



بشار الحلبي

شعارنا هو الخدمة والشفافية

ينتقد السيد بشار الحلبي مدير عام شركة أروب- سوريا سياسة تكسير الأسعار التي تعتمد عليها بعض شركات التأمين في سوريا بهدف الاستحواذ على الحصة الأكبر من السوق، ويرى في هذا الأمر غلطة كبيرة ارتكبتها شركات التأمين. كما يدعو الى تطبيق القانون لناحية التأمين على المنشآت الصناعية والسياحية والى تحفيز الوعي التأميني لدى المواطن السوري كي يُقبل على التأمين عن قناعة وإرادة وليس لأنه مجبر على ذلك. ويتحدث السيد الحلبي للمراقب الانمائي عن التمييز الذي تسعى اليه شركة أروب - سوريا لناحية تقديم الخدمة الأفضل والمنتج الأحسن على الاطلاق.

الرقم الى ٧٣ مليون ليرة سورية، أمّا في العام ٢٠١٠ فالأرباح قد وصلت الى ١١٠ ملايين ليرة سورية.

من خلال هذه الأرقام نلاحظ ان نموّنا يتدرّج صعوداً سنة بعد سنة وان حجم الأرباح الى ازدياد، وهذا مؤشر صحيّ، ذلك لأن الإنتاج يزداد والربحية تزداد بشكل متوازن وتبقى متناسبة مع الأقساط.

■ ماذا عن المنافسة في قطاع التأمين السوري؟

لقد كثر عدد شركات التأمين في السوق السوري ودخلت شركات عديدة في الوقت عينه، ولا شك ان ١٣ شركة هو رقم كبير بالنسبة لقدرة السوق على الاستيعاب، خاصة وان فكرة التأمين هي فكرة جديدة في غياب الوعي التأميني وضيق السوق، ولذلك فإن كل شركة بدأت تعمل جاهدة لتكبير حصّتها من خلال تخفيض الأسعار.

■ كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية على السوق السوري بشكل عام وعلى قطاع التأمين بشكل خاص؟

لم يكن للأزمة المالية العالمية تأثيراً قوياً على السوق السوري خلال العام ٢٠٠٩ مقارنة مع الأضرار التي لحقت بالأسواق العالمية. ان الانفتاح في سوريا جاء بشكل تدريجي في السنوات الخمسة الأخيرة وقد أتى بطريقة مدروسة وغير متهورّة ومن هنا بقينا بمنأى عن الأزمة. أمّا بالنسبة لشركتنا، فقد جاء التأثير خفيفاً جداً لأننا محافظين بشكل عام.

■ ماذا عن أرباح شركتكم بالأرقام خلال السنوات الثلاث الماضية؟

- خلال العام ٢٠٠٨ وصل صافي الأرباح الى ٨٥ مليون ليرة سورية في العام ٢٠٠٩ وصل

ان تكسير الأسعار هو اكبر غلطة ارتكبتها شركات التأمين، وقد كان هدفها الاستحواذ على الحصة الأكبر من السوق، علماً انه على المستهلك ان يدرك ان السعر الرخيص لا علاقة له بجودة المنتج ومن الضروري ان يعرف الزبون مع من يتعامل من شركات التأمين.

لا يزال السوق السوري يفتقد للوعي في مجال التأمين وعندما سيزداد هذا الوعي تدريجياً، سيصبح المستهلك قادراً على التمييز بين المنتج الجيد والمنتج السيء. لكنني أجد ان السوق السوري سوق واعد وسيقدم ويتحسن بشكل تدريجي في المرحلة المقبلة.

■ ماذا عن واقع التأمينات الالزامية في السوق السوري؟

- هناك مرسوم صادر يقضي بتأمين المنشآت الصناعية والسياحية وهذا أمر بغاية الأهمية لكن المشكلة وقعت في غياب التزام أصحاب القطاع الصناعي والخدماتي بهذا المرسوم بسبب عدم الوعي وغياب الأدوات الملزمة لهذا التطبيق. من هنا لا بدّ من تطبيق القانون بشكل افضل وعلى المواطنين ان يدركوا ان التأمين مهم وان يقبلوا عليه بشكل تلقائي وليس فقط لأنهم مجبرون على ذلك.

ومن هنا لا بدّ لشركات التأمين ولهيئة الإشراف على التأمين وللاتحاد السوري ان يلعبوا دوراً كبيراً لتوعية المستهلك على أهمية التأمين.

■ ما الذي يميّزكم كشركة أروب عن سائر الشركات العاملة في قطاع التأمين في سوريا؟

- ان بوالص التأمين التي تباع في السوق السوري متشابهة الى حد كبير لأن السوق جديد والشركات العاملة فيه هي شركات جديدة.

نحن نعمل على التطوير لكن بشكل تدريجي وشعارنا ليس " الأرخص " بل نركز على الخدمة الأفضل ونحرص على الالتزام بالتغطية وتسديد ما يتوجّب علينا من دون تهرب، فنكون صادقين مع زبائننا كي نؤمن لأنفسنا سمعة طيبة. لا شك ان سمعة Arope في لبنان هي سمعة ممتازة وكذلك الأمر بالنسبة لبنك لبنان والمهجر الذي نعمل تحت مظلته.

نسعى الى الحفاظ على السمعة الطيبة ونريد ان نتميّز من حيث الخدمة والأداء والشفافية.