«شديد كابيتال»: شراكة استراتيجية مع مجموعة الراشد السعودية

فريد شديد

حقّقت مجموعة شديد كابيتال القابضة المتخصصة في مجال التأمين وإعادة التأمين نقلة نوعية من شأنها تعزيز موقعها الإقليمي وامتداداتها نحو العالمية.

جاء ذلك من خلال تملّك شركة «ريمكو» التابعة لمجموعة الراشد السعودية نسبة 14.5 في المئة من الأسهم، علماً أن المجموعة هي شريك محلي في إحدى شركات التأمين في المملكة التابعة لـ«شديد ري».

ومن شأن هذه الشراكة أن تضيف قيمة كبيرة لكلا الطرفين بما يعزّز القدرات واستثمار الفرص المتبادلة والفرص التجارية المتاحة.

المؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة شديد كابيتال القابضة فريد شديد تحدّث إلى «الاقتصاد والأعمال» عن الإنجازات التي حققتها المجموعة.

توسّع إقليمي

بدأ الحوار بالحديث عن مجموعة «شديد كابيتال القابضة» وما هو المستوى الذي وصلت إليه في عالم التأمين؟ أجاب **فريد شديد**: «تأسّست أول شركة لمجموعة «شديد كابيتال القابضة» المتخصّصة في مجال التأمين وإعادة التأمين في العام 1998 وهي شركة رائدة على المستوى الإقليمي وتتمتّع بحضور قوي في دول أوروبا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. واستطاعت الشركة توسيع نطاقها وعملياتها في أكثر من 35 بلداً، وأظهرت نمواً وتطوراً سريعين ما أهّلها لأن تصبح لاعباً أساسياً في صناعة التأمين. وتتخّذ شركة شديد كابيتال من لبنان مقراً رئيسياً لها وتتواجد شركاتها في دبي، والمملكة العربية السعودية، وقبرص، وقطر ومؤخراً في مدينة كزابلانكا (المغرب). وتتضمن شركات شديد كابيتال: شركة شديد آند أسوشيتس، شركات شديد لإعادة التأمين، شركة شديد كوربوريت سوليوشنز وشركة سّيب للتأمين وإعادة التأمين. هذه الشركات خوّلت المجموعة توفير حلول شاملة في التأمين وإعادة التأمين إلى عدد كبير من الدول في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا».

وأضاف: «في العام 2014 وقّعنا اتفاقية شراكة إستراتيجية مع مجموعة «جي إم إل» المجموعة الأولى في موريشيوس التي تتمتع بحضور عالمي لإطلاق شركة «جي إم إل – شديد آند أسوشيتس شرق أفريقيا المحدودة» من أجل تقديم خدمات وساطة تأمين في منطقة شرق أفريقيا والمحيط الهندي، وأتاح لنا هذا المشروع الموحّد تغطية 11 بلداً في شرق أفريقيا والدخول في أسواق مربحة وأهّلنا تقديم حلول تأمينية مبتكرة للعدد المتنامي من الشركات.

منعطف رئيسي

من المعروف أنّ العام 2006 كان منعطفاً رئيسياً في تاريخ شديد كابيتال، فكيف استطاعت الشركة إدارة أزمتها خلال حرب تموّز وما هي خطّة التوسّع التي اعتمدتها بدءاً من العام نفسه؟ أجاب **فريد شديد**: «من المعروف أنّ أغلبية الشركات اللبنانية مرّت بظروف صعبة في العام 2006، أما في ما يخص شركتنا فبعد المخاطر التي عشناها في حرب تموز قرّرنا التوسّع في أسواق جديدة من خلال شركات تابعة وفروع خارج لبنان وعدم الإكتفاء بمكتب بيروت فقط كمكتب رئيسي لإدارة أعمالنا فأسّسنا أعمالاً لنا في كل من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومناطق أخرى. بدايتها كانت في تأسيس شركة وساطة إعادة تأمين في دبي في العام 2007، ومن ثمّ أطلقنا في كل من قطر والسعودية شركات تعمل في التأمين ووساطة التأمين ووساطة إعادة التأمين. وانطلاقاً من ذلك، فإنّ أعمال وساطة إعادة التأمين في الخارج تشكّل 80 في المئة من حجم أعمال شركة شديد كابيتال، أما السوق اللبنانية التي كانت تشكّل 40 في المئة من حجم أعمالنا في العام 2006 فهي لا تمثل اليوم أكثر 10 من في المئة من حجم الأعمال».

أما عن نطاق أعمال المجموعة فقال: «تشكّل السعودية أكبر سوق من حيث حجم الأعمال، تتبعها في الدرجة الثانية الإمارات، ومن ثم مصر والكويت ولبنان والأردن. والخدمات التي تقدّمها شركة شديد كابيتال تشمل وساطة التأمين وإعادة التأمين لشركات تأمين عربية محليّة وشركات تأمين أجنبية التي لديها شركات تابعة لها في المنطقة العربية ومع معيدي التأمين العالميين من أوروبا وأميركا وآسيا، وإدارة الإكتتاب نيابةً عن معيدي التأمين».

وتابع: «باتت شركة شديد كابيتال في العام 2008 مملوكة جزئياً من صندوق «يوروميننا» الاستثماري بنسبة 14.5 في المئة، وقمنا بدعم من الصندوق بإنشاء ثمانية فروع تغطي الأسواق الدولية بما في

ذلك منطقة جنوب أفريقيا، وأدّت الشراكة القوية بين الجانبين إلى تحديد وتطبيق استراتيجيات التوسّع، كما ساهمت في ترسيخ أفضل ممارسات الحوكمة للمجموعة فضلاً عن تعزيز قدرتها في التخطيط الاستراتيجي».

وسيط مسجّل في «لويدز»

ورداً على سؤال حول مدى أهمية المجموعة كوسيط مسجّل لدى «لويدز» قال **فريد شديد**: «يعتبر هذا الإعلان نتيجة طبيعية للتعاون الطويل والناجح القائم بين «شديد ري قبرص» و«لويدز» والذي بدأ منذ العام 1999 حيث كانت «شديد ري» تعمل كوسيط دائم لـ «لويدز». وتثبت هذه الخطوة أن شركة «شديد ري» هي شريك دولي موثوق ولاعب إقليمي رئيسي في مجال إعادة التأمين وتحقق توسعاً مستداماً ينتج عنه انتشار دولي. إنّ «نشاط «شديد ري» التجاري وأهدافها يتماشيان مع إستراتيجية «لويدز» التوسّعية واعتمادنا في سوق «لويدز» كوسيط مسجل يثبت أن أهدافنا تتلاقى مع أهداف «لويدز» في ما يشير إلى مسيرة مشرّفة لشركة تعمل في قبرص منذ 17 عاماً، وهو مفتاح عبور لتوسيع قاعدة أعمالنا على نطاق عالمي ويضع الشركة في مصاف شركات إعادة وساطة التأمين العالميّة من دون أي قيود أو عوائق».

أما المنعطف الرئيسي الآخر، فهو توسيع شركة شديد كابيتال تعاونها مع مجموعة الراشد من علاقة مساهمة في المملكة العربية السعودية إلى شراكة أوسع نطاقاً. وشرح **فريد شديد** هذا الأمر قائلاً: «تربطنا بمجموعة الراشد علاقة متينة منذ العام 2010 وهي رأت إمكانات كبيرة لدى شركتنا للتوسّع في أسواق جديدة خارج المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط. فبعد أنّ قرّر صندوق «يوروميا» بيع حصّته في شركة شديد كابيتال بعائد استثماري بلغ 2.4 ضعف أصل الاستثمار لصالح شركة ريمكو التابعة لمجموعة الراشد ومقرّها السعودية، وجدنا فرصاً هائلة أمامنا في المنطقة وخارجها علينا استغلالها للتوسّع بصورة أكبر في قطاعات جديدة وفي الخدمات التي نقدّمها في السعودية وخارجها».

وما دام الحديث تناول هذه التغيّرات المفصليّة في مسيرة شركة شديد كابيتال

شديد: لماذا لا يحظى قطاع التأمين بالتشريعات التي تنظم عمليات القطاع المصرفي؟

ما الذي بات يميّزها عن غيرها وهل باتت تتصدّر سوق المنافسة؟ قال **فريد شديد**: «نحن نعتبر من بين أوائل الشركات في المنطقة العربيّة في مجال وساطة إعادة التأمين ونتمتّع بأكبر حجم أعمال في السوق اللبنانية كوننا شبه الوحيدين. أمّا المنافسة الصعبة فتأتي من شركات وسطاء إعادة التأمين الأجنبية التي تملك خبرة عريقة وطويلة في هذا المجال تزيد على الخمسين عاماً وتتمتّع بحضور قوي ومباشر في السوق وتحديداً في دبي».

قطاع التأمين

وحول نظرته إلى قطاع التأمين اللبناني والعربي في ضوء المستوى الذي وصل إليه كلّ منهما ومكامن نقاط القوّة والضعف؛ أوضح أنّ قطاع التأمين في المنطقة العربيّة يحتاج إلى دعم من الحكومات لتعديل القوانين التي تنظّم هذا القطاع، ورأى أنّ قطاع التأمين متجانس مع القطاع المصرفي لناحية أهميّة دوره الحيوي والاستثماري في الاقتصاد، إنّما يعتبر المجال الاستثماري في شركات التأمين العربيّة خجولاً مقارنةً مع البلدان الأوروبيّة باستثناء المملكة العربية السعودية التي باشرت في الاستفادة من هذا الاستثمار من خلال تحديث قانون قطاع التأمين في العام 2004 وتلزيم إدارته لمؤسّسة النقد العربي السعودي «ساما» التي وضعت مخطّطاً لإعادة هيكلة القوانين وتعزيز دور الهيئات الرقابية التي ساهمت في جعل قطاع التأمين السعودي الأكثر تقدّماً وتطوراً في المنطقة.

أما الثغرة الثانية التي تحول دون تطوّر القطاع وتحدّ من قدرة شركات التأمين على توسيع نطاق أعمالها والنمو، فهي تكمن في أنّ قوانين قطاع التأمين غير موحدة بين الدول العربيّة وهذا الاختلاف يُشكل عائقاً أمام شركات التأمين الراغبة في دخول أسواق عربيّة جديدة والذي يكون مشروطاً من خلال مساهمين أو الدخول في استثمار جديد، لافتاً إلى أنّ الرؤية الاقتصادية للقطاع المصرفي يجب أن تكون هي نفسها لقطاع التأمين فلديه مجالات كبيرة للتطوّر. وقال: «الأردن هي من أوائل الدول التي باشرت في تنظيم القطاع لكنها لم تصل بعد إلى المستوى المتقدّم في السعودية. وفي السياق نفسه، تسير دولة الإمارات على الخطوات نفسها في مجال تنظيم قطاع التأمين فقد باشرت في وضع القوانين الكفيلة بتطويره في السنوات المقبلة.

أما على صعيد لبنان، فهناك حاجة ماسّة الى تعديل قانون التأمين اللبناني فهو حدّد رأس مال شركات التأمين بمليوني دولار ويجبرها على تجميد أموالها من مجموع الأقساط التي تكتتب بها، كما يتعيّن تعزيز دور رقابة الهيئة الناظمة لقطاع التأمين على الشركات للتأكّد من صحّة إدارتها لرأس المال والأقساط المكتتبة. ويحتاج قطاع التأمين إلى قوانين تخوّل الشركات ملاحقة العميل لتحصيل حقوقه الماليّة منه وهذه القاعدة معتمدة في المصارف اللبنانية. وفي ما يخصّ تقليص عدد شركات التأمين اللبنانية من خلال عمليّات الدمج والاستحواذ فمن الصعوبة أن تنتقل هذه الفكرة فعلياً إلى حيّز التنفيذ لأنّها تحتاج إلى صدور تشريعات وحوافز لشركات التأمين وللمستثمرين على السواء ليكون هذا الدمج ذا قيمة مضافة ويحقّق عائداً مرتفعاً للمستثمرين وخلواً من المخاطر».

وماذا عن نسبة الإحتفاظ؟ يوضح **فريد شديد**: «ارتفع متوسّط نسب الاحتفاظ لشركات التأمين في السوق السعودية إلى 80 في المئة خلال الفترة الممتدة من العام 2004 إلى العام 2014 حيث كانت هذه النسبة تبلغ كحد أدنى 20 في المئة في العام 2004، أما في لبنان فتتجاوز نسبة الاحتفاظ الـ 60 في المئة. ويُنسب التغيير في نسبة الاحتفاظ في السعودية إلى نمو حجم سوق التأمين بسبب نمو التأمين الإلزامي على السيارات في أوائل العام 2000 والتأمين الطبي والإستشفاء في الفترة الممتدة ما بين العامين 2004 و2014 وهذا ما أفضى إلى تطوّر القطاع وزيادة حجم أعماله إضافة إلى مؤسّسة النقد السعودي «ساما» التي لعبت دوراً إيجابياً في تنمية القطاع بالشكل السليم من خلال الرساميل ونسبة الاحتفاظ بما يساهم في خلق قطاع تأمين صلب ومتماسك على المدى البعيد».