



العدد ٦٠٦ • السنة الثانية والخمسون • ايار (مايو) ٢٠٢٢
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 606 • 52 YEARS • May 2022



الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين: ما هي التحديات وهل من فرص للسوق العربي للتأمين؟

٥ - ٨ يونيو ٢٠٢٢
وهران - الجزائر

المؤتمر العام ٣٣



5 289000 017804

RE_ SILIENT

Fire harnesses the strength within us to stand strong and forge a bright future, even in the face of adversity. It fuels our passion to deliver nothing but the very best to all our clients.

Trust Re. Inspired by the elements.



PROGRAM

Day of 05th June 2022

12h00 – 19h00	Reception and registration
15h00 – 18h30	Meeting of the GAIF, organizations
19h00	Welcome Dinner Cocktail

Day of 06th June 2022

08h00 – 09h30	Registration of the attendees and welcome coffee
	Opening Ceremony
09h30 – 09h45	Welcome speech by the POC
09h45 – 10h00	Welcome speech by the GS of the GAIF
10h00 – 10h15	Welcome speech by the President of the GAIF
10h15 – 10h30	The Official Opening
10h30 – 11h00	Coffee break

GAIF General Assembly (Only members)

11h00 – 12h00	<ul style="list-style-type: none"> - Handover Ceremony, - Formation of the Administrative Committee of the conference GAIF, - Announcement of the new Council for the session 2021 – 2023, - Succinct presentation about the council decisions and recommendations for the session 2018- 2021, - Designation of the Specific Conference Committees, - Report of the GAIF Secretary-General.
---------------	---

Session I: The health crisis and its effects on the global insurance market

12h00 – 13h00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Impact of the COVID-19 pandemic on the global and Arab insurance industry. (12h00-12h30) Adelane MECHEM / CEO Asia, Middle-East, Turkey and Africa AXA Partners ✓ Challenges and opportunities for the Arab insurance market. (12h30 -13h00). Ulrich PASDIKA / Actuary (DAV) Board Member Gen Re LH Europe, Latin America & MENA / GEN RE
---------------	--

Debate (SESSION I)

13h00 – 13h30	<p>Moderator Yassir AL BAHARNA (CEO / TRUST RE)</p> <p>Panelists Farid CHEDID (Chairman & CEO / CHEDID RE) Ammar MESLOUH (Directeur Général / L'Algérienne Vie)</p>
---------------	--

13h30 – 14h30	Lunch break
14h30 – 18h00	Networking
20h00	Dinner

Day of 07th June 2022

08h30 – 09h00	Welcome coffee
09h00 – 09h30	<p>Session II: GAP Insurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Public / private partnerships to reduce GAP insurance. (9h00-9h30) Laurent ROUSSEAU / Directeur Général SCOR SE
09h30 – 09h45	<p>Debate (SESSION II)</p> <p>Moderator Hadj Mohamed SEBA (P-DG / CCR)</p> <p>Panelists Khaled Saoud AL-HASAN (CEO / GIG Kuwait)</p>

Session III: Technical changes and insurance organization

09h45 – 10h45	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Regulation challenges in the shadow of digital transformations. (9h45-10h15) Hakim SOUFI / Directeur Général MACIR Vie ✓ IFRS 17: What impacts on the insurance industry? (10h15-10h45) William KEEN-TOMLINSON / Senior Financial Analyst AM BEST
---------------	--

Debate (SESSION III)

10h45 – 11h15	<p>Moderator Cornelle KAREKEZI (CEO / AFRICA RE)</p> <p>Panelist Mo'men MUKHTAR (Secrétaire Général / FAIR)</p>
---------------	---

11h15 – 11h45	Coffee break
---------------	--------------

Session IV: Emerging risks and insurance products

11h45 – 13h15	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cyber Risk / Climate Change / Pandemics. (11h45-12h15) Beat STREBEL / CEO SWISS Re Africa SWISS Re ✓ Towards a new risk mapping for insurers. (12h15-12h45) Fabio LUPO / Head of Energy Risk Engineering Global Risk Consulting Tom ANTHONI / Senior Risk Engineer, Energy Risk Engineering AON ✓ Cat Modeling: major instrument for reducing vulnerability to natural events. (12h45 - 13h15) Bettina LINDING / Senio Underwriter Property Treaty MUNICH Re
---------------	--

Debate (SESSION IV)

13h15 – 13h45	<p>Moderator Lamia BEN MAHMOUD (CEO / TUNIS RE)</p> <p>Panelists Laurent MARESCOT (Senior Director, Market and Product Expert EMEA CIS / RMS) Mourad KAOULA (CEO / GIG Algeria)</p>
---------------	--

13h45 – 14h30	Lunch break
14h30 – 19h00	Networking
19h30	Dinner

Day of 08th June 2022

10h00 – 11h00	New meeting of the GAIF Council
11h00 – 11h30	Resolutions and recommendations of the General Assembly of GAIF
11h30 – 12h00	Announcement of venue and date for the 34 th GAIF session
12h30 – 13h30	Lunch break
13h30 – 17h00	Networking
17h00	Closing Address
20h00	Gala Dinner

الإشتراك السنوي: ٢٥٠ دولار اميركي
SUBSCRIPTION FEES: US\$ 250

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

United Arab Emirates:
+ 971 50 2984858

HEAD OFFICE: SHMEISANI - JORDAN

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Editor in Chief :
Emile ZAKHOUR





الإقتصاد والتأمين العالميان إلى أين؟ وموقع صناعة التأمين العربية

عشية انعقاد المؤتمر ٣٣ للإتحاد العام العربي للتأمين، كان ولا بد من تحليل الوضع الإقتصادي والتأميني العربي واستشراف المستقبل.
سننتظر في هذا المقال إلى الأوضاع التي يشهدها الإقتصاد حالياً والأزمات المتلاحقة، كما سنلقي الضوء على انعكاسات تلك الأزمات على الإقتصاد والتأمين العالميين في محاولة لتحليل تلك الآثار على المنطقة العربية.

..... بقلم شكيب أبو زيد - الأمين العام الإتحاد العام العربي للتأمين -

النمو العالمي في عام ٢٠٢٢ مع معدلات التضخم مما يُنذر بأزمة إقتصادية قادمة لا محالة. لذا أصبح لزاماً على الشركات أن تتعامل مع كل المخاطر «الجديدة» التي أصبحت تهدد وجودها وأصولها وعملياتها وسلاسل التوريد؛ وعلى الصعيد العالمي وإنقطاع الأعمال الخاصة بها وكذلك الخاصة بالمؤمن عليهم.

على سبيل المثال، تقول وكالة فيتش للتصنيف الائتماني إن شركات التأمين وشركات إعادة التأمين قد تواجه مطالبات تصل إلى ١٠ مليارات دولار في أسوأ السيناريوهات بسبب إيقاف تشغيل الطائرات في روسيا والتي ستكون إلى حد بعيد أكبر مطالبات سنوية في تاريخ التأمين على الطيران.

كما ارتفعت تكلفة التأمين على السفن التجارية التي تستخدم موانئ البحر الأسود بشدة لتصبح عبء ضخمة محتملة أمام حركة البضائع الروسية من هذه الموانئ وكانت تكلفة التأمين على السفن في هذه المنطقة قبل الحرب الروسية - الأوكرانية قريبة من الصفر.

ونقلت وكالة بلومبيرج للأخبار، عن مصادر في سوق التأمين البحري القول إن قسط التأمين كان قد وصل إلى ١٠ في المائة من القيمة الفعلية للسفينة ككل في بداية الحرب، مقابل تأمين إضافي ضد مخاطر الحرب. ويتم رفض طلبات بعض الشركات التي تطلب التأمين على السفن بالأسعار المعروفة.

ووفقاً للأسعار الجديدة فإن تكلفة التأمين على السفينة تزيد من كلفة النقل وتأجير الحاويات. ويمكن أن تصل تكلفة التأمين على ناقلة نפט عمرها خمسة أعوام وقيمتها ٥٠ مليون دولار وتحمل مليون برميل من النفط الروسي إلى خمسة ملايين دولار وهو ما يزيد بنحو ١.٥ مليون دولار عن تكلفة إستئجار الناقلة بالكامل.

● جائحة كورونا وتبعاتها

تزايدت التهديدات الإلكترونية كنتيجة للإنتقال إلى الحلول الرقمية وخاصة بعد توجه شركات التأمين للسماح للقوى العاملة بالعمل عن بُعد بسبب وباء COVID-19. بالإضافة إلى ذلك، استكملت ٢٠٢١ مسلسل خسائر الكوارث الطبيعية الناجمة عن العواصف والحرائق والفيضانات المدمرة، حيث بلغت الخسائر الإقتصادية العالمية الناجمة عن الكوارث الطبيعية ٢٧٠ مليار دولار أمريكي، تم تغطية ٤٠٪ منها بالتأمين، وقدرت الفجوة التأمينية بحوالي ١٦١ مليار دولار أمريكي.

● التضخم

مع ظهور جائحة COVID-19، انهارت التجارة التقليدية بطريقة دراماتيكية، حيث انخفض حجم تجارة السلع العالمية في الربع الثاني من عام ٢٠٢٠ بنسبة ١٢.٢٪، وانخفضت التجارة في الخدمات بشكل أكثر حدة بنسبة ٢١.٤٪. مقارنة بالربع الأخير من عام ٢٠١٩، وشهد التسعير العالمي وفقاً لأحدث التقارير الصادره عن مارش، ارتفاع أسعار التأمين التجاري العالمي بنسبة ١١٪ في الربع الأول من عام ٢٠٢٢؛ كما وصلت أسعار التأمين على الأخطار السيبرانية ارتفاعاً نسبياً 110% - في الولايات المتحدة و ١٠٢٪ في المملكة المتحدة لنفس الربع.



● إنقطاع سلسلة التوريدات

أصبحت مرونة سلسلة التوريد أولوية لجميع الشركات خاصة تلك التي تخشى التأثير المباشر والضرر الذي يمكن أن يلحق بالسمعة والعلامة التجارية للشركات، مع أزمة الكوفيد عملية إدارة سلسلة التوريد والتحكم فيها أكثر صعوبة.

١- الإقتصاد العالمي ٢٠٢٠-٢٠٢٢

شهدت الثلاث سنوات الماضية العديد من الأزمات بداية من جائحة كورونا أواخر عام ٢٠١٩ وتبعاتها، وصولاً إلى الأزمة الإقتصادية الحالية جراء الحرب الروسية الأوكرانية. كما أظهرت أزمة COVID-19 أهمية صناعة التأمين - ليس فقط للإقتصاد العالمي، ولكن أيضاً لحماية الناس وممتلكاتهم وصحتهم وكل ما يهم الإنسان.

فبالرغم من أزمة جائحة كورونا وعدم اليقين الذي ألقى بظلاله خلال عام ٢٠٢٠ وحتى الآن، إلا أن أقطاب التأمين العالمية واصلت إرتفاعها فقد بلغت أقطاب ما قيمته ٦.٢٨٧ مليار دولار أمريكي مقابل ٦.٢٨٤ مليار دولار أمريكي خلال عام ٢٠١٩؛

ويتوقع معهد Swiss Re Institute زيادة الطلب على التأمين في جميع أنحاء العالم، مع إنتعاش أقطاب التأمين لجميع الفروع بنسبة ٢.٣٪ للعام بأكمله ٢٠٢١ و ٣.٩٪ في ٢٠٢٢، مقارنة بإنخفاض قدره ١.٣٪ في عام ٢٠٢٠.



التحديات التي تواجه صناعة التأمين:

تواجه صناعة التأمين على الصعيدين العالمي والعربي العديد من التحديات، والتي ستستمر شركات التأمين في عام ٢٠٢٢ في مواجهتها: إنقطاع سلسلة التوريدات جراء أزمة جائحة كورونا؛ كما زادت تداعيات الوباء من المخاطر التي تفرض على شركات التأمين مواجهتها، وكذلك التغيير المناخي؛ ومما لا شك فيه أن المخاطر الجيوسياسية تضيق المزيد من التعقيدات. كما يمكن أن يتحول التضخم المرتقب إلى جانب إرتفاع الفائدة الثابتة إلى تحديات رئيسية تؤثر على نتائج شركات التأمين.

● المخاطر الجيوسياسية والتغير المناخي

أشار المشاركون في الإستطلاع السنوي الصادر عن المنتدى الإقتصادي العالمي كما جاء في تقرير المخاطر العالمية، إلى أن فشل العمل المناخي هو التهديد الأكبر على المدى الطويل خلال العقد المقبل.

وتنبأ التقرير بأن «التحول المناخي غير المنضبط، من المقرر أن يستمر - وحر من أن التحول الذي لا يأخذ في الاعتبار الآثار المجتمعية قد يؤدي إلى تفاقم التوترات الجيوسياسية».



وبالنظر إلى الوضع الراهن والأضرار الإقتصادية الناجمة عن الحرب الروسية - الأوكرانية والتي ستؤدي إلى اضطرابات الإقتصادية والسياسية في أنحاء العالم، فإنه من المتوقع تباطؤ

ويهدف القانون الجديد إلى: تنظيم أعمال التأمين وقواعد ممارسة أعمال التأمين بما يضمن تحقيق قطاع التأمين لغاياته من خلال تحديث الأطر الرقابية على أعمال التأمين، وكذلك لتعزيز دور البنك المركزي في إرساء قواعد الحاكمية المؤسسية في شركات التأمين ومقدمي الخدمات التأمينية، وتحسين الملاءة المالية لشركات التأمين ووضع معايير واضحة وشفافة للرقابة عليها.

– قطر (قانون التأمين الطبي الإلزامي):

القانون رقم (٢٢) لسنة ٢٠٢١ بشأن تطبيق نظام تأمين صحي إلزامي لجميع الوافدين للدولة والزائرين لها، وتُلزم أحكام القانون صاحب العمل بتوفير تأمين صحي للعاملين غير القطريين لديه عن طريق شركات التأمين المسجلة لدى وزارة الصحة العامة.

الإندماجات في سوق التأمين العربية

شهد سوق التأمين العربي العديد من صفقات الإندماج بين شركات التأمين؛ أثرت بشكل إيجابي على قطاع التأمين مما عزز القدرات التنافسية للقطاع وخلق كيانات تأمينية كبيرة قادرة على المنافسة والنمو والإبتكار، خفض التكاليف، وتحسين الكفاءة، ومن بين الصفقات التي شهدتها منطقتنا العربية:

– الكويت

● إستحوذت مجموعة الخليج للتأمين على شركة أكسا AXA الخليج،

– المملكة العربية السعودية

● في عام ٢٠٢١: شركتا ولاء للتأمين التعاوني و«متلايف»، وشركتا إتحاد الخليج للتأمين التعاوني والأهلية للتأمين التعاوني.

● إندماج بين شركتي الجزيرة تكافل تعاوني، وسوليديتي السعودية للتكافل.

● وقعت شركة الأهلي للتكافل مع شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني – يوليو/ تموز الماضي – إتفاقية إندماج مُلزمة، وما زالت الصفقة تحت الدراسة.

● ويترقب قطاع التأمين السعودي، خلال الفترة المقبلة إتمام صفقة الإندماج بين شركتي أمانة للتأمين التعاوني، وعناية السعودية للتأمين التعاوني.

– الإمارات العربية المتحدة

● إندماج دار التكافل في دبي والوطنية للتكافل في أبوظبي، في كيان واحد كأكبر مزود لخدمات التكافل على مستوى الدولة من حيث الحصة السوقية.

● وفي النصف الثاني من عام ٢٠٢٠، إندمجت شركة نور للتكافل مع شركة دار التكافل.

– مملكة البحرين

● إندماج شركتي سوليديتي البحرين وتأزر للتأمين.

– الأردن

● إستحوذت شركة GIG الأردن على شركة العرب للتأمين على الحياة والحوادث.

الإتجاهات العامة لأسواق التأمين العربية

رغم تأثر كل الأسواق بفعل العوامل الخارجية والأوضاع العالمية الناجمة عن تبعات أزمة الكورونا وإضطراب سلسلة الإمدادات والتضخم وأخيراً الحرب الروسية الأوكرانية، إلا أن هناك تبيّنات واضحة حسب طبيعة الإقتصاد:

● الدول النفطية الأساسية ستكون مستفيدة نسبياً أكثر من غيرها! لقد كانت قادرة بشكل أفضل على مواجهة أزمة الكورونا وتبعاتها الإقتصادية، وستستفيد بشكل واضح من ارتفاع أسعار النفط والغاز؛ لكنها ككل البلدان ستعرف موجة التضخم وضرورة إعادة تقييم الأصول.

● الدول غير النفطية أو التي تستورد كميات كبيرة من القمح معرضة لموجة تضخم، تدهور في سعر صرف عملاتها مقابل الدولار، ستكون مُضطرة للرفع من أقساطها بعد تقييم الأصول المؤمن عليها، وهذا سيتم عبر مراحل في السنوات القادمة.

● الدول التي تعاني من المشاكل الجيوسياسية ووضع إقتصادي صعب، ستواجه تحديات تُثدّر بركود إقتصادي، سينعكس سلباً على صناعة التأمين.

الخلاصة:

ستظل الدول النفطية قاطرة نمو أقساط التأمين في المنطقة العربية (الإمارات، السعودية)، يتبعها المغرب وبعض الدول الأخرى. مصر مرشحة لنهضة في مجال التأمين في السنوات القادمة.

ما لاحظناه في السنوات الأخيرة من نسب نمو متواضعة في العديد من البلدان العربية لا يفي بالمستوى المطلوب لتحقيق هدف ٣٪ نسبة إختراق (GWP/GDP)، (حالياً ١.٥٪) والتي هي أضعف ما يمكن تحقيقه لتكون عدنا صناعة تأمين عربية ذات ثقل على الصعيد العالمي.

بإمكان كل البلدان العربية تحقيق مستويات نمو عالية في مجال التأمين إذا توفرت الإرادة السياسية والنظرة المستقبلية والخطط الإستراتيجية على مستوى الشركات، والتي بإندماجها في صيرورة الرقمنة ستتمكن من الوصول إلى شرائح أوسع من المجتمع وتغيير أنماط البيع، وهذا يتطلب الإستثمار الكبير في تنمية الموارد البشرية.

شركات التأمين تواجه أيضاً زيادة مخاطر السرقة والمطالبات الإحتيالية المحتملة وإستغلال بعض الجهات عدم القدرة على تتبع البضائع.

٢ – الوضع التأميني في البلدان العربية ٢٠١٨-٢٠٢٠

لم يختلف الوضع في البلدان العربية عن باقي أنحاء العالم، حيث أثرت أزمة الكوفيد على كل البلدان، وإمتدت أزمة سلسلة الواردات إلى بلداننا، وزادت الأزمة الروسية الأوكرانية من حدة التضخم وخاصة في البلدان الغير النفطية أو المستوردة للقمح بشكل كبير (مصر، المغرب، الجزائر، تونس).

تطور أقساط التأمين العربي ٢٠١٨-٢٠٢٠

معدل النمو 2019 - 2018	2020	2019	2018	
*	34,508	33,615	25,453	غير الحياة
*	9,429	9,185	13,330	الحياة
9.38%	43,937	42,800	40,168	الإجمالي

● نظراً لأن بعض تقارير الأسواق لا تفصل تأمينات الحياة، فإن الرقم المذكور تقديري بلغت نسبة النمو ٩.٣٨٪ ما بين ٢٠١٨ و ٢٠٢٠، لكن ٢٠٢٠ شهدت تباطؤاً بسبب أزمة الكورونا حيث لم تتعدّ نسبة النمو ٢.٦٦٪.

هذه النسب تعتبر ضعيفة جداً، أسبابها التباطؤ الإقتصادي والكورونا وتدهور بعض العملات المحلية.

التطورات التشريعية

حدثت العديد من البلدان العربية أنظمتها التشريعية المنظمة لقطاع التأمين لتصبح أكثر شفافية وإتساقاً مع ما يشهده القطاع من تطور:

– مصر (قانون التأمين الموحد):

جاء تنظيم قواعد صناعة التأمين في مصر، والإشراف والرقابة عليها، ليصبح لدى سوق التأمين المصري قانون موحد يحمل في طياته آليات الإشراف والرقابة على ممارسة نشاط التأمين في مصر، أياً كان الشكل الذي يتخذه ممارس النشاط في مصر، ومهما تعددت صيغته وأنظمتها الأساسية.

ويعالج القانون ما أظهره التطبيق العملي على مدار العقود الأربعة الماضية من قصور تشريعي وتنظيمي بشأن الرقابة على قطاع التأمين، والقضاء على التعددية التشريعية المضطربة، ووضع آليات للسوق حول ما تفرضه من منافسة تتطلب قواعد جديدة عن الإفصاح والحوكمة.

– المغرب (قانون التأمين التكافلي):

صدر هذا القانون في صيغته النهائية ليكون متميزاً عن كافة القوانين التي تنظم التأمين التكافلي في البلدان العربية من حيث:

● صندوق التكافل: شخصية إعتبارية بضوابط قانونية حددها المشرع.

● هيئة رقابة شرعية عليا مستقلة عن الشركات.

● تحديد سقف للوكالة ٢٥٪.

● إنشاء عدد محدود من الشركات مستقلة عن الشركات التجارية لتجنب المنافسة الشرسة.

● إتفاق ضمني بين الشركات على التركيز على التأمين التكافل العائلي والمخاطر الفردية كمرحلة أولى.

ومع بداية عام ٢٠٢٢ صدر ترخيص لعدد خمس شركات لممارسة أعمال التأمين التكافلي (أربع شركات تكافل تابعة ومعيد تأمين واحد)

– الكويت (وحدة تنظيم التأمين):

تأسست وحدة تنظيم التأمين وفقاً للقانون رقم (١٢٥) لسنة ٢٠١٩ في شأن تنظيم التأمين الصادر في الجريدة الرسمية بتاريخ ٠١-٠٩-٢٠١٩، وبموجب القانون تقوم الوحدة بتنظيم نشاط التأمين والرقابة عليه بما يتسم بالعدالة والشفافية والتنافسية.

– سلطنة عُمان (صندوق وطني للحالات الطارئة):

في أعقاب الحالة المدارية «شاهينب التي تعرضت لها السلطنة وعدة دول مجاورة خلال النصف الثاني من عام ٢٠٢١، تم إصدار أمر سلطاني بإنشاء صندوق وطني للحالات الطارئة، بهدف التعامل مع ما خلفته الحالة المدارية «شاهينب» التي تعرضت لها السلطنة وعدة دول مجاورة مؤخراً، وما قد يحدث مستقبلاً من حالات أو كوارث طبيعية.

– الإمارات العربية المتحدة المركزي):

مع مطلع عام ٢٠٢١ تم إستكمال عملية دمج هيئة التأمين بالإمارات مع مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي وذلك بموجب القانون الإتحادي رقم ٢٥ لسنة ٢٠٢٠، وبذلك أصبح المصرف المركزي هو الجهة المنوط بها الإشراف والتنظيم على قطاع التأمين بالإمارات.

– الأردن (البنك المركزي الأردني)

صدر قانون تنظيم أعمال التأمين رقم ١٢ لعام ٢٠٢١، بهدف نقل مهام الرقابة والإشراف على قطاع التأمين من وزارة الصناعة والتجارة والتموين إلى البنك المركزي الأردني.

اقساط شركات التأمين في الجزائر خلال العام ٢٠٢٠

شركة إعادة تأمين



حاج محمد سبع
CCR



وداد بلهوشات
CASH



زهير لعيش
CAAR



يوسف بن ميسية
CAAT



ناصر السابيس
SAA



محمد بن عربية
SALAMA



حسان خليفاتي
ALLIANCE



عبد الحكيم حدجو
TRUST ALGERIE



بشير سوفي
CIAR



شريف بن هبليس
CNMA



عمار مسلوح
L'ALGERIENNE VIE



Sebastien Sanchez
CARDIF EL DJAZAIR



سعيد حدوش
AXA ALGERIE DOMMAGE



طيب ياهي
GAM



مراد كاولا
GIG ALGERIE



حكيم صوفي
MACIR VIE



محمد الامين بن عليق
TALA



مهند اوتابد عدي
AMANA



منير غرنوطي
CAARAMA ASSURANCES

Exchange Rate 31-12-20
1 USD = 132.1244 DZD

31-12-19
119.1671 DZD
Million

Company Name	GWP 2020	
	DZD	USD
Non Life		
1 SAA	27,041	205
2 CAAT	24,751	187
3 CAAR	14,866	113
4 CASH Assurances	14,091	107
5 CNMA	13,055	99
6 CIAR	8,729	66
7 Trust Algérie	4,758	36
8 Alliance Assurances	4,728	36
9 Salama	4,558	34
10 GIG Algérie	3,822	29
11 GAM	3,290	25
12 AXA Algérie Dommage	1,860	14
Total Non Life	125,549	950
Life		
1 Cardif El Djazair	2,947	22
2 AXA Algérie Vie	1,908	14
3 L'Algerienne Vie	1,692	13
4 Caarama Assurances	1,557	12
5 AMANA	1,500	11
6 TALA	1,170	9
7 Macir Vie	846	6
8 Le Mutualiste	386	3
Total Life	12,006	91
Total Life & Non Life	137,555	1,041

GWP 2019	
DZD	USD
29,117	244
24,589	206
15,365	129
12,676	106
14,312	120
9,866	83
4,040	34
5,201	44
5,377	45
3,877	33
3,803	32
2,617	22
130,840	1,098
2,742	23
2,254	19
1,675	14
1,869	16
1,947	16
1,117	9
1,541	13
467	4
13,612	114
144,452	1,212

CCR (COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE) 33,600 225 35,630 299

١,١ مليار دولار حجم أعمال شركات التأمين في الجزائر خلال العام ٢٠٢١

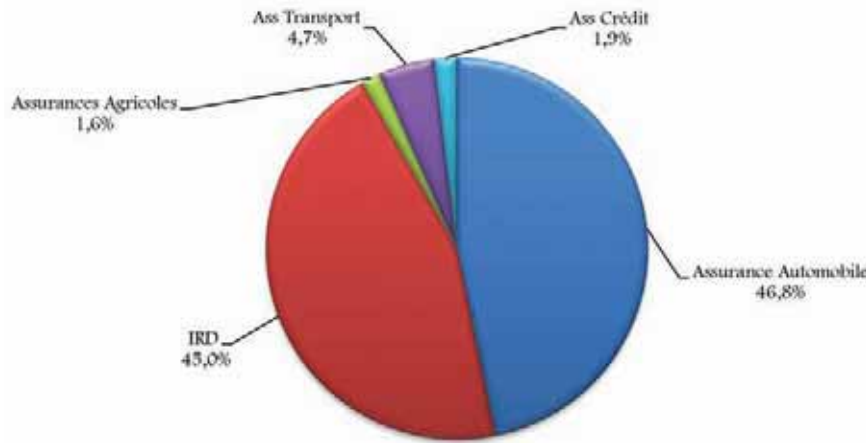
أفاد المجلس الوطني للتأمين (CNA) أن حجم الأعمال الإجمالي لشركات التأمين الجزائرية بلغ ١٥١,٩ مليار دينار جزائري (١,٠٨ مليار دولار أميركي) بنهاية عام ٢٠٢١، بزيادة قدرها ٤,٨٪ خلال عام واحد. ويشمل هذا الأقساط المباشرة وعمليات إعادة التأمين العالمية. ويمثل سوق التأمين المباشر ٩٥,٦٪ من إجمالي الأقساط، أي ١٤٥,٢٣٨ مليار دينار جزائري (١,٠٤ مليار دولار أميركي). وارتفع هذا الرقم بنسبة ٤,٦٪ مقارنة بعام ٢٠٢٠.

واعتباراً من ٣١ ديسمبر ٢٠٢١، بلغ حجم أعمال التأمينات العامة ١٣١,٩٧ مليار دينار جزائري (٩٤٦,٠٥ مليون دولار أميركي) مقارنة بـ ١٢٦,٧٥ مليار دينار جزائري (٩٥١,٠٧ مليون دولار أميركي) في عام ٢٠٢٠. وبلغت أقساط التأمينات العامة ٨٦,٩ من إجمالي عمليات الإكتتاب في عام ٢٠٢١. ونشاط قسم التأمينات العامة مدفوعاً بفرع التأمين على المركبات، والذي حقق ٦١,٧٢ مليار دينار جزائري (٤٤٢,٤٣ مليون دولار أميركي) من إجمالي الأقساط المكتتبه في نهاية عام ٢٠٢١، و ٤٦,٨ من إجمالي محفظة التأمينات العامة. ثم تأتي فروع التأمين ضد الحرائق والمخاطر المتنوعة

والنقل، والتي تمثل على التوالي ٥٩,٣٣ مليار دينار جزائري (٤٢٥,٣٤ مليون دولار أميركي) و ٦,٢٣ مليار دينار جزائري (٤٤,٦٥ مليون دولار أميركي) في عام ٢٠٢١.

ومع ٨,٧٪ من حصة السوق، حقق كل من التأمين على الحياة والتأمين الصحي نمواً بنسبة ٤٪ في دخل الأقساط بقيمة ١٣,٢٦٩ مليار دينار جزائري (٩٥,١٢ مليون دولار أميركي).

ونمت عمليات إعادة التأمين العالمية بنسبة ٩,٩٪ من ٤٥,٧١ مليون دولار أميركي في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠ إلى ٤٧,٧٢ مليون دولار أميركي في عام ٢٠٢١.



يوسف بن ميسية

(رئيس الإتحاد الجزائري للتأمين ورئيس الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT):



يعتبر سوق التأمين من أهم القطاعات المعول عليها في خلق القيمة المضافة وتحفيز النشاط الاقتصادي وتمويله

تعتبر «الجزائرية للتأمينات» CAAT، مثلاً يحتذى به على صعيد صناعة التأمين في الجزائر لما تتمتع به من مكانة عالية وإمتداد لفرعها في مناطق جزائرية عدة ولتلبية طلبات مختلف قطاعات التأمين، كما أنها على اطلاع وثيق بالتقدم التكنولوجي والدخول في عالم التحول الرقمي، ما أتاح للشركة تحقيق نسبة نمو تقدر بـ ٣٪ رغم الأزمات التي نشأت خلال العامين الماضيين وحصولها على تصنيف أئتماني طويل الأجل للمصدر BB+ من AM BEST.

وفي حديث مع يوسف بن ميسية رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT ورئيس الإتحاد الجزائري للتأمين وإعادة التأمين لـ «مجلة البيان الاقتصادية» تطرق فيه إلى واقع قطاع التأمين في الجزائر الذي أثبت قوته وبقي صامداً وتأقلم مع كل التغييرات وساهم مالياً في حركة التعافي الوطني. بالإضافة إلى الدخول في عملية إصلاح وإدخال لبعض التعديلات من أجل خلق التنافسية وترقية القطاع وتحسين خدماته. في ما يلي حوارنا الشيق والمهم مع السيد بن ميسية:

البيان

■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين في الجزائر؟

يعتبر سوق التأمين من أهم القطاعات المعول عليها في خلق القيمة المضافة وتحفيز النشاط الاقتصادي وتمويله.

فبالرغم من الأزمة الصحية التي اجتاحت العالم إلا أن قطاع التأمين في الجزائر بقي صامداً وتأقلم مع كل التغييرات التي فرضتها الأزمة واثبت مرونته، إذ إن قطاع التأمين يعتبر من الأنشطة التي حافظت على مناصب الشغل و ساهمت مالياً في حركة التضامن الوطني.

أمام كل هذه التغييرات التي أحدثتها الأزمة الصحية بصفة خاصة، وكذلك التغييرات الحاصلة في العالم من تقلبات مناخية وكوارث طبيعية جعلت الذهنيات تتغير والمطالبية بالحماية تلوح في الأفق، فتحسن الوضع الصحي والانتعاش الاقتصادي الذي أعقب ذلك، مكنا سوق التأمين من تحقيق نمو يقارب ٥٪ مقارنة بعام ٢٠٢٠.

فالفرض أصبحت متاحة والتحديات أكبر أمام قطاع التأمين من أجل احتوائها وبلورتها وترجمتها في منتجات تتماشى مع المتطلبات الجديدة. لذا، يجب على العاملين في القطاع بذل كل الجهود لاستقطاب هذه الفئات وذلك عن طريق التحسيس ونشر الوعي وثقافة التأمين وكذا تطوير وعصرنة انظمتها المعلوماتية والرقمية.

شركتان خاضتان جديتان لممارسة نشاط التأمين التكافلي على شكل شبابيك

■ شهد قطاع التأمين عملية إصلاح وإدخال بعض التعديلات، كيف تقومون هذه الخطوة؟

عرف قطاع التأمين في الجزائر جملة من التحولات منها ما أفرزتها التغييرات الاقتصادية التي شهدتها الجزائر ومنها ما كان بتأثير التطورات الاقتصادية العالمية.

وقد هدفت هذه التطورات إلى إدخال العديد من التعديلات وهذا من أجل خلق التنافسية وترقية القطاع وتحسين خدماته باعتباره المرفق الداعم لكل التحولات الاقتصادية الحاصلة في الجزائر.

وهذه العملية لازالت متواصلة وهذا مواكبة للتطورات الحاصلة في العالم

الإسلامي، حيث باتت المالية الإسلامية تشهد تطوراً كبيراً وسريعاً في بعض الدول الإسلامية وغير الإسلامية، التي اعتمدت هذا النظام لاستقطاب أموال الزبائن المقتنعين بفعالية هذه المنظومة سواء بقناعة دينية أم ربحية، مما أدى بالسلطات الجزائرية إلى اعتماد هذه المنظومة المالية سنة ٢٠٢٠، وهذا بعدما تم إصدار نظام رقم «٢٠-٠٢» المؤرخ في ١٥ مارس ٢٠٢٠، من قبل البنك المركزي الجزائري، المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية. فسارعت الكثير من البنوك إلى فتح شبابيك للصيرفة الإسلامية موازاة مع الصيرفة التقليدية. وعليه ومرافقة مع هذه التغييرات، تم إدخال في سنة ٢٠٢٠ نفسها بعض التعديلات التي مست قانون التأمين الجزائري وهذا لترسيم الإطار القانوني للتأمين التكافلي في الجزائر.

ومن أجل توضيح الرؤية بخصوص هذه الممارسة الفعلية لهذا النشاط الجديد من التأمين، تم إصدار مرسوم تنفيذي في سنة ٢٠٢١، تحت رقم «٢١-٨١» المؤرخ في ٢٣ فبراير ٢٠٢١، المحدد لشروط ممارسة التأمين التكافلي في الجزائر، وهذا مرافقة للعمليات البنكية الإسلامية في نشاطاتها المالية الإسلامية وفق المبادئ وقواعد الشريعة الإسلامية.

وبمجرد إصدار هذا المرسوم، سارعت بعض الشركات العمومية والخاصة، إلى التحضير لمواكبة هذا التحول، فتم مؤخراً اعتماد لشركتين خاصتين لممارسة نشاط التأمين التكافلي على شكل شبابيك.

كما قامت كبرى الشركات العمومية للتأمين في الجزائر مع شراكة لبنوك عمومية بخلق شركتين للتأمين التكافلي، تتخصص الأولى في التأمين على الممتلكات تحت تسمية «الجزائرية للتكافل العام»، وتتخصص الثانية في التأمين على الأشخاص تطبيقاً للقوانين السارية في الجزائر، وسميت بـ «الجزائر المتحدة للتكافل العائلي». هاتان الشركتان هما بصدد التحضير للاعتماد الرسمي وبدء النشاط التأميني التكافلي في الجزائر.

في الخلاصة، يمكن القول إن الإصلاحات ما زالت قائمة في هذا القطاع، وهذا تماشياً مع المتغيرات الاقتصادية العالمية، خاصة بعد جائحة «كورونا»

كما أن النظام المعلوماتي للشركة يقوم بإعلام الزبائن ألياً عبر الرسائل القصيرة بأجال تجديد عقودهم ومختلف المستجدات في الشركة. مع العلم أن الزبائن لهم إمكانية استعمال الهاتف المحمول واللوحات الذكية وكذلك الكمبيوتر للولوج إلى موقع الشركة. وتواصل الشركة تكييف برامجها المعلوماتية تماشياً مع السلوكيات الجديدة لعملائنا الذين قاموا بدمج التكنولوجيا الرقمية بالكامل في

أنماط استهلاكهم اليومية.

وكل هذه الإجراءات ساهمت في تطوير العلاقة مع زبائننا وتسريع التفاعل معهم ومواكبة مسار تطور التكنولوجيا عامة والتحول الرقمي خاصة.

عصرنة النظام المعلوماتي والرقمي

■ ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– أولاً نتكلم عن رقم الأعمال الذي حققته شركتنا خلال سنة ٢٠٢١ بالرغم من الأزمات وخاصة جائحة «كورونا»، إلا أنها حققت زيادة في حجم الأعمال في سنة ٢٠٢١ مقارنة بسنة ٢٠٢٠، مع نسبة نمو تقدر بـ ٢٪.

كذلك قيام الشركة بعملية تصنيف من قبل شركة التصنيف AMBEST وقد قامت بهذه العملية لأنها تعتبر أن التصنيف والتقييم من أهم عوامل إعطاء الثقة لدورها وجمعها ومركزها المالي، إذ يحقق الشفافية ويضع نوعاً من المقياس التنافسي.

وقد منحت AMBEST تصنيف القوة المالية B (مرض) وتصنيفاً ائتمانياً طويل الأجل للمصدر bb+ (مرض)، ويعكس هذا التصنيف قوة ميزانيتها العمومية بالإضافة إلى أدائها التشغيلي القوي مع نظرة مستقبلية مستقرة.

فوفقاً لوكالة التصنيف فإن نتائج الشركة لسنوات ٢٠١٦-٢٠٢٠ قوية مع متوسط النسبة المجمعة على مدى خمس سنوات يقدر بـ ٨٤,١٪ وعائد على حقوق المساهمين يقدر بـ ١٪.

وهذا التصنيف الائتماني يؤكد قدرة الشركة على مواجهة المخاطر المحتملة، فضلاً عن دعم تعزيز من مكانتها في سوق التأمين، وفي الوقت عينه يقوي من قيمتها ومن مركزها للتعامل مع شركات إعادة التأمين الدولية.

كما أنها تحرص على العمل جاهدة من أجل عصرنة نظامها المعلوماتي والرقمي إذ أصبح في متناول متعاملها التواصل مع الشركة عن بعد دون عناء التنقل عن طريق الاكتتاب عبر المنصات الالكترونية والدفع الالكتروني، كما أنها كانت السبابة في سوق التأمينات الجزائري في مواكبة العصرنة الالكترونية عن طريق إصدار أول بطاقة برتقالية الكترونية للسفر عبر البلدان العربية التي استحدثها المكتب الموحد الجزائري للسيارات.

كذلك مرافقتها زبائننا في تنقلاتهم عبر الوطن أو حتى خارجه عن طريق مساعدة السيارات والمركبات ذات الوزن الثقيل وحتى الحافلات، كما أنها قدمت منتجات جديدة لفائدة قطاع الفلاحة ولفائدة الفلاحين قصد تأمينهم وتعويضهم في حال وقوع الضرر.

كما ساهمت في انشاء شركات جديدة مختصة في التأمين التكافلي والتي ستطرح قريباً في السوق منتجات التأمين التكافلي من أجل استقطاب فئة معينة من الأفراد والمتعاملين الاقتصاديين الذين ليس لديهم تغطية تأمينية. ■

CAAT شركة مرجعية في سوق التأمين وظموحها الريادة

العالمية، التي أسست لعلم جديد في المعاملات الرقمية، سواءً على مستوى المؤسسات أو الأفراد. فحتماً سوف يشهد قطاع التأمين في الجزائر تحولات وتعديلات أخرى تخص المجال الرقمي في المعاملات التأمينية وهذا مواكبةً مع ما هو حاصل في العالم.

خمسة أهداف أساسية للنجاح

■ ما هي الأهداف التي تركز عليها استراتيجية شركتكم التطويرية؟

– تعتبر كات CAAT شركة مرجعية في سوق التأمين الجزائري وطموحنا الأول هو أن نكون شركة نموذجية متأكدين ان نجاحها واستدامتها مصحوبة بقدرتها على الابتكار وعليه تركز إستراتيجيتها على عدة محاور منها على سبيل المثال:

* تعزيز مكانة كات CAAT وحصتها في السوق، بترسيخ ريادتها في المخاطر الكبرى مع تنويع محافظتها.

* تحسين نوعية الخدمات وتوسيع شبكة التوزيع.

* تحسين الربحية من خلال التحكم في التكاليف والتركيز على الاستثمارات المالية والعقارية ذات المردودية العالية.

* الاستمرار في ضمان تحسين الرقابة الداخلية، مع الأخذ في الاعتبار تطور حجم الأعمال واتساع شبكة التوزيع.

* تحديث مستمر لتنظيم وإدارة الشركة مع رفع مستوى نظام المعلومات والتركيز على مواكبة التطور الرقمي.

التحول الرقمي

■ هل دخلتم عملية التحول الرقمي، وهل ساهمت هذه العملية في تغيير الخدمات المقدمة لعملائكم؟

– أصبح التحول الرقمي أولوية بالنسبة لشركتنا خاصة منذ الأزمة الصحية التي سرّعت بإدخال هذا التحول في استراتيجياتها العامة. وقد أصبح عملائنا يطلبون خدمات تأمينية فورية وباستقلالية وحرية أكبر دون التنقل إلى وكالاتنا المنتشرة عبر الوطن والتقيّد بساعات العمل.

أضف إلى ذلك ما حدث في السنوات الأخيرة من تطور كبير في التكنولوجيا الرقمية، جعل شركتنا تعتبر التحول الرقمي من أحد أولوياتها واتخذت إجراءات لمواكبة هذا التطور، ومن أهم التدابير المتخذة:

– التركيز على جانب التكوين لصالح كوادر متخصصة في التسويق الرقمي والاقتصاد الرقمي، وشرح أهمية التحول الرقمي لكل الطبقات الهرمية.

– إنشاء وكالة تأمين افتراضية تعتبر كمنصة لتقديم خدمات التأمين لكل عملائنا. – تطوير شبكتنا الاتصالية ونظامها المعلوماتي.

– تحديث وثائق التأمين مما يسمح للزبون بإصدارها إلكترونياً. – تحديث موقعها الالكتروني، إذ إن إعادة تصميمه للتلائم مع التكنولوجيا الحديثة تسمح بالتواصل مع زبائننا وذلك من خلال:

– تسويق بعض المنتجات التأمينية (التأمينات على السكن والكوارث الطبيعية) دون اللجوء إلى وكالاتنا المنتشرة عبر الوطن. – اكتشاف تغيرات الأسعار وكذلك العروض الجديدة مع مختلف الإرشادات.

– إحداث فضاء للزبائن لمتابعة عقودهم والتصريح بالحوادث عن بعد. – إمكانية الدفع الالكتروني (الآلي)، حيث تم وضع أجهزة الدفع على مستوى

الوكالات باستعمال البطاقة البنكية أو البريدية.



حاج محمد سبع

(رئيس الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR - الجزائر):

أهدافنا مرتكزة على تعزيز حصة الشركة وتوفير أحسن الخدمات من خلال تطوير أدائها الفني والمالي

تتابع الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR - الجزائر كافة التطورات في ما خص قطاع التأمين في الجزائر بشكل خاص وعلى الصعيد العربي والإقليمي والعالمي بشكل عام.

حاج محمد سبع رئيس الشركة وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أكد أن قطاع التأمين بالجزائر تأثر بالوضع العام جرّاء الجائحة، ولكن بدأنا نلمس تحسناً حيث شهد نمو إجمالي الأقساط بحوالي ٥٪. كما شهد قطاع التأمين عملية إصلاح وإدخال لبعض التعديلات لتطوير السوق ودعم مقوماته للمضي قدماً في عملية إزدهاره. ويتابع بأن CCR مصممة على تعزيز حصتها في السوق عن طريق تطوير أدائها الفني والمالي من أجل توفير أحسن الخدمات للمتعاملين معها.

– تستمر شركتنا في الإعتماد على المنتجات الكلاسيكية زيادة على التركيز على المنتجات الجديدة مثل التكافل والمخاطر الناشئة، كالأخطار السيرانية والاحتباس الحراري، وزيادة مخاطر الأوبئة، بمثابة فرص تؤدي إلى زيادة عرض التأمين وتعمل شركتنا مع شركائها لتطوير هذه المجالات.

التحول الرقمي عزز صدارتنا في السوق الجزائري

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي، وهل ساهمت في تغيير مستوى الخدمات المقدمة لعملائكم؟

– جائحة كوفيد فرضت علينا ولوج التحول الرقمي من أجل الاستمرار في تعزيز صدارتنا في السوق الجزائري بحضورنا ودعمنا لكل الشركات المتعاملة معنا من حيث توفير الأغذية التأمينية بالجودة المطلوبة. وتمكنت شركتنا من خلال نشر آلية العمل عن بعد التي أثبتت نجاعتها، ضمان استمرارية أداء العمليات اليومية برغم الظروف السائدة في السنوات الأخيرة. فقمنا بتجهيز أنفسها بالوسائل التي تسمح لها بالتدخل عن بعد في أي وقت لنكون أقرب ما يمكن من عملائنا. ونظراً لكوننا مهتمين بشركائنا، فإننا نعمل حالياً على تطوير مشروع خدمات عبر الانترنت لمعالجة طلباتهم.

نافذة خاصة بإعادة التأمين التكافلي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– الأوضاع في الشركة مستقرة، بحيث نطمح إلى تعزيز برنامج تكنولوجيا المعلومات، فيما يتعلق بأنشطة إعادة التأمين القائمة على إعادة التكافل، خاصة بعد إصدار القانون الذي يسمح بممارسة التأمين القائم على مبادئ التكافل في بلدنا، قامت الشركة بإنشاء نافذة خاصة بإعادة التأمين التكافلي للاستجابة لمتطلبات السوق وتوسيع أنشطتها. نتوقع شركتنا تحقيق أرباح ايجابية في نهاية عام ٢٠٢١، وذلك على غرار ما سجل خلال السنوات الأخيرة. ■

البيان

– لقد تأثر قطاع التأمين بالجزائر بالوضع العام من جراء جائحة «كوفيد ١٩» ولكن منذ أواخر ٢٠٢١ لاحظنا تحسناً حيث شهد ذات القطاع في ٢٠٢١ نمو إجمالي الأقساط بحوالي ٥٪، حيث أن الشركات تعمل على تطوير وتحسين خدماتها.

كما شهد السوق ديناميكية من خلال إقرار تشريع التأمين التكافلي، وهذا ما أعطى فرصة لإنشاء شركتين جديدتين للتكافل عام وعائلي، وفتح نوافذ خاصة لهذا النمط من التأمين من طرف بعض شركات التأمين. ومن المنتظر تنشيط هذا القطاع بعد ارتفاع أسعار برمبل النفط، من خلال المشاريع التي قد تطرح في السوق، لا سيما منها قطاع البناء.

■ شهد قطاع التأمين عملية إصلاح وإدخال بعض التعديلات، كيف تقومون هذه الخطوة؟

– تعد خطوة تدخل في إطار تطوير السوق ودعم مقوماته للمضي في عملية إزدهاره المستمرة. ولكن يجب أن نضع في عين الاعتبار أن أي إجراء أو تغيير أيا كان نوعه يحتاج إلى وقت من أجل تكيف السوق معه، لإنتاج الأثر المتوقع منه.

المزيد من الرقمنة باستخدام التقنيات الجديدة

■ ما هي الأهداف التي تركز عليها إستراتيجيتكم التطويرية؟

أهدافنا مرتكزة على تعزيز حصة الشركة في السوق على الصعيدين الوطني والدولي عن طريق تطوير أدائها الفني والمالي من أجل توفير أحسن الخدمات لشركائنا وعملائنا، استناداً على مبادئ الحوكمة وإدارة المخاطر، وكل ذلك باستعمال وسائل التكنولوجيا الحديثة التي من شأنها تسهيل المعاملات والمبادلات بين الأطراف، فنستطيع القول بهذا الصدد إنه تم توجيه إستراتيجيتنا نحو المزيد من الرقمنة باستخدام التقنيات الجديدة.

اعتمادنا على المنتجات الكلاسيكية وتطوير منتجات جديدة

■ ما هي المنتجات التأمينية التي سيتم التركيز عليها لتعزيز موقع الشركة في الأسواق العالمية؟

—
L'Excellence,
fait toute notre
différence.

أرقام واحصاءات موثقة عن السوق الجزائري

ناصر الساييس (الرئيس والمدير العام للشركة الوطنية للتأمين SAA):



سوق التأمين الجزائري سوقاً واعداً ويحتوي على إمكانات عالية

الشركة الوطنية للتأمين - الجزائرية، عملت على تطوير نشاطها التسويقي لخدمات التأمين المختلفة، وهي تتمتع بمجموعة من المقومات تجعلها تترقب على مكانة متميزة في قطاع التأمين في الجزائر، حيث جاءت في موقع الريادة في السوق الوطنية من حيث تطور بنسب متزايدة لرقم الأعمال والاستحواذ على حصة سوقية نسبتها ٢٥٪ في السوق الوطني.

في حديث لـ «البيان الاقتصادية» مع ناصر الساييس الرئيس المدير العام للشركة الوطنية للتأمين SAA - الجزائر، تطرق إلى الإمكانيات العالية التي يتمتع بها السوق الجزائري، ولكنها رغم ذلك تحقق نتائج جد متوسطة، وأمل بصور قانون التأمينات الجديد قريباً لأن القطاع بحاجة إلى إصلاحات هيكلية عميقة. وقال ان للشركة الوطنية مكانة ريادية في السوق الجزائري وان شغلنا الشاغل هو إرضاء العملاء.

أن الإصلاحات الاقتصادية الراهنة من شأنها زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما قد يسمح لشركات التأمين تطوير نشاطها بصفة معتبرة.

أما بخصوص مستقبل سوق التأمين الجزائري في ظل التحولات الاقتصادية والمالية الراهنة بإمكاننا القول بأن هذه التحولات ستجعل لا محالة من سوق التأمين أكثر وجود في الساحة الاقتصادية نظراً لأهميته كحلقة لا يمكن الاستغناء عنها في بناء اقتصاد منتج ومتنوع والذي تصبو إليه السلطات العمومية بالنظر إلى ما جاء به برنامج الحكومة من إصلاحات هيكلية عميقة.

قطاع التأمينات بحاجة إلى إصلاحات هيكلية عميقة

■ شهد قطاع التأمين عملية اصلاح وإدخال بعض التعديلات كيف تقيمون هذه الخطوة؟

- في انتظار صدور قانون التأمينات الجديد في القريب العاجل، نعتقد أن قطاع التأمينات بحاجة إلى إصلاحات هيكلية عميقة، الأكثر استعجالاً منها تلك المتعلقة بالإشراف والرقابة بشقيها الهيكلي التنظيمي والقواعد الاحترازية المفروضة على شركات التأمين العاملة في السوق الوطنية. في ما يخص القواعد الاحترازية، نرى أنه من الضروري مراجعة النظام الحالي الذي يقتصر على معايير كمية متعلقة أساساً بالأصول المالية وهامش الملاءة والنجاعة المالية، ليشمل معايير نوعية أخرى لتقييم ملاءة الشركة، بالخصوص تلك المتعلقة بنوعية الحوكمة، طبيعة المحفظة التأمينية، درجة موثوقية النظام المعلوماتي وسياسة التسيير المالي. كما نعتبر أنه حان الوقت لإصلاح نظام الإشراف الحالي بالمضي قدماً نحو إنشاء هيئة مستقلة للإشراف والرقابة على القطاع كما هو الحال في الكثير من الدول.

البيان

■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين في الجزائر؟
- يعتبر سوق التأمين الجزائري سوقاً واعداً ويحتوي على إمكانات عالية تجعله مؤهلاً للعب دور أكثر أهمية في السنوات القادمة، إضافة إلى توفر السوق على وعاء تأميني جد مهم.

رغم هذه الإمكانيات، يمكن القول إن السوق الجزائري للتأمينات تحقق نتائج جد متوسطة من حيث النمو ومن حيث المساهمة في الاقتصاد الوطني قياساً إلى مؤشرين مهمين وهما معدل الولوج أو المساهمة في الناتج الداخلي الخام (إجمالي أقساط التأمين السنوي / الناتج الداخلي الخام)، بالإضافة إلى معدل الكثافة التأمينية والتي يعبر عن حجم النفقات السنوية الذي يخصه المواطن الجزائري لقطاع التأمينات. المؤشر الأول لا يتجاوز ٠,٧٠٪ في الجزائر وهو منخفض جداً مقارنة بالمعدل العالمي الذي يحوم حول نسبة ٦٪. أما المؤشر الثاني فيعد من أضعف المعدلات، إذ يفتق المواطن الجزائري ما يقارب ٣٠ دولاراً على التأمينات مقارنة بالمعدل العالمي الذي يفوق ٦٠٠ دولار للفرد.

تجدر الإشارة إلى أن هذين المؤشرين الأساسيين لتقييم أداء أي سوق تأمينات في العالم، اللذين عرفا استقراراً في بلادنا خلال العشر سنوات الأخيرة، مرتبطان بصفة مباشرة بالنمط الاقتصادي للجزائر الذي لا تزال الدولة تلعب فيه دوراً محورياً، وكذا بطريقة عمل شركات التأمين الجزائرية، بالإضافة إلى مستوى الطلب على المنتجات التأمينية من طرف الأسر والمؤسسات الجزائرية.

لقد سجل السوق الوطني للتأمينات معدلات نمو تفوق ١٠٪ خلال الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٣ بالنظر للظروف الاقتصادية المواتية التي نتجت عن الارتفاع القياسي لأسعار البترول. لكن ابتداءً من ٢٠١٤، عرف سوق التأمينات معدلات نمو متناقصة بسبب تباطؤ الاستثمارات العمومية التي أتسمت بها هذه الفترة والتراجع الكبير في حجم الواردات وجدير بالذكر

سائدة إلا أننا نبذل قصارى جهدنا من أجل تنويع محفظة الأعمال من خلال تطوير المنتجات المتعلقة بالأخطار المتعددة للمهنيين والخواص وكذا تأمينات الاستغلال والانشاءات للمخاطر الكبرى هذه السياسة التي انتهجناها منذ ٢٠١٥ وخير دليل على ذلك نتائج سنة ٢٠٢١ (٦٠٪ تأمين المركبات ٤٠٪ تأمين الاخطار المتعددة) مقارنة بسنة ٢٠١٥ إذ كانت حصة تأمين السيارات أكثر من ٨٠٪.

كما يتم توسيع الشبكة التجارية للمؤسسة عن طريق فتح مكاتب جديدة واعتماد وكلاء عامين جدد وفق دفتر شروط معين بما يسمح بتغطية أحسن لكامل التراب الوطني وضمان التواجد في التجمعات السكنية الجديدة التي أنشأتها الجزائر في السنوات الأخيرة في إطار تطوير السكن بكل أنواعه.

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي وهل ساهمت في تغيير مستوى الخدمات المقدمة لعملائكم؟

– اجتهدت الشركة في السنوات الاخيرة على طرح عروض جديدة في مختلف الفروع بما فيها فرع التأمين على السيارات مما ساهم في

ضمان وفاء الزبائن وثقتهم المستمرة في شركتنا، حيث نعمل على تطوير خدمة البيع الالكتروني لبعض المنتجات البسيطة في البداية، بالإضافة إلى تطوير خدمات تقييم الأضرار ومعاينة الحوادث عن بعد مع إنشاء أراضيات إلكترونية جهوية لمعالجة ملفات الحوادث بهدف تقليص آجال تعويض الزبائن. كما نعمل على توسيع وتطوير خدمة المساعدة الاستعجالية المباشرة للزبائن في حالة التعرض لحادث من خلال التدخل المباشر لإصلاح الأضرار بدل التعويض المالي الكلاسيكي.

سنة الإقلاع الاقتصادي

■ آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت شركتنا خلال سنة ٢٠٢١ نتائج جداً مرضية من خلال زيادة حجم الاعمال بنسبة نمو تقدر بـ ٨٪، وكذا من خلال تنويع محفظة الاعمال والعملاء بـ ٢٠٪، بالإضافة الى زيادة نسبة الأرباح الصافية بـ ٦٪ ونعمل على المحافظة على هذه النتائج خلال سنة ٢٠٢٢ التي ستكون بلا شك سنة الإقلاع الاقتصادي. ■

بالإضافة إلى ما ذكرناه من إصلاحات ضرورية على المستوى الهيكلي والتنظيمي الرقابي للسوق، يقع على عاتق متعاملي القطاع أن ينسقوا جهودهم ويساهموا في تنظيم وتطوير المهنة بالعودة إلى أبجديات وقواعد الممارسة التأمينية عبر الابتعاد عن حرب الأسعار الممارسة حالياً، الوفاء بالالتزامات تجاه الزبائن من خلال تعويض الأضرار في الآجال القانونية مع إعطاء الأولوية للتجديد والابتكار في نوعية الخدمات (المساعدة أو الإصلاح العيني للأضرار بكل أشكاله، الاكتتاب الالكتروني لعقود التأمين، تسهيل إجراءات التصريح بالحوادث وتقييم الأضرار، ...)، كما يجب الإسراع في إعادة تفعيل اتفاقية التعويض المباشر للمؤمنين، والتي سيكون لها الأثر الإيجابي

المباشر على تقليص آجال تعويض حوادث السيارات، بما سينعكس إيجاباً على تحسين

صورة القطاع لدى المواطن. من جهة أخرى فإنّ للدولة دوراً مستقبلياً مهماً في تحسين مساهمة القطاع في الناتج الداخلي الخام من

خلال التحويل التدريجي لصالح قطاع التأمينات لكل ما له علاقة بهذا القطاع بدل تحميل ميزانية الدولة في كلّ

مرّة مخلفات مختلف الحوادث والكوارث الطبيعية. كما ننتظر الإسراع في إصدار النصوص التطبيقية لقانون التأمين التكافلي بهدف تمكين المتعاملين من تطوير هذا النوع من التأمينات بغية استقطاب الفئة من المجتمع التي تفضل هذا النوع من التأمين.

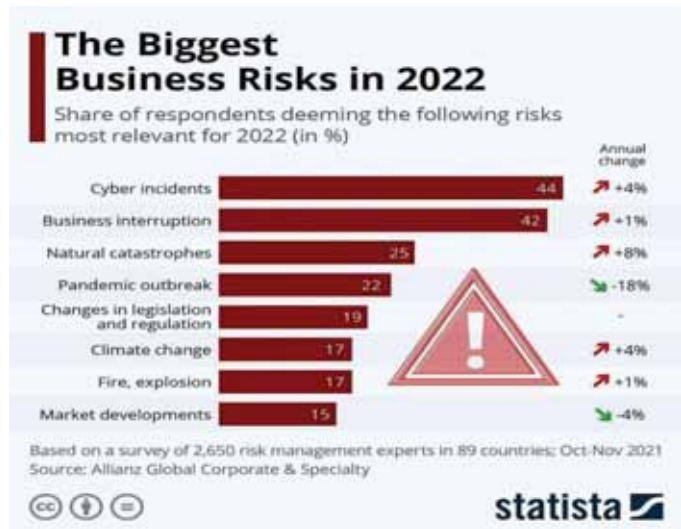
■ الأهداف التي تتركز عليها استراتيجيتكم التطويرية؟

– بحكم مكانة مؤسستنا في السوق التأمين الجزائري الذي نحمل فيه مرتبة الريادة فإن شغلنا الشاغل هو إرضاء الزبائن (العملاء) وكذا الوفاء بالالتزامات من خلال وضع سياسة تطويرية تسمح للمؤسسة بمواجهة الرهانات المستقبلية لاسيما تطوير العروض والموارد.

فتح مكاتب جديدة واعتماد وكلاء عامين جدد

■ ما هي المنتجات التأمينية التي سيتم التركيز عليها لتعزيز موقع الشركة في السوق؟

– بالإضافة الى تحسين جودة الخدمات في قطاع تأمين السيارات التي تعتبر فيه شركتنا كمتعامل تاريخي بحكم سياسة التخصص التي كانت



من أجل تنظيم السوق

الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR توقع على إتفاقية تحديد التخفيض في نسبة ٥٠٪ في التأمين على المركبات



زهير لعيش

الرئيس المدير العام للشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين

وقعت الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR على الإتفاقية متعددة الأطراف، والتي تحدد التخفيضات في نسبة ٥٠ في المئة على تسعيرات فرع التأمين على المركبات، ستمكن من تنظيم أفضل للسوق. وهذه الإتفاقية التي بادر بها ووقعها جميع مدراء شركات التأمين المعتمدة والمرخص لها بممارسة التأمين على السيارات، وهي: الجزائرية للتأمينات (A2)، «أليانس تأمينات» (Alliance)، «أكسا للتأمينات» (AXA)، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR)، الشركة الجزائرية للتأمينات (CAAT)، شركة التأمين للمحروقات (CASH)، الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين (CIAR)، الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية (CNMA)، التأمينات العامة المتوسطة (GAM)، الشركة الوطنية للتأمينات (SAA) وسلامة للتأمينات (SALAMA) و«ترست» (TRUST)، قد تمت الموافقة عليها من قبل الهيئة المنظمة لقطاع التأمين، وهي لجنة الإشراف على التأمينات، تحت رعاية وزارة المالية.

وأكد الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين في بيان أن الإتفاقية التي وقعتها شركات التأمين ستساهم في تنظيم السوق بشكل أفضل ووضع حد لممارسة التخفيضات غير المحدودة التي تولد إختلالات تقنية ومالية وتحُد من قدرة شركات التأمين على الوفاء بالإلتزامات المُتعهد بها تجاه المؤمنين، لا سيما من حيث وقت المعالجة ومستويات تسديد ملفات الكوارث.

وأوضح البيان أنه في إتفاقيات عقود التأمين لسنة ٢٠٢٢، يود الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين تذكير الزبائن في مجال تأمينات السيارات بأن هذه الإتفاقية تأتي أولاً من أجل حماية مصالح المؤمنين. وبالتالي، فإن كلاً من شركات التأمين والمؤمنين مدعوون رسمياً إلى التقيد بالصارم بالأحكام المنصوص عليها في هذا البروتوكول، وهو أمر مفيد للغاية، حيث يسمح لقطاع التأمينات بالتفرغ كلياً لتحسين جودة الخدمة بما يعود بمنفعة كبيرة على أصحاب هذه الخدمات والمستفيدين من عقود التأمين.

CAARAMA تطلق عرض «صحتي» كأول تأمين صحي في الجزائر موجه للأفراد والعائلات

كامل ربوع الوطن الاستشارة الطبية الثانية والتكفل بمصاريف الإنقاذ والنجدة.

كما تضع الشركة عبر هذا النوع من التأمين بين أيدي الزبائن تغطية تامة بالأمراض المستعصية والمندمجة ضمن هذا المنتج مع إمكانية الاستفادة من دفع رأسمال تعاقدي في حالة ظهور واحد من ١٢ مرضاً خطيراً، على غرار السرطان، الجلطة الدماغية، القصور الكلوي، الذبحة القلبية، زرع الأعضاء، العمى ومرض باركنسون.

وحددت شركة «كرامة» ثلاث صيغ كاملة هي فضي «سيلفر»، ذهبي «غولد»، و«بلاتينيوم»، بمستويات مختلفة تقدم



مونيير غرنوطي

أعلنت «كرامة للتأمين» CAARAMA في بيان لها بمناسبة مرور عام على إطلاق أول عرض تأمين على الصحة في الجزائر، عن تجديد تواصلها مع الزبائن عبر خدمة جديدة لمنتج التأمين الصحي الفردي «صحتي» وهو ما يعتبر خطوة للابتكار وعصرنة المنتجات والخدمات، بالإضافة إلى طموحها في ترسيخ مكانتها في سوق التأمينات على الأشخاص.

وأوضحت الشركة في بيانها أن خدمة «صحتي» يعد أول تأمين صحي في الجزائر موجه للأفراد والعائلات، واطعة بين أيدي الزبائن شبكة توزيع واسعة مكونة من الشبكة

المباشرة الخاصة بالشركة والشركاء CPA وCAAR.

وستمكن هذه الخدمة من تجنيب المؤمن له دفع تكاليف أو نفقات من خلال التعاقد مع أكثر من ١٠٠ عيادة ومركز تصوير طبي ومخبر تحاليل موزعين عبر كافة التراب الوطني، بالإضافة إلى الإعانة الطبية على مدار الساعة وطوال الأسبوع، تشمل النقل الصحي عبر

بدورها نفس وسائل التكفل التام ونفس الضمانات.

وضعت الشركة مقابل هذه الخدمات مبلغاً مقابل أقساط التأمين تبدأ من ٣٠ دينار لليوم، لصيغها المذكورة أو ٥٠٠ دينار للشهر، موجهة لكل الأشخاص سواء كانوا موظفين أو عاملين لحسابهم الخاص وحتى للعاطلين عن العمل.

خدمة جديدة للدفع الإلكتروني من CASH



وداد بلهوشات

رئيسة مديرة عامة في شركة CASH

أعلنت شركة كاش للتأمينات CASH في بيان لها عن إطلاق خدمة جديدة للدفع الإلكتروني من أجل السماح لزبائنها بحماية مساكنهم من خلال الاكتتاب في التأمين على الكوارث الطبيعية والتأمين متعدد المخاطر على السكن.

وأعربت الشركة أنه «من أجل التقرب أكثر من زبائنها وتطلعاتهم، فإن شركة كاش للتأمينات قد أعادت النظر بشكل كلي في موقعها الإلكتروني، من خلال جعله أرضية حقيقية تدمج إطلاق خدمة الدفع الإلكتروني». مضيئة أن هذه الخدمة الجديدة ستسمح لزبائنها بحماية منازلهم من خلال الاكتتاب بمجرد بعض النقرات في التأمين على الكوارث الطبيعية والتأمين المتعدد الأخطار على السكن.

وأوضح المصدر نفسه ان هذه الأرضية الجديدة ستسمح للزبائن بإجراء كشف وتحويله إلى عقد والدفع بواسطة البطاقة البنكية وذلك في إطار مسار رقمي مبسط وآمن بشكل كلي، حسب التنظيم الساري المفعول في الجزائر.

وأضاف أنه «من خلال الإطلاق الناجح لأرضيتها الخاصة بالدفع الإلكتروني، تكون شركة كاش للتأمينات قد قطعت خطوة جديدة وتؤكد مرة أخرى زعامتها كشركة في الاستماع الدائم لزبائنها وخدمتهم».

كما ذكرت كاش للتأمينات أن «الرقمنة كانت دوماً في قلب مسعاها الاستراتيجي وان إطلاق خدمة الدفع الإلكتروني يعتبر مرحلة إضافية من هذا المسار الرامي إلى تقديم خدمات مبتكرة تتماشى مع تطلعات الزبائن وطرق استهلاكهم».



شركة دار الثقة للتأمين
(مساهمة خاصة)

خدماتنا:

- تأمينات الهندسي
- تأمين الممتلكات
- تأمينات الطاقة
- تأمين السيارات
- تأمينات البحري
- تأمين السفر
- تأمين الصحي

info@trustiraq.com www.trustiraq.com مكاتبنا في بغداد / البصرة / أربيل

بشير سوفي

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين (CIAR):

أولوياتنا: الإستماع، الشفافية والإبتكار

حقيقية خاصة ما بعد الخدمة المالية. كما تتكون الشركة من أفضل الاختصاصيين في القطاع بالجزائر وتهتم بزبائننا بشكل أساسي، فتقدم مجموعة كاملة من المنتجات المبتكرة والتغطيات الضرورية من أجل ضمان خدمات عالية الجودة، من أهمها الإحسان للآخرين، الذي هو الهدف الرئيسي لعمل الشركة.

وبعد مسيرتها الناجحة في تقديمها أفضل المنتجات والخدمات في فروع التأمين ضد الأضرار، أسست في عام ٢٠١١ فرعها Macir Vie، المتخصص في التأمين الشخصي.

تقدم CIAR العديد من المنتجات التي تجمع بين تغطية المسؤولية

المدنية وحماية الممتلكات، مع ضمان خدمات عالية الجودة مع شركاء وشركات إعادة تأمين من الطراز العالمي، مثل الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR) و Africa Re و Kuwait Re و CCR Re France و Saudi Re إلخ.

والوسطاء (NASCO RE) و (CHEDID RE).

والعملاء SONATRACH، EMA (Entreprise du metro d'Alger)، GROUPE HASNAOUI و GROUPE BONATTI، GROUPE HYDRAPHARM.

وختم السيد سوفي قائلاً: «إذا كنا

اليوم الشريك المفضل للعديد من الشركات، فذلك يعود لتجاوز مهارتنا، بتقديم دعم القرب والجودة لعملائنا يومياً».



« CIAR هي الشريك المفضل

للعديد من العملاء والشركات »

بشير سوفي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR هو طالب مدرسة LE ROSEY، في ROLLE سويسرا، حاصل على درجة الماجستير من مدرسة كواردي لوزان التي نال فيها لقب الطالب المتفوق، تابع دراسته في المدرسة الوطنية للإدارة (ENA) في باريس - فرنسا، دفعة فيكتور هوغو. شغل مناصب مرموقة في مختلف القطاعات الإستراتيجية وبخاصة البنوك والصناعة، ترأس الشركة العائلية LA CIAR منذ العام ٢٠٢١، ويعمل على تطويرها.

وتُعد الدولية للتأمين وإعادة التأمين (CIAR) الشركة الرائدة

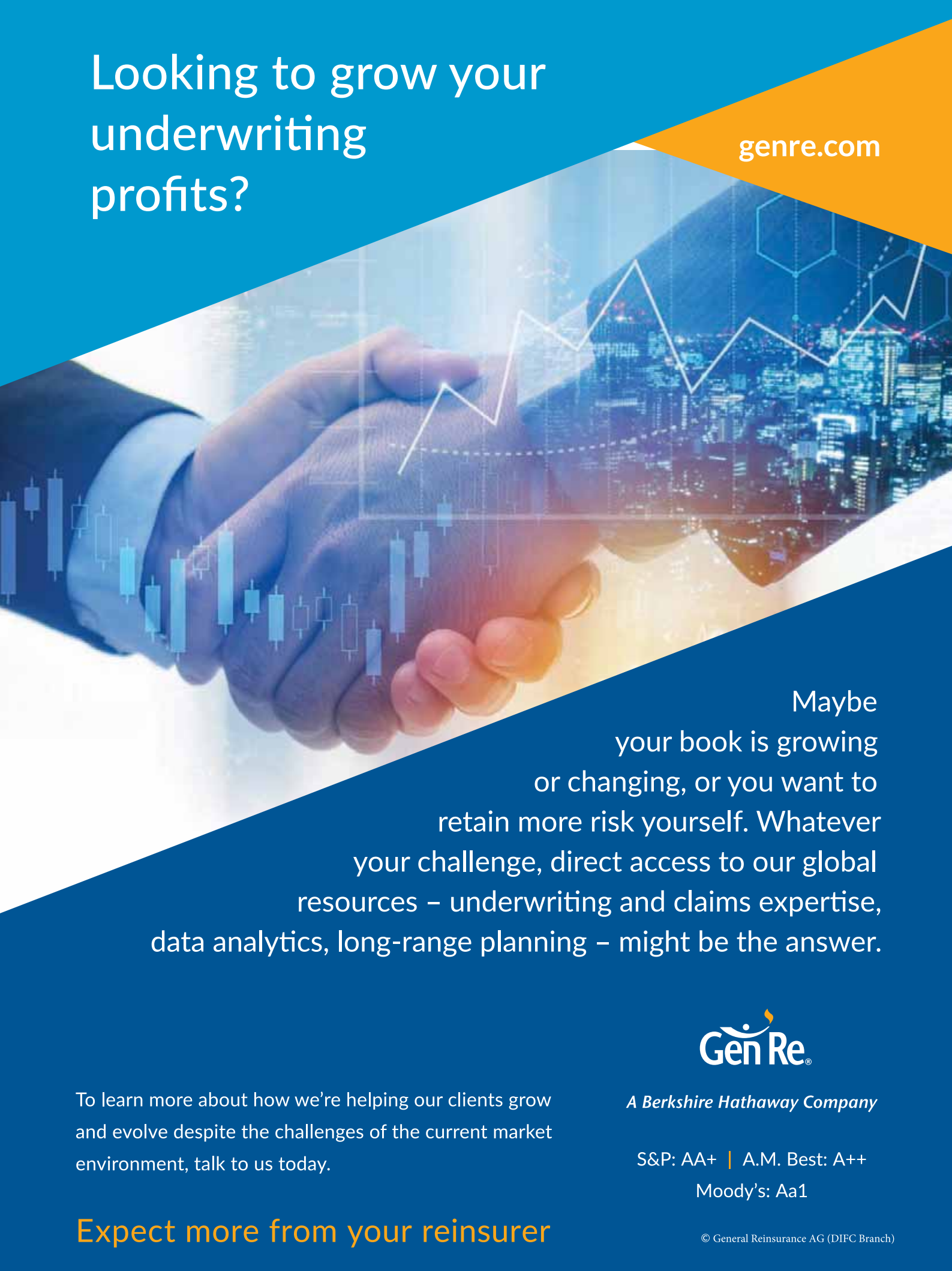
في مجال التأمين الخاص في الجزائر، وهي لاعب أساسي وتاريخي في سوق التأمين الجزائري. إذ إنها تضم أكثر من ٤٥٠ وكالة موزعة في ٥٨ ولاية، فضلاً عن خبرة أكثر من ١٧٠٠ موظف ومتخصص من ذوي الكفاءات العالية، ما جعل أكثر من ١,٣ مليون عميل يتقنون بعملها من خلال عدة قيم تعتبر في صلب أولوياتها وهي الإستماع، الشفافية والإبتكار.

ويؤكد بشير سوفي في كلمة لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن الشركة إستندت منذ تأسيسها في العام ١٩٩٨ إلى الإهتمام بالقضايا العائلية والقيم الإنسانية وتطمح لمزيد من العلاقات المتقاربة مع زبائننا ما يمثل شراكة



Looking to grow your underwriting profits?

genre.com



Maybe your book is growing or changing, or you want to retain more risk yourself. Whatever your challenge, direct access to our global resources – underwriting and claims expertise, data analytics, long-range planning – might be the answer.



A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

Moody's: Aa1

To learn more about how we're helping our clients grow and evolve despite the challenges of the current market environment, talk to us today.

Expect more from your reinsurer

حسان خليفاتي

(نائب رئيس الاتحاد الجزائري لشركات التأمين ورئيس شركة أليانس):



السوق الجزائري بمقوماته يعتبر أكبر سوق واعد في الوطن العربي

تعتبر شركة أليانس للتأمينات ALLIANCE من الشركات الموثوقة في قطاع التأمين الجزائري وهي تسعى باستمرار للإبقاء بوعودها التعاقدية التي تربطها بزبائنها الدائمين، وذلك بتوفير أفضل الخدمات والعروض الإحترافية من خلال أكثر من ٢٠٠ وكالة لها عبر الوطن. مجلة «البيان الاقتصادية» التقت حسان خليفاتي رئيس ومدير عام الشركة ونائب رئيس الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين، فتحدث عن قطاع التأمين الجزائري وما يملك من مجالات كبيرة وواعدة، وعن امكانياته بتحقيق ففزة نوعية في حال تطبيق إصلاحات هيكلية عميقة، مشيراً إلى التحول الرقمي وأهميته لمواجهة تحديات ومتطلبات الغد.

البيان

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين في الجزائر؟

– قطاع التأمين الجزائري هو قطاع واعد ويملك مجالاً كبيراً للتطور، بإمكانه تحقيق ففزة نوعية من واحد إلى سبعة مليار دولار كمداخيل للتأمينات خلال السنوات القليلة القادمة.

في فترة الجائحة تراجعت نسبة نمو سوق التأمينات بـ ٦٪، في سنة ٢٠٢٠ السوق الجزائري هو الوحيد الذي تراجع بمنطقة الشرق الأوسط، في حين تم التعافي واكتساب ما خسرتة سوق التأمين سنة ٢٠٢١ أي أنه حقق نسبة نمو بـ ٤,٧٪، إلا أن التأمين على السيارات تراجع بنسبة ١,٥٪ في هذه السنة، بسبب قرار الحكومة بتجميد استرداد المركبات. السوق الوحيد الذي كان لديه نمو مهم، هي التأمينات على المصانع والصناعة والأخطار المختلفة الذي قفز بـ ١٢٪، مقارنة بـ ٢٠٢١، على خلفية أن هذا يعتمد على إعادة التأمين للمنشآت الكبرى، كمنشآت سونلغاز سوناطراك، الطائرات، وكل ما يتعلق بسوق التأمين الدولية، هذه الأخيرة في رأيي «براغماتية»، لأن تسعيرة التأمين يتم مراجعتها ألياً كلما كثرت الحوادث دولياً، وهو ما يجعل التسعيرة العالمية للتأمين ترتفع وبالتالي ارتفاع الإتاوات وتحقيق نمو معتبر.

حجم السوق الجزائري للتأمينات حسب بعض التقديرات الواقعية يساوي حوالي ٧ مليارات دولار، لا تستغل منه سوى ١ مليار دولار حالياً. هذه أسباب يمكن تداركها في المدى المتوسط عن طريق إصلاحات هيكلية وعميقة. إن السوق الجزائري بمقوماته يعتبر أكبر سوق واعد في الوطن العربي.

إمكاناتنا التأمينية كبيرة ونسعى لتغيير بعض القوانين لمجاراة العصر

■ شهد قطاع التأمينات عملية إصلاح وإدخال بعض التعديلات، كيف تقوّمون هذه الخطوة؟

– صحيح أن قطاع التأمين شهد رزمة من الإصلاحات منذ صدور القانون رقم ٠٧/٩٥ المؤرخ في ٢٥/١/١٩٩٥ (التحرير وإلغاء الاحتكار العمومي)، ثم ترخيص الانفتاح على الشركات الأجنبية بالقانون ٠٦/٠٤ الصادر في ٢٠/٤/٢٠٠٦، زد على ذلك سنة ٢٠٢٢ كانت سنة ترخيص المشرع لشركات التأمين لفتح فروع التأمين التكافلي المطابق للشريعة الإسلامية.

إلا أنه رغم هذه الإصلاحات لازال القطاع يعيش مشكلات تكبح من موازاته مع متطلبات العصر. نحن اليوم في انتظار القانون الجديد الذي هو في صدق التصديق من قبل البرلمان، ونبقى أمليين أنه سيكون دفعة نوعية لقطاعنا.

ومن بين أبرز الإصلاحات المنتظرة في القانون الجديد هي إنشاء سلطة رقابة مستقلة تماماً عن الجميع مع بعض التعديلات الشكلية في القطاع والتي من المنتظر أن تعطي دفعة قوية للقطاع.

إننا بصدد العمل مع الوزارة الوصية لتغيير جذري للقطاع على أمل الوصول إلى الأهداف المرجوة والدفع بالقطاع إلى الأمام والرفع من قدراته وحجم أعماله.

الاعتماد على التقنيات الرقمية والوكالات المتخصصة

■ ما هي الاهداف التي تركز عليها استراتيجيتكم التطورية؟

نحن في المرحلة الأخيرة من وضع اللمسات الأخيرة على نظام تخطيط موارد المؤسسات الجديد ERP، والذي تم تصميمه لتبسيط العمليات. سنطلق أيضاً الدفع عبر الإنترنت بحلول نهاية العام من خلال موقع ويب جديد وواجهة تطبيق مصممة لتقديم أفضل تجربة للعملاء.

سيتم التركيز بشكل خاص هذا العام على الوكالات المتخصصة، حيث سنعزز شبكتنا من الوكالات المخصصة للشركات. هذا النهج هو جزء من مشروع التحول الشامل للشركة.

إن الرقمنة وتبسيط الإجراءات وكذا تجربة المستهلك تعتبر في قلب استراتيجيتنا الجديدة وخاصة بعد تفشي جائحة «كورونا» وما خلفته من تحديات في إعادة النظر في الأنظمة والأساليب وكذا النظرة التقريبية للعلاقة مع المستهلك الذي أصبح أكثر إباحاً على نوعية الخدمات، خاصة الرقمية.

سنكون أول شركة تستخدم التقنيات الرقمية في السوق الجزائرية

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي، وهل ساهمت في تغيير مستوى الخدمات المقدمة لعملائكم؟

شركة «أليانس للتأمينات» ستتحول إلى شركة رقمية بامتياز، من خلال التركيز على رقمنة تجربة العملاء، لمواجهة تحديات ومتطلبات الفرد الجزائري متصل أكثر فأكثر بالإنترنت، تغييرات تطرأ في عاداته الاستهلاكية فهو يقوم بمشترياته عبر الإنترنت فلماذا لا يؤمن سيارته عبرها؟ قبل عامين، توقعنا هذه التغييرات وأطلقنا تطوير مجموعة من الخدمات الرقمية، كجزء من تحولنا الرقمي. لقد كان تحدياً كبيراً واجهناه للتكيف مع المتطلبات الجديدة لعملائنا. نأمل أن نطلق أول خدماتنا عبر الإنترنت لجميع قطاعاتنا في غضون أقل من ١٨ شهراً القادمة.

أحد المستجدات في شركتنا هو مشروع تحويل الشركة، وهو التحول الذي نريد استكماله على جميع مستويات الإدارة.

يتم التركيز بشكل خاص على الوظيفة التجارية والرقمية، بهدف وحيد هو خدمة عملائنا بشكل أفضل، لأننا نعتقد أنه لتحقيق النجاح في تحولنا، يجب أن يكون العملاء في صميم اهتماماتنا ويجب أن نتعلم فرقنا الاستماع إليهم وتوقع احتياجاتهم وتقديم الاستجابات المناسبة في الوقت المناسب. ■



Celebrating 10 years of service in the Middle East. And we're only beginning.



محمد الطبطبائي (الرئيس التنفيذي للعمليات - KUWAIT RE)؛



شركة إعادة التأمين الكويتية مستمرة في تحقيق النجاحات والتوسع في المنطقة العربية

تطرق الرئيس التنفيذي للعمليات COO في شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE محمد الطبطبائي إلى تداعيات جائحة كورونا التي كانت كبيرة من ناحية تكبد بعض الأسواق لخسائر غير مسبوقة، وأشار إلى التضخم المشهود والذي يعتبر من أهم المخاطر التي سوف يواجهها القطاع. لافتاً للدور الذي يلعبه الاتحاد العام العربي للتأمين وأمينه العام الأستاذ شكيب أبو زيد في تقريب وجهات النظر في مجالي التأمين وإعادة التأمين. وقال أن الشركة مستمرة في تحقيق النجاحات والتوسع في المنطقة العربية.

يذكر أن الطبطبائي حائز على شهادة من جامعة بورتلاند في الولايات المتحدة الأمريكية.

الملتقيات هي قنوات التواصل بين شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء، ما هي في رأيكم الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟ وهل تعتقدون ان الاتحاد العام العربي للتأمين أفلح في تنشيط تبادل اقساط التأمين والاعادة بين اسواق التأمين العربية؟

– الملتقيات في منطقتنا لها أهمية كبيرة من ناحية توفير قنوات للتواصل بين شركات التأمين وإعادة التأمين مع الوسطاء.

هذا كله من شأنه أن يعزز العلاقات بين الجميع ويوسع الآفاق لتبادل المزيد من الخبرات والتعاون في جميع المجالات. من ناحية أخرى اعتقد أن الاتحاد يقوم بجهود في تقريب المسافات بين مختلف العاملين في قطاع التأمين العربي، وذلك لما يملكه الأمين العام الأستاذ شكيب أبو زيد من خبرة وشبكة علاقات في مجالي التأمين وإعادة التأمين

والتوسع في جميع المجالات. من ناحية أخرى اعتقد أن الاتحاد يقوم بجهود في تقريب المسافات بين مختلف العاملين في قطاع التأمين العربي، وذلك لما يملكه الأمين العام الأستاذ شكيب أبو زيد من خبرة وشبكة علاقات في مجالي التأمين وإعادة التأمين

■ موضوع المؤتمر الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين بعد تفشي فيروس «كورونا». ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وهل من فرص للسوق العربية للتأمين؟

– تداعيات الكورونا كانت كبيرة على قطاع التأمين من ناحية تكبد بعض الأسواق لخسائر غير مسبوقة ولم تكن في الحسبان كأضرار كارثية محتملة. وقد واكب سوق التأمين تلك الحالة بإضافة استثناءات للأمراض المعدية والجوائح كمادة جديدة في شروط التأمين.

أما من ناحية التحديات، فالتضخم المشهود حول العالم يعتبر من أهم المخاطر التي يواجهها القطاع بعد الكورونا. الارتفاع في أسعار المواد الأولية والسلع بشكل عام سيؤثر على مبالغ التعويضات والتي بدورها ستضع مزيداً من الضغوط على نتائج الشركات.

تداعيات الجائحة كانت كبيرة وكبّدت بعض الأسواق خسائر غير مسبوقة



من اليمين: محمد الطبطبائي، شكيب أبو زيد وعبدالله الأحمد

العربي. وما إصراره على إقامة مؤتمر ال GAIF في الجزائر إلا مثال لهذا الجهد المبذول.

الإستفادة من التنوع

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

شركة إعادة التأمين الكويتية مستمرة في تحقيق النجاحات والتوسع في المنطقة العربية بالتحديد. نتائج الربع الأول لعام ٢٠٢٢ كانت مشجعة وحققت فيها الشركة أرباحاً مرتفعة مقارنة بنفس الربع من السنة السابقة. من دون شك هناك استفادة من التنوع الذي حصل للمحافظة خلال الخمس سنوات الماضية والذي أدى الى زيادة الأقساط والأرباح كذلك مع المحافظة على تصنيف ال-A. نحن فخورون بهذا الإنجاز ونعمل على تطوير علاقاتنا مع الجميع في المستقبل. ■



المتحدة للتأمين

UNITED INSURANCE

ثقة بحجم المسؤولية

40 Years

of excellence

أربعون عاماً من التميّز



إحدى شركات مجموعة
هائل سعيد انعم وشركاه

● خدمة العملاء: +967 1 555 555 ●
www.uicyemen.com

Henri Labat (SEO - IGI):

IGI's philosophy has always been anticipation instead of reaction

Henri Labat, Senior Executive Officer at International General Insurance (IGI) is an insurance and reinsurance professional with more than 15 years' experience in different managerial and leading positions in different markets. He worked within AXA Group in different countries (France, Spain, Middle East) occupying different Underwriting and Management roles. Before joining IGI, Henri headed up the AXA Corporate Solutions office in Dubai dedicated to the MENA Region. He holds a Master of Science in Engineering by INSA Lyon and a Master's in Management of International Business by Essec. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Labat talked about the challenges facing the sector and the opportunities in the Arab insurance market. He further shed light on topics related to internet, climate change, epidemics and cyber risks as well as the recent realizations of IGI. Below is an extract from the interview.



“ DEVELOPING NEW RELATIONSHIPS IN A VIRTUAL ENVIRONMENT IS MORE CHALLENGING THAN DOING IT FACE-TO-FACE ”

*** The theme of the conference is “The new situation and its repercussions on the insurance industry after the outbreak of the Corona virus”. What are the challenges faced by the sector? Are there opportunities for the Arab insurance market?**

- The COVID-19 pandemic and the ensuing effects created unprecedented challenges for the global re/insurance sector. Business leaders had to navigate a broad range of interrelated issues that span from keeping their employees and clients safe to re-orienting operations and navigating complicated government support programmes. Despite those challenges, many companies successfully and quickly adapted, utilizing cloud-based technology, electronic trading and collaborative working tools to allow employees to safely work from home. Virtual working and communication have now become commonplace and a major part of our professional interactions. Both IT and HR departments played a vital role in these transitions. The companies with well-rehearsed business continuity plans and investments in IT infrastructure fared better than those which were unprepared.

Despite successfully navigating all those changes, we must recognize that developing new relationships in a virtual environment was - and is - more challenging than doing it face-to-face. The re/insurance sector has always relied on human interactions. However, the evolving hybrid model of combining remote working with in-person meetings will help to create new relationships as well as maintaining existing ones.

With regard to the impact of COVID-19 on the re/insurance sector, it is true that some insurance lines of business suffered from the pandemic. Insurers writing Event Cancellation suffered greatly for example.

As the world adapts to the ongoing effects of COVID-19, and with the worldwide economies opening again, opportunities are presenting themselves, despite new geopolitical challenges. For example, IGI entered into the contingency market in May 2021, and as events are returning, clients are now keener to buy coverage. IGI has seen a lot of success in this area, including in the Arab world.

The increase in oil and gas prices is also a great opportunity for many countries in the Arab world. It will help them boost their investments in infrastructures and diversify their economies away from reliance on oil and gas. Construction insurance has also picked up again and is seeing a lot of activity. On the other hand, the increasing inflation can be a threat for some other countries in the region and also for insurers on the claims side. It is something which will have to be monitored closely and taken into account at the underwriting stage.

CYBER, CLIMATE CHANGE & EPIDEMICS

*** Other topics discussed in the conference are related to Internet and cyber risks, climate change and epidemics. What are its effects on the sector and how can we plan for it?**

- As companies all over the world become more dependent on remote working and using technology to digitise processes, cyber exposure has never been so high. Working from home can be great for work-life balance, flexibility and the lack of a commute, but it also brings up a whole host of cybersecurity problems. With employees relying on fragile personal networks and sometimes their personal devices, new online tools and services, and added distractions, it has become a nightmare for businesses to regulate security measures. This will undoubtedly remain one of the major challenges for the years to come. At the same time, cyber insurance will become a very important line of business with high opportunities for the insurers who will be able to enter this area successfully. The demand is there as businesses look to mitigate and navigate these new

cyber risks – and currently the number of insurers offering cyber protection is limited, mainly due to lack of expertise.

Climate change is already a challenge for the insurance industry, mainly for lines of business covering weather-related property damages. While the industry has a relatively good handle on major weather-related events such as hurricanes and earthquakes, there has been an increase in the frequency of so-called 'secondary perils', such as wildfires and floods, which are contributing heavily to insured losses. Moving forward, modelling will play a key role in underwriting natural catastrophe risk, and companies not investing in the latest modelling capabilities will find themselves exposed to higher and unexpected losses.

Meanwhile, there is an increase in people demanding urgent action to tackle the impact of climate change, resulting in climate protests, which has a subsequent impact on wider societies and the movement of population. This will inevitably put pressure on insurance lines of business such as SRCC, Political Violence, and Political Risk, making such products even more volatile.

GAIF HAS ALWAYS BEEN AN EXCELLENT FORUM

*** In your opinion, what are some of the advantages achieved from previous Forums? Do you think that the GAIF succeeded in stimulating the exchange of insurance and reinsurance premiums between Arab markets?**

- GAIF has always been an excellent forum for the exchange of ideas, and it creates an environment to brainstorm and learn as an industry, for the benefit of all. The quality and relevance of the topics developed over the years have helped greatly the insurance industry in the Arab world to understand and be prepared for existing and new challenges.

IGI HAS BUILT A PLATFORM FOR A TRULY GLOBAL COMPANY

*** What can you tell participants about the progress made by your company in the recent years?**

- This year marks IGI's 20th year in operation. In the past 20 years, IGI has achieved some significant milestones. We have played a significant role in the industry, from being the only successful Arab insurance company to go truly international, to achieving our A-rating from AM Best in 2017, and listing on the New York Stock Exchange in 2020. IGI is the first company in the Middle East to sustain successful operations out of London and to be listed on the Nasdaq.

Last year, we expanded our geographical footprint with the launch of our new subsidiary in Malta with the purpose of growing IGI's footprint across Europe. We found new business opportunities and entered into the contingency market while other players were announcing their exit from this business line. In addition, our business lines and our financial ratings were once again reaffirmed at “A” (Excellent)/Stable by AM Best, and “A-”/Stable by S&P Global Ratings.

During COVID-19, IGI did not miss a beat – we swiftly and successfully moved our global workforce to work fully remote before any government imposition of controls. We had already invested in our systems and people, so it just needed the tweaking of a few IT and business processes in order to manage the new and enhanced risks of remote working.

IGI currently has an entire professional team dedicated to modelling and a very strong IT team. The company is continuing investing in those areas. Overall, IGI's philosophy has always been anticipation instead of reaction.

IGI has built a platform for a truly global company over the last 20 years, and we will keep moving forward with a clear and strategic plan in place as we continue laying down the tracks for future success.

CASH
ASSURANCES



The **LEADER**
in large risks

www.cash-assurances.dz



ياسر البحارنة (الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE - البحرين)؛

التطور السريع في القطاع السيبراني يوازيه تطور مشابه لأساليب المخترقين ما يحتم وجود تغطيات متطورة للموضوع الدائم التغير



«علينا التعلّم من الدروس السابقة والاستعداد لسيناريوهات مماثلة في المستقبل». هذا ما قاله لنا ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE في مقابلتنا للعدد الخاص بمؤتمر الـ GAIF، وأضاف: الأهم هو توفير الحماية اللازمة من الخسائر الناتجة عن الاختراقات والتهديدات السيبرانية. ونطرق إلى موضوع المناخ والأوبئة الناتجة عن انبعاث الغازات السامة من المصانع. كما طالب البحارنة إعادة النظر بشكل جذري في إدارة المؤتمرات العربية. وعن شركة ترست ري قال: «نتطلع لإعادتها إلى دورها الريادي، وعن البحرين قال نعمل على تمركز البحرين في مركز موثوق كسوق لإعادة تأمين».

■ ■ ■ نتطلع لإعادة الشركة إلى دورها الريادي في الأسواق ■ ■ ■

أدت إلى تغير المناخ الذي نشهد بدايات تأثيره السلبي على حياتنا في وقتنا الحاضر. فالتأثير البيئي أضر بالنبات والماء والثروة الحيوانية، أي أدى إلى اختلال التوازن البيئي الذي له أبعاد سيئة على الأمن الغذائي العالمي، كما لتغير المناخ تأثير على صحة الناس وهذا ما نشهده من خلال الإنتشار الغير مسبوق للأوبئة من خلال فيروسات متحولة تتسابق مع التطور العلمي الذي يسعى لإبادتها.

عليه، يجب على الحكومات بالتعاون مع قطاع التأمين وإعادة التأمين إيجاد الحلول المناسبة للتخفيف من الخسائر المحتملة الناتجة عن تلك التغيرات من طبابة وانقطاع الأعمال بسبب قيود الإغلاق، ذلك لتبيان الدور المنوط بالحكومات في الجوانب التي لا يغطيها قطاع التأمين، حفاظاً على حياة السكان واستمرارية دوران العجلة الإقتصادية.

الملتقيات لم ترق حتى الآن إلى المستوى التقني المطلوب

■ ما هي في رأيكم الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟ وهل تعتقدون ان الاتحاد العام العربي للتأمين أفلح في تنشيط تبادل اقساط التأمين وإعادة بين اسواق التأمين العربية؟

– لقد حققت الملتقيات السابقة غاياتها الإجتماعية إلى حد كبير، فكان لها الدور البارز في التقاء الناس والتعارف والتواصل وهذا مهم جداً، لكنها لم ترق حتى الآن إلى المستوى التقني المطلوب كما أن أكثر القرارات والتوصيات التي نتجت عن الإجتماعات الرسمية لم تجد طريقها إلى التنفيذ بالرغم من الجهود المكثفة التي قامت بها الأمانة العامة السابقة والجهود التي تقيمها الأمانة العامة الحالية. وقد نادينا مراراً وتكراراً أن يعاد النظر بشكل جذري في طريقة إدارة هذه المؤتمرات وإيجاد ودراسة الحلول المناسبة لتوجيه الإهتمام إلى الأمور التقنية. فنتمنى أن نصل إلى ذلك اليوم لما فيه الخير والفائدة لصناعة التأمين وإعادة التأمين في البلاد العربية.

البحرين مركز إعادة تأمين موثوق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– نعمل بجد مع المساهمين بما يتوافق مع توجيهات البنك المركزي في مملكة البحرين، متطلعين لإعادة الشركة إلى دورها الريادي في الأسواق، كما كنا ولازلنا نعمل على تمركز البحرين في مركز موثوق كسوق لإعادة التأمين. ■

البيان

■ موضوع المؤتمر: الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين بعد تفشي فيروس «كورونا». ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وهل من فرص للسوق العربية للتأمين؟

– لعل أهم ما يمكن أن نبدأ حديثنا به، هو استذكار التحديات التي مررنا بها والدروس المستفادة من الوباء التي ستساعدنا على الاستعداد لسيناريوهات مماثلة في المستقبل. إذ لا بد من تحويل التحديات إلى فرص خصوصاً عندما نتحدث عن إعادة التأمين، حيث يمكن لهذا القطاع أن يلعب دوراً مهماً في إبتكار الحلول وتوفير الحماية اللازمة لشركات التأمين المباشر كي تخدم زبائننا بالشكل الصحيح، وتدعم عجلة الإقتصاد من خلال تقليص الأعباء المالية التي تتكبدها الحكومات نتيجة لتوفير العلاج المجاني لمواطنيها ناهيك عن التكاليف المتعلقة باضطراب سلسلة التوريد وانقطاع الأعمال خلال الأزمات.

أضف إلى ذلك، فإن إحدى أهم الفرص التي يجب الإستفادة منها هي توفير الحماية اللازمة من الخسائر الناتجة عن الإختراقات والتهديدات السيبرانية التي زادت حدتها نتيجة للإستخدام المتزايد للتكنولوجيا الذي تطور كثيراً خلال فترة الوباء ولا يزال، الأمر الذي يفتح آفاقاً جديدة إلى مزيد من التطوير في المنتجات وحلول التأمين المتعلقة بالانترنت، كما هو الحال في منتجات الحياة والصحة.

التأثير البيئي أضر بالنبات والماء والثروة الحيوانية

■ مواضيع أخرى يناقشها المؤتمر تتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية وتغير المناخ والأوبئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالإمكان التخطيط لها؟

– كما أسلفنا في السؤال الأول فيما يتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية، فقد اجتاز قطاع التأمين وإعادة التأمين مرحلة جيدة في توفير الحماية اللازمة ولا يزال يبحث عن الحلول ويستثمر في تطوير التغطيات المناسبة لذلك وهذا الأمر لا يوجد له نهاية، حيث أن التطور السريع الذي يشهده القطاع السيبراني يوازيه تطور مشابه لأساليب المخترقين مما يحتم وجود تغطيات متطورة وملائمة للموضوع الدائم التغير.

أما فيما يتعلق بالمناخ والأوبئة فباعقادي أنها مترابطة إلى حد ما. ولعل التطور الصناعي السريع الذي شهدته الإنسانية في القرن الماضي أدى إلى انبعاث الغازات السامة من المصانع نتج عنها تلوث الهواء والماء، وبالتالي



الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين
COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE

لاكار عميدة شركات التأمين في الجزائر

منذ 1963

**في خدمة المواطن
و الإقتصاد الوطني**

www.caar.dz



أشرف العزوني (RGA Reinsurance Company Middle East Limited)؛



واجهت الشركات تحديات عدة لعدم وجود منظومة متكاملة للرقمنة

التقت «البيان الإقتصادية» العضو المنتدب لشركة RGA RE في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أشرف العزوني الذي يتمتع بأكثر من ٢٥ عاماً من الخبرة في مجال التأمين وإعادة التأمين على الحياة والصحي، وهو حاصل على درجة بكالوريوس في الإقتصاد والعلوم الإدارية ومؤهلات التأمين القانوني. وقد نجح في ترسيخ وجود RGA RE في أسواق المنطقة. فأشار إلى الإيجابيات والسلبيات لفيروس «كورونا» وتأثيرها على عمل بعض الشركات، فلجأت الشركات في الشرق الأوسط للإستثمار في إنشاء منظومات رقمنة متكاملة للمساعدة على مواجهة التحديات، وحرص RGA RE للإستثمار الدائم على سرية المعلومات الشخصية للعملاء دفعها للإستثمار في أحدث منظومات الوقاية. مبدياً اهتمامه بحضور المؤتمرات بشكل دائم لما تتمتع به من جودة النقاشات والمحاضرات.

مما قد يعرض الشركة لمخاطر الإنترنت والسيبرانية ولذلك تقوم الشركة بالإستثمار في أحدث منظومات الوقاية بالإضافة إلى التدريب الدوري لجميع الموظفين والمتعاملين مع الشركة للحفاظ على سرية المعلومات.

جودة النقاشات والمحاضرات

■ ما هي في رأيكم الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟ وهل تعتقدون ان الاتحاد العام العربي للتأمين أفصح في تنشيط تبادل أقساط التأمين وإعادة بين اسواق التأمين العربية؟

– ان ملتقى الاتحاد العام العربي للتأمين من اهم المؤتمرات لقطاع التأمين في الشرق الأوسط، ونحن نهتم بحضور الملتقى بشكل دائم اذ يتميز الملتقى بحضور معظم، إن لم يكن كل الشركات العاملة في الشرق الأوسط والشركات الأجنبية المهتمة بالمنطقة بالإضافة إلى جودة النقاشات والمحاضرات.

قد قام الاتحاد العام بلعب دور فعال في تنشيط تبادل الأقساط والإعادة في عدة فروع للتأمين، ولكن نتمنى ان يتم الاهتمام بتأمين الحياة والصحي بعد النمو الكبير لهذه الفروع خلال السنوات الماضية.

نتائج مرضية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

قد حققت RGA نتائج مرضية خلال عام ٢٠٢١، بالإضافة إلى إبرام عدة اتفاقيات ناجحة خلال العام، مما سيكون له أثر إيجابي في نمو الأقساط والربحية في الأعوام القادمة. ■

■ موضوع المؤتمر «الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين بعد تفشي فيروس «كورونا». ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وهل من فرص للسوق العربية للتأمين؟

– تفشي فيروس «كورونا» كان له عدة تداعيات على قطاع التأمين في الشرق الأوسط منها الايجابي ومنها السلبي.

من أهم الايجابيات هي الاهتمام بالرقمنة، وكان ذلك ناتج عن المشاكل الادارية في

بعض الشركات خلال فترات الاغلاق، اذ ان الشركات قد واجهت عدة تحديات لعدم وجود منظومة متكاملة للرقمنة، مما كان له واقع سلبي على استمرارية العمل بشكل منتظم وبالتالي انتاجية الشركة. بدأت الشركات في الشرق الأوسط بالاستثمار في انشاء منظومات رقمنة متكاملة (End to End Digital Journey)، للمساعدة على مواجهة مثل هذا التحدي في المستقبل. الزيادة الملحوظة في المطالبات الناتجة عن فيروس «كورونا» في ٢٠٢١ كانت لها تأثير سلبي على نتائج الشركات خلال السنة ولكن واجب للذكر ان قوة الملائة المالية لقطاع التأمين في الشرق الأوسط قد ساعدت القطاع على تخطي الخسائر ومن المتوقع ان يبدأ القطاع بالتعافي تدريجياً من الأزمة.

إستثمرنا بأحدث منظومات الوقاية

■ مواضيع أخرى يناقشها المؤتمر تتعلق بمخاطر الإنترنت والسيبرانية وتغير المناخ والابوئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالإمكان التخطيط لها؟

– نظراً إلى ان RGA RE شركة متخصصة في تأمين الحياة والصحي فاننا نتعامل مع عدة معلومات شخصية للمؤمن عليهم،



غزال للتأمين
GHAZAL INSURANCE



تغطيتكم غايتنا،،

www.ghazalins.com

1 82 88 00



مختار الدائرة خلال لقاءه باركان NASCO RE



من اليمين: محمد مظهر حماده، جو عازار واحمد ادريس

Reinsurance Capacity remains concentrated in the hands of few major players

* Other topics discussed in the conference are related to Internet and cyber risks, climate change and epidemics. What are its effects on the sector and how can we plan for it?

- On top of the Pandemic Threats, Our Industry is facing other challenges notably Cyber Risks and Climate change.

Cyber criminals are exploiting Work from Home (WFH) wider practice to launch more attacks. During 2021, Cybercrime cost is estimated at \$ 6 Trillion. Ransomware demands are said to have increased by 90% during the first half 2021. Hackers are going beyond the Data of their targets and threatening also connected partners.

In this context, Cybersecurity is now attracting more attention at all levels including directors in the view of enhancing controls for prevention and detection. There is also the need to adopt every measure to enhance chances of recovery.

The Cyber Insurance Market valued at around \$8 Billion in 2021, has a tremendous potential of growth driven by stronger demand and sharp increase of Premium levels. We should bear in mind Loss ratio for global direct book has jumped from 47 to 73 % in 2020.

Reinsurance Capacity remains concentrated in the hands of few major players, which explains tighter terms, lower limits, higher deductibles and more extensive exclusions. The modelling of aggregates remains also a challenging area to Proportional Reinsurers.

In this particular environment Nasco has designed in cooperation with one of the Major Reinsurers an underwriting platform to distribute and manage Cyber Insurance to SMEs in the Region. We are also offering another product for Personal Cyber with the view of enhancing Risk awareness.

In respect of Climate change, it is well established that global weather patterns have changed over the recent decade and consequently traditional cat models in place based on historical data may not disclose accurately the true extent of potential exposure. An increasing number of large insurers have already started adopting climate specific stress testing to arrive to better assessment of their financial resilience.

The findings of the Central Bank in France based on their 2021 stress test indicate that Natural disaster claims could increase up to 5 fold in the most vulnerable regions, which would require substantial premium increase in the coming years.

Considering the possible escalation in exposure, as a result of global warming, Our industry will need to cope not only with underwriting risk but also the devaluation, by financial markets, of assets within investment portfolios exposed to climate risk.

It is obvious, regulators will be pushing insurers to reshape their business model and integrate climate considerations in their underwriting processes and the solvency margin calculation. We have seen already many players cutting exposure to carbon intensive industries, and encouraging mitigation by adjusting premiums to "green" behaviors.



Gaif Forums represent an excellent platform

* In your opinion, what are some of the advantages achieved from previous Forums? Do you think that the GAIF succeeded in stimulating the exchange of insurance and reinsurance premiums between Arab markets?

- Gaif Forums represent an excellent platform for the gathering of all Arab professionals together with their reinsurance providers.

On line conferencing and remote meetings have provided a suitable solution during lockdown periods, but everyone agrees this cannot replace face to face meetings.

The recent shift to more remote work and less business travel could well translate into higher attendance of such conferences expected to take on significant importance for sharing ideas and experiences.

The interaction during such event is not restricted only to the purchase of reinsurance but extends to exposure to people , talents , products , ideas and practices..

At the same time, this is no doubt the right opportunity to stimulate exchange of business within the region.

Considering the strong financial strength of many Arab insurers , we are witnessing a trend where these players are keen on developing an inwards book thus growing their presence across the Mena countries and internationally.

The Gaif is the best Forum to encourage the development of Business retained in our Home Countries vide a preferred reinsurance routing, privileging domestic and regional players.

It is essential here to point out, Regulators in every market should ensure the concerned risk carriers are technically and financially fit for the exercise.

Our focus today is to keep up with our strategy of geographical expansion and secure wider diversification of our book

* What can you tell participants about the progress made by your company in the recent years?

- Nasco 2021 results demonstrate a continued growth in both turnover and profits. The same trend is reflected in the figures of the first quarter 2022 . We fully recognize this achievement is driven by the trust and the confidence of our client base.

Our focus today is to keep up with our strategy of geographical expansion and secure wider diversification of our book. The stronger appetite for retail business has also encouraged us to privilege strategic partnership with reinsurance providers with the view of supporting our clients on the product innovation front.

Nasco services on Cat modeling and the optimization of reinsurance structures offer our partners solid support in identifying best reins solutions and monitoring exposures. We are also streamlining our processes with enhanced automation securing more transparency and greater efficiency.



Joe Azar (CEO – Nasco Re)

The pandemic experience has given individuals and organizations a strong ability to adapt to fundamental shifts in the way we live and work

Enduring as “reliable partners” to both cedants and reinsurers, in-line with a proven record of stable, long-term relationships and bring economic and social perspectives into harmony by ensuring team motivation and commitment to business relations have always been the main aspirations of Nasco Re since its inception. It has established throughout the years a professional multinational team, dedicated to securing clients’ needs and protecting their interests. Nasco Re is the place where quality, reputation and experience come together. Al Bayan Magazine conducted an interview with Joe Azar, CEO of Nasco Re, in which he talked about the post Covid challenges & opportunities, shedding light on cyber risk and climate change. He further gave us an idea about Nasco’s progress throughout the years and expressed his point of view concerning forums especially GAIF. Below is the Q & A.



NASCO’S achievement is driven by the trust and the confidence of our client base

*** The theme of the conference is “The new situation and its repercussions on the insurance industry after the outbreak of the Corona virus”. What are the challenges faced by the sector? Are there opportunities for the Arab insurance market?**

- The pandemic experience has given, individuals and organizations, a strong ability to adapt to fundamental shifts in the way we live and work. With this resilience, Companies are now more focused on the safety and well-being of the workforce and definitely better prepared for a solid and quick response, when confronted to a future crisis.

The post pandemic world continues to carry lot of uncertainty on several fronts in our industry, the trend of on-line insurance purchase is here to stay and develop. Insurers are pushing digital transformation and privileging flexible offerings and personalized products to enhance customer engagement and satisfaction. Optimizing efficiency and cutting cost remain at the heart of every insurer’s strategy to secure successful growth. In achieving these goals, the attraction and development of talent continues to be one of the top priorities.

Measures conducted to stop pandemic spread have impacted economic activity and caused substantial losses on the business interruption front with no insurance cover available, except in very few cases almost exclusive to hospitality risks.

Business interruption is usually covered only following material damage to insured property, and respective demand restricted to a modest proportion of the commercial property book.

The need to provide adequate protection to such insurance gap, when facing pandemic scenarios, will need to be addressed in the same way we always explore options for other catastrophic events.

Whilst frequency of pandemics is difficult to predict , severity observed in the case of Covid 19 is no doubt of high magnitude , which implies substantial and rather prohibitive insurance cost.

A parametric solution dedicated to SMEs with fixed indemnity linked to an established trigger such as government decision or action may prove to be the adequate approach. This may represent an interesting opportunity for the Arab Insurers to pool their strength and examine the option of implementing a solution with the cooperation between the private insurers and the Public authorities.

In the same context, the struggle of supply chains to return to normality and the disruption of the flow of goods, caused by the pandemic and/or Political Risks, may represent another opportunity worth exploring for the Insurance Industry.



Zainab Khatib, Lockton participating on a Cybersecurity panel discussion at the Capital Club Dubai



The rapid digitalization in the United Arab Emirates and Saudi Arabia has triggered an increase in connected devices and opened new gateways for cyberattacks. As the digital realm becomes the new norm, Capital Club Dubai, a forward-thinking global collective private Club of business leaders and innovators who share a curiosity and possess the will and means to shape a better future for the region and beyond, brought a panel of experts who look at cybersecurity from different perspectives on the risks and how to be proactive in preventing a data breach.

Zainab Khatib, Vice President at Lockton MENA, was among the prominent leaders who participated in the panel discussion on Cybersecurity. The speakers shed light on various topics and hereby are some key takeaways from the interesting cybersecurity panel discussion.

They said that the corporations are moving functions and systems from on-premises to the cloud, which makes them more vulnerable, stating that over 50% of attacks take place through stolen credentials, and cyberespionage is extremely prevalent, both on State and Corporation level, announcing that the human behavior aspect is not given enough focus in ensuring that any company is more secure and that the leadership needs to make employees feel safe to report a mistake “click” so that the problem does not spread. The speakers assured that it is impossible to think one can be 100% secure, mentioning that one can get the highest level of



security, yet he cannot rely solely on his IT department for protection. “Cybersecurity needs to be part of the business risk budget. The goal is to make sure that any cybercrime incident stays localized, and you have adequate defense response mechanisms in place”. They proclaimed that the top 3 most common cybercrimes are ransomware, hacking and emails & internet fraud.

Moreover, they stated that when attacked, having a back-up system does not eliminate the threat completely and that one could face a bigger problem later unless a thorough investigation has been carried out to understand how the attack took place, and one verifies

that the back-up system is clean, adding that the malware can be deployed and embedded into the organization triggering the threat to multiply in the system.

“Cybersecurity measures are weak in SMEs, which is a real problem for the GCC region, with threat gaps that affect the entire supply chain”, the speakers said. They stated that with an increase of ease of doing business and entrepreneurial activities on the rise, the UAE is very exposed. “According to one report there are 630,000 websites here, but over 60% are hosted outside the region, exposing the country to the world.” They assured that the need is to move from tech focus security to service focus, with more managed service providers (MSPs) in this space, announcing that more compliance measures are needed for certain minimum cybersecurity standards to be in place for all organizations.



الحماية الأفضل لممتلكات و نشاطات المؤسسات

محمد السيد (الرئيس التنفيذي لعمليات شركة FENCHURCH FARIS)؛

تمكنا من تحقيق أداء متميزاً وسنكمل توسعنا وتكثيف تواجدنا في أكثر من دولة

الأقساط والاستفادة منها على صعيد المنطقة.

ويشدد على أهمية مواكبة التحول الرقمي لضمان استمرارية الأعمال، مشيراً إلى وضع خطط توسعية في عدد من الأسواق بهدف تعزيز علاقاتها والاستمرار في خدمة المجتمعات. كما لفت إلى تقاعص بعض الحكومات العربية في وضع خطط إستباقية



تعدّ FENCHURCH FARIS إحدى شركات وساطة التأمين وإعادة التأمين الأكثر عراقية وخبرة في منطقة الشرق الأوسط، وتعمل بثقة مطلقة وديناميكية في سبيل ترجمة تطلعاتها وأفكارها لخدمة المتعاملين معها.

ويؤكد محمد السيد الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة حاجة قطاع التأمين لعملية إعادة ترتيب متكاملة، لافتاً إلى ضرورة تفعيل دور الصندوق العربي لتأمين مخاطر الحرب وابتكار منتجات لجذب

للمخاطر المتعلقة بتغيّر المناخ والهجمات السيبرانية.

للمخاطر المتعلقة بتغيّر المناخ والهجمات السيبرانية.

■ كيف تصفون مخاطر الهجمات السيبرانية وتغير المناخ على صناعة التأمين؟

– يشكل النفط الركيزة الأساس لاقتصادات دول الخليج وفي طليعة اهتماماتها، ولكن للأسف الشديد معظم الدول العربية لا تولي اهتماماً لموضوع تغيّر المناخ ولا تعمل على وضع خطط إستباقية تجنباً للمخاطر التي ستجم عنه.

أداء متميزاً الأفضل في مسيرتنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت الشركة أداءً ممتازاً والأفضل في مسيرتها خلال العام الماضي، ونحن في صدد العمل على مشروعات توسعية وأخرها دراسة جدوى لافتتاح مكتب في مصر بالإضافة إلى تكثيف تواجدنا في فلسطين والسودان.

كما لدى الشركة رغبة كبيرة باستعادة نشاطها في لبنان ولكن الظروف غير مؤاتية في الوقت الراهن ونأمل بعودة النشاط الإقتصادي واستعادة بيروت مكانتها كمركز مالي في الشرق الأوسط. ■



التأمين في الوطن العربي التحضير مسبقاً لأي مخاطر محتملة مستقبلاً.

بالإضافة إلى ذلك، علمتنا الجائحة دروساً كثيرة يجب أخذها بعين الاعتبار أبرزها مواكبة التحول الرقمي وامتلاك بنية تحتية متطورة لضمان استمرارية الأعمال. وبالنسبة اليينا إستمرت الشركة في خدمة عملائها إنطلاقاً من استثمارنا في القطاع التكنولوجي وتجهيز قاعدة تخدم عملائنا في مختلف الظروف. كما حققت الشركة أداءً جيداً.

■ ما مدى تأثير الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا على صناعة التأمين في منطقتنا العربية؟

– إن الارتفاعات المستمرة في أسعار النفط عالمياً والتخوف من امتداد الحرب من شأنها زيادة أسعار العديد من التغطيات أبرزها التأمين البحري والتأمين على ناقلات النفط والتأمينات المتعلقة بأخطار الحرب والعنف السياسي، وهذه الارتفاعات تصب في مصلحة القطاع. وبالتالي يحتاج قطاع التأمين لعملية إعادة ترتيب متكاملة نظراً لنقص القدرات في ما يتعلق بأخطار الحروب البحرية وفي الوقت نفسه يتوجب على الصندوق العربي لتأمين مخاطر الحرب (AWRIS) العمل على زيادة القدرات وتعزيز الابتكار في المنتجات لجذب الأقساط والاستفادة منها في المنطقة بدلاً من إعادة تحويلها إلى الدول الأجنبية.

علمتنا الجائحة دروساً كثيرة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الراهن؟

– من الواضح ظهور أوبئة وأمراض كل بضع سنوات وهذا يتطلب على القطاع

حفل استقبال لشركة FENCHURCH FARIS في فندق KEMPINSKI AQABA



Jamil Elbahou (CEO & Chief Underwriting Officer – ConnectUW)

Distribution was one of the main challenges faced during Covid-19

Jamil Elbahou is the CEO & Chief Underwriting Officer at Connect Underwriting Limited, a London-based MGA and Lloyd's coverholder. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Elbahou talked about the challenges facing the insurance sector and the opportunities for the Arab insurance market. He further shed light on topics such as the Internet, cyber and climate change as well as discussing ConnectUW's latest developments.

Below is an account of the interview.



“ The insurance market has no boundaries if we continue to invest in technology solutions ”

● The theme of the conference is “The new situation and its repercussions on the insurance industry after the outbreak of the Coronavirus.” What are the challenges faced by the sector? Are there opportunities for the Arab insurance market?

- Distribution was one of the main challenges brought about by COVID-19. Having the right technology in place was key to being able to continue to trade and manage distribution effectively. I think the global insurance market coped very well throughout the pandemic and in most cases, insurance businesses were able to quickly move to an online model. The opportunities for the Arab insurance market are no different to that of any other region in that if we continue to invest in technology solutions, the insurance market has no boundaries. We can operate anywhere, at any time and with a much more efficient cost model.

Impact of global inflation

● Other topics discussed by the conference related to the dangers of the Internet, cyber, climate change and epidemics. What are its effects on the sector and how can it be planned?

- The challenges we are facing right now are not restricted to the insurance industry, but to the world as whole and will affect the industry in different ways. A litigation measure is required to ensure sustainability. Climate Change is by far the largest existential threat, not only to the market, but to humanity. This is where in our market, Natural Catastrophe modelling will need to be updated and exposures will need to re-priced faster than ever. The effect of the pandemic is now mostly behind us in the developed world and there is no doubt that future pandemics will be handled much better by Governments based on the experience gained over the past two years. The Internet will always be a balance of benefit v's challenge to global society. The risks associated with the Internet continue to evolve and a lot remains unknown about the degree of cyber loss.

What was not mentioned in the question is the impact of global inflation and the increased cost of living taking place around the world, which has the potential to deliver a threat to global economies and will no doubt have a lasting effect on the insurance market. Finally, we can't ignore the war taking place in Ukraine and the impact on the global supply chain and food security. This single event is shaping the geo-political landscape and will have a dangerous effect on the markets, such as the Middle East.

Today's insurance market depends on the exchange of capacity and the free flow of global capital in and out of the market via reinsurance

● What, in your opinion, are the positives achieved by the previous forums? Do you think that the General Arab Insurance Federation succeeded in activating the exchange of insurance premiums and reinsurance between Arab insurance markets?

- Anytime people get together to exchange mutual ideas, whether this be in the insurance community or otherwise, this creates a platform for creative thinking, as well as opportunities for business to be interchanged. The notion that the Arab insurance market can exist independently of the London and Global Market is wishful thinking. Today's insurance market depends on the exchange of capacity and the free flow of global capital in and out of the market via reinsurance.

● What are the latest developments in the situation of your company?

- We are a London-based underwriting business with a global book of XOL business, in our fifth year of underwriting. We thank our broking partners for their support and look forward to the next 5 years as we continue to grow the business.



Aviation



Motor



Home



Engineering



Property



Health



Since 1975



Marine



Life



Energy

شركة العين الأهلية للتأمين (ش.م.ع)

Al Ain Ahlia Insurance Co.

ترصيه بكم الى عالم التأمين

S&P Global
A-stable



**Head office
Abu Dhabi**

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Telephone: 6119999
Telefax: 4456685

**Al Ain
Branch**

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Telephone: 7642142-7656254
Telefax: 7667775

**Dubai
Branch**

Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Telephone: 2725500-2725522
Telefax: 2725511

**Sharjah
Branch**

Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Telephone: 5753440/5753442
Telefax: 5753441

Website: www.alaininsurance.com

Email: info@alaininsurance.com

طارق المصري (الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة-شركة غزال للتأمين)؛



جميع عملياتنا أصبحت رقمية ما سهل العمل علينا وعلى المتعاملين معنا

شركة غزال للتأمين هي شركة كويتية مساهمة مقفلة برأسمال إجمالي قدره خمسة ملايين دينار كويتي مدفوعة بالكامل، تأسست عام ٢٠٠٨، حيث أنها توفر جميع أنواع التغطيات التأمينية للعملاء. كما أنها تستخدم موظفين ذوي كفاءة عالية ومحترفين يدعمون الشركة من أجل تحقيق أهدافها على المستوى المحلي والإقليمي. وبفضل خبرته الطويلة في عالم التأمين وتحديد إستراتيجيات واضحة ومميزة، تم تعيين طارق ناصر المصري في منصب الرئيس التنفيذي للشركة. وخلال حوارنا مع طارق المصري، اشار إلى أن قطاع التأمين شهد متغيرات عديدة، حيث خرج عدد من المعيددين وفي المقابل دخل معيدين آخرين، كما عبّر عن ضرورة إقامة المؤتمرات والمعارض لأنها تسلط الضوء على آخر المستجدات وكيفية التكيف مع المتغيرات لما يخدم القطاع ويضمن نموه.

التحول الرقمي يسهل التعامل مع العملاء والجهات الحكومية وشركات إعادة

■ ما تعليقكم على موضوع التحول الرقمي؟

– بات التحول الرقمي أمراً ضرورياً في العالم أجمع، ونحن في الكويت تحديداً نركّز على هذا الموضوع، بحيث أن جميع عملياتنا أصبحت رقمية على غرار بعض الشركات الأخرى وهذا بلا شك يسهّل عملياتنا مع العملاء والجهات الحكومية وشركات إعادة

تعد الكويت من الدول العريقة في قطاع التأمين

■ هل ما زالت السوق الكويتية تواجه المشاكل والتحديات نفسها؟

– مع صدور القانون الجديد عام ٢٠١٩ تبدل المسار نحو الأفضل، حيث تم إنشاء وحدة تأمين تهدف إلى تنظيم عمل الشركات وبالتالي بدأت الأمور تعود إلى مجاريها وتسير في الاتجاه الصحيح. ومما لا شك فيه أن الكويت تُعد من الدول العريقة في قطاع التأمين.

نتائج جيدة ونقله نوعية

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٢؟

– كانت نتائجنا ولله الحمد جيدة خلال الربع الأول وضمن توقعاتنا وإنشاء الله ستشهد شركة غزال نقلة نوعية في هذه السنة، لا سيما بعد دخول مستثمرين جدد فيها وستتركز رؤية مجلس الإدارة حول التوسّع في العديد من الأسواق العربية والاقليمية وشمال افريقيا. ■

■ برأيكم، ما هي أبرز التحديات والفرص التي نتجت عن جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لا شك أن قطاع التأمين شهد متغيرات عديدة طالت المتطلبات التأمينية، كما خرج العديد من المعيددين من السوق وفي المقابل دخل معيدين آخرون، وصبّت الكثير من شركات إعادة العاملة في السوق الأفريقية إهتمامها نحو دول مجلس التعاون الخليجي بزخم أكبر بعد جائحة «كوفيد-١٩»، وهذا كان بمثابة مؤشر جيد لشركات التأمين التي وسّعت علاقاتها وأنشطتها وتعاوناتها مع شركات إعادة.

تشكل المؤتمرات فرصة مهمة لتبادل الأفكار والآراء والمعلومات

■ ما مدى أهمية عودة انعقاد المؤتمرات؟

– بشكل عام، ان المؤتمرات واللقاءات جيدة خصوصاً أنها باتت تسلط الضوء على آخر المستجدات التي طالت القطاع من جراء الجائحة وكيفية التكيف مع كافة المتغيرات الحاصلة ومواكبتها لما يخدم القطاع ويضمن نموه وتقدمه، كما أنها تشكل فرصة مهمة لتبادل الأفكار والآراء والمعلومات والوقوف على أبرز التحديات التي يشهدها القطاع. ولمسنا أن هناك مواضيع جديدة باتت تطرح مثل تغيير المناخ والأمن السيبراني ومثل هذه المواضيع سنركّز عليها كشركة غزال خلال المرحلة المقبلة بالتعاون مع المستثمرين الجدد الذين دخلوا الشركة وسنقوم بطرح خطوط تأمينية جديدة.

ستشهد شركة غزال نقطة نوعية هذه السنة

CONNECT

UNDERWRITING



We are a London based international underwriting business, offering Lloyd's registered and selected international brokers capacity for:

**Property
Engineering
Energy
Political Violence
Casualty
Marine & Specie**

Contact your preferred broker to learn more.

Connect Underwriting Ltd.
3 Lloyd's Avenue, London EC3N 3DS
United Kingdom
E: info@connectuw.com T: +44 20 3036 0024
www.connectuw.com



نهاد أسعد (المدير العام لشركة المشرق للتأمين - فلسطين):



ان تنشيط تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية لا يزال يشكل تحدياً

تشكل شركة المشرق للتأمين - فلسطين علامة فارقة في قطاع التأمين الفلسطيني من ناحية الرقي ومستوى الخدمات، واستطاعت مواجهة التحديات وتحقيق أرقام مميزة، والهدف الرئيسي لها هو إرضاء الجمهور الفلسطيني وتقديم أفضل خدمات التأمين له في كافة الأصعدة.

وفي مقابلة للبيان الاقتصادية مع المدير العام للشركة نهاد أسعد الرجل الخلاق والمنابر والملتزم بعمله، أشار إلى أن قطاع التأمين كان من أشد القطاعات تأثراً بجائحة «كوفيد-19»، وأشاد بملتقيات التأمين معتبراً إياها تثقيفية وتقدم فرصاً للتواصل مع معظم أفرقاء العمل.

وعن المشرق للتأمين قال: «تسير بخطى ثابتة وتحتل مكانة مرموقة في السوق».

المشرق للتأمين من أوائل الشركات في مستوى تقديم الخدمة وجودتها ومتابعها لعملائها وحرصها على مستوى رضاهم

إذ إن التواصل عن قرب هو أكثر فعالية ويؤدي إلى التعرف بشكل أفضل على الاسواق وأخذ انطباعات مباشرة مما يسهل عملية الحصول على الخدمات والتغطيات. كما ان الملتقيات قد لعبت دوراً كبيراً في تثقيف المشاركين وتزويدهم بمعلومات مهمة ومفيدة حول تطور صناعة التأمين.

إن تنشيط تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية لا يزال يشكل تحدياً ويجب العمل أكثر على تنشيط وتفعيل العلاقات بين هذه الاسواق.

تحتل الشركة مكانة مرموقة في السوق الفلسطيني
ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

بفضل الله وتوجيهات مجلس ادارة الشركة ورئيسها التنفيذي وطاقم عملها تسير شركتنا بخطى ثابتة وتحتل مكانة مرموقة في السوق الفلسطينية. وتعرّف الشركة على انها من اوائل الشركات في مستوى تقديم الخدمة وجودتها ومتابعها لعملائها وحرصها على مستوى رضاهم. وتستمر الشركة في السعي للمحافظة على مكانتها المرموقة في قطاع التأمين، وذلك من خلال رفق الشركة بالطواقم الفنية المؤهلة وبرامج إعادة التأمين المميزة والخدمة السريعة والمتنوعة للمؤمنين لديها. ■

بالفعل أصبح من المهم توفير منتجات تأمينية لمواجهة المخاطر المتعلقة بالانترنت والاعتداءات السيبرانية تتضمن الحماية من المخاطر الجديدة المتعلقة بهجمات الأمن السيبراني وعواقبها بالاخص تلك التي تخترق البيانات، وغالباً ما تسبب خسائر مالية كبيرة. ومع توجه الشركات لأنظمة الدفع الالكتروني فلا بد من وجود تأمين يحمي هذه الشركات ومؤمنها من اية مخاطر محتملة.

وتحرص المشرق للتأمين على توفير هذا النوع من التأمين بناء على متطلبات ومعايير تتعلق بطبيعة العمل المراد حمايته وسقف التغطية المطلوب. إذ أصبحت عمليات قرصنة المعلومات خطراً حقيقياً مما يحتم على الشركات توفير أنظمة حماية وسيرفرات حديثة للتقليل من هذا الخطر وآثاره.

التواصل عن قرب هو أكثر فعالية

ما هي الايجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟ وهل تعتقدون ان الاتحاد العام العربي للتأمين أفلح في تنشيط تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية؟

لقد وفرت الملتقيات السابقة فرصاً للتواصل مع معيدي التأمين وشركات التأمين والوسطاء والشركات التي تقدم الخدمات الاخرى ذات العلاقة.

البيان ■ موضوع المؤتمر «الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين بعد تفشي كورونا» ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وهل من فرص للسوق العربية للتأمين؟

لقد كان قطاع التأمين من أشد القطاعات تأثراً بالجائحة ويعود ذلك الى التراجع الاقتصادي الذي حل باقتصاديات العالم وبسبب حالات الاغلاق وتوقف السفر ومختلف نواحي الحياة، ما أدى بالطبع الى ضعف الاقبال على شراء المنتجات التأمينية. إلا أنه كان هناك فرصة لتحويل هذا التحدي الى استثمار، فقد عملت الشركات على أتمتة عملياتها إلكترونياً، وهذا قد فتح آفاق وأبواب واسواق جديدة لمنتجات جديدة.

ولكن بالرغم من الآثار السلبية للجائحة التي تمثلت في رفع الاسعار وتشدد معيدي التأمين بتقديم الخدمات، إلا ان ذلك ادى الى تسريع الاستفادة من التكنولوجيا وأتمتة الاعمال وتعزيزها بالعمل بالوسائل الالكترونية.

ضرورة توفير منتجات تأمينية لمواجهة المخاطر الجديدة

مواضيع أخرى يناقشها المؤتمر تتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية وتغير المناخ والوبئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالامكان التخطيط لها؟

CHOOSE SMART **CHOOSE US**



+970 2 295 8090

+970 2 295 8089

+970 593 255 552

info@mashreqins.com

www.mashreqins.com

mashreq.pal

Al Mashreq Insurance Company



المشرق للتأمين
Al Mashreq Insurance

عمرو محمد صالح

(الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة - شركة برقان تكافل):



نجحت الشركة في تعزيز موقعها في السوق الكويتي والتصدي للتحديات الناجمة عن الجائحة

تُعد شركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL من الشركات التي تحظى بالدعم المالي من قبل مجموعة مساهمين من ذوي الأسماء البارزة في قطاع المال والأعمال، حيث يصب تركيزهم في جعل برقان تكافل الإختيار الأمثل بالنسبة للعملاء وتحقيق أهدافها المرجوة بارتقاء الشركة إلى مستوى الريادة في قطاع التأمين التكافلي بدولة الكويت. وتكرس برقان فريقاً من الكفاءات المتمرسّة بتلبية إحتياجات العملاء من أفراد وشركات للحفاظ على أفضل المعايير لتحقيق أعلى مستوى لخدمة المشتركين. التقت مجلة «البيان الاقتصادية» عمرو صالح الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة الشركة، الذي تحدث عن الإستراتيجية الجديدة للشركة، وعن وضع سوق التأمين - الكويت في المرحلة الراهنة، بالإضافة إلى تقديم برقان تكافل تغطيات تأمينية متقدمة بالتعاون مع شركات إعادة ذات التصنيف الأول، كما ومواضيع أخرى مهمة.

إنشاء وحدة تنظيم التأمين

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين في الكويت؟

- يعد من الأسواق الواعدة في المرحلة الراهنة وتحديداً بعد صدور قانون التأمين رقم ١٢٥ لسنة ٢٠١٩، وكانت أهم البنود إنشاء وحدة تنظيم التأمين التي تلعب دوراً فاعلاً في تنظيم عمل الشركات وتطوير سوق التأمين.

■ هل سيشهد السوق عمليات دمج بين عدد من الشركات؟

- موضوع الدمج غير مطروح في الوقت الراهن لكنها خطوة غير مستبعدة لكون الاندماج نظرياً من الخيارات التي تساعد على بقاء الشركات والحفاظ على الحصة السوقية لها، وإنما يكمن الأمر في صعوبة تنفيذه على أرض الواقع خاصة في الأسواق العربية.

خطة متكاملة واستراتيجية عمل واضحة

■ ما هي أهدافكم وتطلعاتكم في الوقت الراهن؟

- تعمل الشركة وفق خطة متكاملة واستراتيجية عمل واضحة وضعتها مجلس الإدارة المنتخب والتي قامت على عدة محاور أهمها إعادة هيكلة الشركة وتنظيم الأعمال الداخلية وتوفيق الأوضاع مع متطلبات القانون ولائحته التنفيذية. وكذلك تعزيز موقع الشركة في السوق الكويتي والتصدي للتحديات الناجمة عن الجائحة. ■



من اليسار: ضاري الخليفة، عمرو محمد صالح، وثام داود وأحمد عوض الله عبد العال

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في المؤتمرات والملتقيات التأمينية في المنطقة، وما هو تعليقكم على القضايا المطروحة خصوصاً في ما يتعلق بمرحلة ما بعد الجائحة؟

- المشاركة في المؤتمرات خطوة أساسية ومهمة تدعم مسيرة الشركات وتساعد في البقاء على اطلاع بأخر المستجدات والتطورات، فضلاً عن التواصل مع الشركاء الآخرين وتبادل الآراء والخبرات حول القضايا المهمة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

- إعتمدت الشركة منذ بداية العام ٢٠١٩ استراتيجية جديدة تهدف إلى تغيير هوية الشركة، كما نجحنا في زيادة معدلات الربحية بنسبة ٣٠٪ مقارنة بالميزانية الموضوعة للعام ٢٠٢١. بالإضافة إلى ذلك، تقدم برقان تكافل تغطية تأمينية ضد الهجمات السيبرانية لشركات الدفع الإلكتروني بعد إصدار البنك المركزي الكويتي قراراً يلزم من خلاله هذه الشركات بالحصول على تغطية ضد المخاطر السيبرانية. وقد تمكنا من إصدار هذا

المنتج لثلاث شركات كبرى في هذا المجال.

كما أنه بعد انتشار الجائحة وتحول معظم الأعمال عن بُعد إزداد الطلب على هذه الوثائق، علماً أن حجم المطالبات في السوق لا يزال غير محدد، إلا أنه من الضروري مواكبة شركات التأمين لاحتياجات السوق والمتغيرات المفروضة في سوق العمل.

برقان تكافل
BURGAN TAKAFUL



ويك

Kuwait, Sharq – Dhow Tower
P.O.Box 763 Dasman 15458 Kuwait
Tel.: (965) 18 777 18
info@burgantakaful.com

www.burgantakaful.com



جورج زينه (رئيس شركة GRS)

لا يمكن لقطاع التأمين أن يتجاهل الثورة المعلوماتية

أشار جورج زينه رئيس مجلس إدارة شركة GRS لوساطة إعادة التأمين ان جائحة «كورونا» كان لها الأثر الأكبر على قطاع التأمين إذ كانت درساً قاسياً على هذا القطاع، إلا أنها فتحت آفاقاً جديدة حول كيفية التعامل مع مثيلاتها في المستقبل. في المقابل، هناك ثورة معلوماتية لا يمكن إغفالها إذ يجب تدريب الكوادر القديمة لمجاراة هذا التقدم. ولا بد من استكمال إنجازات الملتقيات التي كان لها الأثر الأكبر في تأسيس أعمال مشتركة لناحية التأمين، وختم قائلاً: GRS شركة رائدة من خلال أدائها المميز وتقديمها أفضل الخدمات في ظل جميع الظروف.

الاتحاد مشكور على جهوده والمطلوب ايجاد حلول للشركات المتعثرة للاستمرار بكسب الثقة

تسهيل سير السيارات عبر البلاد العربية المعروفة بالبطاقة البرتقالية دون أن ننسى التشجيع الحثيث على تبادل أعمال التأمين وإعادة التأمين من خلال المجمعات إن كان في مجال الممتلكات أو الأعمال الهندسية أو جمع هياكل السفن والطيران التي كان لها قسط مهم من النجاح في ما يخص التبادل المنشود، ناهيك عن عقد سلاسل من الندوات والمحاضرات التي تشهد إقبالاً. لا أريد أن أتوقف فقط عند الإنجازات إذ كان هناك أيضاً إخفاقات تركت أثراً لم تنته بعد، ونأمل في ظل الاتحاد العام العربي ورئيسه الجديد والأمين العام النشيط أن يكون هنالك إهتمام خاص لإيجاد الحلول مع شركات إعادة العربية التي تعثرت والتي انسحبت من الأسواق للاستمرار بكسب الثقة رغم مرور هذه الشركات بأزمات كالتالي تحيط بنا في الآونة الأخيرة.

اداء مميز لشركة GRS بفضل ولاء فريق عملها

ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– تستمر GRS في ادائها المميز بفضل ولاء فريق عملها الأساسي وجميع الضامنين في لبنان والعالم العربي وبهمنا دائماً تقديم أفضل الخدمات. تطلعنا حالياً مصوبةً باتجاه التركيز على تمتمين أوضاعنا طالما أننا ننظر الى نصف الكأس المملآن، أملين بأوقات أفضل واحتمالات نمو جديدة في بلدنا كما في معظم الأسواق العربية. ■

ثورة معلوماتية

■ مواضيع أخرى يناقشها المؤتمر تتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية وتغير المناخ والبيئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالإمكان التخطيط لها؟
– بالحقيقة هذا السؤال يتوجه إلى ذوي الاختصاص، ولكن من موقعي كمراقب لما يحصل من تطورات سريعة مثل ما يسمى Metaverse وغيرها، أعتقد أنه لا يمكن لقطاع التأمين أن يتجاهل هذه الثورة المعلوماتية. فيجب توظيف أخصاصيين مهمتهم الأساسية وضع برامج جديدة تتكيف مع هذه الثورة والأهم هو تدريب الكوادر القديمة لتمكينها من مواكبة هذا التطور والإفادة منه في أعمالهم التقليدية.

إنجازات وإخفاقات

■ ما هي في رأيكم الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟ وهل تعتقدون ان الاتحاد العام العربي للتأمين أفلح في تنشيط تبادل اقساط التأمين والاعادة بين اسواق التأمين العربية؟

– إن هذا الملتقى يكتسب أهمية بالغة خاصة بعد تأجيله بعيد تفشي فيروس «كورونا» وليس لدينا أي شك بأن الأمين العام الصديق شكيب أبو زيد بالتعاون مع الإخوة الجزائريين سيكملون إنجازات الملتقيات السابقة التي كانت وراء عدد كبير من القرارات التي شجعت بطرق مباشرة أو غير مباشرة على تأسيس أعمال مشتركة، منها إعادة التأمين العربية وغيرها.. وتأسيس الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب وبطاقة

■ موضوع المؤتمر «الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين بعد تفشي فيروس كورونا». ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وهل من فرص للسوق العربية للتأمين؟

– ما يمكن قوله رداً على هذا السؤال هو أن شركات التأمين كافة كانت في عالمنا العربي أم في باقي العالم وجدت نفسها أمام تساؤلات عدة أهمها: أحقية الغطاء للأفراد والجماعات معاً، قد يؤدي إلى تعرض هذه الشركات إلى خسائر كارثية أكان على الصعيد تأمينات الأشخاص أو الممتلكات. إن المنظمات العالمية ساهمت كثيراً في الحد من مستوى الخسائر عن طريق التوعية بالإرشادات والتحذير. كما وأن الحكومات اتخذت إجراءات جذرية منها إغلاق المتاجر والمقاهي، ما أدى إلى تراجع في اقتصاد البلاد وبالتالي جرفت معها كل الإنجازات التي خطط لها.

إن التحدي الأكبر كان إذاً بتفادي الكارثة، إذ بادرت شركات التأمين بتغطية فواتير الكوفيد بطريقة محدودة كما حصل في لبنان.

لما في ما يخص الممتلكات، فالتحدي كان أكبر، إذ إن معظم معيدي التأمين اعتبروا أن التغطية غير مشمولة إلا أن المحاكم كان لها اجتهادات مختلفة خاصة في البوالص التي تغطي خسائر الأرباح.

وفي بريطانيا صدرت أحكام لصالح المؤمن عليهم وقد أصبحت هذه الأحكام مرجعاً يحتذى به. خلاصة كل ما تقدم أن قطاع التأمين تعلم كثيراً من هذه المحنة المستحدثة ولا بد أن التعامل المستقبلي مع ما يشابه هذه الحال سيكون أكثر سهولة.

■ Established in 1976 ■ 42 African Member States

We cover the entire
African continent,
the Middle East
and beyond

FINANCIAL RATING

A

A.M. Best

A-

Standard
& Poor's

*Ranked among the Top 40 Global
Reinsurance Groups by S&P*

طارق هائل سعيد

(الرئيس التنفيذي لشركة المتحدة للتأمين UNITED-اليمن):

نجاح الإتحاد العربي للتأمين في تنشيط أقطاب التأمين والإعادة فيما بين أسواق التأمين العربية



الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين - اليمن، طارق هائل سعيد يعد من أنجح رجال الأعمال وأكثرهم طموحاً، وهو تخرّج من جامعة كاليفورنيا في العلوم الإدارية. ويشغل منصب الممثل الرسمي للإتحاد العربي للتأمين، كما أنه عضو الإتحاد العام للغرفة التجارية والصناعية اليمنية.

في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية»، تطرّق طارق هائل سعيد الى جائحة «كوفيد-19» التي أثرت على جميع الأسواق إلا أنها مثلت فرصة لبدايات جديدة. كما تحدث عن المخاطر السيبرانية واعتبرها أكبر مصدر قلق للشركات، مطالباً بزيادة الإستثمار في الأمن التكنولوجي وإدارة المخاطر. مشيراً إلى أن أقوى إيجابيات الملتقيات دعم الروابط بين الشركات. مذكراً بأن المتحدة تحتل اليوم المرتبة الأولى بين شركات التأمين اليمنية بـ ٤٩٪ من حجم السوق.

المهمة في الآونة الأخيرة. وتتسبب بخسائر كبيرة للشركات، وتحملها تكاليف مبالغ تعويض هائلة في مثل هذه الحالة، مما يؤدي الى ارتفاع أسعار التأمين على التغيرات المناخية والأوبئة.

■ ما هي في رأيكم الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟ وهل تعتقدون ان الإتحاد العام العربي للتأمين أفلح في تنشيط تبادل أقطاب التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية؟

– من أقوى إيجابيات الملتقيات دعم الروابط بين شركات التأمين وتوثيق التعاون فيما بينهم، الامر الذي يقوي من ملاءة الأسواق العربية. وكذا تقوية روابط الصداقة المهنية في الأسواق العربية سواء في البلد الواحد أو في قطاع التأمين العربي ككل.

وقد أفلح الإتحاد العربي للتأمين في تنشيط تبادل أقطاب التأمين وإعادة في ما بين أسواق التأمين العربية.

التربيع على رأس السوق اليمني

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع المتحدة للتأمين؟

– حسب الإحصائية التي تتم سنوياً، وأخرها إحصائية سنة ٢٠٢٠، نلاحظ ان شركة المتحدة للتأمين لا تزال متربعة على رأس شركات التأمين المحلية بنسبة ٤٩٪ من إجمالي أقطاب السوق اليمني للتأمين. وكذا لا تزال متربعة على رأس السوق اليمني في أغلب أنواع التأمين، ولا نزال نضع نصب أعيننا ان نستمر للأمام من ناحية تقديم أفضل الخدمات التأمينية ومن ناحية الحصول على أعلى حصة في السوق. ■



التغيرات المناخية والأوبئة أكثر الظواهر خطورة على كوكب الأرض



للشركات على مستوى العالم. وأيضاً على السوق العربية كونها تؤدي الى توقف الخدمات الأساسية والبنية التحتية، وتدفع الشركات مبالغ كبيرة من اجل الفدية مما يؤدي الى ارتفاع أسعار التأمين السيبراني، والسبب يعود إلى ان عدد الشركات التي تغطي هذا الخطر محدودة أيضاً. ويعتبر عدم اليقين حول كيفية وضع تقديرات للخسائر المتوقعة سبب آخر في ارتفاع الأسعار.

ويمكن تقليل المخاطر عبر زيادة الوعي حول المخاطر الإلكترونية، وأن خط الدفاع الأول للشركات ضد التهديدات الناتجة عن الانترنت «الأخطار الإلكترونية»، هو زيادة الاستثمار في الأمن التكنولوجي والممارسات القوية والشاملة لإدارة المخاطر.

اما بالنسبة للتغيرات المناخية والأوبئة تعتبر أكثر الظواهر خطورة على حياة كوكب الأرض، فهي تؤثر سلباً على حياة الانسان بالإضافة إلى تأثيرها السلبي على مختلف مظاهر الحياة المتفاوتة، لذلك أصبحت من القضايا البيئية

■ موضوع المؤتمر «الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين بعد تفشي فيروس كورونا». ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وهل من فرص للسوق العربية للتأمين؟

– اجتاح فيروس «كورونا» (كوفيد-19) العالم أجمع بين عشية وضحاها، ما جعل اغلب شركات التأمين في السوق العربية تواجه الكثير من التحديات والمخاطر. وكان من أهم هذه التحديات العمل من المنزل بسبب الحظر الذي فرضته الحكومات وصعوبة التواصل المباشر مع العملاء، وكذلك من ناحية تشدد الأسواق العالمية وانسحاب بعض معيدي التأمين من السوق العربية.

بينما يمر السوق العربي بجائحة أثرت على جميع الأسواق العربية والعالمية، إلا أنها كانت تمثل فرصة لبدايات جديدة والتواصل غير المباشر مع العملاء، وإيجاد التسهيلات والتوجه الى التعامل الإلكتروني، كعقد الاجتماعات اون لاين، وتوجيه العملاء الى دفع الأقساط الكترونياً وأيضاً دفع التعويض في حالة حدوث الخطر الكترونياً والاستعانة ببرامج الذكاء الاصطناعي وبرامج التلفون المحمول الخاص بالتأمين التي تساعد في سرعة العمل.

المخاطر السيبرانية والتغير المناخي

■ مواضيع أخرى يناقشها المؤتمر تتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية وتغير المناخ والأوبئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالإمكان التخطيط لها؟

– تعد المخاطر السيبرانية أكبر مصدر قلق



TRAVEL INSURANCE IS ALL WE DO

With **SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE**, you will benefit from:

- A-rated reinsurance capacities.
- Customized travel insurance programs.
- Online travel insurance and assistance platform.
- A state of the art assistance and TPA call center offering medical and non medical assistance 24/7 on direct billing basis.
- Innovative integration process with GDS, OTA's, airline companies and hotel bookings.
- Complete assistance solutions for brokers, insurance and Reinsurance companies.

GOING PLACES.
siassistance.com

  @SIAssistance



جورج البيطار

(الرئيس التنفيذي لمجموعة PREMIUM GROUP)؛

نحتفل هذا العام بعيد الشركة العاشر

خلال لقاء «البيان الإقتصادية» مع الرئيس التنفيذي لمجموعة PREMIUM GROUP جورج البيطار أشار إلى تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية وانعكاسها على المسار التأميني في منطقتنا وارتفاع الأسعار في الفروع كافة. وتطرق أيضاً إلى الخسائر الضخمة جراء الحرب الروسية - الأوكرانية وجائحة «كورونا»، حيث أنها طالت أيضاً كبرى شركات الإعادة العالمية. وفي الوقت نفسه أبدى البيطار رضاه لحصول الشركة على ترخيص لمزاولة النشاط في قبرص في استهداف لأسواق أوروبا الشرقية.

خسائر ضخمة نتيجة الاعتداءات الإلكترونية

■ مواضيع تناقشتها المؤتمرات تتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية وتغير المناخ والبيئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالإمكان التخطيط لها؟
- تكبدت شركات الإعادة في سوق الولايات المتحدة الأميركية خسائر ضخمة جراء الاعتداءات الإلكترونية، حيث طالت الخسائر كبرى شركات الإعادة العالمية وأثرت بشكل سلبي على التأمينات الخاصة بمخاطر الانترنت والسيبرانية، وغيّرت بطريقة جذرية مبدأ التعاطي والتغطيات على هذا النوع من التأمينات. أما بالنسبة لموضوع الأوبئة سيتم مبدئياً استثنائها من التغطيات الصحية ولكن في حال شمولها ضمن الوثيقة يجب وضع إطار محدد لعملية التسعير.

نحتفل بالعيد العاشر

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- بعد أن حصلنا على ترخيص لمزاولة نشاطنا في السوق القبرصية نحن بصدد تقوية فريق العمل في التخصصية بعدد من التغطيات المتخصصة. ونحن أيضاً في صدد دراسة دقيقة في أهمية أو عدمه إفتتاح مكاتب جديدة في عدد من الأسواق العربية؛ كما تحقق الشركة أداءاً متميزاً على مستوى الأرباح ومحفظة الأعمال.
■ هل ستوسعون في خطوط تأمينية جديدة؟
- تتركز إهتماماتنا حالياً في ما يتعلق بالتأمين على الإتفاقيات، مع الإشارة الى أننا سنحتفل هذا العام بالعيد العاشر على تأسيس الشركة. ■

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة الروسية - الأوكرانية على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

- بالتأكيد سيكون للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا تداعيات كبيرة على المسار التأميني في المنطقة بالإضافة الى أن معظم شركات الإعادة تكبدت مبالغ ضخمة خلال السنوات الماضية ناجمة عن الأزمة الوبائية والكوارث الطبيعية وهذا من شأنه أن يساهم مبدئياً في ارتفاع أسعار التأمين في معظم الفروع.

استقينا دروساً من الجائحة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم خلال مرحلة ما بعد الجائحة؟
- مع بداية الجائحة كانت تشير التوقعات إلى خسائر كبيرة وتبدلات قوية في تأمين عقود الإئتمان Credit والتأمينات الطبية والحياة وال Business Interruption، إلا أننا الآن عدنا إلى المربع الأول بعد إنحسار الوباء، وخاصة أنه خلال فترة الجائحة أخذت الحكومات على عاتقها تحمل تكاليف العلاج لمصابي «كورونا» وتأمين التعويضات لعدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك وفّر العديد من التعويضات التي كان من الممكن تكبدها من قبل شركات التأمين من تأمينات ال Credit والتأمين الصحي وال Business Interruption.
ومن المؤكد استقينا دروساً من الجائحة حيث من المتوقع التعامل بشكل أفضل مع احتمال ظهور أوبئة جديدة في المستقبل.



INSURANCE ANYTIME, ANYWHERE!



1Mn+ Loyal
customers



Etihad Miles and
Privilege Programs



Tailormade
Policies



Multilingual
customer support



95% Happiness
rate



Access the
privilege program

وميض الجراح

(المدير المفوض لشركة دار الثقة للتأمين (ترست هاوس للتأمين)؛

نحرص على وضع خطط إستباقية حفاظاً على ديمومة العمل



شركة دار الثقة للتأمين (ترست هاوس للتأمين) هي إحدى أهم الشركات القادرة على توفير التغطية التأمينية المناسبة لمشاريع الطاقة ومشاريع الإعمار والإسكان والبنية التحتية والمصانع الكبيرة، وتعتمد على المعايير العالمية في التغطية والتعامل مع الخطر من حيث السرعة والمهنية.

المدير المفوض للشركة وميض الجراح صاحب الخبرة الطويلة في مجال التأمين، يعرب في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» عن سعادته لعودة المؤتمرات من جديد لما تشكله من فرصة مهمة لتعزيز عملية التواصل وتقييم الأداء، مشيراً إلى وضع الشركة لخطة إستباقية للمتغيرات والتحوّلات حفاظاً على ديمومة العمل وخدمة الزبائن. كما لفت الجراح إلى أن الكوارث الطبيعية والمخاطر السيبرانية باتت واقعاً لا مفر منه، حيث يتوقع زيادة الطلب على هذا النوع من التغطيات إنطلاقاً من حجم المخاطر الناجمة عنها. ويرى أنه مع تحسّن الأوضاع الاقتصادية في البلاد وقرب صدور تشريعات جديدة تتيح فرص إطلاق خطوط تأمينية جديدة التي تشكل مصدراً مهماً لشركات التأمين لتنويع محافظ أعمالها.

والبدء بمرحلة جديدة.

■ ما هي إستراتيجيتكم للمرحلة المقبلة؟

– وضعت الشركة خطة إستباقية للمتغيرات والتحوّلات التي قد تطرأ حفاظاً على ديمومة العمل وخدمة الزبائن خلال الأزمات.

■ هل لديكم النية للدخول في خطوط تأمينية جديدة؟

– الظروف الآن غير مؤاتية، إلا أننا مع تحسن النشاط الإقتصادي في البلاد وتوقع صدور تشريعات جديدة من شأنها إتاحة الإمكانيات لإطلاق خطوط تأمين جديدة التي تشكل مصدراً مهماً لشركات التأمين لتنويع محفظة أعمالها.

التفاؤل مصدر كل نجاح

■ هل أنتم متفائلون للمرحلة المقبلة؟

– التفاؤل مصدر كل نجاح، حيث تمكنت الشركة من الوصول إلى الأهداف الموضوعية ونحن مستمرين في العمل لتحقيق أداء أفضل وخدمة الزبائن ضمن الإمكانيات المتاحة. ■

■ في رأيكم ما مدى أهمية عودة المؤتمرات بعد فترة من التوقف وما القيمة المضافة من مشاركتكم؟

– توقّف إنعقاد المؤتمرات والفعاليات قلّص من عملية التواصل المباشر بين مختلف الأطراف وصناع القرار في عالم صناعة التأمين، واستثنأنا من جديد يشكل فرصة مهمة لعودة التواصل والإطلاع على آخر التطورات في الأسواق العربية والعالمية وتقييم الأداء والأرقام المحققة خلال المرحلة الماضية.

الكوارث الطبيعية والمخاطر السيبرانية باتت واقعاً

■ مواضيع تناقشها المؤتمرات تتعلق بمخاطر الانترنت والسيبرانية وتغير المناخ والابوئة. ما هي آثارها على القطاع وكيف بالإمكان التخطيط لها؟

– بعدما أصبحت الكوارث الطبيعية والمخاطر السيبرانية واقعاً لا مفرّ منه إزداد الطلب على هذا النوع من التغطيات نظراً للخسائر الضخمة الناجمة عن هذه المخاطر والتي دفعت بالعديد من الشركات لإعادة حساباتها.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق العراقي؟

– تواجه مختلف الأسواق التحديات نفسها إلا أن المخاطر السيبرانية لا تزال محدودة في العراق. كما تحاول معظم الشركات التعاون معاً لتذليل العقبات



FENCHURCH
FARIS

**Credibility leaves a
lasting impression.**

www.fenfar.com

Broker at

LLOYD'S

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Fenchurch Faris Ltd. | Incorporated in Jordan, Number 1402

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers



فادي سعادة

(الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):

نجحت الشركة في جذب عملاء جدد وفي تحسين مستوى الخدمة

تعتبر شركة رأسيا للتأمين ASIA من أكبر الشركات في سوق التأمين العراقي وهي الذراع التأميني لمجموعة فاروق القابضة. تختص الشركة بجميع التأمينات العامة، وتمتلك قدرة وخبرة تمكنها من مواجهة المتطلبات التنافسية للسوق كما وترتكز على خدمة العملاء كسياسة واتجاه، وتسعى لتقديم مستوى خدمات يرقى ليكون أحد أهدافها الحيوية. وخلال حديث مجلة «البيان الاقتصادية» مع فادي سعادة المدير التنفيذي للشركة لفت إلى أن طريقة العمل اختلفت بعد ظهور الجائحة حيث بات بالإمكان إتمام الإجراءات عن بعد، كما أشار إلى تداعيات الحرب في أوكرانيا التي طالت مختلف القطاعات ومنها قطاع التأمين في العراق حيث دفعت الأزمة باستبعاد تأمين عدد من الشركات الروسية العاملة في العراق. ماذا جاء في حوارنا مع المدير التنفيذي فادي سعادة؟



■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء، وهل من تحديات جديدة تواجهونها كشرركات تأمين؟

– لم تتبدل متطلبات العملاء، إلا أن طريقة العمل اختلفت بعد ظهور الجائحة، حيث بات بالإمكان إتمام الإجراءات والأعمال عن بُعد وإدخال الأدوات الرقمية في التسويق للخدمات ودفع المطالبات وهذا مؤشر على تطور بيئة العمل.

تداعيات الحرب السلبية مؤذية

■ هل للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا تداعيات سلبية على النشاط التأميني في المنطقة؟

– تداعيات الحرب الدائرة بين الدولتين طالت مختلف القطاعات والأنشطة عربياً وعالمياً ومنها قطاع التأمين في العراق، حيث دفعت الأزمة إيقاف تأمينات عدد من الشركات الروسية المؤمنة لدينا مما اثر سلباً على اعمالنا كشرركات تأمين محلية ويعود ذلك بسبب عدم قدرتنا على توفير التغطية لها من شركات إعادة العالمية المتعاملين معها، وتحديدًا في فرعي التأمينات العامة والتأمين الطبي.

■ مواضيع تأمينية مهمة بعيدة عن التداول في عالمنا العربي حالياً وما هي أسباب عدم التطرق للمواضيع المتعلقة بالتغير المناخي ومخاطر الهجمات السيبرانية؟

– لا تزال هذه المواضيع بعيدة عن التداول في عالمنا العربي على عكس الأسواق الأجنبية التي بدأت بتسليط الضوء على هذه المخاطر الجديدة.

للمؤتمرات دور محوري

■ هل تساهم الملتقيات في تعزيز قنوات التواصل بين الشركات العربية في ما بينها وتلك الأجنبية؟

– تلعب المؤتمرات دوراً محورياً في تقوية الروابط وتعزيز العلاقات بين العالم العربي والأجنبي بهدف الإطلاع على آخر المستجدات والمتطلبات الجديدة وتحديدًا في ما يتعلق بالعلاقة مع شركات إعادة الأجنبية.

راضون عن حجم الأعمال للشركة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– سجلت الشركة أرقاماً جيدة مع تحقيق زيادة في حجم الأعمال بنسبة ٢٣٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. بالإضافة إلى نجاح الشركة في جذب عملاء جدد وتحسين مستوى الخدمة والتوسع في نشاطها ونحن راضون عن الأداء وحجم الأعمال الذي بلغته الشركة. ■

■ ■ ■
أرقامنا جيدة وحققنا
زيادة في حجم الأعمال
بنسبة ٢٣٪





Asiainsurance
ALL IN ONE

Asia Insurance Company is the leading insurance company that strives to restore and nourish the Iraqi Insurance market to become one of the largest, by dealing with World's top rated reinsurers to provide the highest level of security and services to our clients.

Sulaimaniyah: +964(0)53 330 1811 Baghdad: +964(0)772 333 5208

Erbil: +964(0)772 165 7722 Basrah: +964(0)780 412 3105

+964(0)772 165 7733

care@asiainsurance.net / www.asiainsurance.net

نتائج إيجابية لشركة ARAB RE



من اليسار: سليم كجك، الشيخ خلدون بركات، أحمد البنهاوي، خالد الحسن، سامر بركات، حسين ملوك، لمياء بن محمود، حاج محمد سبع وأحمد انكيسه

٣١ / ١٢ / ٢٠٢١ التي أظهرت نتائج إيجابية. وقد بلغ حجم أقساط الشركة نحو ٦١ مليون دولار خلال العام ٢٠٢١ مقسمة كالتالي: ممتلكات وحوادث (٧١٪)، تأمين صحي (١١٪)، نقل (٩٪) وحياة (٩٪).

وارتفعت حقوق المساهمين EQUITY من ٩٩ إلى ١٠٤ ملايين دولار. وبلغت أرباحها الصافية ٤,٨ ملايين دولار ونسبة السيولة (٢٧٠٪) ونسبة الملاءة (٢٦٨٪).



الشيخ خلدون بركات في الوسط ويظهر عن يساره سامر بركات، سليم كجك، أحمد شاهين وخالد الدروفي وعن يمينه: عمر جوده، أحمد انكيسه، حاج محمد سبع، لمياء بن محمود، زياد طارق، رجا سلمان وتغريد عبد الحسن

عقد مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE جلسة بتاريخ ١٥ / ٥ / ٢٠٢٢ في القاهرة للتداول في المواضيع التي تتعلق بنشاطات الشركة الفنية والمالية والإدارية والمعلوماتية ومواضيع أخرى في ظل الأوضاع السائدة حالياً وبخاصة في لبنان. وعقب الاجتماع اجتمعت الجمعية العمومية العادية لاتخاذ القرارات اللازمة بشأن البنود المدرجة على جدول أعمالها وفي مقدمها المصادقة على البيانات المالية للسنة المنتهية في

Rising aviation traffic puts the insurance market in flux

Increased traffic between charter and corporate aircraft is causing more damage to the general aviation insurance business and increased scrutiny by underwriters, which are seeing a higher volume of submissions. The general aviation sector, which includes so-called Part 135 on-demand and charter flights, is also experiencing tighter supply chains and labor constraints taxing the broader economy, which can increase repair times, mixed congestion and potentially can expose insurers to increased costs.

Data on aircraft purchases and flight hours have lagged behind a perceived jump in usage that coincided with a rebound from the COVID-19 pandemic, but insurers say the number of flights has increased. As a result, the purchases of the new jets increased, and in pre-owned markets, prices for planes are rising because of demand. Moreover, the increase in general aviation activity can also be seen in increased fuel demand. Delays in companies installing and servicing avionics – aircraft electronics – are another measure of the region's increased traffic.

Insurance companies are seeing more inquiries and an increase in airplane prices because of the market. James Van Meter, national aviation practice leader at USI Insurance Services, said that aviation premiums grew by 15 to 25% at the end of 2021 and are projected to grow 10 to 20% in the first half of this year because the increase in Part 135 traffic has led to more granular underwriting with insurance companies asking more questions about usage, especially that sources declared that the increase in usage has also led to an increase in losses.

"With more movements comes an increase in accidental damage", proclaimed Howard Hamilton, North America regional product leader in Denver for Allianz Global Corporate & Specialty, and bird strikes are among the major losses, leading to a substantial number of claims.

New jets with more advanced electronics and carbon fiber parts also cost more to repair and take longer to repair, adding to the cost of damage, sources said. Supply chain issues and delays in repairs due to labor shortage also add to insurers' costs. If the jet takes three weeks to repair but takes three months, the insurer could potentially have to pay an additional three months of expenses, including replacement aircraft. Demand has spiraled out of control and operators are finding it difficult to meet their needs.

Sources say the COVID-19 pandemic hit air travel hard, but the general aviation sector, including charter flights and corporate-owned aircraft, returned to pre-pandemic levels much faster than the commercial airline sector especially that travelers wishing to avoid overcrowded commercial aircraft found refuge in the charter market. The recovery was more pronounced in the charter market, classified by the Federal Aviation Administration as Part 135, which exceeded pre-lockdown levels.



تبييض الأموال في شركة إعادة تأمين أميركية!!

● شركة إعادة تأمين في وسط أميركا غيرت مكان إقامتها من أجل تخفيف الرقابة عليها وتحاول إستقطاب عملاء جدد في المنطقة العربية.

Modernisation and adaptation as a strategic spearhead

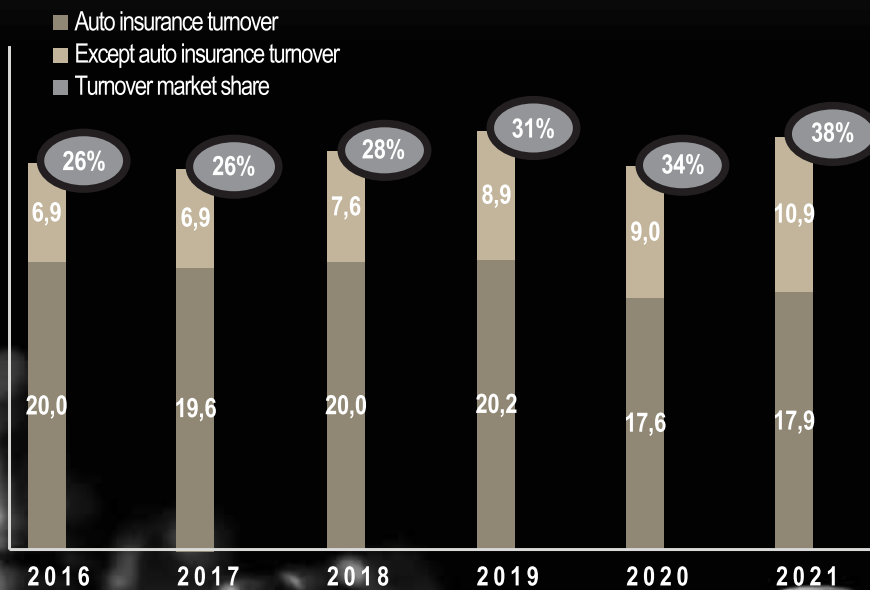
Perspectives

Making size an advantage

Consolidate market leadership

Stimulating growth through scalable platforms

Strengthening the productivity and resilience
of capital employed



KNOW-HOW



RESPECT FOR
COMMITMENTS



LEADERSHIP



RESPONSABILITY

لقطات



من اليمين: د. لانا بدر، منال جرار ورشيد الهباب



من اليمين: د. وليد زعرب وغسان بركات



من اليمين: يوسف بن ميسية وشكيب ابو زيد



جلوساً من اليمين: فريد لطفي وحسين الشربيني
وقوفاً من اليمين: خالد ابو نحل، محمد مظهر حماده، سمير محمود واحمد حصني



من اليمين: محمد الطبطبائي، حسين ملوك، عبد الله الاحمد
وشكيب ابو زيد



هاني الكردي وفريق عمل APEX



MENA RE & MENA RE LIFE TEAM



اركان ACTIVE RE



من اليسار: شكيب ابو زيد وحسان خليفاتي



SCR & TAMKEEN



HIGHEST PAID INSURANCE EXECUTIVES 2022 (USA LISTED COS)



EVAN GREENBERG
CHUBB



PETER ZAFFINO
AIG



ALAN SCHNITZER
TRAVELERS



AJIT JAIN
Berkshire Hathaway



DAVID LONG
Liberty Mutual

NAME/CO	SALARY (US \$)	BONUS (US \$)	STOCK AWARDS / OTHERS	TOTAL (US \$)
1) EVAN GREENBERG CH/CEO CHUBB	1,400,000	7,500,000	14,281,184	23,181,184
2) PETER ZAFFINO CH/CEO AIG	1,482,693	-	20,422,527	21,905,220
3) ALAN SCHNITZER CH/CEO TRAVELERS	1,300,000	-	18,553,697	19,853,697
4) AJIT JAIN (VCH) Berkshire Hathaway	16,000,000	3,000,000	14,500	19,014,500
5) DAVID LONG CH/CEO Liberty Mutual	1,450,000	4,712,500	12,291,837	18,454,337

HIGHEST PAID BROKER EXECUTIVES 2022



DANIEL GLASER
Marsh & McLennan



GREGORY CASE
AON



J.PATRICK GALLAGHER
Arthur J. Gallagher



J. POWELL BROWN
Brown & Brown



CARL HESS
WTW

NAME/CO	SALARY (US \$)	STOCK AWARDS/OTHER (US \$)	TOTAL (US \$)
1) DANIEL GLASER CH/CEO Marsh & McLennan	1,500,000	20,019,703	21,519,703
2) GREGORY CASE CEO AON	1,500,000	18,368,384	19,868,384
3) J.PATRICK GALLAGHER CH/CEO Arthur J. Gallagher	1,300,000	12,582,255	13,882,255
4) J. POWELL BROWN CH/CEO Brown & Brown	1,000,000	8,201,035	9,201,035
5) CARL HESS CH/CEO WTW	766,667	4,061,818	4,828,485

Top 10 Reinsurance Brokers (\$mn)

	2020	2019	2018	19/20 %chg	Note
1 Aon's Reinsurance Solutions*	1,814	1,686	1,563	7.6	Was actually second in our rankings last year, but restated GC numbers mean Aon is ranked number one for 2019 and 2020. Reported 10% organic growth for the year, benefiting from new business in treaty, growth in fac placements, as well as capital markets transactions in some quarters.
2 Guy Carpenter*	1,696	1,598	1,442	6.1	Reported 6% organic growth for the year. Marsh McLennan in 2020 10-K restated GC numbers for 2019 and 2018 to include JLT Re for full year for comparison purposes.
3 Willis Re*	745	1,022		NA	2020 revenue number for Willis Re based on the figure stated by Arthur J Gallagher upon announcing acquisition from Willis Towers Watson. Our prior-year figures were estimates that included around \$350mn of facultative business in 2019, and Miller revenues in 2018.
4 TigerRisk*	140+	125	100+	12	Solid 2020 revenue growth driven by reinsurance business and capital markets transactions.
5 Gallagher Re** (Capsicum Re)	130	100	70	30	Gallagher gained traction in its latest move into reinsurance with last year's acquisition and subsequent rebranding of CapsicumRe. Will assume number three spot with acquisition of WillisRe.
6 Acrisure Re**	100	80	68	25	North America has been a big driver of growth along with London wholesale, driven by new and existing clients, as well as the programs and insurtech space in the US.
7 Lockton Re**	87	55	50	58.2	Led by Tim Gardner, Lockton Re is beginning to see the benefits of an aggressive hiring strategy, adding 75 treaty clients and placing hundreds of facultative transactions.
8 BMS Re**	85	68	65	25	Sources said 2020 revenues would be \$95mn on a pro forma basis including the recent acquisition of Trean in the US.
9 UIB*	76	70	72	8.6	A new entry in this year's top 10 – UIB has provided what it describes as "group reinsurance revenues", with growth across the business, particularly in aviation, as well as geographically, especially in London, India, South Korea and Japan.
10 Howden Re++	71	52	45	36.5	Strong growth has come from US MGA program business, as well as the firm's facultative and treaty portfolios.

Official revenue number; **The Insurer estimate.

مكتب تمثيلي لـ SWAN في البحرين



ريا عقيبي

افتتحت شركة Swan International Assistance (SIA) مكتباً تمثيلاً جديداً لها في إمارة البحرين ليضاف إلى سلسلة فروعها المنتشرة في دول عدة. فبعد نجاحها في لبنان، عمدت إلى توسيع شبكتها وافتتحت مقرها الدولي الأول في مونتريال، كندا. ومن ثم تكللت قصة نجاحها التالية في رحلتها التوسعية نحو أربيل، العراق، حيث افتتحت فرعها هناك في عام ٢٠١٣. وفي عام ٢٠١٧، تمت إضافة الأردن إلى مكاتب SIA ومن ثم الكويت وقطر وقبرص. وتمكنت من توسيع نطاق عملها والوصول إلى أبيدجان في ساحل العاج، فأصبحت أبيدجان نقطة الإنطلاق للمزيد من التطور والتوسع في أفريقيا ووصلت إلى بنين والسنغال والكونغو ونيجيريا وتشاد واليابون.

وبمناسبة افتتاح المكتب الجديد، عبّرت ريا عقيبي، نائبة رئيس الشركة عن سعادتها لافتة إلى أن مكتب البحرين يضم فريق عمل محترف وماهر، شاكرة المدير العام طارق الخواجة وفريق عمله على جهودهم الجبارة.

MENA REINSURANCE BROKERS RANKED BY PREMIUM WRITTEN 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2020	Premium 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Revenue 2020	Revenue 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019
01	UIB	UK	1,160,000	1,080,000	61,100	64,500	95,100	87,000	17,500	13,000
02	NASCO RE	LEBANON	1,070,000	1,110,000	67,440	63,600	109,000	117,130	12,400	16,470
03	CHEDID RE	LEBANON	1,000,000	1,000,000	25,000	25,000	N/A	N/A	N/A	N/A
04	APEX	JORDAN	364,390	303,000	4,110	3,810	11,180	10,700	N/A	N/A
05	MALAKUT	UAE	363,000	331,000	13,210	12,070	29,800	27,300	4,710	4,430
06	FENCHURCH FARIS	JORDAN	217,900	200,700	5,500	4,900	20,650	19,400	N/A	N/A
07	COGENT M.E.	UAE	208,000	208,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
08	LINK	LEBANON	78,000	73,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
09	PLATINUM	LEBANON	66,210	55,960	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
10	PREMIUM	LEBANON	60,000	55,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
11	WILLIS GRAS SAVOYE RE	EGYPT	59,000	57,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
12	BROKTECH ⁽²⁾	LEBANON	38,000	38,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
13	ADDISON BRADLEY GRP	LEBANON	31,000	36,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
14	C&G RE	LEBANON	23,000	25,000	800	800	N/A	N/A	N/A	N/A
15	GALAXY	UAE	21,000	32,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
16	ARB HOLDING	EGYPT	17,000	17,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
17	PROTECTION RE	BAHRAIN	16,000	16,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
18	GRS	LEBANON	15,800	15,750	N/A	N/A	900	900	N/A	N/A
19	AGMA	MOROCCO	13,600	13,400	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
20	SUN RE	UAE	10,400	11,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
21	GROUPEMED RE	UAE	7,360	N/A	N/A	N/A	1,960	N/A	130	N/A
22	ARB	MOROCCO	6,200	7,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
23	MERCU RE ⁽³⁾	EGYPT	5,000	-	N/A	-	-	-	-	-
24	PROASSUR	TUNISIA	4,200	3,900	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	50
25	DACH	TUNISIA	4,100	4,600	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
26	TICAR ⁽¹⁾	TUNISIA	2,800	2,800	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
27	JUELMIN	UAE	2,100	3,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
28	PMC RE	LEBANON	-	32,600	-	300	-	1,400	-	270
TOTAL (US\$ 000)			4,864,060	4,734,210	177,160	174,980	268,590	263,830	34,740	34,220
(1) RESULTS 2019/2018		(2) RESULTS 2018/2017		(3) NEWLY REGISTERED						

الارقام المنشورة لوساطة اعادة التأمين وردتنا مباشرة من وسطاء الاعادة وهي على مسؤوليتهم.

يحظر نقل الارقام الواردة في هذا الملحق ونحتفظ بحق ملاحقة كل من يخالف هذا التحذير

TOP TPA COMPANIES IN MENA - 2020

COMPANY NAME	NB OF ADHERENTS	COUNTRIES OF OPERATIONS	ANNUAL REVENUES
GLOBEMED	23,700,000	KSA - EGYPT - LEBANON - KUWAIT - UAE - SAUDI ARABIA - QATAR - IRAQ - JORDAN - PALESTINE - NIGERIA - OMAN (SOON)	-
NEXTCARE	4,000,000	UAE - LEBANON - KSA - SAUDI ARABIA - QATAR - OMAN - KUWAIT - EGYPT - MOROCCO - TUNISIA - GREECE	
TOTAL CARE SAUDI (TCS)	+2,000,000	KSA	
NEURON	1,500,000	UAE - KUWAIT	GWP: US\$ B 1,2
SEHTEQ	450,000	UAE - NEW TO OMAN	100M US\$
BEST ASSISTANCE	342,000	LEBANON - IRAQ	-
MEDEXA	180,000	SYRIA & JORDAN	-
IMPA	147,100	SYRIA	-
SPECIAL CARE	134,760	SYRIA	-
INAYA	130,000	EGYPT	GWP: US\$ M 17
TOTAL CARE	125,100	LEBANON	-
MEDICAL CARE	123,600	SYRIA	-
MEDICALE	100,000	LEBANON	-
INTERMED	98,000	LEBANON	-
MISR HEALTH CARE	64,000	EGYPT - SUDAN - YEMEN	-
CARE CARD	58,970	SYRIA	-
OMEGA	55,000	EGYPT	-
MEDSYR	52,780	SYRIA & IRAQ	79,840,000 SP
SYRIA CARD	10,460	SYRIA	-
MEDNET	N/A	UAE - KSA - JORDAN - OMAN - SAUDI ARABIA - EGYPT	-
TOTAL	33,271,770		

نعم
للحياة

www.caarama.dz
caarama assurance

كرامة
التأمين على الأشخاص

MENA REINSURANCE CoS RANKED BY PREMIUM WRITTEN 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2020	Premium 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
01	IGI	UAE	467,300	349,300	1,279,200	1,009,080	394,700	312,150	31,700	23,600	8.03	A (AM BEST)
02	SCR	MOROCCO	295,740	210,300	1,720,380	1,560,000	290,930	259,310	35,690	29,000	9.99	AAA (FITCH)
03	CCR	ALGERIA	254,500	299,210	857,400	860,200	266,800	269,900	31,450	26,150	11.79	B+(AM BEST)
04	TRUST RE ⁽¹⁾	BAHRAIN	250,000	250,000	1,640,000	1,640,000	385,000	385,000	-	-	-	A- (AM BEST)
05	SAUDI RE	KSA	249,370	215,000	760,000	707,820	246,190	233,900	12,250	15,820	4.98	A3 (Moody's)
06	KUWAIT RE	KUWAIT	187,010	168,870	529,460	480,010	186,570	174,370	17,190	15,440	9.21	A- (AM BEST)
07	CEDAR RE	BERMUDA	186,050	174,420	456,600	313,570	102,290	94,130	11,100	-3,700	10.85	
08	OMAN RE	OMAN	64,300	53,100	210,000	199,000	66,500	60,000	3,770	2,100	5.67	BB+ (FITCH)
09	ARAB RE	LEBANON	60,300	69,260	310,140	273,000	99,360	98,000	2,350	3,180	2.37	B (AM BEST)
10	TUNIS RE	TUNISIA	55,830	57,110	324,540	260,620	74,920	70,620	4,300	4,110	5.74	B+(AM BEST)
11	NATIONAL RE	SUDAN	36,720	25,500	19,060	16,780	8,740	3,690	540	930	6.18	
12	CONNECT UNDERWRITING	UK	34,700	30,160	29,400	24,450	18,300	14,810	3,500	3,320	19.13	
13	IRAQ RE	IRAQ	20,420	19,600	160,100	159,400	131,050	128,650	7,500	9,100	5.72	
14	MAMDA RE	MOROCCO	13,300	12,900	-	-	-	-	-	-	-	
15	ARAB UNION RE	SYRIA	2,650	2,500	35,000	45,000	7,000	12,200	N/A	1,100	-	
16	ARIG ⁽²⁾	BAHRAIN	-17,300	194,610	790,630	1,035,840	262,430	246,330	12,660	18,430	4.82	
17	MENA RE	UAE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
	QATAR RE ⁽³⁾	QATAR	2,147,290	2,211,320	7,147,810	6,237,880	1,223,400	1,132,530	-120,510	-28,290	-9.85	A (S&P)
	TOTAL (US\$ 000)		4,308,170	4,343,160	16,269,710	14,822,650	3,764,180	3,495,590	46,860	120,290		
		(1) Result 2019		(2) Stopped Operations			(3) Most of it's Premium Outside Arab Markets					

MENA REINSURANCE CoS BY EQUITY

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Equity 2020
01	QATAR RE ⁽³⁾	QATAR	1,223,400
02	IGI	UAE	394,700
03	TRUST RE ⁽¹⁾	BAHRAIN	385,000
04	SCR	MOROCCO	290,930
05	CCR	ALGERIA	266,800
06	ARIG ⁽²⁾	BAHRAIN	262,430
07	SAUDI RE	KSA	246,190
08	KUWAIT RE	KUWAIT	186,570
09	IRAQ RE	IRAQ	131,050
10	CEDAR RE	BERMUDA	102,290
11	ARAB RE	LEBANON	99,360
12	TUNIS RE	TUNISIA	74,920
13	OMAN RE	OMAN	66,500
14	CONNECT UNDERWRITING	UK	18,300
15	NATIONAL RE	SUDAN	8,740
16	ARAB UNION RE	SYRIA	7,000
17	MENA RE	UAE	N/A
18	MAMDA RE	MOROCCO	-
	TOTAL (US\$ 000)		3,764,180

MENA REINSURANCE CoS BY NET PROFIT

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Net Profit 2020	Net Profit 2019
01	IGI	UAE	31,700	23,600
02	CCR	ALGERIA	31,450	26,150
03	SCR	MOROCCO	29,060	29,000
04	KUWAIT RE	KUWAIT	17,190	15,440
05	ARIG ⁽²⁾	BAHRAIN	12,660	18,430
06	SAUDI RE	KSA	12,250	15,820
07	CEDAR RE	BERMUDA	11,100	-3,700
08	IRAQ RE	IRAQ	7,500	9,100
09	TUNIS RE	TUNISIA	4,300	4,110
10	OMAN RE	OMAN	3,770	2,100
11	CONNECT UNDERWRITING	UK	3,500	3,320
12	ARAB RE	LEBANON	2,350	3,180
13	NATIONAL RE	SUDAN	540	930
14	ARAB UNION RE	SYRIA	N/A	1,100
15	MENA RE	UAE	N/A	N/A
16	TRUST RE ⁽¹⁾	BAHRAIN	-	-
17	MAMDA RE	MOROCCO	-	-
18	QATAR RE ⁽³⁾	QATAR	-120,510	-28,290
	TOTAL (US\$ 000)		46,860	120,290

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2020	Premium Written 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
331	EGE	EGYPT	1,580	540	32,720	31,350	24,500	24,060	4,120	4,490	16.82	
332	WATANIA / YEMEN	YEMEN	1,480	1,190	7,000	8,100	885	885	-	-	-	
333	SYRIAN ARAB	SYRIA	1,440	990	8,900	4,290	6,750	2,370	4,390	-40	65.04	
334	BADIA	IRAQ	1,360	590	-	-	-	-	-	-	-	
335	ISLAMIC / MAURITANIA	MAURITANIA	1,320	1,270	1,900	1,620	1,100	840	150	90	13.64	
336	TRUST / YEMEN	YEMEN	1,310	1,210	4,520	4,640	2,400	2,030	570	240	23.75	
337	SOLIDARITY ALLIANCE	SYRIA	1,290	890	3,490	1,950	1,380	610	770	-200	55.80	
338	ECONOMY ⁽¹⁾	IRAQ	1,270	1,270	-	-	-	-	-	-	-	
339	ATLANTIC	MAURITANIA	1,260	1,180	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
340	YEMEN INS.	YEMEN	1,260	1,050	-	-	-	-	-	-	-	
341	SAAR	MAURITANIA	1,190	1,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	60	-	
342	SMAI ISLAMIC ⁽²⁾	MAURITANIA	1,180	1,120	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
343	OVERSEAS	LEBANON	1,170	1,700	4,860	4,860	2,600	2,600	N/A	30	-	
344	ORIENT / SYRIA	SYRIA	1,140	780	3,790	2,650	1,720	1,100	630	70	36.63	
345	AQEELAH TAFAPUL	SYRIA	1,100	580	11,730	7,000	8,000	5,370	1,280	1,360	16.00	
346	AGM	MAURITANIA	1,020	930	2,150	2,100	1,310	1,280	110	70	8.40	
347	AROPE SYRIA	SYRIA	980	770	4,970	3,810	2,170	1,610	550	60	25.35	
348	SYRIAN ISLAMIC	SYRIA	940	460	3,930	2,700	1,150	960	220	50	19.13	
349	GENERAL / SUDAN	SUDAN	910	820	-	-	-	-	-	-	-	
350	BYBLOS	LEBANON	890	890	3,900	3,990	3,040	3,040	N/A	150	-	
351	CIHAN	IRAQ	890	750	-	-	-	-	-	-	-	
352	CAR	IRAQ	880	9,280	-	-	-	-	-	-	-	
353	SKIC / GIG	SYRIA	870	430	9,130	4,430	6,540	2,670	3,650	-20	55.81	
354	ADIR / SYRIA	SYRIA	600	360	2,690	1,930	1,560	1,310	250	50	16.03	
355	SHATT ARAB	IRAQ	590	5,800	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
356	SABA'	YEMEN	490	540	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-	-	
357	AHLIA / IRAQ ⁽¹⁾	IRAQ	460	460	-	-	-	-	-	-	-	
358	AIG / LEBANON	LEBANON	440	600	7,870	7,200	-180	140	-320	-1,800	177.78	
359	AMEEN	IRAQ	340	230	1,890	1,840	1,300	1,250	220	140	16.92	
360	AL YAMAMA	IRAQ	250	480	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	
361	TADAMON	IRAQ	250	250	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
362	TRUST / SYRIA	SYRIA	220	180	3,120	2,500	1,200	1,080	70	10	5.83	
363	MASEER	IRAQ	140	200	-	-	-	-	-	-	-	
364	SHARK	IRAQ	130	50	-	-	-	-	-	-	-	
365	IRAQ INTERNATIONAL ⁽¹⁾	IRAQ	120	130	-	1,890	-	1,720	-	90	-	
366	MIDDLE EAST / IRAQ	IRAQ	120	270	-	-	-	-	-	-	-	
367	AKHAA ⁽¹⁾	IRAQ	100	60	-	-	-	-	-	-	-	
368	ALARD ⁽¹⁾	IRAQ	90	40	-	-	-	-	-	-	-	
369	ANDALUS	IRAQ	80	1,230	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
370	DAR AL IRAQ ⁽¹⁾	IRAQ	70	30	-	-	-	-	-	-	-	
371	GULF / IRAQ	IRAQ	60	100	-	-	-	-	-	-	-	
372	ELAF ⁽¹⁾	IRAQ	60	30	-	-	-	-	-	-	-	
373	MUFTIN ⁽¹⁾	IRAQ	60	20	-	-	-	-	-	-	-	
374	ETIHAD INT'L	IRAQ	50	230	-	-	-	-	-	-	-	
375	FAJR AL GULF (GIG) ⁽³⁾	LEBANON	40	40	-	-	-	-	-	-	-	
376	AHLIA COOPERATIVE ⁽¹¹⁾	KSA	-	51,270	-	122,310	-	20,420	-	580	-	
377	ARAB LIFE & ACCIDENT ⁽⁸⁾	JORDAN	-	20,180	-	19,330	-	5,160	-	-490	-	
378	ALWIDD	IRAQ	-	13,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
379	BAHRIA	LEBANON	-	10,000	-	-	-	-	-	-	-	
380	UNITED / EGYPT	EGYPT	-	2,980	-	2,930	-	-4,600	-	-790	-	
381	ATI	LEBANON	-	1,200	-	4,830	-	1,550	-	-	-	
382	TRUST / LEBANON ⁽³⁾	LEBANON	-	960	-	-	-	-	-	-	-	
383	KHAIR	IRAQ	-	170	-	-	-	-	-	-	-	
384	RIHAM	IRAQ	-	130	-	-	-	-	-	-	-	
385	KURDISTAN	IRAQ	-	30	-	-	-	-	-	-	-	
386	STAR CAR	IRAQ	-	10	-	-	-	-	-	-	-	
387	Wafa / KSA ⁽³⁾	KSA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
388	WATANIYA / EGYPT ⁽⁹⁾	EGYPT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
389	MADA ⁽⁹⁾	EGYPT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL (US\$ 000)			40,651,610	39,140,758	103,628,720	97,596,240	27,085,245	26,550,490	2,303,770	2,041,815	8.51	

N/A=NOT AVAILABLE

(1) RESULTS 2019/2018

(2) RESULTS 2018/2017

(3) STOPPED OPERATION

(5) ACQUIRED BY GIG BAHRAIN

(6) ACQUIRED BY SOLIDARITY

(7) ACQUIRED BY LIBANO SUISE

(8) ACQUIRED BY GIG - JORDAN

(9) NEWLY REGISTERED

(10) MERGED WITH ALJAZIRA TAKAFUL

(11) MERGED WITH GULF UNION

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2020	Premium Written 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
264	AXA GREEN CRESCENT	UAE	12,260	12,530	50,000	50,600	32,970	32,970	540	-	1.64	
265	BURGAN	LEBANON	12,200	13,140	19,330	16,500	5,300	4,390	610	310	11.51	
266	RMA ASSISTANCE	MOROCCO	12,120	11,660	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
267	EL AMANA TAKAFUL	TUNISIA	12,020	11,800	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	
268	CAARAMA	ALGERIA	12,000	15,700	113,000	125,000	12,000	13,000	380	690	3.17	
269	MIS	YEMEN	11,870	13,400	1,420	1,210	10,000	12,800	-	-	-	
270	TOKYO MARINE GENERAL TAKAFUL	EGYPT	11,740	11,450	30,950	28,900	10,760	8,840	2,250	1,440	20.91	
271	SHARJAH	UAE	11,720	12,000	76,320	80,400	50,950	52,800	3,270	4,090	6.42	
272	CLA	LEBANON	11,140	11,990	127,000	140,330	51,200	62,940	-11,380	9,800	-22.23	
273	AROPE / EGYPT	EGYPT	10,000	11,180	29,190	26,480	16,330	13,630	3,440	2,050	21.07	
274	CONFIDENCE (CIG)	LEBANON	9,890	7,720	13,400	14,710	4,630	5,080	570	430	12.31	
275	SARWA P&C	EGYPT	9,810	1,180	13,160	4,580	6,600	3,160	300	40	4.55	
276	AT TAKAFULIA	TUNISIA	9,450	7,540	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	
277	TALA	ALGERIA	9,340	9,400	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
278	DAR AL SALAM	KUWAIT	9,100	11,180	10,120	14,225	9,310	13,095	-	-	-	
279	METLICO	EGYPT	9,090	6,390	22,950	11,120	3,920	2,950	880	140	22.45	
280	KITI ⁽¹⁾	KUWAIT	9,000	9,000	-	-	-	-	-	-	-	
281	COFACE	MOROCCO	9,000	6,460	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
282	PHENICIENNE	LEBANON	8,910	8,880	19,380	18,330	4,940	5,570	-500	30	-10.12	
283	BOUBYAN TAKAFUL ⁽¹⁾	KUWAIT	8,800	8,800	18,000	18,000	16,000	16,000	-	-	0.00	Baa2 (Moody's)
284	QAFELA	LIBYA	8,800	6,350	17,100	15,100	1,320	600	-	350	-	
285	UNITED / SAUDI	BAHRAIN	7,740	25,350	65,160	75,020	36,620	29,230	5,370	12,040	14.66	
286	VICTOIRE	LEBANON	7,540	8,110	28,140	23,310	9,040	9,730	-40	300	-0.44	
287	NASR	MAURITANIA	7,410	7,600	2,840	2,050	-	N/A	-	N/A	-	
288	MEARCO	LEBANON	6,650	10,100	16,860	16,860	4,770	4,770	-	440	-	
289	PHILADELPHIA	JORDAN	6,500	9,080	11,250	12,470	2,920	3,560	-730	-2,190	-25.00	
290	BLUE NILE	SUDAN	6,440	4,240	-	-	-	-	-	-	-	
291	MACIR VIE	ALGERIA	6,240	6,000	18,200	21,210	11,080	11,240	-20	510	-0.18	
292	YEMEN GENERAL	YEMEN	5,970	5,020	15,200	14,900	8,100	7,420	1,300	1,100	16.05	
293	UNITED / LEBANON	LEBANON	5,890	6,080	16,780	14,550	8,510	9,400	-880	560	-10.34	
294	MOHANDES LIFE	EGYPT	5,630	6,350	69,330	67,430	17,370	15,440	4,790	5,620	27.58	
295	KHAZNA	UAE	5,450	-	110,200	120,000	-6,540	20,160	-26,430	-3,800	404.13	
296	CHUBB PROPERTY	EGYPT	5,350	4,940	25,760	20,430	15,410	14,340	650	320	4.22	
297	AXA ASSISTANCE	MOROCCO	5,220	8,960	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
298	MMI	SUDAN	5,020	2,940	-	-	-	-	-	-	-	
299	JUBA	SUDAN	4,920	4,780	-	-	-	-	-	-	-	
300	AROPE LIFE	EGYPT	4,800	3,690	15,360	13,200	6,480	5,920	600	530	9.26	
301	AMAN / YEMEN	YEMEN	4,530	4,140	1,820	1,700	3,750	3,600	-	-	-	
302	COTUNACE	TUNISIA	4,490	5,570	N/A	N/A	18,450	15,780	2,200	1,760	11.92	
303	RITAJ TAKAFUL ⁽¹⁾	KUWAIT	4,300	4,300	-	-	-	-	-	-	-	
304	JAZEERA	YEMEN	4,230	2,290	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
305	ISLAMIC / YEMEN	YEMEN	4,080	4,240	8,570	8,790	4,880	4,740	1,110	1,180	22.75	
306	SAFWA	JORDAN	4,000	6,500	11,300	12,620	1,360	1,660	-700	-490	-51.47	
307	ALETEHADIYA	LIBYA	3,920	3,450	5,320	6,700	4,250	5,200	-	-	-	
308	MUTUALISTE	ALGERIA	3,910	4,050	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
309	SARWA LIFE	EGYPT	3,630	200	9,100	4,220	6,770	3,750	370	190	5.47	
310	TIBESTY	LIBYA	3,610	3,330	3,100	2,850	1,750	1,300	-	-	-	
311	SAVANNA	SUDAN	3,470	2,560	-	-	-	-	-	-	-	
312	SMAEX	MOROCCO	3,060	4,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
313	RL 360 ^o	LEBANON	2,980	1,500	9,870	N/A	2,570	N/A	1,660	N/A	64.59	B+ (AKG)
314	SAICO / LEBANON	LEBANON	2,900	3,900	13,900	13,900	8,490	8,470	20	200	0.24	
315	TOKYO MARINE FAMILY TAKAFUL	EGYPT	2,610	2,520	17,030	17,600	7,010	7,940	-1,110	-770	-15.83	
316	ARABIA SYRIA	SYRIA	2,510	770	8,740	4,390	2,210	1,830	380	10	17.19	
317	MEDGULF / EGYPT	EGYPT	2,500	14,200	7,270	12,380	2,680	2,690	-10	-480	-0.37	
318	UR INT'L	IRAQ	2,500	2,200	4,200	3,620	4,900	4,780	1,560	1,560	31.84	
319	MAREB	YEMEN	2,360	2,370	15,000	15,000	3,700	3,700	90	90	2.43	
320	LCI	LEBANON	2,340	5,800	6,900	16,280	2,300	2,620	-540	-680	-23.48	
321	NATIONAL / SYRIA	SYRIA	2,270	1,490	6,970	4,620	3,610	2,270	1,840	360	50.97	
322	MAURITANNIERE	MAURITANIA	2,240	2,080	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
323	GIG - IRAQ	IRAQ	2,230	3,040	5,860	6,980	5,360	6,460	100	120	1.87	
324	DAR AL SALAM	IRAQ	2,210	2,480	-	-	-	-	-	-	-	
325	UIC / SYRIA	SYRIA	2,200	1,110	7,380	4,200	4,330	2,090	2,180	40	50.35	
326	UNITED / KUWAIT ⁽¹⁾	KUWAIT	2,100	2,100	-	-	-	-	-	-	-	
327	ASSURCREDIT ⁽²⁾	TUNISIA	1,980	1,980	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
328	YEMENI QATARI	YEMEN	1,860	1,900	7,020	7,020	5,250	5,250	520	520	9.90	
329	AMIC	LIBYA	1,850	1,380	-	-	-	-	-	-	-	
330	MAALIM ⁽¹⁾	IRAQ	1,680	1,680	-	-	-	-	-	-	-	

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2020	Premium Written 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
197	TAMKEEN	PALESTINE	29,060	23,580	39,740	24,800	13,090	7,600	1,010	860	7.72	
198	WAFI IMA ASSISTANCE	MOROCCO	28,670	29,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
199	UFA	LEBANON	28,090	26,390	50,270	50,270	14,370	14,370	-	-510	-	
200	ILAF (2)	KUWAIT	28,000	28,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
201	AL HILAL LIFE	BAHRAIN	27,450	23,600	84,680	77,030	18,250	17,080	720	1,010	3.95	
202	ESIH	EGYPT	27,250	22,700	63,310	55,170	18,020	17,270	430	1,350	2.39	
203	ALIG	LEBANON	25,740	22,740	60,490	43,860	8,680	8,230	450	830	5.18	
204	ZITOUNA TAKAFUL	TUNISIA	25,510	22,000	66,000	54,000	13,520	10,750	2,550	1,420	18.86	
205	DELTA	JORDAN	25,100	25,830	43,280	40,310	14,990	14,050	860	60	5.74	
206	WATANIA / JORDAN	JORDAN	25,060	25,980	37,820	37,780	13,220	12,800	1,250	650	9.46	B (AM Best)
207	SYRIAN GENERAL	SYRIA	24,670	20,530	-	-	-	-	-	-	-	
208	MEDGULF / JORDAN	JORDAN	24,200	27,130	34,630	38,180	7,420	8,280	-790	190	-10.65	
209	MAGHREBIA VIE	TUNISIA	23,800	20,530	67,150	65,300	7,300	6,800	-	-	-	
210	GAT VIE	TUNISIA	23,530	13,870	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
211	CAC	YEMEN	23,450	18,800	8,000	6,500	9,090	7,250	2,400	1,900	26.40	
212	CARDIF AL DJAZAIR	ALGERIA	22,930	21,780	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
213	ASIA	IRAQ	22,510	18,950	48,100	44,500	32,530	30,900	2,630	1,650	8.08	
214	UCA / LEBANON	LEBANON	22,100	17,210	95,400	50,290	23,700	27,000	N/A	1,810	-	
215	UNITED / SUDAN	SUDAN	21,500	18,340	18,200	17,880	1,100	530	1,700	1,350	154.55	
216	NEWTON	JORDAN	21,400	21,240	47,630	47,710	30,190	31,430	-360	610	-1.19	B (AM Best)
217	AXA DOMMAGE / ALGERIA	ALGERIA	21,200	21,870	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
218	CARTE VIE	TUNISIA	20,910	17,660	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
219	T'AZUR / KUWAIT	KUWAIT	20,500	20,500	41,600	41,600	-	-	-	-	-	
220	AL MANARA	JORDAN	20,300	12,400	27,090	21,140	7,750	4,900	2,510	570	32.39	
221	TAAWUNIYA / SUDAN	SUDAN	19,800	6,500	-	-	-	-	-	-	-	
222	WETHAQ TAKAFUL	KUWAIT	19,000	18,960	40,090	39,210	40,000	39,130	-	-280	-	BB (S&P)
223	ARAB ISLAMIC TAKAFUL	KUWAIT	19,000	15,000	-	-	-	-	-	-	-	
224	CAPITAL	LEBANON	18,870	19,860	64,200	43,970	16,270	15,900	320	2,250	1.97	
225	AXA VIE / ALGERIA	ALGERIA	18,850	17,130	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
226	NATIONAL TAKAFUL (1)	KUWAIT	18,500	18,500	34,000	34,000	23,200	23,200	-	-	-	
227	COMMERCIAL	LEBANON	18,440	19,710	49,200	29,070	7,840	7,920	-1,500	-80	-19.13	
228	BARAKA	SUDAN	18,390	11,360	-	-	-	-	-	-	-	BBB (Islamic R)
229	NILEIN	SUDAN	18,310	11,220	-	-	-	-	-	-	-	
230	UNITED / LIBYA	LIBYA	18,200	20,350	109,350	114,950	13,220	14,350	2,100	1,910	15.89	
231	SUDANESE	SUDAN	18,120	12,820	20,730	-	2,560	-	4,210	-	164.45	
232	HAYETT	TUNISIA	18,100	15,720	-	N/A	11,090	10,820	-	N/A	-	
233	BERYTUS	LEBANON	17,250	13,700	22,230	22,230	3,680	3,680	20	20	0.54	
234	SALAMA / SUDAN	SUDAN	17,210	10,450	-	-	-	-	-	-	-	
235	AHLIA INS. GROUP	PALESTINE	17,110	20,000	73,450	69,850	25,500	23,840	760	750	2.98	
236	GHAZAL (1)	KUWAIT	17,000	17,000	48,950	48,950	8,970	8,970	-	250	-	
237	TRUST COMPASS	LEBANON	16,480	15,100	52,230	52,300	23,650	25,000	-800	-	-3.38	
238	SAPS	ALGERIA	16,280	17,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
239	KUWAIT QATAR	KUWAIT	16,010	18,100	55,200	60,000	18,500	21,000	-	-	-	A (AM Best)
240	ARAB ASSURERS	JORDAN	15,800	18,500	23,900	24,140	9,020	8,550	460	240	5.10	
241	LIBANO SUISSE TAKAFUL	EGYPT	15,800	12,380	14,050	10,190	4,050	2,750	90	-430	2.22	
242	FIRST TAKAFUL (1)	KUWAIT	15,630	15,630	46,470	46,470	28,430	28,430	-	2,730	-	BB (Capital)
243	GULF TAKAFUL	KUWAIT	15,580	13,070	135,440	133,050	32,980	32,180	-7,500	-1,020	-22.74	Ba1 (Moody's)
244	AMANA	LEBANON	15,300	15,230	-	-	-	-	-	-	-	
245	AIG / EGYPT	EGYPT	15,170	14,880	55,440	52,800	21,370	17,880	N/A	2,880	-	
246	EULER HERMES ACMAR	MOROCCO	15,130	14,930	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
247	CHUBB LIFE	EGYPT	15,010	15,100	47,660	39,920	11,740	9,270	3,310	2,990	28.19	
248	BURGAN TAKAFUL	KUWAIT	15,000	-	-	-	-	-	-	-	-	
249	DELTA LIFE	EGYPT	14,900	12,900	92,420	78,900	14,390	10,000	4,500	2,920	31.27	
250	ARAB UNION INT'L	JORDAN	14,800	13,000	24,030	22,830	8,210	8,640	-300	130	-3.65	
251	MISR TAKAFUL	EGYPT	14,500	13,250	17,820	15,650	9,260	8,450	640	1,070	6.91	
252	TAKAFULY	LIBYA	14,250	16,100	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	
253	AGLIC	ALGERIA	14,000	12,980	42,500	41,260	7,450	7,310	220	160	2.95	
254	DILNIA	IRAQ	14,000	11,100	23,000	21,000	17,500	16,200	1,400	800	8.00	
255	MIDDLE EAST / SUDAN	SUDAN	13,950	10,930	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
256	TRUST HOUSE	IRAQ	13,940	10,260	8,000	8,000	4,800	4,800	-	-	-	
257	LIBO	LIBYA	13,800	16,000	32,100	36,100	7,560	9,990	2,010	2,630	26.59	
258	ISKAN	EGYPT	13,780	19,460	29,160	30,050	10,920	8,770	3,440	2,190	31.50	
259	HAMRAA	IRAQ	13,020	3,710	4,500	3,880	3,800	2,640	N/A	275	-	
260	HOLYLAND	JORDAN	13,000	15,470	14,110	16,300	3,970	3,970	-4,080	-4,080	-102.77	
261	BEIRUT LIFE	LEBANON	12,750	15,500	24,500	24,500	17,660	17,660	N/A	3,760	-	
262	CIS	EGYPT	12,610	11,580	34,740	27,300	9,940	4,360	420	1,310	4.23	
263	NORTH	LEBANON	12,500	14,000	91,880	29,580	36,330	13,730	400	80	1.10	

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2020	Premium Written 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
130	VISION	OMAN	59,410	66,680	158,600	161,830	38,850	38,400	2,920	3,170	7.52	
131	INSURANCE HOUSE	UAE	59,130	64,300	91,100	91,100	37,060	35,960	3,000	4,350	8.09	
132	EGYPTIAN TAKAFUL NON LIFE	EGYPT	59,000	48,340	154,210	103,390	32,210	5,600	10,630	10,830	33.00	
133	AMI	TUNISIA	57,600	60,020	175,750	175,750	24,100	24,100	4,800	5,100	19.92	
134	NATIONAL / IRAQ	IRAQ	55,730	71,100	191,890	194,000	151,030	181,000	10,060	15,000	6.66	
135	AHLIA / OMAN	OMAN	55,310	62,190	209,640	213,740	103,450	102,590	11,410	10,680	11.03	
136	MIDDLE EAST / JORDAN	JORDAN	55,300	58,000	123,820	122,440	54,340	54,310	1,610	1,900	2.96	B+(AM Best)
137	NATIONAL / PALESTINE	PALESTINE	54,910	52,100	134,150	116,420	49,970	42,160	7,810	7,100	15.63	
138	BURUJ	KSA	53,950	81,500	272,000	243,720	118,540	116,850	4,550	4,100	3.84	Baa2 (Moody's)
139	SABB TAKAFUL	KSA	53,780	41,380	251,100	232,590	77,550	85,700	-7,080	-5,090	-9.13	
140	TRUST / LIBYA	LIBYA	52,400	55,350	192,400	210,410	10,250	11,570	1,700	1,910	16.59	
141	MATU	MOROCCO	51,320	42,930	223,400	228,200	7,500	6,100	-	-	-	
142	ALAMIYA (RSA)	KSA	50,800	58,650	206,150	235,700	107,640	108,800	-1,640	4,000	-1.52	
143	T'AZUR	BAHRAIN	50,310	50,310	74,580	74,580	51,100	51,100	860	860	1.68	
144	MAE	TUNISIA	50,240	35,918	184,280	157,100	39,200	31,590	1,930	N/A	4.92	
145	AFRICAN ⁽¹⁾	LIBYA	49,100	49,100	60,600	60,600	10,550	10,550	-	-	-	
146	LLOYD TUNISIEN	TUNISIA	48,540	40,300	161,850	153,890	29,450	25,640	3,820	3,060	12.97	
147	GENERAL TAKAFUL	QATAR	48,530	52,700	110,220	119,000	27,560	33,800	4,060	10	14.73	B++ (AM Best)
148	ISLAMIC	SUDAN	48,300	33,510	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
149	ADIR / LEBANON	LEBANON	47,640	70,770	315,000	351,150	30,030	56,260	-31,100	510	-103.56	
150	ARABIA FALCON (AFIC)	OMAN	47,550	43,960	191,500	163,000	50,620	49,280	4,340	2,920	8.57	B++(AM Best)
151	QNB LIFE	EGYPT	45,460	40,160	242,000	199,680	46,700	40,130	14,700	12,700	31.48	
152	BH ASSURANCE	TUNISIA	45,090	41,700	112,400	111,480	24,820	22,590	3,420	3,360	13.78	
153	CARTE	TUNISIA	44,800	27,050	132,830	120,000	47,420	42,400	4,420	3,080	9.32	
154	SAUDI ENAYA / KSA	KSA	44,240	41,080	110,730	116,900	32,200	39,770	-7,570	-28,300	-23.51	
155	MUSCAT	OMAN	43,720	47,970	120,620	139,970	43,480	42,260	920	-1,940	2.12	
156	BIAT	TUNISIA	43,480	43,520	170,320	174,470	13,610	14,670	3,200	4,150	23.51	
157	MEDGULF / UAE	UAE	43,210	39,200	-	-	-	-	-	-	-	
158	IRAQ GENERAL	IRAQ	42,310	48,100	N/A	170,750	N/A	176,960	N/A	14,180	-	
159	ASSUREX	LEBANON	41,920	27,190	157,540	81,300	29,650	31,100	-670	900	-2.26	
160	MASHREK / LEBANON	LEBANON	41,670	42,440	68,310	68,310	3,030	3,030	1,000	1,000	33.00	
161	MEDGULF TAKAFUL ⁽¹⁾	BAHRAIN	41,400	41,400	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
162	TAKAFUL / PALESTINE	PALESTINE	41,180	42,880	80,730	70,860	20,890	18,350	2,220	2,100	10.63	
163	GLOBAL UNITED	PALESTINE	40,270	46,300	78,920	73,020	20,070	17,730	2,350	1,030	11.71	
164	EGYPTIAN TAKAFUL LIFE	EGYPT	40,000	39,300	61,410	51,490	15,920	13,710	1,630	560	10.24	
165	ALLIANCE / ALGERIA	ALGERIA	39,300	44,080	83,210	83,210	32,860	32,860	4,020	4,050	12.23	
166	EURO ARAB	JORDAN	38,700	41,830	52,400	51,870	16,760	15,780	1,720	1,400	10.26	
167	SECURITE	LEBANON	37,930	26,380	80,750	55,620	25,300	24,110	1,200	1,300	4.74	
168	JOFICO	JORDAN	37,190	42,890	45,000	47,400	17,820	17,300	2,010	2,030	11.28	
169	DELTA	EGYPT	37,070	26,100	66,390	51,620	30,120	23,510	7,250	5,810	24.07	
170	CTAMA	TUNISIA	37,060	32,310	99,100	124,100	16,100	17,000	N/A	N/A	-	
171	ROYAL	EGYPT	37,000	32,570	78,020	68,200	16,900	15,420	4,840	4,840	28.64	
172	GULF UNION / BAHRAIN	BAHRAIN	36,300	39,500	62,100	64,000	19,200	20,100	-	-	-	
173	SAHAM ASSISTANCE	MOROCCO	36,170	48,620	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
174	SEIB	QATAR	36,000	50,000	81,000	108,000	32,000	36,000	1,400	1,400	4.38	BBB (S&P)
175	TRUST / ALGERIA	ALGERIA	35,600	33,780	70,200	69,000	31,360	30,000	2,100	1,870	6.70	
176	METLIFE / JORDAN	JORDAN	35,000	36,750	101,400	101,345	20,170	20,170	5,780	5,780	28.66	
177	SUEZ CANAL LIFE	EGYPT	34,610	36,110	100,300	93,910	10,300	8,180	3,710	3,160	36.02	
178	SALAMA	ALGERIA	34,430	43,260	123,220	126,430	32,310	32,810	3,080	3,850	9.53	
179	PALESTINE	PALESTINE	34,160	26,800	64,360	48,210	12,440	10,200	1,190	480	9.57	
180	CUMBERLAND	LEBANON	33,490	29,600	46,700	52,810	8,720	10,600	-1,800	20	-20.64	
181	SHARQ	QATAR	33,400	30,000	80,250	78,500	49,400	47,000	4,800	4,100	9.72	BBB+ (S&P)
182	2a (GIG)	ALGERIA	33,300	32,410	58,000	58,000	18,000	18,000	2,400	2,370	13.33	
183	SAHARA	LIBYA	32,400	37,100	46,100	49,300	10,800	11,020	-	-	-	
184	GAM	ALGERIA	32,200	31,800	36,700	36,100	15,600	15,600	2,800	2,750	17.95	
185	ENAYA / KUWAIT ⁽¹⁾	KUWAIT	32,000	32,000	68,000	68,000	37,000	37,000	-	-	-	
186	WETHAQ TAFAPUL	EGYPT	31,910	24,010	63,460	52,250	17,500	13,480	5,680	4,610	32.46	
187	ISLAMIC / JORDAN	JORDAN	31,820	34,280	58,530	56,040	31,580	28,910	4,630	2,550	14.66	A (Islamic R)
188	MOHANDES	EGYPT	31,150	30,500	67,550	63,870	22,670	19,980	7,750	6,830	34.19	
189	ATTIJARI	TUNISIA	31,050	28,730	-	-	-	-	-	-	-	
190	UNITED / JORDAN	JORDAN	30,600	35,850	-	55,240	-	19,870	-	1,560	-	
191	MASHREQ / PALESTINE	PALESTINE	30,450	31,180	67,670	60,630	15,600	15,060	1,270	1,830	8.14	
192	JERUSALEM	JORDAN	30,350	29,390	51,660	50,700	20,060	19,840	1,680	1,750	8.37	
193	ARABIA / JORDAN	JORDAN	29,900	29,620	39,810	39,150	15,080	14,520	880	510	5.84	B+(AM Best)
194	ASCANA	UAE	29,700	38,400	127,000	143,000	86,900	79,010	7,800	-1,360	8.98	
195	AJIG	JORDAN	29,500	30,500	37,050	36,680	12,440	11,380	1,770	1,420	14.23	
196	SGBL INSURANCE	LEBANON	29,410	38,180	261,490	197,970	112,730	81,420	-9,330	9,040	-8.28	

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2020	Premium Written 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
063	METLIFE	LEBANON	120,610	120,730	571,540	552,210	52,840	29,130	23,620	14,640	44.70	A+ (AM Best)
064	NOOR TAKAFUL	UAE	119,620	109,810	153,000	152,220	39,510	34,600	6,270	1,340	15.87	
065	GIG / JORDAN	JORDAN	115,930	120,870	76,950	153,800	47,380	39,230	8,010	7,280	16.91	B++(AM Best)
066	Abu Dhabi National Takaful	UAE	115,810	127,340	378,690	335,700	119,620	107,910	21,260	19,900	17.77	A- (AM Best)
067	SALAMA / KSA	KSA	114,050	134,300	189,700	201,400	55,000	54,030	1,000	-14,000	1.82	BBB- (S&P)
068	JORDAN INSURANCE	JORDAN	112,000	114,800	126,400	127,000	56,350	50,820	4,250	2,100	7.54	B++(AM Best)
069	QATAR ISLAMIC INS. GROUP	QATAR	111,000	111,080	305,000	320,590	110,000	105,000	20,800	20,000	18.91	B++(AM Best)
070	CNMA	ALGERIA	109,160	119,640	275,130	252,700	124,270	112,510	15,100	10,050	12.15	
071	CASH	ALGERIA	106,700	107,300	441,300	452,540	97,600	102,720	5,080	3,410	5.20	
072	STAR	TUNISIA	104,440	108,660	468,120	436,780	123,320	118,740	5,790	7,780	4.70	
073	MADINA TAKAFUL	OMAN	102,860	101,180	252,010	250,950	60,790	61,220	4,650	2,380	7.65	Ba 1 (Moody's)
074	WARBA	KUWAIT	101,550	96,360	398,620	386,840	122,700	123,600	6,000	3,660	4.89	BBB (S&P)
075	SAGR COOP / KSA	KSA	101,100	121,520	242,000	289,890	75,740	105,110	-28,260	-10,600	-37.31	BBB (S&P)
076	AXA P&C EGYPT	EGYPT	97,650	62,400	120,600	75,990	19,320	14,360	6,970	920	36.08	
077	BNH	BAHRAIN	97,580	89,200	294,310	280,450	160,790	150,140	13,860	13,250	8.62	B++(AM Best)
078	TRUST / PALESTINE	PALESTINE	96,640	101,940	204,530	185,990	60,920	56,180	4,150	3,670	6.81	
079	FIDELITY UNITED	UAE	95,980	60,220	139,440	99,030	20,500	20,710	990	390	4.83	
080	FIDELITY	LEBANON	94,180	100,700	182,450	148,590	25,590	25,530	1,190	-2,220	4.65	
081	GIG / EGYPT	EGYPT	93,700	82,190	140,460	114,010	50,570	41,980	12,190	10,280	24.11	B++(AM Best)
082	ARABIA COOP	KSA	92,390	88,650	179,260	199,300	59,140	57,600	3,270	-10,000	5.53	B++(AM Best)
083	LIA	LEBANON	91,440	89,760	362,060	378,100	48,830	67,380	N/A	-5,600	-	
084	AXA ME / LEBANON	LEBANON	90,330	98,730	213,370	133,710	24,540	28,990	-4,060	-1,100	-16.54	AA- (AXA GROUP)
085	SAUDI SOLIDARITY TAKAFUL (10)	KSA	89,950	104,270	190,000	208,300	37,670	56,100	-18,630	-11,450	-49.46	
086	BEEMA	QATAR	89,610	93,200	386,500	367,840	137,780	106,330	24,750	11,510	17.96	B++(AM Best)
087	ALLIANCE / UAE	UAE	88,010	77,700	394,080	373,330	143,600	140,330	11,450	13,350	7.97	A- (AM Best)
088	AMANA COOPERATIVE	KSA	87,870	66,150	122,650	145,870	24,600	41,970	-17,230	-9,290	-70.04	
089	WATANIA / UAE	UAE	87,740	93,950	140,680	129,770	28,340	27,240	5,020	3,540	17.71	
090	DUBAI NATIONAL	UAE	86,370	103,810	253,660	294,450	138,140	155,140	14,980	15,800	10.84	B++(AM Best)
091	AROPE / LEBANON	LEBANON	85,900	101,660	440,120	440,120	158,180	158,180	N/A	23,800		
092	GULF GENERAL	KSA	85,580	74,580	114,050	114,720	43,210	42,200	1,210	-250	2.80	
093	ALINMA TOKIO MARINE	KSA	84,350	88,300	176,270	203,940	53,750	55,300	-1,550	-10,200	-2.88	
094	KHALEEJ TAKAFUL	QATAR	84,000	81,230	282,000	281,210	154,000	153,480	12,700	8,330	8.25	BBB (S&P)
095	WATHBA NATIONAL	UAE	83,500	75,100	426,500	427,400	197,000	208,540	4,150	1,630	2.11	BBB- (S&P)
096	ORIENT TAKAFUL	UAE	82,010	69,490	159,300	159,300	52,590	50,960	1,640	280	3.12	
097	LIBYA	LIBYA	82,000	90,000	320,600	350,000	61,500	65,000	5,400	7,000	8.78	
098	OMAN QATAR	OMAN	81,330	75,250	235,120	207,120	47,170	43,010	5,510	3,370	11.68	
099	SOLIDARITY	BAHRAIN	80,320	81,840	168,960	184,420	75,340	72,330	8,190	7,700	10.87	B++(AM Best)
100	OMAN UNITED	OMAN	80,280	81,020	278,730	276,180	79,110	76,060	11,050	8,860	13.97	
101	KFH TAKAFUL	KUWAIT	79,240	68,150	136,780	121,750	38,980	39,520	4,680	5,830	12.01	Baa2 (Moody's)
102	DHAFRA	UAE	79,100	89,300	265,500	279,160	108,450	106,820	17,200	21,530	15.86	B++(AM Best)
103	CAT	MOROCCO	77,060	72,270	692,300	691,100	26,100	25,240	N/A	2,100	-	BBB- (S&P)
104	LIBANO SUISSE	LEBANON	77,000	81,300	211,000	179,400	43,300	47,800	-	-	-	
105	METHAQ TAKAFUL	UAE	76,840	77,120	179,800	186,740	20,980	22,910	-1,900	540	-9.06	
106	COMAR	TUNISIA	75,280	75,730	202,180	207,200	72,130	75,210	6,350	9,200	8.80	
107	CHUBB ARABIA	KSA	73,260	68,860	202,640	181,250	94,060	86,000	9,820	8,600	10.44	
108	SUEZ CANAL	EGYPT	71,410	64,170	111,380	104,470	17,700	16,900	3,440	4,990	19.44	B-(AM Best)
109	ALLIANZ P&C / EGYPT	EGYPT	70,400	52,860	115,610	94,000	31,300	23,830	11,520	7,550	36.81	
110	MAGHREBIA	TUNISIA	68,500	60,160	134,700	133,150	31,150	29,940	3,380	2,730	10.85	
111	BUPA / EGYPT	EGYPT	67,990	64,920	144,250	123,400	40,730	39,360	3,260	1,890	8.00	
112	FUJAIRAH NATIONAL	UAE	67,300	74,930	159,000	167,400	85,830	77,380	10,080	8,440	11.74	Baa2 (Moody's)
113	CIAR	ALGERIA	66,750	82,480	171,870	143,460	46,030	46,030	8,600	5,620	18.68	
114	SHIEKAN	SUDAN	66,700	45,660	-	-	-	-	-	-	-	
115	AHLI TAKAFUL	KSA	66,200	63,700	290,350	287,000	66,700	64,550	3,750	3,700	5.62	
116	TAKAFUL OMAN	OMAN	65,650	65,670	65,840	55,400	40,330	32,260	5,440	7,260	13.49	
117	GAT	TUNISIA	65,620	60,480	183,300	188,100	35,150	34,220	5,760	5,240	16.39	
118	BANCASSURANCE	LEBANON	64,300	73,550	451,830	415,830	33,400	33,400	N/A	-16,090	-	
119	FIRST (SOLIDARITY GROUP)	JORDAN	64,200	65,370	83,740	85,640	46,690	46,650	2,280	3,220	4.88	B++(AM Best)
120	UNION NATIONALE	LEBANON	63,350	70,810	107,620	133,000	41,700	43,200	8,470	7,540	20.31	B+ (AM Best)
121	AMAN / UAE	UAE	62,400	68,120	362,070	342,770	23,160	20,430	5,180	2,390	22.37	BBB- (S&P)
122	ALJAZIRA TAKAFUL	KSA	62,390	34,750	538,870	196,010	126,230	115,900	10,670	10,070	8.45	
123	MAROC ASSISTANCE INTL	MOROCCO	62,340	56,830	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
124	ORIENT TAKAFUL	EGYPT	61,850	49,860	111,530	93,920	35,820	26,260	8,590	5,970	23.98	A+(AM Best)
125	AL NISR AL ARABI	JORDAN	61,780	63,090	160,500	147,750	32,000	31,910	5,820	5,060	18.19	
126	GROUPEMED (GMI)	LEBANON	61,700	71,570	91,160	69,300	20,870	20,820	80	-400	0.38	
127	GIG TAKAFUL INT'L	BAHRAIN	60,800	57,780	109,700	99,550	29,700	26,810	4,110	2,740	13.84	
128	UNITED / YEMEN	YEMEN	60,580	39,360	63,260	56,360	30,280	27,210	4,730	7,510	15.62	
129	ASTREE	TUNISIA	60,070	59,500	178,620	186,100	55,290	58,460	N/A	18,270		

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2020

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2020	Premium Written 2019	Assets 2020	Assets 2019	Shareholders Equity 2020	Shareholders Equity 2019	Net Profit 2020	Net Profit 2019	Roe (%)	Rating
001	QATAR INSURANCE	QATAR	3,351,900	3,528,340	11,698,830	10,828,300	2,278,200	2,807,000	34,630	184,000	1.52	A (S&P)
002	BUPA ARABIA	KSA	2,785,960	2,776,230	3,065,600	2,714,960	1,034,300	808,640	185,630	158,340	17.95	
003	TAWUNIYA	KSA	2,416,470	2,233,560	3,801,980	3,763,860	755,610	639,850	104,890	107,240	13.88	A (S&P)
004	GULF INS GRP (GIG)	KUWAIT	1,461,010	1,299,300	2,632,200	2,516,240	385,940	358,740	53,710	44,010	13.92	A (AM Best)
005	DAMAN HEALTH	UAE	1,370,000	1,250,000	2,300,000	2,300,000	690,000	690,000	N/A	N/A	-	
006	ORIENT	UAE	1,157,300	1,056,800	2,420,360	2,107,700	932,430	850,750	117,170	115,760	12.57	A (S&P)
007	ADNIC	UAE	1,093,200	1,022,650	2,269,700	2,156,850	683,110	625,280	101,100	77,400	14.80	A (S&P)
008	OMAN INSURANCE	UAE	976,340	965,950	2,071,870	1,912,160	564,210	521,960	53,530	52,040	9.49	A (AM Best)
009	WAFI	MOROCCO	928,400	971,070	4,670,000	4,663,140	663,190	657,800	44,800	71,200	6.76	
010	RMA	MOROCCO	763,400	747,640	4,000,000	4,100,000	652,530	652,530	89,510	89,510	13.72	
011	RAJHI TAKAFUL	KSA	728,770	685,280	1,162,740	960,870	296,880	233,390	60,550	22,980	20.40	
012	MEDGULF / KSA	KSA	675,870	645,670	1,026,260	933,570	203,920	189,630	14,640	5,120	7.18	
013	MUTUELLE TAAMIN CHAABI	MOROCCO	642,500	523,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
014	MISR INSURANCE	EGYPT	598,850	576,280	2,105,200	2,149,430	922,250	1,043,910	163,510	150,900	17.73	B++(AM Best)
015	SAHAM ASSURANCE	MOROCCO	569,090	592,420	2,401,340	2,324,600	496,500	487,770	22,340	44,500	4.50	
016	ATLANTA SANAD	MOROCCO	550,000	498,890	2,440,560	900,000	390,920	230,500	48,430	27,200	12.39	
017	AXA MAROC	MOROCCO	540,800	464,090	2,200,000	2,220,000	550,000	615,300	35,000	36,850	6.36	A (AM Best)
018	WALAA	KSA	392,720	324,110	768,030	542,060	244,350	178,470	14,790	11,320	6.05	B++(AM Best)
019	AXA COOPERATIVE	KSA	378,090	375,940	771,270	671,240	232,240	185,660	44,490	28,930	19.16	A (AM Best)
020	NATIONAL LIFE	OMAN	348,120	385,970	465,690	488,880	175,120	153,000	38,980	26,500	22.26	B++(AM Best)
021	AHLEIA / KUWAIT	KUWAIT	335,140	320,880	1,112,950	1,027,560	416,230	358,190	40,400	33,590	9.71	A - (S&P)
022	MISR LIFE	EGYPT	330,640	278,500	2,047,160	2,018,200	417,100	515,200	99,970	84,030	23.97	BBB(AM Best)
023	AL AIN AL AHLIA	UAE	328,670	314,500	751,640	1,220,000	318,720	327,800	20,680	15,810	6.49	A3 (Moody's)
024	SAICO "DAMANA" (2)	BAHRAIN	326,000	326,000	260,000	260,000	143,000	143,000	18,760	18,760	13.12	A- (AM Best)
025	MAMDA / MCMA	MOROCCO	320,800	265,000	1,820,500	1,800,000	244,300	242,000	-	-	-	
026	SALAMA / UAE	UAE	318,000	301,400	1,228,250	1,142,380	223,710	210,300	37,060	16,180	16.57	BBB- (S&P)
027	EMIRATES INS.	UAE	283,370	309,810	849,800	756,830	293,460	323,980	29,420	38,150	10.03	
028	QLM	QATAR	275,090	-	479,500	-	143,690	-	26,940	-	18.75	A- (S&P)
029	ALLIANZ (LIFE)	EGYPT	260,470	186,600	828,860	688,300	90,040	67,200	32,700	22,060	36.32	
030	BUHAIRA NATIONAL	UAE	252,370	236,180	523,350	547,040	183,850	178,250	6,530	6,010	3.55	BB+ (S&P)
031	DUBAI	UAE	250,360	264,600	466,770	438,480	142,200	147,410	15,000	20,710	10.55	A - (AM Best)
032	DOHA INSURANCE GROUP	QATAR	250,000	180,100	720,000	779,820	305,000	294,770	16,500	13,440	5.41	A- (S&P)
033	UNION / UAE	UAE	248,510	252,600	482,000	494,900	90,190	88,830	2,000	5,830	2.22	B++(AM Best)
034	MAROCAINE VIE	MOROCCO	239,600	233,700	647,200	690,100	47,610	49,300	9,100	12,900	19.11	
035	METLIFE / EGYPT	EGYPT	227,680	178,440	526,650	423,460	64,500	48,150	41,700	29,570	64.65	
036	GIG BAHRAIN	BAHRAIN	227,160	217,200	636,900	571,200	110,230	95,490	10,420	7,600	9.45	A - (AM Best)
037	SAICO / KSA	KSA	212,010	222,490	349,710	349,760	95,060	82,830	12,620	-2,830	13.28	
038	QATAR GENERAL	QATAR	210,000	191,000	2,510,000	2,510,000	1,400,000	1,400,000	35,950	-128,600	2.57	B+ (AM Best)
039	ARABIA / LEBANON	LEBANON	209,920	190,030	659,170	538,630	140,540	119,650	-8,440	5,250	-6.01	B++(AM Best)
040	WATANIYA / KSA	KSA	209,570	196,010	425,260	422,860	70,890	68,880	2,090	4,910	2.95	BBB (S&P)
041	MALATH	KSA	208,420	222,730	350,210	368,060	124,820	122,800	6,050	4,900	4.85	BBB+ (S&P)
042	SAA	ALGERIA	198,300	243,960	723,300	710,780	297,300	318,730	19,600	18,400	6.59	
043	AL ETIHAD	KSA	197,780	229,850	389,330	396,510	136,680	128,100	-7,370	17,150	-5.39	
044	CAAT	ALGERIA	195,160	206,010	618,970	608,150	216,410	216,510	22,070	21,220	10.20	
045	MEDGULF / LEBANON	LEBANON	190,800	171,030	195,460	195,460	36,650	39,650	N/A	8,900	-	
046	ALLIANZ SAUDI FRANSI	KSA	179,930	269,770	701,840	622,470	187,080	87,130	-4,700	11,100	-2.51	
047	ALLIANZ / MOROCCO	MOROCCO	174,560	152,520	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	A (AM Best)
048	TAKAFUL EMARAT	UAE	167,300	165,100	284,000	300,480	29,970	32,150	-4,100	-10,350	-13.68	
049	UCA / KSA	KSA	164,500	112,080	338,560	319,430	88,800	100,120	-4,000	2,010	-4.50	
050	NGI	UAE	157,640	146,050	377,750	332,700	133,530	124,520	12,560	4,630	9.41	A- (AM Best)
051	AXA LIFE	EGYPT	156,250	119,620	553,640	452,200	47,820	42,480	23,930	17,980	50.04	
052	CIGNA (1)	MIDDLE EAST	153,570	153,570	155,780	155,780	45,350	45,350	-	5,100	-	
053	GULF UNION AL AHLIA	KSA	148,570	149,010	348,270	188,370	71,640	38,740	-12,160	-7,770	-16.97	
054	BANKERS	LEBANON	147,810	122,810	326,920	205,590	80,720	73,550	12,170	-4,500	15.08	B++(AM Best)
055	ARABIAN SHIELD	KSA	147,390	145,000	322,280	303,300	123,170	116,700	8,440	4,510	6.85	
056	SAGR NATIONAL / UAE	UAE	139,250	110,900	278,810	239,220	87,270	86,110	1,570	1,310	1.80	A+ (S&P)
057	ACIG	KSA	137,370	141,160	161,980	150,090	39,120	38,520	950	1,900	2.43	
058	ALLIANZ SNA	LEBANON	135,620	153,780	581,600	533,000	28,620	-38,500	-10,200	-86,000	-35.64	AA (S&P)
059	RAK / UAE	UAE	134,000	158,580	184,440	224,450	55,330	51,770	3,670	1,090	6.63	BBB+ (S&P)
060	CAAR	ALGERIA	128,450	128,400	409,800	414,950	170,560	183,510	6,680	5,040	3.92	
061	DHOFAR	OMAN	126,100	118,650	344,400	385,000	66,400	56,990	10,020	7,040	15.09	
062	KUWAIT INSURANCE	KUWAIT	125,200	122,000	630,000	667,100	330,000	366,030	34,700	30,980	10.52	A3 (Moody's)

Top 50 Global Reinsurance Groups

This **Top 50 Global Reinsurance Groups** directory is based on research data from rating agency A.M. Best. Listing the **top reinsurers in the world**, this directory provides a simple way to analyse the **world's top reinsurance companies**. The **global reinsurance groups** featured are ranked by unaffiliated **gross reinsurance premiums written in 2020 (USD \$m's)**. You can sort the table by any of the headings and search it to analyse individual **reinsurance companies**. Search:

Ranking	Reinsurance Company Name	Gross Life & Non-Life Reinsurance Premiums Written	Net Life & Non-Life Reinsurance Premiums Written	Gross Non-Life Only Reinsurance Premiums Written	Net Non-Life Only Reinsurance Premiums Written	Shareholders Funds (2)	Loss Ratios (3)	Expense Ratios (3)	Combined Ratios (3)
1	Munich Reinsurance Company	\$45,846	\$43,096	\$30,237	\$29,011	\$36,845	74.7%	30.9%	105.6%
2	Swiss Re Ltd.	\$36,579	\$34,293	\$21,512	\$20,636	\$27,258	78.7%	30.3%	109%
3	Hannover Rück S.E.4 4	\$30,421	\$26,232	\$20,568	\$17,449	\$14,543	72.8%	29.1%	101.9%
4	SCOR S.E.	\$20,106	\$17,910	\$8,795	\$7,695	\$7,588	70.2%	30.1%	100.2%
5	Berkshire Hathaway Inc.	\$19,195	\$19,195	\$13,333	\$13,333	\$451,336	80.8%	25.4%	106.2%
6	China Reinsurance (Group) Corporation	\$16,665	\$15,453	\$6,422	\$6,020	\$15,772	68%	33.8%	101.8%
7	Lloyd's 5, 6	\$16,511	\$12,213	\$16,511	\$12,213	\$45,010	73.7%	33.9%	107.6%
8	Canada Life Re	\$14,552	\$14,497	N/A	N/A	\$21,137	N/A	N/A	N/A
9	Reinsurance Group of America Inc.	\$12,583	\$11,694	N/A	N/A	\$14,352	N/A	N/A	N/A
10	Korean Reinsurance Company	\$7,777	\$5,432	\$6,427	\$4,229	\$2,261	84.6%	14.9%	99.6%
11	Everest Re Group Ltd.	\$7,282	\$6,768	\$7,282	\$6,768	\$9,726	76.3%	26.7%	103%
12	PartnerRe Ltd.	\$6,876	\$6,301	\$5,377	\$4,826	\$7,327	79.5%	26.5%	106%
13	General Insurance Corporation of India 7	\$6,481	\$5,773	\$6,310	\$5,608	\$7,289	91.7%	21.4%	113.1%
14	RenaissanceRe Holdings Ltd.	\$5,806	\$4,096	\$5,806	\$4,096	\$7,560	74%	27.9%	101.9%
15	AXA XL	\$5,326	\$4,201	\$5,326	\$4,201	\$13,238	80.5%	30.5%	111%
16	Transatlantic Holdings, Inc.	\$5,237	\$4,845	\$5,237	\$4,845	\$5,377	72.9%	30.7%	103.6%
17	Arch Capital Group Ltd. 11	\$4,201	\$2,995	\$4,201	\$2,995	\$13,929	76%	35.8%	111.8%
18	MS&AD Insurance Group Holdings, Inc. 7, 8	\$3,922	N/A	\$3,922	N/A	\$15,007	N/A	N/A	101.7% 2
19	Assicurazioni Generali SpA	\$3,831	\$3,831	\$1,122	\$1,122	\$39,056	80.8%	29.4%	110.2%
20	R+v Versicherung AG 9	\$3,785	\$3,785	\$3,785	\$3,785	\$2,641	83.1%	24.5%	107.6%
21	MAPFRE RE, Compania de Reaseguros S.A. 10	\$3,600	\$3,003	\$3,004	\$2,416	\$2,175	69.1%	29.3%	98.4%
22	Sompo International Holdings, Ltd.	\$3,580	\$3,088	\$3,580	\$3,088	\$7,386	67.2%	29.5%	96.7%
23	The Toa Reinsurance Company, Limited 7, 8	\$3,104	\$2,579	\$2,226	\$1,801	\$2,792	72.4%	35%	107.4%
24	Axis Capital Holdings Limited	\$2,809	\$1,979	\$2,809	\$1,979	\$5,296	76.4%	27.4%	103.8%
25	Validus Reinsurance, Ltd.	\$2,409	\$1,823	\$2,409	\$1,823	\$3,439	77.4%	27.8%	105.2%
26	Caisse Centrale de Reassurance	\$2,292	\$2,107	\$2,155	\$1,975	\$6,493	94.4%	15.5%	109.9%
27	Pacific LifeCorp	\$2,283	\$1,771	N/A	N/A	\$17,452	N/A	N/A	N/A
28	Odyssey Re Holdings Corp.	\$2,214	\$2,123	\$2,214	\$2,123	\$4,774	66.9%	28.7%	95.6%
29	Taipung Reinsurance Co. Ltd. 8	\$2,098	\$1,765	\$1,327	\$1,089	\$1,557	70.7%	33.2%	103.9%
30	Peak Reinsurance Company Ltd.	\$1,966	\$1,517	\$1,867	\$1,420	\$1,487	71%	26.5%	97.4%
31	IRB - Brasil Resseguros S.A.	\$1,846	\$1,034	\$1,846	\$1,034	\$819	102.3%	29.7%	132%
32	SiriusPoint Ltd. 13	\$1,828	\$1,241	\$1,826	\$1,238	\$2,437	80.7%	32.6%	113.3%
33	Aspen Insurance Holdings Limited	\$1,661	\$1,302	\$1,661	\$1,302	\$2,998	74.2%	27.6%	101.8%
34	Qianhai Reinsurance Co., Ltd.	\$1,574	\$1,020	\$386	\$324	\$475	75.6%	23.1%	98.7%
35	Deutsche Rueckversicherung AG	\$1,490	\$958	\$1,391	\$915	\$376	66.5%	34.1%	100.5%
36	QBE Insurance Group Limited	\$1,417	\$1,245	\$1,417	\$1,245	\$8,492	83.9%	25.2%	109.1%
37	Tokio Millennium Re AG 7	\$1,372	\$1,083	\$1,372	\$1,083	\$17,374	N/A	N/A	103.7%
38	American Agricultural Insurance Company 12	\$1,291	\$420	\$1,291	\$420	\$639	83.6%	17.5%	101.2%
39	Markel Corporation	\$1,131	\$960	\$1,131	\$960	\$12,815	69.8%	33.9%	103.7%
40	Allied World Assurance Company Holdings, AG	\$956	\$873	\$956	\$873	\$4,377	69.1%	26.5%	95.6%
41	Fidelis	\$855	\$411	\$855	\$411	\$2,034	55.7%	32.6%	88.3%
42	Chubb Limited	\$832	\$731	\$832	\$731	\$59,441	62.3%	30.2%	92.5%
43	Lancashire	\$814	\$519	\$814	\$519	\$1,539	59.6%	50.8%	110.4%
44	W.R. Berkley Corporation 14	\$810	N/A	\$810	N/A	\$631	N/A	N/A	95.3%
45	African Reinsurance Corporation	\$805	\$651	\$744	\$600	\$1,017	62.4%	37.6%	100.1%
46	Nacional de Reaseguros, S.A.	\$747	\$590	\$608	\$452	\$497	66.8%	30.7%	97.6%
47	Hiscox Ltd.	\$743	\$193	\$743	\$193	\$2,354	102%	33.1%	135.2%
48	DEVK Re	\$703	\$654	\$695	\$646	\$1,565	71.8%	28%	99.8%
49	Central Reinsurance Corporation	\$655	\$608	\$549	\$504	\$576	71.7%	26.5%	98.2%
50	Qatar Reinsurance Company, Limited	\$652	\$547	\$652	\$547	\$750	106.3%	34.2%	140.5%

Showing 1 to 50 of 50 entries

Notes:

- All non-USD currencies converted to USD using foreign exchange rate at company's fiscal year-end.
 - As reported on Balance Sheet, unless otherwise noted.
 - Non-Life only.
 - Net premium written data not reported, net premium earned substituted.
 - Lloyd's premiums are reinsurance only. Premiums for certain groups within the rankings may include Lloyd's Syndicate premiums when applicable.
 - Total shareholders' funds includes Lloyd's members' assets and Lloyd's central reserves.
 - Fiscal year-end March 31, 2020.
 - Net asset value used for total shareholders' funds.
 - Ratios are as reported and calculated on a gross basis.
 - Premium data excludes intergroup reinsurance.
 - Based on Arch Capital Group Ltd. consolidated financial statements and includes Watford Re segment.
 - Data and ratios based on US Statutory Filing.
 - Figures represent the combined pro-forma 2020 position of SiriusPoint taking into account the merger between Third Point Reinsurance Ltd. and Sirius.
 - Effective December 5, 2019, Asia Capital Re ceased writing new business.
 - (N/A) – Information not applicable or not available at time of publication.
- Note:** In 2021, AM Best updated the data used in this table to only include reinsurance premiums, so excluded any direct insurance premiums written by these global reinsurers.



الشركة المركزية لإعادة التأمين
COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE

**SERVING YOUR CHALLENGES,
SUPPORTING YOUR ACTIVITY**



Îlot 135, N°2, Cité Administrative Plateau. Ouled Fayet. Alger 16035
Tél : +213 0 23 31 40 75 - Fax : +213 0 23 31 40 81
E-mail : contact@ccr.dz - Site Web : www.ccr.dz





Moving Forward
Since 1972