جاد قنبر (مدير تنفيذي لتطوير الأعمال الإقليمي في شركة شديد لوساطة التأمين):

٢٠٢٤ من الأعوام المميّزة بالنسبة إلينا والنتائج فاقت التوقعات في الأسواق المتواجدين فيها

تحقيقًا لأهدافها في التميز، قامت شركة «شديد لوساطة التأمين» بإضافة خطوط تأمين جديدة ومبتكرة في مجالات التأمين إلى محفظتها من الخدمات والبرامج. وقد طوّرت الشركة آلية خاصة لتصميم هذه الخدمات وعينت فريقاً من المتخصصين ذوي الخبرة لإنتاجها، وتشمل هذه الخدمات تأمين مسؤولية المديرين والموظفين، التأمين على التعويضات، والتأمين السيبراني بالإضافة للتأمينات العامة وذات التخصصات للهندسة وإدارة المخاطر وكذلك التأمين الصحي.

أعلن السيد جاد قنبر، مدير تنفيذي لتطوير الأعمال الإقليمي في شركة «شديد لوساطة التأمين»، في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن فريق العمل يخدم أسواقاً متعددة تشمل الإمارات، المملكة العربية السعودية، قطر، مصر ولبنان إلى جانب اليونان و قبرص. وأشار قنبر، الذي يمتلك خبرة واسعة في قطاع التأمين، إلى أن ٢٠٢٤ كانت من السنوات المميزة، حيث حققت الشركة نتائج تفوق التوقعات في جميع الأسواق التي نتواجد فيها.

> **نولي اهتماماً بالاستثمار أكثر في التحوّل الرقمي والتخصصات المهنية**

■ **كيف ترون واقع صناعة التأمين في المنطقة العربية خلال المرحلة الحالية؟**

– يشهد قطاع التأمين منافسة متزايدة بوتيرة سريعة، لا سيما في آليات التسعير وانطلاقاً من حرصنا على التميز والتفرد عن بقية اللاعبين في السوق، ركزنا على التخصص في خطوط تأمين مبتكرة بدلاً من الاعتماد على النهج التقليدي الذي يركز بشكل أساسي على تأمين المركبات والتأمين الصحي. لذا قمنا بتعيين فريق عمل متخصص في مجالات متنوعة في التأمين، مثل تأمين مسؤولية المديرين والموظفين، تأمين التعويضات، والتأمين السيبراني. يضم الفريق نخبة من الخبراء المتخصصين في قطاعات مختلفة، ما يمكنهم من تقديم قيمة مضافة للعملاء، سواء من الناحية التقنية أو من خلال إدارة الشروط والأحكام بما يخدم مصالحهم. ويغطي هذا الفريق الأسواق التي تعمل فيها الشبكة، حيث تتركز المؤسسات المالية، المصارف التابعة للقطاع الخاص، والشركات المتخصصة في إدارة الأصول.

أما في المملكة العربية السعودية، فقد ركزنا على استقطاب كوادر من المهندسين المتخصصين، نظراً لخبرتهم في التعامل مع المقاولين ودورهم في تقديم حلول تأمينية ذات قيمة مضافة. يتمثل دورهم في دراسة الطلبات وتحديد الشروط، التفاوض مع مديري المشاريع حول إدارة المخاطر، والتعرف عن كثب على التحديات التي تواجه المقاولين، ما يتيح لهم تقديم عروض تأمينية أكثر تنافسية بحدود تغطية محسّنة.

تختلف التحديات بين سوق وأخرى

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها في الأسواق التي تتواجدون فيها؟**

– تختلف التحديات من سوق إلى أخرى، وذلك نظراً لتفاوت التحديات في تطور خطوط التأمين بين البلدان. ففي المملكة العربية السعودية، وبحكم إلزامية التأمين الصحي وتأمين المركبات، يشكّلان الحصة الأكبر من محفظة أعمالنا. ونعمل باستمرار على توسيع نطاق خدماتنا لتعزيز حضورنا في السوق المحلية عبر إضافة خطوط تأمين أخرى.

أما في السوق المصرية، التي بدأنا العمل فيها منذ عامين، فنحقق أداءً متميزاً مع تركيزنا على التأمينات العامة. ومع ذلك، نواجه منافسة قوية، ما يشكّل تحدياً كبيراً، خاصة أننا دخلنا حديثاً إلى سوق تضم عدداً كبيراً من اللاعبين.

وفي الإمارات العربية المتحدة، افتتحنا في عام ٢٠٢٤ فرعاً جديداً في إمارة أبوظبي، حيث تسير أعمالنا بوتيرة إيجابية ونحقق تقدماً ملحوظاً. ونركز في هذه السوق على ذات خطوط التأمين المذكورة سابقاً، لا سيما بعد أن أصبحت الإمارات مركزاً مالياً على مستوى المنطقة، كما أن شبكة شديد لوساطة التأمين (International Network) تدعم عملاءها في أكثر من ١٠٠ دولة في العالم وذلك عبر علاقاتها الدولية مع أكثر من شبكة عالمية مثل WING, Euribron AssurexGlobal.

اهتمام كبير بالاستثمار أكثر في التحول الرقمي

■ **إلى أي مدى تستثمرون في التقنيات الرقمية لخدمة المتعاملين معكم؟**

– نعتمد على منصة إلكترونية لإدارة بوالص التأمين في قطاع التجزئة، لا سيما التأمين على المركبات والتأمين الصحي، مع العمل على توسيع نطاقها لتشمل خطوط تأمين أخرى. وفي هذا الإطار، تولي شركة «شديد لوساطة التأمين» اهتماماً كبيراً بالاستثمار في التحول الرقمي وتطوير عملياتها في قطاع التجزئة، من خلال تعزيز استخدام المنصات الإلكترونية ومنصات مقارنة الأسعار الخاصة بالوسطاء، بهدف تحسين الكفاءة وتقديم تجربة أكثر سلاسة للعملاء.

نتائج جيدة فاقت التوقعات

■ **كيف ترون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٤؟**

– حققت شركة «شديد لوساطة التأمين» أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٤، الذي شكل محطة بارزة في مسيرتنا. فقد تمكنت الشركة من تحقيق نتائج تفوق التوقعات في جميع الأسواق التي تنشط بها، حيث سجلت نمواً يتراوح بين ١٥٪ و٢٥٪ في كل من السعودية والإمارات وقطر. أما في السوق اللبنانية، فقد تجاوزت نسبة النمو ٤٥٪، ما يعكس الأداء القوي للشركة في هذه السوق. كما امتد هذا التطور الإيجابي إلى السوق المصرية، حيث اختتمت الشركة عام ٢٠٢٤ بنتائج واعدة، بعد عامين فقط من بدء عملياتها هناك، مما يعزز تحقيق أهدافها الاستراتيجية في المنطقة. ■