



AL BAYAN MAG

العدد ٦١٧ • السنة الثالثة والخمسون • نيسان (أبريل) ٢٠٢٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 617 • 53 YEARS • APRIL 2023

الجزء الثاني
PART II

البي العالمي استضاف قادة قطاع التأمين

Bahrain: BHD • Egypt: EGP • France: Euros • Jordan: JDS • USA: SP25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: Lst 1,50 • Morocco: Dirh50 • Oman: OMR • Qatar: QR25 • Syria: SZ200 • UAE: Dirh25 • Yemen: YR1,500



5 289000 017804

Helping you prepare for a better tomorrow



Creative and tailored customer solutions



Pioneers and market leaders



For more information, please contact your AIG business development representative

AIG is the marketing name for the worldwide property-casualty, life and retirement, and general insurance operations of American International Group, Inc. This document carries summary information only. For details on terms and conditions, exclusions and exceptions, please refer to the detailed policy wording. Products and services are written or provided by subsidiaries or affiliates of American International Group, Inc.

© American International Group, Inc. All rights reserved.

GCCNA00070TT0223



FENCHURCH
FARIS

**We don't eliminate risk.
We eradicate fear.**

Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

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

www.fenfar.com

Fenchurch Faris Ltd

Incorporated in Jordan, Number 1402

Broker at **LLOYD'S**

«دبي المالي العالمي» استضاف قادة قطاع التأمين



أركان مجموعة FENCHURCH FARIS



أركان مجموعة NASCO



FROM LEFT: THE MODERATOR, SALMAAN JAFFERY, PETER ENGLUND, JASMIN FICHTE & DAVID FLANDRO



احدى جلسات العمل

وتأتي استضافة مركز دبي المالي المتواصلة للمؤتمر مؤشراً أساسياً على مكانته الرائدة كمركز عالمي للتأمين وإعادة التأمين، حيث يحتضن نحو ١٠٠ شركة عاملة بالقطاع. ويركز المؤتمر على قضايا رئيسية تشمل حفز النمو الاقتصادي، واستقطاب المواهب للعمل في قطاع التأمين، وتبني الحلول التكنولوجية، ودعم مبادرات مكافحة التغير المناخي وخفض معدلات الكربون. كما بحثت أجندة المؤتمر في الفجوات الموجودة في قطاع التأمين في المنطقة وناقشت القضايا المتعلقة بالتغير المناخي والمواهب والتكنولوجيا.

استضاف مركز دبي المالي العالمي، أعمال الدورة السنوية السادسة من مؤتمر دبي الدولي للتأمين بالتعاون مع «جلوبال ري إنشورنس»، وبحضور أكثر من ٨٠٠ مشارك من قادة قطاع التأمين في ٦٠ دولة. وانطلق المؤتمر الذي يقام هذا العام تحت شعار «التكيف مع المتغيرات: التغلب على التحديات من أجل عالم أفضل»، في فندق ريتز كارلتون مركز دبي المالي العالمي ويوفر الحدث الأكبر من نوعه بالمنطقة فرصاً غير مسبوقة للتواصل وتبادل الآراء والخبرات.



KURT EBIK، غسان جبور وبلال الحصن



عبدالله الشرييني، سليم بيون ومروان نور



أركان ARABRE عماد المصري، تالاجراح وعامر محمصاني



RSA و QIC



LOCKTON و KUWAIT RE



من اليسار: هلا غطمي، ثريا عجيني، علاء أبو عيشة وعائد صالح



من اليمين: عماد اسحق، د. وليد زعرب مع BROKTECH



SUPRIYA SEHGAL & S. HASSAN AL SHARAF



من اليمين: نادر العنيسي ومنذر الدرهمي (OMAN RE)



من اليمين: MANOJ KUMAR وطارق خواجه

وفي ظل حرص قطاع التأمين العالمي على استقطاب المواهب الجديدة، تم تسليط الضوء على مزايا «شبكة المواهب» - وهي منصة تتيح لنحو ٤٣٠٠ شركة تعمل في المركز عرض الوظائف الشاغرة لديها، واستقطاب الخبرات المحلية والعالمية الباحثة عن

وبحسب «دبي المالي العالمي»، فقد نما عدد شركات قطاع التأمين في المركز في آخر ٤ سنوات، حيث وصلت إلى أكثر من ١٠٠ شركة محلية وعالمية، ٨٠٪ منها يتبع لأنظمة وقوانين وتشريعات المركز.



من اليمين: خالد السيد، أنجي صالح، أحمد حلمي وأحمد عوض الله



اجتماع SAUDI RE و LIBERTY



من اليسار: جورج البيطار، كارين شرفان، عماد كعدي ويارا الحباس



من اليمين: محمد طبطباي وجورج قبّان



من اليمين: داوود الدويسان وفهد الحصني



من اليمين: طارق عواد وفتاح بكداش



من اليمين: نبيه مسعد و GAUTAM DATTA



من اليمين: عماد كعدي وانطوني ابي فاضل

على مبادرة الشركة إلى إنشاء شركة تأمين مرخصة توفر خدمات التأمين ضد الخسائر لمصلحة الشركة الأم.

وأشار **جعفري** إلى وجود اهتمام كبير من قبل شركات التأمين في ما يتعلق بأمن المعلومات، الذي يعتبر من ضمن ستة محاور تركز عليها الشركات العاملة في المركز في الفترة الأخيرة.

وأكد **جعفري** أن قطاع التأمين والإعادة يعتبر من أكبر القطاعات في مركز دبي المالي العالمي، الذي يتميز باستقراره، وهناك العديد من الفرص لتطويره من خلال مركز «إنوفيشن هب» التابع لمركز دبي المالي العالمي والمختص بالتطوير والابتكار، مع توقعاتنا باستقطاب العديد من الشركات خلال السنوات المقبلة.

فرص عمل في المركز المالي، مع إمكانية التواصل المباشر مع المرشحين.

ومن جهة أخرى، كشف **سلمان عز الدين جعفري**، الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال في مركز دبي المالي العالمي، أن معظم الشركات التي استقطبت في الآونة الأخيرة كانت من الهند وأفريقيا وبنسبة نمو تعد الأكبر منذ سنوات، كما يضم المركز اليوم ٥ من أفضل ١٠ شركات تأمين في العالم.

وأوضح **جعفري**، أن «التأمين المقيد» كان من أبرز القطاعات التي تم التركيز عليها مؤخراً، ويعتبر آلية تمويل ضد المخاطر تتخذها الشركات للحيلولة دون تكبد خسائر مستقبلية، ويرتكز المفهوم



LINK و JOFICO



BROKNET و LIBERTY



من اليمين: طارق حسين، محمد دهني، بسام حسين، عبدالله العيسري وهيثم المدرس



صور جماعية لأركان AON، ملاذ وسعودي ري

وأوضح **ميلان سيجيج** العضو المنتدب في شركة «فيرسك» المختصة بقياس المخاطر وتحليل المعلومات، أن شركات التأمين في المنطقة ليست لديها الخبرة والمقدرة الكافية للتعامل مع الكوارث الطبيعية الكبيرة التي تحصل في الدول الأوروبية، داعياً الشركات إلى الاستعداد المسبق لمواجهة الكوارث المفاجئة الناتجة عن التغير المناخي.

كما تضمنت قائمة المتحدثين في المؤتمر **سوزان رايس**، رئيسة المجموعة التوجيهية العالمية لمبادرة التمويل الأخلاقي العالمية. وبصفتها إحدى أكثر النساء نفوذاً في المجال المصرفي خلال العقود الثلاثة الماضية، قدمت **رايس** تحليلاتها الموضوعية حول

خطط لمواجهة الكوارث

من جهته، قال **آرش ناصري**، كبير المهندسين الرئيسيين في شركة «فيرسك» المختصة بقياس المخاطر وتحليل المعلومات ومقرها أميركا: «إن شركات التأمين في المنطقة بحاجة ماسة لوضع خطط جديدة لمواجهة الكوارث الطبيعية والزلازل يتوقع أبعدها في المستقبل».

وأشار **ناصر**، إلى أن دول المنطقة العربية لا تزال بعيدة عن الكوارث الطبيعية والزلازل كالتالي تحصل في أميركا وبعض الدول الأوروبية والآسيوية، لكن يجب الاستعداد جيداً لها من خلال رسم خطط واضحة للتغلب على الصعوبات التي قد يتعرضون لها عند وقوعها.



من اليمين: جلال صقر، محمد سعد زغلول و KEN AGHOGHOVIA



من اليسار: موسى بيطار وعلاء عبد الجواد



ياسر البحارنة خلال اجتماعه مع أركان AM BEST



DEUTSCHE RUCK و UIB



انطوان أبوجودة في الوسط



أحد اجتماعات ONE GLOBAL



اجتماع شديد ري والنسر للتأمين و ARAB RE



الصقر الوطنية و MERCU RE و BROKNET



اجتماع برقان للتكافل و SCR



من اليمين: أحمد الطبطبائي، محمد الطبطبائي، داوود الدوسان وريهام الدريعي الدويسان



من اليمين: ايلي كرم، ميراي الدبس وعماد طعمة

أهم توجهات مشهد قطاع التأمين وقطاع التمويل. كما دعت قادة التأمين إلى التصدي لتحديات التغير المناخي استعداداً لانعقاد مؤتمر الأطراف COP28 في دبي، وذلك في سياق برنامج الطريق إلى مؤتمر الأطراف COP28 الذي يستضيفه المركز بالشراكة مع مبادرة التمويل الأخلاقي العالمية.

وقالت **علياء الزرعوني**، الرئيس التنفيذي للعمليات في مركز دبي المالي العالمي: «يعد مركز دبي المالي العالمي القوة الدافعة لنمو سوق التأمين وإعادة التأمين في المنطقة، باعتباره الوجهة المثلى والأكثر مصداقية لاستضافة المؤتمر، ونرحب بالنخبة المميزة من قادة قطاع التأمين المشاركين في المؤتمر، كما نتطلع هذا العام إلى تنشيط الحوار بشأن العديد من القضايا المهمة من بينها المواهب والتكنولوجيا وتغيير المناخ سعياً لبناء مستقبل أكثر تكيفاً مع المتغيرات في هذا القطاع».



أحمد نصرالله وإشراق الشهابي



ماريو حداد ورائيا حجازي



من اليمين: ناديا صالح (مصر للتأمين) خلال احد اجتماعاتها

Our expertise.
Your advantage.



Liberty Specialty Markets in Dubai has been offering a range of specialty reinsurance products since 2006. This now includes Fine Art & Specie, Property and War & Terrorism through our second office in Lloyd's.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty in Dubai, please contact us on **00971 4 302 8000** or visit: libertyspecialitymarkets.com/dubai



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is a trading name of Liberty Specialty Markets MENA Limited (DIFC Licence No: 1794), regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference: F002783) as an authorised service company coverholder with authority to enter into contracts of insurance on behalf of Lloyd's syndicate 4472 and other insurers within the group. When we offer insurance products to you (the policyholder) we will make sure we tell you which insurer will underwrite the policy. Registered office: Unit 408, Level 4, Gate Village Building 5, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

DUBADV487-04-16



من اليمين: جوزف بجاني وفادي شرقاوي



من اليمين: روجيه زكار، د. علي الوزني وطارق الوزني



من اليمين: فريد لطفى، د. مازن ابو شقرا و ابراهيم سلامه



من اليمين: أنور الرافدين ويحيى صالح



أحد اجتماعات APEX



من اليمين: نبيل حجار، بسام حسين والكابتن ريتشارد شلهوب

محكمة التمييز في دبي تلزم شركات التأمين بتغطية المتضرر من حوادث خارج الطريق

أقرت محكمة التمييز في دبي مبدأ قانونياً بناء على طعن النائب العام في دبي، يلزم شركات التأمين تعويض المتضرر من الغير من استعمال المركبة المؤمن عليها، حتى في حالة وقوع الحادث خارج الطريق.

وأفاد المبدأ القانوني بأنه بموجب وثيقة التأمين الموحدة لتأمين المركبة من المسؤولية المدنية، يحق للغير المتضرر مطالبة شركة التأمين بتعويضه عن الأضرار التي لحقت به نتيجة حادث تسببت المركبة المؤمن عليها في وقوعه، سواء وقع الحادث أثناء وقوف المركبة أو أثناء تشغيلها، على أي صورة، طالما لم يكن من بين ركاب السيارة التي تسببت في الحادث. وأوضح المبدأ القانوني الذي أقرته المحكمة بناءً على طعن قدمته النيابة المدنية في دبي، باسم النائب العام أنه لا يجوز للشركة الاحتجاج قبل الغير

المتضرر بالاستثناءات التي تستبعد مسؤوليتها في مواجهة المؤمن له، ومنها الحوادث التي تقع على خارج الطريق، وفق تعريف الطريق بالوثيقة، ولم تكن هناك تغطية إضافية.

ويحسم المبدأ الجديد خلافاً متكرراً، لأن غالبية شركات التأمين لا تغطي الحوادث التي تقع خارج حرم الطريق، سواء للمتسبب المؤمن لديها، أو المتضرر، وتشترط إضافة بند ملحق لوثيقة التأمين بمقابل، كما أن الشركات التي تتيح لعملائها تغطية هذه الحوادث، لا تضع تعريفاً أو إطاراً محدداً لمفهوم «خارج الطريق»، ما يقود إلى جدل حول ما إذا كان المقصود به أمتاراً قليلة خارج حرم الطريق، أم تلك التي تقع في البر أو المناطق الرملية.



أركان ALLIANZ



AARTI PASI & RAJGURU / W- SAFE RE



من اليمين: جان صافي وأسامة الشريدة



أركان ISA



أركان IGI



من اليمين: وسيم ريشا، عبدالله العسيري، هيثم المدرس وإيليا نعمه



من اليمين: باسل العوامي، روجيه نعمه، أسامة فرح، فاضل الهاشم ومحمد المفتي



من اليمين: طارق عواد وانطوان أبو فيصل



من اليمين: عماد مرار، عماد جرابسي، محمد الطببائي ومؤمن مختار



من اليسار: محمد فيرا، هلا غطمي
و XAVIER P.K



من اليمين: كريم صالح، نظام الدين عبد القادر، محمد نصرالله
و MOHAMMED AAMER NASIR (شركة الإسلامية للتأمين - قطر)

هل يكون التأمين الأسير CAPTIVE حلاً للأسواق المتشددة؟

يوفر التأمين الأسير CAPTIVE القدرة الإستيعابية التي تشد الحاجة إليها حيث تعمل شركات التأمين التقليدية على تقليص حدود التغطيات وزيادة الاستثناءات والأسعار.

ودفعت السوق المتشددة إلى زيادة الاهتمام بتأسيس شركات تأمين أسيرة كنهج بديل، وربما كشرركات أقل تكلفة، لتحويل المخاطر التأمينية لتلبية الإحتياجات التأمينية للمؤسسات مقارنة بقنوات التأمين التقليدية.

وتعود الزيادات المستمرة في الأسعار جزئياً إلى التضخم والقدرات الإستيعابية المحدودة للتغطيات، حيث تقيد بعض شركات التأمين والإعادة على الممتلكات وضد الحوادث تعرضها للخطوط التي يُنظر إليها على أنها عالية المخاطر، مثل التأمين السيبراني والتأمين على مسؤولية المديرين والموظفين (D&O).

ومن المتوقع أن يظل التأمين الأسير يمثل حلاً مهماً لتحويل المخاطر للشركات في المستقبل. ومع ذلك، قد تعتمد وتيرة النمو على كيفية تطور البيئة التنظيمية حول إنشاء وإستخدام التأمين الأسير في المستقبل.



من اليمين: ايلي بو شعيا، بلال الحص، غدا مجد وفادي شراوي



من اليمين: أحمد رجب وعبدالله النعيمي



من اليمين: نبيه مسعد، شرين الزين ود. مازن أبو شقرا



من اليمين: عبد السلام خاجة، أيمن العباسي والمهندس نواف المطيري



جينيفر درغام وجان واكيم



حسن ناصر (NASCO) و IRVING UREFIA (OCEAN RE)

قطاع التأمين الإماراتي يحافظ على الصدارة عربياً ويتقدم مرتبة عالمياً

عام ٢٠٢١، والترتيب السادس ضمن الدول المتقدمة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، حيث بلغت نسبة أقساط التأمين المكتتبة إلى الناتج المحلي الإجمالي ٢,٨٪ منها ٢,٣٪ لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات و ٠,٥٪ لتأمين الأشخاص وعمليات تكوين الأموال.

الاستثمار

ولفت التقرير إلى أن فئات الاستثمار في قطاع التأمين تنوعت انسجاماً مع التعليمات المالية لشركات التأمين التقليدي والتعليمات المالية لشركات التأمين التكافلي، وقد ارتفع إجمالي الأصول المستثمرة لتبلغ ٧٨,٩ مليار درهم (٦٤,٣٪ من مجموع الموجودات) في عام ٢٠٢١، مقابل ٧٢,٨ مليار درهم في ٢٠٢٠، ويرجع ذلك أساساً إلى ارتفاع الأوراق المالية سندات الدين لتصل إلى ٣٣,٩ مليار درهم، فيما ارتفع النقد والودائع إلى ٢١ مليار درهم وزادت القروض والودائع والأدوات المالية الأخرى المصنفة "A" إلى ٤,٣ مليار درهم وزادت الموجودات المستثمرة الأخرى إلى ١٥,٨ مليار درهم.

حافظ قطاع التأمين في دولة الإمارات على صدارة الترتيب الأول من حيث إجمالي أقساط التأمين المكتتبة على مستوى أسواق التأمين العربية في عام ٢٠٢١، وفق تقرير حديث لمصرف الإمارات المركزي.

وأوضح تقرير المصرف المركزي، أن قطاع التأمين الإماراتي واصل التقدم في الترتيب من حيث إجمالي أقساط التأمين المكتتبة وصولاً إلى المرتبة ٣٧ عالمياً في عام ٢٠٢١، مقابل الترتيب ٣٨ في عام ٢٠٢٠، وفقاً لإصدارات سيجما العالمية.

وذكر تقرير «المركزي» أن نصيب الفرد من أقساط التأمين في دولة الإمارات وصل إلى ١٣٠٥ دولار في عام ٢٠٢١، منها ١٠٦١ دولاراً بالنسبة لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات و ٢٤٤ دولاراً بالنسبة لتأمين الأشخاص وعمليات تكوين الأموال، وهو أعلى من المتوسط العالمي لنصيب الفرد من أقساط التأمين البالغة ٨٧٤ دولار.

وأشار التقرير إلى أن قطاع التأمين في دولة الإمارات حقق الترتيب الـ ٤٦ عالمياً من حيث نسبة أقساط التأمين المكتتبة إلى الناتج المحلي الإجمالي في



أحد اجتماعات FENCHURCH FARIS



BNI و SWAN INTERNATIONAL



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU
DO BUSINESS

RSAI Ltd UK / DIFC BRANCH
Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com
Regulated by DFSA

بسام الحسين (رئيس مجموعة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE - قطر)؛

يتميز سوق التأمين القطري بالانسجام والتكامل بين مختلف الأطراف الفاعلين



تتخذ مجموعة الدوحة للتأمين من الابتكار أساساً لتعاملاتها، كما أنها تتميز بتقديم أفضل خدمات التأمين من خلال المنافسة على التطوير المستمر لمنتجاتها تنطوي على معايير جديدة تساهم في تميز وخصوصية هذا القطاع، فهي ليست مجرد شركة تأمين فحسب بل إنها حليف موثوق يعتمد عليه. وفي لقاء خاص، أوضح بسام الحسين رئيس المجموعة، لـ «البيان الاقتصادية» أن الهدف الرئيسي لانعقاد المؤتمرات في قطاع التأمين اليوم لم يعد لخلق او مد شبكات العلاقات العامة فقط، بل أصبحت هذه المؤتمرات تشتمل على مضامين فنية ضرورية لتلبية حاجات السوق تقوم على مناقشة المواضيع الطارئة لتذليل العقبات والوصول إلى حلول وتوصيات تواكب المتغيرات على الساحتين الإقليمية والعالمية. وبحسب بسام الحسين أن سوق التأمين القطري متجانس ويحقق التوافق بين جميع الأطراف الفاعلة، مع ما يشهده من تعاون على مستوى القوانين والتشريعات وبخاصة قانون التأمين الصحي، أما في ما يتعلق بتعاملات شركات إعادة مع السوق القطري فلفت بسام الحسين، وهو من الشخصيات المرموقة والمحترمة، إلى أن الرؤية الطاغية لدى أكثرها تتعلق بالشروط والقوانين المناسبة لها مؤكداً على دور المرحلة الآتية في مواكبة التطورات.

لا توجد أسباب تمنع حدوث عمليات دمج بين الشركات

■ في رأيكم ما هي الأسباب التي تحول دون نجاح عمليات الاستحواذ والاندماج؟
- في الحقيقة لا توجد أسباب محددة تمنع حدوث عمليات دمج بين الشركات، كما يلزم دائماً أن تكون النوايا موجودة للمضي قدماً في هذه الخطة من أجل الوصول إلى كيانات ضخمة تملك القدرة على المنافسة. وبالنسبة إلينا فقد جرى الدخول في مفاوضات أولية بشأن مشروع اندماج محتمل مع شركة الكوت للتأمين وإعادة التأمين، إلا أنه لم يتم التوصل من خلال هذه المفاوضات إلى رؤية مشتركة تؤدي إلى اتفاق مبدئي يحقق مصلحة المساهمين في الشركتين.

مرحلة جديدة يجب مواكبتها

والتأقلم معها للاستمرار

■ كيف تنظر شركات إعادة التأمين العالمية لتعاملاتها مع السوق القطري؟
- اختلفت طريقة عمل وأهداف شركات إعادة حيث باتت أكثر ثيرتها تتطلع لوضع الشروط والقوانين المناسبة لها دون الالتفات إلى المعيد القائد، وبالتأكيد دخل السوق مرحلة جديدة ومختلفة يجب مواكبتها والتأقلم معها للاستمرار. ■



من اليمين: طارق حسين، محمد دهنى، بسام حسين، عبدالله العسيري وهيثم المدرس

■ ما هو تعليقكم على الموضوعات التي يتم التطرق إليها خلال انعقاد المؤتمرات؟

- في السابق كان انعقاد المؤتمرات يتمحور حول التعارف والتواصل بين المشاركين، أما الآن بات هناك تركيز واضح على القضايا الأساسية، كما وتُعد اللقاءات بهدف مناقشة مواضيع الساعة وأبرز التحديات التي تشهدها الصناعة للخروج بحلول وتوصيات ذات أهمية تحاكي المتغيرات والمستجدات على الساحتين الإقليمية والعالمية.

الأولوية للمصلحة العامة

■ بات قطاع التأمين القطري أكثر مواكبة للتطورات الحالية، كيف تقوّمون القطاع خلال المرحلة الراهنة؟

- يتميز سوق التأمين القطري بالانسجام والتكامل بين مختلف الأطراف الفاعلين مع اعطاء الأولوية للمصلحة العامة. كما سنشهد في المستقبل المزيد من التعاون مع صدور قوانين وتشريعات جديدة والتي كان آخرها قانون التأمين الصحي حيث ننتظر حالياً التعليمات التنفيذية قد تنجح معه شركات التأمين لتكوين كيانات مشتركة من بينها تقديم خدمات إدارة أعمال التأمين الصحي داخل السوق القطري.



من اليسار: بسام حسين، حسين حسين، مشارك، نبيل حجار وجورج قبّان



من اليمين: فادي مخلوطه، بسام حسين وإيهاب علامة

GO CONFIDENTLY
IN THE RIGHT DIRECTION



assist america®
Innovative Assistance Solutions

TRAVEL WITH TRUST

Assist America is the leading provider of emergency travel services in the Middle East

More companies are choosing Assist America to augment their benefits packages than ever before. With our extensive global network and over three decades of experience, Assist America is the best service provider to trust with your travel assistance needs.

CONTACT US TODAY

jbresse@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayeghe@assistamerica.com | +961 76 555 859

كريستينا شليطا (رئيسة قسم إعادة التأمين الاختياري في شركة NASCO RE): حققت الشركة نتائج ممتازة وتعمل على مشاريع في القارتين الأفريقية والآسيوية



أركان مجموعة NASCO

تعتبر NASCO إحدى أقدم وأكبر شركات وساطة تأمين ووساطة إعادة تأمين في المنطقة وتعتمد على مهارات قيادية متمرسه لتقديم أفضل الخدمات والتغطيات لشركائها في العمل.

على هامش لقاء DWIC حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» كريستينا شليطا رئيسة قسم إعادة التأمين الاختياري في الشركة حيث أشارت إلى أن السوق التأميني أصبح أكثر نضجاً وأكثر تشدداً في الوقت ذاته، لذا تحرص شركات التأمين على التعامل مع شركات إعادة ذات ملاءة مالية وخبرات فنية وحاصلة على تصنيف ائتماني جيد. وعلقت كريستينا شليطا على التغييرات التي ستشهدها الأسواق إذ ستعتمد شركات إعادة إلى فرض قيود على التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية نظراً للتشدد في بعض الأسواق، موضحة في سياق آخر النتائج المميزة للشركة رغم التحديات وأنها في صدد افتتاح مكتب جديد في كينيا، بالإضافة إلى العمل على عدة مشاريع ضخمة في آسيا وأفريقيا بالاعتماد على كوادر بشرية جديدة ذات كفاءة لمواكبة التحول الرقمي.

لبنان وتركيا وقد ينسحب ذلك على الأسواق الخليجية، حيث ستعتمد شركات إعادة إلى فرض قيود على التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية أكثر مما كانت عليه في التجديدات الأخيرة.

نتائج ممتازة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع NASCO وما هي تطلعاتكم للمستقبل؟

– على الرغم من الصعوبات والتحديات التي شهدتها السوق خلال العام الماضي نجحت الشركة في تحقيق نتائج ممتازة والتألق في عملها، بالإضافة إلى أننا وصلنا إلى المراحل النهائية لافتتاح مكتب في كينيا في شهر أبريل المقبل، كما أننا في صدد العمل على ثلاثة مشاريع ضخمة في القارتين الأفريقية والآسيوية. ودخلت الشركة مرحلة جديدة من توظيف كوادر بشرية ذات خبرة وأتمتة جميع العمليات لمواكبة عملية التحول الرقمي التي تشهدها صناعة التأمين عالمياً. ■



BARENTS RE و NASCO RE

■ ما هي أبرز التطورات التي يشهدها قطاع التأمين في المرحلة الراهنة؟
– بات السوق التأميني أكثر نضجاً وفي الوقت نفسه أكثر تشدداً نظراً إلى الصعوبات التي شهدتها عمليات تجديد الاتفاقيات الأخيرة. وبالتالي، باتت شركات التأمين تحرص على التعامل مع شركات إعادة ذات ملاءة مالية وخبرات فنية وحاصلة على تصنيفات ائتمانية جيدة. وانطلاقاً من عدم وجود قدرات استيعابية كافية في السوق بات المعيدون أكثر تشدداً في الشروط والأسعار. ومن جهة أخرى أضحت المعيدون يولون أهمية لدعم شركات التأمين التي تربطها معها علاقات عمل مميزة منذ سنوات.

تغيرات كبيرة في الأسواق

■ كيف تقرأون التأثيرات السلبية للزلازل المدمرين على التغطيات المتعلقة بفرع التأمين على الممتلكات؟

– من الواضح ستشهد الأسواق تغيرات كبيرة والمزيد من التشدد خصوصاً في التأمين ضد الكوارث الطبيعية في عددٍ من الأسواق كالأردن،



NASCO RE والاهلية للتأمين – الكويت

■ 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*

د. مازن أبو شقرا (رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة GEN RE):



نأمل أن يخرج هذا المؤتمر بمجموعة من التوصيات التي من شأنها تحسين أداء الشركات لمواكبة المتغيرات المتسارعة التي تشهدها الأسواق العالمية

توفر GEN RE في منطقتنا حلول إعادة التأمين خصوصاً لقطاعات التأمين على الحياة والصحة، وهي تتبع طريقة التعاطي المباشر مع العملاء لفهم احتياجاتهم وتحقيق أهدافهم الاستراتيجية والتشغيلية عبر تقديم مجموعة من المنتجات والموارد بهدف تعزيز النمو والقدرات والنجاح المستمر. ولمناسبة عقد مؤتمر دبي الدولي للتأمين قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» د. مازن أبو شقرا رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الشركة فأكد على الهدف من إقامة المنتديات والاجتماعات والذي يتمثل في تعزيز العلاقات وتبادل الأفكار ما بين المشاركين، بالإضافة إلى بناء الشراكات المثمرة في القطاع. ولكن مع وجود التحديات المتلاحقة بدءاً بجائحة «كورونا» ووصولاً إلى الحرب الروسية - الأوكرانية شهدت صناعة التأمين تغيرات تصاعدية ومتفرقة سلبية في معظمها تبطئ تطوع الشركات على تطبيق استراتيجيتها والوصول إلى الأهداف المرسومة، وبالتالي، هناك مشهد ضبابي في سوق التأمين يجعل الربية واضحة بين اللاعبين في ظل التحديات المتنوعة وأخرها الكوارث الطبيعية. وأوضح د. مازن أبو شقرا أن الغرض من إقامة المؤتمرات هو الخروج بتوصيات وأولويات والعمل على تطبيقها، كذلك اتخاذ قرارات فاعلة لناحية تحسين أداء السوق التأميني ككل ليبقى قادراً على اللحاق بالتغيرات والتطورات المتسارعة الحاصلة في الأسواق العالمية وخلق أحداثيات متطورة لمواكبة المخاطر. وبالتالي لكل التحديات والضبابية يوجد فرص جديدة لتحسين الأداء والتطوير عبر صنع وابتكار منتجات تلبي احتياجات أسواق التأمين.

«إننا أمام عالم جديد ومتغير يحول بتحديات كبيرة في كيفية تحديد الأهداف والتوقعات المطلوبة»

وإعادة النظر في أسعارها تصاعدياً خاصة في بعض فروع التأمين التي لم تكن تتأثر سابقاً مثل التأمين على الحياة والتأمين الطبي، كما من المتوقع أن تنطبق أيضاً على التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية والأخطار السيبرانية بسبب تراكم المخاطر.

■ كلمة أخيرة؟

– تسلط هذه المؤتمرات الضوء على موضوعات أساسية على الساحة التأمينية كالتنمية المستدامة وتبني حلول ومبادرات تساعد في التصدي لهذه المسائل، ولكن في الوقت نفسه تكثيف إنعقاد مثل هذه المؤتمرات لا يصب دائماً في مصلحة صناعة التأمين إن لم تخرج بتوصيات والعمل على آلية لتطبيقها وإدارة الموارد لتحليل البيانات خاصة في منطقتنا، أملين أن يخرج هذا المؤتمر بمجموعة من الدروس والتوصيات والقرارات الفاعلة والتي من شأنها تحسين أداء الشركات لمواكبة المتغيرات المتسارعة التي تشهدها الأسواق العالمية والتي تنعكس بطريقة مباشرة على صناعة التأمين وإعادة.

المستحدثة من جراء التغيرات في ظل التحديات والأزمات المتسارعة كالكوارث الطبيعية وتداعيات التضخم والأوبئة.

يتم ضخ رؤوس أموال كبيرة

■ في رأيكم هل ستواجه شركات إعادة عاماً صعوبات؟

– كما سبق وأشرت، تعاني الأسواق العالمية مجموعة من التقلبات والمشاكل المتواصلة مع بعضها البعض، كالأزمات البيئية والكوارث الطبيعية والأوضاع الاقتصادية الصعبة إلى جانب التغيرات المناخية كشح مياه الأنهر في العديد من الدول الأوروبية والى غيرها. أما على صعيد شركات إعادة وطريقة تعاطيها مع مجموعة هذه الأحداث، من الواضح أنه يتم حالياً ليس فقط ضخ رؤوس أموال جديدة ولكن اللجوء إلى رؤوس أموال بديلة وتحديداً بعد انتهاء الجائحة مما يزيد من حدة المنافسة في السوق. إنما الواقع مختلف بعض الشيء حيث تتجه شركات إعادة نحو المزيد من التشدد

■ نتعهد النسخة الحالية من المؤتمر تحت عناوين وقضايا جديدة على الساحة التأمينية، كيف تقوّمون فعالياته؟

– يجمع مؤتمر دبي الدولي للتأمين قادة قطاع التأمين تحت طابع إقليمي وهدفه تعزيز العلاقات وتبادل أفضل الخبرات والأفكار، ويوفر آفاقاً جديدة للتعاون والشراكات المثمرة في القطاع. ومن المهم المشاركة فيه وتحديداً خلال المرحلة الحالية كوننا على مفترق طرق حيث تعاني الأسواق من تقلبات ناجمة عن الحرب الروسية - الأوكرانية وانتشار الجائحة وما حملت معها من تأثيرات سلبية وتزامناً مع التضخم الاقتصادي وتقلبات الأسواق المالية. وهذا يجعلنا أمام بيئة جديدة ومتغيرة يحول بتحديات كبيرة عن تحديد الأهداف والتوقعات المطلوبة والخروج بتوصيات لمواكبة هذه التحولات، في ظل غياب بيانات حديثة وموثوقة ودقيقة وقواعد لاستخدامها وخارطة طريق واضحة المعالم. وهذا ما يجعل الأمور أكثر ضبابية يقلل من قدرة اللاعبين في السوق على التحرك بمرونة متناسبة مع المخاطر



اجتماع GEN RE و LINK



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، فاروق الكندري وعلي محمد

CHANGING HOW YOU
THINK **INSURANCE**

تغير فكرتك عن التأمين

www.sarwa.insurance



SARWA
INSURANCE

Head Office:

15 Kasr El Nile St.,
Downtown, Cairo
Tel: 02-25758300 &
02-25740455

Central Cairo :

14 Talaat Harb St.,
Downtown, Cairo
Tel: 02-25764486

East Cairo :

38 Beirut St.
Heliopolis, Cairo
Tel: 02-24518658

Giza :

18 Mossdak St.
Dokki, Giza
Tel: 02-237608621

Alexandria :

9 Al Farouk Omer Yousef
St. Wabour El Maya,
Alexandria
Tel: 03-4268105

Port Saied :

8 Gomhoria St.,
Port Saied
Tel: 066-3268143

Tanta :

Stadium Tower,
Geish St., Tanta
Tel: 040-3576327

شركة ثروة للتأمين شركة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم 10 لسنة 1981 و تعديلاته و حاصلة على ترخيص رقم ٤٠ من الهيئة العامة للرقابة المالية
Sarwa Insurance is an Egyptian company registered and Licensed under law 10 by the FRA license 40

محمد السيد (الرئيس التنفيذي لعمليات في شركة FENCHURCH FARIS):

شهد العام ٢٠٢٢ مرحلة مليئة بالنجاحات وتمكنا من تحقيق معدلات نمو إيجابية



تمتلك شركة FENCHURCH FARIS خبرة ٤٠ عاماً في مجال تقديم خدمات التأمين وإعادة الإعادة في جميع أنحاء أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، ولها ١١ مكتباً إقليمياً في ٨ مدن في جميع أنحاء المنطقة ويشمل عملاؤها شركات التأمين والكيانات المؤسسية والشركات الصغيرة والمتوسطة والأفراد.

ولمزيد من التفاصيل كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع محمد السيد الرئيس التنفيذي للعمليات COO في الشركة فقال إن النتائج إيجابية والأرقام المحققة في تزايد مستمر، وفي ما خص تداعيات الزلزال المدمر في تركيا وسوريا أشار الى بعض الصعوبات التي تواجه القطاع ومنها تجديد اتفاقيات الإعادة، لذا على الشركات جميعاً اعتماد سياسة تسعير سلسة ومنطقية، كذلك زيادة القدرات الاستيعابية والعمل على تحسين أداء الشركات ذات الملاءة المالية الضعيفة

لمجابهة كل ما يعيق تقدمها. ومن ناحية الحرب الروسية - الأوكرانية وتداعياتها أوضح محمد السيد أن الشركات اعتادت على هكذا نوع من الأزمات وأصبحت على قدر كافٍ من الخبرة لمحاولة التأقلم مع الأوضاع السائدة التي فرضت نفسها في الآونة الأخيرة، لكن رغم كل ذلك لفت النظر إلى النتائج الجيدة التي حققتها الشركة خلال العام المنصرم وهي في صدق التوسع نحو أسواق جديدة كالسوق القطري، كما أنها تقوم بعدة دراسات لاتخاذ قرار الدخول إلى السوق المصري مستقبلاً، أما بالنسبة لسوق المملكة العربية السعودية فذكر محمد السيد أن الشركة تمتلك ثلاثة مكاتب فيها وستعمل على افتتاح فرع جديد في جدة قبل انتهاء هذا العام.

تسعير مرنة ومنطقية. وفي الوقت نفسه، يفقد سوق التأمين إلى القدرات الاستيعابية الأمر الذي سيجعل شركات التأمين التي لا تمتلك الملاءة المالية الكافية والأداء الجيد من مواجهة صعوبات في تجديد اتفاقيات الإعادة.

أضحت الشركات على قدر كافٍ من الخبرة للتعامل مع التداعيات

■ هل تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية والضغط التضخمية مستمرة بالضغط على أسواق التأمين؟
- في البداية، كان وقع هذه الأزمات كبيراً على أسواق التأمين باعتبارها أزمة مستجدة، أما الآن أضحت الشركات على قدرٍ كافٍ من الخبرة للتعامل مع هذه التداعيات واستكمال نشاطها، بحيث لا بد من التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض علينا.

■ **البيان** كيف تقومون التحولات التي شهدتها صناعة التأمين مع بداية العام ٢٠٢٣؟

- تدخل صناعة التأمين مرحلة من الازدهار وهذا احد الاسباب التي ادت الى النتائج الإيجابية التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٢٢ والتي تعد أفضل من النتائج المسجلة خلال العام ٢٠٢١. ومع بداية العام الحالي أظهرت الأرقام المحققة منحى إيجابياً تسلكه الشركة، ومن المؤكد أن النتائج ستبقى إيجابية حتى انتهاء السنة المالية.

سيتم اعتماد طرق تسعير مرنة ومنطقية

■ في رأيكم، هل ستسحب التداعيات السلبية الناجمة عن زلزال تركيا وسوريا على مجمل فروع التأمين؟
- من المتوقع أنه مع اقتراب موسم التجديدات ستعتمد شركات الإعادة العالمية إلى اعتماد سياسة معينة تركز على دراسة كل حالة على حدة، كما سيتم اعتماد طرق



في صدد إعداد الدراسات المطلوبة لاتخاذ القرار المناسب. بالإضافة إلى محاولتنا للتوسع أكثر في البلدان التي لدينا وجود فيها سابقاً كالمملكة العربية السعودية حيث نمتلك ثلاثة مكاتب إثنان في الرياض ومكتب في الخبر، وسنعمل على افتتاح فرع آخر في مدينة جدة قبل انتهاء هذا العام. ■

■ كيف تقومون أداء شركة FENCHURCH FARIS، وما هي خططكم المستقبلية؟
- شهدت الشركة خلال العام المنصرم مرحلة مليئة بالنجاحات، حيث تمكنت من تحقيق معدلات نمو إيجابية كما تتمحور أبرز الخطط المستقبلية في التوسع نحو أسواق جديدة كالسوق القطري. أما بالنسبة للسوق المصري فهي



أسامة عابدين وعماد جرابيسي



من اليسار: ايلي بو شعيا، عباس جرابيسي، أدهم خريجي وإياد القسيبي

Ken Aghoghovbia (Deputy Managing Director /Chief Operating Officer Africa Re)

“We can only be sustainable if we pay attention to our bottom line and have the right staff”

African Reinsurance Corporation (Africa Re) is the leading Pan-African reinsurance company and the largest reinsurer in Africa. Ken Aghoghovbia is the Deputy Managing Director/Chief Operating Officer of African Reinsurance Corporation. He has worked in different capacities in the Corporation since 1985. He was the pioneer Regional Director of Africa Re’s West Africa Regional Office in 2009 and played a pivotal role in the turnaround of both the African Oil and Energy Pool and the African Aviation Pool. Mr. Aghoghovbia holds a Bachelor of Science degree in Insurance and a Master’s Degree in Business Administration. He is also a fellow (FCII) of the Chartered Insurance Institute (UK). He has been a member of various regional professional bodies and has participated as a guest speaker in several national and international industry forums and conferences. During DWIC 2023, Al Bayan Magazine met Mr. Aghoghovbia and conducted the following interview.



من اليمين: جمال صقر، محمد سعد زغلول، وسامي هيثم KEN AGHOGHOVIA

“Opening an office in the DIFC was one of the best decisions Africa Re has taken”

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc... affecting the insurance and reinsurance sectors?

- Inflation, high interest rates and other fallouts of the Russia-Ukraine war have adversely impacted the re/insurance industry. Moreover, 2022 recorded a higher than average catastrophe experience, including Hurricane Ian, with insured losses exceeding US\$100 billion. Many reinsurers lost money, shareholder returns were below expectation and dedicated reinsurance capacity contracted from US\$675 billion at the start of the year to about US\$560 billion by 30th September 2022. Consequently, the international market became very hard from 1/1/23 renewals and as you know, many insurers in the Middle East depend on the London market for their reinsurance and retrocession covers. It appears the situation will continue this year with rates and deductibles increasing in most cases.

Climate change

• What will be the main focus of Africa Re during 2023?

- Africa Re will remain focused on delivering excellent service, prudent underwriting and profitable growth. To this end, we will, amongst other things, continue to pay attention to climate change and related risks as we work towards assisting some governments implement NatCat cover due to the extreme weather conditions. In South Africa for instance, the claims emanating from secondary perils are becoming bigger and the need for comprehensive insurance solutions that will address these risks is glaring.

We are very satisfied with our presence here

• How do you evaluate your presence in the Middle East region?

- Opening an office in the DIFC was one of the best decisions that Africa Re has taken. Our physical presence here, amongst other things, has brought us closer to our esteemed clients and enabled us to fill the gap created in the market by inadequate takafal reinsurance. We are very satisfied with our presence here and as a reinsurance company, we always seek prudent underwriters who know the market very well and follow our underwriting guidelines. We can only be sustainable if we pay attention to our bottom line and have the right staff.



أحد اجتماعات الإفريقية

Deliver unrivalled networking

• What is the added value behind your participation at DWIC 2023?

- Since its launch in 2017, DWIC has focused on providing senior insurance executives with a platform to meet and do business. Working with brokers, insurers and reinsurers, DWIC 2023 reinforces its position as the regional focal point for (re)insurance transactions. It also offers participants the unique international networking opportunities that an organization like Africa Re values so much.

Sincere gratitude to all stakeholders

• Africa Re is celebrating its 47th anniversary. What is your comment?

- As we celebrate our 47th Anniversary, we wish to express our sincere gratitude to all our stakeholders. Their continuous trust is the driving force that has enabled us accomplish our noble mission, one of which is to foster the development of the insurance and reinsurance industry in Africa. We will always do our best to continue to deserve this trust.

Excellent rating & strong balance sheet

• What are the latest most important realizations of Africa Re?

- One that readily comes to mind is the Financial Strength Rating of Africa Re that has been affirmed by AM Best at “A (Excellent)”, and by Standard & Poor’s at “A- (Strong)”, both with a Stable Outlook. The rating agencies continue to consider Africa Re’s balance sheet to be comfortably at the strongest level, underpinned by the strength of its risk-adjusted capitalization. AM Best also considers Africa Re’s operating performance to be strong during the current tough economic, political and financial climate. Africa Re’s appropriate Enterprise Risk Management and its favorable business profile are key indicators of its readiness to run its operations effectively within its complex business environment. In the current tough economic environment that we are all facing, this kind of news is very welcome, indicating Africa Re’s continued ability to serve its customers with confidence and to deliver to various stakeholders the expected value.



من اليمين: جمال صقر، محمد طبطباي ومحمد سعد زغلول



City

**Reinsurance
Brokers**



Serving Your Reinsurance Needs

Arteerya Street, Alnibal Building, 1st Floor, Um Uthaina | P.O. Box 815473 Amman 11180 Jordan

T: +962 65527156 | F: +962 65526183

Email : info@cityjordan.com

أحمد يوسف الجسمي (رئيس مجلس إدارة شركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL):



لعبت وحدة تنظيم السوق دوراً فاعلاً وقامت بإجراء مجموعة من التعديلات

أشار رئيس مجلس إدارة شركة برقان تكافل للتأمين BURGAN TAKAFUL السيد أحمد يوسف الجسمي في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» إلى الدور الفاعل الذي قامت به وحدة تنظيم التأمين في تحديث وتنظيم السوق بعد إطلاقها مجموعة من التشريعات لتعزيز الملاءة المالية للشركات والارتقاء بصناعة التأمين في السوق الكويتي لجذب الاستثمارات الأجنبية.

ولفت إلى أهمية بناء علاقات قوية ووطيدة مع شركات الإعادة التي تمثل العمود الفقري لشركات التأمين والذراع القوي لها. وفي ما يتعلق بالإنجازات المحققة بعد تغيير هوية الشركة أكد السيد الجسمي المضي قدماً بالخطة الخمسية الموضوع، ما انعكس إيجاباً على النتائج المحققة وميزانية الشركة للعامين ٢٠٢١-٢٠٢٢، معرباً عن قيام شركات الإعادة بعمليات إعادة تسعير لبعض البوالص كالتأمين السيبراني والتغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية بعد تعرّض العديد من دول المنطقة للحوادث وللحوادث الطبيعية.

■ ■ ■ تمثل شركات الإعادة العمود الفقري لشركات التأمين والذراع القوي لها ■ ■ ■

حققتنا نتائج إيجابية

■ ما هي الإنجازات التي حققتها برقان تكافل بعد تغيير هوية الشركة؟

- وضعنا خطة خمسية وتسيير الأمور وفق الاستراتيجية الموضوعية، الأمر الذي انعكس بصورة إيجابية على النتائج المحققة وميزانية الشركة للعامين ٢٠٢١-٢٠٢٢.

نحرص على بناء علاقات قوية ووطيدة مع شركات الإعادة

■ كيف تصفون العلاقة مع شركات الإعادة وهل لمستم تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار نتيجة التحديات القائمة؟

- تمثل شركات الإعادة العمود الفقري لشركات التأمين والذراع القوي لها، ومن هنا نحرص على بناء علاقات قوية ووطيدة مع شركات الإعادة ذات الملاءة المالية القوية والحاصلة على تصنيف إئتماني من فئة (A).

أما بالنسبة لموضوع التشدد في الشروط، لمسنا مؤخراً عملية إعادة تسعير لبعض البوالص منها التأمين السيبراني بصفته

تغطية حديثة نسبياً، فضلاً عن زيادة أسعار التغطيات المتعلقة بالأخطار الطبيعية جراء تعرّض العديد من دول المنطقة لكوارث وأعاصير دفعت بشركات الإعادة الأجنبية للتشدد في الشروط ورفع أسعارها بعد الخسائر الضخمة التي تكبدتها جراء

■ ذلك

■ كيف تقوّمون واقع سوق التأمين في الكويت بعد إنشاء وحدة لتنظيم التأمين؟

- تلعب الوحدة دوراً فاعلاً في تنظيم السوق وهي وحدة مستقلة خاضعة لرقابة وزارة التجارة والصناعة، حيث قامت بإجراء مجموعة من التعديلات على رأسها تحديث القانون الذي كان معمولاً به منذ ستينيات القرن الماضي ولم يتم تعديله منذ ذلك الوقت.

بالإضافة إلى ذلك، أدخلت الوحدة العديد من القوانين والتشريعات لتعزيز الملاءة المالية للشركات والعمل على تنظيم عملها وفق الأطر الصحيحة، وذلك للارتقاء بصناعة التأمين في الكويت وجذب الاستثمارات الأجنبية.

إحداث نقلة نوعية كبيرة

■ ما هو التأثير الإيجابي الذي أحدثته عمليات الاستحواذ والاندماج التي شهدتها السوق منذ فترة؟

- يمثل سوق التأمين الكويتي ثاني أكبر قطاع بعد البنوك، وكان

يضم عدداً كبيراً من الشركات لكنها تفتقد للملاءة المالية المطلوبة. ومن هنا قامت الوحدة بإحداث نقلة نوعية كبيرة في السوق، حيث ساهمت في تنظيم عمل الشركات المطلوبة والمخصصات، إلى جانب الأمور الفنية الأخرى ما انعكس إيجاباً على الأداء والنتائج المحققة.



من اليمين: عمرو صالح، أحمد عوض الله وأحمد الجسمي

Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App

طارق حسين (المدير التنفيذي للإكتتاب في شركة MENA RE):

فخرون بالأداء المميز الذي حققته الشركة



اجتماع MENA RE والبحيرة للتأمين بحضور بسام حسين

مع أسواق التأمين هو الزيادة الكبيرة في أسعار الاتفاقيات، إلى جانب الارتفاع المستمر في حدة المنافسة بين اللاعبين في السوق، وهذا ينتج عنه انعدام في الاستقرار على مستوى أسواق المنطقة.

نتائج إيجابية للعام ٢٠٢٢

■ كيف تقومون النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٢، وما هي تطلعاتكم للعام الحالي؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية جداً خلال العام ٢٠٢٢ مع الاستمرار في عمليات التوظيف لكوادر بشرية متخصصة، إلى جانب العمل على زيادة حجم الأقساط المكتتبه والتوسع نحو خطوط تأمينية جديدة، بالإضافة إلى أننا نتطلع للتوسع نحو أسواق جديدة ونحن فخرون بالأداء المميز الذي بلغته الشركة مؤخراً. ■

شركة MENA RE هي شركة تابعة لمجموعة الدوحة للتأمين (DIG) التي تتمتع بتصنيف A- ممتاز من قبل S&P، وهي توفر خدمات إعادة التأمين لشركائها.

طارق حسين، المدير التنفيذي للإكتتاب في الشركة قال في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» إن المؤتمرات والملتقيات التي يستضيفها مركز دبي المالي العالمي تخلق فرصاً جيدة لشركات التأمين وإعادة لتبادل الآراء والخبرات وبالتالي لتسويق وعرض خدماتها. وأضاف: ان من أبرز التحديات التي تواجه شركات إعادة تكمن بالزيادة الكبيرة في أسعار اتفاقيات إعادة وبخاصة في فرعي التأمين على الممتلكات والتأمين الهندسي.

وأشاد طارق بسام حسين من جانب آخر بالنتائج الإيجابية التي سجلتها الشركة خلال العام الماضي مع تطلعات نحو المستقبل بالاستمرار في توظيف الكوادر المتخصصة وزيادة حجم الأقساط والتوسع نحن أسواق جديدة.

■ إلى أي مدى تساهم هذه المؤتمرات في توطيد العلاقات بين الشركات الأجنبية والعربية؟

– تساعد هذه الملتقيات على توطيد العلاقات بين مختلف الشركات، كما يمثل هذا الحدث أهمية كبرى لمركز دبي المالي العالمي الذي يستضيف الدورة السنوية السادسة للمؤتمر حيث يوفر هذا الحدث فرصاً غير مسبوقة للتواصل وتبادل الآراء والخبرات في ظل وجود أعداد ضخمة من قادة قطاعي التأمين وإعادة. كما يعزز هذا النوع من الاجتماعات والملتقيات الفرص أمام المشاركين لتسويق الخدمات التي يقدمونها.

اتفاقيات إعادة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في علمكم حالياً؟
– يتمثل التحدي الأبرز بالنسبة إلينا كشركات إعادة في تعاملاتنا



فريق عمل MENA RE LIFE & MENA RE



اجتماع MENA RE وFENCHURCH FARIS



A chain is as strong as its weakest link...

Insurance and reinsurance is about transferring risk

In a risk transfer chain, that chain is as strong as its weakest link



In contrast to many other intermediaries, UIB choose to operate from well-regulated international reinsurance hubs covering global markets for local needs.

UIB's strength and professionalism enhance the integrity of your risk transfer strategy.

UIB – Innovation through expertise

United Insurance Brokers
www.uibgroup.com

لييب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة LIA ASSUREX):

حافظنا على موقع الريادة في السوق اللبناني



LIA ASSUREX هي شركة راسخة تدعمها شبكة قوية من المساهمين، كما أنها تمتلك فريق عمل متخصصاً يقدم خدمات فعالة مصممة لتلبية احتياجات العملاء. وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع لبيب نصر الرئيس التنفيذي للشركة بين أن السوق اللبناني عانى من مشاكل اقتصادية ومالية كبيرة. وقد تبنت شركات التأمين اللبنانية قرار تحويل الأقساط إلى الدولار النقدي حفاظاً على المؤمنین ولتتمكن الشركات من تسديد الأقساط المتوجبة عليها لشركات إعادة. وفي ما يختص بشركة LIA ASSUREX أكد لبيب نصر الدور البارز الذي ستؤديته هذا العام من خلال تطوير أعمالها وزيادة محافظتها بالتنسيق مع الوسطاء والعملاء لديها لخدمتهم بأفضل طريقة، مشيراً من ناحية أخرى إلى أدائها المميز مع حفاظها على موقع الريادة في السوق اللبناني.



■ برأيكم ما هي المتغيرات التي شهدتها قطاع التأمين عموماً وعلى مستوى السوق اللبناني بصورة خاصة؟

- تمكن قطاع التأمين عالمياً من الخروج من التداعيات السلبية الناجمة عن جائحة «كوفيد-19»، كما عادت الملتقيات والمؤتمرات للانعقاد من جديد لبحث آخر التطورات والقضايا المهمة خلال المرحلة الدقيقة التي نعيشها. أما بالنسبة للسوق اللبناني، بات من الواضح للعلن المشاكل الاقتصادية والسياسية والمالية التي تشهدها الساحة اللبنانية منذ العام ٢٠١٩، ونحن كشركات تأمين نحرص على استكمال دورنا في دعم المجتمع والاقتصاد الوطني. كما أن القرار الذي اتخذته القطاع في تحويل الأقساط إلى الدولار النقدي حصراً يأتي ضمن إطار حماية المؤمنین وتسديد الأقساط المتوجبة عليهم محلياً وللمعدين في الخارج.

وبالنسبة إلينا سنلعب دوراً مهماً خلال العام ٢٠٢٣ بعد تخطي موضوع الاندماج بنجاح ونعمل وفق خطة طموحة لتطوير وزيادة محفظة أعمالنا بالتعاون والتنسيق مع وسطاء التأمين والعملاء لدينا لخدمتهم بأفضل الطرق المتاحة.

باتت LIA ASSUREX مملوكة مئة بالمئة من مجموعة سارادار ومجموعة فتال

■ هل يوفر المساهمون الأجانب الدعم المطلوب للشركة؟

- حصل نوع من التغيير للمساهمين في الشركة، ففي العام ٢٠٢٢ كانت شركة سانلام الجنوب أفريقية تملك حصة في الشركة وقد قامت مؤخراً ببيع حصتها إلى

المساهمين اللبنانيين، وبالتالي باتت اليوم LIA ASSUREX مملوكة مئة بالمئة من مجموعة سارادار ومجموعة فتال، كما هناك دعم ومتابعة حيثية من مجلس الإدارة على المخطط المقدم للأعوام القادمة.

لا مؤشرات تشدد

■ في رأيكم هل سيكون للزلزال المدمر تداعيات سلبية على خطوط تأمين معينة؟

- إلى حد الآن لم يصدر عن الاجتماعات التي شاركنا فيها أي مؤشرات تدل على توجه لزيادة الأسعار أو التشدد بالشروط من قبل المعيدین الأجنب. إلا أنه يمكن لأي شخص التأمين على موجوداته في حال حدوث أي هزة أرضية أو هزات إرتدادية في لبنان، إلا أن الاقبال لا يزال محدوداً جداً على هذا النوع من التغطيات على الرغم من أهمية توفير الحماية الكاملة على الممتلكات تجنباً لخسائر ضخمة في حال حدوث أي خطر غير متوقع.

مستمرون ببذل الجهود والتكامل بين فريق العمل لتقديم أفضل الخدمات

■ كيف تقوّمون أداء الشركة، وهل من خطط مستقبلية يمكن الحديث عنها؟

- دخلت الشركة عام ٢٠٢١ في مرحلة توسعة، كما حافظت على موقع الريادة في السوق اللبناني ثاني أكبر شركة على مستوى حجم المبيعات، بالإضافة إلى تحقيق معدلات ربحية في الربع الرابع من العام ٢٠٢٢. ونحن مستمرون ببذل الجهود والتكامل بين فريق العمل لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا والوسطاء المتعاملين معنا. ■



لييب نصر مع اركان LINK



من اليمين: الياس نعمة، لبيب نصر وجان وكيم

Liberty Specialty Markets ranked first in prestigious London market brand index

Liberty Specialty Markets (LSM) has been ranked in first place in the 2023 London Market brand index based on data compiled by Insurindex, which looked at a combination of market share and brand awareness factors.

The London Market brand index ranks the top twenty leading London Market insurer brands according to independent research from Gracechurch Consulting. The rankings are derived from a combined measure of market share and "share of mind", where respondents are asked to name spontaneously

the first three companies in the market which come to mind. Updated annually, the rankings are collated through independent reports conducted by Gracechurch, utilizing over 20 thousand data points.

Commenting on LSM's top ranking, the company's President and Managing Director, **Phil Hobbs**, said: "We are very pleased to be recognized for our contribution to and influence in the London insurance market. We have invested in our brand over many years and have been making steady progress in building relevance and awareness. This accolade is testament to the hard work and commitment which our employees



Phil Hobbs



Elie Bouchaaya

demonstrate at every level of the business".

Ben Bolton, Managing Director at Gracechurch Consulting said: "LSM's market-leading performance in the Insurindex 2023 Leading London Brands Index is the successful outcome of a long-term commitment to and investment in the Liberty brand. LSM and the other leading Insurindex brands gain proven competitive advantage - higher loyalty, customer trust, talent attraction/retention and profitable growth being just a few of the benefits. Being a leading

brand also opens opportunities and "permission" to innovate and grow ahead of the competition, which further cements the market-leading status of these companies".

It is worth mentioning that LSM has a regional office in the DIFC led by Mr. **Elie Bouchaaya**, who with his keen mind and experience that spans more than 20 years in the industry, has played a pivotal role in the growth and development of LSM in the MENA region and has helped it continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities in the local, regional, and international markets.

Nisamudheen SA, Chief Technical Officer (Qatar Islamic Insurance Group):

We always strive to maximize policyholder and shareholder value by providing diverse & innovative Takaful products and maintain our leading position

Qatar Islamic Insurance Group is among the leading insurance companies in State of Qatar and leader in Takaful space, offering various insurance products to our clients ranging from all large commercial undertakings, both in the private and public sectors to SME segment.

Managed by a team of qualified and experienced professionals and supervised by a distinguished Board of Directors, QIIG has the capacity to underwrite risks in all avenues of Insurance namely, Property, Engineering, Marine, Motor, Energy, Liabilities, Cyber, Life, Medical, etc.

In a Q & A with Al Bayan Magazine, Nisamudheen SA, Chief Technical Officer at QIIG, talked about the added value behind their participation at DWIC 2023, shedding light on the challenges facing the world nowadays, and giving us an idea about the characteristics that differentiate QIIG.

• What is the added value behind your participation at DWIC 2023?

- It is the first time that we have attended Dubai World Insurance Congress (DWIC) and we cannot deny it is an amazing conference with both reinsurers and insurers from the region have come together. We have lined up a lot of meetings with various reinsurers where we discussed relevant and important topics. Thus, DWIC provides a great platform and opportunity to meet friends, colleagues, industry leaders and potential clients. We really appreciate our presence here and definitely shall attend the conference again in its next edition.

We have always focused on bottom line approach and hence always remained a profitable partner for our reinsurers

• How did the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, supply chain disruption, etc... affect the insurance industry overall?

- The last renewal was very tough, especially as the reinsurers experienced severe losses in mainland US and Europe due to various Catastrophes, but we as a primary insurer heavily focused and following bottom line approach, have always been making profit for our reinsurers and see them as our long-term partners.

When it comes to profitability, we have the most profitable book and have been consistently ranked number one in terms of the technical profit in the Qatari market.



We believe we should not be penalized by reinsurers who have suffered from losses from other parts of the world, although we agree reinsurers' premiums are going down due to heavy competition, active involvement of local brokers, in addition to other factors.

We are committed to spreading Islamic Takaful principles

• What differentiates QIIG?

Since its inception, QIIG's vision has been to be the world's premier Takaful insurance company by building on its reputation as a leader in product innovation, policyholder and shareholder value maximization and people development. We always strive to maximize policyholder and shareholder value by providing diverse and innovative Takaful products and services and by optimizing the use of resources through competent and caring personnel. Our undivided attention is always to our policyholders, the

owners of our insurance operations and our passion for product innovation and service enhancement mirrors our commitment to meeting our customers' needs and adding value to our products and services. Moreover, because we care for the well-being of our policyholders and shareholders, we never take any risks that may jeopardize their financial well-being. We are growth driven aiming towards setting higher benchmarks in all aspects of our business. We respect our employees, create opportunities for their advancement, and inspire improved performance through a constantly improved reward system. Furthermore, we are committed to spreading Islamic Takaful principles to promote solidarity and the spirit of cooperation among all members of the society.



إيلي أبي راشد (الرئيس التنفيذي لـ «شديد ري»):

٢٠٢٣ عام التوسع بامتياز

منذ حوالي عقدين من الزمن وشركة شديد ري مستمرة في التميّز بفضل خبرة فريق عملها الإداري وشراكاتها القوية بما يخدم خطة توسعها وتركيزها على تلبية احتياجات عملائها، وتكمن مهمتها في استهداف الأسواق المزدهرة والنامية في جميع أنحاء العالم.

إيلي أبي راشد الرئيس التنفيذي وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» شدّد على أبرز التحديات والمشاكل التي يواجهها قطاع التأمين، فبالإضافة إلى التضخم وتأثيرات الأزمة الاقتصادية العالمية جاءت مشكلة الزلزال المدمر وتداعياتها لتزيد تفاقم الأوضاع ما سيؤثر سلباً على مجمل أسواق التأمين وإعادة. ولفت بعدها إلى عمل المجموعة على مشروعات كبيرة وبذلها الجهود الحثيثة للاستفادة من الفرص المتاحة في السوق. منظرًا في سياق آخر إلى الخسائر المادية الناجمة عن العوامل الطبيعية القاسية ما سينسحب على مجمل القطاعات. وعن الإنجازات المحققة للعام ٢٠٢٢ أفاد إيلي أبي راشد بأنه كان عاماً جيداً مفعماً بالنجاحات على كافة المستويات، إضافة إلى التوسع نحو أسواق جديدة والعمل على توظيف الكوادر المتخصصة اللازمة لخدمة الزبائن ومتابعة احتياجاتهم وتلبيتها بالسرعة والوقت المحددين. مشيراً إلى ضرورة تعزيز العلاقات مع كل الهيئات الناضمة لقطاع التأمين في كل الدول التي نعمل فيها.

■ في رأيكم هل سيحمل زلزال تركيا معه انعكاسات سلبية على خطوط التأمين في المنطقة؟

– نتج عن الزلازل المدمرين اللذين ضربا المنطقة الحدودية بين تركيا وسوريا خسائر مادية وبشرية صادمة، وهذا بطبيعة الحال سينعكس سلباً على التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية والممتلكات بالدرجة الأولى لكنه سينسحب على مجمل القطاعات الأخرى.

٢٠٢٢ عاماً مليئاً بالنجاحات

■ كيف تقوّمون نتائج مجموعة شديد ري خلال العام ٢٠٢٢ وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– تعد سنة ٢٠٢٢ عاماً مليئاً بالنجاحات والإنجازات مع الوصول إلى الأهداف والخطط الموضوعية. كما بدأنا العام ٢٠٢٣ بخطة ثابتة وعملنا وفق الاستراتيجية الموضوعية على المستويات كافة وفي مقدمتها التوسع الجغرافي نحو أسواق ومناطق جديدة، إلى جانب العمل على توظيفات جديدة لإضافة المزيد من الكوادر البشرية المتخصصة لفريق العمل بهدف خدمة الزبائن وتلبية احتياجاتهم المتعددة في مجال إعادة التأمين ونحن سنعمل دائماً على تقوية القطاع وجعله على أعلى المستويات العالمية وسنعمل دائماً على تعزيز العلاقات مع كل الهيئات الرقابية لتقوية الأسواق التي نعمل فيها. ■



CHEDID RE و KUWAIT RE والإهلية

■ كيف تصفون الاختلافات بين عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ على صعيد صناعة التأمين؟

– يعتبر عام ٢٠٢٣ امتداداً للعام الذي سبقه على مستوى التحديات والمشاكل التي يواجهها القطاع. وبالتالي لا يمكن صرف النظر عن تداعيات الزلزال المدمر على قطاعي التأمين وإعادة التأمين، إلى جانب الأزمات المالية والاقتصادية العالمية وتسارع وتيرة التضخم، كلها عوامل ستؤثر بدورها على مجمل أسواق التأمين وإعادة.

سنستكمل المسيرة ونمضي قدماً

■ بعد تسلمكم مهام الرئيس التنفيذي ما هي خططكم للمرحلة المقبلة؟

– تضم المجموعة فريق عمل مميز ومتكامل وتاريخاً عريقاً في صناعة إعادة التأمين. وبناءً على هذه الركائز والنجاحات المتتالية سنستكمل المسيرة ونمضي قدماً لتطوير الخدمات المقدمة لعملائنا ونبقى عند حسن ظنهم ونلبي احتياجاتهم في مجال إعادة التأمين. في حين أن مجموعة شديد ري تعمل على مشروعات كثيرة وذات أهمية مع الاستعانة بفريق عمل محترف و متمرس يلعب دوراً محورياً في تقديم المجموعة وبذلها جهوداً مضاعفة للاستفادة من الفرص المتاحة في السوق في ظل تدني نسب الاختراق التأميني على مستوى المنطقة.



احد اجتماعات CHEDID RE



اجتماع أبو ظبي الوطنية للتكافل وشديد ري



**Best-in-class regional reinsurer.
Pioneering strategies for business success.**

With our out-of-the-box thinking and an ambitious staff, Oman Re brings you best-in-class reinsurance services to help explore new business opportunities and achieve better stability & growth. Our strong regional expertise and presence across geographies including Asia, Middle East, Africa, CEE and CIS countries makes us an ideal strategic partner to help your business explore new opportunities.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009



هادي تيوكاريس (المدير العام لشركة ISA SOLUTIONS):

التميز عنوان في الخدمات المتخصصة التي نقدمها

بعد نجاح شركة ISA SOLUTIONS في خطوط التأمين المتخصصة ولا سيما التأمين على السفر والشحن البحري، والاستفادة من العلاقات التي أقامتها مع العديد من معيدي التأمين الاقليميين والعالميين والوكلاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تطورت ISA إلى وسيط إعادة تأمين يقدم حلولاً مختلفة لشركات التأمين.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع هادي تيوكاريس المدير العام للشركة اعتبر ان تداعيات كل من جائحة «كورونا» والحرب الروسية - الأوكرانية، كانت لها آثار سلبية على كامل القطاعات فتوقفت الاجتماعات والملتقيات ما قلل من فاعلية التواصل المباشر بسبب الإغلاقات المتكررة في فترة «كورونا»، بالإضافة إلى عوامل التضخم واضطراب سلاسل التوريد بسبب الحرب الأخيرة، كلها عوامل أثرت على القطاع وأجبرت المعيدون على التشدد في الشروط، إضافة إلى ذلك هناك تأثيرات العوامل الطبيعية كالزلازل المدمر في سوريا وتركيا وما لحق انفجار المرفأ من خراب ودمار كلها عوامل أدت إلى ارتفاع أسعار التغطيات. كما تحدث هادي تيوكاريس عن خطط الشركة التوسعية مع توجهها لافتتاح مكتباً في مركز دبي المالي العالمي من أجل تقديم حلولاً مبتكرة تحاكي تطلعات جميع الشركاء.

تميزنا في الاختيار الصحيح لفريق العمل ومستوى الكفاءة

■ ما الذي يميز شركة ISA SOLUTIONS؟

- توسعت الشركة خلال العامين الماضيين نحو تقديم خدمات الوساطة لجميع خطوط التأمين. علماً أن الشركة ليست حديثة العهد بل تمارس نشاطها منذ ١٥ عاماً، حيث كان تركيزنا منصباً على تأمين السفر والشحن. إلا أننا قررنا التوسع نحو خطوط تأمين جديدة في ظل ما تشهده الأسواق من تشدد وتحديات كثيرة. ولكن يبقى التميز في الخدمات المتخصصة التي نقدمها ما يعطي قيمة مضافة لشركات التأمين المتعاملة معنا. كما تعد أبرز ركائز التميز في الاختيار الصحيح لفريق العمل ومستوى الكفاءة وطريقة تعاويه مع الشركاء الآخرين وطرح حلول مبتكرة تحاكي تطلعاتهم.

تعزيز وجودنا وافتتاح مكاتب جديدة

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام الماضي، وما هي أبرز المشروعات المستقبلية؟
- سجلت الشركة نتائج إيجابية مع انتهاء العام ٢٠٢٢ كما تشير المؤشرات أن العام ٢٠٢٣ سيكون أفضل من سابقاته. وفي سياق آخر، لدى الشركة وجود في الإمارات وقبرص ولبنان، إلا أننا سنعمل على تعزيز وجودنا في السوق الإماراتي مع التوجه لافتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي (DIFC)، بالإضافة إلى تدعيم موقعنا على مستوى منطقة الشرق الأوسط والدخول في توظيفات جديدة لتطوير

فريق العمل. ■

■ في ظل التحديات الاقتصادية القائمة والحرب الروسية - الأوكرانية، كيف تصفون بداية عام ٢٠٢٣ على صناعة التأمين؟

- أدت جائحة «كورونا» إلى توقف الاجتماعات والملتقيات المتخصصة بصناعة التأمين، علماً أن نشاطنا يرتكز على العلاقات الشخصية والمباشرة بين الأطراف لتعزيز الثقة التي لا يمكن أن تبنى دون التواصل المباشر.

أما بالنسبة للتداعيات الناجمة عن الحرب الروسية - الأوكرانية بدأت تتفاقم حدتها مع بداية عام ٢٠٢٣ مقارنة بالعام الماضي، وذلك من ناحية ارتفاع معدلات التضخم، بالإضافة إلى الانعكاس السلبي على التغطيات ضد العنف السياسي حيث بدأ المعيدون بفرض قيود وشروط أكثر صرامة على هذا النوع من التغطيات.

صناعة إعادة التأمين حلقة مترابطة

■ في رأيكم هل ستتأثر أسواق المنطقة بالزلازل المدمر الذي ضرب تركيا وسوريا؟

- تعتبر صناعة إعادة التأمين حلقة مترابطة مع بعضها البعض،

حيث ستطال تداعيات الزلازل مجموعة من خطوط التأمين. وإلى جانب الزلازل المدمر لا يمكن صرف النظر عن انفجار مرفأ بيروت وحجم المطالبات الضخم الذي شهدته أسواق المنطقة خلال السنوات الخمس الماضية كلها عوامل تؤدي إلى ارتفاع الأسعار.



أركان ISA

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.



نبيل حجار

(العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة) FAIR Oil & energy Insurance Syndicate



حافظ سوق التأمين على مستوى جيد والأمور تسير بوتيرة إيجابية رغم بعض التحديات

يتمتع الصندوق الأفرو-آسيوي بمحفظة أعمال أساسية ومهمة جداً ولديه القدرة على الوصول بأسهل طريقة إلى أسواق تأمين النفط والطاقة في أفريقيا وآسيا من خلال محفظة أعماله التي تغطي المنطقة.

وعلى هامش مؤتمر DWIC حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» نبيل حجار مدير عام الصندوق، وقد أثنى على أهمية المشاركة كونها تشكل قيمة مضافة لتطوير الأعمال وتبادل الخبرات بين جميع المشاركين. ومن أهم الفرص التي يمكن الاستفادة منها في مجال النفط أورد نبيل حجار أن السوق يتطلب التأقلم مع كافة المتغيرات ولاسيما مسألة التوسع نحو الطاقة المتجددة لما لها من أهمية وعوائد جيدة على القطاعات الأخرى، فضلاً عن الاستثمارات الضخمة التي تقوم بها الحكومات بالتعاون مع الشركات. ومن جانب آخر لفت نبيل حجار إلى تأثير موضوع التنمية المستدامة على صناعة التأمين بحيث أن تطبيقها أصبح أمراً واقعاً نظراً لأهميتها في تذليل الصعوبات التي تواجه القطاع.

على مجمل القطاعات الأخرى إلى جانب الاستثمارات الضخمة من الحكومات والشركات في هذا الجانب.

التنمية المستدامة من الموضوعات الأساسية في صناعة التأمين

■ في رأيكم كيف يمكن لقطاعي التأمين وإعادة من تطبيق التنمية المستدامة؟

– باتت التنمية المستدامة من الموضوعات الأساسية في صناعة التأمين، حيث تعمل جميع الأطراف في السوق على تطبيقها. ومن جهة أخرى، لم يتكبد سوق التأمين خسائر ضخمة تدفع بالشركات للهروب أو الانسحاب، وبالتالي تسير الأمور بوتيرة إيجابية رغم بعض التحديات والمشاكل الموجودة. ■

المؤتمرات ذات قيمة مضافة لتطوير أعمالنا وتبادل الخبرات بين جميع الوفود المشاركة.

التوسع نحو الطاقة المتجددة

■ ما هي أهم الإنجازات التي قام بها الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة؟

– هناك العديد من الفرص التي يمكن الاستفادة منها كوننا نعمل ضمن نطاق محدد في مجال النفط والطاقة، وبالتالي نحن على دراية بحجم السوق الذي نعمل فيه ومستويات التطور التي يشهدها، وهذا يتطلب منا التأقلم ومواكبة المتغيرات والتي كان آخرها التوسع نحو الطاقة المتجددة نظراً لأهمية هذا القطاع والعوائد الإيجابية

■ يناقش المؤتمر قضايا أساسية ويسلط الضوء على أبرز التحديات التي تعاني منها صناعة التأمين. ما هو تعليقكم؟

– تشكل كل هذه المؤتمرات التي يتم انعقادها على مستوى المنطقة، منصة لتبادل الأفكار وبحث آخر التطورات التي تشهدها صناعة التأمين بهدف الوصول إلى حلول تساعد على الارتقاء بالنشاط التأميني.

أما بالنسبة للمحاضرات التي عقدت على هامش هذا المؤتمر كان من الأفضل أن تكون على نطاق أوسع كي يتاح للجميع المشاركة والاستفادة من حلقات النقاش والموضوعات التي يتم التطرق إليها، إلا أنه من دون أدنى شك المشاركة في هذه



من اليسار: نبيل حجار، أحمد المحميد، وليد صيداني و JOSUE POLANCO



من اليمين: نبيل حجار، بسام حسين، الكابتن ريتشارد شلهوب ود. مازن أبو شرقا

Competence *that makes a* DIFFERENCE



Reinsurance **LINK**

موسى بيطار

(الرئيس التنفيذي للشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر)؛



حققت GENERAL TAKAFUL أداءً جيداً

خلال العام ٢٠٢٢

تهدف الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL إلى تمكين الأفراد والشركات من إدارة المخاطر المالية، فتقوم بتقديم منتجات التكافل والخدمات لتلائم مواجهة عملائها للمخاطر المتغيرة باستمرار وذلك وفق قيم العمل الجماعي، المعرفة، الإنجاز، التركيز، الابتكار، والقيادة.

ولدى لقاء «البيان الاقتصادية» مع موسى بيطار الرئيس التنفيذي للشركة أفصح عن أدائها الجيد خلال عام ٢٠٢٢ مع تطلعات نحو تحقيق المزيد من الإنجازات وبالتالي إطلاق منتجات جديدة أكثر ابتكاراً بالإضافة إلى التسويق الإلكتروني الذي يعتبر من صلب اهتماماتها حالياً. وأضاف موسى بيطار أن الأسواق الخليجية والسوق القطري من ضمنها لم تتأثر بالأحداث والمتغيرات الطارئة (بالأخص زلزال تركيا/ سوريا) وبذلك لم تشهد تشدداً في الشروط المفروضة من قبل شركات الإعادة.

■ ■ ■ نعمل على وضع خطة للتسويق الإلكتروني لمجموعة من المنتجات ■ ■ ■

– دخل السوق حالياً مرحلة تصحيحية، ومن المتوقع أن يشهد نمواً ملموساً خلال الربع الثاني من العام ٢٠٢٣.

لم تتأثر الأسواق الخليجية والقطرية بالأحداث والتحديات الأخيرة

■ كيف تعاملتم مع الشروط المشددة والارتفاعات في الأسعار التي فرضتها شركات الإعادة في ظل الأحداث والتحديات الأخيرة؟

– بحكم البعد الجغرافي بين دول الخليج والمناطق التي شهدت موجة من الزلازل لم تتأثر الأسواق الخليجية والقطرية بصورة خاصة بهذه الأحداث واستمرت الأسعار على ما كانت عليه ولم تشهد أي ارتفاعات أو تشدّد في الشروط. ■

■ كيف تقوّمون نتائج الشركة خلال عام ٢٠٢٢، وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– سجلت الشركة العامة للتكافل أداءً جيداً خلال العام المنصرم محققة زيادة في الأرباح والأقساط، كما نتطلع للمزيد من التميز وتحقيق تطور في مجالات أوسع من تلك المسجلة حالياً والعمل على إضافة منتجات جديدة لمحفظه أعمالنا. والنقطة الأهم أننا في صدد وضع خطة للتسويق الإلكتروني لمجموعة من المنتجات.

مرحلة تصحيحية

■ كيف تقوّمون وضع السوق التأميني في قطر بعد انتهاء بطولة كأس العالم، هل بدأت تظهر بعض مؤشرات التوازن؟



اجتماع الشركة العامة للتكافل وWESTFIELD SPECIALITY



من اليسار: موسى بيطار وعلاء عبد الجواد



Dependable protection
is only an email away!
Get protection@protectionre.com

We re-insure...



PROTECTION RE
REINSURANCE BROKERS

Proudly protecting clients since 1996!

Jeera I Tower | Office 161 | 13th Floor | Building 683 | Road 2811 | Block 428
Seef District | Manama | Kingdom of Bahrain.

E: treaty@protectionre.com | fac@protectionre.com | W: www.protectionre.com

سمير هيدموس (مديرة تنفيذية في شركة UIB/DIFC)؛

نعمل على تدريب كوادر بشرية وتوظيف أصحاب اختصاص بهدف التوسع نحو أسواق جديدة



تعد شركة UIB واحدة من أكبر وسطاء التأمين وإعادة التأمين الدوليين المستقلين، كما يستفيد عملاؤها من فريق متخصص يقدم حلولاً عالمية وخططاً استراتيجية لإدارة المخاطر والمطالبات وفق مبادئ النزاهة المالية والشفافية في التعاطي ضمن معايير أخلاقية عالية بالإضافة إلى تقديم أفضل الخدمات للعملاء.

وأفادت سمر هيدموس المديرة التنفيذية في الشركة في مركز دبي المالي العالمي DIFC أن التحديات المتلاحقة التي واجهها القطاع انعكست سلباً على بعض شركات التأمين وإعادة التأمين، ما أدى إلى ارتفاع في الأسعار وضغوط على القدرات الاستيعابية، أما في ما يتعلق بزلزال تركيا وسوريا سيؤدي إلى زيادة ملحوظة في التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية مع توقع بارتفاع غير مسبوق في الأسعار في بعض المناطق التركية. ومن ناحية أداء الشركة خلال العام ٢٠٢٢ نوهت سمر هيدموس بنسب النمو من رقمين في حجم الإيرادات إضافة إلى سعيها نحو مزيد من التوسع لتعزيز موقعها في مناطق جديدة وتحقيق الانتشار حول العالم.

– بالطبع سينتج عنه زيادات ملحوظة على التغطيات المتعلقة بالمتلكات والكوارث الطبيعية في العام ٢٠٢٣، كما أنه من المتوقع أن ترتفع الأسعار ثلاثة أضعاف في بعض المناطق التركية.

سنعلم على افتتاح فروع جديدة حول العالم

■ كيف تقومون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢٢ وما هي خطمكم المستقبلية؟

– سجلت شركة UIB زيادة في معدلات الربحية مع تحقيق نسب نمو من رقمين في حجم الإيرادات. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تدريب كوادر بشرية شابة وتوظيف أصحاب اختصاص بهدف التوسع نحو أسواق جديدة لم يكن للشركة وجود فيها سابقاً. وانسجماً مع الخطة التوسعية ستعمل الشركة على تعزيز وجودها في مناطق جديدة وافتتاح فروع لها حول العالم خلال العام الحالي. ■



من اليمين: سمر هيدموس، ثريا عجينة، نيكول مطر وهلا غملي

■ كيف تقومون قطاع التأمين في ظل التحديات القائمة؟

– شهدت صناعة التأمين خلال العام ٢٠٢٢ مجموعة من التحديات كالحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع معدلات التضخم إلى جانب مشاكل عديدة عانى منها قطاع الطيران وقطاع النفط والغاز، بسبب العقوبات التي فرضت على روسيا. وبالتالي، كان لكل هذه الأحداث انعكاسات سلبية على نتائج شركات التأمين وإعادة التأمين، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الأسعار في التجديدات الأخيرة والمزيد من الضغوط على القدرات الاستيعابية وهذا ما نتج عنه دخول لاعبين جدد إلى السوق لإضافة المزيد من القدرات الاستيعابية مقابل خروج بعض الشركات.

زيادات ملحوظة على التغطيات المتعلقة بالمتلكات والكوارث الطبيعية

■ في رأيكم هل سيكون للزلزال المدمر الذي ضرب تركيا وسوريا انعكاسات سلبية على أسواق المنطقة؟



من اليمين: محمد طبطبائي وجورج قبان

STAND
SOLID

الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE



alahleia.com

1888 444



@ahleiainsurance

ماريو نحاس

(الرئيس التنفيذي لشركة MNK RE في مركز دبي المالي العالمي (DIFC):

علينا التقاط الفرص الواعدة واستغلالها والاستفادة منها



تقدم MNK RE حلول إعادة تأمين مخصصة لكافة أنواع المخاطر.

ماريو نحاس الرئيس التنفيذي للشركة في مركز دبي المالي العالمي أفاد بأن التحديات والمشاكل الاقتصادية التي تواجهها الأسواق الإقليمية والعالمية أثرت سلباً على القطاع،

من اليمين: MAURIZIO DERINE وماريو نحاس

أما في ما خص أسواق الشرق الأوسط فقد اتبعت شركات إعادة فيها سياسة فرض شروط قاسية بعد الخسائر التي تكبدتها. علاوةً على ذلك أن مشاكل أخرى استجرت كالزلازل الأخير في تركيا وسوريا وكذلك مسألة التغير المناخي، كلها قلصت من نسب أرباح شركات إعادة، وبالنسبة إلى MNK RE فقد وضعت خطة توسعية ودخلت سوق الولايات المتحدة الأميركية وافتتحت مكتباً لها في مركز دبي المالي العالمي لتلبية متطلبات عملائها المتزايدة باستمرار مستغلة الفرص الواعدة للاستفادة منها.

■ في رأيكم ما هي المتغيرات التي يشهدها قطاع التأمين؟

– تدخل صناعة التأمين عاماً بعد آخر بمراحل أكثر صعوبة نتيجة عوامل عديدة كالمشاكل الاقتصادية والكوارث الطبيعية والتغير المناخي والكثير من الأزمات التي تعصف بالأسواق الإقليمية والعالمية. أما على صعيد منطقة الشرق الأوسط لا تزال الكثير من التحديات والمنافسة الشرسة مستمرة بين شركات إعادة في حين أن تلك المصنفة بدرجة (A) تفرض شروطاً قاسية بعد الخسائر الضخمة التي تكبدتها ما يعطيها الحق في اتخاذ منحى أكثر تشدداً.

علينا بذل الجهد وتطوير نشاطنا

■ في رأيكم هل سينتج عن الزلزال المدمر الذي ضرب سوريا وتركيا تداعيات سلبية على صناعة التأمين؟

– ستأثر معظم خطوط التأمين نتيجة هذه الحادثة بسبب تكبد المعيدين خسائر ضخمة. وفي ظل الأوضاع الراهنة والتحديات المستجدة لم يعد باستطاعة شركات إعادة تحقيق الأرباح المطلوبة مقارنة بالمستويات المحققة سابقاً. وبالتالي، نجد أن الحلول التي يحتاجها القطاع غير متوفرة حالياً وعلينا الانتظار لحين عودة الأمور إلى سابق عهدها، إلا أنه خلال هذا الوقت علينا بذل الجهد وتطوير نشاطنا تحضيراً للمرحلة المقبلة.

وضعنا خطاً توسيعياً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع MNK RE؟

– تتطلب المرحلة الراهنة نوعاً من المخاطرة وتحدي الأوضاع، ومن هنا قمنا بوضع خطط توسعية نحو أسواق جديدة حيث دخلنا حديثاً سوق الولايات المتحدة الأميركية بافتتاحنا مكتباً في ميامي لخدمة عملائنا في اميركا اللاتينية كما افتتحنا مكتباً في مركز دبي المالي العالمي لتلبية احتياجات العملاء المتزايدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخدمتهم بطريقة أفضل.

وعلى الرغم من تزايد التحديات يقابله العديد من الفرص الواعدة التي يجب علينا استغلالها والاستفادة منها. ■

لينا حنتس

(WESTFIELD SPECIALTY(ME) Ltd - مكتب دبي المالي العالمي)

سجلت الشركة نتائج إيجابية

ومعدلات ربحية مرتفعة خلال العام ٢٠٢٢



في نطاق توسع شركة WESTFIELD INSURANCE خارج الولايات المتحدة الأميركية قامت بالاستحواذ على Lloyds' Syndicate 1200 التابعة لـ ArgoGlobal Managing Agency (ARGO GROUP). وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيدة لينا حنتس الرئيسة التنفيذية للشركة في مركز دبي المالي العالمي فذكرت أن أسواق المنطقة دخلت مرحلة من الاستقرار مع وجود فرص واستثمارات ضخمة وبخاصة في دولة الإمارات التي تشهد تقدماً عمرانياً لا مثيل له، وفي سياق آخر أكدت على تحقيق الشركة نتائج جيدة ومعدلات ربحية مرتفعة خلال العام الماضي وهي مستمرة في تطبيق استراتيجيتها للعام ٢٠٢٣ مع التوسع نحو خطوط تأمينية جديدة.

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في بداية العام ٢٠٢٣ مقارنة بالعام الماضي؟

– دخلت أسواق المنطقة مرحلة من الاستقرار في ظل وجود فرص واستثمارات ضخمة، وتحديداً في دولة الإمارات العربية المتحدة التي تشهد طفرة عمرانية غير مسبوقة واستثمارات ضخمة في البنية التحتية. وبالتالي، عملية النمو التي شهدتها عام ٢٠٢٢ تنسحب على العام الحالي.

■ برأيكم هل سيؤثر الزلزال المدمر الذي ضرب تركيا وسوريا على مجمل خطوط التأمين؟

– من الممكن ان يشهد التأمين على الممتلكات ارتفاعاً في اسعار التغطيات بعد هذه الكارثة، ولكن من الصعب معرفة المزيد في الوقت الحالي عن زيادة الاسعار. علينا ان ننتظر لمعرفة المزيد عن قيمة الاضرار وكم من هذه الاضرار تقع في نطاق المخاطر المؤمن عليها.

وضع خطة طويلة الأمد ستضمن التوسع نحو خطوط تأمين جديدة

■ ما هي الخطط الموضوعية للعام ٢٠٢٣؟

– سجلنا نتائج إيجابية ومعدلات ربحية مرتفعة خلال العام ٢٠٢٢ والتي تعد الأفضل في مسيرة الشركة، إلى جانب تحقيق نمو في حجم الإيرادات. ونحن مستمرين بتطبيق الاستراتيجية الموضوعية خلال العام ٢٠٢٣، كما سيتم وضع خطة طويلة الأمد للعامين ٢٠٢٤ و٢٠٢٥ ستضمن التوسع نحو خطوط تأمين جديدة. ■

Walid Sidani

(Managing Director & CEO Kay International AMEA):

Creating a hybrid reinsurance business model that offers alternative reinsurance capacity and solutions

Being an independent and non-exclusive underwriting agency and reinsurance broker, Kay International AMEA guarantees that its clients receive the most competitive terms and conditions and best-in-class placement and post-risk-binding services. Its Board of Directors and Management team have extensive global and regional insurance and reinsurance expertise and are bonded by their core operating principles: Service, Security, and Strength.. Al Bayan Magazine met Walid Sidani, Managing Director & CEO at Kay International AMEA, during DWIC 2023 and conducted the following interview:



• **What is the added value behind your participation at DWIC 2023?**
- For us, DWIC is a critical conference to attend because it brings a large (re)insurance community from not just across the region but the whole world. Thus, we must be present to host our regional partners. Key themes discussed this year by our partners is their evolving views of Nat Cat exposures (particularly as a result of the recent earthquake in Turkey and Syria), the ripple effects still being felt from January 1 treaty renewals, and the need for alternative reinsurance capacities. Having attended this conference for the last several years, I noticed this year that there was a greater level of participation from Latin America and Southeast Asia.

• **In your opinion, to what extent are reinsurers taking all the challenges facing the world nowadays into consideration?**
- Traditional large reinsurers will not budge on their thrust to increase rates in 2023-2024 while holding steady to their risk appetite. This will offer smaller to medium sized reinsurers, especially those who have not traditionally participated in the MENA region on a treaty basis to provide alternative structuring solutions. I believe this diversity in our reinsurance ecosystem is important and healthy as it will reduce over-reliance on the top 4 global reinsurers.

• **What is the strategy that Kay International is following in light of the current circumstances?**
- In December, we will be celebrating our seventh year in DIFC. We are positioning ourselves in a transformative way, by using both our reinsurance broking and underwriting agency simultaneously. This is an intended approach that did not come randomly, but rather it was a strategically orchestrated model that has enabled us to serve as more efficient alternative risk and capacity provider for our clients. We continue to target emerging markets by offering alternative reinsurance capacity for those in need. In 2021 we established a regional office in the United States (Miami, Florida) to service Latin America and the Caribbean region. Our presence there has allowed us to forge new business partnerships and introduce new reinsurers from that region into the AMEA insurance ecosystem. Moreover, we are observing a similar trend in Southeast Asia. Essentially, we will continue increasing our momentum in emerging markets with high growth indicators, in particular the Middle East, Latin America and Southeast Asia.



KAY INTERNATIONAL اجتماعات



BNI و KAY INTERNATIONAL أركان



هاني الكردي (شركة APEX)؛

لعبت أبكس دوراً مهماً في تلبية احتياجات عملائها في ظل الظروف الصعبة

شركة APEX هي واحدة من أفضل شركات وساطة التأمين وإعادة التأمين في المنطقة، تمكن رؤيتها في فهم أعمال عملائها وتحديد المخاطر وتقديم الحلول لتلبية احتياجاتهم. في لقاء خاص مع هاني الكردي نائب الرئيس مدير قسم التأمين البحري في الشركة اعتبر أن الصعوبات التي واجهت شركات التأمين وإعادة التأمين في عملية تجديد الاتفاقيات، وقال إن «أبكس» تمكنت من إيجاد الحلول لعملائها ما أثر إيجاباً على مصالحهم. أما عن انعكاس الكوارث الطبيعية ومنها الزلزالان المدمران في تركيا وسوريا فسيؤدي ذلك إلى ارتفاع الأسعار لدى تجديد الاتفاقيات مع الأمل أن تبقى هذه الزيادات ضمن حدود ثابتة. وأخيراً أكد هاني الكردي على نتائج APEX الممتازة في العام ٢٠٢٢ إذ حققت نمواً جيداً وحصلت على التراخيص اللازمة لافتتاح فرع لها في مركز دبي المالي العالمي وتم تجهيز المكتب بالكوادر البشرية المتخصصة لخدمة أسواق المنطقة.

نأمل المحافظة على الزيادات ضمن حدود معينة

■ في رأيكم هل ستشهد خطوط التأمين المتعلقة بالتمتلكات ارتفاعات في الأسعار بعد الزلزالين المدمرين اللذين ضربا المنطقة الحدودية بين تركيا وسوريا؟

– بالتأكيد ستنعكس هذه الأحداث بطريقة سلبية على التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية حيث سترتفع أسعارها بوتيرة كبيرة، كما ستسحب أيضاً على تجديد الاتفاقيات في المنطقة العام المقبل، آملي أن تبقى هذه الزيادات ضمن حدود معينة.

نتائج ممتازة للعام ٢٠٢٢

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها الشركة خلال العام ٢٠٢٢ وهل من خطط مستقبلية؟

– انتهى العام ٢٠٢٢ بنتائج ممتازة، حيث حققت الشركة نمواً كبيراً وأرقاماً جيدة وفق الخطة الموضوعية. بالإضافة إلى ذلك، حصلنا على التراخيص المطلوبة لافتتاح فرع في مركز دبي المالي العالمي وتم تجهيز المكتب وإعداد فريق عمل من كوادر بشرية متخصصة لخدمة أسواق المنطقة ودول مجلس التعاون الخليجي. ■

■ ما هي التطورات والتغيرات التي شهدتها صناعة التأمين وإعادة إقليماً وعالمياً؟

– تعد سنة ٢٠٢٢ وبداية ٢٠٢٣ مرحلة مليئة بالتحديات لقطاعي التأمين وإعادة على حد سواء، حيث واجهت معظم الشركات صعوبات في تجديد الاتفاقيات، وبدأت العديد من شركات إعادة إجراء تعديلات جوهرية على اتفاقيات إعادة التأمين وتتوجه بالطلب من شركات التأمين للاحتفاظ بنسب أعلى من المخاطر. في حين قامت بعض شركات إعادة بالتحفظ على بعض أنواع الأخطار.

ويضاف إلى ذلك، خروج العديد من المعيددين من السوق دفع بشركات التأمين للبحث عن بدائل، بالإضافة إلى أن للحرب الروسية – الأوكرانية تأثيرات سلبية على التجديدات، وبالتالي أدت كل هذه المستجدات إلى ضغوط على الأسعار وارتفاعها صعوداً بوتيرة متسارعة.

دور مهم

■ ما الدور الذي قامت به أبكس لدعم عملائها؟

– لعبت أبكس دوراً مهماً كوسيط إعادة تأمين في تلبية احتياجات عملائها من شركات تأمين ونجحنا في إيجاد الحلول لهم عبر التفاوض مع شركائنا المعيددين، الأمر الذي صبّ في مصلحة عملائنا ومكّن الشركات من المحافظة على محفظة أعمالها بالكامل.



من اليمين: عبد الله الأحمد وهاني الكردي



أحد اجتماعات APEX

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

جهد غانم (الرئيس التنفيذي لشركة لينك LINK):

حققنا الأهداف التي وضعناها منذ التأسيس ونحن فخورون بما وصلنا إليه من إنجازات ومسيرة حافلة بالنجاحات



أركان LINK

صرّح جهد غانم الرئيس التنفيذي لشركة لينك LINK في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أنه رغم التحديات التي واجهتها الأسواق والشركات في المنطقة، إلا أن LINK استفادت من التجارب وتمكنت من تحقيق الأهداف والنتائج المرجوة، بعدما اتخذت القرار بتركيز أنشطتها نحو تأمينات متخصصة معينة. وحققت نجاحاً ملموساً بفضل علاقاتها الجيدة مع الشركات. كما أكد جهد غانم تصميم الشركة على طرح المزيد من الأفكار وتطويرها بهدف المساهمة في تطوير القطاع. وفي سياق مختلف أشار السيد غانم إلى أن وجود عدد كبير من اللاعبين في السوق يثري القطاع ويخدم السوق ويزيد من الخدمات والمنتجات المبتكرة.

التوسع سيكون من خلال عقد شركات

هل لديكم النية للتوسع جغرافياً؟

– نجحت الشركة في تعزيز وجودها على مستوى المنطقة وعملية التوسع ستكون ربما من خلال اتفاقيات مع شركاء في مناطق أخرى وليست بالضرورة من خلال افتتاح فروع. وبالتالي، هناك العديد من المفاوضات للاستفادة من الفرص المتاحة في السوق الأفريقي ومن المحتمل افتتاح مكتب إذا دعت الحاجة للوجود الفعلي في القارة الأفريقية.

ما زالت شركات الإعادة تتمتع بقدرات استيعابية كبيرة

■ كيف تقيّمون أوضاع سوق التأمين والإعادة والوساطة على مستوى المنطقة في ظل التحديات القائمة؟

– في الحقيقة مع ازدياد التحديات تزداد الحاجة للتأمين ضد مخاطر جديدة. وفي ما يتعلق ببعض التحديات كالحوادث الطبيعية مثلاً، هناك قدرات استيعابية مقبولة من شركات الإعادة في هذا المجال رغم الارتفاع الكبير للمخاطر الناجمة عن التغير المناخي. ومن جهة أخرى، إن تعدد اللاعبين في السوق قد يزيد من حدة المنافسة ولكنه يثري القطاع في الوقت نفسه من خلال تطوير كل شركة لأدائها بطريقة معينة وهذا يخدم السوق بشكل كبير ويزيد من الخدمات والمنتجات المبتكرة المطروحة في السوق. وبالتالي، على الرغم من التحديات التي تشهدها أسواق منطقة الشرق الأوسط، فهي لا تزال أسواقاً واعدة جداً، تمكنت من المحافظة على الفرص والإمكانيات الموجودة، والتصدي للتحديات العالمية مما جعلها أقل تأثراً بالأزمات الاقتصادية من الأسواق الأخرى سواء الأوروبية أو الأميركية. إن الموارد المتاحة والإمكانيات الموجودة في المنطقة تجعلها أقل عرضة للتحديات الاقتصادية العالمية، علماً أن نسبة الوعي التأميني لا تزال متدنية مقارنة بالأسواق العالمية الأخرى، وهذا ما يجعل لقطاع التأمين في المنطقة مساحة أكبر للتقدم والتطور. وفي ظل الفرص الواعدة والاستثمارات الضخمة التي لا تزال تشهدها أسواق المنطقة سيُتاح لشركات التأمين النمو والتقدم. ومن هنا نجد أننا محظوظون كوننا موجودين في منطقة الشرق الأوسط ونحن على أتم الاستعداد للاستفادة من الفرص وتقديم

أفضل ما لدينا. ■



من اليمين: جهد غانم، هلا حيدر، ERIC LAFAGE وجان كارل مزجي

■ ماذا نقولون بمناسبة مرور ١١ عاماً على تأسيس شركة لينك؟

– يمكننا التأكيد بأننا حققنا الأهداف المرجوة ونحن فخورون بما وصلنا إليه من إنجازات ومسيرة حافلة بالنجاحات. وأكثر ما يسعدنا رضا المتعاملين معنا من شركات تأمين وإعادة التأمين، بالإضافة إلى تعاقد فريق العمل داخل الشركة. وعلى الرغم من التحديات والمشاكل التي عصفت بأسواق المنطقة تمكنا من مواجهتها والوصول إلى أهدافنا وتحقيق نتائج إيجابية. وبالتالي، نجد أنه من إيجابيات الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم أن تكون أكثر مرونة وتقلماً مع المستجدات وتملك القدرة على وضع خطط مرنة ولكن واضحة على المدى الطويل.

سبعة حسنة وموقع ريادي

■ ما هي أبرز أهداف خطط الشركة للسنوات القادمة؟

– اعتمدت الشركة منذ تأسيسها على نهج معين يركز على الانخراط في جميع أنواع إعادة التأمين، إلا أنه بعد ذلك اتخذنا قراراً بتوجيه البوصلة إلى أنشطة وفروع محددة في مقدمها فروع التأمينات الشخصية التي تتطلب الكثير من الخبرات والعلاقات القوية مع الشركات. وبفضل العلاقات المميزة التي تجمعنا مع الشركاء الآخرين والطريقة المحترفة في تقديم الخدمات حققنا نجاحاً في تلك الفروع وتمكنا من بناء سبعة حسنة وموقع ريادي في ما يتعلق على سبيل المثال بالتأمين على المركبات والتأمين الصحي، والحياة. ونحن مستمرين بهذا النهج إنما بأسلوب أكثر تطوراً مع إدخال البرامج والتقنيات التكنولوجية.

تحقيق المنفعة للقطاع

■ كيف جاءت فكرة LINK للقيام باستطلاع خاص بالرؤساء التنفيذيين للشركات حول واقع التأمين في المنطقة؟

– جاءت هذه الفكرة بهدف توطيد العلاقات التي تجمعنا مع الشركاء في المنطقة والاستفادة من خبرائنا بشكل أكبر. كما سنعمل على طرح المزيد من الأفكار والعمل على تطويرها بهدف تحقيق المنفعة للقطاع وتحديداً في مجال التعليم وأيضاً إتاحة الفرصة أمام الراغبين في التطور على مستوى الأبحاث الاكتوارية على سبيل المثال وصل مهاراتهم.



**Let's talk
about
tomorrow**

liassurex

أحمد نصرالله

(رئيس قسم التوزيع والتسويق في سوان انترناشونال أسيسستانس (SIA)؛

طبعت سوان انترناشونال أسيستانس بصمتها على المستويين الإقليمي والعالمي

تقدم شركة سوان انترناشونال أسيسستانس خدمات اعاده التأمين المتعلقة بالسفر والمساعدة الطبية في جميع دول العالم. على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، حاورت «البيان الاقتصادية» أحمد نصرالله رئيس قسم التوزيع والتسويق في الشركة فصرح بأنه مع التغيرات التي تشهدها الأسواق والتحديات المتعلقة بتغير المناخ والتحول الرقمي، أمنت شركات الإعادة الدعم اللازم لشركات التأمين. ثم أورد أحمد نصرالله أن زيادة قاعدة العملاء تأتي في مقدمة الإنجازات المحققة بالإضافة إلى تقديم خدمات عالية الجودة ما يزيد من ثقتهم بالشركة، وبالتالي استمرار تعاملهم معها، فضلاً عن الرعاية الصحية التي تأتي في صلب اهتماماتها كذلك توسيع آفاق نشاط كافة الوسطاء المتعاملين معها لبلوغ أسواق جديدة.

■ ■ ■ ناضر لإطلاق منتجات تحاكي احتياجات المتعاملين وتماشى مع المتغيرات التي تشهدها صناعة التأمين ■ ■ ■

المتتالية المحققة للشركة تمكن الوسطاء المتعاونون معنا من توسيع آفاق نشاطهم نحو أسواق جديدة، ونتعاون معاً بطريقة متكاملة للوصول إلى الأهداف الموضوعية وتوسيع قاعدة أعمالنا نحو المزيد من الأسواق.

استراتيجية ثابتة

■ هل تدرج مشاركتكم المستمرة في الفعاليات والمؤتمرات إقليمياً وعالمياً ضمن الاستراتيجية التي تقوم عليها الشركة؟

– تحرص الشركة منذ انطلاقتها على تعزيز حضورها في جميع الفعاليات والمؤتمرات سواء الإقليمية أو العالمية منها، مع تسخير جميع الامكانيات في سبيل أن تكون المشاركة مميزة وتتاح لنا الفرصة لتسليط الضوء على النجاحات والإنجازات المحققة. ومن هنا يأتي اهتمامنا بالمشاركة في الفعاليات الكبرى التي توفر للمشاركين فرصة مهمة لتكوين العلاقات والتفاعل مع القضايا المطروحة، لذلك نولي أهمية للمشاركة إلى جانب مجموعة من شركات التأمين والإعادة والوساطة الإقليمية والعالمية الموجودة وتبادل الآراء والأفكار، وعقد الاجتماعات للبحث في القضايا والمواضيع التي تساهم في الارتقاء بصناعة التأمين ودعم المجتمعات ونحن فخورون بحضورنا الدائم.

إطلاق منتجات جديدة ومتنوعة تحاكي احتياجات المتعاملين معنا

■ ما هي أبرز الحلول والبرامج التي تعملون على إطلاقها حديثاً؟

– نحن في صدد التحضير لإطلاق منتجات جديدة قريباً مع العمل على تطوير تكنولوجيايات وحلول جديدة تخدم خطتنا في إطلاق منتجات جديدة ومتنوعة تحاكي احتياجات المتعاملين معنا وتتماشى مع المتغيرات التي تشهدها صناعة التأمين محلياً وعالمياً. ■



اجتماع SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE وKFH TAKAFUL

■ إنعقد مؤتمر دبي الدولي للتأمين تحت شعار «التكيف مع المتغيرات: التغلب على التحديات من أجل عالم أفضل» مع تركيزه على قضايا رئيسية كتبني الحلول الرقمية ودعم مبادرات مكافحة التغير المناخي. كيف تصفون المواضيع التي تم التطرق إليها؟

– بدأت شركات الإعادة العالمية تُظهر مرونة عالية في تعاملاتها وتحديداً في ظل ما تشهده الأسواق من تغيرات وتحديات متعلقة بالتغير المناخي والتحول الرقمي. وفي وقت سابق، خلال انتشار جائحة «كوفيد-19»، وفرت تلك الشركات دعماً كبيراً لشركات التأمين خصوصاً في ما يتعلق بالتأمين على السفر مع تعديل الشروط بما يتناسب مع الظروف.

وفي ما يتعلق بالمواضيع التي تم التطرق إليها خلال فعاليات المؤتمر، فهي تعد من القضايا المهمة وتحديداً في ما يتعلق بالتكنولوجيا وتغير المناخ سعياً لبناء مستقبل أكثر تكيفاً مع المتغيرات التي يشهدها القطاع حالياً.

ثقة العملاء الكبيرة بنا

■ سجلت سوان انترناشونال أسيسستانس نقلة نوعية خلال فترة زمنية قصيرة، ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة؟

– تمكنا من تحقيق مجموعة من الإنجازات وفي مقدمها زيادة قاعدة العملاء بحكم علاقتنا القديمة والجهود المستمرة لتقديم خدمات عالية الجودة تحاكي تطلعات المتعاملين معنا. وبالتالي، كل هذه العوامل مجتمعة منحت العملاء ثقة كبيرة للاستمرار في تعاونهم معنا.

ومن جهة أخرى، تجمعتنا علاقات قوية مع مجموعة من الوسطاء الذين يلعبون دوراً بارزاً في ما تقدمه الشركة من خدمات ومنتجات كشركة رعاية صحية رائدة في مجالها وطبعت بصمتها على المستويين الإقليمي والعالمي. وبفضل النجاحات



SIA مع LINK

Robert Ali (Deputy Chief Operating Officer - Active Re):

Active Re ended 2022 as another successful year in terms of production & operating performance

Having strived to obtain globally and highly recognized, advanced industry qualifications, Robert Ali, Deputy Chief Operating Officer at Active Re, has endeavored to work in various sectors of the Insurance and Risk Management field so as to build a solid foundation to gain formidable experience which enabled him to adapt to any industry function for risk analysis or underwriting. As a member of a team or on an individual basis, fueled by a strong sense of determination, focus and success, he has always ensured that any task is completed above expectation and to detailed accuracy. His passion and the need to advance his education propelled him to pursue the MSc Insurance and Risk Management at Cass Business School in London where he specialized in Alternative Risk Transfer, Aviation and Captives. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Ali talked about the purpose behind their participation in DWIC, shedding light on Active Re's recent achievements, giving us an idea about their plans & expectations for 2023, and expressing his point of view regarding the impact of the current challenges facing the insurance & reinsurance industry. Following is an extract from the interview.



• How do you see the impact of challenges such as the inflation, climate change, NatCat, etc... on the insurance & Reinsurance industry?

- The (re) insurance market is always systematically positioned to forecast a range of "what-if" scenarios – this is the nature of our industry – we identify, control and mitigate risk. The focal point in most assessments is the worst-case scenario - but what is the position taken when multiple worst-case scenarios do occur simultaneously? Inflation, bilaterally, has a negative correlation on unearned premium reserves and claims reserves as well as a positive correlation on the cost of claims, thus, impacting the ability of (re)insurers to operate profitably. This, coupled with the rising frequency and severity of natural catastrophic losses result in significantly harder market conditions, as (re)insurers will need to realign to cope with risk and economic loss. Some (re)insurers may cut their losses and exit the market or line of business altogether, creating a void in capacity, whereas others may impose the inverse relationship of higher rates and reduced coverage.

• Are renewal contracts including new conditions?

- (Re) insurers and (Re)insureds are currently experiencing and grappling with one of the hardest markets stemming from a combination and volatility of loss factors. The result? Event limits and aggregates are being reduced combined with territorial restrictions; the inverse relationship of deductibles and rates no longer exists -as both have significantly increased; extensions of coverages have been further limited or excluded altogether – these are some of the conditions that the market currently faces which may not be considered new, but the extent to which it is being imposed is what makes it new to all stakeholders.

• What is the purpose behind your participation in most of the big insurance events in the Middle East?

- Active Capital Reinsurance Ltd (Active Re) has been present in the MENA market since 2017 and while we have attended many regional conferences, the

Dubai World Insurance Congress (DWIC) has certainly proven to have worldwide scope and attraction. With 2023 being the 6th annual occurrence, the DWIC has reaffirmed that Dubai is the (re)insurance hub of the Middle East and with that, the DWIC has obtained the status and recognition of being one of the must-attend conferences on the (re)insurance calendar, providing Active Re with the advantageous opportunity to engage and collaborate with new and existing business partners in identifying Global, Specialized and Innovative products and solutions. Active Re's annual attendance to the DWIC provides our attestation that we are and remain committed to be an established Reinsurance business partner in the region by ensuring we maintain our Mission of Benefits for All.

• What are Active Re's recent achievements especially that you have celebrated your 15th anniversary?

- Active Re celebrated its 15th year Anniversary in 2022 and ended 2022 as another successful year in terms of production and operating performance. The #ActiveReFam generated USD174.7m in Gross Written Premium with a Combined Ratio of 72.4% providing a Return on Equity of 27% and a Return on Premium of 21.7%. Our total Equity was also increased to USD 82.4m. Active Re also maintained its recognition as the winner of the awards "Best Reinsurance Company in Latin America" and "Most Innovative Risk Manager in Latin America" by the World Economic Magazine.

• What are your plans & expectations for 2023?

- Active Re's Financial Rating was reaffirmed with Financial Strength "A-" (Excellent) AM Best with Positive Outlook and Long-term issuer Credit "a-" with Positive Outlook. We are currently focused and working towards obtaining the Financial Strength rating "A" AM Best for 2023. We also have several strategic projects in the pipeline which includes the introduction of new product lines, operating locations and further expansion into targeted territories.





محمود صالح (شركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL - الكويت)؛

تميز بدعمنا المستمر للكوادر البشرية بهدف الارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء

حازت شركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL على جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي للعام ٢٠٢٢ على مستوى السوق المحلي بالكويت من مجموعة GLOBAL ECONOMICS المرموقة، وذلك للعام الثاني على التوالي تقديراً لمكانة الشركة في سوق التأمين المحلي وجهودها المتواصلة في ابتكار خدمات ومنتجات تأمينية جديدة تعتمد على وسائل التقنية الحديثة والتطور التكنولوجي، بالإضافة إلى جوائز عديدة أخرى من مؤسسات إقليمية وعالمية.

وفي حديث لـ «البيان الاقتصادية» مع محمود صالح مساعد الرئيس التنفيذي للشركة عرض أهمية الاجتماعات والملتقيات في إتاحة الفرصة للكشف عن آخر التطورات التي تشهدها الأسواق إضافة إلى وجود بعض التحديات التي تعيق عمل القطاع، لذلك تولى «بيتك للتأمين التكافلي» الاهتمام الكبير للمشاركة في مثل هذه الفعاليات الضخمة. وضمن إطار النتائج المحققة أثبت محمود صالح مقدرة الشركة على النجاح في أعمالها على كافة المستويات، وبفضل تطبيق الاستراتيجية الواضحة تمكنت من زيادة قدرتها الاستيعابية والتأقلم مع التحديات الجديدة الناتجة عن جائحة «كورونا» كذلك العمل على إدارة عمليات التسعير وتعديل عمليات الاكتتاب، وأكثر ما يميزها عن مثيلاتها هو دعم الكوادر البشرية والارتقاء بالخدمات بما ينماشى مع المتغيرات، ومن جانب آخر، أورد محمود صالح الدور الفعال لوحدة تنظيم التأمين في السوق أملاً في تحقيق التقدم والريادة في السوق.

مميزة على مدار السنوات الماضية، كما تمكنت الشركة من التأقلم مع التحديات الجديدة التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩» والعمل على إدارة عمليات التسعير بالطريقة المناسبة، وإدخال تعديلات على طرق الاكتتاب بالتعاون مع فريق الاكتتاب داخل الشركة.

وبالتالي، أكثر ما يميز شركة بيتك للتأمين التكافلي دعمها المستمر للكوادر البشرية بهدف الارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، مع التركيز الكبير على طرح خدمات مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء وتماشى مع المتغيرات الراهنة.

تفعيل دور الرقابة المحلية سينهض بسوق التأمين ويجعله أكثر تنظيمياً

■ كيف تقومون أداء وحدة تنظيم التأمين ومدى تأثيرها على سوق التأمين الكويتي؟

– تلعب وحدة تنظيم التأمين دوراً بارزاً في السوق على المدى البعيد وخاصةً في ظل وجود المعيار المحاسبي الجديد "IFRS 17" الذي سيحدد الملاءة المالية لكل شركة. وبالتالي، تفعيل دور الرقابة المحلية سينهض بسوق التأمين ويجعله أكثر تنظيمياً، وهذا بطبيعة الحال سينعكس إيجاباً على حملة الوثائق ويحفظ حقوقهم. وبالتالي، نجحت الوحدة في تنظيم عمل الشركات وتصحيح الأداء الذي كان سائداً في السابق، أملى المزيد من التقدم وطرح آليات رقابية تتماشى مع ممارسات السوق والقوانين المعمول بها. ■



من اليمين: محمود صالح وعبدالله عفيفي

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في العديد من الفعاليات والمؤتمرات المتخصصة في صناعة التأمين، وكيف تقومون بالمواضيع التي يتم التطرق إليها؟

– تحرص شركة بيتك للتأمين التكافلي للتواجد في مثل هذه الفعاليات إيماناً منا بأهمية هذه اللقاءات التي تعزز العلاقات مع العملاء وشركات إعادة، كما تتيح الفرصة للاطلاع على آخر التطورات والتحديات التي تواجهها الأسواق وتحديداً في ظل الأزمات الاقتصادية التي تمر بها دول المنطقة.

وبالإضافة إلى ذلك، تشكل هذه الأحداث مساحة مهمة لتسليط الضوء على المتغيرات وتأثيراتها على صناعة التأمين وكيفية الاستفادة من التحديات القائمة وخلق فرص جديدة تنعكس إيجاباً على حضورنا المحلي وصناعة التأمين بصورة عامة. وبصفتنا شركة التأمين التكافلي الرائدة على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي نولي اهتماماً كبيراً للمشاركة في مثل هذه الأحداث الضخمة.

نجحنا في تجديد الاتفاقيات للسنة الخامسة على التوالي

■ هل لمستم تشدداً من قبل شركات إعادة في ظل التحديات القائمة؟

– بفضل النتائج الإيجابية المحققة وعلاقتنا الوطيدة والمميزة مع شركة سويس ري وجميع شركات إعادة الإقليميية والعالمية نجحنا في تجديد الاتفاقيات للسنة الخامسة على التوالي بشكل سلس. وتماشياً مع استراتيجية الشركة القائمة على التطور نجحنا في زيادة القدرات الاستيعابية وتحقيق نتائج



محمود صالح خلال أحد اجتماعاته



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

أحمد خليفة (العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين):

قوة شركة التأمين يُقاس بصادفي أفساطها وليس إجمالي إكتاباتها
تتطلع ثروة إلى تعظيم الأفساط بالسعر الفني العادل



قال أحمد خليفة العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين - إحدى الشركات التابعة لمجموعة كونتكت المالية القابضة وعضو مجلس إدارة الاتحاد المصري لشركات التأمين أن قوة شركة التأمين الحقيقي يُقاس وفق مؤشر صافي الأفساط وليس إجمالي الأفساط المكتتبه.

واضاف في تصريح لمجلة «خبري»، أن صافي الأفساط يعبر عن معدل إحتفاظ شركة التأمين من الأخطار المكتتبه، ولكن لكي يكون لصافي الأفساط دلالة الكلية لا بد وأن تتحوط شركة التأمين في سياسات القبول من خلال إنتقاء المخاطر الجيدة، وتعزيز المخاطر التي يمكن تحسينها فنياً، وليس مجرد الوصول إلى رقم معين من إجمالي الأفساط دون أن يكون له عوائد فنية.

وأشار خليفة، إلى أن صافي الأفساط أهميته تكمن في قدرة شركة التأمين على تعظيم العائد منه استثمارياً، بجانب العائد الفني أو فائض الأرباح المحقق، أو بمعنى آخر هو مؤشر كاشف لقوة الشركة بشكل أكبر، ومعبر عن طاقتها الاستيعابية وملائتها المالية والأهم من ذلك سياسات القبول ونتائجها الفنية.

ولفت إلى أن ثروة للتأمين تسعى إلى صدارة السوق على المستوى العام وليس فقط في الحصة السوقية، والترتيب العام يضم بين عناصره الحصة السوقية، بجانب المؤشرات الأخرى ومنها فائض الإكتتاب التأميني، وعوائد الاستثمار، وفائض النشاط والذي يجمع الاستثمار والاكتتاب.

مشيراً، إلى أن سياسة التسعير في الوقت الحالي هي الأداة الأهم بسبب التغييرات المتلاحقة على الخريطة العالمية والتي أدت إلى مخاطر جيوسياسية سيظل العالم يئن من تأثيراتها، ومن ثم فمن الأهمية بمكان أن لا تلهث شركات التأمين وراء جلب المزيد من الأفساط رغم أهميته بقدر السعي إلى تعظيم العائد المحقق من تلك الأفساط سواء في صورة العائد الفني أو ما يُعرف بفائض الإكتتاب التأميني، وفائض النشاط، الذي يدخل ضمن أرقامه عوائد الاستثمار.

وأوضح أن ثروة نجحت خلال سنوات أربع فقط من تحقيق معدلات مميزة وفقاً للمحللين، كما تتطلع إلى تعظيم الأفساط بالسعر الفني العادل، والأهم من ذلك التجويد المستمر للخدمة المقدمة للعميل، خاصة في سداد التعويضات بجانب سرعة إصدار التغطيات نفسها.

وتمكننت شركة ثروة للتأمين ذات الأعوام الأربعة فقط في السوق من إضافة ٠,٣٪ لحصتها السوقية في العام المالي المنتهي يونيو ٢٠٢٢، لترتفع إلى ١,٣٪ مقابل ١٪ في العام المالي السابق.

في سياق متصل، تمكننت الشركة من الانضمام لقائمة الخمسة الكبار في نسبة النمو، وقائمة العشرة الكبار قيمة الزيادة التي شهدتها مؤشر الأفساط المباشرة خلال العام المالي الماضي ٢٠٢١/٢٠٢٢، مقارنة بالعام المالي السابق. ورفعت الشركة رصيد أفساطها المباشر بنحو ١٤٠,٣ مليون جنيه في العام المالي الماضي ٢٠٢١/٢٠٢٢ مقارنة بالعام السابق، لتحل تاسعة في قائمة العشرة الكبار في مؤشر النمو في قيمة الأفساط لتصل إلى ٤٤٠,٦ مليون جنيه، مقارنة بنحو ٣٠٠,٣ مليون جنيه، خلال عامي المقارنة، بنمو بلغ ٤٦,٧٪ لتحل به في المركز الرابع بين قائمة الخمسة الكبار في مؤشر معدلات النمو.

إبراهيم الوشلي (شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ):

نعتبر إنشاء هيئة مستقلة للرقابة بمثابة رافعة
لتطوير صناعة التأمين



تقدم شركة بروج للتأمين التعاوني تغطيات تأمينية متميزة من خلال برامج تأمينية مدروسة في كافة فروع التأمين. كما تلتزم الشركة بتلبية الحاجات التأمينية للأفراد والشركات لمساعدتهم على إدارة المخاطر وتقديم خدمات على مستوى راقٍ يفوق تطلعاتهم.

وفي حديث له «البيان الاقتصادية» مع مدير إعادة التأمين في الشركة إبراهيم الوشلي ثَمَّن الجهود المبذولة لإنشاء هيئة

مستقلة للإشراف على قطاع التأمين باعتبارها رافعة لتطوير صناعة التأمين المحلية. كما لفت أن الأحداث الأخيرة التي يشهدها العالم وما نتج عنها من ارتفاعات في الأسعار سيكون لها بعض التداعيات السلبية في عملية تجديد العقود مع شركات إعادة.

وفي ما يتعلق بأهمية المشاركة في مثل هذه المؤتمرات، أشار الوشلي أنها تشكل منصة مهمة لتعزيز العلاقات مع المعيددين وفتح آفاق أوسع مع أسواق إعادة بهدف تطوير عمليات إعادة داخل الشركة.

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة على رأسها التضخم، التغير المناخي والكثير غيرها، برأيكم هل يؤثر ذلك على صناعة إعادة التأمين؟

- انطلاقاً من كونها حلقة مغلقة ومرتبطة ببعضها البعض بالتأثيرات المتبادلة كشركات تأمين في تعاملاتنا مع شركات إعادة وتحديداً في ما يتعلق بالأوضاع الاقتصادية الصعبة والضبابية التي تشهدها الأسواق في ظل ارتفاع معدلات التضخم، والتي سيكون لها تداعيات سلبية على العلاقات المشتركة بين شركات التأمين وتلك إعادة على مستوى تجديد العقود. وبالتالي، كان للأحداث الأخيرة التي شهدتها دول العالم كالحرب الروسية - الأوكرانية وما نتج عنها من ارتفاعات في الأسعار والضغط التضخمي إلى مواجهة بعض الصعوبات في تجديد العقود مع شركات إعادة.

رافعة لتطوير الصناعة المحلية

■ كيف تصفون قرار إنشاء هيئة مستقلة لقطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟
- ثَمَّن الجهود المبذولة لإنشاء هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين في المملكة وخروجها من مظلة مؤسسة النقد السعودي والتي ستشكل رافعة لتطوير الصناعة المحلية، كما تكمن أهمية وجود كوادر متخصصة في صناعة التأمين التي تعتبر حديثة في المملكة.

إيجابيات كثيرة

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في مثل هذه المعارض والمؤتمرات؟
- تتيح لنا هذه المؤتمرات الفرصة لتعزيز علاقاتنا مع المعيددين وفتح آفاق أوسع مع أسواق إعادة، إلى جانب عقد الاتفاقيات والشراكات مع العديد منها في سبيل تطوير عمليات إعادة داخل الشركة. ■

الكابتن ريشار شلهوب (رئيس شركة BROKTECH):

تمكنا من تسديد كامل التعويضات للمتضررين من انفجار مرفأ بيروت رغم عدم صدور تقرير رسمي ونحن على يقين أنه لن يصدر أي تقرير تُحدّد بموجبه أسباب هذا الانفجار الضخم



تحدث الكابتن ريشار شلهوب رئيس شركة BROKTECH لوساطة إعادة التأمين على هامش DWIC عن أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين وكان آخرها الكوارث الطبيعية والزلازل ما تسبب بخسائر كبيرة لم يتم تحديد حجمها حتى الآن، لافتاً إلى أن شركات إعادة لجات إلى رفع أسعارها لتعويض الخسارة. أما في ما يتعلق بفرع التأمين البحري فكان قد تعرض المعيدون لخسائر كبيرة بسبب تسديد تعويضات ضخمة نتيجة جنوح سفينة "EVER GIVEN" في قناة السويس في وقت سابق، إضافة إلى تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية التي ما زالت آثارها مستمرة حتى يومنا هذا. وأخيراً نوه بنتائج الشركة الجيدة عن العام الماضي وتحقيقها معدلات ربحية مرضية في خطوط التأمين التي تكتتب فيها.

يتأثر فرع التأمين البحري بمختلف الأحداث

■ ما مدى تأثر فرع «التأمين البحري»؟

– يتأثر فرع التأمين البحري بمجمل الأحداث الأخيرة ومنها الحرب الروسية - الأوكرانية. وكان قد تأثر سابقاً بسبب جنوح سفينة "EVER GIVEN" في قناة السويس، حيث تكبد المعيدون خسائر كبيرة ناجمة عن التعويضات الضخمة التي تم تسديدها.

نتائج إيجابية ومعدلات ربحية جيدة

■ كيف تقومون أداء شركة BROKTECH خلال العام ٢٠٢٢ وهل من خطط مستقبلية يمكن الحديث عنها؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية ومعدلات ربحية جيدة في مختلف خطوط التأمين التي تكتتب فيها. وبالتالي، لا يجب صرف النظر عن أن لانفجار مرفأ بيروت تأثيرات سلبية ولكننا تمكنا من تسديد كامل التعويضات للمتضررين رغم عدم صدور تقرير رسمي يحدد الأسباب، ونحن على يقين أنه لن يصدر أي تقرير تُحدّد بموجبه أسباب هذا الانفجار الضخم. ■



BROKTECH و JOFICO, BARENTS RE

■ ما هي التحولات التي شهدتها قطاع التأمين مع بداية عام ٢٠٢٣؟

– شهد القطاع تحديات كثيرة مع بداية العام ٢٠٢٣ حيث تأتي الكوارث الطبيعية والزلازل في المقدمة، والتي سيكون لها تداعيات سلبية جداً على صناعة التأمين وإعادة بالإضافة إلى الخسائر الضخمة الناجمة عن زلزال تركيا/ سوريا المؤسف، بحيث أنه إلى حد الآن لم يتم تحديد حجم الخسائر بسبب استمرار التحقيقات للخروج بأرقام دقيقة.

المسألة مرتبطة بحجم الخسائر

■ في رأيكم، هل سيكون لهذه الكارثة تأثيرات على مجمل فروع التأمين أم ستبقى ضمن فرع الممتلكات؟

– ترتبط هذه المسألة بحجم الخسائر التي ستتكبدها شركات إعادة، ففي حال كانت ضخمة جداً ستتجه إلى زيادة الأسعار على مجمل الفروع لتعويض خسائرها. وبالتالي، الأمور ليست واضحة لغاية يومنا هذا.



الكابتن ريتشارد شلهوب متوسطاً KERSTIN MARX وبارتريسيا سقيم

Salim Bayoun, MSc **(Senior Executive Officer Kingdom Brokerage Re (DIFC) Ltd.):**

We remain committed to delivering innovative solutions that help our clients manage their risks & achieve their goals

Salim Bayoun, Senior Executive Officer at Kingdom Brokerage Re, is a passionate co-founder and leader with extensive knowledge in creating and developing the vision and strategy driving the growth of KB RE.

Mr. Bayoun has been successful in establishing and managing a large client portfolio across the Middle East, GCC and Africa and is responsible for recruiting, supervising, and leading 20 professionals across different teams located in the DIFC and KSA.

Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Bayoun in which he talked about the purpose behind their participation at DWIC, evaluating their presence in the DIFC, discussing how reinsurance companies are dealing with the challenges facing the world nowadays, shedding light on their most important achievements as well as their plans for 2023. Following is the Q & A.



• What is the purpose and added value behind your participation at DWIC 2023?

- Kingdom Brokerage Re has been a long-standing member and sponsor of the Dubai World Insurance Congress (DWIC) since its inception. Our participation in this annual event is of utmost importance, as we consider it a significant opportunity to connect with industry stakeholders and stay up-to-date on the latest market trends and developments. At Kingdom Brokerage Re, we value the chance to engage with our existing partners, meet potential clients and expand our network of capacity providers to better serve our clients. As a leading reinsurance intermediation firm in the Middle East, we are committed to fostering strong relationships and partnerships across the insurance industry, ultimately enhancing our clients' services.

10th year anniversary

• How do you evaluate your presence in the DIFC? What are your most important achievements?

- Having recently completed our fourth year in the DIFC, we are approaching our 10th year anniversary since incorporation in 2013. In 2022, we achieved unprecedented success as a group, evidenced by our increased market share and team size. Our expanding team of experienced professionals and our new, larger office space within the DIFC will enable us to better serve clients throughout the Middle East and Africa region, for both Treaty and Facultative placements. Additionally, we have recently established Kingdom Brokerage Re (UK) Ltd as a representative office, which will help bridge the gap between international markets and the local market.

Throughout our years of operation, Kingdom has consistently upheld a commitment to transparency and trust in our dealings with market counterparts. We are proud to announce that in 2022, we achieved a significant milestone by forging a strategic partnership with Munich Re, enhancing our product offering and added value to our local partners. This marks the beginning of a mutually beneficial partnership that is the culmination of our longstanding business relationship with Munich Re. We remain committed to expanding our presence in the region and capitalizing on the tremendous growth potential in the Middle East, particularly in Saudi Arabia and the United Arab Emirates.

In addition to our growth as a group and expansion into new territories, we

are also continuously investing in our team's development and expertise. We believe that our team's knowledge and experience are essential for delivering value to our clients. As part of our commitment to growth and excellence, we have implemented various training and development programs to ensure that our team stays up-to-date with the latest industry knowledge and best practices.

Market Hardening

• The insurance industry is suffering from various challenges such as inflation, climate change, natural catastrophes, etc... How are reinsurance companies dealing with this reality? Did you witness any tightening of terms and conditions?

- The insurance industry has faced numerous challenges over the past few years, such as natural disasters, the COVID-19 pandemic and currently inflation. Market hardening has been observed, particularly during the pandemic period, adding to the industry's uncertainty. Today, global insurance players' risk appetite and pricing matrices face greater challenges, compounded by the high inflation rates that impact the cost of capital and ultimately the cost of capacity in the market. We therefore expect the market to continue to harden, despite local markets driving prices down. The industry now awaits the market stance for the 1/7 treaty renewals over the next few months. Despite the global turmoil and the emerging "recession," we see enormous growth potential in the Middle East, particularly in Saudi Arabia and the United Arab Emirates. Our presence in both jurisdictions enables us to maximize all growth potential as outlined in the Saudi Vision 2030.

Unique advantage in serving our clients' needs

• What are your plans for 2023?

- As we navigate the challenges facing the insurance industry, we remain committed to delivering innovative solutions that help our clients manage their risks and achieve their goals. We believe that our deep understanding of the local market, combined with our global expertise and network, gives us a unique advantage in serving our clients' needs. Overall, we are optimistic about the future of the industry and the potential for growth in the Middle East and Africa region. We are confident in our ability to adapt to changing market conditions and remain agile in response to our clients' evolving needs.

ممتلكات أهم شي عندك أمنها مع بيتك تكافل

حمل تطبيقنا



KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

حمل تطبيق بيتك



+965 1803030

@kftakaful

هاني عبود (المدير العام لشركتي سيتي ري وغارديان - الأردن):



نحقق نتائج إيجابية ونتطلع للتوسع نحو أسواق جديدة

تكمّن رؤية شركتي Guardian Insurance and Reinsurance Brokers and Consultants و City Reinsurance Brokers بأن تصبح الخيار الأول لحماية الأعمال التجارية وتعزيزها، وهما ملتزمتان بإيجاد فرصة حقيقية لعملائهما لتحقيق تطلعاتهم.

وعلى هامش المشاركة في مؤتمر DWIC، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» هاني عبود المدير العام للشركتين فاعتبر أن الحديث عن تشدد معيدي التأمين قد استهلك وأصبح من الضروري أن يتركز الحديث حول كيفية التعامل مع هذا التشدد وضرورة بناء شراكات استراتيجية بين الأطراف التعاقدية لضمان تماسك الأسواق والحفاظ على قوتها لتلبية احتياجات العملاء. ففي نهاية عام ٢٠٢٢ حققت كبرى شركات إعادة التأمين نتائج متفاوتة: فشركة SCOR حققت خسائر بلغت حوالي ٣٠٠ مليون يورو وبالتأكيد سوف تتبنى نهجاً أكثر تشدداً للاكتتاب من الآن فصاعداً. أما شركة مينونخ ري فحققت أرباحاً قياسية صافية بلغت ٣,٤ مليار يورو، إلا أنها في نفس الوقت تتوقع أرباحاً أكبر في العام ٢٠٢٣ وهذا إن دل على شيء فيدل على تمسكها باستراتيجياتها المتعلقة بالاكتتاب والتسعير والاستثمار. ومن هنا نجد أن الدور الذي تلعبه شركات الوساطة لا يجب أن يتعلق فقط بتغطية الخطر مع شركات التأمين وإعادة، بل يتخطى ذلك لإيجاد حلول تأمينية متكاملة وإبداعية تلبي احتياجات وأهداف الأطراف المتعاقدة وتضمن استمرارية العلاقة التعاقدية بشكل استراتيجي.

■ هل لمستم أي تغييرات في خطوط التأمين على الممتلكات بعد الزلزالين المدمرين اللذين ضربا المنطقة الحدودية بين تركيا وسوريا؟

– شهدنا في شباط من عام ٢٠٢٣ كارثة طبيعية ضربت تركيا وسوريا. ومن خلال حديثنا مع الكثير من معيدي التأمين، فمن الواضح أنهم ينتظرون ما ستسفر عنه عمليات تحديث النماذج العددية في شركاتهم فيما يخص خطر الزلازل لكي يقوموا باتخاذ بعض القرارات التي تخص اكتتاب الأخطار في منطقة الشرق الأوسط. ومن الجدير بالذكر أن عدداً من هذه الشركات قد توقفت بالفعل عن اكتتاب أخطار جديدة في الأردن ولبنان ريثما تتجلى الصورة بشكل أكبر.

نتائج إيجابية وتوسع في أسواق جديدة

■ كيف تقوّمون أداء كل من الشركتين خلال العام ٢٠٢٢؟

– نتأجنا والحمد لله جيدة عاماً بعد عام وهي تعكس النمو المستمر في محفظة الشركتين. ومن الجدير ذكره بأننا قمنا في العام ٢٠٢٢ بتوسعة دائرة عمليات الوساطة المباشرة لشركة Guardian حيث باتت تتعامل مع كافة أنواع التأمينات العامة والصحي وساهمت في زيادة وتنوع مصادر الدخل وتدعيم العلاقات مع شركات التأمين الموجودة في الأردن. أما بالنسبة لشركة City فنتطلع للتواجد في أسواق جديدة وتحديداً في منطقة الخليج، حيث عقدنا مؤخراً بعض الاجتماعات مع الهيئات الرقابية في تلك الأسواق لافتتاح عدداً من الفروع. ومن هنا، فإننا نتطلع بإيجابية للمستقبل معتمدين على المصداقية وكادر العمل المهني. ■

■ في رأيكم ما هي أوجه الاختلاف بين عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ على مستوى صناعة التأمين؟

– بما أننا ما زلنا في بدايات ٢٠٢٣، فإنه يمكننا القول بأن الاختلاف الجلي والواضح على الصعيد العالمي والإقليمي يتمحور حول تجديد اتفاقيات شركات التأمين وإعادة التأمين 2023 Reinsurance and Retrocession treaty Renewals. فشركات إعادة قامت بتجديد اتفاقياتها بصعوبة كبيرة وبأسعار مرتفعة مقارنة مع ٢٠٢٢. وفي كثير من الحالات، لم تتمكن تلك الشركات من الحصول على نفس التغطيات والطاقت الاستيعابية Underwriting Capacity وانتهى بها المطاف بتغطيات أقل وبتكلفة أكثر. وهذا انعكس بدوره على شركات التأمين المباشر التي تحملت جزء من هذا العبء في تجديدات اتفاقيات ٢٠٢٣ حيث كانت النقاشات شاقة وطويلة وانتهت في مجملها بانخفاض مستوى التغطيات الكلي، وارتفاع تكلفة إعادة ومبلغ الاحتفاظ خاصة فيما يخص اتفاقيات فائض الخسارة Risk and Cat Excess of Loss Treaties.

لقد كان عام ٢٠٢٢ عاماً استثنائياً أيضاً بالنسبة للكوارث الطبيعية التي كان عددها ٢٨٥ كارثة راح ضحيتها ما يقارب ٣٥ ألف شخص، ومسببة خسائر اقتصادية مقدارها ٢٨٥ مليار دولار غطى التأمين منها ما يقارب ١٣٢ مليار دولار (حسب تقرير Sigma/Swiss Re 2022).



FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate



A **FAIR**
Reinsurer
with **POWER**
and **ENERGY**



Capacity

Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business and Nuclear Energy.

Geographical Scope

Risks located in Afro-Asian countries and Russia. Europe (For Nuclear Energy risks only) and their interests worldwide

Acceptance Scope

Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope

The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil & Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A.M. Best Rating

On 7.4.2022 A.M. Best reaffirmed the Syndicate the following ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B+ (Good) with stable outlook.
Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

"The ratings reflect the Syndicate's balance sheet strength, which A.M. Best categorizes as strong, as well as its adequate operating performance, neutral business profile and appropriate enterprise risk management." – A.M. Best.

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by



TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foeis@foeis.com | www.foeis.com



website



e-brochure

S. Hassan Al Sharaf (Director, Business Development) Supriya Sehgal (Director, Reinsurance): PROTECTION RE RE - Bahrain

We are a solution oriented broker

PROTECTION RE, the specialty reinsurance wing of Protection Insurance Services (PIS), was established in the year 2013 to focus on global reinsurance broking services. As of 2015, PROTECTION RE started providing comprehensive reinsurance services to more than 500 clients across the region of MENA, parts of AFRICA, Indian Subcontinent and ASIA (Far East and South East Asia), as well as expanding its footprints in Europe and CIS countries. Since its inception, PROTECTION RE strived to be the most Trusted Reinsurance broker to markets where it operates in, and to develop lasting client relationships by providing exceptional service in an environment of Trust and Respect, putting Reputation, Responsibility and Transparency at the core of its most valued assets. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet S. Hassan Al Sharaf, Director, Business Development and Supriya Sehgal, Director, Reinsurance at PROTECTION RE Bahrain, on the sidelines of DWIC 2023 and conducted the following interview.



SUPRIYA SEHGAL & S. HASSAN AL SHARAF

“Our focus on digitalization is very high”

• How do you evaluate the insurance sector in the Kingdom of Bahrain?

- The challenges are there globally and Bahrain is part of the global. We had a tough time during Covid-19 and the market witnessed a slowdown. On the renewal basis, the prices went up and capacities dropped down but we feel that the market is picking up now; yet it is still tough, the rates are high on the reinsurance basis and even on the direct insurance side. Last year, Bahrain closed the annual premium of 205 million dinars and this is good.

We are expecting good growth this year especially on the financial and medical lines and travel insurance is becoming more active. Also, life insurance started growing again because people started realizing the importance of this kind of insurance especially after Covid-19 and a lot of insurance companies are coming up with solutions for the medical sector. We can notice this from the number of new clinics and hospitals that are opening in Bahrain and in the GCC overall.

• On which lines are you focusing on at Protection Re?

- At Protection Re, we have specialized team for each and every line and we do all classes of business. Nevertheless, we sometimes focus on certain lines depending on the market's needs, we have a big team focusing on everything. Diversification is very important in insurance and the sector is based on pooling up, if we don't have a pool of all class of business, then we will not be on the right direction.

• What is the added value behind your participation at DWIC 2023?

- Protection Re is developing its insurance book globally, we are a 26 year old broking company so we want to work on our global footprint in the coming years.

Conferences like DWIC actually give a good platform to network with all our partners in various regions of the globe, and we see that the participation in the last few years has increased drastically.

• How did the challenges such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc.. affect the reinsurance sector in the region?

- Most of the market have been affected by the events that are happening around us. There have been a lot of NatCat losses over the years in various markets like the US and Europe and that affected the capacities which are coming in from the market. Similarly, the socio economic changes overall in various regions is affecting reinsurance business as well.

From a broking point of view, we are focusing ourselves to provide solutions differently so that we can bridge between reinsurers and insurance companies quite well and of course it is a challenge to find securities to support the amount of business that is there in the market. The conditions are tougher and we expect further hardening of the markets. Thus, it is about finding the right solutions and selling it in the right manner.

• Where are you from the digital transformation?

- Protection Re's focus is very highly on digitalization, During Covid-19 period, right from retail to reinsurance we channelized ourselves to develop our inhouse IT systems to support the business. On the reinsurance side, we are investing very heavily on the IT to support business development. Most of our policies are digitized and we are looking forward to growing further in that sense.



PROTECTION RE اجتماعات داخل جناح



المؤتمر العربي للإكتواريين ٢٠٢٣ ARAB ACTUARIAL CONFERENCE 2023

فندق فورسيزون، القاهرة | ٩-١١ مايو

مؤتمر إقليمي يغطي الأعمال الإكتوارية
للمصارف و أسواق رأس المال، والتأمين
بأنواعه، وصناديق التقاعد، وهيئات التأمين
الصحي، و إدارة المخاطر. التسجيل مجاناً.



بيتر زافينو: عام ٢٠٢٢ كان استثنائياً لـ AIG

مكنتنا جودة محفظتنا من توفير الإتفاقيات بشروط مواتية في سوق مليء بالتحديات. وحقق فرعي التأمين على الحياة والتقاعد مبيعات قوية. وشهدت محفظة الدخل الثابت ارتفاعاً كبيراً في عائد المحفظة وإتساع هوامش الربح المستفيدة من بيئة معدلات الفائدة المرتفعة.

وبالنسبة إلى العام ٢٠٢٢، بلغ الدخل قبل الضرائب من العمليات المستمرة ١٤,٣ مليار دولار أميركي، بزيادة عن ١٢,١ مليار دولار أميركي في العام السابق. وبلغ صافي الدخل لعام ٢٠٢٢ العائد إلى المساهمين العاديين في AIG ١٠,٢ مليار دولار أميركي، مقارنة بصافي الدخل البالغ ٩,٤ مليار دولار أميركي في العام ٢٠٢١. وكانت هذه الزيادة مدفوعة إلى حد كبير بنتائج عمليات الإكتتاب القوية في فرع التأمين العامة. كما تضمنت نتائج العام مكاسب قدرها ٣,٠ مليار دولار من بيع محفظة عقارية. تم تعويض هذه الزيادات قبل الضرائب جزئياً من خلال ارتفاع مصروفات ضريبة الدخل نتيجة ارتفاع الدخل من العمليات بالإضافة إلى زيادة الدخل التي تُعزى إلى الفوائد غير المسيطرة المرتبطة بحصة ملكية Blackstone البالغة ٩,٩٪ في Corebridge وال طرح العام الأولي لشركة Corebridge في سبتمبر ٢٠٢٢.

وبلغت قيمة الدخل المعدل بعد خصم الضرائب AATI، ٢,٦ مليار دولار، أو ٤,٥٥ دولار لكل سهم مشترك مخفف، للعام بأكمله ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٤,٤ مليار دولار، أو ٥,١٢ دولار لكل سهم عادي مخفف، في العام السابق. ويعزى الإنخفاض في AATI بشكل أساسي إلى انخفاض دخل الاستثمار البديل، والذي قابله جزئياً زيادة في الدخل الناتج عن عمليات الاكتتاب في فرع التأمين العامة، ومحافظ القروض والمدخرات على مصروفات الفوائد.



الإطلاق حيث حققنا للعام الثاني على التوالي أرباحاً من عمليات الإكتتاب قدرت بحوالي مليار دولار. بالإضافة إلى ذلك، أحرزنا تقدماً كبيراً في الفصل بين أعمالنا في فرعي التأمين على الحياة والتقاعد وأكملنا طرح العام الأولي (IPO) لشركة Corebridge Financial في سبتمبر ٢٠٢٢. كما حققنا إنجازات مهمة في AIG 200 التي ساعدتنا في عملية تحديث بنيتنا التحتية التكنولوجية وقدراتنا التشغيلية. وقمنا بتجديد الإستراتيجية المتعلقة بإدارة الإستثمار في AIG من خلال شراكات إستراتيجية مع Blackstone و BlackRock وقمنا بتحويل ما يقرب من ٥٠ مليار دولار و ١٥٠ مليار دولار من الأصول، على التوالي، لهؤلاء الشركاء.

وتابع زافينو قائلاً: «استمر التحسن في فرع التأمين العامة من خلال تحسين المحفظة والإختيار الحكيم للمخاطر، وبلغت النسب المجمعّة للعام ٢٠٢٢ بأكمله ٩١,٩٪ ما يشير إلى تحسن بمقدار ٣٩٠ نقطة أساس على أساس سنوي. كما تمكنا من تجديد إتفاقيات الإعادة في ١ يناير، حيث

أعلنت مجموعة AIG عن النتائج المالية للربع الرابع والعام ٢٠٢٢ بأكمله. وحققت المجموعة أرباحاً ممتازة في فرع التأمين العامة حيث تضاعف الدخل الناتج من عمليات الإكتتاب للعام ٢٠٢٢ بأكمله إلى ٢ مليار دولار أميركي. وتحسنت النسب المجمعّة للربع الرابع في فرع التأمين العامة بمقدار ٢,٥ نقطة مقارنة بربع العام السابق لتصل إلى ٨٩,٩٪، وتحسنت النسب المجمعّة للعام بأكمله بمقدار ٣,٩ نقطة لتصل إلى ٩١,٩٪.

وبلغت النسب المجمعّة في فرع التأمين ضد الحوادث خلال الربع الرابع ٨٨,٤٪ ما يشير إلى تحسن بمقدار ١,٤ نقطة مقارنة بربع العام السابق. وبلغت النسب المجمعّة في هذا الفرع خلال العام ٢٠٢٢ بأكمله ٨٨,٧٪ بتحسن بمقدار ٢,٣ نقطة عن العام ٢٠٢١. وحقق فرعي التأمين على الحياة والتقاعد خلال الربع الرابع أرباحاً قدرها ٢,١ مليار دولار وأرباحاً وودائع بقيمة ٨,٨ مليار دولار نتيجة التحسن المستمر في دخل إستثمارات المحفظة الأساسية.

وأعادت AIG شراء ٧٧٩ مليون دولار من الأسهم العادية واستردت ١,٨ مليار دولار من السندات غير المضمونة في الربع الرابع. وخلال العام بأكمله، أعادت AIG أكثر من ٦,١ مليار دولار أميركي إلى المساهمين من خلال عمليات إعادة شراء أسهم عادية بقيمة ٥,١ مليار دولار أميركي وأرباح بقيمة ١,٠ مليار دولار أميركي.

وصرح بيتر زافينو، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة قائلاً: «كان عام ٢٠٢٢ عاماً إستثنائياً لـ AIG! لقد واصلنا تحسين ربحية أعمال فرع التأمين العامة لدينا، واختتمنا العام بأقوى نتائج إكتتاب حققها الفرع على



اجتماع AIG وشديري



اجتماعات AIG



اجتماع BNI و SHIELDS RE

أحمد رجب (الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS RE): حقناً أداءً إيجابياً واستقطاباً مهارات جديدة إلى فريق العمل

أشار أحمد رجب الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS RE في حديث له «البيان الاقتصادية» أن أبرز التغييرات التي أثرت على قطاع التأمين كانت الارتفاع المستمر في الأسعار لتوقف عمليات الاستثمار بسبب عدم ضخ الأموال في قطاع إعادة من قبل المستثمرين. وفي ما يتعلق بانعكاسات الزلازل المدمرين في تركيا وسوريا ذكر أحمد رجب أنهما أوقعا خسائر فادحة في الأرواح والماديات ما يؤثر سلباً على قطاعي التأمين وإعادة في المنطقة، منوهاً من جهة أخرى بالأداء الجيد للشركة خلال عام ٢٠٢٢ حيث حققت نمواً متسارعاً بلغ ٨٦٪ ووظفت كوادر بشرية جديدة وهي تتطلع إلى بلوغ معدلات نمو تصل إلى مئة في المئة خلال العام الحالي.

آخر الاحصاءات تقدر الخسائر المتوقعة لقطاع التأمين بحدود خمسة مليارات دولار ولكننا نتوقع أن تبلغ حدود العشرة مليارات دولار. وبالتالي، سيكون لهذه الحادثة انعكاسات سلبية على قطاعي التأمين وإعادة في المنطقة.

تطورات مهمة ونتائج ممتازة

■ كيف تقومون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٢ وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٢٣؟
- تحقّق الشركة أداءً إيجابياً، إلى جانب وجود تطورات داخلية كبيرة أبرزها النمو المتسارع واستقطاب مهارات جديدة إلى فريق العمل. بالإضافة إلى تحقيق معدلات نمو في العام ٢٠٢٢ بلغت ٨٦٪ ونتطلع لبلوغ معدلات نمو أعلى تصل إلى مئة في المئة خلال العام ٢٠٢٣ على مستوى المنطقة. ■

■ ما هي التطورات التي طرأت على قطاع التأمين خلال العامين الماضيين؟
- شهد قطاع التأمين مجموعة من التطورات خلال المرحلة الماضية لعل أبرزها الارتفاعات المستمرة في الأسعار بسبب انعدام الاستثمارات الجديدة نتيجة توقف المستثمرين عن ضخ الأموال في قطاع إعادة التأمين، وذلك يعود إلى أن العوائد على رأس المال تتراوح بين ٤ و ٥٪، وبالتالي يتمكنون من تحصيل هذه النسب من الفوائد المصرفية ما دفعهم للتوجه للاستثمار في السندات الحكومية.

خسائر مادية وبشرية

■ برأيكم كيف تقرؤون الانعكاسات السلبية للزلازل المدمرين في تركيا وسوريا على فرع التأمين على الممتلكات؟
- أحدث الزلازل المدمران خسائر مادية وبشرية لا تحصى، وبحسب

مهما صار...

حصل خير

15 سنة
لنكم كانت بطلها

5046 | UIC المتحدة للتأمين



عبد المحسن الجابر رئيساً للجنة الفنية للتأمين الطبي والحياة في جمعية الإمارات

تم تعيين عبد المحسن الجابر، عضو مجلس الإدارة والمدير والرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين، في منصب رئيس اللجنة الفنية الفرعية للتأمين الطبي وعلى الحياة في جمعية الإمارات للتأمين (EIA). والمعروف أن السيد الجابر صاحب باع طويل في قطاع التأمين حيث شغل خلال مسيرته المهنية العديد من المناصب المرموقة. وهو حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة تولين في الولايات المتحدة الأميركية وماجستير في علم الوراثة من جامعة أبردين في المملكة المتحدة وبكالوريوس في العلوم التطبيقية من جامعة العلوم والتكنولوجيا الأردنية.

إفطار شركة الصقر الوطنية للتأمين في فندق البندر روتانا - دبي



Johannes Speicher & Andreas Schulz (R+V Re)

Our target is to focus on the bottom line in the MENA region



R+V Re (the Reinsurer of R+V Insurance Group in Germany) has been securing the future of its partners since 1955 (R+V Insurance Group celebrated its 100 years birthday in 2022). Its corporate culture is characterized by reliability, solidity, and the cooperative idea. It is based on the idea of taking responsibility and solving economic and social problems together, true to the principle: "What one cannot do, many can". In doing so, it always puts people first and community as a top priority. Al Bayan Magazine met Johannes Speicher, Manager MENA & Andreas Schulz, Regional Chief Underwriting Officer and Head of APAC/MENA at R+V Re during DWIC 2023 and conducted an interview with both of them in which they talked about the challenges affecting the reinsurance industry, evaluating their presence in the MENA region, expressing their point of view regarding the rules & regulations in the Middle East region, and discussing the added value behind their participation at DWIC. Below is the Q & A.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc... affecting the reinsurance industry?

- These points are very challenging for the whole industry and therefore we and all of the other Insurance/Reinsurance companies have to deal with them. They affected a lot of Insurers/Reinsurers around the globe which together with further topics changed the relation between supply and demand regarding offered Reinsurance capacity. There is less capacity in the market for cedants which lead to a hardening/hard market around the globe.

100 year old German Insurance Group

• How do you evaluate your presence in the MENA region?

- We are a 100 year old German Insurance Group with about 20 billion euro of premium income which includes close to three billion euro from assumed reinsurance around the globe. At the time being we are solely active in the Middle East. We have been in the region for more than 25 years and are very committed to it.

Select very wisely our business in the region

• To what extent are you being cautious when writing business in the region?

- There are a lot of challenges in the region, not only the business is complex in some parts but also the political and economical environment is tough. That's why we try to select our business very wisely. We have a good overview of the individual markets due to our long term history in MENA.

The renewals were definitely tough

• How do you evaluate the renewals during 2023?

- The renewals were definitely tough and we already mentioned the factors which have been influencing the renewals. We have been quite successful with implementing changes in the last renewal and our target was not to expand or growing our top line but rather focusing on the bottom line.

Focused on the traditional lines of business

• Are you focusing on certain lines of business?

- We are active in the non-life and non-medical fields; thus, we basically offer capacity for the traditional lines of business. We are also prepared to offer capacity for the NatCat perils.

• Are you able to cope with the different rules and regulations in the Middle East region?

- As a Reinsurer who is active in the MENA region we have to comply with the different rules and regulations but just to the extend that they are applicable to us as a German Reinsurer. All the markets have different regulations and those have a very strong and direct impact on the performance of the Insurance markets within the MENA region.

Connect

*** What is the added value behind your participation at DWIC 2023?**

- DWIC is a great place to meet our existing and potential clients and brokers in person. The conference was very well organized and we very much enjoyed our time during the conference.

Mohamad Alali

(Senior Executive Officer AXA XL Re):

We are a client focused company with an appetite for relevant growth



AXA XL is one of the world's largest P&C (re)insurers with a leading position in all the major global reinsurance markets. Its strong position is not only due to its global footprint and strong ratings, it's also due to its client-first mindset; traditional underwriting approach led by science, data and technology and the technical expertise of its people. The focus for AXA XL Reinsurance is on relationships with clients rather than just offering a product or completing a transaction. The business has the resources, insight and attitude to deliver solutions confidently and securely. Al Bayan Magazine met Mohamad Alali, Senior Executive Officer at AXA XL Re on the sidelines of DWIC 2023 and conducted the following interview.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc... affecting the reinsurance industry?

- The reinsurance industry has faced a number of challenges in 2022, and as a result the focus on prudent underwriting, a client-first mentality and portfolio management has become extremely important.

At AXA XL, Reinsurance we are focused on pricing for the exposure we assume, refining our overall portfolio to ensure long term growth and stability and continuing to be relevant for our core clients. This has helped us create a sustainable business and allow us to grow our non-cat business and further diversify our portfolio.

• To what extent are you engaged with cyber insurance?

- Our view is that cyber exposure is better managed under the insurance segment were there would be better aggregate management for such exposure. Within reinsurance we have a limited cyber appetite.

• What are the latest and most important achievements of AXA XL Re in the region?

- Since we set up the office in 2014, our focus has been to build strong relations with key clients and increase our relevance to them. We prefer to have a holistic view of the portfolio and support clients in achieving their business goals across multi-lines. This has served us well in getting better data from our clients and working to reduce the volatility of our portfolio.

• What are your plans for 2023?

- We continue to ensure our business is best placed for long term growth and stability whilst building and growing our key client relationships.

برعاية هيئة الرقابة المالية

القاهرة تستضيف المؤتمر الإقليمي الأول للإكتواريين

العربية الإكتوارية.

يعقد هذا المؤتمر برعاية بلاتينية من قبل شركة (SHMA Consulting) وشركة ميليمان، وشركة (Lux Actuaries & Consultants) وشركة شيلدرز (Shielders) وشركة (Consultant Actuaries & Insurance Specialists - CAIS) وبرعاية ذهبية من قبل جمعية الإكتواريين (SOA) ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية. وذكر السيد إبراهيم خليل إبراهيم، الرئيس التنفيذي لشركة فينتك روبوز FINTECH ROBOS البحرينية التي تنظم المؤتمر إن مؤتمر الإكتواريين الذي يحضره حوالي ستمائة مشارك من مدراء وخبراء



إبراهيم خليل إبراهيم

القطاعات المالية والتأمينية والتقاعدية والحكومية والاقتصادية والأكاديمية، يستهدف الوصول إلى تحليل وأخذ المعالجات الإجرائية وكذلك إستكشاف أية فرص أعمال ناتجة جراء التحديات الجيوسياسية والصحية والمناخية والاقتصادية التي تمثل مخاطر تؤثر بشكل كبير على الاقتصاد العالمي، وأيضاً على حياة الناس وعلى أعمال وخطط الشركات والحكومات، لافتاً إلى أن الإكتواريين بطبيعة تخصصهم وخبراتهم فإنهم من أفضل من يقوم بتحليل الأخطار وتقديم نظرة شاملة حول كيفية تأثير تلك الأخطار على أوضاعنا حالياً وفي المستقبل.

مشيراً إلى أن المؤتمر يهدف أيضاً إلى بناء منصة حرفية للصناعة الإكتوارية بالعالم العربي، على غرار المؤتمرات الإكتوارية الدولية والإقليمية، ويدعم مساعي الجهات التنظيمية والصناعة المالية المحلية الرامية لتطوير القطاع الإكتواري في المنطقة.

تستعد صناعة التأمين بأعمالها المختلفة والصناعة المالية بشكل عام في مصر والمنطقة العربية إلى حدث إقليمي ينظم للمرة الأولى وهو «المؤتمر العربي للإكتواريين ٢٠٢٣» الذي سوف يشهد أكبر تجمع للخبراء والشركات الإكتوارية بالتنفيذيين من قطاعات المصارف والتأمين وصناديق التقاعد وشركات إدارة الاستثمار والثروات وهيئات الرقابة المالية وهيئات التأمين الصحي والوزارات الحكومية تحت سقف واحد.

يعقد المؤتمر تحت شعار «العالم بعين إكتوارية»، ويهتم بتحليل وتقييم وإدارة

المخاطر والمتغيرات التي تواجهها الصناعة المالية سواء كانت في الأعمال المصرفية أو التأمينية أو الاستثمارية، وكذلك المخاطر المالية والتجارية التي تتعرض لها الحكومات والشركات في القطاعات الحيوية.

يدعم هذا الحدث الذي تستضيفه القاهرة في الفترة ٩ - ١١ مايو المقبل في فندق الفورسيزون كل من وزارة المالية بجمهورية مصر العربية، والهيئة العامة للرقابة المالية والهيئة القومية للتأمين الإجتماعي والهيئة العامة للرقابة على التأمين بتونس والإتحاد العام العربي للتأمين والإتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين.

كما يدعم المؤتمر أيضاً ويشارك فيه العديد من المؤسسات المالية الإقليمية مثل المصرف المركزي الأردني وجامعة القاهرة والجامعة الأميركية بالقاهرة وجامعة البحرين، وإتحاد شركات التأمين بتونس ولبنان والجمعية المصرية لإدارة الأخطار ومعهد التأمين بمصر، والجمعية المصرية

للإكتواريين والجمعية المغربية للإكتواريين، والجمعية التونسية للإكتواريين والجمعية اللبنانية للإكتواريين والجمعية

التسجيل والمشاركة في الحدث متاح مجاناً على هذا الرابط:

<https://fintechrobos.com/etn/arab-actuarial-conference-2023/>

Facing New Insurance Risks in the Middle East Region

By: **Kareem M. Awad** (Section Head_ Property Department – GIG Insurance Egypt)

There is no doubt that the regulatory reforms pursued by insurance regulators in our region, whether reforms have already taken place or new proposed based on the development vision of our governments towards 2030, will enable insurance regulators and all institutions dealing with it to capitalize on challenges and achieve sustainable insurance goals with the new working techniques and business models of current and new prospective technological drivers.

In addition, our region will witness changes as a result of economic, environmental, political and social changes, as well as the potential of new technological models and drivers that are completely dependent on 5G Internet technology, which will result in a change in many business solutions and challenges. Therefore, it is due to the importance of regulatory reforms in the insurance sector is inevitable and leave the traditional framework of the role of the regulator to expand to include handling the mentioned challenges, new emerging risks and achieving the future vision which led to a new term Regulation: change on the horizon.

Hence, insurance regulators should be aware of how regulatory reforms will lead to many changes in business models which results that enable them to face risks and adapt with the updates as follows: Elimination of qualified technical employees lack through approach advanced training programs and workshops, training for all employees at all departments and levels, through cooperation with international academies and institutes, other than establishing national institutes, will improve business results and increase customer satisfaction, as well as allowing the company to absorb new technology models, Innovating new products and business models, increasing reinsurers' confidence in local expertise, and creating a new platform for educating technical and providing job opportunities result in an increase in treaty reinsurance capacity.

Reset Market and prices by implementing new regulatory reforms, insurance regulators will be able to reset market conditions, eliminate many negative phenomena like price burning, and require insurers to comply with technical reserves and financial standards. Furthermore, digital transformation drivers are facilitating remote supervision and regulation of insurance companies, as well as handling mandatory pools and consortiums between insurers under the supervision of insurers.

Thus, it will give way to the introduction of new products like insurance products for SME and agricultural sectors whose operations are completely dependent on technological and regulatory infrastructure. Cyber Security ,the global concern about how secure data and infor-



mation is, led our regulators to amend their laws to include data privacy and security regulations as well as to establish a national program on cyber security. Furthermore, increase awareness of the importance of cyber insurance, including taking all precautions to protect the data, and arranging for the cyber insurance to become mandatory coverage, leading all insurance companies to compete for creating new creative ideas and business models to cover what Losses or damages that may result from cyber-attacks.

Nat Cat losses limit ,due to all governments being concerned about climate change and its consequences as well as adopting concepts of green environments in new business practices, such as using renewable energy and new green financial tools. For this reason, our regulators will record historical data and develop

statistical models in order to establish a regional Nat Cat pool, as well as approve the launch of new products to cover assets, liabilities, and revenue loss for the new solar projects.

Digitize or die, through approach the digital solutions such as Artificial Intelligence and Bid Data in the insurance operations will create a wealth of new possibilities of attract new segments and potential clients based on automated process, new creative business models which will reflect on the improving profitability and customer retention. In addition, it will valuable for the business operations and reporting to depend on the automated software which include several models and programs to handle the challenges.

Handling new products with creative tools ,by implementing regulatory reforms that include digital transformations within its rules, we will be able to introduce new products and new ways of doing business, such as agricultural insurance, which uses satellite communications and smartphone applications to operate, as well as the development of existing products such as medical insurance based on digital watches and phone applications that allow insurance underwriters to underwrite and monitor risks on a regular basis and handle claims.

New Ways of Reinsurance through the Financial inclusion, which include many advantages not only interdependence between the banking and technology sectors, but will also extend to addressing the lack of reinsurance capacity through a new technique called Alternative Risk Transfer, which provides a wide range of options for reinsurance, including the participation of shareholders to pay stocks and bonds to cover risks written by direct insurance companies and reinsurance companies, which facilitating the transfer of insurable risks to the capital market and increasing the efficiency of both investment and insurance sector.



Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers
and Consultants

COMMERCIAL REGISTER : 4487

M.O.F REGISTRATION: 1754

BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

Rmeil - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com
www.zakhourco.com

CORRESPONDENTS FOR



حفل استقبال شركة LINK خلال DWIC



أركان R+V RE وPREMIUM



من اليمين: لبيب نصر، أحمد حسني وجهاد غانم



من اليسار جان كارل مازجي ومن اليمين بسممة بركات



من اليمين: إلياس النحاس وابراهيم سلامة



من اليمين: كارين شرفان، إسماء عليوات، هلا حيدر، د. منال جرار، لينتا حنتس وعبير بلوط



إيلي بوشعيا، نبيهة مسعد ود. باسل الهنداوي



من اليمين: اندريه معزوي ومؤمن مختار



يظهر د. مازن ابو شقرا وجان بيار عساف



KERSTIN MARX



من اليسار: هادي حشيشة وفاتح بكداش

افطار الاتحاد للتأمين - السعودية



افطار شركة الافاق لوساطة إعادة التأمين



افطار OMAN RE



افطار WALAA للتأمين



افطار AON BENFIELD منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا





THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus

MENA RE

**Specialty Lines Reinsurer
Based at DIFC, Dubai**

MENA RE Underwriters Ltd

Regulated by the DFSA

Office 210-212, Gate Village 8,

Dubai International Financial Centre

Tel: +971 4 519 4888

www.menare.ae

