

الأمين العام للاتحاد السوري لشركات التأمين محمد عبادة مراد: شركات غيرت سلوكها خلال الأزمة إلى النأي عن السوق وانتقائية التغطيات

عبد الهادي شباط



استهل الأمين العام للاتحاد السوري لشركات التأمين الدكتور محمد عبادة مراد حديثه لـ «الوطن» بالتأكيد على حالة الانسجام التي تسود العمل في القطاع حالياً وأن الاتحاد وهيئة الإشراف يعملون كفريق واحد لتجاوز كل الصعوبات والمعوقات التي تعترض العمل خلال الظروف الحالية، وخاصة أن حالة الحصار الاقتصادي والعقوبات أحادية الجانب الجائرة المفروضة على قطاع أدت إلى انخفاض الاستطاعة لدى العديد من الشركات، الأمر الذي دفع الشركات السورية إلى التوجه نحو السوق الآسيوية للتعاقد مع معيدي تأمين، حيث حصلت بعض الشركات على تغطيات تأمينية لكنها ليست بالقدر الكافي، حيث تمتلك الشركات الأوروبية ملاءة مالية كبيرة جداً، وهي حاصلة على تصنيفات متقدمة وهو غير متوافر لدى الكثير من الشركات المماثلة في الأسواق الآسيوية، مؤكداً أن الاتحاد يهدف لرعاية مصالح أعضائه وتطبيق قواعد ممارسة المهنة وتمثيلهم لدى أي جهة فيما يتعلق بأعمال وإلى تقوية الروابط وتعميق التعاون بين شركات وإعادة السورية.

للأنواع المختلفة والشروط الخاصة، واقتراح قواعد منح الحسومات على الأسعار لعملاء أعضاء الاتحاد بالنسبة للفروع المختلفة في ضوء القواعد والأسس الفنية ما يتلاءم مع طبيعة الخطر، إضافة إلى إعداد دراسات للفروع والأخطار ذات الطبيعة الخاصة بهدف تقييم أخطارها ووضع أسعار استرشادية لها.

مبيناً أن المرحلة المقبلة تحتاج لزيادة فاعلية وأثر الشركات في السوق المحلية، والحد من تسرب العملة الأجنبية، ومنع المنافسة غير الشريفة، وزيادة حالة التشاركية بين القطاع العام والخاص.

رأس المال الشركات

بين مراد أن معظم الشركات قامت على رؤوس أموال كبيرة لكن قيمتها تراجعت بفعل انخفاض قيمة صرف الليرة أمام الدولار، وهو ما دفع بالشركات إلى السعي للحفاظ على نفسها، واتخاذ احتياطات لأي طارئ على عملها مع السعي لتحقيق المستطاع من الأرباح، في ظل انخفاض قيم رأسمالها، وهذه الشركات تحتاج لتحويل القطع الأجنبي لشركات إعادة في الخارج، فهي ملزمة بتأمين القطع الأجنبي.

مبيناً أنه بالنظر لانخفاض قيمة الليرة السورية سنجد أن رأسمال الشركات الذي كان يعادل قبل سنوات الأزمة نحو ٢٠ مليون دولار يعادل اليوم ٢ مليون دولار، ما أسهم في تراجع الملاءة المالية لهذه الشركات والحد

ارتفاع أخطار الحرب والشغب والإرهاب وخطر النقل تشكل بالمئة من قيمة البضاعة

الجودة في الأداء وتقديم الخدمات ورضا المؤمن له، وخاصة أن قوة الشركة والشروط الفنية والكادر الوظيفي وقدرته على إدارة الخطر كله يلعب دوراً مهماً جداً، على حين المنافسة السعرية خلال الظروف الحالية ربما يكون لها آثار تنعكس سلباً. مشدداً على أن حالات المضاربة في السوق المحلية شبه معدومة، وهي إن وجدت، فتكون في مساحات ضيقة وضمن بعض العقود البسيطة.

وعن تنظيم هذه المنافسة بين الشركات الأعضاء أكد مراد أنه يتم العمل على تنظيم حملات الدعاية المشتركة، والارتقاء بالسلوك المهني للشركات الأعضاء ما يكفل التنافس فيما بينها بشكل مشروع وحماية المتعاملين معها، والتشاور في المسائل المشتركة التي تهم الأعضاء والعمل على تسوية الخلافات والمشاكل التي تنشأ فيما بينهم، ومراعاة أسس وأصول ممارسة المهنة والزام الأعضاء بالنقد بها، وترسيخ تقاليد وأخلاقيات المهنة، والعمل على إعداد نماذج لأساسيات العقود. وأكد أن الاتحاد يعمل على الدراسة والمراجعة الدورية للأسس الفنية والشروط

قبل سنوات الأزمة مجاناً عبر إضافتها لباقي التغطيات الأخرى، لكن الأزمة وظروف الحرب غيرت من ذلك وارتفع الطلب على هذه التغطيات والأخطار وباتت أسعارها أعلى من بقية التغطيات، حيث باتت تشكل نسبة أخطار الحرب والشغب والإرهاب نحو ٢ بالمئة من قيمة المبلغ وهي نسبة عالية جداً مقارنة مع أخطار أخرى مثل خطر الحريق، وكذلك وصلت نسبة أخطار النقل ٢ بالمئة من قيمة البضاعة.

موضحاً: هناك أخطار عديدة على النقل البري وعلى العقود الهندسية تراجعت لدى العديد من المناطق التي شهدت تحسناً في ظروفها الأمنية، بعد أن استحوذ على نقل المستوردات الحصة الأكبر من القيمة الإجمالية لعائدات.

السوق والمضاربة

فيما يخص المنافسة بين الشركات العاملة في السوق المحلية أوضح مراد أن الاتحاد يسعى لأن تكون الفروقات السعرية بسيطة بين الشركات والتركيز في المنافسة على

انكماش

بين مراد أن حالة التذبذب الكبير في أسعار صرف الليرة وصعوبات التحويل للخارج وجذب القطع الأجنبي أدت إلى انكماش العمل وابتعاد الشركات الخاصة عن الشركات الكبيرة. موضحاً أن شركات خلال سنوات الأزمة غيرت في سلوكها ونمط عملها حيث توزعت الشركات على ثلاثة أنماط، الأول فضل الابتعاد عن السوق ونمط حافظ على زبائنه من دون البحث عن مؤمنين جدد، أما النمط الثالث فوجد في ظروف الأزمة فرصة ليثبت وجوده، فعمل بزخم أكبر، لكنه ابتعد عن القضايا الفنية من حيث المنافسة، والعمل على أخذ أسعار أقل من التسعير الفني. مبيناً أن من تجنب العمل انطلق من فكرة أن يكون آمناً من المخاطر لكنه سيجد صعوبة في العودة للعمل من جديد في السوق، على حين يرى أن النمط الثاني والذي يمثل الشركات التي حاولت الحفاظ على زبائنها وانتقاء بعض الأخطار لزيادة حجم عملها هو الأكثر ملاءمة للمرحلة الماضية وهي قادرة على تطوير عملها خلال المرحلة القادمة.

أخطار الحرب والإرهاب

أوضح مراد أنه بعد ٧ سنوات حرب بتداعيات قاسية على الاقتصاد القطع السوري بدأنا نميز بين الأخطار والتغطيات والأسعار المناسبة، ومثال ذلك أنه كان يتم تحميل ومنح أخطار الحرب والشغب والإرهاب