبرك، والتواصل مع هيئة الإشراف والاتحاد عند وجود وثبوت احتيال وحوادث وهمية لوضع أصحاب هذه العقود أو ذوي النفوس الضعيفة على لائحة القائمة السوداء.. وتعميمها للحذر والانتباه من الإساءة في السوق السورية.

• كيف تقيمون منتج التأمين على أضرار العمليات الإرهابية الذي طرحته بعض الشركات؟ ألا يشكل هذا المنتج باباً للاحتيال وعدم دفع التعويضات نظراً لعدم وجود توصيف لما حدث في سورية؟
إن العقود التأمينية التي تغطي (الأخطار السلبية) تتطلب من المتضررين وجود وقائع وإثباتات ويتم التحقيق والتوسع حين التسوية والصرف في حال ثبوت هذه الواقعة والتزام المتضرر بشروط عقد التأمين.

• كيف تقيمون عمل الجهات الرقابية والإشرافية؟ وكيف تقيمون العلاقة بينكم وبينها على أرض

“
الإيرادات والأرباح
لا تتناسب مع
التضخم في سعر
الصرف

الواقع؟ وهل هي على مستوى واحد مع كل الشركات أم هناك تجاوزات؟
هناك دائماً تواصل وتعاون مشترك مع الجهات الرقابية والإشرافية وفي حال وجود أي مقترح أو معوقات يتم وضع المقترحات والآلية التي تخدم السوق وذلك بعمل فريق جماعي لخدمة وتطوير سوق التأمين السورية ولا نعتقد وجود أي تجاوزات بين الشركات لأن من طبيعة العمل التأميني أن تقوم كل شركة حسب سياستها بألية عملها بالنسبة إلى التغطيات والتسعير وفي حال وجود أي خلافات هناك ضوابط موضوعة من هيئة الإشراف والاتحاد لحل الخلافات بين الشركات.

• كيف تقيمون عمل الاتحاد السوري لشركات التأمين وعلاقته مع الشركات؟ وهل أنتم راضون عن التمثيل الحالي لشركات التأمين فيه؟

تم إحداث الاتحاد السوري لشركات التأمين ممثلاً بمديرين عامين لشركات التأمين وفعاليات القطاع التأميني ومن أهدافه الحفاظ على مصالح الشركات وترتيب السوق ومعالجة جميع المشاكل التي تتعرض لها السوق إضافة إلى نشر الوعي والثقافة التأمينية وتنظيم ندوات ودورات لرفع مستوى الكادر الفني والإداري والتسويقي في قطاع التأمين، كما في الاتحاد لجان فنية لكل نوع من أنواع التأمين ممثلة بالشركات المعتمدة بالسوق السورية وذلك لمتابعة ودراسة القضايا والمشاكل التي تعترض وتؤثر في نشاط نوعها التأميني ووضع المقترحات اللازمة لتطوير ورفع مستوى نوع التأمين العائد لها.

• كيف ترون مستقبل القطاع التأميني بعد الأزمة؟
نحن متفائلون وعلى ثقة كبيرة بعد انتهاء الأزمة أنه سيكون هناك مستقبل واعد وأعمال كبيرة لإعادة الإعمار وتطوير صناعة قطاع التأمين ما يعكس بشكل إيجابي على جميع الفعاليات الاقتصادية من الصناعة والنقل والتجارة وهذا النشاط سيكون له أثر كبير في قطاع التأمين بشكل عام، وبشكل خاص ستقوم الشركة السورية الوطنية للتأمين بالإعداد للالتزام ووضع الآليات التي سيحتاجها السوق لتحقيق جميع متطلبات الخدمات التأمينية.