



## أحمد رجب نجاح سريع وخدمات متميزة وسريعة

يقول السيد أحمد رجب، الرئيس التنفيذي لشركة وساطة إعادة التأمين SHIELDS، أن الشركة قد تمكنت بعد عام من انطلاقتها من توفير خدمات متميزة وسريعة إلى نحو ٣٠ شركة في دول عدة وهي باتت تنافس كبريات شركات وساطة إعادة التأمين بخدماتها المتميزة وسرعة الأداء. ويؤكد السيد أحمد رجب على الاستمرار في المسيرة التي انتهجتها الشركة لنفسها للتوسع وتقديم خدمات إضافية.

\* بعد عام على انطلاقة الشركة... أين وصلتكم؟

بدأنا أعمالنا منذ نحو عام تقريباً، حصلنا خلاله على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي وأصبحنا معتمدين من قبل لويديز. هاتان الخطوتان أساسيتان في انطلاقتنا وعملاً، وهما تؤشران إلى صلابة الشركة وقوتها.

انطلقنا في التعامل مع شركتين وأصبحنا الآن نعمل مع ٣٠ شركة تتوزع في الإمارات العربية المتحدة وقطر والبحرين وسلطنة عمان والكويت. أما المملكة العربية السعودية فيحتاج العمل فيها إلى ترخيص خاص من ساما.

بات لدينا فريق عمل متخصص يعمل وفق آلية ومنهجية متطورة ويقدم كل أنواع التسهيلات والمساعدات إلى شركات التأمين التي نعمل معها.

\* ماذا عن التسهيلات التي حصلتكم عليها؟

حصلنا على تسهيلات جيدة من لويديز لا سيما في ما يتعلق بالتأمينات المرتبطة بالعنف السياسي، وحصلنا أيضاً على تسهيلات من شركات إعادة أوروبية تساعدنا في خدمة زبائننا في مجالات متعددة. وهذا دليل على الثقة الممنوحة لشركتنا والتي باتت في موقع متقدم ومتطور قياساً إلى عمرها الفتى.

\* كيف تمكنتم من العمل والنجاح وأنتم شركة فتية في أسواق صعبة وتكثر فيها المنافسة؟

ميّزتنا الخدمات التي تمكنا من الحصول عليها من كبريات أسواق وشركات إعادة وتقديمها للزبائن. إننا على اتصال يومي بشركات التأمين التي نتعاطى معها بهدف الاطلاع على أوضاعها ومساعدتها وتوفير الاستشارات اللازمة لها، إلى حد أننا بتنا نعتبر أنفسنا موظفين في تلك الشركات وفي خدمة الأهداف التي نسعى إلى تحقيقها.

\* ما الذي يميزكم عن باقي الوسطاء؟

نحصل على الخدمة المطلوبة ونقدمها إلى الشركات بسرعة قياسية، بسبب التكنولوجيا المتقدمة والمتطورة التي نعمل من خلالها ورغبتنا الأكيدة في خدمة زبائننا وإحداث فارق أساسي في هذا المجال.

إننا قادرون على منافسة كبريات شركات وساطة إعادة، عبر تقديم خدمة سريعة ومميزة وقيمة مضافة إلى أعمالنا وخدماتنا.

\* ما حجم الشركات التي تتعاملون معها؟

نتعامل مع الشركات بمختلف أحجامها من كبيرة إلى متوسطة وصغيرة وفي مجالات متعددة.

\* من المعروف أن التنافس على الأسعار يكتسب أهمية كبيرة في وقتنا الحالي؟

المنافسة على الأسعار قوية، علماً أن التميز والتمايز بالخدمة أمر مهم أيضاً.

نشهد حالياً منافسة قوية على الأسعار للتأمينات الهندسية والتأمين ضد العنف السياسي، لكن المنافسة في تأمين الممتلكات قد تراجع بفعل تراجع الطاقات الاستيعابية لهذا النوع من التأمينات في منطقة الشرق الأوسط. وقد بات الحصول عليها صعباً إلى حد ما. مع الإشارة هنا إلى أن شركتنا قادرة على توفيرها من لويديز وشركات أخرى.

\* ما هي خططكم للعام الجاري؟

مستمرون في إتباع الاستراتيجية ذاتها التي سرنا عليها خلال العام ٢٠١٨، وتمكنا من تحقيق النجاح فيها.