



28th FAIR CONFERENCE Abu Dhabi - United Arab Emirates



AL BAYAN MAG

العدد ٦٢٥ • السنة الرابعة والخمسون • كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٢٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 625 • 54 YEARS • DECEMBER 2023



طارق حسين: تمتلك MENA RE أكبر قدرة إستيعابية
في مجال خطوط التأمينات المتخصصة على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



This part is sponsored by



هذا الجزء يصدر برعاية



Bahrain: BBS • Egypt: EPO • France: Emis • Jordan: JDS • USA: SPC5 • Kuwait: KQ2 • Lebanon: Lsf 1,50 • Morocco: Dhs50 • Oman: OQ3 • Qatar: QPC5 • Syria: S200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1350

STAND
SOLID

الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE



alahleia.com

1888 444



@ahleiainsurance

IT'S NOT THAT YOU
DID WELL
IT'S HOW YOU CAN
DO BETTER



- A COMMITMENT TO EXCELLENCE -

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

jbreiss@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859

مؤتمر الاتحاد «الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين» عقد في أبوظبي وحضره حشد من الضامين التحديات والفرص والكوارث الطبيعية وتصلب الأسواق مواضيع ناقشها المشاركون



انطلقت فعاليات المؤتمر الثامن والعشرين للاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR 2023، في مركز أبوظبي الوطني للمعارض، بمشاركة عدد كبير من المسؤولين التنفيذيين وصناع القرار في أسواق التأمين العالمية، وخاصة من الدول الأفريقية والآسيوية الأعضاء في الاتحاد بالإضافة إلى مشاركة واسعة من سوق التأمين الإماراتي.

وناقش المؤتمر الذي استضافته الإمارات للمرة الأولى، ونظمتها جمعية الإمارات للتأمين بالتعاون والتنسيق مع الاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين وبدعم من دائرة الثقافة والسياحة ممثلة في مكتب أبوظبي للمؤتمرات والمعارض، آخر التطورات والمستجدات التي تشهدها صناعة التأمين على المستوى الإقليمي والدولي والتحديات التي تواجهها ومحاولة بلورة حلول يمكن تبنيها خلال الفترة القادمة، كما جمع هذا الحدث المهم القادة والخبراء والمهنيين من كبريات شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات الوساطة العالمية والإقليمية.





اجتماع MENA RE LIFE و WARBA INS



طارق حسين محاطاً بفريق عمله وفريق عمل شديد ري



اجتماع SCOR و gig



خلال الجلسة الافتتاحية



خالد البادي:

تزايد الكوارث الطبيعية ألقى بظلاله على أسواق التأمين العالمية والإقليمية

وخلال الكلمة الافتتاحية أشار خالد محمد البادي رئيس جمعية الإمارات للتأمين، رئيس الدورة الجديدة للمؤتمر «إلى أن استضافة الإمارات لهذا الحدث المهم الذي يجمع القادة والخبراء والمهنيين من كبريات شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات الوساطة العالمية والإقليمية، يتمحور موضوعه الرئيس حول هل يستمر تصلّب أسواق إعادة التأمين، وما إذا كان التصلّب هو ظاهرة مؤقتة أم يمكن أن تستمر هذه الاتجاهات خلال الفترة القادمة في ظل التطورات والتحديات الجديدة، وما هي تأثيرات هذا التشدد على شركات التأمين على الصعيد الإقليمي والدولي؟».

وأضاف: «إن تزايد شدة وحدة الكوارث الطبيعية خلال الأعوام الأخيرة ألقى بظلاله على اسواق التأمين العالمية والإقليمية، لافتاً إلى أنه في مواجهة تزايد هذه الكوارث تزداد صلابته وتشدد شركات إعادة التأمين بشكل مطرد الأمر الذي يحتم على شركات التأمين الأولية إعادة النظر في استراتيجياتها وتصميم حلول للوقاية القائمة على التكنولوجيا والتقنيات والبيانات المحدثة. لافتاً إلى أن تقنيات الذكاء الاصطناعي تقدم المساعدة لشركات التأمين والوسطاء وحاملي الوثائق من حيث زيادة الكفاءة والفعالية وحجم تبادل المعلومات وتوفير حلول لمعظم المشاكل التي تواجه القطاع.



وفد من شركات التأمين في سوريا مع بلال الحص



اجتماع DEUTSCHE RUCK والمتحدة اليمن



اجتماع TRUST RE وgig



فريق عمل NASCO RE المشارك في الFAIR



أركان ARAB ISLAMIC TAKAFUL INS. و PROTECTION RE



FROM RIGHT: F. UTKU OZDEMIR, SEZI MERİÇ, GOKHAN AKTAS & IBRAHIM TURNIS



علاء الزهيري: التحديات تتزايد يوماً بعد يوم

من جهته أكد علاء الزهيري رئيس الاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين، في كلمته الافتتاحية إن التحديات التي تواجه صناعة التأمين تتزايد يوماً بعد يوم، مضيفاً أنه سيتم مناقشة أسباب تصلب أسواق إعادة التأمين وإلى متى سيستمر، وكيفية تحويل التحديات التي تواجه صناعة التأمين إلى فرص.

وأوضح الزهيري أنه منذ تأسيس الاتحاد في عام ١٩٦٤ كان الهدف الرئيسي دائماً هو توفير المعلومات وتبادل الخبرات والتعاون وبناء علاقات تجارية مثمرة بين الدول الأعضاء، داعياً إلى المشاركة النشطة في حلقات النقاش ودمج أساليب جديدة لحل المشكلات والاستفادة من الخبرة الجماعية من أجل مستقبل أفضل للأجيال القادمة.



اجتماع HANNOVER RE و SUEZ CANAL INS.



من اليسار: نيكول مطر، توفيق سرور، جوزف الهاشم وجيني ميلان



A REINSURER
OF **EXCELLENCE**

50
Years
Anniversary

ARAB REINSURANCE COMPANY S.A.L

📍 Arab Re Building - Maarad Street - Beirut / P.O.Box: 11 9060

☎ (961-1) 989500 ✉ arabre@arabre.com 🌐 arabre.com



اجتماع OMAN RE و GALLAGHER RE



اركان AON



اجتماع ENAYA و AON



AON و ACTIVE RE



وكان السيد فريد لطفي قد القى كلمة ترحيبية وقدم المتحدثين. كما كانت هناك مجموعة من التصريحات الصحفية على هامش فعاليات المؤتمر، حيث أشار نائب رئيس اللجنة الفنية رئيس

لجنة السيارات في جمعية الإمارات للتأمين محمد مظهر حمادة الى تراجع تكلفة التأمين والمبادرات التي تبنتها بعض شركات التأمين كشركة العين الأهلية بالاتفاق مع وزارة الطاقة لتأمين عدد من السيارات الكهربائية شكل عامل تشجيع على تسريع وتيرة

مؤمن مختار: العالم يتغير بسرعة



من جهته أوضح مؤمن مختار الأمين العام للاتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين في كلمة خلال الجلسة الافتتاحية: «إن العالم يتغير بسرعة والتحديات التي تواجه صناعة التأمين تتزايد باستمرار، لافتاً إلى أن هناك وجهات نظر متباينة حول المدة التي سيستمر فيها سوق إعادة التأمين الصعب، ومن هنا فقد قمنا بدعوة خبراء من ذوي الخبرة الواسعة لإلقاء الضوء على هذه التحديات وكيف يمكن لصناعة التأمين تحويلها إلى فرص».



من اليمين: أزهر علي وعبدول الصمد



من اليمين: جهاد غانم، جان باتيست فرنجيه وجان كارل مازجي



من اليمين: اسحق سحرار، رالف قبان وسمير هيدموس



اجتماع BROKTECH و KUWAIT RE



اجتماع UIB والمتحدة للتأمين / اليمن



من اليمين: سامي طوحوش وعمار مسلوح



منذر أسد وإسراء صالح داوود



من اليمين: هاني عبود، دانيش انصاري وضيء عوض



احد اجتماعات PREVENSURE

انتشار وثائق السيارات الكهربائية في الوقت الحالي وبنمو ١٥٪ تقريباً منذ بدء طرح الخدمات.

وطالب **مظهر** في هذا الشأن وزارة الاقتصاد والجهات المسؤولة بزيادة التراخيص الممنوحة للكراجات الخاصة بالسيارات الكهربائية مواكبة لانتشار هذا النوع من المركبات إلى جانب زيادة حركة الأعمال.

دور مهم للقطاع في «كوب ٢٨»

وأوضح **البادي** في تصريحاته، أن قطاع التأمين سيلعب دوراً بارزاً في مناقشات مؤتمر الأطراف «كوب ٢٨» المختص بمواجهة التغير المناخي. يركز المؤتمر على دعم التحول نحو الطاقة النظيفة وتقليل انبعاثات الكربون. مشيراً إلى أن خسائر الاقتصاد العالمي بسبب العوامل المناخية والكوارث وصلت إلى ٣٢٣ مليار

دولار خلال العام الماضي، حسب تقارير دولية، وأن قطاع التأمين تحمل نصيباً يصل إلى ١٣٢ مليار دولار من هذه الخسائر، وتبلغ نسبة عدم توفر التغطية التأمينية للخسائر الباقية حتى الآن ٤٢٪.



من اليسار: جواد محمد، محمد طبطباي، أسامة عبد العال، عصام الانصاري



من اليمين: ماريو نحاس، وسيم ريشا



اجتماع APEX والظفرة للتأمين



فريق عمل ISA المشارك في FAIR

تشدد سوق إعادة التأمين

وذكر **خالد البادي** أن موضوع تشدد سوق إعادة التأمين يفرض نفسه بقوة على مجريات المؤتمر لافتاً إلى أن موضوع التشدد في تجديد اتفاقيات الإعادة في ظل الظروف الراهنة يأتي على رأس التحديات التي ستواجهها شركات التأمين مع توافر مؤشرات قوية بأن أسعار التجديد لعام ٢٠٢٤ سوف تتخذ منحى تصاعدياً وعلى الأخص في بعض أنشطة التأمين لأسباب ترجعها كبريات شركات الإعادة إلى استمرار حالة عدم اليقين الجيوسياسي وزيادة واطر وشدة خسائر الكوارث. وبالتالي، فإن مفاوضات تجديد اتفاقيات الإعادة لن تكون سهلة للعام القادم، مشيراً إلى أن شركات التأمين في دولة الإمارات ومنطقة الشرق الأوسط عموماً لن تكون بمعزل عن هذه التطورات والتحديات لكن الشركات القوية ذات المركز المالي القوي ستكون بوضع تفاوضي أفضل.



من اليسار: رائد حدادين



اركان KINGDOM BROKERAGE

توقيع إتفاقية تعاون بين FAIR وجمعية الإمارات للتأمين



بمناسبة زيارة الأستاذ **خالد البادي** رئيس جمعية الإمارات للتأمين والذي تولى رئاسة الاتحاد الأفرو-آسيوي للفترة من ٢٠٢٣ وحتى ٢٠٢٥ لمقر الاتحاد في القاهرة، تم التوقيع على إتفاقية تعاون بين الاتحاد وجمعية الإمارات للتأمين بحضور السادة: **خالد البادي**، مؤمن مختار أمين عام الاتحاد الأفرو-آسيوي، ومظهر حمادة عضو مجلس إدارة الاتحاد ومدير عام شركة العين الأهلية للتأمين، و**حسين الشربيني** المدير المالي والإداري لجمعية الإمارات للتأمين.

وتهدف إتفاقية التعاون إلى تطوير صناعة التأمين في المنطقة الـ«الأفرو-آسيوية» من خلال عدة محاور تشمل تبادل الخبرات والمعلومات بين الاتحاد والجمعية وتقديم الدعم في مجالات وضع البرامج والمناهج التي تفعّل عمل شركات التأمين وإعادة التأمين، بالإضافة لإنشاء مراكز معلومات ودراسات متخصصة في قطاع التأمين، كما تشجع الإتفاقية على تنمية عمليات القبول والإسناد بين الشركات الاعضاء لدى الطرفين.



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



اجتماع GALLAGHER RE و WARBA



اجتماع CCR الجزائر و COPE

جلسات نقاش

وتخلل المؤتمر جلسات نقاش سلطت الضوء على مواضيع ذات أهمية أبرزها دور ومهام مكنتبي صناعة التأمين في إطلاق وثائق التأمين السيبراني، فضلاً عن أهمية التأمين النظيف والذي قد يؤثر على الدول الأعضاء في الاتحاد العام الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين. كما برز موضوع إدارة المخاطر في ظل عهد الذكاء الاصطناعي، وأهميته لخدمة قطاع التأمين من رقمنة المعلومات وتحليل البيانات الديموغرافية وتقديم حلول ومنصات افتراضية في عمليات تقييم المخاطر والاكتتاب وتقدير وتسوية المخاطر، فضلاً عن دور تطبيقات الذكاء الاصطناعي في الاكتتابات والمطالبات والتوزيع والتي ستكون، خلال السنوات القادمة أحد أكبر أسباب تطور صناعة التأمين على المستوى العالمي والتي ستؤدي لتغيرات جوهرية في طبيعة أعمال التأمين بشكل عام.



اجتماع SAUDI RE والظفرة للتأمين



لقطة للبيان الاقتصادية



من اليسار: عمر صالح، احمد عوض الله، دعاء شريف ومصطفى صلاح



من اليسار: محمد عبد المولى، حسن الفرغلي وسمير محمود

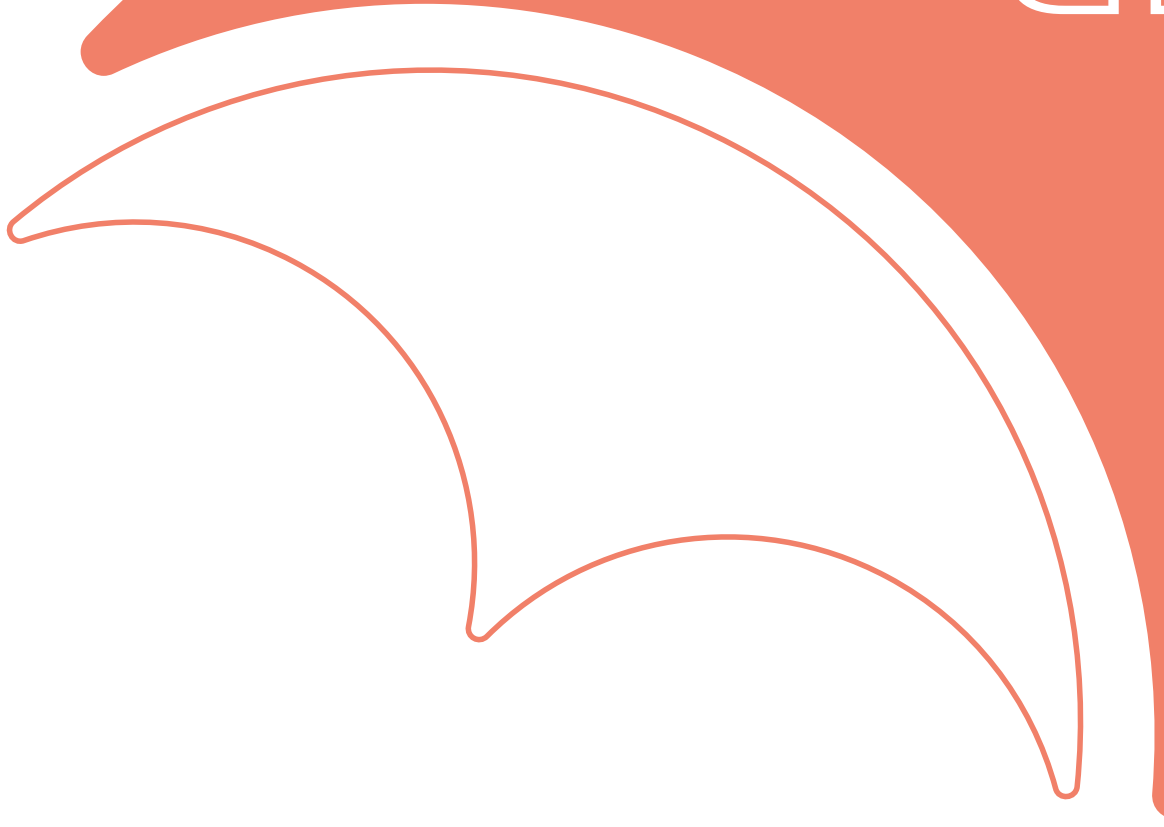


مشاركون



اجتماع KUWAIT RE و BROKNET

وييآك



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



جلسات العمل

غير عادي في ظل الأزمة العالمية التي تعاني منها جميع دول العالم، موضحاً أن بعد المرور بفترة «كوفيد-١٩»، تبدو النظرة إيجابية بشكل عام خصوصاً في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي مع ارتفاع أسعار النفط. «إن المؤشرات الاقتصادية محلياً جيدة جداً وستستمر في خلق الطلب على منتجاتنا. وبشكل عام، نرى طلباً متزايداً على التغطية التأمينية في المنطقة».



من اليمين: محمد طبطباي، ياسر البحارنة، جورج قبان و JASON LIGHT

وفي سياق متصل، شدد السيد لايت LIGHT على أنه نظراً لأن ٦٥٪ من أعمال التأمين تأتي من فرعي التأمين على المركبات والطبي في المنطقة، بالتالي لا يمكن التنبؤ في كثير من الأحيان بما ستكون عليه عمليات الإعادة. أما الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE محمد الطبطباي، أوضح أن السنوات الـ ١٥ الماضية شهدت تراجعاً ملحوظاً في أسعار إعادة التأمين، مؤكداً أن الأسواق الآن تمر بمرحلة من الإجراءات التصحيحية الفنية تم اتخاذها بعد أزمة جائحة «كوفيد-١٩».

وأردف قائلاً: «لا شك أن السوق باتت أكثر تشدداً، ولكن بالنظر إلى التفاصيل الفنية للأسعار والأقساط المفروضة على خطوط الأعمال، أعتقد أنه لا يزال هناك مجال لبعض التحسن، مع الإشارة إلى أنه علينا الأخذ بعين الاعتبار التضخم وأحداث الكوارث الطبيعية التي تتزايد بوتيرة كبيرة».

وفي الختام، أشار السيد البحارنة إلى أن الأسعار آخذة في الارتفاع وبالتالي يجب على المشغلين النظر إلى هذه المسألة بتمعن وأخذها على محمل الجد، مؤكداً أن ما نشهده هو عبارة عن دورة تصحيحية للسوق طال انتظارها.

جلسة العمل الأولى حول تشدد شركات إعادة التأمين

تمحور موضوع الجلسة الأولى من مؤتمر الإتحاد الأفرو-آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين حول ما إذا كان قطاعي التأمين والإعادة سيستمران في اتباع نهج التشدد كما كان الحال خلال العامين الماضيين.

وكان قد أثار الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري Trust Re

السيد ياسر البحارنة سؤالاً حول ما إذا كانت شركات التأمين المباشرة ستحذو حذو شركات الإعادة من حيث رفع الأسعار والتشدد في الشروط وما إذا كان هذا التشدد سيظهر جلياً في خطوط تأمينية معينة دون غيرها.

جورج قبان، الرئيس التنفيذي لشركة UIB في مركز دبي المالي العالمي، قال إن أسواق التأمين والإعادة تزداد قوة ومتانة ولبش تشدداً، مشيراً إلى أن ديناميكيات العرض والطلب تعمل وفقاً لإتجاهات الربحية. «بشكل عام، في معظم الخطوط التأمينية، تشهد الأسعار ارتفاعاً بوتيرة ثابتة كما كان الحال من قبل، وبالتالي لن تسيطر حالة من عدم اليقين خلال موسم التجديدات على غرار ما شهدناه في العام الماضي، لا سيما أن معظم شركات التأمين تحملت تبعات الإرتفاعات في الأسعار والتشدد في الشروط خلال العام المنصرم».

وبدوره، أشار السيد جيسون لايت JASON LIGHT، الرئيس التنفيذي لشركة الإمارات للتأمين EMIRATES INS.، إلى أن شركات إعادة التأمين ستتمكن من التعامل مع الوضع الحالي للسوق وستظل مستقرة على الرغم من أن المنطقة تمر بظروف غير عادية بما في ذلك ارتفاع أسعار النفط. وبالنسبة إلى الطلب على منتجات التأمين في المنطقة، لفت السيد لايت إلى أن السوق تشهد وضعاً



اجتماع ECHO RE و EMIRATES INS.



من اليمين: محمد طبطباي، MOHAMED VEERA, JASON LIGHT, DR. JAGATH ALWIS و XAVIER PK, ROB DUCHESNE

*“We will either find a way,
or make one.”*

Anibal Barca



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
— REINSURANCE BROKERS —

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – www.candgre.com – E-mail: candgre@candgre.com



من اليمين: زهير العطوط، عمرو صالح واحمد عوض الله



ميناساحب وFREDERICK BISBJERG



من اليمين: منال العفاشيه واسراء صالح داوود

ومن جانبه، ركّز السيد Suri على ظاهرة الإحتباس الحراري وأشار إلى أن المخاطر تتزايد في جميع أنحاء العالم، قبل أن يواصل تسليط الضوء على مزايا نقل المخاطر الخارجية كوسيلة لسد فجوة الحماية، مضيفاً أن «فجوات الحماية في أنظمة التأمين والإدخار تمثل تحديات اجتماعية واقتصادية كبيرة».

ثم انتقل السيد Suri إلى تحديد المسببات التي تؤدي إلى إحداث فجوة في الحماية التأمينية ضد المخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية، مختتماً كلامه بالنظر في مثال لنقل مخاطر الكوارث في المناطق الحضرية في فيتنام من خلال العمل مع منتدى تطوير التأمين Insurance Development Forum . وبدوره، تطرق السيد العجمي إلى موضوع التأمين الأسير، CAPTIVE مشيراً إلى الحوافز التي يوفرها هذا النوع التأميني المتمثلة في انخفاض تكاليف التأمين، وتوفير الحماية من المخاطر، ومرونة تصميم الوثائق، والسيطرة على المطالبات وسهولة الوصول إلى عمليات إعادة التأمين.

ثم انتقل بعد ذلك إلى النظر في الصناعات التي تستخدم التأمين الأسير والأسباب الخمسة الأهم التي تدفع مطلق أي شركة إلى النظر في الدخول في مجال التأمين الأسير نظراً لما يوفره من كفاءة التكلفة، وخفض أقساط التأمين، والسيطرة على برامج التأمين، فضلاً عن استخدامه كأداة استراتيجية لإدارة المخاطر وتحسين التدفق النقدي.

كما سلط الضوء أيضاً على موضوع أهمية تبني الحلول الرقمية في فرع التأمين على المركبات، آملاً أن يساهم هذا الموضوع في إيجاد حلول مختصرة للتعامل مع المطالبات. وركز أيضاً على العوائق التي تعترض نمو صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لافتاً إلى الدور الذي يلعبه الذكاء الاصطناعي في المساعدة في تحديد قيمة المطالبات، مشيراً إلى أن أدوات الذكاء الاصطناعي ستغيّر قواعد اللعبة في صناعة التأمين.



من اليمين: DR. CORNEILLE KAREKEZI، فريد لطي، أيمن العجمي وATISH SURI

جلسة العمل الثانية:

«دراسات حالة حول الحلول البديلة» حملت الجلسة الثانية عنواناً مثيراً للإهتمام وهو «دراسات حالة حول الحلول البديلة» أدارها أمين عام جمعية الإمارات للتأمين السيد فريد لطي، وشارك فيها كل من العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة إعادة التأمين الأفريقية AFRICA RE د. كورنيل كاريكزي DR. CORNEILLE KAREKEZI والرئيس التنفيذي لمنطقة الهند والشرق الأوسط وأفريقيا

في مجموعة Guy Carpenter السيد Atish Suri، ورئيس مجلس إدارة والمدير التنفيذي لمجموعة Braxtone السيد أيمن العجمي . سلط د. كاريكزي الضوء في محاضراته على الحلول البديلة في قطاع التأمين، متناولاً على وجه التحديد التأمين الذاتي، المجمعات التأمينية والتأمين الأسير، مؤكداً أن رأس مال الطرف الثالث يكمل رأس المال التقليدي، حيث يمكن للبدائل أن تكون ذات معنى كبير بالنسبة إلى المستثمرين.

وركز أيضاً على مزايا الحلول البديلة لإعادة التأمين كعنصر من عناصر تنوع التغطية التأمينية، مما يجعل بالإمكان الاستفادة من تكاليف التغطية التي يمكن التنبؤ بها، وتوفير الحماية بتكاليف مخفضة، وإتاحة الوصول إلى رأس المال الإضافي وتمكين تقليل مخاطر الائتمان. كما تحدث بإيجاز عن سندات الكوارث الطبيعية، و ضمانات خسائر التأمين، وإعادة التأمين المضمون collateralized reinsurance الذي يسمح لصناديق الأوراق المالية المرتبطة بالتأمين ILS وصناديق التحوط وصناديق التقاعد وأدوات إعادة التأمين الرأسمالية غير المصنفة من طرف ثالث بالمشاركة في برامج إعادة التأمين الرئيسية، مختتماً كلمته بإلقاء نظرة على عملية تمويل الكوارث الطبيعية في المغرب وكينيا وعلى مبادرات مؤسسة Africa Re مع جالاجر.

SWIFT SIGN-UP : YOUR KEY TO SEAMLESS REGISTRATION!



34th GENERAL ARAB INSURANCE FEDERATION (GAIF) CONFERENCE

18th - 21st February 2024
Oman Convention and Exhibition Centre
Muscat, Oman
#GAIF34 | #IPEvents

Unlock Possibilities: Explore Seamless Registration!

Registration Fees	
Description	Rates*
GAIF Members	USD 750
GAIF Non-Members	USD 1,000
Insurance Brokers League First member from each company**	USD 750
**Second member onwards from the same company	USD 1000
Actuaries League First member from each company***	USD 750
***Second member onwards from the same company	USD 1000
Spouse of all Members & Non - Members	USD 500

For Group Registration Please Contact: Gaif@InfoPlusEvents.com

*The above rates are subject to 5% VAT as mandated by Oman Government Law and any bank charge



Secure your seat today!

SCAN TO REGISTER NOW



www.Gaif34.com



اجتماع COPE & LIBERTY SPECIALTY MARKET



من اليمين: د. علي الوزني، جان كارل مازجي، عصام الأنصاري وجهاد غانم



من اليسار: مينا صاحب، محمد أبانده وABHIJIT CHATTORAJ

جلسة العمل الثالثة

تطبيق الذكاء الإصطناعي في عمليات الإكتتاب والتوزيع وإدارة المطالبات أدار الجلسة كبير المستشارين القانونيين في الشرق الأوسط السيد Mohammad Abandah، وتضمنت رؤى من رئيس معهد بيرلا للتكنولوجيا والعلوم Abhijit Chatteraj والمديرة الإدارية لشركة Code Consultancy السيدة Mina Saheb.

في البداية، أوضح السيد Abandah مدى أهمية الذكاء الإصطناعي في تحسين الأعمال الحديثة، مشيراً إلى دراسة إستقصائية شملت حوالي ٧٠٠ شركة يبلغ حجم مبيعاتها ما لا يقل عن مليار دولار، حيث أكد ٩٦٪ من المستطلعين أنهم يعتزمون تطبيق أدوات الذكاء الإصطناعي في أعمالهم خلال العام المقبل.

وأشار Abandah أن «الذكاء الإصطناعي مهم لقطاع التأمين ولكن أحد أكبر مخاطره في الصناعة هو عدم قدرته على تفسير نفسه بشكل صحيح، فضلاً عن أن استخدامه يؤدي إلى زيادة إمكانية التعرض للتهديدات السيبرانية». ومن جانبها، قدّم السيد Chatteraj رؤى حول تمويل التأمين الرقمي Insurtech، مسلطاً الضوء على حالات تم فيها استخدام الذكاء الإصطناعي في عمليات الإكتتاب وإدارة المطالبات في السوق الهندية. وبدورها، أوضحت السيدة Saheb أن تطبيق الذكاء الإصطناعي في مجال التأمين يعد مجالاً واسعاً لدرجة أن حلقة نقاش واحدة لا تكفي للتطرق إلى الإمكانيات التي يمكن أن توفرها أدوات الذكاء للصناعة، مؤكدة أنه ينبغي النظر إلى الذكاء الإصطناعي باعتباره أداة لتسريع وتمكين أعمال التأمين، حيث يمكن أن تمنحنا التكنولوجيا الحديثة وجهات نظر جديدة حول كيفية الاستفادة من بياناتنا.



اجتماع BROKTECH وAIG



اجتماع RGA وINSURANCE HOUSE



من اليمين: حسام شريده وهاني عبود



اجتماع AON وTRUST RE



من اليمين: ILANGO T.M. وحسن اللواتي



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**



اجتماعات FENCHURCH FARIS



اجتماع الأهلية للتأمين الكويت وشديد ري



من اليسار: PETER ENGLUND، فريد لطفي وسمير محمود

جلسة العمل الرابعة

الإكتتاب في التأمين السيبراني: كيفية تفعيل إمكانياته كاملة تحدث في الجلسة السيد **Peter Englund**، كبير المسؤولين التنفيذيين لمنطقة الشرق الأوسط في مجموعة زيورخ Zurich، بمشاركة السيد **سمير محمود**، مدير عام قسم إدارة التسويق في شركة قناة السويس للتأمين. في البداية أشار السيد **Englund** أن في العصر الرقمي الحالي، حيث تعتمد الشركات بشكل كبير على التكنولوجيا والمنصات الإلكترونية، أصبح تهديد الهجمات السيبرانية مصدر قلق دائم، لافتاً إلى أن مجرمي الإنترنت أصبحوا متطورين بشكل متزايد، حيث يستهدفون المؤسسات من جميع الأحجام والصناعات، مؤكداً أن عواقب الهجوم السيبراني يمكن أن تكون مدمرة، ما يؤدي إلى خسائر مالية، والإضرار بالسمعة، وحتى المسؤوليات القانونية، لافتاً إلى أن التأمين السيبراني يلعب دوراً حاسماً في حماية الشركات من هذه التهديدات المحتملة. وفي سياق متصل، أكد السيد **Englund** أن التأمين السيبراني بات يشهد إهتماماً متزايداً وإن كان بنسب خجولة حالياً، متوقفاً أن يستحوذ على أكثر من ٢٥٪ من حجم السوق على أساس سنوي خلال الفترة المقبلة، منوهاً بضرورة إيجاد منتج تأمين سيبراني يتلاءم مع إحتياجات ومتطلبات العملاء في المنطقة ضد المخاطر التي تتزايد بشكل كبير وبأشكال متنوعة.

ومن جانبها، أشار السيد **محمود** أن الإستثمار في التأمين السيبراني يعد إجراءً إستباقياً يمكن أن ينقذ الشركات وحملة الوثائق من خسائر مالية كبيرة، مؤكداً أن التكاليف المرتبطة بالهجوم السيبراني قد تكون باهظة، بما في ذلك نفقات التحقيقات الجنائية، والرسوم القانونية، وإخطار العملاء، وخدمات مراقبة الائتمان. «بالإضافة إلى ذلك، قد تكون هناك تداعيات مالية نتيجة لانقطاع الأعمال وخسارة الدخل خلال فترة التعافي. وبالتالي، من خلال الحصول على تغطية التأمين السيبراني، يمكن للشركات نقل هذه المخاطر المالية إلى مزود التأمين، مما يضمن حصولها على الموارد اللازمة للتعافي ومواصلة عملياتها». وعلاوة على ذلك، بحسب السيد **محمود**، يوفر التأمين السيبراني للشركات إمكانية الوصول إلى شبكة من الخبراء المتخصصين في التعامل مع الهجمات السيبرانية. «يمكن لهؤلاء المتخصصين توجيه المؤسسات خلال عملية الإستجابة للحوادث، ومساعدتها على تخفيف الأضرار وتقليل التأثير على عملياتها. هذه الخبرة لا تقدر بثمن، خصوصاً بالنسبة إلى الشركات التي قد لا تمتلك الموارد الداخلية أو المعرفة اللازمة للرد بشكل فعال على الهجوم السيبراني». أدار الجلسة السيد **فريد لطفي**.



اجتماع LINK و ZURICH INSURANCE



اركان KAY INTERNATIONAL



من اليمين: خالد النويري وسليم الداودي



من اليمين: ماريو نحاس، طارق عواد و BEN SCHONBORN



اليمين: حسام حسان و ابراهيم العلي (UNITY)

The first specialist Travel and Group Personal Accident MGA in the MENA region



We are thrilled to share the news that our new company, Swan Insurance Management Agency (SIMA) Ltd The first specialist Travel and Group Personal Accident MGA in the MENA region has been granted a category 4 license by the Dubai Financial Services Authority (DFSA) and now open for business at Dubai International Financial Centre (DIFC), the leading global financial Centre in the Middle East, Africa and South Asia (MEASA) region. Our premises will be located at Liberty House in the DIFC.

This exciting development is a testament to decades of our collective experience and exceptional services in the industry. We're proud to have grown so much and are excited to continue providing our extensive offerings to clients all over the world.

As an authorized MGA, SIMA Ltd will work closely with global A-rated reinsurance companies to grant our clients the best possible insurance solutions. As an authorized MGA, our new entity SIMA Ltd will provide reinsurance capacity to the international market in partnership with global A rated reinsurance companies.

We will start by offering our current suite of Travel Insurance, Evacuation, and Related Coverages, along with introducing our new product Group Personal Accident Product (GPA).

With our extensive expertise, we plan to gradually introduce other lines of business (LOBs) to meet the evolving needs of our clients. We are committed to deliver innovative solutions that offer value and meet the highest standards of quality.

We are equally pleased to announce that Mr Tariq Al Khawaja has been appointed as the Managing Director of our new venture, while Mr Sulaiman Al Shaabany, will serve as the SEO (Senior Executive Officer), and Mr Ahmed Nasralla will be our Head of Marketing and Distribution. The management team will be supported by our amazing and dedicated underwriters and business development professionals from our Head and Bahrain Offices as well as having the support of multiple departments including Finance, Audit, and Information Technology. With our combined team's expertise, we are confident that our new venture will achieve great success and better serve our clients and will continue to provide exceptional services that exceed expectations.

We would like to express our sincere gratitude to the DFSA, DIFC, and Clarity Consulting Company, as well as all friends and partners who contributed to making our dream a reality and helped to get this project off the ground. Your invaluable support and expertise have been instrumental in bringing our vision to life, and we could not have achieved this milestone without your help. We are looking forward to continue our collaborations and to achieve even greater things in the future!

Thank you for your trust and support!



**SWAN INSURANCE
MANAGEMENT AGENCY**



من اليمين: خالد الجشي، كريم اللوزي وجوزف قطران



اجتماع LIA ASSUREX و JB BODA



من اليمين: حسن اللواتي وعبدالله الاحمد

Unstable conditions driving insurance losses into record high

Lukas Muller, Head MENA & Francophone West Africa Director, Market Units P&C and L&H Reinsurance at Swiss Re, declared in his keynote speech that FAIR conference is a very important event within the Afro-Asian insurance markets, providing an excellent platform for participants from other markets to meet and discuss on the current developments and opportunities in the region, assuring that the conference is an important opportunity for fostering partnerships, exchanging ideas, forging relationships, and developing strategies, stating that insurers and reinsurers continue to face increasing challenges due to the ongoing unstable conditions, noting that the physical impact of climate change associated with the surge of inflation, and high interest rates, the geo-political tense in several parts of the world together with socioeconomic elements such as rapid urbanization have all worked to drive insurance losses into record high posing serious threats to the existence of some companies. He further delved into the dynamic nature of insurance and reinsurance markets, exploring whether the current trend of market hardening is a temporary shift or a long-lasting transformation.



اجتماع APEX و SCR



اجتماع UIB و TRUST RE و ISKAN



من اليسار: سميح عيساوي وعزام تيسير



من اليمين: نبيل بن عزوز، محمد الغنيم والسيد مدعان



من اليمين: أزهر علي وطارق خواجه



الوثبة للتأمين
AL WATHBA INSURANCE

INSURANCE ANYTIME, ANYWHERE!



Download
AWNIC App



1Mn+ Loyal
customers



Etihad Miles and
Privilege Programs



Tailormade
Policies



Multilingual
customer support



95% Happiness
rate



Access the
privilege program



اجتماع GRS و ACTIVE RE



اجتماع APEX و AIG

الإمارات تفوز برئاسة الاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين



القطاعات الاقتصادية المهمة، وذلك من خلال التشريعات والمبادرات التي مكنته من تحقيق النمو والتوسع»، مضيفاً: «سنعمل من خلال رئاسة الإمارات للاتحاد على النهوض بهذا القطاع، ومتابعة التطورات والمستجدات المتعلقة بصناعة التأمين بما يمكنها من مواجهة التحديات وإيجاد الحلول المناسبة خلال الفترة المقبلة».

وشكلت جلسات العمل والاجتماعات التي عقدت طوال مدة المؤتمر الذي اختتم مؤخراً بمشاركة نخبة من الخبراء ورواد صناعة التأمين والمفكرين المبتكرين فرصاً مهمة لاستشراف مستقبل صناعة التأمين.

فازت الإمارات برئاسة الاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين، وذلك خلال انتخابات الجمعية العمومية التي أقيمت في مركز أبوظبي للمعارض.

وتولى خالد البادي، الذي يشغل حالياً منصب رئيس جمعية الإمارات للتأمين، رئاسة الاتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين للدورة المقبلة ٢٠٢٣ - ٢٠٢٥.

وقال البادي: «إن فوز دولة الإمارات برئاسة الاتحاد الأفروآسيوي يأتي تكليلاً لجهودها في قطاع التأمين وإعادة التأمين، حيث نجحت في تعزيز هذا القطاع الذي يعد من



Independence changes everything

Independence is what makes us stand apart. It's what makes us better. Independence is the freedom to always do what's best for our clients. It's why we are all empowered to go above and beyond.

We're purposefully unconventional, insatiably curious and Uncommonly Independent.

Here to help with your (re)insurance needs. Contact us:

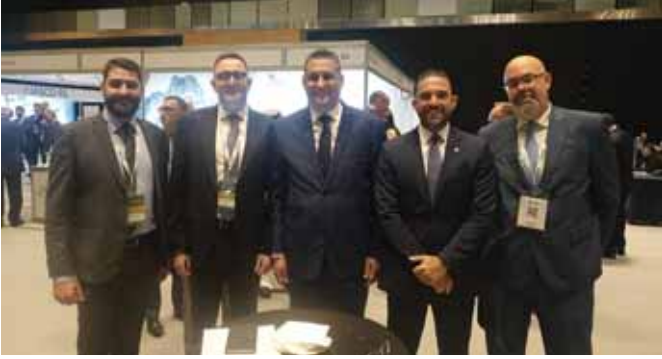
Lockton MENA

T: +971 (4) 373 8777

E: contact@mena.lockton.com

W: locktoninternational.com/mena





من اليمين: رفيق ابي صالح ، وديع حرديني، رؤوف عبد الخالق، ايلي ابي راشد وناجي ايلي



من اليمين: طارق خواجه، ايلي صعيب، عبدالله الاحمد، محمد طبطباي، حبيب جعلوك واحمد نصرالله



محمد السيد وتالار شهاب



من اليمين: حامد مبروك وأنور السايح



من اليمين: رضي كامل، طارق حسين ورامي الرشمانى

تكريم مجلة «البيان الاقتصادية»



جورج قبان يستلم درعاً تكريماً للمرحوم د. منير قبان

رسائل شكر وتقدير لجمعية الإمارات للتأمين ولمديرها المالي حسين الشربيني

نشكركم على حسن الاستقبال والضيافة من قبلكم والشكر موصول من خلالكم إلى فريق العمل معكم بالجمعية على الجهود المبذولة من أجل العمل على إنجاح المؤتمر الثامن والعشرين للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين. ونتمنى لكم كل التوفيق في جميع الفعاليات القادمة.

مع فائق تحياتي

شكيب أبو زيد / أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين

لقد كان المؤتمر العام للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين في نسخته الثامنة والعشرون - والذي التأم شمله في مدينة أبوظبي الساحرة عاصمة دولة الإمارات العربية المتحدة في الفترة ١٩-٢٢ نوفمبر ٢٠٢٣ - مميزاً على كافة الصعد. وما أدل على ذلك من حسن التنظيم وكثافة الحضور وتنوع محاور المناقشة، وستظل نذكرى هذا الحدث الرائع مائة في أذهان الحضور لسنوات. إن هذا المؤتمر لم يكن ليخرج بهذا الشكل المميز لولا الإدارة الناجحة للحدث من قبل اللجنة التنظيمية وتضافر الجهود والمشاركة الفاعلة من كافة الأطراف المعنية ومواصلة الليل بالنهار، ونخص بالشكر سعادتكم وفريق العمل بالأمانة العامة والعاملين بجمعية الإمارات للتأمين لما بذلتموه من جهد مشكور على مدى أيام وأسابيع وأشهر للتحضير للمؤتمر والاهتمام بكافة التفاصيل ليكون على هذا القدر المشرف.

مؤمن محمد مختار / أمين عام FAIR

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.





من اليمين: جورج البيطار، وسيم ريشا، ليلي ترك، كارين شرفان، جوزف قطران وايلي عبود



اجتماع SAUDI RE والصقر للتأمين

زيارة رئيس جمعية الإمارات للتأمين وممثلي سوق التأمين الإماراتي للسوق المصرية

ثم عبر خالد البادي عن سعادته بلقاء السوق المصرية متمنياً أن تشهد الفترة القادمة المزيد من التعاون بين السوق الإماراتية والسوق المصرية، كما أضاف أنه يعتزم خلال فترة رئاسته للاتحاد الأفروآسيوي أن يتم تطوير خطط العمل بالاتحاد مما ينعكس بشكل إيجابي على جميع أعضاء الاتحاد. كما أوضح محمد مظهر حمادة أنه يتعامل مع السوق المصري منذ أكثر من ٥٠ عاماً وأنه يأمل أن يستمر هذا التعاون في المستقبل.



في إطار حرص الاتحاد المصري للتأمين على تعزيز التعاون والتنسيق المستمر مع أسواق التأمين العربية الشقيقة، إستقبل **علاء الزهيري** - رئيس الاتحاد المصري للتأمين - كل من:

* **خالد البادي** - رئيس جمعية الإمارات للتأمين ورئيس الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين. * **محمد مظهر حمادة** - مدير عام

شركة العين الأهلية - الإمارات وعضو مجلس إدارة الاتحاد الأفرو-آسيوي. * **حسين الشربيني** - المدير التنفيذي - لجمعية الإمارات للتأمين. * **مؤمن مختار** - أمين عام الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين. وذلك على هامش اللقاء التعارفي الذي تم بين رئيس جمعية الإمارات للتأمين ورئيس الـ FAIR ورؤساء شركات التأمين بالسوق المصرية بهدف تعزيز التعاون بين السوقين الإماراتية والمصرية. وجدير بالذكر أن اللقاء قد حضره لفيف من قيادات السوق المصرية والسادة الأعضاء المنتدبين لشركات التأمين.

وعلى هامش اللقاء وجّه مؤمن مختار الشكر إلى **علاء الزهيري** عن الفترة التي تولى فيها رئاسة الـ FAIR وعلى الدعم الذي قدمه للاتحاد الأفرو-آسيوي موضعاً أن تتشرف بالعمل تحت قيادته خلال تلك الفترة، مشيراً إلى أن الاتحاد يضم في عضويته حتى الآن ٢١٥ عضو فاعل و٦٠ عضو غير فاعل من ٥٢ دولة وأن عدد الأعضاء من السوق المصرية يبلغ ٤١ عضواً وبالتالي فهو من أكبر الأسواق الداعمة للاتحاد الأفرو-آسيوي. وكذلك قام **شكيب أبو زيد** بالإشارة إلى أن أسواق التأمين العربية ستشهد في الفترة القادمة نمواً ملحوظاً في ظل التعاون المثمر فيما بينها ودعى إلى التسجيل في المؤتمر القادم للاتحاد العام العربي للتأمين والذي سيعقد في سلطنة عمان في منتصف شهر فبراير ٢٠٢٤.

وقد بدأ **علاء الزهيري** اللقاء بالترحيب بالسادة الضيوف وبتهنئة **خالد البادي** على تولي رئاسة الاتحاد عن الفترة من ٢٠٢٣ وحتى ٢٠٢٥. ثم قدم نبذة مختصرة عن سوق التأمين المصرية موضعاً أنه يعد أحد أقدم أسواق التأمين حيث بدأ منذ عام ١٩٠٠.



اجتماع APEX وMENA RE LIFE



من اليمين: عبدالله الاحمد، محمد المعراج، شكري شكرون، محمد طبطباي وحبيب جلوك

ابتكار من اجل مستقبل آمن

أننا في الاتحاد للتأمين نعتبر عملائنا مصدر إلهام لنا. مثلما يبذلون كل ما في وسعهم لإرضاء أحبائهم فأنا نسعى بكل جهدنا لتطوير منتجات مبتكرة تحقق الاهداف المرجوه لعملائنا الكرام مما يحقق حلمهم بمستقبل ناجح. اتصل بنا لتعرف كيف يمكننا تقديم الدعم اللازم.



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE

More than just protection...
GENERAL | LIFE | MEDICAL

اجتماع اللجنة الفنية ولجنة المخاطر للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة

– عمر جودة العضو
المنتدب والرئيس التنفيذي
لشركة مصر للتأمين،
– رومل طباجة الرئيس
التنفيذي للشركة العمانية
لإعادة التأمين،
– عبد الله بن سعدي
رئيس مجلس الإدارة
والرئيس التنفيذي لـCCR
الجزائر،



من اليمين: مؤمن مختار، محمد مظهر حمادة ونبيل حجار

عقدت اللجنة الفنية
للصندوق الأفرو-آسيوي
لتأمين مخاطر النفط والطاقة
FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate
اجتماعها الرابع والخمسين
في مدينة أبوظبي وكان على
جدول الأعمال مواضيع عدة
تمت مناقشتها واتخاذ
القرارات المناسبة لها وحضر
الاجتماع المدقق الخارجي

Erdinc Gokalp – نائب الرئيس التنفيذي لشركة
Anadolu Sigorta تركيا،
Sundareasn Sridharan – الرئيس الفني لمجموعة
gig الكويت،
Ahmad Noor Azhari – الرئيس التنفيذي لشركة
Malaysian Re ماليزيا،
Rmaswany Narayanan – الرئيس التنفيذي لشركة
GIC Re الهند،
– نبيل حجار العضو المنتدب ومدير عام الصندوق،
– مؤمن مختار الأمين العام للإتحاد الأفرو-آسيوي
لشركات التأمين وإعادة التأمين،
يرأس اللجنة الفنية محمد مظهر حمادة ويرأس لجنة
المخاطر عمر جودة ويحضر الاجتماع الأمين العام
لمنظمة FAIR مؤمن مختار دون أن يكون له حق
التصويت.

للصندوق لشرح تطبيق القواعد المالية حسب IFRS17.
كما حضر الاجتماع ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي
وعضو مجلس إدارة الشركة المدير للصندوق Trust Re
وأحمد المحميد مدير العمليات والإكتتاب في الصندوق.
سبق اجتماع اللجنة الفنية اجتماع لجنة المخاطر
Risk Committee المنبثقة من اللجنة الفنية استعرضت خلاله
تقرير المخاطر عن الستة أشهر الأولى من سنة ٢٠٢٣
الذي لم يبين أية مخاطر خارجة عن النطاق الاعتيادي،
اتباعاً لسياسة الحوكمة المؤسسية التي يطبقها الصندوق
Enterprise Risk Management.
وكان النصاب في الاجتماعين كاملاً بحضور الأعضاء.
وتتكون اللجنة الفنية الحالية التي تتفرع عنها لجنة
المخاطر من:
– محمد مظهر حمادة مدير عام شركة العين الأهلية
للتأمين في أبوظبي،





**Guard your well-being,
shield by insurance**

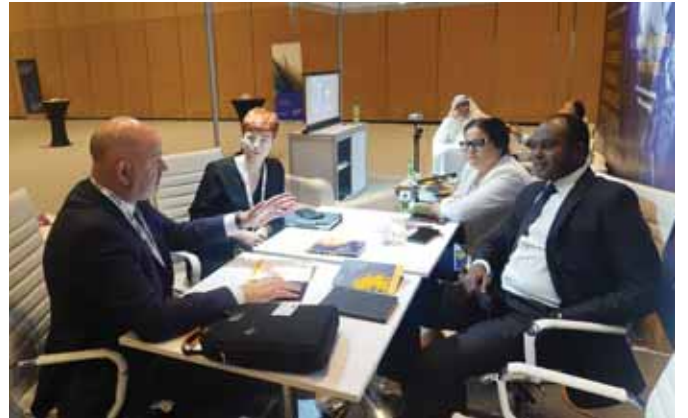


To be counted on

ارتفاع أقساط Africa Re ١٩٪ إلى ٨٠٧ مليون دولار وأرباحها الصافية نحو ٧٠٠٪ إلى ٧٥,٤ مليون دولار



من اليسار: جوزف عازار، محمد سعد زغلول، جمال صقر، نسيب بريبير،
Rajeev Menon وهشام دياب



اجتماع AFRICA RE وGALLAGHER RE



من اليمين: جمال صقر، DR. CORNEILLE KAREKEZI ومحمد سعد زغلول



من اليمين: نادر القدومي، فريد لطفى وDR. CORNEILLE KAREKEZI

خسائر رأس المال التي تكبدتها في تقييم أدوات الإستثمار في الأسهم والسندات في نهاية عام ٢٠٢٢.

وقد عزز ذلك إجمالي صافي الربح ليصل إلى ٧٥,٤ مليون دولار أميركي في نهاية الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣ بعد تكبدها صافي خسارة إجمالية قدره ١١,١ مليون دولار أميركي، وهو ما يمثل تحسناً ملحوظاً بنسبة ٦٩٧,٩٪ مقارنة بالخسارة المسجلة في نهاية الفترة نفسها من العام ٢٠٢٢.

وتعليقاً على النتائج المحققة، صرّح DR. CORNEILLE KAREKEZI، العضو المنتدب لمجموعة Africa Re، «أن الأداء الجيد للغاية في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢٣ يعد مؤشراً واعداً لـ Africa Re على أن عام ٢٠٢٣ سينتهي بتحقيقها نتائج جيدة إيجابية نتيجة تعديل الأسعار وانتعاش الأسواق المالية العالمية من أدنى مستوياتها في عام ٢٠٢٢ والطلب القوي على وثائق إعادة التأمين».

سجلت الشركة الأفريقية لإعادة التأمين Africa Re إجمالي دخل أقساط مكتتبه قدره ٨٠٦,٥ مليون دولار أميركي للأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣، مقارنة بـ ٦٧٧,٨ مليون دولار أميركي خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢٢، وهو ما يمثل نمواً بنسبة ١٨,٩٪.

ويرجع هذا الأداء الجيد إلى أسعار عمليات الاكتتاب وحجم الأعمال الجديدة المكتتبه في فرعي التأمين على النفط والطاقة، خلال الأشهر التسعة من العام ٢٠٢٣، ما يشير إلى زيادة طفيفة بنسبة ٤,٥٪ عن الرقم البالغ ٣٨٦,٦ مليون دولار المسجل خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢٢.

كما حققت الشركة نمواً جيداً بنسبة ٤٦,٤٪ في صافي الأرباح المحققة من عمليات الإكتتاب البالغ ٣٩,٦ مليون دولار أميركي.

بالإضافة إلى ذلك، حققت الشركة عوائد إستثمارية بلغت ٤٥ مليون دولار أميركي وذلك بفضل التعافي القوي من

■ 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*

ارتفاع أرباح الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة نحو الضعف إلى ٦,٥ ملايين دولار



مشهد عام



من اليمين: مؤمن مختار، محمد مظهر حماده ونبيل حجار

اكتتبت بها الصندوق خلال الـ ٢٣ سنة من عمله هو ٣٤٥,١٥ مليون دولار ومجموع ما حققه من فائض الأرباح خلال تلك السنوات هو ٣٤,٧ مليون دولار.

كما تم خلال الاجتماع إبراء ذمة أعضاء اللجنة الفنية والشركة المديرة ترست ري TRUST RE عن السنة المالية ٢٠٢٢ وتوجيه الشكر لهم. من المعروف أن الصندوق باشر أعماله في تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٩ ويشمل في عضويته ٢١ شركة تأمين وإعادة تأمين أعضاء في الاتحاد الأفرو-آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين FAIR ينتمون إلى ١٦ بلداً، ويعمل بطريقة الإسناد الاختياري (FACULTATIVE) لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الأعضاء وغير الأعضاء.

يكتتب الصندوق بجميع أعمال إعادة التأمين للنفط والطاقة وما يتعلق بها إضافة إلى الاكتتاب في «الطاقة المتجددة» RENEWABLE ENERGY ومحطات توليد الطاقة "POWER PLANTS" كما تم توسيع نطاق الإكتتاب ليشمل محطات الطاقة النووية "NUCLEAR POWER" في النطاق الجغرافي لآسيا، أفريقيا وروسيا إضافة إلى أوروبا بالنسبة لمحطات الطاقة النووية "NUCLEAR POWER".

والصندوق هو المؤسسة الأولى من نوعها التي تم تصنيفها من قبل A.M BEST وقد تمت تأكيد درجة تصنيفه في ٢٠٢٣ كما يلي:

(FSR) B+ with stable outlook

(ICR) bbb-with stable outlook

تقوم شركة «ترست ري» - TRUST RE

البحرين بإدارة الصندوق منذ

تأسيسه، أما الإدارة العامة

المباشرة للصندوق فيتفرغ لها

العضو المنتدب والمدير العام

نبيل حجار.



من اليمين: احمد المحميد، نبيل حجار وزينب اسماعيل

عقدت الجمعية العامة للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE اجتماعها الخامس والعشرين في أبوظبي، خلال انعقاد المؤتمر الثامن والعشرين للاتحاد الأفرو-آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين برئاسة محمد مظهر حمادة، وبحضور أغلبية أعضائه حيث مثل الحضور نسبة ٨١٪ من الأصوات، وتم مناقشة عدة أمور كانت على جدول الأعمال من أبرزها: المصادقة على الميزانية المنتهية بتاريخ ٣١/١٢/٢٠٢٢ والتي بينت أن حجم الأقساط المكتتبه خلال ٢٠٢٢ بلغ ١٩,٣٤ مليون دولار وحقق الصندوق فائضاً صافياً مقداره ٣,٨ ملايين دولار بعد أخذ مبالغ الاحتياطات الفنية والعامة مقابل ١,٦٨ مليوناً لسنة ٢٠٢١ أما متوسط معدل الخسارة الكلية في الصندوق CLR بلغ ٦٤٪ لجميع سنوات التشغيل.

وذكر تقرير اللجنة الفنية أنه بالرغم من استمرار الظروف الصعبة التي مرت على أسواق التأمين وإعادة التأمين، فقد حافظ الصندوق على مستوى مقبول لأقساطه بدوره، أدى التغيير في سياسة الصندوق الإكتتابية إلى زيادة في الأرباح الفنية التي وصلت إلى ٦,٥ مليون دولار مقابل ٣,٥ مليون دولار في سنة ٢٠٢١ وهذا ما أدى إلى الزيادة في الفائض الصافي لصندوق، وقد

تمت الموافقة خلال الاجتماع

وللسنة السادسة على تحويل

فائض الصندوق بالكامل إلى

الاحتياطيات العامة حيث ارتفعت

حقوق الأعضاء من ٢٩,٥٥ مليون

دولار في العام ٢٠٢١ إلى ٣٣,٣٤

مليون دولار في العام ٢٠٢٢.

وجدير بالذكر أنه بعد إغلاق

الميزانية في ٣١/١٢/٢٠٢٢،

يكون مجموع الأقساط التي



Not Any Political Violence Specialists

premium
INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS
LEBANON
CYPRUS
FRANCE

Contact Us Today

+961 1 489 555 +961 78 888 672

info@premiumbroking.com

premiumbroking.com

مصر للتأمين تتولى إدارة مجمعة إعادة التابعة للإتحاد الأفروآسيوي



تولت شركة مصر للتأمين - إحدى شركات صندوق مصر السيادي للاستثمار والتنمية إدارة مجمعة إعادة التأمين غير الحياة التابعة للإتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين بدءاً من مطلع يناير ٢٠٢٤. وجاء اختيار مصر

للتأمين لإدارة هذه المجموعة عقب اعتذار شركة إعادة التأمين التركية «ميلي ري» عن إدارة المجموعة من مطلع العام المقبل.

٤ مجموعات تابعة للإتحاد الأفروآسيوي للتأمين تدار من خلال شركات متخصصة

ويشار إلى أن الإتحاد الأفروآسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين تأسس عام ١٩٦٤ لتعزيز التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين في أفريقيا وآسيا، من خلال التبادل المنتظم للمعلومات والخبرة وتطوير الأعمال، ويضم الإتحاد في عضويته ٢٠٠ كياناً من ٥٥ من الدول الأفروآسيوية.

ويذكر أن هناك ٤ مجموعات تأمينية تابعة للإتحاد الأفروآسيوي، حيث تدير شركة تراست ري مجموعة البترول والطاقة، وتدير شركة GIC الهندية مجموعة الكوارث الطبيعية، فيما تدير ميلي ري التركية - حتى نهاية العام الجاري - مجموعة إعادة التأمين، وتدار مجموعة الطيران عبر الشركة المركزية لإعادة التأمين بالمغرب (SCR).



اجتماع المتحددة للتأمين / اليمن وOMAN RE



من اليمين: اسحق سحار، جورج قبان، سمر هيدموس، محمد الشخوري، د. باسل الهنداوي وياسر البحارنة



رؤية واضحة و خبرات واسعة، لنمو إقليمي وآفاق واسعة.

نعمل في الشركة العمانية لإعادة التأمين على توفير طول مبتكرة لإعادة التأمين لمساعدة عملائنا نحو تحقيق النجاح. وتواجهها واسع النطاق في كل من الأسواق الإقليمية والدولية بما في ذلك آسيا والشرق الأوسط وإفريقيا وأوروبا الوسطى و أوروبا الشرقية ورابطة الدول المستقلة، نسعى في الشركة العمانية لإعادة التأمين لتلبية احتياجات عملائنا من منتجات إعادة التأمين و لدعمهم في تحقيق أهدافهم المستقبلية.

العماني
إعادة تأمين تفوق التوقعات

MENA RE... A specialist insurance provider with a global outreach

Established in 2015 at the Dubai International Financial Centre (DIFC), MENA RE Underwriters is a fully-owned subsidiary of Doha Insurance Group (DIG), which attains an A- rating from Standard & Poor's. The company is a specialist insurance provider with a global outreach, benefitting from a team that has a strong reputation built upon over decades in the business. By strategically investing in growth across the region's key markets, MENA RE strongly focused on asserting a solid long-term position within the regional reinsurance market. It brings a comprehensive understanding of risk, underpinned by its unique data and analytics approach. The company writes a range of specialty reinsurance risks on both excess of loss and proportional basis, including: Political Violence, Marine Cargo, Financial Lines, Professional Lines and Liabilities.

Throughout the years, MENA RE has changed its strategy towards being more specialty lines oriented of which it can really support its partners and produce bottom line profits; thus, positioning itself in a very strong state.

Approach and Regulation

MENA RE's model revolves around generating a solid revenue stream, while managing its cost base and the enterprise risks involved. The company structure provides the essential flexibility to move with changing market conditions and keep the product offering relevant to client needs. These factors provide MENA RE with sustainable long-term success. Its geographical outreach is focused on growing and emerging markets, namely MENA, Turkey, Africa, and South East Asia, where the company strives to contribute to the successes of these economies, and provide efficient and sustainable reinsurance support to its business partners therein.

Moreover, MENA RE's regulation is solid, where it is fully regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA). Its market reputation, and that of its parent company Doha Insurance Group, is built on an exemplary level of transparency and business ethics through which it deals with all its stakeholders and business partners. The company complies with the DFSA governance charter for risk management, which includes maintaining a program of stringent internal and external audits.

Strong Business Foundations

Since its inception, MENA RE focused on three main pillars:

- **Innovation:** Combining its multinational reach with its regional knowledge brings in a state-of-the-art underwriting platform - vital to its goals of building long term collaboration with its business partners. Its value creation comes from investing in people and technology to optimize the region's full reinsurance possibilities across its various specialty lines. Product innovation continuously evolves at MENA RE to meet the needs of its business partners, as well as its growth targets; whilst maintaining a balanced and sustainable portfolio for itself and its partners.

- **Claims:** MENA RE is proud of its proactive claims management, complemented with excellent communication skills and efficient claims handling which enhances the reputation to all partners in mutual dealings with it. The company always looks to act in a fair and honorable manner in all matters presented to it.

- **Integrity:** MENA RE puts its principles into practice, doing only what's right for its business partners, employees and shareholders.

MENA RE's Team

MENA RE's principal expertise is underwriting. Its core team has a combined of over 60 years of solid underwriting experience. Its in-depth understanding of the region – coupled with the strong business relationships the team has established over the years – makes the MENA RE team one of the most knowledgeable and credentialed in the region.

- Radhi Al Kamel (Senior Executive Officer)
- Tareq Hussein, ACII (Chief Underwriting Officer)
- Zaid Alkhatib (Deputy Underwriter)
- Lekha Peraboina (Deputy Underwriter)
- Tareq Wazaney (Assistant Underwriter)
- Shahin Sheikh (Reinsurance Specialist)

Geographical Scope

MENA RE specializes in providing commercial and consumer reinsurance solutions to a variety of regions covering Middle East and North Africa, Turkey, Africa and selected territories worldwide:

- **Casualty:** Asia and Africa
- **War and Terrorism:** Algeria, Bahrain, Egypt, Iraq, Jordan, Kuwait, Lebanon, Morocco, Oman, Pakistan, Palestine, Qatar, Afghanistan, Saudi Arabia, Tunisia, United Arab Emirates, Kenya, Tanzania, Uganda, Zambia, Democratic Republic of Congo, Ivory Coast, Ghana, Senegal, Nigeria, Sudan, South Sudan, Rwanda, Mozambique, Ethiopia, Eritrea, Turkey, Mauritius and Sri Lanka including incidental fixed offshore locations
- **Marine Cargo:** Worldwide to/from GCC

Lines of Business

- **Political Violence:** Act of Terrorism, including Terrorism Liability/Terrorism Employer's Liability, Sabotage, Riots, Strikes, and/or Civil Commotion, Malicious Damage, Insurrection, Revolution or Rebellion, Mutiny and/or Coup d'etat, War and/or Civil War, Counter insurgency
- **Financial Lines:** Financial Institutions' Directors and Officers, including Prospectus Liability and stand-alone POSI, Commercial D&O, Financial Institutions Professional Indemnity, Bankers Blanket Bond business and Commercial Crime, Fidelity Guarantee, including Computer Crime
- **Marine Cargo:** Open covers, Single shipments
- **Professional Lines:** Annual Professional Indemnity for Commercial Entities, Architects & Engineers, Single Project Professional Indemnity (including 10 years extended reporting periods in respect of Single Project Professional Indemnity), Property Valuers
- **Liabilities:** General Third-Party Liability, Comprehensive General Liability, including Construction/Erection, Third-Party Liability, Public Liability, Products Liability, Workmen's Compensation, Employers' Liability, Burglary all risks, jewellers/Furriers Block and Money



Tareq Hussein (Chief Underwriting Officer – MENA Re):

We want cyber to be one of our top lines and a real motive for our growth in the upcoming period

Tareq Hussein is currently the Chief Underwriting Officer at MENA RE, a Specialty lines reinsurer operating out of the DIFC; and has been with the firm since its inception, being November 2015. In his current role, Mr. Hussein oversees all aspects of MENA RE's Underwriting, strategy-making and business development. He is also responsible for delivering sustainable growth, as well as ensuring top-tier service to MENA RE's partners. Mr. Hussein, who has insurance and reinsurance experience surpassing 10 years, is also a Chartered Insurer, holding an Advanced Diploma from the Chartered Insurance Institute. He holds a bachelor's degree in Business Administration, with a specialization in Finance and a Minor in Economics. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Hussein evaluated the reflection of what is going on from stressful situations in the region on the insurance industry, expressing his point of view regarding the upcoming renewals, talking about the impact of advanced technology and AI on the insurance industry, and highlighting their recent achievements. Below is an account of the interview.



• **How do you evaluate the reflection of what is going on from stressful situations in the region on the insurance industry?**

- The region is undergoing unprecedented political events, which is going to affect political violence pricings within the Levantine region. Furthermore, Marine Cargo pricings will be amplified by the situation in the Gulf of Aden – where many cargo companies have halted operations. Casualty lines won't be quite affected from such political turbulences, but supply chain disruptions will affect business activity in Jordan, Palestine and Lebanon – hence, affecting premium levels and business continuities.

• **Do you think we will witness an increase in the prices and conditions of all lines of business or only certain ones in the upcoming renewals especially that global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes?**

- Natural catastrophes and rising inflationary pressures are increasing treaty rates, even if they're not affecting the MENA region as hard as the US or Europe; since most of these companies write on a global portfolio basis and the rating algorithms are usually systematic. We will see the strongest rate rises in property and engineering due to rising climate change related events, as well as Earthquakes in the region – albeit where both Turkey and Morocco where hit by major Earthquakes this year. On the Casualty front, we see price increases due to inflationary pressures which affect rising demands of third party claims, but this should be minimal in comparison to natural catastrophic related perils.

• **In your opinion, how is the advanced technology and AI impacting the insurance industry?**

- Definitely a positive impact in the long-run, where transactional lines can be automated and big data is able to take a material and systematic part in the underwriting cycle. The market is still far from automating the underwriting process, but we feel in 3 years all companies should have a dedicated AI department which specifically deals and invests in such technologies and be prepared when such software/programmes are available for the region. In the meantime, AI allows us to analyze big data to summarize and produce better underwriting decisions – and enable companies to procure better combined ratios and profitability margins.

• **What were the recent achievements of MENA Re?**

- We initiated our Cyber offering this year and have written a good volume of business within the region, and we aim to be one of the primary regional Cyber Carriers within a few years – once the Cyber Market regionally truly takes off, and equates to the property line of business from a premium perspective.

Currently MENA RE stands as one of the biggest Specialty Lines Markets within the MENA region, and the biggest regional capacity in that respect. We look to build on our years of expertise and market position, and contribute to the growth of the GCC and MENA Markets' economies, which are considered the highest in the world in terms of domestic growth and expenditure.

محمد مظهر حماده (الرئيس التنفيذي لشركة العين الأهلية للتأمين):



للملتقيات دور بارز في جمع شركات التأمين والإعادة والوساطة في مكان واحد

تُعد شركة العين الأهلية للتأمين من أكبر شركات التأمين في سوق الإمارات من حيث حجم الأقساط، وهي تمتلك الخبرة التقنية الجيدة في أعمال خطوط النفط والغاز بالإضافة إلى تعاونها مع كبرى شركات إعادة التأمين العالمية، ما أكسبها ثقة ونجاحاً كبيرين في تحقيق ربحية اكتتاب قوية. وعلى هامش مؤتمر الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد محمد مظهر حماده الرئيس التنفيذي للشركة، فأعرب عن وجهة نظره بالمشاركة في النسخة الحالية للمؤتمر موضحاً أنها جمعت كبار المسؤولين وصناع القرار في أسواق التأمين العربية والعالمية والدول الأعضاء في الإتحاد، الذين تطرقوا إلى أحدث المستجدات التي تشهدها هذه الصناعة وأبرزها ما تواجهه من تحديات وابتكار الحلول للمرحلة المقبلة مثنياً دور هذه الملتقيات في تعزيز التواصل بين شركات التأمين والإعادة والوساطة وتحقيق تعاونها جميعاً. ومن جهة ثانية لفت السيد حماده إلى أن الإتحاد يضم مجموعة من الصناديق والمجمعات التي تحقق نجاحات باهرة مشيراً إلى أن وجود الشركات العربية والأفريقية له دور فاعل ومؤثر في هذا التجمع. وأخيراً ذكر السيد حماده أن التشدد في الشروط مرتبط بنتائج كل شركة تأمين وليس شمولياً على مختلف أسواق المنطقة.

تلعب الشركات العربية والأفريقية دوراً بارزاً في قطاع التأمين

■ هل التعاون العربي - العربي والأفريقي كان مثمراً خلال هذا المؤتمر؟

- يضم الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين منذ انطلاقتها مجموعة من الصناديق والمجمعات التي تحقق نجاحات كثيرة، منها الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة الذي تديره شركة ترست البحرين والمجمع الخاص بالطيران الذي تديره شركة SCR المغرب والمجمع الخاص بإعادة التأمين الذي أصبح تحت إدارة شركة مصر للتأمين حيث كانت تديره شركة MILE RE التركية. وبالتالي، العديد من الشركات العربية والأفريقية تلعب دوراً بارزاً ومؤثراً في هذا التجمع.

التشدد يعود بحسب نتائج كل شركة تأمين

■ هل تتوقعون استمرار مسار التشدد خلال الفترة المقبلة؟

- في الحقيقة، إن التشدد في الشروط يعود بحسب نتائج كل شركة تأمين ولن يكون بطريقة شمولية على مجمل الأسواق في المنطقة. ■

■ كيف تقيّمون فعاليات مؤتمر الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين؟

- شهدت النسخة الحالية مشاركة أكثر من ٨٠٠ شخص من المسؤولين التنفيذيين وصناع القرار في أسواق التأمين العالمية والدول الأفريقية والآسيوية الأعضاء في الإتحاد. كما ناقش المؤتمر آخر التطورات والمستجدات التي تشهدها صناعة التأمين على المستوى الإقليمي والدولي والتحديات التي تواجهها ومحاولة بلورة حلول يمكن تبنيها خلال الفترة القادمة.

ونحن نفخر بهذا التنظيم والحضور المميز للخبراء للمشاركة في هذا التجمع الذي يحمل أهمية وأبعاداً تساهم في تطوير الصناعة والبحث في الحلول المتاحة. حيث تساعد هذه الملتقيات على جمع شركات التأمين والإعادة والوساطة في مكان واحد لتعزيز سبل التعاون وتبادل الأفكار حول آخر المستجدات.



صورة تذكارية

Fadhel Al Sabea

(Chief Underwriting Officer – Hannover Re Bahrain):

MENA region has the potential for further growth but price correction is key to amid hardening global reinsurance market.

From its inception, Hannover Re's global vision has been to establish and maintain strong business relationships with its partners across the globe. The Company's purpose goes beyond purely financial aspects. It views its clients as partners shaping the future, and as such, its services extend from providing coverage for major investments to the development of new and sustainable technologies. Hannover Re understands the pace and nature of market changes. It enables industries and people to recover from distress and move forward. Fadhel Al Sabea, Chief Underwriting Officer at Hannover Re Bahrain, is an excellent leader who has this unique blend of solid underwriting skills coupled with a charismatic personality. He is one of the very few people who have the right balance between task and relationship focus. He is able to build relationships with people across all levels and still ensure that all business deliverables are met. He does not hesitate to share his knowledge and is always open to questions and clarifications & discussions with an ultimate intention of knowledge sharing, making him an asset to any organization that he works with. Al Bayan Magazine met Mr. Al Sabea and conducted the following interview.



• **How do you evaluate the reflection of what is going on from stressful situations in the region on the insurance industry?**

- No doubt that the inflation, increase in cost claims, the ongoing Russian-Ukrainian war, the Israel-Hamas war, etc... are causing supply chain disruption and making the environment more challenging, globally and regionally as well. Looking at the geopolitical issues from a risk and insurance perspective, we see an increase in demand for political violence and war risks mainly in countries that are in close proximity to the area of conflict but also generally across the region.

• **Will there be increase in prices and hardening in conditions in the upcoming renewals especially that we are witnessing new kind of risks such as Nat Cat events which weren't that consecutive in the region?**

- Climate change is a reality, and we are experiencing its effect year after year. In other words, weather behavior is changing, becoming more unpredictable and history is not repeating itself. The contribution of what we call "secondary perils" like storm, heavy rain, and flood, is no longer secondary and now contribute to circa 50% of the global Nat Cat loss expenditure. The difference between 2022 and 2023 is that in 2022, we have seen one very large event which was Hurricane Ian whereas in 2023, we have seen an increase in frequency of small and medium size events by international standards like the wildfires in Hawaii, the floods in Northern Italy and the earthquakes in Turkey and Morocco. Regionally, heavy rain, flash floods, windstorm events are no longer deemed as "freak" events but rather a normal pattern across the region. Consequently, pricing must be adjusted to reflect the said exposure. . Moreover, as a result of the global geopolitical uncertainties, on the risk of riot and violence related claims, exposure is increasing due to economic effect on certain sectors which could potentially cause employment disputes that could result in potential claims. Naturally, politically motivated and terrorism losses are excluded under traditional property policies but covered under political violence insurance. We have seen unrest events in many countries with the latest being in June 2023 in France across many cities. s. As a result of this, all the factors that have led to hard market conditions, from reinsurers and buyers perspective, are still valid and consequently the price of risk itself definitely has to increase. We expect that prices will continue to increase, and this is necessary for us to

continue to provide support and quality capacity to our partners. In my opinion, companies should also understand their own exposures against different perils and ensure that they are buying adequate protection for their own retain net account. In addition, regulation is also getting tighter, and I do believe that the movement of mergers and acquisitions is a positive development especially that they will lead to having fewer number of bigger companies which in return will aid the long term sustainability of the market, reduce price competition and will ensure that those companies have the financial ability to bring innovation, know-how, and added value to the market.

• **As Hannover Re, to what extent are you focusing on the MENA region?**

- MENA remains an attractive region with further potential for growth and innovation. With our physical presence in Bahrain, we have a dedicated team with strong understanding of the region's characteristics and dynamics to enable us to service our partners. This model has proved to be successful and enabled us to build a long-term relationship with our business partners across the region. And this model has proved to be successful.

• **What will be your plans for 2024?**

- In many countries, the insurance market is overcrowded causing price competition. With the regulation development and generally tighter regulation, we expect the numbers of players per market to reduce through mergers and acquisitions. We are also seeing a tendency towards addressing the issue of protection gap and much of the burden that was retained by different governments to be pushed towards the private sector. Market pools is another trend that we have observed. We have seen this on many lines of business like Travel, Motor Act and also Nat Cat pools. We are also planning to speak to our partners about Environment, Social and Governance (ESG) and Fossil fuel which is certainly an important area going forward. In addition to our quality superior capacity, we would like to bring know-how and transfer of knowledge. One of the main global challenges is the scarcity of quality human capital and this is an area that we would like to invest in further with our partners by understanding their training needs and tailoring specific solutions.

عيسى علي (الشركة السعودية لإعادة التأمين SAUDI RE):



حققتنا مجموعة من الإنجازات المتتالية التي تؤكد مكانتنا كشركة إعادة تأمين فاعلة محلياً وعالمياً

تتميز الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» بسجلها الحافل من النجاحات المتتالية وتقديم حلولاً فنية مبتكرة تمكنها من احتلال مركز ريادي في المنطقة، وتعمل جاهدة لتعزيز حضورها وأثرها الإقليمي بغرض الانطلاق دولياً في أسواق ذات فرص مربحة. كما أن منح الشركة تصنيف القوة المالية "A-" من وكالة S&P، إضافةً إلى تصنيف من فئة A3 من وكالة Moody's التي رفعت نظرتها المستقبلية من مستقرة إلى إيجابية خلال شهر نوفمبر من العام الحالي؛ يعكس جودة أصولها ومركزها المالي القوي ومكانتها السوقية.

وفي حوار مع مدير الإستراتيجية والتقنية في الشركة السيد عيسى علي، أكد على رؤية الشركة الناقبة وتطلعاتها المستقبلية لبناء قدراتها ضمن بيئة عمل مستدامة وصحية، مشيراً إلى أن الجائزة التقديرية التي نالتها الشركة كأفضل شركة إعادة تأمين إقليمية تعكس ثقة كل من العملاء والمساهمين وفريق العمل بالاستراتيجية والخدمات المقدمة. لافتاً إلى أن تدريب الشباب السعودي وتمكينهم يعد جزءاً أساسياً من مسؤوليات الشركة وخطتها الطموحة.

■ ما أبرز التحديات التي تواجهونها ضمن نطاق عملكم؟

- تواجه صناعة إعادة التأمين تحديات عديدة في الوقت الحالي، تتمثل بعض هذه التحديات في زيادة منافسة الشركات العالمية في السوق، إلى جانب التغيرات السريعة في المخاطر والتحديات الناشئة، بالإضافة إلى التحول نحو المعايير الدولية في إعداد التقارير المالية. وفي ظل تسارع الأحداث الكبرى مثل الأوبئة وعدم الاستقرار الاقتصادي والتقلبات المالية؛ فإنه من الطبيعي أن تخلق تحديات جادة لشركات إعادة التأمين.

لتجاوز هذه التحديات، يتعين تبني سياسات مرنة والتعامل بطرق استباقية. يتضمّن ذلك تفعيل سياسات فعّالة لإدارة الأزمات والمخاطر على المستوى المؤسسي والاستراتيجي، إلى جانب تنفيذ عمليات التخطيط الديناميكي للأعمال. ويتطلب الأمر أيضاً الالتزام بإعادة ترتيب الإنفاق وفقاً للأولويات بهدف تحقيق الكفاءة المالية المستهدفة.

■ ما أبرز توجّهات رؤية «إعادة» المستقبلية؟

- استكمالاً لتحقيق الشركة مساراً من النمو والتطور على مدى السنوات الخمس الماضية مع تسجيل معدلات ربحية ممتازة خلال العام الماضي؛ تسعى «إعادة» برؤيتها الناقبة وتطلعاتها المستقبلية وباستراتيجيتها نحو عام ٢٠٢٦ لبناء القدرات والمهارات لتحقيق التميّز المؤسسي، وذلك ضمن بيئة عمل مستدامة وصحية لتعزيز وتوطيد علاقاتها مع شركائها الاستراتيجيين. ■

■ ما تعليقكم على الجائزة التي حصلتم عليها مؤخراً كأفضل شركة إعادة تأمين إقليمية؟

- بدايةً، نحن فخورون في «إعادة» بحصولنا على هذه الجائزة للمرة الثالثة على التوالي على مستوى الشرق الأوسط؛ الأمر الذي يؤكد قوة واستقرار الشركة وسيرها بحظي ثابتة، ويعكس اهتمامها وسعيها الدائم بخدمة عملائها على أكمل وجه.

وبالنظر إلى هذه الجائزة، التي يتم منحها من قبل لجنة تحكيم متميزة تتألف من ٢٥ عضواً من قادة الصناعة الذين يمثلون الهيئات التنظيمية ووكالات التصنيف واتحادات التأمين؛ يأتي فوزنا نتيجة التقدم المستمر في تنفيذ استراتيجيتنا نحو عام ٢٠٢٦، والتي تستهدف تحقيق تصنيف ضمن أفضل ٥٠ شركة إعادة تأمين في العالم. إضافةً إلى تركيزنا بشكل رئيس على سوقنا المحلية، مع التوسع والتنوع أيضاً في مختلف الأسواق العالمية.

ويُعزى هذا الفوز أيضاً إلى تسجيل الشركة خلال الفترة الماضية نمواً استثنائياً بنسبة ٢٦٪ في إجمالي الأقساط المكتتبة ليصل إلى ١,٤٠٣ مليار ريال سعودي، مع حفاظ الشركة على تصنيفها الائتماني من فئة A- من وكالة S&P وA3 من وكالة Moody's التي رفعت نظرتها المستقبلية من مستقرة إلى إيجابية خلال شهر نوفمبر من العام الحالي.

كما أن الإنجازات التي حققتها الشركة في برامج خدمة العملاء والابتكار التكنولوجي، بالإضافة إلى تطبيق الاستدامة بالامتثال للمعايير العالمية في مجالات البيئة والمجتمع والحوكمة؛ ساهمت بدورها في تحقيق الفوز بهذه الجائزة.



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

Frederik Bisbjerg (CEO – AI Wathba Insurance):

Navigating the Tide of Change: Sparking a Culture of Innovation in a Traditionally Cautious Industry

In the dynamic world of insurance, Frederik Bisbjerg stands out not just for his impressive résumé but for the energy he brings to AI Wathba Insurance as its CEO. Known for his forward-thinking approach to digital transformation and business innovation, Frederik's arrival at AI Wathba is a perfect match for the company's ambitious growth plans. He's the mastermind behind several global business transformations, driven by his core belief in empowering his team to bring change strategies to life.

As a visionary in digital-first strategies and a trusted C-level consultant, Frederik explores "the art of the possible" to help businesses reinvent themselves in the digital age. His sharp business acumen isn't just theoretical; it's proven in his ability to nurture businesses from the ground up and craft unique alliances that drive mutual success. These skills are the result of years of international experience with a premier management consulting firm.

AI Bayan Magazine recently sat down with Frederik to delve into his insights and experiences. Stay tuned for an inspiring conversation that gives a glimpse into the future of insurance, through the eyes of an industry maverick.



“Embracing Unity: How Strategic Mergers and Acquisitions Are Key to Upholding Industry Value”

• **What is your strategy since you recently handled the management of AWNIC?**

- AI Wathba Insurance has been the epitome of stability and strength over the last seven years, and today, we stand on the cusp of a transformative leap forward. With solid funding, cutting-edge technology, and a robust board, we're perfectly positioned to execute our ambitious growth strategy. What sets us apart is our agility; we're not encumbered by outdated legacy systems that stifle progress. Our decision-making isn't bogged down by lengthy processes—it's swift, sometimes taking just minutes.

Currently ranked as the fourth most profitable company in the UAE, our financial foundation is strong. This allows us to innovate and introduce new business lines confidently. What can people expect from AI Wathba Insurance? A company that's attuned to the market, dedicated to being a comprehensive source for individuals and SMEs alike. We've already made all our products accessible online, embodying our vision to offer a seamless, hassle-free digital experience to our customers.

Moreover, we're committed to transparency and reliability. Our customers can rest assured knowing that their claims will be processed promptly. At AI Wathba Insurance, we're not just about financial statements; we're about building trust and delivering on our promises.

• **Overall, how do you evaluate the insurance sector in UAE?**

- In the heart of our industry's evolution, AI Wathba Insurance recognizes a unique advantage: a supportive and cooperative regulatory climate. Unlike the experiences often recounted in the US or Europe, here, regulators are actively engaged, listening and responding to the needs of the industry's various stakeholders. This collaboration is instrumental in sculpting a progressive insurance sector, poised for growth and innovation.

However, the industry faces its own set of challenges. A significant concern is the aging talent pool; seasoned professionals are reaching retirement, and we find ourselves at a crossroads, needing to attract fresh, ambitious talent to carry the torch. The industry must strive to become a more appealing choice for the next generation, who are essential for infusing new energy and ideas.

Furthermore, the intense competition in our region, with a high density of insurance companies, naturally leads to a fiercely contested market. The upshot is a squeeze on profits, which, coupled with shareholder expectations for returns, means there's often limited capital available to reinvest into industry innovation and future development.

AI Wathba Insurance is acutely aware of these challenges and is committed to pioneering change, fostering an environment that not only attracts but nurtures new talent, and ensuring that innovation remains at the forefront of our strategic agenda.

• **What do you think about the mergers and acquisitions that took place in the region and specifically in UAE?**

- The landscape of the insurance industry is often shaped by the strategic moves of mergers and acquisitions (M&A), but it's a delicate balance between growth and culture. From my perspective, there's a thin line. On one hand, excessive M&A activity can be detrimental, risking the erosion of company

culture and potentially diminishing value—when diverse cultures clash, the integration process can be less than harmonious.

Yet, on the flip side, M&As hold a critical role in streamlining an overcrowded market. With around 60 companies vying for attention in a relatively small space, consolidation becomes not just a strategic move, but a necessity for sustainability. Especially when considering that several of these companies fall short of the solvency rate, it's clear that action is needed to maintain a healthy, competitive environment.

I believe it's our responsibility as industry leaders to engage in M&As with a clear vision. It's about preserving value and ensuring the long-term vitality of the industry. Careful and considered consolidation can help us achieve a more robust, efficient marketplace that benefits all stakeholders.

• **To what extent are you coping with digital transformation and implementing AI and the latest technologies in your business?**

- In an era where technological innovation is paramount, the insurance sector finds itself at a crossroads. Only a handful of insurers are harnessing the potential of advanced technologies like AI and insurtech. The challenge? Data quality and the intricacies of managing vast information streams are significant hurdles. Yet, the push for digital transformation is not just a trend—it's a necessity. Embracing these technologies is crucial for reducing operational costs, increasing efficiency, and staying competitive through the creation of new services and products, market expansion, and enhanced customer insights and service.

At AI Wathba Insurance, our size is our advantage—it affords us agility and a clear overview, essential for leveraging artificial intelligence to streamline our processes. As we look to the future, specifically 2024, we anticipate operating systems to evolve, integrating AI-driven chatbots and customer service enhancements that will redefine the customer experience.

We're not just following the digital transformation trend; we're leading it, ensuring that AI Wathba Insurance remains at the forefront of innovation and customer satisfaction.

• **What is your outlook for 2024?**

- As we cast our gaze to 2024, the horizon may seem steady without seismic shifts in the insurance industry. However, the undercurrents of change, particularly around AI adoption, are expected to become more pronounced. Some insurers are beginning to realize the untapped potential of AI in transforming business operations. It's an opportunity that's still remarkably underappreciated in our region, yet it holds the key to optimizing service delivery and enhancing customer responsiveness.

One innovation on the rise is embedded insurance, which represents a paradigm shift in how insurance products are offered—seamlessly integrated with the purchase of consumer goods like furniture, appliances, and tech gadgets. But to navigate this transition and truly capitalize on embedded insurance, insurers must have robust systems and AI capabilities well-entrenched.

At AI Wathba Insurance, we're closely monitoring these developments. Our goal isn't just to keep pace but to be a proactive player in adopting these advancements, ensuring we're ready to meet market demands and deliver innovative services that resonate with our customers' evolving needs.



CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GROUPE CDG



Our Mission



To develop and promote our markets by offering expertise, tailor-made, innovative solutions and local service. To respond to general interest in the Moroccan market by implementing cutting-edge expertise as a trusted third party.



Our Vision



To become a reference in the reinsurance industry within emerging markets, through a close relationship with our clients, aiming to provide them with innovative and customized solutions for greater resilience.



Shareholders

94.41 % CDG
4.58% AXA Assurance Maroc
0.91% MCMA/MAMDA



Network of over 500 partners in Africa, Middle East and Asia



Financial Strength



FITCH RATINGS
AAA/STABLE

Local scale



Key figures 2022 (in millions)

Written Premiums
329, 68 m USD

Equity
261,70 m USD

ROE 10,32%



Accreditation obtained in 2022



Regional Pool Management

FAIR Aviation Pool
Management of the African Centre for Catastrophe Risks



International Participation

Pool TCIP (Turquie)
FAIR CAT NAT (Afro-Asiatique)
Pool des risques nucléaires Assuratomes (France)
Pool des risques environnementaux Assurpol (France)



Solvency II - 2022

Margin of 199,5%



Foundation Academy Re

Academy of Professional Training dedicated to insurance/reinsurance since 2017

African Footprint Contact Offices



Côte d'Ivoire : Abidjan



Egypt : Cairo



Rwanda : Kigali



South Africa : Johannesburg.

نادر قدومي

(الرئيس التنفيذي لشركة البحيرة الوطنية للتأمين)؛

نحرص على توفير منتجات تحاكي تطلعات العملاء وتلبي احتياجاتهم



عرض السيد نادر قدومي الرئيس التنفيذي لشركة البحيرة الوطنية للتأمين، في حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية» على هامش لقاءات FAIR أوضاع قطاع التأمين الراهنة ذاكراً ما يعاني منه القطاع في الإمارات وأبرز ما يتعلق بالأسعار المتدنية والنتائج غير المشجعة المتعلقة بالتأمين على السيارات والتأمين الطبي، بالإضافة إلى العواصف المفاجئة التي ينتج عنها خسائر مادية وبشرية ضخمة، لذا يدعو السيد قدومي الشركات لاتخاذ التدابير اللازمة عبر اتباع قواعد معينة في عمليات الاكتتاب بعيداً عن الأسعار المتدنية، إذ إن الحصة المحفوظ بها في معظم شركات التأمين العربية لا تزال متدنية جداً لذا عليها رفع نسب الاحتفاظ، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على عمليات الاكتتاب. وأكد السيد قدومي أن عملية تجديد الاتفاقيات مرتبطة بنتائج كل شركة وبالنسبة إلى آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع «شركة البحيرة الوطنية للتأمين» لفت السيد قدومي أنها تسعى لتقديم أفضل ما لديها من خدمات لعملائها وتوفير منتجات تحاكي احتياجاتهم وتطلعاتهم المستقبلية.

الأمر مرتبط بنتائج كل شركة

■ برأيكم هل للكوارث الطبيعية التي شهدتها المنطقة والعالم تأثيرات مباشرة على تجديد الاتفاقيات مع شركات إعادة؟
- في الواقع هذا الأمر مرتبط بنتائج كل شركة على حدة وبحسب الخسائر التي تكبدتها شركة إعادة وحجم الحصة في المناطق المتضررة.
وبالتالي، ما نشهده من حروب وتأثيراتها السلبية على اقتصادات الدول المحيطة بها وتزايد حجم الكوارث الطبيعية والحرائق في جميع أنحاء العالم ستنعكس بدورها على النتائج المحققة لدى معظم الشركات.

تسعى الشركة باستمرار لتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين معها

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة البحيرة الوطنية للتأمين؟
- تسعى شركة البحيرة الوطنية للتأمين باستمرار لتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين معها والتطوير من الأداء للحفاظ على السمعة الحسنة التي اكتسبتها الشركة منذ انطلاقتها. مع حرصها الدائم على توفير منتجات تحاكي تطلعات العملاء وتلبي احتياجاتهم بما يعزز ثقتهم فيما تقدمه الشركة وطموحاتها المستقبلية. ■

البيان ■ كيف تقيّمون ما يجري في المنطقة من أوضاع ضاغطة على قطاع التأمين في دولة الإمارات؟

- يواجه قطاع التأمين في دولة الإمارات مجموعة من التحديات المتمثلة في النتائج غير المشجعة والأسعار المتدنية لبعض خطوط التأمين كالتأمين على المركبات والتأمين الطبي، إلى جانب المشكلة المتعلقة بالتأمين على الممتلكات وضد الحوادث بسبب العواصف المفاجئة التي ينتج عنها سيول وخسائر مادية ضخمة تنعكس بدورها على هذا النوع من المخاطر. ومن هنا تكمن مجموعة من الاجراءات الواجب اتخاذها والمتمثلة في اتباع قواعد معينة في عمليات الاكتتاب بعيداً عن الشروط السهلة والأسعار المتدنية، كما يتوجب على الشركات الاحتفاظ بحرص أكبر كي تتاح لها الفرصة لتعزيز قدراتها، بحيث لا تزال الحصة التي تحتفظ بها شركات التأمين في الوطن العربي متدنية جداً مهما بلغ حجم أقساطها، كما أن معظم هذه الأقساط تتم إعادتها في السوق الخارجية. لذلك يتوجب على الشركات رفع نسب الاحتفاظ الأمر الذي ينعكس بطريقة إيجابية على طبيعة الاكتتاب وبشروط أفضل.

Peter Englund

Zurich's SEO & Head of Commercial Insurance – Middle East

The region's growth in infrastructure and investments will drive demand for insurance and reinsurance services, leading to a bullish outlook for 2024.

Peter Englund, Zurich's Senior Executive Officer and Head of Commercial Insurance for the Middle East, is optimistic about 2024, citing significant growth in the Middle East region. Mr. Englund, known for leading businesses in dynamic environments, emphasizes his commitment to the Middle East & Africa region, mentoring start-ups, and contributing to talent development. Here's an interview summary with him:



• What were the main points in your speech at the 28th FAIR Conference?

- We discussed the growing cyber market globally and its impact on our region. The focus was on cyber insurance solutions and the industry's role in addressing the rapid growth of exposures and threats faced by clients.

• How do you evaluate the reflection of stressful situations in the region on the insurance industry?

- Catastrophic losses exceeding a hundred billion make it another challenging year for the industry. Despite the rising trend, there's a disconnect between reinsurance capital and rate increases. Local insurers seek solutions to retain attractive risks at discounted rates.

• How do you evaluate the performance in the region during 2023?

- The region, experiencing significant growth, saw a 26% increase in the Saudi insurance

industry. The UAE and Saudi Arabia, among the fastest-growing economies in 2022, attract insurers due to low insurance penetration levels and sound fundamentals. I foresee a bright future for the region.

• Do you think advanced technology and AI will increase insurance penetration?

- While it's unclear if it will boost short-term penetration, retail insurance companies will benefit from improved distribution. AI will enhance back-end services, making companies more efficient, agile, and customer-friendly.

• What is your outlook for 2024?

- The region's growth in infrastructure and investments will drive demand for insurance and reinsurance services, leading to a bullish outlook for 2024.

سيرج كالفا

(الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة APEX-DIFC)؛

أبكس واحدة من شركات وساطة إعادة التأمين الرائدة على مستوى المنطقة



من اليمين: زهير العطوط، Jovana Mitrovic وسيرج كالفا



APEX والصقر للتأمين

أعلنت شركة APEX عن افتتاح فرع جديد للشركة في مركز دبي المالي العالمي في أبريل المقبل، سيضم مركزاً للتدريب بين كبرى شركات الخدمات في دبي. وللمزيد النقت «البيان الاقتصادية» السيد سيرج كالفا الرئيس التنفيذي للشركة، فتطرق لأبرز الخطط والاستراتيجيات التي تتبعها في استقطاب الخبرات في مجال إعادة التأمين على الحياة والتأمين الصحي والقدرة الاستيعابية إلى أسواق المنطقة وذلك بهدف دعم شركات التأمين وإعادة وتوطيد العلاقات مع المعيددين. وفي سياق آخر، أشار السيد كالفا إلى أن الأحداث الأخيرة الحاصلة في غزة أثرت على شركات الطيران بحيث أن بعض شركات التأمين وإعادة ألغت التغطية على خطوط الطيران اللبنانية والإسرائيلية أو شددت شروطها. وفيما يتعلق بأسعار تغطيات الممتلكات لفت السيد كالفا إلى أن شركات إعادة التأمين ضاعفت الأسعار خاصة للتغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية. أما بالنسبة إلى التحول الرقمي وتقنيات الذكاء الاصطناعي، ذكر أنها تؤدي دوراً فاعلاً في مجال تطوير البنية التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات.

وأخيراً تطرق إلى آخر المستجدات التي طرأت على الشركة وأهمها الحصول على "MGA LICENSE" للبدء في توفير تغطيات في مجالات تأمين عدة.

وذلك يعود إلى الأحداث الأخيرة في المنطقة مثل تركيا والمغرب اللتين شهدتا زلازل مدمرة جعل تلك الأسواق عرضة أكثر للمخاطر في المستقبل، وهذا ما يدفع بشركات إعادة إلى زيادة أسعارها ولكن لن تشمل جميع خطوط التأمين.

للتحول الرقمي دور بارز في قطاع التأمين

■ كيف تصفون الدور الذي يلعبه الذكاء الاصطناعي في دعم تطور قطاع وساطة التأمين وإعادة التأمين؟

– يلعب التحول الرقمي وتقنيات الذكاء الاصطناعي دوراً بارزاً في تطوير العمليات الداخلية حيث نعمل على تطوير بنية تحتية خاصة في مجال تكنولوجيا المعلومات التي تجعل من عملية بيع الوثائق أكثر سرعة وسهولة وتحديداً في فرعي التأمين الصحي وتأمينات الحياة.

نحن بصدد الحصول على "MGA LICENSE"

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
– تعد مجموعة أبكس واحدة من شركات وساطة إعادة التأمين الرائدة على مستوى المنطقة.

أما على صعيد السوق الإماراتية فالشركة بصدد الحصول على "MGA LICENSE" لتوفير تغطيات في مجالات التأمين على الحياة، التأمين الطبي، التأمين على الممتلكات بالإضافة إلى التأمين ضد العنف السياسي والتأمين ضد الحوادث. ■

■ انضمتم حديثاً لشركة «أبكس» ما هي أبرز الخطط والسياسات التي سيتم العمل عليها؟

– تتمثل أبرز الخطط والاستراتيجيات التي سيتم العمل عليها في استقطاب الخبرات في مجال إعادة التأمين على الحياة والتأمين الصحي، والقدرة الاستيعابية إلى أسواق المنطقة، بعد أن لاحظنا وجود نقص في قطاع وساطة إعادة التأمين على مستوى التأمين الطبي وذلك بهدف تقديم كامل الدعم لشركات التأمين وإعادة على حدٍ سواء فضلاً عن تمتين العلاقات الاستراتيجية مع المعيددين.

الحرب تداعيات سلبية

■ برأيكم هل للأحداث الدائرة في المنطقة العربية أي تأثيرات مباشرة على صناعة التأمين؟

– بالتأكيد، بدأنا نلاحظ التداعيات السلبية للحرب على غزة والتي امتدت إلى العديد من دول المنطقة، حيث أصدرت شركات التأمين والإعادة إشعاراً بإلغاء تغطية التأمين ضد الحرب لشركات الطيران اللبنانية والإسرائيلية أو تشديد شروطها.

زيادة الأسعار لن تشمل جميع خطوط التأمين

■ تكبدت شركات إعادة العالمية خسائر ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في جميع أنحاء العالم، هل لذلك تأثير على مجمل فروع التأمين؟

– تضاعفت أسعار التغطيات الخاصة بالكوارث الطبيعية في عدد كبير من الأسواق والبعض الآخر ارتفعت بطريقة غير مسبوقة،



Receive 5 Miles for Every Dinar Spent

When Acquiring an Insurance Policy

From GIG-Takaful.

gigtakaful



نادي الواحة
OASIS CLUB



رامي الرشماني (مدير عام شركة ISA Assist)؛

عروضنا التنافسية المدعومة من قبل شركات إعادة ذات التصنيف A مكنتنا من تبوؤ موقع ريادي في المنطقة



«ISA ASSIST» هي شركة رائدة توفر تغطية عالمية للمسافرين بالإضافة إلى إجراءات حالات الطوارئ الطبية وغيرها تتحلى بالسرعة والمرونة في تلبية حاجات العملاء وهي مدعومة من شركات إعادة تأمين مصنفة A ممتاز.

ولدى لقائنا مع السيد رامي الرشماني مدير عام الشركة ذكر بعض إنجازاتها ونجاحها في العمليات التي تقوم بها إن كان في مجال تقديم الحلول الشاملة والمتكاملة للعملاء، أو عبر توفير منتجات مصممة حسب الطلب فضلاً عن وجود منصة لإصدار وثائق التأمين إلكترونياً وطريقة سلسلة لمعالجة المطالبات من خلال مكاتبها المنتشرة في دول عدة. ومن جهة أخرى، أوضح السيد الرشماني أن استراتيجية المجموعة تتمثل في إنشاء كيانات متخصصة بشكل أكبر، لذلك غيرت علامتها التجارية وأصبحت «ISA ASSIST» للاستفادة بشكل أفضل من الفرص المتاحة في السوق. أما بالنسبة إلى خطة التوسع رأى السيد الرشماني أنها حققت مؤخراً انتشاراً في السوق الآسيوية فضلاً عن وجودها ضمن أسواق الإمارات العربية المتحدة ولبنان والبحرين والأردن والعراق وأفريقيا، ما عزز بصمتها العالمية واعتبرها لاعباً أساسياً في صناعة تأمين السفر والمساعدة، كما أنها تطلّح للحصول على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي بما يلبى تطلّعات شركائها ورغبات عملائها. وأخيراً، لفت الرشماني إلى قيام الشركة بوضع اللمسات الأخيرة على التصميم الخاص بالمنتجات والحلول الجديدة التي ستلبي احتياجات الأسواق في المنطقة.

تتمثل رؤيتنا الاستراتيجية

بإنشاء كيانات متخصصة بشكل أكبر

■ قامت ISA Assist مؤخراً بتغيير علامتها التجارية ووسعت من حضورها العالمي. هل يمكنكم توضيح رؤيتكم الإستراتيجية والتطورات الرئيسية في مبادراتكم التوسعية؟

– وفقاً لرؤيتنا الإستراتيجية المتمثلة في إنشاء كيانات متخصصة بشكل أكبر، قمنا بتغيير علامتنا التجارية التي باتت تُعرف الآن باسم «ISA Assist»، حيث تتيح لنا هذه الخطوة الإستراتيجية إدارة مسار نمونا بشكل أفضل والاستفادة من الفرص المتاحة في سوق أوسع.

وكجزء من مبادراتنا التوسعية، قمنا بالفعل بتأسيس حضور قوي من خلال فروعنا في الإمارات العربية المتحدة ولبنان والبحرين والأردن والعراق وأفريقيا. وحققتنا مؤخراً أيضاً توسعاً ناجحاً في السوق الآسيوية، ما عزز بصمتنا العالمية ووضع «ISA Assist» كلاعب بارز في صناعة تأمين السفر والمساعدة. وعلاوة على ذلك، فإن خطتنا للحصول على ترخيص في مركز دبي المالي العالمي تؤكد التزامنا بالنمو في منطقتنا، بما يتوافق مع طموحات ورغبة شركائنا وعملائنا في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والقارتين الأفريقية والآسيوية وغيرها.

السرعة والمرونة

■ برأيكم، ما هي العوامل الرئيسية التي ساهمت في النجاح الملحوظ لشركة ISA Assist؟

– في ISA Assist، نتميز بالسرعة والمرونة أثناء تقديم حلول تأمين السفر الشاملة لعملائنا. وبالإضافة إلى ذلك، فإن عروضنا التنافسية المدعومة من قبل شركات إعادة ذات التصنيف A مكنتنا من تبوؤ موقع ريادي في المنطقة. وجدير ذكره أيضاً أننا في ISA Assist نستثمر في المواهب ونؤمن بالتعلم المستمر، وهذا يشكل عاملاً رئيسياً إضافياً لنجاح

■ هل لنا بلمحة عن شركة ISA Assist والخدمات الشاملة التي تقدمها بهدف تلبية احتياجات السفر المتنوعة لعملائها؟

– تعتبر ISA Assist شركة رائدة في مجال تأمين السفر والمساعدة في جميع أنحاء الشرق الأوسط وأفريقيا وأجزاء من آسيا. ويتمثل نجاحها بقدرتها على تقديم حلول شاملة ومتكاملة للعملاء، سواء كانوا شركات تأمين أو وسطاء أو وكالات سفر أو عملاء من الشركات. وتتميز حلولنا بأنها مدعومة من شركات إعادة مصنفة من الفئة A ممتاز في ما يتعلق بعمليات الإكتتاب، ومنتجاتنا مصممة حسب الطلب، فضلاً عن قدرتنا على معالجة المطالبات العالمية على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع على أساس الفواتير المباشرة، وتوافر أنظمة وتطبيقات تقنية خاصة متقدمة عبر الجوال سهلة الاستخدام لحاملي وثائق التأمين مما يسمح بالتعامل السلس مع المطالبات والتطبيق عن بعد على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، إلى جانب توافر منصة لإصدار وثائق التأمين إلكترونياً. كما نستخدم التقنيات والمنهجيات لدمج تطبيقات الأعمال والبيانات والعمليات والأجهزة عبر مجال تكنولوجيا المعلومات بأكملها، ونقدم مزايا الرأي الطبي الثاني second medical opinion.

وتتحلى الشركة بسجل من الإنجازات الرائعة في إدارة ملايين الوثائق سنوياً ومعالجة المطالبات بسلاسة، من خلال مكاتبها الموزعة في دول عدة مثل الإمارات العربية المتحدة، لبنان، البحرين، الأردن، أفريقيا والعراق، مما أكسبها سمعة طيبة على مدار عقود طويلة. وتم تعزيز حلولها طوال هذه السنوات من قبل فريق متمكن ومحترف ومتفاني من الخبراء الذين انضم بعضهم إليها مؤخراً قادمين من شركات عالمية ذائعة الصيت مثل Mapfre و AXA.

شركتنا، حيث يعمل فريقنا من الخبراء بمثابة وجهه وتفانٍ بهدف التطور والتقدم وتعزيز موقعنا وحضورنا وتقديم خدمات وحلول تحاكي تطلّعات عملائنا وتتجاوز توقعاتهم.

نعمل بلا كلل لنصبح شركة عالمية رائدة ومشهورة

■ ما هي رؤية ISA Assist للمستقبل، وكيف تخططون لتحقيق الريادة العالمية في قطاع تأمين السفر والمساعدة؟

– تتمثل رؤيتنا في ISA Assist في أن نصبح شركة عالمية رائدة مشهورة في قطاع تأمين السفر والمساعدة. ونحن نعمل بلا كلل لتقديم حلول إستثنائية ومواصلة تلبية المتطلبات المتطورة للمسافرين في جميع أنحاء العالم، فضلاً عن التزامنا بمواصلة تعزيز عملياتنا وخدمات المساعدة والقدرات التكنولوجية مع تعزيز ثقافة الابتكار.

بالإضافة إلى ذلك، نسعى جاهدين إلى تنويع نموذج أعمالنا من خلال التركيز على شركات تأمين السفر المباشرة حيث يتحول الإتجاه العالمي الحالي بشكل كبير نحو مزودي الحلول التأمينية الرقمية، ووكالات السفر الإلكترونية، والمنصات الرقمية، وما إلى ذلك... وهذا هو المجال الذي تستفيد منه بنجاح فرقنا ذات الخبرة بهدف مزيد من التمييز والفرادة بين قنوات التوزيع لدينا بما يتماشى مع النمو العضوي المستهدف. وأخيراً، نقوم حالياً بوضع اللمسات النهائية على التصميم الخاص بالمنتجات والحلول الجديدة التي ستلبي احتياجات الأسواق في المنطقة. ويعمل فريقنا من المكتبيين والإكتواريين المؤهلين بلا هوادة لتطبيق هذه الحلول الجديدة التي ستتم إضافتها إلى محفظة ISA Assist في المستقبل القريب. ■



Aviation



Motor



Home



Engineering



Property



Health



Since 1975



Marine



Life



Energy

شركة العين الأهلية للتأمين (ش.م.ع)

Al Ain Ahlia Insurance Co.

ترتيبكم إلى عالم التأمين

A- S&P Global

MOODY'S
A3
STABLE

**Head office
Abu Dhabi**

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Tel : + 97126119999
Fax : + 97124456685

**Al Ain
Branch**

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Tel : + 97137642142
Fax : + 97137667775

**Dubai
Branch**

Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Tel : + 97142725500
Fax : + 97142725511

**Sharjah
Branch**

Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Tel : + 97165753440
Fax : + 97165753441

حنان إمامي

(مديرة قسم التأمين على الاتفاقيات لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا في شركة SCR-المغرب)؛

نفخر بوجود امرأة على رأس شركة SCR



تعتبر شركة SCR لاعباً رئيسياً في قطاع إعادة التأمين حيث تقدم الخبرة المتطورة والحلول المبتكرة والتغطيات لأكثر من ٥٠٠ عميل في أكثر من ٧٠ دولة، كما أنها شريك موثوق يعتمد عليها.

وللمزيد التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيدة حنان إمامي مديرة قسم التأمين على الاتفاقيات لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا في الشركة، فأوضحت أن الأوضاع غير المستقرة في المنطقة العربية تؤثر سلباً على أعمال التأمين فضلاً عن تزايد الشكوك حول الإجراءات التي ستخضعها شركات الإعادة الأجنبية.

وذكرت السيدة إمامي أنه على قطاع التأمين اتخاذ إجراءات مهمة لتحقيق نقلة نوعية أبرزها توحيد الأسعار واتباع سياسة المنافسة الصحية لتخفيف حدة الخسائر التي تتكبدها شركات التأمين والإعادة. وتعليقاً على تعيين امرأة كرئيسة تنفيذية للشركة، لفتت السيدة إمامي إلى فخرها بذلك ما يشكل نقلة نوعية لاستكمال الاستراتيجية وتحقيق المزيد من التقدم والتفوق وخدمة المتعاملين معها والشركاء على مستوى المنطقة.

توحيد الأسعار

■ برأيكم ما هي الإجراءات الواجب اتباعها ليتمكن قطاع التأمين من إحداث نقلة نوعية؟

– تكمن المشكلة الأساس في قطاع التأمين في المنافسة الشرسة التي تؤدي إلى تدني في الأسعار وما ينتج عنها من خسائر تتكبدها شركات التأمين والإعادة على حدٍ سواء لذلك يبقى الحل الأمثل في توحيد الأسعار والابتعاد عن المنافسة غير الصحية.

نقلة نوعية

■ ما تعليقكم على تعيين امرأة كرئيسة تنفيذية لشركة SCR للمرة الأولى؟

– نحن نؤيد هذه النقلة النوعية ونفخر بوجود امرأة على رأس الشركة، والتي ستعمل على استكمال الاستراتيجية الموضوعية وتحقيق المزيد من النجاحات تماشياً مع الإلتزام الكامل لشركة المركزية لإعادة التأمين في خدمة المتعاملين معها وشركائها على مستوى المنطقة. ■

البيان العربية على صناعة التأمين؟

– إن حالة عدم الاستقرار والأحداث الأمنية غير المستقرة تؤثر سلباً على أعمال التأمين في مجمل أسواق المنطقة. فضلاً عن تزايد الشكوك حول القرارات والاجراءات التي ستخضعها شركات الإعادة الأجنبية التي تكتتب في المنطقة فيما يتعلق بزيادة أسعار التغطيات أو تقليص قدراتها الاستيعابية.

إطلاق صندوق لتمويل الكوارث

■ هل للزلزال الذي ضرب المغرب تأثيرات سلبية على تجديد الاتفاقيات في جميع الفروع؟

– لم تتأثر شركات الإعادة بأحداث المغرب نظراً إلى أن المناطق التي ضربها الزلزال غير مؤمنة. مع الإشارة إلى أن جلالة الملك أطلق صندوقاً لتمويل هذه الكوارث وبالتالي لن يتأثر قطاع التأمين في المغرب بهذه الكارثة حيث تعرضت بعض الفنادق والمباني المؤمن عليها لتصدعات بسيطة في حين تلك التي تضررت كثيراً تتمركز في القرى البعيدة وستتولى الدولة عمليات إعادة الترميم.

Walter Jopp (CEO – Salama):

We are working on making Salama the national champion in the UAE

Walter Jopp, CEO of the UAE Shariah-compliant Takaful solutions provider Islamic Arab Insurance Company (Salama), has a strong track record in the insurance market in the Middle East and brings proven expertise in market development and distribution having spent over 25 years in the insurance industry across global markets. His strengths in strategy and leadership is reinforcing Salama’s commitment to achieving significant business growth and providing exceptional service to its customers as a trusted Sharia’h compliant Takaful solutions provider, while continuing to foster UAE National talent and develop Emirati leadership in the insurance industry. In his role, Mr. Jopp is working closely with Salama’s board and the rest of the executive team to steer the company’s growth ambitions and plans to leverage its position as the “market leader” in the Takaful sector. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Jopp and following is the Q & A.



• **How do you evaluate the reflection of what is going on from stressful situations in different parts of the globe on the insurance sector?**

- In think the region is starting to grow again which is good although we are seeing rates hardening & increasing due to inflation and other issues. As an insurance company predominantly based in the UAE , we continue to see growth. One of the key issues for the market is the large amount of insurers so I believe there will be consolidation and change in the market and as a result, the number of insurers will reduce.

• **Do you think we will witness more M&As in the region?**

- There is a lot of M&A activity and I think we will see more because costs and efficiencies benefit larger players. If any company needs to compete on price and talent, then it should be bigger.

• **Do you think reinsurers will impose more restrictive conditions and higher prices in the upcoming renewals?**

- What we are seeing is a hardening of rates, they are getting more expensive as a result of inflation, natural catastrophes, unstable economic environment, etc...

I think that is part of our industry and it may not necessarily be a bad thing for insurers, but customers have to be prepared to pay slightly higher prices going forward.

• **What were the main achievements of Salama during 2023?**

- We have many achievements in Salama during the year, we are working on making Salama the national champion in the UAE. We are changing our digital infrastructure, recruiting some excellent people, and driving the company for growth. Moreover, we are focusing on providing customers with products and services that they really want. We are doing a lot of technology developments, and looking at how we can mine our data in order to use it for improved underwriting.

• **What is your outlook for 2024?**

- I am very excited about 2024, we are very proud to be part of Salama and to work with an excellent board of directors who are very supportive. We are looking forward to being the local business for all people in this market that want great insurance solutions.

جوزف قطران (مدير إعادة الاتفاقيات في شركة BARENTS RE):



نعمل على افتتاح مكتب جديد في مركز دبي المالي العالمي بداية العام ٢٠٢٤

تتمتع شركة BARENTS RE بحضور راسخ في ٧٥ دولة في أوروبا والشرق الأوسط وأميركا اللاتينية وتوفر مجموعة متنوعة من تغطيات إعادة التأمين المتخصصة. ولدى لقاءنا مع السيد جوزف قطران مدير إعادة الاتفاقيات في الشركة، أفاد بأن الكوارث الطبيعية والصراعات والحروب لها تأثير سلبي على معظم القطاعات الاقتصادية في المنطقة ولا سيما صناعة التأمين ما سينتج عن ذلك ارتفاع في الأسعار. ومن جهة ثانية، ركز السيد قطران على مسألة التحوّل الرقمي وتقنيات الذكاء الاصطناعي وتأثيرهما الإيجابي على عملية تطوير قطاعي التأمين وإعادة وتحسين أداء الشركات، ما سيحقق انتشاراً تسويقياً واسعاً وتطوير الخدمات وبالتالي إيصالها إلى أكبر شريحة من العملاء. وعن الخطط المستقبلية أوضح السيد قطران أن الشركة ستفتتح مكتباً جديداً في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) مع بداية العام ٢٠٢٤ وذلك بهدف خدمة أسواق المنطقة بشكل أوسع، مشيراً إلى تحقيقها نتائج جيدة خلال العام الحالي.

تحقق BARENTS RE نتائج إيجابية وتسير الأمور وفق الاستراتيجية الموضوعة

التأمين وإعادة وتحسين أداء الشركات. في حين أن إعادة هندسة العمليات ضمن إطار رقمنة الخدمات والمنتجات التأمينية تحقق زيادة في الانتشار التسويقي وتطوير جودة الخدمات وتسريع آلية وصولها إلى أكبر شريحة من العملاء.

نحقق نتائج إيجابية وتسير الأمور وفق الاستراتيجية الموضوعة

■ سجلت BARENTS RE مؤخراً تطوراً لافتاً، هل لديك أي خطط يمكن الحديث عنها؟

– نحن في صدد افتتاح مكتب جديد في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) في بداية العام ٢٠٢٤ وهو بمثابة مكتب تمثيلي لخدمة أسواق المنطقة إلى جانب مكتبنا الأساسي في بيروت. وتحقق الشركة نتائج إيجابية وتسير الأمور وفق الاستراتيجية الموضوعة. ■

■ **البيان** برايكيم كيف يمكن للأحداث الدائرة في المنطقة أن تحمل معها تأثيرات سلبية على صناعة التأمين؟

– من المؤسف جداً ما تشهده المنطقة من صراعات سياسية وحروب سيكون وقعها سلبياً على مجمل القطاعات الاقتصادية ومن بينها صناعة التأمين سواء داخل السوق الفلسطينية وعلى أسواق المنطقة عموماً. وسينتج عن تزايد حجم المخاطر ارتفاعات كبيرة في الأسعار. وبالحديث عن الزلزال الذي ضرب تركيا سنشهد هذا العام ارتفاعات متفاوتة في أسعار مجمل فروع التأمين.

زيادة في الانتشار التسويقي وتطوير جودة الخدمات

■ ما مدى تأثير التحوّل الرقمي وتقنيات الذكاء الاصطناعي على قطاعي التأمين وإعادة التأمين؟

– يشكل التحوّل الرقمي عاملاً مساعداً على تطوير قطاعي



«سيلفي»



من اليمين: يوسف الناصر وجوزف قطران



FENCHURCH FARIS, ACTIVE RE & BARENTS RE



liaassurex

Let's talk
about
tomorrow

www.liaassurex.com
01 982 000

أسامة عابدين

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتكافل (ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL):

أبوظبي الوطنية للتكافل من أكثر الشركات تحقيقاً للنمو خلال عام ٢٠٢٣



تتمتع شركة أبوظبي الوطنية للتكافل ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL بحضور قوي في كافة أرجاء دولة الإمارات، وبعد تحقيقها المزيد من النمو والربحية تتجه لتصبح الخيار الأول كمزود للتكافل حيث حازت على شهادات تقدير وجوائز عديدة.

تحدث السيد أسامة عابدين الرئيس التنفيذي للشركة عن تأثير الأزمات التي يتعرض لها العالم بأسره على صناعة التأمين، كما ذكر بشعارها «من المحلية إلى العالمية». وفي سياق متصل أعلن السيد عابدين أن أبوظبي الوطنية للتكافل هي من أكثر الشركات تحقيقاً للنمو في الإمارات خلال ٢٠٢٣ بحسب وكالة التصنيف AM.BEST.

استراتيجيتنا طموحة وشعارنا من «من المحلية إلى العالمية»

انطلقت الشركة باستراتيجيات طموحة جداً تحت شعار «من المحلية إلى العالمية» FROM LOCAL TO INTERNATIONAL. وبدأت الاكتتاب في قطاع الطيران في معظم دول العالم باستثناء الولايات المتحدة وكندا كمرحلة أولى. بالإضافة إلى الاكتتاب في مختلف أنواع التأمين كالمشاريع الهندسية والعقارات والتأمينات المتخصصة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويمكننا القول أن شركة أبوظبي الوطنية للتكافل دخلت في المرحلة الثانية من الاستراتيجية التوسعية وتعمل على تنويع محفظتها أفقياً وتوسيع نطاق عملياتها الاكتتابية لتشمل مناطق متعددة حول العالم بالإضافة إلى التركيز على السوق الإماراتية حيث استطاعت خلال عام كامل من تحقيق نتائج إيجابية ونسب نمو مرتفعة فاقت التوقعات والخطط الموضوعة.

مع الإشارة، إلى أنه بحسب تصاريح AM.BEST تعد شركة أبوظبي الوطنية للتكافل من أكثر الشركات تحقيقاً للنمو خلال عام ٢٠٢٣ بين جميع شركات التأمين العاملة في دول الإمارات.

نحن في ترقب مستمر لأي فرصة متاحة

هل لديك خطط للاستحواذ على شركة محلية في المدى المنظور؟

استحوذت شركة أبوظبي الوطنية للتكافل على مجمل عمليات التأمين الفردي لشركة «أمان» وتبلغ قيمة الأصول الناجمة عن عمليات الاستحواذ ما يزيد عن ٨٠٠ مليون درهم، ونحن في ترقب مستمر لأي فرصة متاحة تدعم تطور الشركة وتنويع مصادر دخلها ومنتجاتها. وبالعودة إلى السنوات العشر الماضية كانت أصول الشركة لا تزيد عن ٣٠٠ مليون درهم، ومن المتوقع مع نهاية العام ٢٠٢٣ أن تصل إلى ٢ مليار درهم، في حين كانت حقوق المساهمين قد سجلت ١٣٠ مليون درهم لتبلغ الآن حدود ٥٠٠ مليون درهم. كما أنه قبل عشر سنوات كانت المحفظة الاستثمارية قد سجلت ١٢٨ مليون درهم وقد بلغت الآن حدود المليار درهم. بالإضافة إلى أنه تم تأكيد تصنيف الشركة من قبل وكالة AM.BEST (A-) للسنة الثامنة على التوالي.

كيف تقيّمون قطاع التأمين خلال العام ٢٠٢٣ في ظل التحديات والأزمات المتلاحقة في جميع أنحاء العالم؟

تشكل الأزمات الجيوسياسية تحدياً كبيراً أمام صناعة التأمين باعتبار منطقتنا العربية جزءاً لا يتجزأ من هذا العالم. ويضاف إلى ذلك مشكلة التضخم المالي وتداعياتها السلبية على عمليات التأمين ومحاولة اللاعبين استقطاب أعمال جديدة والاستفادة من القدرات الاستيعابية الضخمة المتاحة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في أسعار الوثائق، فضلاً عن ارتفاع حجم المطالبات والنفقات التشغيلية نتيجة الضغوط التضخمية.

بالإضافة إلى تطبيق معيار IFRS17 الذي أضاف المزيد من الأعباء والصعوبات على ما تعانيه شركات التأمين من مشاكل، حيث واجهت خلال المراحل الأولى من عملية التطبيق مجموعة من العراقيل تأتي في مقدمها المشاكل المرتبطة بالممارسات المحاسبية. ناهيك عن ثورة التحوّل الرقمي والمطالبات الواجب اعتمادها لمواكبة النقلة النوعية التي أحدثتها التقنيات الجديدة في صناعة التأمين.

أما بالنسبة للسوق الإماراتية، النتائج المحققة جيدة وأفضل بكثير من تلك المسجلة خلال الربع الثالث من العام الماضي. وعلى الرغم من التطور الكبير الذي شهدته السوق وارتفاع حجم الاستثمارات لا تزال المنافسة قوية وتحديداً في مجال التأمين الطبي وعلى المركبات، وهذا ما يجعل الأمور مفتوحة على احتمالات كثيرة منها الدخول في استحواذات واندماجات ينتج عنها كيانات ضخمة. كما سنشهد في المستقبل دوراً رقابياً أكثر تشدداً للبنك المركزي وتركيزه على هوامش الملاءة المالية وكلها عوامل من شأنها تحسين السوق وتعزيز الاندماجات مع مراعاة الأمور الفنية في عمليات الاكتتاب.

«من المحلية إلى العالمية»

هل لديك النية للدخول في عمليات استحواذ محلياً أو خارجياً؟

Abdul Samad K.K.

(Senior Vice President, Head of Reinsurance - Beema):

Our 2023 results affirm Beema's capacity to navigate a complex market landscape effectively & reinforce its leading position in the Islamic insurance

Damaan Islamic Insurance Company (Beema), is one of the leading Islamic insurance providers in the State of Qatar. The Company offers a wide range of innovative Takaful solutions to both retail and institutional clients, both directly and through diversified distribution network. Beema operates under the hybrid Takaful model, encompassing both the Wakala and Mudaraba approaches. It adheres to strict investment risk policies, including minimum credit rating requirements for its reinsurance partners, and internal capital adequacy requirements. In a Q & A with Abdul Samad K.K., Senior Vice President, head of Reinsurance at Beema, he evaluated the insurance industry in Qatar during 2023, talked about the challenges facing the insurance industry in the State of Qatar, and expressing his point of view regarding being listed on the main market of the Qatar Stock Exchange. Following is an extract from the interview.



• How do you evaluate the insurance industry in Qatar during 2023?

- It has been a very good year for the insurance sector in Qatar during 2023 and as Beema company, we almost achieved our target as last year. Also, we got listed in Qatar Stock Exchange and we maintained a financial strength rating of A- (Excellent) and a long-term issuer credit rating of A- (Excellent) with a stable outlook assigned to these ratings by AM Best. These ratings reflect Beema's balance sheet strength, as well as its strong operating performance and robust enterprise risk management. In addition, the international credit rating agency Moody's retained our insurance financial strength rating (IFSR) to A3 with a stable outlook. The upgrade follows changes in the company's governance and financial strategy and notably the implementation of stricter safeguards to limit the risks associated with its sukuk investment portfolio and the level of leverage. Thus, the results achieved during 2023 affirm Beema's capacity to navigate a complex market landscape effectively and underscore its commitment to delivering value to its shareholders and reinforce its leading position in the Islamic insurance.

• As an insurance industry in the State of Qatar overall, are you facing any challenges or the sector is becoming more established and organized?

- I believe there is more demand for insurance nowadays because the people in general and the Citizens in particular have increased awareness of the importance of insurance. Thus, this has been reflected positively on the insurance companies who are striving to cater for the different needs and to provide various products and services that satisfy the ever-changing demands of customers.

AM Best affirms the Financial Strength Rating of B++ (Good) of AWRIS with stable outlook

AM Best has affirmed the Financial Strength Rating of B++ (Good) and the Long-Term Issuer Credit Rating of "bbb+" (Good) of Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) (Bahrain), with a stable outlook. The ratings reflect AWRIS' balance sheet strength, which AM Best assesses as very strong, as well as its strong operating performance, and appropriate enterprise risk management.

AWRIS' balance sheet strength is underpinned by its risk-adjusted capitalization, which is comfortably in excess of the threshold required for the strongest assessment level, as measured by Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR). The syndicate's balance sheet strength assessment benefits from a relatively conservative investment strategy, low net underwriting leverage and prudent reserving practices. AM Best considers AWRIS to have a very high dependence on retrocession coverage in order to provide capacity to members and manage potential volatility from large losses. Elevated risk associated with this dependence and the syndicate's ability to renew the program is mitigated partly by its track record of profitable underwriting and limited dependence on any single retrocession partner. The risks associated with the permanence of capital is a further offsetting factor, given the nature of AWRIS' operations and membership structure as a syndicate of (re)insurance companies in the MENA region.

AWRIS has a track record of strong operating performance, demonstrated by a five-year (2018-2022) weighted average combined ratio of 64.6% and a five-year return-on-equity ratio (ROE) of 6.7%. Its underwriting performance has been supported by low loss ratios, demonstrated by a five-year weighted average loss ratio of 2.4%. The syndicate's ROE metrics are considered supportive of the strong operating performance assessment given its high level of capitalization, which depresses ROE. AWRIS has an established position as a niche underwriter of marine war risks across the MENA region for its members. As a niche operator, AM Best views the syndicate's concentration by line of business as an offsetting factor, albeit the syndicate is starting to expand its product offering with the support of reinsurance partners. This is offset partially by good geographic diversification within the region. There is limited dependence on any single member with regard to premium income, and the syndicate has seen some growth in members in recent years. Nevertheless, there remains a reliance on continued membership participation.

AWRIS has an established position as a niche underwriter of marine war risks across the MENA region for its members. As a niche operator, AM Best views the syndicate's concentration by line of business as an offsetting factor, albeit the syndicate is starting to expand its product offering with the support of reinsurance partners. This is offset partially by good geographic diversification within the region. There is limited dependence on any single member with regard to premium income, and the syndicate has seen some growth in members in recent years. Nevertheless, there remains a reliance on continued membership participation.

Imad Abdel Khaleq, CEO of AWRIS, announced with pleasure and pride that this is the second interaction rating that was assigned to the syndicate since its establishment, stating that it demonstrates the very strong balance sheet, the strong operating performance, the high capitalization, as well as the prudent reserving, noting that this outcome will be the corner stone for further achievements, assuring their continuous endeavors and determination to provide first class reinsurance solutions for the benefit of all AWRIS's members and the MENA market at large.



Imad Abdel Khaleq
CEO of AWRIS

وائل هارون

(مدير إعادة التأمين في شركة الاتحاد للتأمين التعاوني - المملكة العربية السعودية):



حققنا زيادة في نسب الربحية بمعدل ٨٠٩٪ في أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد وائل هارون مدير إعادة التأمين في شركة الاتحاد للتأمين التعاوني، على هامش لقاء FAIR أوضح أن قطاع التأمين في المملكة حقق نتائج إيجابية جداً رغم الأزمات من ارتفاع معدلات التضخم إلى ارتفاع أسعار الفائدة وغيرها، ومن المتوقع أن يصل حجم الأقساط إلى حدود ٦٢ مليار ريال نهاية هذا العام، وأضاف السيد هارون أن الشركة حققت زيادة في نسب الربحية بمعدل ٨٠٩٪ في أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣ مؤكداً أهمية رفع مستوى ثقافة الوعي التأميني عبر حملة «أمن تسلم». وفي سياق مختلف، ذكر السيد هارون أن الشركة غيرت في النظام الداخلي لتكنولوجيا المعلومات من خلال إطلاق نظام التأمين والإدارة المالية (أساس)، ما سينعكس إيجاباً على محفظة الشركة واستقطاب مزيداً من العملاء فضلاً عن تطوير بعض المنتجات لزيادة معدلات الربحية.

السعودية تنعم بالاستقرار مقارنة بالأسواق الأخرى، وكل ما تحتاجه المزيد من القدرات الاستيعابية الضخمة، تماشياً مع المشروعات العملاقة التي تطرحها الحكومة مثل مشروع نيوم والمشاريع الكبرى تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، فضلاً عن التحضير لاستضافة بطولة كأس العالم وإكسبو وكأس آسيا وهذا من شأنه زيادة الطلب على التغطيات التأمينية. ونحن في تعاون وثيق مع هيئة التأمين السعودية لزيادة الشمول التأميني وتعزيز الفرص المتاحة في السوق.

أما بالنسبة لموضوع التجديدات، من المتوقع حدوث زيادة في أقساط إعادة التأمين بسبب الكوارث الطبيعية والسيول التي اجتاحت العديد من دول العالم. ونتيجة تكبد المعيدين لخسائر ضخمة جراء الكوارث الطبيعية سنشهد ارتفاعاً في أسعار الإتاقيات خلال التجديدات لهذا العام.

مجموعة من التعديلات الداخلية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– توصية مجلس الإدارة بزيادة رأس مال الشركة بمبلغ ٥٠ مليون ريال يتم تمويلها من الأرباح المبقاة ليصبح رأس مال الشركة ٥٠٠ مليون ريال وذلك لدعم وتقوية القاعدة الرأسمالية والنشاطات المستقبلية للشركة.

– أجرينا مجموعة من التعديلات الداخلية في الشركة والمتمثلة في تغيير النظام الداخلي لتكنولوجيا المعلومات من خلال إطلاق نظام التأمين والإدارة المالية (أساس) الذي سيمكن الشركة من أتمتة مدفقات الاعمال وتسريع المعاملات، وهذا من شأنه أن ينعكس إيجاباً على محفظة الشركة واستقطاب شريحة أكبر من العملاء، بالإضافة إلى أننا نعمل على تطوير بعض المنتجات الخاصة بالأفراد التي من شأنها زيادة معدلات الربحية والإنتاجية.

– تم انشاء أداة داخلية لتسوية المطالبات الطبية وذلك لتحسين مستوى الخدمة لعملاء التأمين الطبي الذي وصل عددهم بالشركة في عام ٢٠٢٢ إلى أكثر من مليون مؤمن. ■

■ إلى أي مدى تؤثر الأحداث المستجدة والأزمات الاقتصادية على صناعة التأمين؟

– تنعكس كل هذه الأزمات وفي مقدمها ارتفاع أسعار الفائدة ومعدلات التضخم على النتائج المحققة في عموم سوق التأمين، كما ظهرت تأثيراتها جلياً على النتائج الاستثمارية المسجلة هذا العام، بحيث أن الأرباح المحققة تعود إلى عمليات الاكتتاب.

وفي سياق متصل، من الواضح أن ارتفاع أسعار وثائق التأمين قلصت من عدد العملاء. إلا أن ذلك لا يحد من النتائج الإيجابية التي تحققت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية، حيث بلغ حجم الأقساط المكتتبه في السوق خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣ ما يقارب ٤٩ مليار ريال. ومن المتوقع أن يصل إلى حدود ٦٢ مليار ريال مع نهاية العام. أما بالنسبة لشركة الاتحاد للتأمين التعاوني فقد بلغ حجم الأقساط المكتتبه لدينا خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣ حوالي مليار و ٤٠ مليون ريال ومن المتوقع بلوغه حدود المليار ونصف مليار ريال أي بزيادة قدرها ٢٦٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما حققنا زيادة في نسب الربحية بمعدل ٨٠٩٪ في أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣ حيث تعكس تلك النتائج كفاءة الاستراتيجيات التي تتبناها الإدارة لتعزيز النمو وتعظيم القيمة والحد من المخاطر.

ويضاف إلى ذلك، شهدت الفترة الماضية ارتفاعاً في عدد وثائق التأمين على المركبات مدفوعة بحملة «أمن تسلم» التي تساهم في رفع مستوى ثقافة الوعي التأميني وأهمية المحافظة على سجل تأميني خالٍ من المطالبات التأمينية.

نعم المملكة العربية السعودية بالاستقرار

■ انطلاقاً من خبرتكم في مجال إعادة التأمين، كيف تصفون التجديدات لهذا العام بالنسبة للسوق السعودية وشركتكم على وجه الخصوص؟

– تشير آخر المعلومات والمفاوضات التي أجريت مع المعيدين أننا مقبلون على مرحلة صعبة وسوق متشددة. لكن المملكة العربية

Competence *that makes a* DIFFERENCE



Reinsurance **LINK**

ما هو أثر زيادة عوائد الاستثمار على أسعار التأمين؟

..... عبد الخالق رؤوف خليل - الأمين العام السابق للإتحاد العام العربي للتأمين -

التأمين ستستفيد من العوائد الأعلى من الودائع النقدية.

ومع ذلك أوضح إن ارتفاع الفائدة يقود إلى مزيد من التقلبات في أسواق رأس المال، وأن هذا يؤدي إلى ضعف العائدات أو حتى إلى خسائر بالنسبة إلى شركات التأمين على الأسهم أو الأصول الأخرى عالية المخاطر.

لذلك فإن قطاع التأمين والعاملين به يعملون على انتهاز سياسة استثمارية تعتمد على المضاربة واختيار الاستثمارات التي تتناسب مع طبيعة تكوين محفظة التأمينات في كل شركة على حدة من حيث توزيع التزاماتها بالنسبة لأجل استحقاقها وضمن رأس المال المستثمر بحيث لا يكون عرضة للضياع الجزئي أو الكلي وتحقيق العائد المعقول المستقر على أن يعادل على الأقل سعر الفائدة المستخدم في حساب أقساط التأمين، وكذلك تنوع الاستثمارات مثل الودائع والسندات والعقارات والأسهم والقروض المرهونة بهدف تحقيق السيولة السريعة لنسبة كبيرة من الاستثمارات لمواجهة الالتزامات الطارئة، وذلك من أجل الحفاظ على القيمة العينية للاستثمارات وبما يحافظ على قيمتها عند تحويلها إلى سيولة.

ووفقنا الله وإياكم لما فيه الخير والساد،



المستخدم في حساب قسط التأمين، بالرغم من ضرورة وجود هذه العلاقة، لعدم الإضرار بمصلحة المؤمن لهم وتحقيق العدالة بين طرفي التعاقد.

- تؤدي المشتقات المالية بأدواتها المختلفة دوراً كبيراً في التغلب على الكثير من المخاطر التي تواجه شركات التأمين، خاصة التي تتعلق بالمخاطر المالية، كمخاطر تقلبات أسعار الفائدة.

كما سيؤدي التباطؤ الاقتصادي والتضخم المرتفع لعدة سنوات إلى انخفاض القيمة الحقيقية لدخل الأقساط وزيادة تكاليف المطالبات. وعلى الرغم من ذلك، يعتبر الجانب المشرق لأزمة التضخم هو اتجاه أسعار الفائدة نحو الارتفاع.. وهذا من شأنه أن يعزز عوائد الاستثمار على المدى الطويل مع تحقيق محافظ سندات شركات التأمين لعوائد أعلى بصورة تدريجية. وهذا يعني أن شركات

لا شك في أن شركات التأمين تتعرض للعديد من المخاطر نتيجة نشاطها المزدوج التأميني والاستثماري. ويعد تغير أسعار الفائدة أحد المخاطر التي تواجه شركات التأمين خاصة في الوقت الحالي والذي يشهد تغيرات عديدة على مستوى العديد من القطاعات.

ويعتبر سعر الفائدة أحد أدوات السياسة النقدية التي تتبعها البنوك المركزية لضبط الأسعار، ويتم تخفيض هذا المعدل أو زيادته حسب حالة السوق. ونتيجة التذبذب الواضح في معدلات الفائدة ببعض الدول على مستوى الوطن العربي بين الارتفاع والانخفاض وما يتبعه من تأثير متوقع على العديد من أنشطة شركات التأمين.

وأن هذا التأثير قد يكون تأثيراً سلبياً يحتاج إلى وضع آليات لمواجهة الحد من آثاره، وقد يكون تأثيراً إيجابياً يحتاج إلى أساليب مقترحة لتعظيم الاستفادة منه.

وعن مدى تأثير تغير سعر الفائدة على أنشطة شركات التأمين في أسواقنا العربية نجد أن من أهم النتائج:

- أنه يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية لتغير سعر الفائدة على بعض أنشطة شركات التأمين مثل معدل نمو الأقساط، معدل العائد على الاستثمار، معدل التصفية.

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغير سعر الفائدة ومعدل الفائدة الفني



حفل الاستقبال



NASCO RE تكرم المشاركين في الـ GAIF









10th Middle East Insurance Industry Awards 2023



SAUDI RE
GENERAL REINSURER OF THE YEAR



CIGNA HEALTH CARE
HEALTH INS. CO. OF THE YEAR



ZURICH INTERNATIONAL
LIFE INS. CO. OF THE YEAR



RGA
LIFE REINSURER OF THE YEAR



ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL
TAKAFUL CO. OF THE YEAR



CHEDID RE
REINSURANCE BROKER OF THE YEAR



SUKOON
DIGITAL TRANSFORMATION OF THE YEAR



GAENOR JONES (CII)
WOMAN LEADER OF THE YEAR



ADNOC
INSURTECH OF THE YEAR



(ON BEHALF) DR. AHMED ABD EL AZIZ
INSURANCE INDUSTRY LEADER



BADRI MGMT
STRATEGIC PARTNER



MOHAMED SEGHIR (HAYAH)
YOUNG LEADER OF THE YEAR





General Reinsurance Services

GATEWAY TO REINSURANCE SERVICES

Do not follow where the path may lead.
Go instead where there is no path
and **leave a trail.**

Harold R. McAlindon



Sodeco Square, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 165004, Beirut
T.: 961 1 612702

info@grsre.com
www.grsre.com



الطاولة الرئيسية



طاولة GAIF



الطاولة الرئيسية



ACE GALLAGHER



طاولة NEXT CARE



طاولة ACE GALLAGHER



طاولة CHEDID RE



طاولة MEIR



طاولَة GEN RE



طاولَة GIG



طاولَة AIG



طاولَة AON



طاولَة MARSH



طاولَة ADNIC



طاولَة RGA



طاولَة ACE GALLAGHER



AWARDS WINNERS



SHEELA SUPPIAR

BROKTECH تكريم السوق اللبناني





COPE لوساطة إعادة التأمين تباشر اعمالها وتكرّم سوق التأمين في لبنان





فريق PREMIUM شارك في عرض «همبرغر»



ضمن إطار الأنشطة الترفيهية التي تحرص على إقامتها كل فترة، إيماناً منها بأهمية إيجاد بيئة عمل إيجابية من أجل تحفيز قدرات العاملين فيها لمزيد من الإبداع والعطاء، دعت مجموعة Premium فريق العمل إلى عرض الستاند أب كوميدي «همبرغر» الذي يقدمه **عماد كعدي** مدير الاتفاقات الإختيارية في شركة BARENTS RE. كما دعت اركان القطاع في لبنان للمشاركة في الستاند أب كوميدي.

وقد أبدع **عماد كعدي** حيث نال إعجاب جميع الحاضرين.



SAICOHEALTH DAMANA

With our 1 card regional solution and in house 24/7 customer service, we provide your business with a comprehensive health insurance coverage.

Rest
ASSURED





Regulated by the DFSA

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

