

لارا سليمان (نائبة الرئيس للتطوير والمشاريع في شركة فيدلتي (Fidelity):



فخرون بتوسيع معرفتنا بالتأمين إلى السوق الإماراتية ونطمح للمزيد من الفرص

تبرز شركة فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين Fidelity كواحدة من اللاعبين الرئيسيين في سوق التأمين في لبنان، حيث تجمع بين الخبرة الطويلة والالتزام العميق بتقديم خدمات تأمينية مبتكرة وشاملة، وهي من بين أكبر الشركات في لبنان من حيث حجم أقساط التأمين. أشادت السيدة لارا سليمان نائبة الرئيس للتطوير والمشاريع في الشركة في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» بالعلامة التجارية للشركة فهي معروفة وموضع احترام، وذلك بفضل الثقة التي منحها الناس لها، ونوّهت كذلك بفريق العمل فهو يعكس التزامنا بقيمنا الأساسية من النزاهة والاحترام، وبمواكبة التطور التكنولوجي. وعبرت عن طموح الشركة للتواجد في كل منزل وتغطية كامل الأراضي اللبنانية، وهذا ما جاء في المقابلة:

■ ■ ■ نظور العديد من المنصات لمواكبة التطور التكنولوجي وسنكشف عنها في حينه ■ ■ ■

الذكاء الاصطناعي ركيزة

■ التحول الرقمي أصبح عنصراً حاسماً في قطاع التأمين. ما أبرز المبادرات الرقمية التي أطلقتها شركتكم لتحسين تجربة العملاء؟

– إن الابتكارات التكنولوجية تضع ضغطاً كبيراً على رواد الأعمال وتحثهم على التحدي للعمل بطريقة مختلفة عما كان يفعلها أسلافنا. أصبح الذكاء الاصطناعي الآن يُستخدم في العديد من الركائز الأساسية في التأمين. بدءاً من التسعير، خدمة البوالص، إدارة المطالبات، تحصيل الأقساط، التسويات وغيرها. تستثمر شركة فيدلتي بشكل كبير في جميع هذه المجالات، كما يجري تطوير العديد من المنصات لمواكبة هذا التطور، وسنقوم بالكشف عنها في الوقت المناسب.

توسيع معرفتنا بالسوق الإماراتية

■ ما أبرز إنجازات شركتكم خلال العام الماضي، وكيف تسهم هذه الإنجازات في دعم استراتيجيتكم للنمو والتوسع في السنوات المقبلة؟

– حققت شركة فيدلتي إنجازات كبيرة في السنوات الماضية. نشعر اليوم بالفخر لكوننا من الشركات الرائدة في سوق التأمين اللبنانية. أصبحت علامتنا التجارية معروفة وموضع احترام، وذلك بفضل الثقة التي منحها الناس لنا. يعتبر فريق العمل لدينا من الأفضل في السوق، فهو يعكس التزامنا بقيمنا الأساسية من النزاهة والاحترام. لقد قمنا بتوسيع معرفتنا بالتأمين إلى السوق الإماراتي، ونحن فخرون بذلك وبالتأكيد نطمح إلى المزيد عندما نتاح لنا الفرصة. أما بالنسبة للسوق اللبنانية، فإننا نطمح في أن نكون موجودين في كل منزل مع تغطية كامل الأراضي اللبنانية، وهو ما نقوم به جزئياً اليوم. يجب أن ننجح في مواجهة تحدي كبح تكاليف الرعاية الصحية التي تعاني منها جميع شركات التأمين في ظل التضخم المتزايد عالمياً وليس فقط في لبنان. نحن نعمل باستمرار على إيجاد حلول مناسبة لجميع الأطراف المعنية. ■

■ في ظل الأوضاع الاقتصادية والمالية الراهنة في لبنان، ما أبرز التحديات التي تواجه شركات التأمين اليوم، وكيف تتعاملون مع تقلبات السوق للحفاظ على الاستقرار والثقة؟

– يواجه قطاع التأمين اليوم العديد من التحديات. نبدأ بالتضخم المرتفع في الرسوم الاستشفائية الذي يضع ضغطاً مستمراً على تكاليف التأمين، وبالتالي على شركات التأمين والمستفيدين الذين يتحملون عبء الأقساط. ثانياً، استخدام الذكاء الاصطناعي والابتكارات التكنولوجية التي تدفع الشركات للعمل بشكل مختلف، ولكن بطريقة أسرع وأكثر كفاءة مع تقليل الأخطاء البشرية. إن هذه الابتكارات تؤثر على جميع عمليات التأمين بدءاً من العمليات الداخلية وصولاً إلى التعامل مع الزبائن. وعلى كلا المستويين، حققت شركة فيدلتي الكثير من التقدم والإنجازات.

ميزة تنافسية وقدرة عالية

■ تم تأسيس العديد من الشركات المتخصصة بتأمينات السفر والحوادث، ما هو رأيكم وما هي أبرز التغطيات التي تقدمونها غير المتواجدة في الشركات الأخرى؟

– حققت شركات إعادة التأمين الكثير من الأرباح، وغالبيتها في الأسواق الخارجية وليس في السوق اللبنانية. وهذا ما يمنحها المزيد من الاطمئنان أثناء مناقشة العقود، ولكن السوق اللبنانية ما زالت تُعتبر منطقة حرب وصراع، خصوصاً بعد الحرب الأخيرة، انفجار بيروت، وما إلى ذلك. إن شركات إعادة التأمين تكون دائماً حذرة في تقديم شروط وصفقات تنافسية في سوق صغيرة تتكبد الخسائر. ومع ذلك، فإن تعاوننا مع السوق الإماراتية منح شركة فيدلتي ميزة تنافسية وقدرة عالية في السوق اللبنانية، ما ساعدنا على الحصول على العقود الكبيرة والأعمال الضخمة.