شربل بولحدو المدير الأول للتطوير- مصر والكويت بالشركة:

«شديد ري» تواكب التحولات العالمية بتوسّع مدروس وحلول مبتكرة للأسواق الإقليمية

تواصل شركة شديد ري لوساطة إعادة التأمين، التابعة لمجموعة شديد كابيتال القابضة، تعزيز حضورها الإقليمي في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عبر تقديم حلول إعادة تأمين مبتكرة ومتكاملة تلبي احتياجات شركات التأمين في مختلف الأسواق. وترتكز رؤية الشركة على الابتكار والتحول الرقمي وإدارة المخاطر، مع التزامها بأعلى معايير الحوكمة والمهنية والشفافية، بما يعزز من مكانتها كأحد أهم اللاعبين الإقليميين في قطاع وساطة إعادة التأمين.

وفي حواره مع «أموال الغد»، أوضح شربل بولحدو، المدير الأول للتطوير – مصر والكويت بشركة شديد ري، أن السوق المصرية تمثل محورا استراتيجيا في خطط الشركة التوسعية، مشيرا إلى استمرار العمل على بناء شراكات طويلة الأمد مع شركات التأمين المصرية وتقديم منتجات وخدمات مصممة خصيصًا لاحتياجات السوق المحلية.

التحول الرقمي ركيزة أساسية في استراتيجيتنا.. والمسؤولية المجتمعية ضمن أولوياتنا المؤسسية

وأكد بولحدو أن مصر من أكثر الأسواق تطوراً ونشاطًا في المنطقة، بفضل الدور التنظيمي الفاعل للهيئة العامة للرقابة المالية، والذي يسهم في تطوير القطاع وتهيئة بيئة أعمال جاذبة للمستثمرين. لافتًا إلى أن الشركة ترى في السوق المصرية فرصًا واعدة للنمو، رغم التحديات التي يواجهها القطاع مثل الحاجة لزيادة معدلات الاختراق التأميني وتطوير قنوات التوزيع.

وأضاف أن التوسع الإقليمي للشركة يعتمد على منظومة متكاملة من الامتثال وإدارة المخاطر والتقنيات الحديثة، مع فريق متخصص يتابع التطورات التشريعية في مختلف الأسواق، لضمان الشفافية والالتزام والجودة في جميع العمليات، وإلى نص الحوار..

في البداية حدثنا عن شركة شديد ري لوساطة إعادة التأمين ورؤيتها؟

تُعدّ شديد ري واحدة من أبرز شركات وساطة إعادة التأمين في المنطقة، بفضل التزامها بالابتكار والتطوير المستمر وتقديم حلول مُصمّمة خصيصاً لتلبية احتياجات مختلف الأسواق، كما نحرص على بناء شراكات طويلة الأمد قائمة على الثقة المتبادلة، وعلى تطبيق أعلى معايير المهنية والشفافية والالتزام تجاه عملائنا وشركائنا في جميع الأسواق التي نعمل فيها.

وتتمثل رؤيتنا في أن نكون الشريك الموثوق الذي يدعم شركات التأمين في إدارة المخاطر وتحقيق النمو المستدام بما يدعم استراتيجيتنا في الأسواق التي نوجد فيها.

ومن وجهة نظرك، كيف تقيّمون وضع سوق إعادة التأمين في المنطقة خلال الفترة الراهنة؟

تشهد سوق إعادة التأمين في المنطقة تطورات متسارعة وتحولات نوعية ما يفرض على الشركات البحث عن حلول مبتكرة تواكب هذا التغيير، كما نلاحظ تزايداً في رغبة الشركات بالاحتفاظ بجزء أكبر من الأخطار ضمن محافظها، في حين يواصل المشرّع في تلك الأسواق دوره المحوري في تنظيم القطاع والتشدد في المتطلبات التي تهدف إلى تعزيز ممارسات السوق التأمينية، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على جودة الخدمات والمنتجات.

وما أبرز التحديات التي تواجه هذه الصناعة؟ وكيف تسعى «شديد ري» لتقديم حلول مبتكرة لمواجهة هذه التحديات؟

تواجه صناعة إعادة التأمين تحديات متعددة ناتجة عن التحولات المناخية والرقمية والجيوسياسية، إضافة إلى المتطلبات القانونية المتزايدة.

ونحن في «شديد ري» نواكب هذه المتغيرات من خلال تطوير منتجات وخدمات جديدة، ومن خلال الاستثمار في الكفاءات والخبرات البشرية، وتعزيز قدرتنا على ابتكار حلول لإدارة المخاطر بما يتناسب مع خصوصية كل سوق بما يدعمنا عند مواجهة تلك التحديات.

في ظل التطور التكنولوجي، كيف تستفيدون من التحول الرقمي في تطوير أعمال إعادة التأمين؟

التحول الرقمي جزء أساسي من استراتيجيتنا، فنحن نعتمد اليوم على الذكاء الاصطناعي في مختلف مراحل العمل، من الاكتتاب إلى إصدار التقارير الخاصة بالعملاء، والمعيدين، مروراً بالتدقيق ومراقبة الجودة.

كما نعمل على تطوير منصات رقمية مبتكرة تتيح لشركات التأمين استخدام حلولنا عبر الإنترنت، ونستفيد من التحليلات الرقمية في تحسين إدارة العقود ومعالجة الأخطار الكارثية (Nat Cat) ، فهذه الأدوات تعزز كفاءتنا التشغيلية وتسمح لنا بتقديم خدمة أسرع وأكثر دقة وفاعلية.

على ذكركم الأخطار الكارثية، كيف تتعاملون مع ارتفاع معدلات هذه الأخطار مثل الكوارث الطبيعية والتغير المناخي في تسعير العقود؟

نتعامل مع تلك الأخطار عبر الاستعانة بأدوات تحليل متطورة استثمرت فيها الشركة خلال السنوات الأخيرة لتقييم الأخطار وتسعيرها بدقة، كما نستخدم نماذج محاكاة متقدمة تساعدنا في تقديم المشورة لشركائنا بناءً على بيانات دقيقة وواقعية.

كما ندرس باستمرار التقنيات الجديدة مثل التأمين القائم على المؤشرات (Parametric Insurance)، الذي يمكن أن يوفّر وسيلة فعّالة لإدارة مخاطر الكوارث الطبيعية وتعزيز المرونة في مواجهة التغير المناخي.

وكيف تؤثر التوترات الجيوسياسية والاقتصادية العالمية في قراراتكم الاستثمارية في المنطقة؟

تجاربنا أثبتت أن الوقوف إلى جانب عملائنا في الأوقات الصعبة يعزز من قوة علاقاتنا ومصداقيتنا ويمنحنا مزيداً من العزم للاستمرار والتوسع.

لذلك، نحافظ على حضورنا في الأسواق التي نعمل فيها وندعمها بالخبرة والمرونة اللازمة لمواجهة التحديات؛ وفي الوقت نفسه نعتمد التنوع في الأسواق كإستراتيجية أساسية في مواجهة التقلبات الجيوسياسية والاقتصادية.

مصر ضمنِ الأسواق الأكثر نشاطا بالمنطقة.. ونستهدف تعزيز شراكاتنا طويلة الأمد بها

وهل هناك خطط لتوسع شركة شديد ري في أسواق جديدة خلال الفترة المقبلة؟

نعم، نواصل النظر في فرص التوسع المدروسة في الشرق الأوسط وأوروبا وأفريقيا وآسيا، مع الالتزام بإجراء دراسات دقيقة للسوق ومؤشراتها من حيث النمو ومعدلات الاختراق والتشريعات المحلية.

رفع معدلات الاختراق التأميني وتوسيع قاعدة المستفيدين ضرورة لتنمية السوق.. وجهود «الرقابة المالية» تدعم النمو المستدام

فهدفنا هو دخول أسواق ذات إمكانات حقيقية واستراتيجية تتيح لنا تقديم قيمة مضافة وحلول نوعية.

دعم المسؤولية المجتمعية يعد أحد الأهداف الأساسية التي تسعى إليها الكيانات الاقتصادية، فماذا عن خططكم بشأن ذلك؟

يعد نشر المعرفة وبناء القدرات جزءا لا يتجزأ من مسؤوليتنا تجاه المجتمع والقطاع، ومن هذا المنطلق، نشارك خبراتنا مع شركات التأمين والاتحادات والهيئات التنظيمية عبر التقارير والندوات المتخصصة. كما ندعم التعليم والتدريب من خلال مؤسسات مثل المعهد المتخصص في إدارة المخاطر المؤسسية (CRMI) الذي أطلق عام ٢٠١٩ كثمرة شراكة بين مجموعتنا الأم شديد كابيتال، ومعهد إدارة المخاطر في لندن (IRM)، ليكون منصة إقليمية لتبادل المعرفة ومركزاً تعليمياً رائداً ومتميزاً في مجالات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال (GRC) عبر أسواق ومؤسسات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كما نعمل بالتعاون مع جهات دولية مثل منظمة «LOMA» الأمريكية ومعهد التأمين المعتمد «CII» بالمملكة المتحدة وذلك لتقديم برامج معتمدة، وبالإضافة إلى ذلك، نحرص على دعم علوم الاكتواري في الجامعات وتشجيع الجيل الجديد على دخول هذا المجال الحيوي.

وماذا عن المؤشرات المالية لشركة شديد ري؟

رغم الضغوط التي تشهدها السوق العالمية، تمكنت «شديد ري» من الحفاظ على معدلات نمو وربحية إيجابية خلال عام ٢٠٢٤، بفضل الإدارة الفعّالة للمخاطر والاستراتيجية المتوازنة التي تعتمد على تنويع المحافظ والتخصص في الأسواق.

وماذا عن رأسمال شركة «شديد ري»، وما خططكم لزيادته الفترة المقبلة؟

رأسمال الشركة يخضع لمتطلبات القوانين والتشريعات المحلية في الأسواق التي نعمل فيها، ونحن ملتزمون بتعزيزه كلما دعت الحاجة لدعم توسعنا أو تلبية متطلبات تنظيمية جديدة.

وكيف تنجحون في إدارة عمليات الشركة عبر أسواق متعددة رغم اختلاف التشريعات والقوانين؟

نجاحنا في إدارة أعمالنا المتعددة يعتمد على منظومة متكاملة من الامتثال وإدارة المخاطر والمعرفة العميقة بكل سوق. كما نستثمر في الأدوات التقنية الحديثة لضمان الالتزام الكامل بالقوانين المحلية. كما نواكب باستمرار آخر المستجدات التنظيمية لضمان الشفافية والجودة في كل تعاملاتنا وقد أسسنا قسماً متخصصاً يضم فريقاً من الخبراء، مهمته الأساسية هي الانكباب على متابعة المتطلبات القانونية والتنظيمية في مختلف الأسواق، وتحليلها وتحديث سياسات وإجراءات العمل وفقاً لها، بما يضمن انسجام عمليات الشركة مع أطر الحوكمة والامتثال العالمية، ويعزز من قدرتنا على اتخاذ قرارات دقيقة وفعّالة عبر جميع الأسواق التي نعمل فيها.

وماذا عن توسعكم في السوق المصرية، وتقييمكم لنشاط التأمين؟

السوق المصرية تُعد من أكثر الأسواق نشاطاً وتطوراً في المنطقة، ونحن مستمرون في توسيع أعمالنا في مصر من خلال بناء علاقات استراتيجية طويلة الأمد مع شركائنا، وزيادة محفظتنا عبر حلول وخدمات جديدة مصممة خصيصاً لاحتياجات السوق المحلية.

كما أن السوق المصرية تتميز بوجود هيئة رقابية نشطة وهي الهيئة العامة للرقابة المالية، بما يسهم في تطوير القطاع وفتح آفاق وفرص جديدة أمام جميع المستثمرين في قطاع التأمين المصري.

من وجهة نظركم، ما أبرز التحديات التي تواجه سوق التأمين المصري الفترة الراهنة؟

أبرز التحديات تتمثل في الحاجة إلى رفع معدلات الاختراق التأميني وتوسيع قاعدة المستفيدين، إلى جانب ضرورة مواكبة التشريعات المتطورة وفتح المجال أمام منتجات جديدة وقنوات توزيع مبتكرة.

ورغم تلك التحديات فمن المتوقع مع الجهود التنظيمية الحالية، أن تواصل السوق المصرية تطورها بخطى ثابتة خلال المرحلة المقبلة.

كم تبلغ حجم تعاملاتكم بالسوق المصرية من حيث حجم الأقساط المستهدفة لكم من هذه السوق؟

يمكنني القول إن السوق المصرية تُعد من الأسواق المحورية في استراتيجيتنا الإقليمية وتشهد نمواً مستمراً في حجم تعاملاتنا وعلاقاتنا مع الشركات المحلية.

ما أبرز شركات التأمين التي تتعاملون معها بالسوق المصرية؟

نتعاون مع مجموعة واسعة من شركات التأمين المصرية الملتزمة بأعلى معايير الجودة والحوكمة، كما نركز على بناء شراكات قائمة على الثقة والتعاون المستدام بما يضمن المنفعة المتبادلة وتطوير السوق ككل.

ماذا عن مشاركتكم بملتقى شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين والمقرر انعقاد الدورة السابعة منه خلال الأيام القليلة المقبلة؟

نحرص سنوياً على المشاركة في هذا الملتقى المهم الذي يُعد منصة رائدة لتبادل الخبرات واستكشاف فرص النمو في قطاعي التأمين وإعادة التأمين، كما يشكّل الملتقى فرصة مميزة لتعزيز التواصل بين الخبراء والجهات التنظيمية وشركات التأمين، ونحن فخورون بأن نكون جزءاً من هذا الحدث الذي يسهم في تطوير الصناعة على المستويين الإقليمي والدولي.