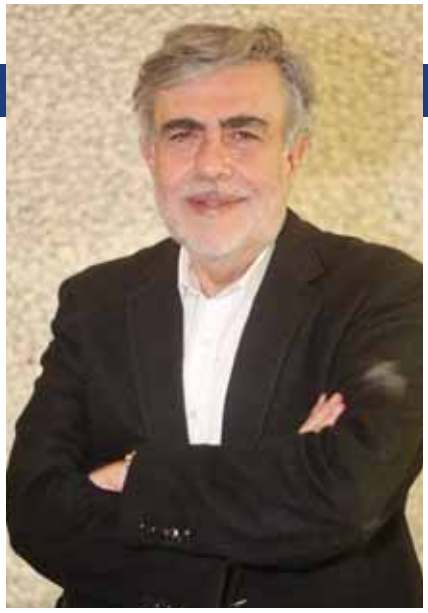

فاتح بكداش (رئيس مجلس إدارة شركة AROPE للتأمين):

الإطار التنظيمي الحديث يدعم نمو السوق ويعزز ثقة المتعاملين معها

تتمايز شركة AROPE بابتكار الخدمات والمنتجات التأمينية في كل الأسواق التي تعمل فيها، أي في لبنان ومصر ودولة الإمارات العربية المتحدة وسوريا، ما يترجم حرصها الدائم على النمو والتطور والحفاظ على سمعتها الطيبة وصدقيتها المتميّزة.

وأضافت إلى حزمة ما تقدّمه، منتجات تصنّف رائدة في صناعة التأمين، إذ أعلن رئيس مجلس الإدارة السيد فاتح بكداش في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، إطلاق «منتجين هما Medical Continue-link الذي يوفّر استمرارية التغطية الطبية للمغتربين اللبنانيين عند عودتهم إلى البلاد، وMotor Mileage الذي يعتمد على الدفع بحسب الكيلومترات المقطوعة».

ولفت إلى دور تضطلع به Arope Solutions في الإمارات، في دفع مسيرة التحوّل الرقمي عبر منصّة «دوزي». وأكد التطلّع إلى المستقبل بـ«ثقة وتفاؤل، وتحقيق مزيد من النجاحات على المستويين المحلي والإقليمي».

■ كيف تصفون الوضع الحالي لسوق التأمين اللبنانية؟ وما هي أبرز التحديات التي يواجهها القطاع اليوم؟

– يواجه قطاع التأمين في لبنان والمنطقة تحديات كبيرة ومتعددة نتيجة التغيّرات الاقتصادية، السياسية، والبيئية التي تمرّ فيها المنطقة. هذه التحديات تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على العمليات التأمينية، وتدفع الشركات إلى إعادة تقييم استراتيجياتها في ظل الظروف المتغيرة.

أدى تراجع القوة الشرائية للأفراد نتيجة التضخم والأزمة الاقتصادية التي مرّ فيها لبنان الى تراجع قدرة الأفراد والشركات على تحمل التكاليف التأمينية، ما انعكس على حجم الطلب وأولويات العملاء. وشكّلت الحرب الأخيرة تحدياً جديداً أمام شركات التأمين، خاصة مع مُعيدي التأمين، حيث أصبح من الصعب الحصول على الموافقات لتغطية المخاطر الجديدة المتعلقة بأخطار الحروب. كما فرضت شركات إعادة التأمين شروطاً أكثر تشدداً لتجديد اتفاقيات إعادة التأمين مقارنة بالسنوات الماضية، ما يزيد من الأعباء على شركات التأمين المحلية، علماً أن بعض شركات إعادة التأمين قد علّقت دخولها إلى السوق اللبنانية.

في القطاع الطبي تحديداً، أدى إلغاء الدعم عن بعض اللوازم الطبية إلى ارتفاع ملحوظ في كلفة الاستشفاء، وهو ما انعكس مباشرة على أقساط التأمين الطبي.

لذا تمرّ السوق اللبنانية للتأمين في مرحلة حرجة، وهي تحتاج الى دعم على المستويين التنظيمي والاستثماري لتعزيز الاستقرار.

تعزيز قدرتنا التنافسية بالتركيز على الابتكار

■ في ظل هذه الأوضاع الراهنة، كيف تعمل شركتكم على تعزيز قدرتها التنافسية في سوق التأمين اللبنانية؟ وما هي الاستراتيجيات التي اعتمدتموها لإدارة المخاطر والحفاظ على الربحية؟

– في ظلّ الأوضاع الراهنة في السوق اللبنانية، تعمل شركتنا على تعزيز قدرتها التنافسية من خلال التركيز على الابتكار وتطوير منتجات وخدمات تلبّي احتياجات العملاء، إلى جانب الاستثمار في التحوّل الرقمي لتسهيل تجربة الزبائن وتعزيز ولائهم.

كما نولي أهمية كبيرة لإدارة المخاطر بشكل متوازن، والحفاظ على شراكات قوية مع شركات إعادة التأمين مع الحرص على تحسين كفاءة عملياتنا. ومن خلال هذه المقاربة الشاملة نسعى إلى ضمان استمراريتنا وتقديم أفضل الخدمات لعملائنا على رغم التحديات القائمة.

دور لجنة الرقابة ضمانة لاستقرار القطاع

■ كيف تقيّمون دور هيئة الرقابة على قطاع التأمين في دعم هذا القطاع؟ وهل تعتبرون أن الإطار التنظيمي الحالي يُساهم في نمو السوق أم يعرقله؟

– يُشكّل الدور الرقابي لهيئة الإشراف على قطاع التأمين ركيزة أساسية في دعم هذا القطاع وضمان استقراره، من خلال مراقبة أداء الشركات وتعزيز الشفافية وحماية حقوق المؤمَّنين. وفي هذا الإطار، جاءت التعيينات الأخيرة في لجنة الرقابة على شركات التأمين والمجلس الوطني للضمان كخطوة إيجابية نحو تفعيل هذا الدور ووضع القطاع على المسار الصحيح. إلا أن المرحلة المقبلة تتطلب الإسراع في تحديث التشريعات والأنظمة بما يواكب المتغيرات الاقتصادية والفنية، إذ إن إطاراً تنظيمياً حديثاً وفعّالاً من شأنه أن يدعم نمو السوق ويعزز ثقة المتعاملين معها، فيما قد يشكل أي تأخير في الإصلاحات عاملاً يعرقل تطور القطاع وقدرته التنافسية.

المضي في ترسيخ مكانتنا

■ ما هي أبرز إنجازاتكم وأهدافكم؟

– تمضي شركة «آروب» قدماً في ترسيخ مكانتها كإحدى الشركات الرائدة في تقديم الحلول التأمينية المبتكرة. فقد أطلقت منتجين رائدين هما، Medical Continue-link الذي يوفّر استمرارية التغطية الطبية للمغتربين اللبنانيين عند عودتهم إلى البلاد، وMotor Mileage وهو تأمين شامل على المركبات يعتمد على الدفع بحسب الكيلومترات المقطوعة.

في مصر، تواصل شركتا «آروب لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات» و«آروب للتأمين على الحياة» تحقيق نمو ثابت ومستدام، فيما تكرّسان جهودهما لتقديم منتجات وخدمات متكاملة ومرنة تواكب تطلعات العملاء.

وفي دولة الإمارات العربية المتحدة، تلعب Arope Solutions دوراً محورياً في دفع مسيرة التحوّل الرقمي عبر منصّة «دوزي»، حيث أطلقنا منتج تأمين المركبات القائم على مبدأ الدفع بحسب الاستخدام (Pay as You Go)، والذي لاقى إقبالاً جيداً.

وفي سوريا، نواصل تعزيز حضورنا من خلال توسيع نطاق خدماتنا بما يتماشى مع المتغيّرات الاقتصادية، لنكون أقرب إلى عملائنا في مختلف الظروف، وذلك من خلال الشركة السورية الدولية للتأمين (آروب سورية).

إننا نتطلّع إلى المستقبل بثقة وتفاؤل، مدفوعين بإرادتنا لتقديم قيمة مضافة لعملائنا وتحقيق مزيد من النجاحات على المستويين المحلي والإقليمي. ■