



SHARM 2024
RENDEZVOUS
INSURANCE INDUSTRY NEW VISION

الأهرام للاقتصاد

السبت | 9 نوفمبر 2024 | مجاناً مع العدد



للعام السادس على التوالي

عيون العالم

على ملتقى
شرم الشيخ للتأمين

قيادات الشركات:

عمر جودة:

قانون التأمين الموحد يعكس حرص الدولة على تحسين مستوى الحماية الاجتماعية للمواطنين

د. أحمد عبد العزيز:

الاستمرار في مشروع التحول الرقمي لمواجهة جهود الدولة لتحقيق الشمول المالي والتنمية المستدامة

أحمد مرسى:

التأمين الإلزامي والزراعي قوة دفع كبيرة لزيادة حصيلة الأقساط في السوق

مصطفى أبو العزم:

ندرس توفير تغطيات خاصة بتأمين مسئولية المديرين للتوافق مع متطلبات قانون التأمين الموحد

د. عمر عنتر:

وسيط التأمين يجب أن تكون لديه معلومة عن كل نوع تأمين حتى يضمن تسويقه بطريقة صحيحة

حسن العماري:

القانون الجديد للتأمين الموحد يتضمن تصنيفاً لأعمال شركات الوساطة والأفراد في السوق

د. أحمد نبيه:

الحفاظ على مستوى تقديم الخدمة للعملاء والسعي لاستقطاب عملاء جدد أهم أولويات المكتب

أحمد حسن:

المصادقية ومعرفة الأخطار الجديدة وتدريب كوادر متخصصة قيم مضافة منحتها الشركة لقطاع التأمين

محمد عصام:

تغطية تأمين السفر للوفود الأجنبية في العديد من الأسواق العالمية على رأس أولويتنا

أحمد البنداري:

شركات التأمين تحت الوسطاء دائما على إشرافهم في العديد من الاجتماعات قبل اعتماد المنتجات

محمد مجدى:

سولغلى تقدم حولا عملية لإدارة أساطيل السيارات وخدمات الصيانة بالسوق

40 دولة تشارك في المؤتمر.. 30% منهم من قيادات السوق المصرى

وفى عدد خاص وموسع سلط «الاقتصادى» الضوء على تطورات القطاع خلال السنوات الماضية والمستهدف خلال الفترة المقبلة، كما يرصد أبرز خطط واستراتيجية الشركات فى قطاعى الحياة والممتلكات مستقبلا إلى جانب رؤية الشركات العالمية والعربية والمحلية لمستقبل القطاع، فى ظل أهمية التطوير التكنولوجى للصناعة واستخدام تطبيقات الذكاء الاصطناعى ودور العنصر البشرى والتي تعد على الأجدرة الرئيسية للملتقى هذا العام.

من جانبه أكد علاء الزهيرى، رئيس الاتحاد المصرى للتأمين، أن هناك أهمية قصوى العمل بقانون التأمين الموحد الصادر مؤخرا، حيث يعد فرصة جيدة لبدء تسجيل شركات متخصصة للتأمين الطبى، والتأمين متناهى الصغر، مشيرا إلى أن هناك شركات تقدمت بطلبات للهيئة العامة للرقابة المالية لمزاولة هذه الأنشطة، إضافة إلى ذلك أهمية زيادة معدل مساهمة قطاع التأمين فى الناتج المحلى الإجمالى خلال الفترة المقبلة من خلال التوسع فى الخدمات بالسوق، لافتا إلى أنه من المقرر أن يشهد الملتقى حضور عدد من الوزراء، ومحافظ جنوب سيناء، ورئيس هيئة الرقابة المالية الدكتور محمد فريد، ونائبه الدكتور إسلام عزام، ورؤساء وقيادات قطاع التأمين المحلى، ورؤساء شركات أجنبية كبرى، مع تخصيص جلسة حوارية مع الدكتور إسلام عزام نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية، عن قانون التأمين الموحد الذى صدر مؤخرا.

وأوضح الزهيرى أن الاتحاد سيستضيف هذا العام خلال ملتقى شرم الشيخ السادس للتأمين وإعادة التأمين، وبين كلارك، وهو متحدث رئيسى دولى تم تكريمه لمدة 4 سنوات من قبل HR Magazine كواحد من أفضل 25 مفكرا مؤثرا فى العالم، مشيرا إلى أن الملتقى سيناقش شكل قطاع التأمين مع الحديث عن أهمية التطوير التكنولوجى واستخدام تطبيقات الذكاء الاصطناعى وكذلك عن تأثير المنتج التأمينى ودور العنصر البشرى فى القطاع، لافتا إلى أن نحو 40% من المشاركين فى المنتدى من الضيوف الأجانب، مشيرا إلى أن الاتحاد المصرى للتأمين سيطلق مبادرة زراعة 50 شجرة خلال فترة انعقاد الملتقى بمدينة شرم الشيخ فى إطار دوره لتعزيز الاستدامة وخفض الانبعاثات الكربونية بمشاركة هيئة الرقابة المالية، بالإضافة إلى مناقشات تخص صناعة التأمين عالميا ومحليا، وفعاليات رياضية أيضا، مع تكريم بعض الشخصيات، وإعلان نتيجة بعض المسابقات.

ولفت إلى صدور التوصيات الخاصة بتنفيذ البروتوكول الموقع العام الماضى بين اتحاد التأمين، وهيئة التأمين الصحى الشامل، خلال شهرين من خلال لجنة فنية شكلها الاتحاد مؤخرا، مشيرا إلى أنه سيتم توقيع 3 بروتوكولات خلال الملتقى تصب فى صالح صناعة التأمين مع جهات عالمية ومحلية.



برعاية رئيس الوزراء والرقابة المالية..

اليوم انطلاق النسخة الجديدة

من ملتقى التأمين وإعادة التأمين

بشرم الشيخ بحضور 1000 مشارك

تنطلق اليوم فعاليات ملتقى التأمين وإعادة التأمين السادس بشرم الشيخ، برعاية رئيس مجلس الوزراء والهيئة العامة للرقابة المالية، حيث يشهد الملتقى هذا العام 1000 مشارك من 40 دولة حول العالم لدراسة أهم المستجدات الخاصة بالتطور التكنولوجى ومردود ذلك على صناعة التأمين، فضلا عن التعامل مع عالم رقمى يعتمد على الذكاء الاصطناعى بشكل متزايد، كما يناقش الملتقى هذا العام فى نسخته السادسة تمكين القوى العاملة فى مجال التأمين من خلال بناء القدرات والاحتفاظ بالمواهب البشرية فى جميع التخصصات التأمينية.

وبلغة الأرقام والإحصاءات فقد ارتفعت معدلات النمو فى قطاع التأمين بشقيه الحياة والممتلكات خلال السنوات الست الماضية بنسبة نمو 20%، كما شهد السوق دخول شركات عالمية وعربية لأول مرة خلال الفترة ذاتها فى قطاعات التأمين الصحى والحياة والممتلكات، حيث أكد رؤساء ومسئولو هذه الشركات، فى مقابلات متنوعة مع «الاقتصادى»، أن السوق المصرى من أفضل الأسواق بالمنطقة العربية فى نشاط التأمين، كما أن فرص النمو فيه واعدة.



د. أحمد نبيه صاحب مكتب AN للوساطة التأمينية:

50 مليون جنيه

حجم الأقساط التأمينية المستهدفة

للقطاع خلال 3 سنوات

أكد الدكتور أحمد نبيه، صاحب مكتب أحمد نبيه للوساطة التأمينية، أن تطبيق القانون يُعد السمة الرئيسية في عمليات صرف التعويضات بشركات التأمين، مشيراً إلى أن الوسيط في احتياج شديد إلى دورات فنية متخصصة في فروع التأمين، مشيراً إلى أن الدراية الكافية بتسويق جميع أنواع التأمين من جانب الوسيط تعزز المنافسة العادلة، لافتاً إلى أن كثيراً من شركات التأمين في احتياج شديد لتعديل هيكل عملاتها في السوق بما يتناسب مع تسعير العمليات.

الرقمي وفيما يخص عمليات التحول الرقمي فالعديد من الوسطاء ليس لديهم الدراية الكافية بالتكنولوجيا الحديثة... وتفاصيل أخرى في سياق الحوار التالي.

وأوضح نبيه في حوار له، الأهرام الاقتصادي، أن تعظيم دور الوسيط في السوق يكمن في إلغاء عمليات الإدارة في شركات التأمين، مشيراً إلى أن حجم أعمال وسطاء التأمين في السوق ثابت ومؤثر من قبل التحول

كيف ترى إلغاء القضاء الإداري قرار الهيئة العامة للرقابة المالية رقم 181 لسنة 2019 بإظهار عمولة وسيط التأمين على الوثائق التي تعد من أهم التحديات التي تواجه نشاط الوساطة التأمينية في السوق؟

بداية يجب توضيح شيء مهم وهو أن قرار الهيئة العامة للرقابة المالية بإظهار عمولة وسيط التأمين على الوثائق التأمينية هدفه في الأساس الإفصاح والشفافية من جانب الهيئة، وبالتالي لا توجد مشكلة في هذا الشأن، ومن ثم قرار مجلس إدارة الهيئة رقم 181 لسنة 2019 بإظهار هذه العمولات كان أمراً واقعاً بالنسبة لي، نظراً لأن دخول الوسطاء معروف لدى شركات التأمين، كما أن مصلحة الضرائب تعرف جيداً هذه الدخول، وكذلك داخل الهيئة العامة للرقابة المالية بحكم الاطلاع على شهادات الدخل كل ثلاث سنوات عند التجديد، وبالنسبة للعميل فهناك الكثير من العملاء يساوم الوسيط على هذه العمولة، وبالتالي هناك من يوافق ومن يرفض، فالأمر متروك للوسيط في هذا الشأن، وفي كل الأحوال الذي يتحصل عليه الوسيط من شركة التأمين هو هيكل العمولات وهو معتمد من الهيئة العامة للرقابة المالية طبقاً لما ترسله شركات التأمين للهيئة، ويختلف ما بين الشركات العاملة في السوق، إضافة إلى ذلك هناك الكثير من شركات التأمين في احتياج شديد لتعديل هيكل عملاتها في السوق على أساس تسعير العمليات كما تجدر الإشارة أن إحدى الشركات الخاصة على الرغم من مرور أكثر من ٤٠ عاماً على إنشائها وعلى الرغم من امتلاكها للكوادر الفنية العالية والانتشار الجغرافي والاستقرار والملاءة المالية والسمعة الممتازة، فإن تدني هيكل عملاتها مقارنة بالشركات الأخرى في السوق سبب رئيسي لعزوف الوسطاء وشركات الوساطة في التعامل معها.

كيف ترى مردود قانون التأمين الموحد على الصناعة؟

هذا القانون عكف على إعداده ودراسته كثير من الخبراء في صناعة التأمين، ومن ثم سوف يكون له مردود إيجابي على الصناعة عموماً، الرئيس السابق للهيئة ونائبه عكفوا على إعداد هذا القانون فترات طويلة ومن معه من الخبراء، كما كانت الهيئة أبوابها مفتوحة للجميع سواء شركات تأمين أو وسطاء، لسماع كل فكر يخدم الصناعة ويخص السوق، لوضع حلول جذرية لمشكلات السوق، فهناك فائدة كبيرة تعود على الوسطاء من هذا القانون، وهو إنشاء اتحاد يضم جميع وسطاء التأمين في السوق، حتى يهتم بجميع مشكلات الوسطاء في السوق، كما أن أول مجلس لهذا الاتحاد سوف يتم تعيينه من جانب الهيئة العامة للرقابة المالية، ولكن يجب تحديد المعايير التي من خلالها يتم تعيين مجلس إدارة اتحاد وسطاء التأمين، بحيث تكون لديه الدراية الكافية بالعيوب والخلل في مجال وساطة التأمين، وتأسيس اتحاد وسطاء التأمين هو أحد الأضلاع المهمة لصناعة التأمين في السوق، على أن يحارب جميع السلبات التي كانت تحدث خلال الفترة الماضية، على أن يملك فرض الرأي لطلب إلغاء عمليات الإدارة وأيضا المساهمة في القضاء على الممارسات المتدنية ورفع مساهمة القطاع في الناتج القومي وعقد المناقشات بصفة دائمة مع ضلع الصناعة الرئيسي الاتحاد المصري للتأمين، وتعظيم دور الوسيط في السوق يكمن في إلغاء عمليات الإدارة.

المصدقية وسرعة الاستجابة

آليات يعتمد عليها المكتب للمحافظة على عملائه في السوق

الوسيط بحاجة ماسة

إلى دورات فنية متخصصة في فروع التأمين

الحفاظ على مستوى

تقديم الخدمة للعملاء والسعى لاستقطاب عملاء جدد أهم أولويات المكتب

ما أهمية التحول الرقمي في حجم أعمال وسطاء التأمين في السوق؟

عدد كبير من حجم أعمال وسطاء التأمين في السوق لا يخضع لعمليات التحول الرقمي، وهو من الأمور السلبية في هذا الأمر، نظراً لعدم وجود دراية بمعايير التحول الرقمي، لعدم وجود الدراية الكافية بالتكنولوجيا الحديثة، نظراً لارتفاع التكلفة، والفاشورة الإلكترونية خير دليل، كما أن 95% من التسويق الإلكتروني يعتمد على تقليل قيمة التأمين وليس تعريف أهمية التأمين، وبالتالي هذا الأمر تحول لتجارة، كما أنه لا توجد مادة رئيسية خاصة للتحول الرقمي في قبول الوسيط في سجلات الهيئة، وبالتالي الحلول الاسترشادية يجب أن تجد من ينصت لها.

هل هناك شركات تأمين تحتاج إلى تعديل في لائحة العمولات الخاصة بها؟

بالفعل هناك شركة تأمين وهي تعد من أقدم شركات التأمين العاملة في السوق في احتياج شديد لتعديل لائحة العمولات الخاصة بها، نظراً لأن تعديل هذه اللائحة تخص الإنتاج والفروع وتطوير الأعمال، حيث إن الإنتاج والفروع ليس مجرد عمولات، وإنما تخطيط ورؤية واضحة وتدريب مستمر بما تملكه من خبرات، وبالتالي تحقيق هذه المعايير تضمن تحقيق النجاح في السوق.

ما أهمية العمل بروح القانون في عمليات صرف التعويضات بشركات التأمين؟

تطبيق القانون يعد السمة الرئيسية في عمليات صرف التعويضات بشركات التأمين، إلا في بعض الحالات الاستثنائية فيتم التعامل بروح القانون، وبالتالي يجب أن يكون هناك استثناء في شروط وثيقة التأمين حتى يتم التعامل بروح القانون، ولكن هذه الأمور منتشرة بقوة في نشاط «تأمين السيارات» وتطبيق شرط النسبية» وسبب كل هذه الأمور «شركات التأمين»، فهي من تتكبد الخسائر وهي التي تقوم بعمليات صرف التعويضات المستحقة لعملائها في السوق، ولكن الذي يتعرض للمشكلات هم الوسطاء وشركات التأمين، ويجب توضيح شيء مهم في ما يخص «النسبية» حيث إن تطبيق شرط النسبية يطبق وقت وقوع الحادث، ويجب على المديرين في شركات التأمين سواء في الإصدار أو التعويضات أن يبحثوا عن حل لهذه المشكلة بالتعاون والتنسيق مع بعض الوسطاء في السوق حتى يتم حل هذه المشكلات التي تظهر في السوق في نشاط تأمين السيارات وتطبيق شرط النسبية، ويتم العمل بمبدأ يقع على عاتق المؤمن له تقدير القيمة السوقية للسيارة، وبالتالي ما دامت هناك مشكلات في عمليات صرف التعويض، فلماذا تتجه شركات التأمين في تدني أسعارها في السوق مع تطبيق شرط النسبية؟!

حجم أعمال وسطاء التأمين

فى السوق غير مرهون بعمليات التحول الرقمية لعدم وجود الدراية الكافية بالتكنولوجيا الحديثة

تأسيس اتحاد وسطاء التأمين

يضمن توثيق الصلة مع الجهات المتعددة بالخارج والاستفادة من الخبرات الدولية

كيف ترى أهداف اتحاد وسطاء التأمين؟ وما أهم هذه الأهداف؟

أهم هذه الأهداف هي تسويق التوعية لأهمية صناعة التأمين كونها تعمل على توفير الحماية للمواطنين وممتلكاتهم، وثانياً إعادة تقييم التأمين كصناعة وليست سلعة، ثالثاً إعادة ضوابط معاملات العملاء مع الوسطاء وشركات التأمين، رابعاً ضمان حقوق الوسطاء فى عملياتها التأمينية ومنع انتقال المحافظ التأمينية دون أسباب جوهريه، وخامساً ضرورة إعادة النظر فى هيكل العمولات وتوحيد العمولات لدى شركات التأمين دون تمييز، وسادساً منع منح أى عمولات تحت مسمى قنوات التسويق بخلاف عشرات الأهداف الأخرى للصالح العام.

فى حالة تأسيس الاتحاد.. كيف ترى توثيق الصلة بينه وبين غيره فى الداخل والخارج؟

تأسيس اتحاد وسطاء التأمين سوف يسعى جاهداً لتوثيق الصلة مع الجهات المتعددة بالخارج، فضلاً عن الاستفادة من الخبرات الدولية فيما يخص مهنة الوساطة التأمينية، ما يتطلب تعيين مجلس إدارة من ذوى الخبرة والكفاءات، ما يكون له شأن كبير فى الخارج خلال السنوات الأربع المقبلة.

كيف ترى الرسوم الخاصة بقيد الوسيط الفرد وشركات الوساطة؟

رسوم قيد الوسيط فى اتحاد وسطاء التأمين جيدة، كونها تعتمد بشكل كبير على تعظيم مهنة الوسطاء فى السوق خلال الفترة المقبلة، ولكن يجب أن تبدأ هذه الرسوم بعد أدنى 30 ألف جنيه، وحد أقصى 50 ألف جنيه، على أن يكون الحد الأدنى لشركات الوساطة 200 ألف جنيه، والحد الأقصى 300 ألف جنيه، وأيضاً أرى وجوب سداد رسوم لكل فرع تأمين على حدة، فمن أراد أن يعمل فى جميع الفروع عليه أن يسدد وعليه أيضاً أن يعلم أن الفرع غير المستخدم لن يتم التجديد له.

كيف ترى سرعة شركات التأمين فى عمليات صرف التعويضات المستحقة للعملاء؟

تفاوتت سرعة شركات التأمين فى عمليات صرف التعويضات المستحقة للعملاء من شركة لأخرى فى السوق، والشركات ذات السعر المتدنى نعانى منها فى هذا الأمر على الرغم من أن طبيعة عملي وسيط تطبيق ميثاق شرف المهنة فضلاً عن توفير الخدمة الجيدة للعميل والوقوف بجواره حال تحقق الخطر، وتأكيداً لهذا الأمر كانت هناك معاناة من أحد عملاء المكتب خلال الفترة الماضية.

كيف ترى الاتجاه لتأسيس اتحاد وسطاء التأمين خلال الفترة المقبلة ومردود ذلك على الوسطاء عموماً؟

تأسيس اتحاد وسطاء التأمين أمر طبيعى طبقاً لقانون التأمين الموحد 155 لسنة 2024، ومردوده الرئيسى فى هذا الشأن وجود كيان ممثل للوسطاء ومدافع عن حقوقهم وعرض رؤيتهم والعمل على ضبط إيقاع سوق الوساطة، والعمل على منع كل الممارسات غير المقبولة سواء من الوسطاء بصفة عامة والعملاء بصفة خاصة.

هل هذا الاتحاد من الممكن أن يسهم فى تطوير مهنة الوساطة فى السوق؟

اتحاد وسطاء التأمين بداية سوف يتم تشكيله وتعيينه من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية، ولكن الجميع فى انتظار صدور اللائحة التنفيذية لهذا الاتحاد، وبعدها يتم معاير اختيار مجلس إدارة الاتحاد، وهذه المعايير هى التى تحدد بقوة مستقبل مهنة الوساطة فى السوق خلال الفترة المقبلة.

وهل الدور الحيوى الذى يقوم به الوسيط حالياً مفقود ويحتاج إلى كيان مستقل مثل الاتحاد؟

نعم الدور الحيوى الذى يقوم به الوسيط حالياً مفقود ويحتاج إلى كيان مستقل مثل اتحاد وسطاء التأمين، والتسجيل فى الاتحاد سوف يكون بصورة إجبارية، تأسيس هذا الاتحاد سوف يكون له شأن كبير فى رفع شأن الوسيط من خلال معرفة السوق بالمهنية التى يتمتع بها الوسيط اعتماداً على سيرته الذاتية وسنوات خبرته فى السوق على مدار السنوات الماضية، فضلاً عن الخبرات التى يتمتع بها الوسيط من خلال تنوع المحفظة التأمينية خلال الفترة الماضية، إضافة إلى ذلك مستوى الخدمة الذى يسعى الوسيط توفيرها للعميل فى السوق، فى كل هذه الأمور مفقودة فى مهنة وساطة التأمين، أتمنى بتأسيس هذا الاتحاد النظر لكل هذه الأمور المهمة فى صناعة وساطة التأمين.

وكيف ترى تأسيس اتحاد وسطاء التأمين فى تطوير الصناعة؟

تأسيس اتحاد وسطاء التأمين سوف يضمن تطوير صناعة التأمين بشكل كبير خلال الفترة المقبلة، ومن ثم سوف يضع الصناعة فى مكانة أكبر، بحيث يعمل على زيادة نسبة مساهمة قطاع التأمين فى إجمالى الناتج القومى الإجمالى للدولة، بنسبة زيادة 75% على أدنى تقدير.

تعظيم دور الوسيط

فى السوق يكمن فى إتاحة المجال له وإلغاء عمليات الإدارة فى شركات التأمين



د. أحمد نبيه مع محرر المجلة خلال الحوار تصوير: مجدى عبد السيد

ما حجم أعمال المكتب خلال الفترة الماضية؟ وما المستهدف خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

حجم أعمال المكتب خلال الفترة الماضية فى استقرار رغم خسارة بعض العملاء نتيجة لاتجاه الأسعار المتدنية، وهو ما أنأى بنفسى عن الدخول فيه احتراماً لتاريخه وسمعتى ومستوى الخدمة المقدم للعملاء بجانب استمرار المحافظة على توازن المحفظة المتنوعة ما بين الحريق والبحرى والهندسى والمسئوليات المتنوعة والسيارات والطبى موزعة مع 8 شركات تأمين، أما عن المستهدف خلال السنوات الثلاث السعى للحفاظ على التوازن والوصول لـ 50 مليون أقساط مسددة.

هل يسعى المكتب للتحول إلى شركة وساطة تأمينية تضم مجموعة من الوسطاء الأفراد بمحافظ تأمينية مختلفة؟

لا نية للتحول من مكتب لشركة وساطة، ومهنة الوساطة تتطلب التركيز الجيد، والمتابعة عكس متطلبات شركة الوساطة، كما أن الشق الثانى من السؤال ليس سبباً لتأسيس شركة بل هو فقط مصدر خارجى.

ما أولويات مكتب أحمد نبيه للوساطة التأمينية فى الوقت الحالى؟

من أهم الأولويات الحفاظ على مستوى تقديم الخدمة للعملاء والسعى لاستقطاب عملاء جدد استناداً للمعايير الفنية دون تدنى فى الأسعار.

وما الآلية التى يعتمد عليها المكتب للمحافظة على عملائه فى السوق؟

المصداقية وسرعة الاستجابة ومساعدة العملاء وتقديم التوعية والتوجيه والإرشاد آليات يعتمد عليها المكتب للمحافظة على عملائه فى السوق.

ما حجم العملاء الجدد الذى سعى المكتب لهممهم لشركات التأمين؟

مع بداية العام اتخذت قراراً بعدم قبول التأمين للعملاء الراغبين بالتأمين أقل من القيمة السوقية وبالفعل رغم خسارة العشرات فإن العملاء الجدد كانوا سبب سد الفجوة.

ما الدروس المستفادة من إعادة تقييم أصول العملاء فى السوق؟

يجب توضيح شئى مهم عن أهم الدروس المستفادة من إعادة تقييم أصول العملاء فى السوق خلال الفترة الماضية تتمثل فى الشرح الجيد للعميل عن أهم المميزات التى تعود من إعادة تقييم الأصول، فضلاً عن تبادل النقاش حول أهمية إعادة التقييم، وأهم الموائد المادية.

الدراية الكافية

بتسويق جميع أنواع التأمين من جانب الوسيط وتحقيق المنافسة العادلة

تطبيق القانون

أساس صرف التعويضات بشركات التأمين

إلزام شركات الوساطة بتأسيس إدارات متخصصة لعمليات صرف التعويض وكذلك غسل الأموال، كيف ترى هذا الأمر؟

هذا الأمر شركات الوساطة التأمينية العاملة فى السوق منوطه به، ويجب توضيح شئى مهم، وهو أن متابعة عمليات صرف التعويض فى السوق هو الدور الرئيسى للوسيط، فالوسيط لديه أرقام تليفونات جميع العملاء الذين يتعامل معهم، وبالتالي عند حدوث أى تعويض يبادر العميل بالاتصال بالوسيط حتى يرشده عما يجب عمله من خطوات وصولاً لصرف شركة التأمين التعويض له، فهو الذى يقوم بمتابعة الحادث ويقدم بلاغ الحادث، وعنده دراية كاملة بجميع تفاصيل الحادثة، كما أن جميع العملاء عندما يقدم على التأمين تكون بياناته كاملة لدى الوسيط، سواء رقم التليفون أو أى بيانات تتعلق بالعميل، وهى من أهم الإجراءات التى يحرص عليها وسيط التأمين.

هل وسيط التأمين فى احتياج إلى دورات متخصصة بشكل فنى؟

وسيط التأمين فى احتياج إلى دورات فنية متخصصة، وفى احتياج إلى دورات فنية فى نشاط الممتلكات ومعظم فروع التأمين التى تصدرها الشركات، لسبب مهم جداً وهو أن وجود المعيار الفنى يضمن اختيار العميل وسيط دون الآخر أما المعيار السعرى فيبنى ألعام موقوتة ووسطاء هدفهم الربح فقط، والبعد عن المعيار الفنى يجعل الجميع متساوين أمام العميل.

هل الوسيط لديه الدراية الكافية بتسويق جميع أنواع التأمين؟

الدراية الكافية بتسويق جميع أنواع التأمين من جانب الوسيط تعزز وتضمن المنافسة العادلة، وعدم وجود منافسة عادلة لا يساهم فى ظهور الاجتهاد الفنى بين الوسطاء فى السوق.

هل قطاع التأمين مطالب بتعظيم دور الوسيط من خلال إشراكه فى الاجتماعات قبل إعداد المنتجات؟

المسئول الأول أمام العميل هو وسيط التأمين، وبالتالي معرفة كل ما يتعلق بشروط واستثناءات وثيقة التأمين من أهم الأمور التى يحرص عليها وسيط التأمين لمعرفة قبل الجلوس مع العميل حيث إن أساس الصناعة تسويقها، وكثير من الوسطاء لا يكلف نفسه بقرأة وثيقة التأمين باعتبار أنها جيدة لا تحتاج إلى توضيح كونها تمت مراجعتها من جانب شركة التأمين وهذا خطأ فادح، والعنصر البشرى معرض للسهو والخطأ لذا بمراجعة الوثيقة فرض فالحرف يمكن أن يغير فى المعنى، والتعويضات تطبق ما ورد بالإصدار.