

السيدة/ وفاء مريواح

المديرة العامة

الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR المغرب



كيف للتكنولوجيا (الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات الضخمة) المساعدة على تسهيل عمليات إعادة التأمين؟ وهل تستثمر شركات إعادة التأمين العربية بشكل كافٍ في هذه التقنيات لمواكبة التطورات العالمية؟

إن دمج الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات يُحدث ثورة في عملية الاكتتاب في إعادة التأمين من خلال إنشاء تآزر بين الذكاء الاصطناعي والفرق البشرية، يمكن للمعدين تسريع تقييم ومعالجة طلبات الاكتتاب والتسعير، مما يعزز الكفاءة وسرعة الاستجابة. هذا المزيج من المهارات بين الذكاء الاصطناعي والبشر يوفر ردوداً أسرع وأكثر دقة، ويخلق تجربة مستخدم أكثر إرضاءً بشكل عام. بالإضافة إلى ذلك، يُسهم الذكاء الاصطناعي في التحليل التنبؤي للمخاطر، مما لا يساعد فقط على التنبؤ باتجاهات السوق بل يعزز أيضاً استراتيجيات الوقاية من المخاطر. كما أن الذكاء الاصطناعي يمكنه تحسين تجربة المستخدم في الوقت الفعلي، مما يجعل العمليات أكثر سلاسة ويوضح المسارات بشكل أكبر ورغم أن بعض شركات إعادة التأمين قد بدأت بالفعل في الاستثمار في هذه التقنيات، إلا أن هناك حاجة ملحة لتعميم هذه الممارسات لكي يبقى القطاع مواكباً للابتكارات العالمية.

وللحفاظ على التنافسية، يتعين على المعدين زيادة استثماراتهم في مجالات الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات من أجل تبسيط العمليات، وتعزيز سرعة الاستجابة، وتقديم تجربة عملاء مثالية

بالنسبة لشركتكم الموقرة، ما هي استراتيجيتكم للتعامل مع المواضيع أعلاه (1، 2، 3)؟ وما هي التدابير العملية التي تتبعونها لتحقيق أهداف استراتيجيتكم؟

بصفتنا شركة إعادة تأمين عربية وإفريقية، نعتبر تعزيز علاقاتنا مع عملائنا في الأسواق المحلية العربية والإفريقية أمراً بالغ الأهمية، بكوننا نتمتع بخبرة عميقة في فهم التحديات الاقتصادية والاجتماعية الفريدة في هذه

كيف تقيمون وضع إعادة التأمين في المنطقة العربية حالياً؟ وما هي التحديات الرئيسية التي تواجه المعدين العرب سواء من حيث المنافسة العالمية أو التغيرات التكنولوجية والتنظيمية؟

وضع إعادة التأمين في المنطقة العربية يشهد تطوراً ملحوظاً سواء من حيث مواكبة التغيرات التكنولوجية أو غيرها، وهذا التطور يعتبر مهماً، إلا أن التحديات المتعلقة بالمنافسة من قبل المعدين الأجانب تظل كبيرة لامتلاكهم قدرات مالية وتقنية متقدمة. هذا يأتي في ظل التزايد المتوازي لمتطلبات الأسواق فيما يتعلق برأس المال وفي الامتثال للمتطلبات التنظيمية. علاوة على ذلك، فإن المخاطر الجيوسياسية والاقتصادية الخاصة بهذه المنطقة تتطلب استراتيجيات مصممة خصيصاً للتعامل مع الخصوصيات المحلية مما يؤدي ذلك لإعاقة القدرة على متابعة هذه التطورات بسرعة مقارنة مع المعدين الأجانب، مما قد يخلق فجوة تنافسية في السوق والتأخر في تبني الابتكارات بآريكم، كيف تستطيع شركات إعادة التأمين العربية منافسة الشركات الأجنبية في الأسواق العربية أو الإقليمية؟ وما هي الصعوبات التي تواجهها، هل هي القدرات المالية، التكنولوجيا، أو الخبرة الفنية والتي تحتاجها شركات إعادة التأمين العربية لتعزيز قدرتها التنافسية مع الشركات الأجنبية؟

لكي تتمكن شركات إعادة التأمين العربية من تعزيز وجودها بشكل فعال في الأسواق المحلية والإقليمية، من الضروري تقوية فرق العمل المحلية عبر استقطاب الكفاءات المتخصصة والاستثمار في التدريب المستمر على التقنيات المتقدمة والمهارات الفنية. يجب على المعدين العرب أن يتميزوا من خلال معرفتهم العميقة بخصوصيات الأسواق المحلية والإقليمية، وهي ميزة غالباً ما لا تدار بالشكل الأمثل من قبل الشركات الأجنبية. يعتمد النجاح على تحقيق توازن بين الخبرة المحلية وتبني الابتكارات التكنولوجية. بالإضافة إلى ذلك، فإن امتلاك قدرة مالية قوية هو أمر أساسي للحفاظ على التنافسية في السوق



بينها أداة "صاير" التي تُعد واحدة من أقوى أدوات إدارة المخاطر في العالم، لتوقع المخاطر وإدارتها بشكل أفضل. و نعتد أداة تسعير متقدمة، كما اعتمدنا أيضا منصة "ن رم س" التابعة لـ "تسدك" المتخصصة في نمذجة المخاطر الكارثية. بالتوازي، شرعنا في رقمنة عملياتنا الداخلية بهدف تحسين كفاءة عملياتنا.

كل ذلك يأتي في إطار استراتيجيتنا الشاملة التي تهدف إلى تعزيز موقعنا في أسواقنا المختلفة.

في ظل الأوضاع الجيوسياسية المحيطة بالمنطقة، برأيكم كيف سيكون تجديدات في 2025؟ وكيف ستتأثر شركات إعادة التأمين العربية؟

إننا بحاجة إلى الحفاظ على نقطة خاصة بسبب الأوضاع الجيوسياسية في المنطقة التي ستؤثر بلا شك على تجديدات إعادة التأمين لعام 2025، وقد نرى زيادة في تكاليف التغطية بسبب ارتفاع المخاطر السياسية وعدم الاستقرار في بعض الأسواق.

من المهم أن تكون شركات إعادة التأمين العربية حذرة في تقييم المخاطر، وأن تعمل على تقديم حلول مرنة وتطوير استراتيجيات جديدة للتعامل مع هذه التحديات في هذه الأسواق المتقلبة.

الأسواق، وهي واحدة من النقاط الأساسية في استراتيجيتنا التنافسية.

كما أننا ملتزمون بدعم عملائنا بشكل كامل، ومساعدتهم في تحسين ربحية محافظهم، وتقديم خدمات مصممة خصيصاً لتحدياتهم الفريدة. لقد مكنتنا هذه الاستراتيجية من كسب ثقة عملائنا وتعزيز ولائهم على المدى الطويل. فيما يتعلق باستراتيجيتنا لمتابعة التطورات العالمية، نولي أهمية كبيرة لمواهب فرقنا والانضباط التنظيمي، حيث يجلبون خبرة متعمقة والتزاماً قوياً بالابتكار لتلبية احتياجات شركائنا. إننا نستثمر في التدريب المستمر لموظفينا في مجال التأمين وإعادة التأمين، من خلال برامج مثل شهادات "س ي ي" و "ل س ي" التي تم تقديمها لموظفينا. لا تقتصر عروضنا التدريبية على موظفينا فقط، بل تشمل أيضاً عملائنا. فقد تم تنظيم عدة ندوات تدريبية، وستستمر، لتغطية مختلف فروع التأمين لصالح عملائنا في المغرب وإفريقيا.

في شركتنا، ندرك أن التحول الرقمي هو محرك أساسي للنمو الذي سيمكننا من مواكبة تطورات السوق والمنافسة. ومن هذا المنطلق، قمنا باعتماد حلول تكنولوجية مبتكرة ورائدة، من