

جان-كارل مازجي

LINK

تحديات مضاعفة ودور بارز

تسلط التحديات المتعددة التي يواجهها العالم عموماً ومنطقة الشرق الأوسط خصوصاً، على أهمية وسط انسحاب عدد كبير من المعيدين من السوق وتراجع القدرات الاكتتابية. هذا ما أوضحه السيد جان-كارل مازجي، نائب الرئيس التنفيذي لشركة LINK لوساطة إعادة التأمين، مشيراً إلى سلسلة خطوات قامت بها الشركة وعدة أدوات مبتكرة تبنتها للوقوف إلى جانب عملائها في المحن وإيضاح قيمة للسوق الذي يشهد عدداً من اللاعبين الجدد. النمو والتوسع الجغرافي هما أبرز إنجازات الشركة للعام الماضي والاستحوادات والنمو المستمر قد تكون إنجازات العام الجديد.



وقد شهدنا في منطقتنا تحديات كبيرة مثل: القدرة الإستيعابية في تركيا لتغطية الزلازل، وانسحاب بعض المعيدين من تقديم التغطية على السيارات في أعقاب الفيضانات في دبي أو فرض شروط تعجيزية على شركات التأمين، وكذلك عدم القدرة على تغطية مخاطر الحرب في بعض المناطق في الشرق الأوسط.

بالنسبة لوسيط إعادة التأمين، هذا الأمر يضعه أمام تحديات جديدة منها عدم إمكانية الحصول على التغطيات المناسبة في بعض المناطق الجغرافية حيث السعة الاكتتابية غير متوفرة.

وفي الختام، تسلط هذه التحديات الضوء على أهمية الوسطاء الذين يبذلون قصارى جهودهم لتلبية احتياجات عملائهم وأولئك الذين يتمتعون بمهارات فنية استثنائية لتأمين أفضل الشروط لعملائهم.

*** منذ العام ٢٠٢٣، يخضع سوق إعادة التأمين لتصحيح جوهرى أدى الى عودة الريحية للصناعة، كما تشير التوقعات الى نمو يتراوح بين ٢-٣ في المئة على مدى السنوات الثلاث المقبلة. كيف ينعكس هذا الواقع على صناعة إعادة**

التأمين عموماً والأسعار والشروط خصوصاً؟

كما ذكر سابقاً، فإن انسحاب بعض القدرات الاكتتابية يؤدي الى زيادة في الأسعار وتشدد في الشروط. قد يخلق هذا مشاكل لصناع التأمين في السوق على المدى القصير، لكن بمرور الوقت يضمن تأمين هوامش أفضل لعملياتهم. هذه ميزة من ميزات الديناميكية الدورية داخل صناعة التأمين. أما بالنسبة لأنواع التأمين التي تم فيها تقليص القدرة الاكتتابية بشكل شبه كامل، فإن العملاء سيبدوون بشكل جدي بالتساؤل عن قيمة التغطيات التأمينية المتاحة في الأوقات الجيدة والتي تصبح غير متاحة في الفترات الصعبة. لذلك من الضروري جداً لمعيدي التأمين في مثل هذه الأوقات الصعبة الحفاظ على التزامهم بخدمة أسواقهم. معيدين التأمين الذين لديهم التزامات طويلة الأجل تجاه عملائهم سيكونون هم الفائزين غداً. يشمل دور وسيط إعادة التأمين الكفوء تأمين التغطية اللازمة لعملاء على المدى الطويل بدلاً من الاعتماد على إعادة التأمينية الأكثر مرونة ولكن مع تصنيفات أضعف حيث قد تكون حماية العملاء في خطر.

*** الطبيعة المعرضة للمخاطر، مثل**

الفيضانات وحرائق الغابات والعواصف الحرارية الشديدة، إضافة الى المخاطر الناشئة مثل التهديدات السيبرانية وغيرها من التهديدات التكنولوجية، تشكل تحدياً متزايداً لشركات التأمين. - ما هو تعليقكم؟ كيف تتعاملون كشركة مع مثل هذه التحديات؟

بالفعل، كما ذكرنا آنفاً، تشكل بعض أنواع التأمين مثل الكوارث الطبيعية والتأمين السيبراني ومخاطر الحرب، تحدياً كبيراً حيث لم تكن الطاقة الاكتتابية دائماً متاحة وتعتمد في بعض الأحيان على الموقع الجغرافي. بينما قد يعكس هذا الأمر الطبيعة الدورية لصناعة التأمين، فإن الانسحابات الكبيرة في الطاقة الاكتتابية ستثير شكوك صناع القرار النهائيين حول منطلق الاعتماد على التأمين إن كان سينسحب المعيدون في الأوقات الصعبة. لذلك من المهم جداً الحفاظ على استمرارية التغطية رغم تردد المعيدين في الانخراط في الأسواق. تمكنت LINK من معالجة هذه التحديات بعدة طرق:

- أولاً: التحالف مع معيدين جديين وموثوقين في إعادة التأمين ملتزمين على المدى الطويل وتجنب التعامل مع أي معيد دون المستوى وحتى أولئك ذوي التصنيفات العالية المحتمل انسحابهم من الأسواق.

- ثانياً: اعتمادنا الدائم على علاقاتنا القوية مع شركات إعادة التأمين وقدراتنا التقنية والتحليلية لتقديم النصائح والتحليلات التي نالت ثقة المعيدين، مما يساهم غالباً في تقريب وجهات النظر معهم بشأن خطر معين وفي سوق معين وفي تلبية احتياجات عملائنا.

- ثالثاً: وفي حال عدم تقارب وجهات النظر، نجحنا في إعادة هيكلة ترتيبات إعادة التأمين أو إدخال صيغ مرنة لاحتساب الأقساط تعتمد على الأداء وذلك للحفاظ على مصلحة جميع الأطراف.

أخيراً، من المهم الإشارة أن هناك دوراً حاسماً للهيئات التنظيمية للتأمين. نظراً لأن المعيدين يضغطون لزيادة نسبة احتفاظ شركات التأمين، وبذلك هم يتحملون تعرض إضافي من الأعمال المكتسبة، يبرز دور الجهات الرقابية في ضمان الاستقرار المالي للفاعلين في السوق، وإدخال المجمعيات التأمينية المحلية عند الحاجة والتي يمكن أن تكمل دور شركات إعادة التأمين.

*** تستمر التوترات الجيوسياسية، خاصة في مناطق مثل روسيا وأوكرانيا والشرق الأوسط... الأمر الذي يشكل**

مخاطر تجارية مادية منتظمة أكثر مما كان معتاداً في السابق. ما انعكاسات ذلك على قطاع التأمين؟ وكيف تتعاملون معها؟

تتمثل تأثير هذه التطورات مرة أخرى في ندرة القدرة على إعادة التأمين وصولاً الى الانسحاب الكامل للمعيدين في بعض المناطق المعرضة للأخطار الكبرى مثل غزة وبعض أجزاء من لبنان. يعتبر خطر السلوك الأخلاقي وكذلك عدم القدرة على تقييم المطالبات بشكل صحيح في المناطق المتأثرة بالاضطرابات الجيوسياسية عقبة أخرى أمام المعيدين لاكتتاب المخاطر.

وفي الأماكن التي تثبت فيها عدم القدرة على توفير إعادة التأمين، نجحت LINK في التعاون مع عدد من معيدي التأمين الموثوقين الذين يتبنون رؤية تفصيلية للتطورات الجيوسياسية وهم مستعدون لتطبيق مزيد من التحاليل لتقييم المخاطر بناءً على الوقت والجغرافيا وموثوقية وإحترافية شركات التأمين. الأهم من ذلك، قامت LINK بتقديم أدوات جديدة تسمح بالتحكم في التجميع والإبلاغ ومراقبة التراكم في الوقت الفعلي، مما زاد من ميل هؤلاء المعيدين للنظر في تقديم تغطيات مرتبطة بالحرب.

على الرغم من ذلك، لا تزال هناك مناطق لا تتوفر فيها تغطيات إعادة التأمين، ويجب على الحكومات والهيئات الرقابية العمل جنباً إلى جنب لإنشاء مجمعات تأمين مناسبة.

*** يتزايد عدد شركات وساطة إعادة التأمين وتشتد المنافسة... كيف تتعاملون مع هذا الواقع؟ ما هي القيم المضافة التي تقدمونها فتجعلكم في موقع متميز؟**

لقد لاحظنا بالفعل زيادة في عدد وسطاء إعادة التأمين، خاصة في منطقتنا. بينما يعكس هذا الاهتمام المتزايد بالمنطقة من قبل الوسطاء الموجودين في جغرافيات أخرى مثل الهند والمملكة المتحدة وغيرها، فإن عدداً كبيراً من مؤسسات الوساطة الجديدة تتبثق من الشرق الأوسط نفسه، وغالباً ما تتكون من فرق تترك وسطاء إقليميين قائمين لاستكشاف نماذج أعمال تشغيلية جديدة. نحن نؤمن بأن هذا الأمر طال انتظاره حيث تحتاج الصناعة إلى التطور من نماذج التشغيل القديمة إلى تلك التي تقدم للمؤمن عليهم قيمة مضافة أكبر، وفي هذا السياق، يحتاج هؤلاء الوسطاء الجدد إلى إثبات قدرتهم على تقديم مستويات جديدة من التميز والاحترافية والخدمة والابتكار.

ترحب شركة LINK بالتغييرات التي أدت الى

تحول جذري في كيفية تقديم خدمات التأمين والتي انخرطنا فيها منذ تأسيس الشركة قبل ١٢ عاماً والتي حظيت بالرضا العالي من قبل العملاء. كما أننا استجبنا بشكل إيجابي لدعم الطلبات الآتية من الأطراف الجديين من الوافدين الجدد، ونرحب بالتعاون لدفعهم نحو طريق النمو. إلى جانب هذا التعاون الذي يمثل فرصة جديدة لنا، فإن تركيزنا المستمر على تعزيز أعمالنا بقيمة إضافية، مكّنا من النمو بقوة، وقد تحقق ذلك بطرق عديدة. إحدى هذه الطرق هي جهودنا المستمرة لتقديم منتجات مبتكرة فريدة للسوق والتي نقدمها لمؤمنينا إلى جانب الخبرات والأدوات اللازمة لنشرها بنجاح.

ميزة أخرى تتمثل في تقديم خبرات تقنية متقدمة لعملائنا واستفادتهم من قدراتنا التقنية والاكثورية القوية الداخلية. من الجدير بالذكر أن مجموعة مدرائنا تجمع ١٥٠ عاماً من خبرة إعادة التأمين، وهو إنجاز نادرًا ما يتحقق سواءً من قبل الوسطاء الجدد أو الإقليميين القائمين.

طريقة أخرى نميز بها أنفسنا هي سلسلة نجاحاتنا في إدخال الأدوات الرقمية وكذلك التكنولوجيا التأمينية في صميم عملياتنا، وهو إنجاز آخر يسمح لنا بتقديم قيمة مضافة لعملائنا، تتجاوز ما يمكن تقديمه اليوم من قبل غالبية منافسينا. كل هذه المزايا تمثل قيمة مضافة كبيرة لجميع أنواع التأمين وخاصة التأمينات التي تشارك فيها LINK بشكل كبير.

*** ما هي أبرز الإنجازات والأرقام المحققة في شركتكم خلال العام ٢٠٢٤ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٢٥؟**

سنة ٢٠٢٤ كانت سنة جيدة بالنسبة لنا. من حيث الأداء، حققنا نمواً في كل من الإيرادات والأرباح. حيث زادت إيراداتنا في عام ٢٠٢٤ بنسبة ٤٨٪ بينما شهدت أرباحنا زيادة بنسبة ٧٨٪. على صعيد العمليات، قمنا بتقوية فريقنا من خلال التوظيف في المناصب العليا. كما قمنا بتوسيع حضورنا الجغرافي، حيث يعمل زملاؤنا حالياً من مواقع تشمل مكاتبنا في برمودا وبيروت، أوروبا، ودول مجلس التعاون الخليجي، وأمريكا الشمالية. أما بالنسبة لعام ٢٠٢٥، نتوقع أيضاً نمواً مالياً قوياً بناءً على الاتجاهات الحالية لاكتساب الأعمال الجديدة التي نلاحظها خلال فترة تجديد عقود ٢٠٢٤-٢٠٢٥. كما سنعلن قريباً عن استحوذات جديدة قامت بها شركة LINK في إطار مبادرة لتوسيع بصمتها الجغرافية، علاوةً على إضافات هامة لطاقتهم العمل من المدراء، مما يجلب خبرات وقدرات جديدة لفريقنا وعملائنا وأسواقنا، فضلاً عن قدرات جديدة ستتوافر حصرياً في المنطقة في مجالات تأمين رئيسية متنوعة.

حضور جغرافي ممتد وسبل للمعالجة