



AL BAYAN MAG

العدد ٦٢٣ • السنة الرابعة والخمسون • تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٢٣  
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 623 • 54 YEARS • OCTOBER 2023

SPECIAL

فامص



MONTE CARLO RENDEZ-VOUS 2023

لقاء مونتني كارلو ٢٠٢٣

مشاركة مشجونة بشعور متجدد من التنازل

الكويت للتأمين «أكثر شركة تأمين مستقرة ماليا في الكويت»  
سامي شريف (الرئيس التنفيذي للشركة):  
نتائجنا جيدة ونخطط لمشاريع توسعية وتحقيق المزيد من النمو

This part is  
sponsored by

الكويت للتأمين  
KUWAIT INSURANCE



هذا الجزء  
يصدر برعاية



Bahrain: B03 • Egypt: EP20 • France: FR05 • Jordan: J05 • USA: SP25 • Kuwait: K02 • Lebanon: L01,50 • Morocco: Dhs50 • Oman: O03 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350



# *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](http://www.uibgroup.com)



# It's good to know the past. Anticipating the future is even better.

Ever since 1951, we have been applying proven principles of risk management to protect our clients against whatever may be coming down the road towards them. We pride ourselves on the expert knowledge we have acquired over the years. But only for its value in reliably protecting our clients tomorrow.

**Deutsche Rück. Reliable reinsurance.**

## لقاء مونتي كارلو ٢٠٢٣ مشاركة مشحونة بشعور متجدد من التفاؤل



اركان شركة الكويت للتأمين



The speech of the prince of Monaco



فريق عمل AON ويظهر من اليمين: محمد المرهون، EMIR ERGUNER، عمرو سرطاوي ومصطفى جراح



GALLAGHER RE و MUNICH RE

إلى العديد من شركات التأمين، وخصوصاً في الولايات المتحدة حيث حدثت غالبية الكوارث الطبيعية في عام ٢٠٢٣، فإن الصورة مختلفة تماماً. وكانت قد انسحبت العديد من شركات التأمين الأمريكية من بعض الولايات في إطار مواجهتها لبيئة إعادة التأمين الجديدة - وهو التحدي الذي تقاوم بسبب الإتجاهات التضخمية الحالية. وتجذب أزمة تغطية الخطوط الشخصية في الولايات المتحدة الآن اهتماماً إعلامياً كبيراً، ما يزيد من احتمالات زيادة التدخل السياسي.

وقد تزعم شركات إعادة أن دورها يتلخص في حماية الميزانيات العمومية وليس الأرباح ومن هذا المنطلق فإن السؤال الذي يطرح نفسه هو: هل ستستمر شركات إعادة في الضغط بقوة على الأسعار والشروط والأحكام؟ وهذا بدوره يثير تساؤلات حول ما إذا كان القطاع قد وصل إلى «ذروة التشدد»

. PEAK HARDNESS

اختتمت فعاليات ملتقى مونتي كارلو الدولي للتأمين الذي أقيم في إمارة موناكو في شهر سبتمبر الماضي، وشارك فيه عدداً كبيراً من أركان قطاع التأمين وخبراء ومحامين وإعلاميين، وتخلله سلسلة من اللقاءات والإجتماعات المثمرة. وكانت قد وصلت شركات إعادة إلى الملتقى مدعومة ومشحونة بشعور متجدد من التفاؤل، بعد الأداء القوي الذي حققته خلال العام الحالي، نتيجة تحسن الأسعار والشروط المتشددة التي اعتمدها مباشرة بعد إعصار إيان العام الماضي.

وفي حين يُعتقد عموماً أن التعويضات الناجمة عن الكوارث الطبيعية خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٣ بلغت قيمتها الإجمالية حوالي ٥٠ مليار دولار، فإن نصيب الأسد من هذه القيمة كان مدفوعاً بما يعرف بالمخاطر الثانوية SECONDARY PERILS لا سيما العواصف الشديدة في الولايات المتحدة. ويعني ذلك أن شركات إعادة العالمية قد نجت إلى حد كبير من التأثيرات. ولكن بالنسبة



من اليمين: كريم جبري، ياسر البحارنة، محمد قطب، كمال طباجه وسيلين دياب



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، ابراهيم سلامة، فاتح بكداش ونجيب دياب



من اليمين: أنس أسالي (SCR)  
وحسن ناصر NASCO



FROM LEFT: JEAN LOUIS LAURENT JOSI,  
CEDRIC FRANCOIS DUEYMES & CHRISTOPHER WILDEE



من اليمين: اسماعيل غربي، عبدالله بن سعدي  
ومحمد خرزج

جديدة عالية المخاطر، حيث سلطوا الضوء على المخاطر الجيوسياسية والتقلبات الاقتصادية وتغير المناخ، مؤكداً أن الحروب وارتفاع معدلات التضخم وأسعار السلع أدت إلى تغيير الوضع الراهن، لافتين إلى إمكانية حل أو تخفيف حدة هذه المشكلات من خلال تغيير الهياكل والتسعير والشروط والأحكام لإدارة أفضل للمخاطر المتوقعة، مشيرين إلى أن مخاطر الكوارث الطبيعية لم يتم تسعيرها بشكل مناسب.

#### محاولة العمل نحو وضع مريح لجميع الأطراف

وأوضح الحاضرون أن الصناعة تحتاج إلى رؤية شركات التأمين تفتح مجالاً لزيادة الأسعار دون دفع السوق إلى مسار يؤدي في نهاية المطاف إلى إلحاق الضرر بالقطاع ككل. ويمكن لشركات إعادة التأمين أن تحاول العمل نحو وضع مربح للطرفين يتمثل في تخفيف حجم المخاطر عن طريق خفض تكاليف التأمين، ورغم أن الفكرة بسيطة لكن قد يكون من الصعب تنفيذها وبالتالي تتطلب تقديم التزامات ثابتة.

#### تراجع عن اكتتاب المخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية

وسيكون من المثير للاهتمام أيضاً أن نرى ما إذا كان هذا «الوضع الطبيعي الجديد» (في الوقت الحالي على الأقل) يغذي اهتماماً أكبر بأشكال أخرى من عمليات إعادة التأمين، خصوصاً في ظل زيادة شعبية المنتجات البارامترية PARAMETRIC في السنوات الأخيرة. ويأتي تراجع قطاع إعادة التأمين عن اكتتاب المخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية في وقت تُطرح فيه أسئلة حول استعداده لتوفير تغطية للمخاطر السيبرانية CYBER والأوبئة PANDEMIC.

كل هذه التساؤلات كانت محور اللقاءات والاجتماعات التي عقدها المشاركون في الملتقى وفتحت المجال لجولة أخرى مثيرة للاهتمام من المفاوضات والنقاشات حول موسم التجديدات المقبل.

#### مرحلة جديدة عالية المخاطر

وكان المشاركون يدركون بشكل لا لبس فيه أن القطاع يدخل في مرحلة



اجتماع CCR و SHIELDS



احد اجتماعات SWISS RE



من اليمين: أحمد رجب (SHIELDS)  
وعبد الرحيم مزياتي (CAAR)



فريق عمل من LOCKTON مشارك في مونتي كارلو



من اليمين: ROBERT ALI، جورج البيطار  
وRAMON MARTINEZ CARRERA



أحد اجتماعات CHEDID RE



اجتماع الكويت للتأمين وGEN RE

### S&P ترفع نظرتها المستقبلية لقطاع إعادة التأمين

أشارت وكالة ستاندرد أند بورز S&P أنها رفعت نظرتها المستقبلية لقطاع إعادة التأمين العالمي من سلبي إلى مستقر، وذلك بسبب ارتفاع الأسعار وزيادة الدخل الناتج من عمليات الإستثمار، في حين أبقت منافستها موديز نظرتها المستقبلية للقطاع مستقرة.

ولقد أدت جائحة «كوفيد-١٩» والحرب الروسية - الأوكرانية والتضخم والكوارث الطبيعية الناجمة عن تغير المناخ إلى فرض ضغوط تصاعدية على أسعار إعادة التأمين في السنوات الأخيرة.

وقالت شركة الوساطة Gallagher Re في تقرير حديث إن أسعار إعادة التأمين على الممتلكات ضد الكوارث الطبيعية في الولايات المتحدة ارتفعت بما يصل إلى ٥٠٪ عند تجديدها في شهر يوليو، مع تعرض ولايات مثل كاليفورنيا وفلوريدا بشكل متزايد لحرائق الغابات والأعاصير.

ولفتت ستاندرد أند بورز في مذكرة إلى ارتفاع الأسعار وتشديد الشروط والأحكام عندما تم تجديد وثائق إعادة التأمين خلال عام ٢٠٢٣، مضيفة أن هذا «خلق تشدداً لم يسبق أن شهدته مثله السوق منذ عقود» في بعض خطوط الأعمال.

ومن المرجح أن تستمر أسعار إعادة التأمين في الارتفاع في جميع خطوط الأعمال في العام المقبل، وفقاً لمسح أجرته وكالة موديز حول مشتري وثائق إعادة التأمين على الممتلكات وضد الحوادث، ويرجع ذلك جزئياً إلى تضخم المطالبات.

كما صرح محللون في S&P وMoody's أنهم يتوقعون ارتفاعاً في الأسعار بشكل أكبر في عام ٢٠٢٤، بعد أن تحملت شركات إعادة التأمين العبء الأكبر من خسائر الكوارث الطبيعية في السنوات الأخيرة.

وقالت مجموعة سويس ري إن الخسائر المؤمّن عليها الناجمة عن الكوارث الطبيعية ارتفعت إلى ٥٠ مليار دولار في النصف الأول من عام ٢٠٢٣، وهي ثاني أعلى حجم خسائر منذ عام ٢٠١١.

وتوّهت ستاندرد أند بورز أن التحديات مثل الكوارث الطبيعية المتزايدة، وزيادة تكلفة رأس المال، وتقلبات الأسواق المالية، ومخاطر التضخم لا تزال قائمة.

### تجنب الأخطاء

من جهة ثانية، نوّه المؤتمرون أن شركات التأمين باتت تحت رحمة موجة من الدعاوى القضائية المتعلقة بتمويل رأس المال الاستثماري وهيئات المحلفين المناهضة للشركات، مؤكدين أن شركات إعادة التأمين تدرك أن عامي ٢٠٢٣ و٢٠٢٤ ليسا مناسبين لإرتكاب الأخطاء، أملين أن يكون الربع الرابع جيداً على القطاع، معلنين أن قطاعي التأمين والإعادة يتطلبان مجموعة مستقرة من ظروف الاقتصاد الكلي حيث أن أي متغير اقتصادي لم يتم التنبؤ به أو إدراجه في الميزانية سيؤدي إلى تعطيل الخطط المستقبلية لكل من عمليات الاكتتاب وإدارة الأصول.

### موسم التجديدات كما تراه كبرى شركات إعادة التأمين العالمية

وفي ما يتعلق بموسم التجديدات المقبل، أكد قادة الشركات المشاركة في الملتقى أن أكبر شركات إعادة التأمين في العالم تخطط للمضي قدماً في رفع الأسعار. وفي حين تختلف شركات إعادة التأمين والوسطاء حول الحجم المحتمل لزيادات الأسعار التي سيتم التفاوض عليها في الأول من يناير ٢٠٢٤، فإن الزيادات في الأسعار بشكل عام سوف تكون معتدلة، في حال عدم حدوث خسائر كبيرة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، كما أن أسعار بعض الخطوط ستكون ثابتة أو أقل من السنوات السابقة. وقال الخبراء إن الافتقار إلى رأسمال جديد كبير يدخل السوق من المرجح أن يؤدي إلى استقرار الأسعار.



فريق عمل NASCO RE ويظهر من اليمين: صفيا صفار، كريستينا شليطا، حسن ناصر ورامي قسيس



من اليمين: الكابتن ريشار شلهوب، د. مازن أبو شقرا، KERSTIN MARX وMARIE MACLOUZARIDES

## MUNICH RE: ليس لدينا تدفقات رأسمالية ضخمة وهذا يعني أن ديناميكيات السوق لا تتغير



Thomas Blunck  
MUNICH RE

وبدوره، صرّح Thomas Blunck، الرئيس التنفيذي لقسم إعادة التأمين في ميونيخ ري MUNICH RE، أن رأس المال التقليدي لسوق إعادة التأمين يبلغ حوالى ٤٦١ مليار دولار، وهو أقل من المستوى القياسي لعام ٢٠٢١ البالغ ٤٧٥ مليار دولار، مشيراً أن رأس المال البديل، مثل الأوراق المالية المرتبطة بالتأمين، ظل راکداً عند حوالى ١٠٠ مليار دولار على مدى السنوات الخمس الماضية. «ليس لدينا تدفقات رأسمالية ضخمة، وهذا يعني أن ديناميكيات السوق لا تتغير».

وقال السيد Blunck إنه بسبب ارتفاع الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية نتيجة تغير المناخ ومعدلات التضخم المرتفعة تاريخياً، سنشهد ارتفاعاً في الأسعار وتغييرات أخرى، مثل انخفاض حدود التغطية وتعديل في العمولات.

## SCOR: من المرجح أن ترتفع الأسعار مرة جديدة



Jean Paul Conoscente  
SCOR

كما تم التركيز بشكل كبير خلال الاجتماعات على عملية تسعير وثائق إعادة التأمين على الممتلكات. وفي هذا الصدد، قدمت أكبر أربع شركات إعادة تأمين أوروبية وهي ميونيخ ري، سويس ري، هانوفر ري، وسكور عروضاً تقديمية خلال الملتقى تناولت فيها وجهة نظرها بشأن السوق.

وقال Jean Paul Conoscente، الرئيس التنفيذي لقسم التأمين على الممتلكات وضد الحوادث في سكور SCOR، إنه على الرغم من الزيادات الكبيرة في الأسعار في نهاية عام ٢٠٢٢ وخلال التجديدات في منتصف عام ٢٠٢٣، فمن المرجح أن ترتفع الأسعار مرة أخرى في نهاية العام الحالي، مشيراً أن في العام الماضي، بلغت الزيادات في أسعار وثائق التأمين على الممتلكات ضد الكوارث الطبيعية حوالى ٤٠٪ على أساس سنوي، مضيفاً أنهم لا يتوقعون زيادات بهذا الحجم على الإطلاق هذا العام، ولكن لا يزال من المحتمل أن تكون الزيادات مكونة من رقمين.

## HANNOVER RE: السوق منضبطة



Sven Althoff  
HANNOVER RE

ومن جانبه، أكد Sven Althoff، رئيس قسم إعادة التأمين على الممتلكات وضد الحوادث في هانوفر ري HANNOVER RE، أن سوق إعادة التأمين في أميركا الشمالية شهد أكبر التغيرات هذا العام مع ارتفاع الأسعار ونسب الاحتفاظ، مضيفاً أنه من المرجح أن يؤدي التضخم إلى زيادة الطلب على تغطية إعادة التأمين من قبل الشركات المسندة، لكن السوق لا تزال منضبطة.

اجتماع KAY INT'L





من اليمين: وائل شاهين، ايلي فرنسيس، ايلي بو شعيا، ايلي طرييه، احسان عبد المجيد، وليد صيداني، جميل بهو، كريم جبيري و BRIAN SALMANPOUR



من اليمين: شادي عيسى، أسعد ميرزا، أنيس طراد وأنطوني الفضل

### وسطاء الإعادة: عاماً مربحاً للشركات



Jarad Madea  
Howden Tiger



James Vickers  
Gallagher Re



David Priebe  
GUY CARPENTER

ولفت David Priebe، رئيس مجلس إدارة شركة جاي كاربنتر GUY CARPENTER، إلى أن رفع الأسعار خلال التجديدات الأخيرة ساعد على زيادة ربحية العديد

من شركات إعادة التأمين التي شهدت سنوات عدة من العوائد السلبية على الأسهم، مؤكداً أن الأسعار ستكون في المجمل ثابتة، وربما تنخفض في بعض الخطوط. وأوضح James Vickers، رئيس مجلس الإدارة قسم إعادة التأمين في شركة غلاغر ري Gallagher Re، أن شركات إعادة التأمين شهدت عاماً مربحاً حتى الآن، بعد تغييرات كبيرة في هيكل البرامج وعملية التسعير العام الماضي. وأشار Jarad Madea، الرئيس التنفيذي لشركة Howden Tiger، أن المستثمرين في الأوراق المالية المرتبطة بالتأمين ILS ضخوا المزيد من الأموال في السوق، مستفيدين من ارتفاع أسعار إعادة التأمين وارتفاع أسعار الفائدة على ضماناتهم.

### اتفاق المؤتمرين على زيادة أكبر بالأسعار لتبقى الشركات رابحة

وإتفق المؤتمرون أنه مع تجاوز متوسط الخسائر السنوية الناجمة عن الكوارث الطبيعية على مدى السنوات الخمس الأخيرة ١٠٠ مليار دولار، مقارنة بنحو ٥٠ مليار دولار على مدى السنوات الخمس السابقة، فإن أسعار إعادة التأمين بحاجة إلى زيادة أكبر حتى تظل شركات إعادة التأمين مربحة.

### SWISS RE: أسعار الإعادة عند المستوى نفسه



Urs Baertschi  
SWISS RE

وقال Urs Baertschi، الرئيس التنفيذي لقسم إعادة التأمين على الممتلكات وضد الحوادث في سويس ري SWISS RE، أنه في حين ارتفعت الأسعار بشكل كبير خلال العام الماضي، إلا أن أسعار إعادة التأمين المرتبطة بالمؤشر لا تزال أقل من المستويات التي كانت عليها في عام ٢٠١٠، مؤكداً أن أسعار إعادة التأمين ضد الكوارث الطبيعية ستكون تقريباً عند المستوى نفسه مثل العام ٢٠١٣.



أحد اجتماعات CASH



أحد اجتماعات JB BODA



من اليمين: ابراهيم مزمانى وأحمد لطفي حسين



من اليمين: خليل جغمون، كريم جباد وسامي بناواس



# INVESTING. INNOVATING. GROWING.

## For further information

Contact: [ChemsEddine\\_Kassali@GallagherRe.com](mailto:ChemsEddine_Kassali@GallagherRe.com)

Or visit: [www.gallagherre.com](http://www.gallagherre.com)

Gallagher Re is the trading name of Gallagher Re Limited which is authorised and regulated by the Dubai Financial Services Authority ("DFSA"). Registered office: Office 702, Floor 7, Gate Building, West Wing, DIFC, Dubai, UAE. DFSA licence number is F005278.  
© 2023 Arthur J. Gallagher & Co. | GRE6540



**Gallagher Re**



اجتماع ODYSSEY RE و STAR



اجتماع DEUTSCHE RUCK و UIB

## OdysseyRe's Global CEO:

### We have a clear understanding of our risk appetite

OdysseyRe's Global CEO **Carl Overy** discussed his outlook for the 1.1 renewals, to the "insurer" mag. Stating that the market has evolved compared to the 1 January 2023 renewal period, and has been relatively orderly since then with greater balance between insurer and reinsurer expectations when it comes to price, commenting that the property cat market remains firm, and reinsurers are now being more appropriately compensated for the risk they are assuming, particularly in the US, so any rating action at 1.1 is likely to be far less material than what have been seen recently. Outside the US, **Overy** said that further change is necessary, as significant capacity being deployed with very little reward for reinsurers, assuring that more correction is required at 1.1.



Looking at casualty, **Overy** mentioned that we are seeing further deterioration across back years such as 2014-2019. "Primary market rates are flattening and reducing materially in areas such as cyber and D&O, and inflation remains relatively high, which will serve to compress underwriting margins despite improvements in terms witnessed this year".

### Odyssey's culture is one of a kind and stems from its people

On the other hand, he announced that Odyssey's culture is one of a kind and stems from its people, many of whom have worked for it for decades, and from its parent company, Fairfax Financial Holdings Limited. "We have a clear understanding of our risk appetite and the importance of great customer service both internally and externally". He added that they operate with honesty, integrity, and in a collaborative manner with all their business partners, declaring that diversity has also been an important aspect of their success, and that they embrace opportunities to bring in young, diverse and talented individuals to work for them. "We have several educational programs that provide internships, work-study arrangements and mentoring, all in an effort to present (re)insurance as an incredibly worthy, stable and enjoyable career", confirming that charitable giving is at the heart of Odyssey. "Our philanthropic endeavours, including employee-directed campaigns, have enabled us to contribute over \$70mn to more than 450 charitable organizations around the world".



من اليمين: جمال شكرون، يوسف فاسي فهري، خالد عبد اللاوي وأشرف فتوحي

## Munich Re: There will be no spectacular change in our appetite this renewal

**Guido Funke**, Munich Re's Chief for Global Clients and Lloyd's, declared that Munich Re thinks the tumultuous renewal the market endured last year will not be repeated this year. "There will be no spectacular change in our appetite this renewal. We had a clear appetite last 1/1, which itself hadn't changed much from the past years".



For Munich Re, that means being prepared to grow in nat cat and specialty wherever terms and conditions look right, while remaining cautious in casualty simply because there are signs of softening in some corners of the market that could merit some de-risking.

Fundamental changes to structures have now been completed, led by the massive hiking of attachment points, and with pricing looking adequate in property-cat, Munich Re believes underwriters come into their own again to examine the minutiae of what constitutes risk-adjusted pricing adequacy. "Amid all the uncertainties and variables, it is very important to get underwriting done properly", **Funke** said, noting that sharp increases in inflation tested underwriters, adding that the industry is now doing not a bad job on dealing with claims inflation, with constant caveat for the vagaries of inflation forecasting.

Extreme weather must also be reviewed in the quest for pricing adequacy, **Funke** insists, stating that the industry now realizes that with extreme weather, the trend only goes upwards, commenting that underwriters now need to be crunching the numbers on how to price that for next year.

The major structural work might be complete, but Munich Re's shift out of proportional covers will continue. Munich Re shrunk its property and casualty proportional books to the benefit of non-proportional at all three 2023 major renewal dates, leaving overall volume growth a bit lumpy in the process. Amid the differing profiles of the books renewing at January, April and mid-year, Munich Re ended with volume gains of 1.9 percent, 11.1 percent and then a 1.9 percent contraction, respectively. But it stresses that it is making such decisions on a case-by-case basis, on the economics of each deal. Munich Re has not, and will not, pursue a target portfolio mix of proportional to non-proportional. In property, Munich Re simply does not have such a big appetite for proportional, **Funke** said. Proportional property is simply not an easy one to sell and Munich Re is not alone among reinsurers eschewing the line.

In casualty, where Munich Re's proportional book is even more central, "we do have the appetite, but the conditions have to be right", **Funke** said.

## CEO roundtable: Increased retentions and capacity deployment

A major theme at this year's Rendez-Vous has been the impact of record severe convective storms and other attritional losses on insurers that have been forced to increase retentions, with no sign of any relief from reinsurers determined not to cede hard-won ground on attachment points. And in response, insurers are showing increased interest in structured reinsurance and other solutions such as net quota shares, as well as aggregate covers modified to better align between cedants and reinsurers, according to senior industry executives in Monte Carlo.



### Aggregate covers were very difficult to purchase

Speaking on the Deloitte CEO Roundtable moderated by "The Insurer", Guy Carpenter's chairman of global capital solutions, **Vicky Carter** noted that many buyers were required to carry higher retentions this year, while aggregate covers were very difficult to purchase. "Capacity was targeting higher program levels, which resulted in shortfalls at the lower end of programs. Looking ahead, we will see some buyers increase retention levels and buy less reinsurance, as they look to achieve the most efficient use of capital; while others will look to purchase more vertical cover", Carter stated, adding that the market will need more creative & innovative solutions, and more holistic strategies as we move towards 1.1, designed to achieve enhanced capital efficiency and improved capital optimization. She further said that there will be a greater focus on balancing the balance sheet.

### Reinsurers pushed hard on pricing, terms and conditions

Higher retentions came as reinsurers pushed hard on pricing, terms and conditions, and structure at renewals. That left insurers more exposed to frequency losses in 2023 – a position which coincided with a high level of severe thunderstorm activity in the US, among other losses. As a result, a number of solutions have been discussed at the Rendez-Vous, including net quota shares, variants of drop-down coverage that can lower the retention during the year, and a range of aggregate solutions structured to better align the interests between buyer and seller than has been seen in recent years on sideways covers. Discussions also focused on other ways of optimizing balance sheets, including freeing up capital through reserve transactions such as loss portfolio transfers.

### Structured reinsurance products

Also speaking on the roundtable discussion, the German reinsurer's member of the executive board for P&C at Hannover Re **Michael Pickel** said that there are lots of opportunities to optimize balance sheets with structured reinsurance products.

### Zero sum game

Liberty Mutual Insurance's president of underwriting for Global Risk Solutions **Matthew Moore** argued that the increase in retentions doesn't represent a zero sum game where it's a win for the reinsurer and a loss for the insurer, describing reinsurance as a "very effective capital mechanism" with strong relationships between cedant and reinsurer, noting that there are other mechanisms to support balance sheets.

### Insurer disciplined

Swiss Re Corporate Solutions CEO **Andreas Berger**, highlighted portfolio management as a tool to address volatility. He said that it was key for an insurer to be disciplined and informed about where they play and the shape of current portfolios and target liability portfolios. "We try to understand how our portfolio will behave if the market softens in the next few years by using scenario planning and analysis.

### More creative alternative solutions

Meanwhile, **Guru Johal**, Deloitte Vice Chairman and Global Specialty and Reinsurance Leader, noted that increased retention of risks is something corporates have had to deal with as well as insurers, given available capacity. "The increased self-insurance and primary retentions across the end-to-end value chain of risk transfer creates an interesting dynamic for capital deployment and the risk tolerance of this capital. This will create increased demand for more creative alternative solutions", he predicted.

The executives on the roundtable discussed a number of other themes, including the impact on relationships from a tumultuous 1 January 2023 renewal, and likely demand and supply dynamics at 1.1 for cat.

### Plenty of competition

Aon's CEO of Risk Capital **Andy Marcell** was among participants hoping for better relations and an orderly renewal in the coming months. But he also reiterated recent comments that some competitive dynamics could emerge. "A lot of the reinsurers will expand their shares and there'll be plenty of competition, not in terms and conditions but rate".



## Munich Re: The \$100bn insured loss year for nat cat is the “new normal”



FROM LEFT: STEFAN GOLLING, THOMAS BLUNCK & STEFAN STRAUB

Munich Re expects promising underwriting conditions to persist in the reinsurance space coming into 1 January renewals as the macroeconomic and geopolitical outlook remains fragile. Munich Re's CEO of Reinsurance **Thomas Blunck** stated that although reinsurance capital has partially recovered, rising to \$461bn this year after declining to \$434bn in 2022; yet, the level of global capacity was not enough to shift underwriting conditions. He further noted that we don't have a massive capital inflow and that means the market dynamics are not changing.

Head of global clients and North America **Stefan Golling** said the cyber market would be dead if it did not control its accumulations. “If we overexpose our overall balance sheets then I think the cyber market is dead before it has even achieved a meaningful size”, mentioning that Munich Re was prepared to give up business rather than expose itself to accumulations which it viewed as unsustainable.

Quizzed on the trajectory of cyber pricing, he said the cyber market needs to be careful not to become complacent, and that Munich Re would use its dominant stance in the line of business to push for ongoing rating discipline.

**Blunck** said that the events we see every year should be understood pretty well, assuring that if reinsurers can generate sufficient and adequate premiums and rates, then they will be bearable by the insurance and regions market.

Moreover, the German reinsurer declared that inflation is expect-



ANTOINE ZAKHOUR (AL BAYAN MAGAZINE) ASKING



THE ATTENDEES

ed to be a dominant factor in renewal discussions. **Blunck** said secondary perils accounted for 80% of nat cat losses in H1 2023. **Golling** noted that the market dynamics meant “underwriting matters again”, proclaiming that there was a focus on the basics as carriers looked to monitor accumulations and exposures.

Following years of high cat claims, **Golling** said that a \$100bn insured loss year for nat cat was the “new normal”, announcing that we will surpass this number by the year end due to secondary perils, shedding light on social inflation which is an issue for the casualty market, especially in the US.

**Golling** said that climate change is certainly an important driver of the increase, declaring that there are players in the industry over the past 24 months who have raised the white flag and substantially reduced the risk appetite, with some even completely exiting the natural catastrophe business.

He further mentioned that underwriting discipline and more discerning risk selection has transformed the reinsurance market over the previous 24 months, indicating that now there's a focus on the basics again after the focus in the industry was on innovation, digital capabilities and distribution for many years.

**Golling** said that Munich Re would offer more capacity and timely responses during a renewal for its partners who were willing to invest in the “art of underwriting”, explaining that this strategy was a win for Munich Re, as it allowed it to safely grow in the segment of the market



اجتماع UIB و ODYSSEY RE



من اليمين: رنا بهو، جميل بهو، RAMON MARTINEZ CARRERA، ERICH JOHANSSON، ROBERT ALI وإحسان عبد المجيد



اجتماع CCR – الجزائر وGALLAGHER RE



اجتماع LIBERTY SPECIALTY MARKETS وCASH ASSURANCE



كارين شرفان وفاتح بكداش

## Scor CEO: Exclusions should be a last resort

Scor CEO **Thierry Léger** has called on the reinsurance industry to accept the challenge of insurability as the interconnected risk landscape exacerbates the protection gap across nat cat business, calling exclusions “a last resort”.

Speaking at a PwC executive briefing at the Rendez-Vous in Monte Carlo, Léger underlined the scale of the insurability challenge in the current risk environment. “Across the world and across lines of business, there is a protection gap. And in today’s world, it doesn’t get better”, he said. “I think we’re really challenged at this point. The hits are coming from left and right. I do believe that in the next five to 10 years, we will turn some of it into opportunity, but where we stand today with all the disruption going on around us, volatility is massively increased”.

Léger added that the impact of climate change on the frequency and severity of extreme weather events has seen the accumulation potential of secondary perils increase, particularly in the first half of 2023 as the US and Europe saw severe thunderstorms, flooding and wildfires. “Secondary perils are the areas most impacted by climate change, and it is getting more difficult to find coverage in that space”. This is exacerbating existing pressure on balance sheets and the reduction in available capacity that has been seen since 2017, with nat cat lines experiencing above-average losses from large events and triggering hardening market conditions.

However, Léger added that underwriting exclusions are not the most appropriate response for the industry in looking to deal with insurability challenges, assuring that exclusions should be a last resort.

Léger concluded: “The reinsurance industry is constantly about risk, about data gathering, modelling, and the ability to put a price on risk and carry some of the risk ourself. It is up to the industry to actually step forward and accept the challenge of insurability. It’s up to us to improve our data in these areas to ensure coverage. We need rigorous risk management and accumulation control, all the usual. It’s all about us working together with partners and finding a way to make this more insurable. And then the challenge will be a huge opportunity for all of us”.



## ESG scrutiny in deals increasing over the next three years

Alternative financing is expected to increase over the next 12 months, according to Aon’s and data provider Mergermarket’s M&A Risk in Review latest edition. The survey revealed that 50 senior executives from corporate development teams, private equity firms and investment banks, dealmakers remain upbeat about the health of the M&A arena. Nearly half of respondents (46%) expect the number of deals globally to increase somewhat or significantly over the next 12 months compared to 2022. A further 20% expect figures for the year ahead to remain in line with current volumes. **Gary Blitz**, global co-CEO of Aon’s M&A and Transaction Solutions, commented: “By taking this broad view of the M&A landscape, dealmakers are better able to understand and respond to critical risks that can have an impact on a deal’s success”.

“Dealmaking is about balancing risk and return”, said **Alistair Lester**, global co-CEO in Aon’s M&A and Transaction Solutions. “With strong risk mitigation processes in place, including a multi-disciplined approach to due diligence and the strategic use of insurance capital, dealmakers are able to transform their risk into opportunity to improve their deal outcomes”.

Other highlights of the report include rising Environmental, Social and Governance (ESG) scrutiny in the M&A market. According to the report, 96% of respondents expect ESG scrutiny in deals to increase over the next three years, including 48% who expect it to increase significantly. In addition, 24% say environmental litigation creates the most concern in respect of potential disputes in a deal. Regarding Technology, Media and Telecom (TMT), the report found that 68% of respondents identify TMT as likely to be the most prolific generator of M&A activity over the next 12 months. Conversely, the financial services sector is forecast by 32% of respondents to be the least prolific sector for dealmaking. Also, 72% of respondents expect financing conditions to worsen compared to 2022, including 38% who expect them to become much more challenging. In response, analysts found that dealmakers are turning toward alternative financing sources, including private equity (64%) and non-bank lending (38%).



Alistair Lester  
Aon



Gary Blitz  
Aon

## Hannover Re forecasting further price increases at the upcoming renewals

Hannover Re has forecast further price increases at the upcoming 1.1 renewals as it warned the trend of increased loss payouts will likely be sustained. CEO **Jean-Jacques Henchoz** said the improvements achieved in both pricing and conditions during this year's renewals were not sufficient in view of the still challenging risk situation. He noted that the society at large was in denial about the price of risk. "The reality of today's world is that the price of risk is increasing and the issue is society generally needs to come to terms with that. Adequate pricing is a prerequisite for us to offer the best possible reinsurance capacity. And as we want to grow with our clients and help close protection gaps, we will also put an emphasis on innovation in order to allow our clients to transfer risks both through traditional reinsurance and tailored solutions", Henchoz added.

Alongside rising costs from large losses, Hannover Re also cited geopolitical uncertainties and sustained high rates of inflation as drivers of the need for further improvements in pricing and conditions. Despite these challenges, **Henchoz** provided a positive outlook for the year ahead. "I'm quite optimistic about the outlook for 2024 and beyond. We are in a situation where we have the necessary capital to use and I see a growth opportunity for us in many parts of the world in many different lines of business. But this cannot be at all costs, it needs to be done in an underwriting spirit both in primary and in reinsurance. If these conditions are met, I'm very confident the market will grow".

At the upcoming 1.1 treaty renewal, Hannover Re has predicted upward pricing pressure for several classes in Europe, including German motor and London market covers for terrorism and political risks, stating that loss-free reinsurance contracts will continue to see price increases amid pressure on profitability in both property and liability lines, with social inflation becoming increasingly challenging for insurers. Hannover Re said it anticipates demand for natural catastrophe reinsurance to increase across all major regions at upcoming renewals. For specialty lines, Hannover Re said it expects positive price momentum to be sustained in both aviation and marine reinsurance. Credit and surety pricing is expected to remain stable or rise slightly, while capacity challenges remain in cyber for both primary and reinsurance covers.



## "Moneyball" approach in the new world of analytics & data

According to **Elliot Richardson**, Vice Chairman of Howden Tiger, speaking at The Insurer's Pre-Monte Carlo Forum, existing structures that have been in place for 20-30 years will be dramatically disrupted and a new approach taken around data and analytics as insurers and reinsurers pivot or change their capital stacks and mix of distribution.

He declared that the modern (re)insurer needs to adapt at never-before-seen speed and the winners will be those that can efficiently match risk to the most appropriate form of capital, stating that intermediaries in a transaction must bring value. "The modern broker must stop peddling the same things that have been done for the last decade. He needs to bring smart partners in from outside the industry to help and not build everything in-house".

**Richardson** proclaimed that in the new world of analytics and data, it's time to rip up the old and take the "Moneyball" approach, which is the celebrated Michael Lewis book that charts the improbable success of the Oakland Athletics baseball team following a data and analytics approach to player selection under the canny stewardship of manager Billy Beane. It was later turned into an acclaimed Hollywood film starring Brad Pitt.

Winners, in the reinsurance world, will be those who look at the trends and data and structure their business and offerings accordingly, **Richardson** explained. "This will mean a changing market structure, with roles like chief transformation and chief data officer being at the top table".

Moreover, **Richardson** said that just hiring account handlers or producers to grow revenues is not a strategy, assuring that they must be able to bring value to the overall culture and business and do things they never did before. He suggests flexibility by employers, and adapting roles to sets of skills to build organizations for the future, adding that having a single P&L/aligned incentive model is crucial to allowing clients access to a full suite of capabilities in a harmonized way.

**Richardson** believes lines between traditional insurance and the new world order are becoming increasingly blurred, noting that nimble MGAs, utilizing fronting carriers and alternative reinsurance capital, are stealing a march on the less-flexible incumbents. Although he added that incumbents are starting to look to add these elements to their own businesses and adapt their models, and expects this to gather pace. However, in a nod to the traditionalists in the market, he notes that the ability to underwrite and place challenging business remains key, predicting that the next five years may bring more change to the industry than the past 25.



## Morocco earthquake set to trigger excess-of-loss payouts on EV CAT nat cat pool

According to "The Insurer", excess-of-loss reinsurance protection for Morocco's EV CAT natural catastrophe pool is set to be triggered by the magnitude 6.8 earthquake which hit the country. The pool, which came into force in January 2020 and was established by the Moroccan state to improve resilience in the aftermath of a catastrophic event, transfers risks from the government to the private reinsurance market on an excess-of-loss basis. Premiums are collected by local insurers via a tariff on all insurance policies exposed, with local carriers retaining a small portion of the exposure on a proportional basis. The tariff is ceded to the EV CAT natural catastrophe pool, which is managed by domestic (re)insurers La Cat and Société Centrale de Réassurance. The pool provides limit of \$275mn in excess of \$25mn. Gallagher Re is the lead broker on the placement alongside Guy Carpenter. In the event of the Moroccan government declaring a natural catastrophe, the reinsurance protection is triggered if claims breach the excess-of-loss protection. Premiums collected by the scheme are held to provide a further buffer should a catastrophe exceed the excess-of-loss limit. Morocco also benefits from a solidarity fund for catastrophic events (FSEC), a public funding mechanism that aims to provide coverage to the uninsured and most vulnerable households by charging a levy on premiums. The fund launched in 2019 with support from the World Bank's \$275mn disaster risk management development policy loan. Rescuers are continuing to attempt to reach survivors today, with more than 2,000 people already confirmed dead.

The quake is the strongest to impact the region for more than a century, but only a small portion of the damage is expected to be insured. Plenum Investments said there is currently no coverage in place via cat bonds for earthquakes in Morocco, but added that they would be an effective instrument in the event of natural disasters to quickly finance reconstruction and aid. Robert Mazzuoli, Director of Fitch Ratings' EMEA insurance group noted that the earthquake would be a major event for the (re)insurance industry.





## Be smart when purchasing an insurance agency!

..... By **Scott T. Freiday** .....

(Senior Vice President & Division Director of InsurBanc)

**W**hen it comes to purchasing an insurance agency, onboarding the entire book of business is extremely important. Otherwise, the sale price may not reflect the agency's true value to you.

An important conversation to have presale is this: Do the markets align between buyer and seller?



### What are your relationships with the carriers involved?

Are both appointed with carriers involved in the sale? Certain carriers are sensitive to whom they appoint. If the agency you are purchasing does a majority of business with such a carrier, and you have no relationship with them, it could be a problem. You could be in a situation where you're trying to buy a piece of business and you can't write that business with the market it's placed with. The buyer needs to ensure, presale, that such appointments will transfer, as the revenue estimates of the sale are tied into such appointments. The seller should facilitate introductions and discussions with any carriers that you do not already have a relationship with. Find out what is needed in order for the carrier's appointment to carry over. There should be no uncertainty in that relationship by the time the sale is consummated.

### Do you have experience with different lines of business or niche products you're purchasing?

Do you write those lines of business now? If not, do you have the expertise in order to sell and service that product? It's not necessarily bad if you're buying an agency that has a book of business that significantly differs from what you do now. It could be a very profitable line of business. It might even present an opportunity to round out your lines of business or even add new lines of business. But if you don't have experience selling those products, then it's going to be a challenge to sustain that. Be prepared to address this upfront. Make sure you have the people and systems in place to cash in on that opportunity. It can look very attractive to purchase an agency that specializes in a certain niche and has a high profit margin. But that margin requires a certain level of expertise and service capabilities. Making sure that you can bring both to the purchase is important.

### Do the agency profiles align?

Perhaps the firm you are looking to purchase is more commercially oriented while your agency focuses more on residential. Will that be a problem? Again, do you have the expertise to sell in both the commercial and residential markets?

### Do your demographics align?

Perhaps the customer base of the agency you want to acquire is older than yours. Does that affect profitability now or in the foreseeable future? Also, if the new agency has CSRs that service the book, do you have the staff in place to continue to do so? Without someone in-house with the knowledge to manage those accounts or be able to address the specific nuances to that product line, having the appointment could be all for naught.

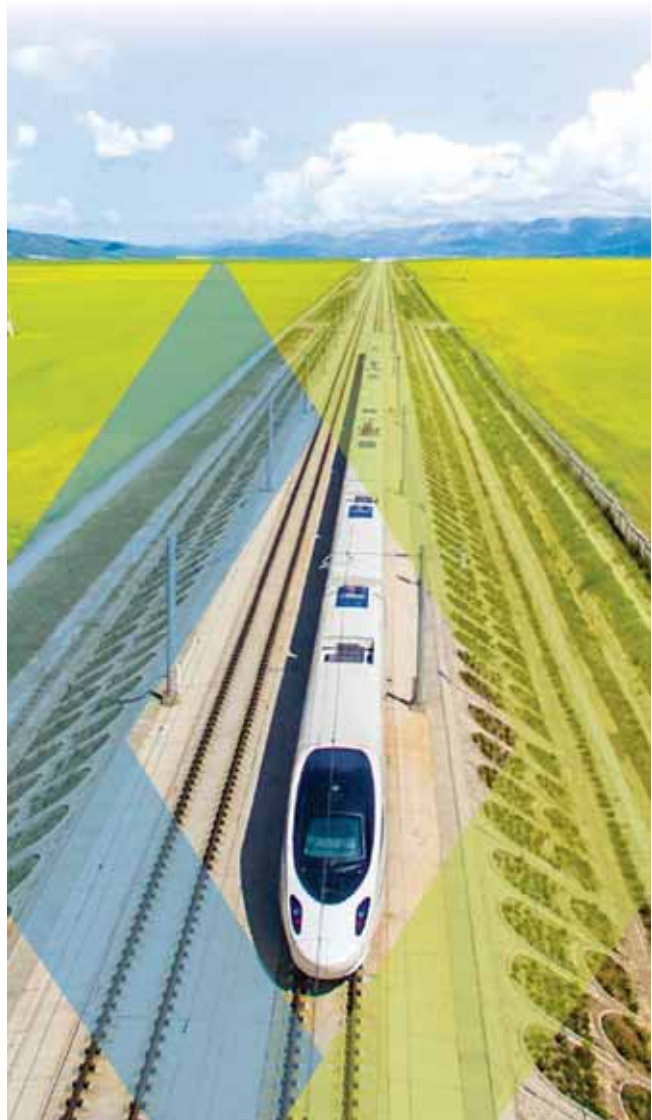
Industry experts, including an industry lender, well-versed in these and other issues that should be addressed presale, can ensure that the book you purchase will perform at the same level post-acquisition, and that the revenue earned by that agency will remain after the sale is consummated. Be smart!



### Reliability in an unreliable world.

When faced with uncertainty, it's critical to have a business partner you can count on. At OdysseyRe, our team has the knowledge, experience and agility to adapt to your needs, even as they evolve. In challenging times, know that we will provide continued stability and are ready to help you pave the way forward.

[odysseyre.com](http://odysseyre.com)



سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين):

## نتائج جيدة ونخطط لمشاريع توسعية وتحقيق المزيد من النمو



اميل زخور يحاور سامي شريف

الكويت للتأمين هي شركة التأمين الأولى في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، وهي تتمتع بأساس مالي مستقر وقوي، حيث تحافظ على تصنيف ائتماني مميز من وكالتي AM BEST و MOODY'S عند A- و A3 على التوالي مع نظرة مستقبلية مستقرة، كما أنها توفر مجموعة من المنتجات المبتكرة. وكانت قد اطلقت مؤخراً تطبيقها الإلكتروني "KUWAIT\_KIC" على الهواتف الذكية، حيث تسعى لتوفير خدمات سريعة ومبسطة للمستخدمين. وفي حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد سامي شريف الرئيس التنفيذي للشركة على هامش لقاء مونتي كارلو أعرب عن وجهة نظره في التقلبات التي تشهدها الأسواق ويعد تطبيق المعيار IFRS17 تحدياً أساسياً في المرحلة الراهنة. ومن جهة ثانية، قال إن شركات إعادة تكبدت خسائر كبيرة في المناطق المتضررة بسبب الزلازل بحيث أن أسعار التأمين على الممتلكات سترتفع حكماً تجنباً للخسائر في حال حدوث كارثة ما.

أما في ما يتعلق بالتغيرات المفاجئة في الأسعار بسبب التضخم فشركة الكويت للتأمين تواكب هذه التغيرات، وبالنسبة إلى ارتفاع معدلات التضخم عالمياً لم تتأثر الكويت بها بل بنفس الدرجة التي تأثرت بها كثير من دول العالم إذ حافظت الكويت على استقرار هذه النسب بين ٣,٥ و ٤,٥٪. وأشاد السيد شريف، وهو احد الخبراء الاكثوريين المميزين في المنطقة، بوحدة التأمين في الكويت التي تهدف إلى تنظيم النشاط التأميني وذلك عبر بذل الجهود الحثيثة من قبل القيمين عليها إلا أن بعض شركات التأمين تلعب دوراً تخريبياً عن طريق حرق الأسعار ما ينعكس سلباً على تطور السوق، وهذه ظاهرة لا تتفرد فيها الشركات في الكويت بل هي موجودة في أغلب شركات منطقة الشرق الأوسط وعن نتائج الشركة لفت سامي شريف، الذي ساهم في تحقيق الشركة لإنجازات نوعية، إلى أنها جيدة، وتسعى للحفاظ على استقرار عملياتها وتحقيق التوازن بما يتلاءم مع تطبيق معيار IFRS17، فضلاً عن مشروعات توسعية تخطط لها الشركة لمزيد من النمو.

## » وحدة التأمين في الكويت تبذل جهوداً حثيثة لتنظيم القطاع « بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية

استقرت نسب التضخم بين ٣,٥ و ٤,٥٪

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

– تتخذ شركة الكويت للتأمين خطوات عملية لمواكبة أي

تغييرات مفاجئة أو زيادات غير متوقعة في الأسعار بعيداً عن

مسألة التضخم، حيث تعتمد العديد من شركات السيارات على

سبيل المثال إلى رفع أسعار قطع الغيار دون مبرر وهذا يدفعنا

لتعديل الأقساط بما يتلاءم مع التطورات الجديدة في مختلف

القطاعات التي نتعامل معها.

أما فيما يتعلق بمعدلات التضخم المرتفعة عالمياً بقيت

الكويت بمنأى عن الارتفاعات الكبيرة واستقرت نسب التضخم

بين ٣,٥ و ٤,٥٪.

يبدل القيمين على الوحدة جهوداً حثيثة لتفعيل دورها

■ كيف نقومون أداء وحدة التأمين في دولة الكويت؟

– تهدف الوحدة إلى تنظيم نشاط التأمين في السوق وتطوير

أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية، في حين أن

■ ما هي التحديات المستجدة التي تواجهها شركات التأمين وإعادة التأمين؟

– في ظل ما تشهده الأسواق من تقلبات على الصعد كافة بات هناك تباطؤ في تنفيذ المشروعات التي تمت الموافقة عليها. بالإضافة إلى ذلك، يعد تطبيق المعيار IFRS17 من التحديات الأساسية خلال المرحلة الراهنة كوننا نشهد فترة تخبط وانعدام الاستقرار ناتج عن عدم فهم المعايير الجديدة بعد.

عملية التسعير مرتبطة بتصنيف المنطقة

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– مما لا شك فيه تكبدت شركات إعادة والمستثمرون في المناطق المتضررة جراء الزلازل خسائر ضخمة، أما النقطة الأهم في الموضوع فتمثل في تقرير الخبراء الجيولوجيين، ففي حال صنتف المنطقة على أنها عرضة للزلازل بطبيعة الحال سترتفع أسعار التأمين على الممتلكات تجنباً للمزيد من الخسائر في حال حدوث أي كارثة. وبالتالي عملية التسعير مرتبطة بتصنيف المنطقة.



- سجلت الشركة نتائج جيدة خلال النصف الأول من العام الحالي حيث بلغ صافي الربح ٥,١١ ملايين دينار كويتي، وارتفعت الاقساط الى نحو ٢٩,٣ مليون دينار. ونحن نسعى للحفاظ على استقرار عملياتنا وخلق نوع من التوازن تماشياً مع تطبيق معيار IFRS17 الجديد. ويمكن التأكيد أن الأمور تسير بشكل جيد.

وفي ما يخص الخطط المستقبلية، لدى الشركة مشروعات توسعية وخطط لتحقيق المزيد من النمو، كما أننا في انتظار الحصول على الموافقة المبدئية للتوسع نحو السوق

المصرية. ■



اجتماع PREMIUM والكويت للتأمين

القيمين على الوحدة يبذلون جهوداً حثيثة لتفعيل دورها. ففي الوقت الراهن تضم السوق ٣٩ شركة تأمين حيث تلعب بعض منها دوراً تخريبياً يتمثل في حرق الأسعار ما ينعكس سلباً على تطور السوق وتحقيق مستويات النمو المطلوبة. ومن هنا أوجه نداءً إلى وحدة تنظيم التأمين وحثها على وضع ما يسمى «أسس

التسعير» أو «الحد الأدنى للتسعير» وإلزام الشركات التقيد بهذه السياسات حماية للسوق وللتخفيف من المضاربة وحرب الأسعار.

#### مشروعات توسعية وخطط لتحقيق المزيد من النمو

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟



اجتماع الكويت للتأمين و KAY INT'L



اجتماع الكويت للتأمين و CHEDID RE

## Andreas Pollmann (Munich Re)

### Munich Re will continue to be an important part of the development of the insurance industry in the region

Since its inception, Munich Re has been redefining the boundaries of insurance. As a pioneer in risk assessment, the group drives the digital transformation of the global insurance landscape, expanding products and services as new forms of risk emerge. From space rocket launches to cyberattacks to pandemics, Munich Re Group and its business units are active in all lines of insurance. Its consistent risk management, financial stability, and client proximity make it a much sought-after trusted business partner. Munich Re drives the digital transformation to provide its clients with better, more efficient, and tailored solutions; thus becoming one of the top providers of reinsurance, primary insurance, and insurance-related risk solutions in the world. Al Bayan Magazine conducted an interview with Andreas Pollmann, Head of Non-Life at Munich Re Middle East/Northern Africa and following is the Q & A.



**• What are the present challenges that insurance industry is facing?**  
- Uncertainties caused by inflation, potential impacts from geopolitical risks, deglobalisation and cyber risks are some examples as to why the market environment remains complex. At the same time, the costs of natural disasters are rising, in some regions and for some perils dramatically. Climate change is making weather events more frequent and more severe. Particularly in difficult times such as these, Munich Re is a financially strong partner who our clients can always count on to provide a high level of risk expertise and solutions.

#### “Our technical approach to price risk is consistent over the years”

**• Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**  
- The price for insurance and reinsurance is based on exposure, including but not limited to natural hazards, and claims experience. Globally we have seen price increases which have been driven by large losses from natural catastrophes which has an impact on availability of capacity. Furthermore inflation and increased interest rates are two more factors which have a strong impact on prices, terms and conditions and availability of capacity. Many reinsurance companies rely on the retro market in order to offer capacity to their clients and have been facing significantly higher prices for retro. Those price increases have surely contributed to higher reinsurance cost for insurance companies. Munich Re as a net writer takes risk and serves clients with practically no dependency on retro and our technical approach to price risk is consistent over the years. Shortly before Monte Carlo Rendezvous 2023 we got the news of a terrible earthquake in Morocco and literally during the conference Libya was hit by a disastrous flood.

My personal thoughts and sympathies, and from of all of us at Munich Re, go out to the victims and their families together with wishes for strength in these difficult times.

#### “We expect inflation will ease, but clearly remain above historical averages”

**• Inflation is a major concern nowadays. How is this affecting the insurance & reinsurance markets?**  
- Inflation is a major topic for insurers and reinsurers alike. We expect inflation will ease, but clearly remain above historical averages. However, the uncertainty involved is considerable – appreciably higher inflation rates are a much more likely risk scenario than lower, less pronounced price increases. For us it remains particularly important to be accurate in our estimates of how inflation will develop and to reflect inflation adequately in reinsurance

prices. Inflation can increase claims costs significantly, e.g. rebuilding homes after a natural disaster can become much more expensive in case labor and material costs have risen due to inflation. Getting inflation assumptions right is a prerequisite to get pricing right.

#### “Regional authorities in the insurance sector have made very good progress”

**• How do you see the efforts made by regulatory authorities for the insurance sector in the region?**  
- Regulation is an important element for functioning insurance markets, consumer protection, promotion of the insurance industry within the economy, keeping good market practice and standards, and ensuring that insurance companies are fit and proper in order to fulfil their roles. It is encouraging to see that regional authorities in the insurance sector have made very good progress and continue doing so in order to lift the standards even more and to enforce the existing regulation.

#### Long term commitment

**• Will there be any changes in your strategy concerning the upcoming renewals in the Mena Region?**  
- Our clients rely on Munich Re to provide outstanding quality, security and capacity both in treaty and in facultative reinsurance. We are conscious that our capacity helps to grow and develop our clients' business and contributes to increasing the insurance penetration and provides the protection for economic activity in the region. This is based on a long term commitment and permanent availability also in the future. Also with a view to the growth prospects that the region holds, Munich Re will continue to be an important part of the development of the insurance industry in the region. It is very pleasing to see the very positive developments recently in key markets in the region.

#### “Munich Re is well on track to achieve the targets of its mid-term strategy “Ambition 2025” ”

**• What are the latest achievements and developments of Munich Re?**  
- Munich Re is well on track to achieve the targets of its mid-term strategy “Ambition 2025”. This is true for the financial targets but also for our targets regarding Diversity and CO2 reduction. We are making good progress in reaching Carbon net zero for our own operations by 2030 and net-zero for insurance and assets by 2050.  
Given the dynamic development of the market environment and how the risk landscape is evolving, Munich Re will continue to invest to ensure and expand insurability. Areas of investments will be for example: risk modelling and high-definition models to better reflect increasing risks from natural hazards, innovative and complex covers for all types of climate-friendly energy technology, expertise in the application of artificial intelligence.

# Competence *that makes a* DIFFERENCE



Reinsurance **LINK**

## Lukas Muller (Swiss Re):

### Swiss Re's value proposition is to partner with our clients beyond reinsurance



**L**ukas Müller, Swiss Re's Head MENA, Pakistan & Francophone West Africa for P&C and L&H, and some of his colleagues were in Monte Carlo for the Rendez-Vous de Septembre (RVS), the traditional re/insurance event that officially commences renewals negotiations in the industry. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Lukas on the sidelines of the event to conduct the following interview.

• **What are the present challenges the insurance industry is facing?**

- The re/insurance industry has been facing challenges for many years now with the increase in frequency and magnitude of natural disasters around the globe, supply chain disruption, labor shortages and on top of it all, increasing costs resulting from inflationary pressures and rising interest rates. Last year, important corrections took place on the reinsurance side to preserve the sustainability of our industry value proposition. As a result terms and conditions have improved, prices have gone up and retention levels have increased. These corrections were absolutely necessary as reinsurers have been losing money for many years. The industry post-pandemic, both on the P&C and L&H side, have been under pressure due to high inflation and the uncertainties linked to the economy and geopolitical tensions, especially the war between Russia and Ukraine, tensions between China and US, which have a major impact on the global economy as these are the largest global players. Our approach has been to choose an open dialogue with our partners and discuss the need for adaptation to terms and conditions. In the Middle East, our renewal message and positioning this year is pretty much the same as last year. We remain committed to the region, where we have a long-standing history and a large footprint; at the same time we continue to focus on proper alignment of interests to reach the right balance between treaty capacity, volume and secondary perils because the latter have not really been fully costed.

• **Global reinsurance companies have paid out large claims due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- The underlying principle of natural catastrophe reinsurance is one of diversification. We as a global reinsurer have a global pool of risk and a global capital base so there

is always a global element to it. We can balance out losses in one region with premiums from another. What concerns the pricing, there are two dimensions which are having an impact. On the one side, there is the total amount of claims paid out which is having an impact on the price level globally. We have seen this in the last year when prices adjusted globally following large losses. The other dimension is the local dynamics at play. In case of a big local event, the local market might go into a payback mode i.e. cover the large loss with the expectation to be able to recover some of the money in the next years. So, there is a global cycle but on top of that, if a specific market is affected by a major event, then we might have a more pronounced local cycle.

In the past, the focus of the industry was very much on what we call the primary perils (earthquakes, wind disasters, tropical cyclones). Both we and our local partners have invested a lot of time in understanding these exposures. In the last years, the so-called secondary perils have increased – such as hail, flash floods and wildfires for example. They now make up 50 percent of all claims paid over the last five years. These perils are much less understood; they require more data, more transparency and higher frequency of model updates. We are carefully monitoring these exposures and have taken action to manage the evolving risk landscape. We believe that these perils are insurable, and we are willing to cover them.

• **What are your future plans in the MENA region?**

- We have relationships going back a long time across the region, and we continue to work with a limited number of select companies in the market, choosing quality over quantity. In this way we can achieve our goal of being a holistic partner for our clients, a distinctive approach to doing business in the region. We want to provide services that go beyond being a pure capacity provider.



"Setting New Margins"  
[www.broktech.com](http://www.broktech.com)



## Reinsurers rediscovering client need & interest at Monte Carlo Rendez-Vous



Lara Mowery  
Guy Carpenter



David Priebe  
Guy Carpenter



Tracy Hatlestad  
Aon



Mike Van Slooten  
Aon's Reinsurance



Andy Marcell  
Aon's Risk Capital



Dirk Spenner  
Gallagher Re

One of the themes at this year's Monte Carlo Rendez-Vous was that reinsurers have rediscovered client need, client interest and have again started to put clients at the center of conversations, whereas the big theme of last year's RVS was that reinsurers had put their interests at the center of the conversations. The main change from October, November, and December of last year is that the reinsurers now have a much better idea about their risk appetite. They provided a commitment to provide quotes. Also, they have greater confidence to provide a clear commitment of capacity and have defined where they want to play and what's off limit; thus, that will very likely lead to a much more orderly market.

"This is really core for Gallagher Re clients that they can go with confidence into the renewal process and will get their programs placed", stated **Dirk Spenner**, Managing Director at Gallagher Re, EMEA.

In pre-RVS renewal briefings, executives from Aon and Guy Carpenter echoed Spenner's thoughts about the more orderly reinsurance market seen throughout 2023 after the disorderly January 2023 renewal season, and that order was also expected for January 2024. At the same time, they agreed that rebuilding reinsurer-cedent relationships was essential.

Through the year, it became a lot more ordered with a lot of competition seen at the top-end of programs, a trend that started at the June 1st renewals and is likely to continue, according to **Andy Marcell**, CEO of Aon's Risk Capital and Reinsurance Solutions, in its reinsurance renewal briefing. "We are hoping that the reinsurance relationships that were severely tested between clients and reinsurers at the 1st of January can be rebuilt and reestablished during the coming year", he added, stating that clients are looking for stability, closer reinsurance relationships as they walk into 2024 and to rebuild a stable relationship in terms of capital management with their reinsurance partners.

Marcell noted that they will be pushing for reduction in rates in most places where they see competition, explaining that Aon expects to see some private placements to help cedents manage volatility. He also pointed out that there are many types of different insurance companies, regionals, mutuals and nationals in the global insurance market, and the amount of volatility that is now sitting on their balance sheets is at a place that is challenging for them.

Spenner indicated that reinsurers forced through changes in prices and terms and conditions that helped them create a portfolio that's much more likely to give them a significant profit.

**Mike Van Slooten**, Head of Business Intelligence for Aon's Reinsurance Solutions division, emphasized that some reinsurers are showing increased appetites, going into the renewals, based on the market conditions as they stand today. At the other end of the spectrum, there are some companies that are still managing volatility as well, so this is an environment where the best outcomes are achieved by navigating those risk appetites, he said.

While the industry has seen loss activity through a variety of regions such as the earthquake in Turkey, "ceded losses to date remained well within expected loss ratios for the year", said **Tracy Hatlestad**, Executive Managing Director and Global Property Segment Leader at Aon. She added that last year, the discussion around renewals was centered around capacity, but this year the discussion should really be centered around differentiation of how you come to market for trading with a specific reinsurer or viewing a specific insurance company. On the reinsurer side, Aon expects a much more orderly renewal season this year, she said.

Heading into the January 2024 renewals, Guy Carpenter believes "demand for reinsurance will grow with reinsurers' willingness to deploy capital also increasing, although underwriting discipline will not subside. Thorough preparation and thoughtful differentiation will enable cedents to adjust their own approach and leverage a range of solutions to transfer risk into profitable returns", said **David Priebe**, CEO of Guy Carpenter.

**Lara Mowery**, Guy Carpenter's global head of distribution, commented: "Given the loss trends and the resulting challenges in the reinsurance market, many cedents have significantly reshaped their own portfolios throughout the last 18 months. This includes rate increases that are still working their way through portfolios, underlying product adjustments such as higher insurance deductibles, and managing concentrations". She noted that reinsurers are able to respond fairly quickly within a renewal cycle to revisiting the composition of their business, but it takes time for these adjustments to work through insurance portfolios.

## No bad risks, just bad prices

**Karen Clark**, co-founder and chief executive of risk modelling firm **Karen Clark & Company (KCC)**, sees that changes in risk profiles, especially for atmospheric perils, should be a key issue for property re/insurers right now, especially as the protection gap widens in the US.

**Clark** stated that the most important output of a catastrophe model is the exceedance probability (EP) curve, which provides insurers and reinsurers with a view of the probabilities of losses of different sizes, either on their own book of business or for the industry as a whole. However, she pointed out that many older models no longer offer a credible view of today's risk profile. In particular, some risks once categorized as secondary perils, should now be reassessed and reprioritized. "We've invested a lot of resources at KCC in making sure the models that we produce for severe convective storm, winter storm and wildfire are accurate, along the whole risk profile, because our models have identified that the shape of this EP curve is changing".

**Clark** stressed that climate change is impacting the severity of major hurricanes, noting that a protection gap is opening up in the US, as it becomes ever harder to get property insurance in places. That's why KCC has invested so much in better models and better technology, **Clark** said. She believes it's vitally important for insurers and reinsurers to understand these perils, to make sure they can underwrite and price them. She cited the underwriting maxim that there's no such thing as a bad risk, there's just a bad price. **Clark** added that companies need to be more nimble and able to embrace new models, new technology and updated models more frequently. She pointed out that in the catastrophe modelling industry, model updates have been dreaded by companies because, especially with the older models, updates can be infrequent and it can take a long time to get a new model implemented. However, **Clark** added, it is important not to rush too fast with some new technologies. She stressed that tools such as artificial intelligence (AI), while being potentially very useful, have to be understood properly, with their advantages and disadvantages taken into account. She concluded that AI is a useful technology for the insurance industry, if it is correctly understood and used.





## د. مازن أبو شقرا

(المدير الإقليمي لشركة GEN RE)؛

# مستثمرون في إدارة عمليات الاكتتاب باحترافية كاملة للاستجابة للتقلبات في الأسواق

تقدم GEN RE حلول إعادة التأمين لقطاعات التأمين على الحياة والصحة، فهي تعمل بشكل وثيق مع عملائها لفهم أهدافهم الاستراتيجية والتشغيلية، كما توفر مجموعة متكاملة من المنتجات والأدوات والموارد التي تعزز النمو والنجاح المستمر لعملائها.

وعلى هامش لقاء مونتي كارلو السنوي، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع د. مازن أبو شقرا المدير الإقليمي للشركة استعرض خلاله التأثير الكبير للكوارث الطبيعية على قطاع إعادة التأمين، علاوة على ذلك نرى تدفقاً كبيراً للأموال لقطاع إعادة التأمين وفي الوقت نفسه هناك انسحاب للعديد من شركات إعادة التأمين بسبب الضغوط التضخمية. وأكد د. أبو شقرا استمرار الشركة بالتزاماتها على صعيد الشرق الأوسط رغم حدة المنافسة بين الشركات للحصول على حصة وازنة، بالإضافة إلى مواكبة التطورات التقنية ومنها الذكاء الاصطناعي لتطوير أعمال الشركة والمحافظة على مكانتها.

سريع ودخول الذكاء الاصطناعي في العديد من القطاعات بات من الملح جداً مواكبة هذه التقنيات المتقدمة التي تشكل عاملاً أساسياً في نهوض الشركة وتطوير أعمالها ما يعزز من مكانتها وقدرتها على المنافسة.

### تختلف التحديات بين سوق وآخر

■ ما هي التحديات المستجدة التي تواجه صناعة التأمين وإعادة في المنطقة العربية؟

– تختلف التحديات بين سوق وآخر، فعلى مستوى الدول الأجنبية ظهرت تحديات جديدة مرتبطة بالتأثيرات السلبية لارتفاع معدلات التضخم والانبعاثات الكربونية، وبالتالي هذه المواضيع لا يتم تسليط الضوء عليها في منطقتنا العربية بشكل أساسي. ومن جهة أخرى، تشهد المنطقة العربية معدلات نمو مرتفعة تقودها المملكة العربية السعودية التي تشهد طفرة عمرانية غير مسبوقة وهذا يجعل المملكة الركيزة الأساس لنمو قطاعي التأمين وإعادة في البلاد العربية. والجدير بالذكر عمل كل من المملكة العربية والامارات العربية المتحدة الى تزايد امكاناتها في قطاع الذكاء الاصطناعي في ضمن زيادة في الاستثمارات على صعيد Insuretech وإدخالها في الأسواق ضمن قوانين حديثة، بالإضافة إلى وجود استثمارات ضخمة في العديد من الدول العربية الأخرى ومنها جمهورية مصر على سبيل المثال، فضلاً عن القاعدة الضخمة للفئات العمرية الشابة كلها عوامل إيجابية تشكل دافعاً لشركات إعادة على الاستثمار في استثماراتها على المدى الطويل.

### نتائج المحققة للعام الماضي جيدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– نعد جزءاً من BERKSHIRE HATHAWAY، كما أن النتائج المحققة العام الماضي جيدة ونحن مستثمرون في إدارة عمليات الاكتتاب باحترافية كاملة للاستجابة للتقلبات في الأسواق. ■

■ يُعد لقاء مونتي كارلو السنوي مؤشراً لما ستكون عليه التجديدات. كيف تتوقعون أن تكون الاتجاهات هذا العام؟

– يعد هذا اللقاء بمثابة قراءة للمستجدات ووضع تصور لما ستكون عليه الأمور فيما بعد في المتغيرات الراهنة.

ومن الواضح أن الجميع في حالة ترقب نتيجة الأحداث الكارثية التي تشهدها معظم أنحاء العالم والتي كان آخرها الزلزال الذي ضرب المغرب على الرغم من كونها لا تقع على خط زلازل بحسب ما أشار إليه العديد من الخبراء والمتخصصين في هذا المجال. وهذا من شأنه أن يضع علامة استفهام والعديد من التساؤلات حول ما إذا كان للتغير المناخي تأثيرات بدأت تظهر إلى العلن لما نشهده من أعاصير وسيول وتغيرات مناخية لم نر مثلها من قبل. وهذا يخلق نوعاً من عدم اليقين لتحديد الاتجاهات المستقبلية. ويضاف إلى ذلك، نلاحظ أيضاً تدفقاً كبيراً للأموال لقطاع إعادة التأمين وفي الوقت نفسه تنسحب العديد من شركات إعادة بسبب الضغوط التضخمية التي تؤثر سلباً على مختلف فروع التأمين.

وفي ما يتعلق بالمواضيع التي تم التطرق إليها تصدّر التغير المناخي والتضخم أبرز العناوين في اجتماعات مونتي كارلو لهذا العام بحيث لم يتم التطرق كثيراً لموضوع الأمن السيبراني.

### مواكبة التقنيات المتقدمة التي تشكل عاملاً أساسياً في نهوض الشركة

■ تعد GEN RE من الشركات الرائدة في مجالها. ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها؟

– في الحقيقة لا يمكن وضع استراتيجية محددة والعمل بموجبها، فالمرحلة الحالية تتطلب وضع خطط تتناسب مع المتغيرات المتسارعة، ونحن على تواصل مع مختلف الأطراف الأخرى لتبادل الآراء واتخاذ القرارات المناسبة.

وبالتالي، مستثمرون على مبدأ الالتزام على صعيد الشرق الأوسط والمنطقة علماً، أن المنافسة شرسة في المنطقة العربية فالجميع يسعى للحصول على حصة وازنة.

وجدير ذكره، أنه في ظل ما يشهده العالم من تطور تكنولوجي

# TRANSFORM RISK INTO RETURN

Having the right perspective to optimize capital, navigate markets and reduce volatility requires an advisor who can help you achieve your business goals.





## ياسر البحارنة (الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE): نحن على يقين من القدرات الموجودة للوصول إلى طموحاتنا لما تمتلكه الشركة من مقومات

على هامش لقاء مونتي كارلو وعلى غرار جميع الاعوام السابقة كان لنا لقاء خاص مع السيد ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE، أوضح فيه أن الأحداث الأخيرة من زلازل وفيضانات سيكون لها تأثير سلبي على اسعار وشروط فرع التأمين على الممتلكات. وبالحدث عن مشكلة التضخم وارتفاع معدلاته أوضح البحارنة أنها تشكل مصدر قلق لأسواق التأمين نظراً لاستمرار النسب في الارتفاع. ورغم ذلك كله تطرق البحارنة إلى نتائج الشركة منوهاً بأدائها الجيد في ظل التحديات الإقليمية والعالمية مؤكداً أن ترست ري مستمرة في وضع رؤى مستقبلية بهدف استعادة مكانتها.

– لا تزال معدلات التضخم المرتفعة تشكل مصدر قلق لأسواق التأمين والإعادة وتحديداً على مستوى دفع المطالبات انطلاقاً من استمرار النسب في الارتفاع وانعدام القدرة على تحديد السقوف التي ستبلغها معدلات التضخم عالمياً. لذلك، نجد أن استمرار التضخم بالتيرة نفسها سيشكل تحدياً كبيراً لصناعة التأمين والإعادة.

### العام الجديد تكلمة للعام الحالي

■ كيف تصفون توجهات الأسواق مع اقتراب موسم التجديدات؟

– من المحتمل أن يكون العام الجديد تكلمة للصعوبات والتحديات التي مررنا بها العام الحالي مع استمرار التشدد نتيجة ارتفاع حجم المخاطر. كما نجد أن عدداً محدوداً من شركات التأمين ستنتج في تجديد الاتفاقيات وفق الشروط والأسعار نفسها.

■ مستمرون في وضع تطلعات ورؤى مستقبلية كي تستعيد الشركة مكانتها

■ نجحتم خلال فترة قصيرة في إحداث نقلة نوعية للشركة، كيف تصفون النتائج المحققة وما هي خططكم المستقبلية؟

– تمكنا من تحقيق نتائج فنية إيجابية جداً ومطمئنة وهذا ما

يجعلنا راضون عن الأداء المحقق في ظل التحديات الإقليمية والعالمية. وقد وضعنا خطط مستقبلية كي تستعيد الشركة مكانتها وتوسع رقعة أعمالها. ونحن على يقين من القدرات الموجودة للوصول إلى طموحاتنا لما تمتلكه الشركة من مقومات والعديد من الفرص المتاحة التي يمكن استغلالها، ومع الوقت سننجز في تحقيق نقلة نوعية. ■



■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– مما لا شك فيه لهذه الأحداث تأثير مباشر على فرع التأمين على الممتلكات في منطقتنا العربية، حيث ستبقى الفروع الأخرى كالتأمين البحري، تأمين الطيران وغيرها بمنأى أو تتأثر بنسب محدودة. إلا أنه من الواضح استمرار نهج التشدد وزيادة الأسعار الذي بدأ العام الماضي، في حين أن التأثيرات السلبية الناجمة عن الخسائر التي تكبدتها السوق المغربية ستحمل معها المزيد من التداعيات على أسواق التأمين والإعادة. وبالتالي، تشير جميع المؤشرات إلى التشدد في التسعير خلال العام ٢٠٢٤.

ويضاف إلى كل هذه التحديات، هناك مشكلة مرتبطة بمعديي التأمين العرب بحيث أن محافظ التأمين لدى المعيدين العرب غير متوازنة وذلك يعود إلى أن حجم الأقساط المحصلة من قبل شركات الإعادة في المنطقة العربية أدنى من تلك التي يمكن

تحصيلها من الأسواق الأوروبية. وبالتالي، ارتفاع حجم الأقساط المكتتبة يعزز من مرونة شركات الإعادة. ومن هنا نجد أن شركات الإعادة الأجنبية تمتلك محفظة متوازنة كونها تلجأ إلى تنوع المخاطر والاكنتاب في أسواق مختلفة.

■ معدلات التضخم المرتفعة تشكل مصدر قلق لأسواق التأمين والإعادة

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟

# The Non Appearance of the Performer cannot be more Disappointing!

Events Cancellation Reinsurance Specialists

**Contact** us today:

+961 1 489 555 +961 78 888 672

[info@premiumbroking.com](mailto:info@premiumbroking.com)

[premiumbroking.com](http://premiumbroking.com)



## Waleed Jabsheh (CEO – IGI):

### We have a proven track record of generating healthy results and we will continue with that

Few months ago, Waleed Jabsheh assumed the role of CEO at IGI. These changes come as part of the succession plan that was put in place in 2020 when the firm became a public company. In his previous role as President, Mr. Waleed exhibited exceptional leadership during a period of significant growth and transition, which resulted in the firm delivering some of the best financial results in its history in recent years. He has played a vital role in developing the IGI culture that has supported the company's long track record of success from humble beginnings in a modest office setup in the spring of 2002 to a global specialist insurer and reinsurer. Mr. Waleed has taken over from founding CEO Wasef Jabsheh, and has committed to continuing Mr. Wasef's foundational ethos steeped in cultural richness and rooted in value-driven principles. IGI's many successes and achievements over the past two decades can be credited to the company's firm understanding of its business goals and the deep pool of talent across the IGI group. Al Bayan Magazine met Mr. Waleed during the Monte Carlo Rendez-Vous, where he offered an insight into his leadership blueprint and the opportunities he is keeping on his radar.



#### We built the company on a clear vision, and will continue to develop and evolve the business based on that approach

##### • What will be your strategy after taking on the role of CEO at IGI and succeeding the founder Mr. Wasef Jabsheh?

- The change in leadership is a natural evolution of the business and the company's succession. Mr. Wasef will continue as the Executive Chairman, and I have stepped into the CEO role. I have been part of IGI's two-decade journey since the beginning. I know I have very big shoes to fill, but feel privileged and lucky to have been able to go through such a journey in my career from an early start. The company was founded on clear morals and values, and a strong set of business objectives - we have not wavered from that approach in the last 21 years, and will continue to execute the same strategy and stick to our philosophy of underwriting discipline. We have continuously posted some of the best results in the market and have a proven track record of generating healthy returns. That is a testament to the approach we have and the appetite and caution that we exercise on a day-to-day basis. We have a recipe that works and we will continue developing and evolving as we always have.

#### Enough is enough; reinsurers take a hard stance

##### • Global reinsurance companies have settled huge claims bills due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?

- There has been a focus on property CAT business because of the natural catastrophes that have happened over recent years, but significant losses have been felt across many lines of business.

- In the last five years the reinsurance markets' performance has been poor, with reinsurers generating marginal results. At the 2022 January renewals, reinsurers said "enough is enough", and pushed for pricing that was more realistic and sustainable. This year there has been a significant change in the industry's landscape, with pricing shifting up and reinsurers imposing far greater restrictions and tighter terms and conditions. The reinsurance market has taken significant steps to improve conditions, and the challenge now is to maintain that. It has only been around nine months since the hardening really started, and even though financial results in the market have been positive in recent quarters, we need much more time to make up for what has been lost over the last few years.

#### In certain areas, inflation is definitely a challenge

##### • Inflation is a major concern nowadays. How is this affecting the insurance & reinsurance markets?

- In certain areas, inflation is definitely a challenge especially on the liability side and especially in western economies such as the US, Europe and

UK. The US has shown significant challenges. However, IGI does not operate in the liability market in the US, so we are a step away from those exposures. Inflation impacts other lines of business as well, but I think the current rating environment is more than adequate enough to compensate for the inflationary environment.

#### We had record results in terms of topline, bottom-line & combined ratio

##### • What are the latest achievements and developments of your company?

- Last year, we had record results in terms of top-line and bottom-line, with a combined ratio of sub 80 percent. In the first six months of this year we achieved 20 percent topline growth, almost doubling our net profits and a combined ratio of 76 percent. We are extremely excited about the environment and looking forward to the coming years ahead - there are plenty of opportunities for the business to grow, provided the company remains conscious of the challenges in the market. IGI is recognized as a successful underwriting shop, but we also have an excellent capital management capability. We announced a new capital management strategy last year, which is focused on 'underwriting first', capitalizing on the opportunities in the market, and then returning any excess capital to shareholders when we don't need it. We reduced our ordinary dividend and initiated a share buyback program of up to five million shares which we have already executed more than 60 percent of. We are buying back our outstanding warrants, and this is all reflecting positively on the company and stock price which is up around 35 percent year to date.

#### All our territories and offices are experiencing healthy opportunities

##### • Are you planning to add certain lines of business to your portfolio?

- For the time being, we have no solid plans to entering any new lines of business in any significant way. We have dipped our toes into cyber this year as a reinsurance play which allows us to manage our aggregate exposures in a much more controlled way. Our business lines will continue to grow - especially those that are more in their infancy, such as cargo and contingency. We also see opportunities in our short-tail lines, specifically property, construction, political violence, and again contingency and cargo. Geographically, the US is still a big growth area for us in short-tail lines, and the rating environment there continues to be the healthiest out of anywhere else. We acquired an MGA in Norway at the beginning of the year and this will help us expand our European platform alongside our Malta operation. We are also expanding in Asia. By and large, all our territories and offices are experiencing healthy opportunities to continue on a successful growth trajectory.

The insurance industry should expect average annual insured losses due to catastrophic events of

**USD 133 billion**

according to models from Verisk that are based on near present climate conditions.

Verisk is the insurance industry's partner in closing the

**68%**

protection gap, providing data-driven insights that help businesses, people, and societies become stronger and more resilient.

With more than

**90%**

of global reported catastrophe losses over the last 20 years covered by Verisk's models, our clients are prepared for and resilient against years with high catastrophe losses.



## Ramon Martinez Carrera (CEO – Active Capital Reinsurance):

**We are looking forward to expanding our footprint and increasing our penetration into new markets**



**R**amon Martinez Carrera, CEO of Active Capital Reinsurance, is a brilliant professional with over 40 years of experience and holds unique insights and a clear understanding of the world's insurance, reinsurance and retrocession markets. He has been a key player and fundamental pillar in the growth and continuity plan of Active Re, having led the expansion of its organizational structure and business development. His attention to detail and continuous strive for excellence strengthens the company's management team, always demanding the best practices and highest operational efficiency. Active Re has had its challenges and opportunities in recent years and it is with the stellar leadership and strategic focus of Mr. Martinez Carrera that many significant successes and milestones have been achieved. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Mr. Carrera during Monte Carlo Rendez-Vous and conducted the following interview.

### The risk capital used and allocated by the insurance and reinsurance companies is under huge pressure

#### • What are the present challenges that the insurance industry is facing?

- The insurance industry is facing quite different problems than several years ago. Initially, there are the general macroeconomic environment factors of recession coupled with inflation. The latter is a big problem for the insurance industry. As long as there is an increase in the insured and reinsured value, we have to ensure that we properly assess how we provide coverage and constantly review the methodology of reserving for the expected future losses.

On the other hand, the geopolitical situation that we are all facing is becoming a real threat and for which all boards of directors and shareholders need to be keenly aware of and be at the forefront of at all times.

At a corporate environment level, there is a major confrontation between powerhouses that we need to follow closely.

Apart from that, due to the general environment within the industry, we will have an increase in frequency and severity of the catastrophic climate-related events.

The so-called secondary perils are becoming increasingly influential and can no longer be considered as secondary in nature. As a result the amount of losses that the industry is facing, including the non-insured losses faced by the countries, continues to widen the protection gap meaning that the economic losses are growing and so the insured losses.

Thus, if we take all this into account, then the risk capital used and allocated by the insurance and reinsurance companies is under huge pressure, and now with the increase of interest rates because of the monetary policies of the central banks, there is another problem for the insurers and reinsurers which is the cost of opportunity in terms of how the industry will match the cost of the

capital with the technical income required to compensate the shareholders.

The industry has opportunities to cope and face that through innovation by introducing new products, changing the way we manage and handle risks, and markets should increase their participation in the risk-taking basis.

At Active Re, we believe that the professional talent is very important. We rely on talent together with more capital and technological assistance.

#### • In your opinion, how can we find the right talent in light of the current market situation?

- We come from a regional spectrum which is Latin America but the more we become global, the more we need different cultures and people to join the company. To address this in a client-focused, strategic manner, our team is located in 13 different cities globally and speak more than ten languages.

### We were "A" rated by A.M. Best

#### • What will be your future plans?

- Recently, we received an improvement in our rating. We were "A" rated by A.M. Best and that is a major step for us because it will open new opportunities and markets. We are aware that there are certain markets and companies that require high-rated partners, so we are looking forward to expanding our footprint and increasing our penetration into more markets than we are now doing business in. In terms of products, we are also expanding our product offering and supporting our cedent companies with our own underwriting team while simultaneously supporting MGAs and regional brokers with facilities particularly in Middle East, Latin America and Asia Pacific.



RAMON MARTINEZ CARRERA, GEORGE ELBITAR & ROBERT ALI

# CONNECT

UNDERWRITING



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

**Property  
Energy  
Political Violence**

**Contact your preferred broker to learn more.**

**Connect Underwriting Ltd.**  
3 Lloyd's Avenue, London EC3N 3DS  
United Kingdom  
E: [info@connectuw.com](mailto:info@connectuw.com) T: +44 20 3036 0024  
[www.connectuw.com](http://www.connectuw.com)



## طارق عواد

(المدير التنفيذي للشرق الأوسط وآسيا - دويتشه روك (DEUTSCHE RUCK)):

### نرغب في المساهمة القيمة في تطوير سوق التأمين في منطقة الشرق الأوسط وآسيا



طارق عواد، المدير التنفيذي للشرق الأوسط وآسيا في دويتشه روك، يمتلك أكثر من ٢٥ عاماً من الخبرة في مجموعة متنوعة من المناصب العليا من بينها رئيس قسم الاكتتاب ومدير عام سابق لهنوفر ري ثم بعدها كرئيس تنفيذي للعمليات بالإعادة السعودية بعد أن عاد إلى ألمانيا حيث في آخر مهامه قاد بداية اكتتاب دويتشه روك في منطقة الشرق الأوسط في ٢٠٢١ وبعدها بداية ٢٠٢٣ في جزء كبير من منطقة آسيا.

إنه شخصية معروفة من أكبر الخبراء في مجال إعادة التأمين في المنطقة، ولديه تاريخ ناجح في آسيا والشرق الأوسط بالإضافة إلى القارة الأفريقية. معرفته وخبرته القيمة في هذه الأسواق ساعدت الشركة في مشاركة خبرتها مع شركات التأمين المحلية والإقليمية في معظم أنحاء المنطقة.

يفتح السيد عواد بتعليقه دخول الشركة في أسواق منطقة الشرق الأوسط وآسيا كخطوة منطوية واستراتيجية في التوسع الجغرافي لدويتشه روك في مجال إعادة التأمين حيث أصبحت الخطوة ملحة بشكل أكبر بعد الفياضانات، والحرائق الأخيرة في عدد من الدول الأوروبية ومنها ألمانيا حيث سوق الشركة الأكبر والتقليدي. وبذلك تساهم هذه الخطوة في تنوع محفظتها وفي نفس الوقت تساهم في جعل الأسواق العالمية أكثر مرونة وأماناً من ناحية المخاطر وخاصة الكارثية منها التي أصبحت تتجاهل الحدود بين القارات وليس فقط بين دول العالم.

في لقاء مع مجلة «البيان الاقتصادية»، تحدث السيد عواد عن الفرص والتحديات الحالية التي تواجه صناعة التأمين في المنطقة، معبراً عن وجهة نظره بشأن شروط التجديد القادمة ومسلاً الضوء على استراتيجية الشركة ونتائجها في منطقة الشرق الأوسط.

### ■ ■ ■ خلال ثلاث سنوات حققنا نجاحاً كبيراً وتجاوزنا جميع توقعاتنا ■ ■ ■

في هذا الإطار أعتقد أن هناك تطوراً جيداً للسوق التأميني عامة لأنه يتجاوب نسبياً مع ديناميات المخاطر والخسائر التي نشهدها في الآونة الأخيرة.

#### ■ ■ ■ سنستهدف التأمين على الحياة في الشرق الأوسط

■ في ضوء جميع التحديات التي تواجه الصناعة، هل لديك استراتيجية جديدة لمنطقة الشرق الأوسط؟

– بالطبع، صياغة استراتيجية لاكتتاب اتفاقيات إعادة التأمين في الشرق الأوسط تتطلب نهجاً مستنيراً استجابة للتحديات الفريدة التي تواجه صناعة التأمين في هذه المنطقة. في ظل المخاطر والتحديات السابقة الذكر، وفي هذا السياق كان لا بد من تهيئة استراتيجية شاملة لبدء العمل في منطقة الشرق الأوسط. هذه الاستراتيجية تضمن المرونة والنمو المستدام وتتجلى في التنوع المستمر في محفظة المخاطر، وفي تشجيع الأسواق على اعتناق كل المعايير التي تحفظ توازنات الربح المتبادل مثل زيادة الأقساط المحتفظة بها وكذلك في تنبيههم على أهمية الانضباط في اعتناق المعايير العلمية والصارمة في تقييم المخاطر وضبط العقود. كل ذلك في منظومة بعيدة الأمد حتى ترسخ الثقة الكاملة بين المؤمن والمؤمن عليه. أما في ما يخص التأمين على الحياة فستبدأ دوتشه روك في اكتتاب هذه المخاطر في دول الخليج العربي والمغرب والجزائر وتونس بدايةً من ٢٠٢٤.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم في منطقة الشرق الأوسط؟

– بالطبع، وكما قلت في البداية نحن سعيدون بما حققناه من نتائج. ففي خلال ٣ سنوات حققنا نجاحاً خارقاً على مستوي الأقساط والنتائج. في هذا النطاق انا راضٍ كل الرضى بهذا الانجاز الذي يعبر عن الثقة والمستوى العالي للاحترافية في أسواق التأمين بمنطقة الشرق الأوسط. في نفس الوقت أتمنى ان تنهض أسواقنا بحلول تأمينية أقوى وأحسن لحماية مجتمعاتنا من المخاطر التي تهدد الانسان والممتلكات. ■



■ ما هي الفرص والتحديات الحالية التي تواجه صناعة التأمين؟

– فرص المنطقة تنبعث أساساً من المكانة المهمة التي ما زالت المنطقة تكسبها من حيث دورها الجيوستراتيجي والاقتصادي في التأثير على ديناميكية الاقتصاد العالمي. وبذلك نلاحظ نمواً غير مستهان به وتطوراً مستمراً في الاستثمارات في المنطقة. التأمين بطبيعته يتبع الفرص المتاحة وبالتالي سينعم بالنمو في السنة المقبلة على الأقل ان شاء الله.

أما من بين التحديات الحالية التي تواجه صناعة التأمين فهناك التضخم وتغير المناخ بصيغتهما العالمية. ثم الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والفيضانات تؤثر أيضاً على الصناعة. هذه الأنواع من المخاطر ونتائجها المدمرة موجودة ومتزايدة في المنطقة مثل الزلازل في تركيا وسوريا وكذلك في بلدي المغرب بالإضافة إلى مأساة الفيضانات الأخيرة في ليبيا الشقيقة، حيث شاهدنا أحبائنا في أكبر محنة في تاريخهم القريب. لكن التحدي الأكبر في رأيي، فهو هل سيستطيع أصحاب القرار في هذه الدول وغيرها من إيجاد حلول تأمينية واقعية واستباقية لمكافحة آثار الكوارث على مجتمعاتها؟

من جانب آخر هناك أخطار مصدرها الفشل الانساني منها الجيوسياسية والمخاطر المرتبطة بالحرب في أوكرانيا، ثم بالنسبة لي لا بد وأن نعطي أهمية قصوى لمخاطر التكنولوجيا منها السايبر والنكاء الاصطناعي وخاصة عندما نجمع بينهما في تطوير المجتمع بما في ذلك الاقتصاد. هنا لا بد وأن نستحضر أهمية تبني أنظمة استباقية أكثر نكاه من النكاه الاصطناعي وكذلك في الابداع للحد من هذه المخاطر التي في رأيي يمكنها ان تتجاوز بكثير آثار «كوفيد» على البشرية..

#### ■ ■ ■ الانضباط سيستمر ويتواصل

■ هل تعتقد أن شروط التجديد القادمة ستكون صعبة؟

– أعتقد ان السوق على وجهته المباشر والاعادة سيمصبان أكثر انضباطاً وأتوقع أن هذا الانضباط سيستمر ويتواصل. في هذا الصدد نحن كعميد تأمين لا يمكننا التكهن ولا حتى التعليق على شروط اتفاقيات الإعادة في السنة المقبلة ولا بعدها لاعتبارات تنظيمية.



# 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](mailto:contact@mena.lockton.com)

W: [locktoninternational.com/mena](http://locktoninternational.com/mena)



**جميل بهو (الرئيس التنفيذي ومدير عمليات الاكتتاب في شركة CONNECT UW):**

## تنحصر أوليات الشركة في تحقيق معدلات ربحية جيدة و ضمان استمرارية أعمالها بعيداً عن التركيز على الحصة السوقية



أكد الرئيس التنفيذي ومدير عمليات الاكتتاب في شركة CONNECT UW جميل بهو أن أبرز التحديات التي شهدتها العام الماضي تمثلت في الارتفاعات الكبيرة في أسعار التغطيات، مشيراً إلى استمرار التحديات نفسها العام الحالي على صعيد الشروط والأسعار. وفي ما يتعلق بمسألة التضخم وتأثيرها السلبي على أسواق التأمين وإعادة، لفت بهو أن الوتيرة التصاعدية لمعدلات التضخم تؤثر سلباً على طريقة العمل وعملية التسعير، كما دفعت بالمعيدين إلى زيادة الأسعار بما يتماشى مع الواقع الجديد. وعن أبرز مستجدات الشركة، أشار بهو إلى إطلاق شركة تابعة ستتولى عمليات الاكتتاب لخطوط تأمين أخرى كالتي تكتتب بها الشركة كتأمين الحوادث والتأمين السيبراني وغيرها. مؤكداً التزام الشركة في خطط العمل نفسها والتي تركز على النمو العضوي وبوتيرة تصاعدية.

– تحرص CONNECT UNDERWRITING على الاكتتاب في خطوط تأمين معينة مثل التأمين على الممتلكات، تأمين الطاقة والتأمين ضد العنف السياسي، على مستوى المنطقة العربية ومختلف دول العالم.

أما بالنسبة لخطوط التأمين الأخرى، نحن في صدد إطلاق MANAGING GENERAL AGENT تحت إسم "STABILITY" والتي ستتولى عمليات الاكتتاب لخطوط التأمين الأخرى مثل التأمين ضد الحوادث والتأمين السيبراني وتأمين حالات الطوارئ "CONTINGENCY INSURANCE" والتأمينات المالية.

■ تتخوف شركات إعادة الكبرى والرائدة من التأمين السيبراني، ما الذي يدفعكم للاكتتاب في هذا النوع من الأخطار؟

– ستركز نشاط "STABILITY" على قطاع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم بعيداً عن الشركات الكبرى. كما ستستخدم الشركة التقنيات الحديثة في إدارة عملياتها وطرح حلول مرنة للوسطاء الذين نتعامل معهم.

**نطمح لتحقيق معدلات نمو تتراوح بين ١٥ و ٢٠٪ سنوياً**

■ كيف تصفون النتائج المحققة؟

– تعتمد الشركة خطأً مشابهة في الوصول إلى أهدافها والمتمثلة في النمو العضوي، انطلاقاً من وجود شركات إعادة تابعة لـ CONNECT UNDERWRITING مثل CONNECT RE و PIXEL RE. ويضاف إلى ذلك، لا تسعى الشركة للوصول إلى نسب نمو مرتفعة وبوتيرة متسارعة، بل نطمح تحقيق معدلات نمو تتراوح بين ١٥ و ٢٠٪ سنوياً

وربما أقل بما يتماشى مع الاستراتيجية الموضوعية. وبالنسبة لـ STABILITY الأمور مختلفة تماماً حيث ستتحصر عملياتها الاكتتابية ضمن سوق لويديز فقط وليس في رأس مال الشركة. كما تنحصر أوليات الشركة في تحقيق معدلات ربحية جيدة و ضمان استمرارية أعمالها بعيداً عن التركيز على الحصة السوقية. ■

■ ما هي التحديات المستجدة التي تواجهها شركات التأمين وإعادة في المنطقة؟

– شهدت تجديدات العام الماضي ارتفاعات كبيرة في الأسعار ومن المرجح أن تسلك التجديدات هذه السنة المسار نفسه وستكون مشابهة من ناحية الشروط والأسعار.

**النجوء إلى التعديلات**

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– عمدت العديد من شركات إعادة في العام الماضي إلى رفع أسعار التغطيات المتعلقة بـ "Critical Natural Catastrophe Coverage" والبعض الآخر توقفت عن الاكتتاب في هذا النوع من الأخطار. وبطبيعة الحال ستلجأ العديد من شركات إعادة إلى إجراء تعديلات نتيجة التعويضات الضخمة التي سددتها جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم، وسيكون لذلك تأثير مباشر على الأخطار المتعلقة بالتأمين ضد الكوارث الطبيعية وسترتفع أسعار التغطيات بكل تأكيد.

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

يعد التحدي الأبرز لأسواق التأمين وإعادة هو ارتفاع معدلات التضخم عالمياً، وهذا ينتج عنه انخفاضاً في القيمة الفعلية للبوليصة بنسبة تتراوح بين ٢٠ و ٣٠٪. في حين أن الوتيرة التصاعدية لمعدلات التضخم تؤثر سلباً

على طريقة العمل وتخلق مشكلة في عملية التسعير. وانطلاقاً من المستجدات الجديدة التي فرضت واقعاً مختلفاً أصبحنا مجبرين كغيرنا من شركات إعادة حول العالم على زيادة الأسعار بما يتماشى مع الضغوط التضخمية التي فرضت نفسها.


**إطلاق شركة تابعة تحت إسم "STABILITY"**

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟



من اليمين: رنا بهو، جميل بهو، RAMON MARTINEZ CARRERA، ERICH JOHANSSON، ROBERT ALI وإحسان عبد المجيد



 XL Reinsurance

# Your global partner for Reinsurance



**Know You Can**

## عمرو سرطاوي

(الرئيس التنفيذي لـ AON RE في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا؛



## حافظت شركة AON RE على ريادتها في سوق وساطة إعادة التأمين

AON RE أحد أقسام وسيط إعادة التأمين AON، وهو مستشار رأس المال متكامل الخدمات، وتتمتع قاعدة عملائها بإمكانية الوصول إلى مجموعات واسعة من الحلول والخدمات الرأسمالية المتكاملة مع أكثر من ٨٠ مكتباً في ٥٠ دولة حول العالم.

عمرو سرطاوي الرئيس التنفيذي للشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا، وفي مقابلة خاصة أشاد بأداء معظم الأسواق في المنطقة موضحاً أن حجم الخسائر من جراء الزلزال الذي ضرب المغرب لا يزال محدوداً مقارنة بحجم الخسائر التي خلفها زلزال تركيا، وأوضح عمرو سرطاوي أن RE AON حافظت على ريادتها في سوق الإعادة مع تحقيق عموالات تعدت ٢,٣ مليار دولار نهاية ٢٠٢٣، فضلاً عن دخولها في استثمارات عديدة لتطوير الأعمال والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء.

### ■ ■ ■ دخلنا في العديد من الاستثمارات لتطوير أعمالنا والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء ■ ■ ■

#### تجذب أسواق الخليج كبرى شركات الإعادة العالمية

■ هل تتجذب شركات الإعادة العالمية الاكتتاب في بعض الدول العربية؟  
– تجذب أسواق الخليج عموماً كبرى شركات الإعادة العالمية باستثناء سلطنة عُمان حيث نسب التعرض للمخاطر مرتفعة جداً بسبب الكوارث الطبيعية فتكون شركات إعادة التأمين أكثر حذراً.

#### تنخرط الشركة في مختلف خطوط الأعمال

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟  
– نحن مستمرين باعتماد الاستراتيجية نفسها والمتمثلة في خدمة العملاء ضمن أفضل السبل المتاحة وإتاحة الفرصة لهم لإدارة رؤوس الأموال والمخاطر بطريقة أفضل. بالإضافة إلى الاستمرار في عمليات التوظيف على نطاق المنطقة ككل، وفي الوقت نفسه سنعمل على مضاعفة أعداد الموظفين في المملكة العربية السعودية. كما أن الشركة تنخرط في مختلف خطوط الأعمال وتوسعى جاهدة إلى إعادة التمرکز بهدف خدمة عملائها بشكل أفضل بالتعاون والتنسيق مع شركائها المباشرين.

■ كيف تقومون لقاء مونتني كارلو لهذا العام؟

– كان للشركة حضور قوي ضمن فعاليات هذا المؤتمر، كما حافظت شركة AON RE على ريادتها في سوق وساطة إعادة التأمين مع توقع تحقيق عوائد مرتفعة تقدر قيمتها بـ ٢,٣ مليار دولار مع إنتهاء العام ٢٠٢٣ بزيادة عن العام الماضي. بالإضافة إلى دخولنا في العديد من الاستثمارات لتطوير أعمالنا والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء. ■



فريق عمل AON ويظهر من اليمين: محمد المرهون، EMIR ERGUNER، عمرو سرطاوي ومصطفى جراح

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– على الرغم من كل هذه الأحداث لا يزال الأداء إيجابياً لمجمل الأسواق في منطقتنا خلال العام الحالي. وفي ما يتعلق بالزلزال الذي ضرب المغرب من المبكر الحديث عن حجم الخسائر، إلا أنه بحسب وجهة نظري حجم الخسائر محدود نسبياً، ولن يكون هناك تأثيرات سلبية ضخمة على قطاع إعادة التأمين مقارنة بحجم الخسائر التي خلفها زلزال تركيا.

#### تشهد المنطقة تدفقاً كبيراً للمشروعات والاستثمارات الضخمة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها على صعيد المنطقة؟  
– تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تدفقاً كبيراً للمشروعات والاستثمارات الضخمة مما يحتم علينا مواكبة الطلب المتزايد لهذا الكم الهائل من المشروعات. وفي الجانب الآخر يُعدّ التحدي الأبرز إيجاد الكوادر البشرية المتخصصة وتوظيفها لتلبية الطلب الكبير الذي تشهده المنطقة.

#### نجحت دول الخليج في السيطرة على معدلات التضخم

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟

– بات التضخم مصدر قلق للعديد من الدول والبنوك المركزية التي تحاول جاهدة كبح هذه المعدلات، إلا أنه في المنطقة العربية وتحديدًا في دول الخليج تحققت نجاحات كبيرة في السيطرة على معدلات التضخم.



**INNOVATIVE  
GENUINE  
INTEGRITY**



**IGINSURE.COM**

**INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE**

## Natalie van de Coolwijk (Regional Director Middle East & Africa - Gallagher Re)

### We will be focusing on customized solutions for balance sheet and earnings volatility relief and CAT pools

**N**atalie van de Coolwijk is the Regional Director, Middle East & Africa at Gallagher Re and is responsible for client relationships and business development across the region. Her experience covers all aspects of the reinsurance chain, including reinsurance purchase and management, underwriting and broking. She is passionate about the use of (re)insurance to enhance the resilience of economies and societies, especially for developing regions. In a Q & A with Al Bayan Magazine during Monte Carlo Rendez-Vous, Mrs. Natalie talked about the present challenges facing the insurance industry, expressing her point of view regarding the huge compensation that global reinsurance companies have settled due to natural catastrophes, and shedding light on their future plans in the MENA region. Following is an extract from the interview.



ANTOINE ZAKHOUR CONDUCTING AN INTERVIEW WITH NATALIE VAN DE COOLWIJK

• **What are the present challenges that insurance industry is facing?**

- At an international rather than a territory specific level, inflation is one of the most relevant topics. There is still uncertainty as to whether primary rates are adequate and able to absorb the inflationary pressures we are observing because of prevailing macro-economic conditions. Insurers should ensure that their underlying rates keep up with market forces that have an influence on their results. Secondly, the developments in the reinsurance market are also impacting primary insurers. We have seen quite material hardening in terms and increases in retentions - these have introduced further volatility into the primary insurance space and shifted pressure onto insurer balance sheets.

**Level of competition could potentially mute the impact of any hardening**

• **Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- I think we should consider different segments of the MENA region. In North Africa, we just witnessed an earthquake in Morocco. Not only is this a tragedy in terms of loss of life and economic consequences, but unfortunately it will also have an impact on the insurance and reinsurance market. Thankfully Moroccan authorities have been proactive and there are catastrophe pools which offer some relief to the local economy and insurers. It is positive to see that the catastrophe pools are



DIALOGUE BETWEEN ANDREAS POLLMAN, NATALIE VAN DE COOLWIJK & CHEMSEDDINE KASSALI

responding in the manner for which they were designed and developed in the first place. Moroccan earthquake is not an unexpected event in the sense that it is a primary peril for which reinsurance was intended and reinsurers have priced accordingly. Nevertheless, it will have an influence on reinsurance capacity, terms and conditions.

If we look at the GCC region, the market is heavily traded and hence we expect more stability as competitive forces mute the impact of any hardening.

• **What will be your future plans in the MENA region?**

- We have extensive plans for the region; we have been growing very well over the last year or two and we have been strengthening our presence there.

As sole broker on the parametric pool in Morocco and lead broker on the indemnity based pool, we see catastrophe pools as a strong regional theme and effective mechanism for addressing the insurance penetration gap. I think the recent earthquake event will potentially cause other countries in the region to accelerate any plans they might have had with respect to such pools.

In some countries, for example Saudi Arabia, the changes to solvency regulations have resulted in a greater need for reinsurance specifically aimed at alleviating solvency strain. Our team has experience in structuring such customized solutions to help our clients with balance sheet relief. We can also assist with solutions that are more focused on addressing increased earnings volatility which has predominantly resulted from pressure on retention levels.

# Life & Health Reinsurance Solutions Tailored to You

Do you have the right  
resources and expertise  
to achieve your goals?

Whether you're developing a  
new business strategy or  
looking for assistance managing  
an in-force block, we can help.

Gen Re offers reinsurance solutions,  
risk management support, and  
competitive market and consumer  
insights to achieve your risk  
management objectives and  
corporate goals.



*A Berkshire Hathaway Company*

[genre.com](http://genre.com)

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

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)  
Regulated by DFSA

## ناجي عبود (العضو المنتدب لأعمال التجزئة في شركة LOCKTON):



### نعمل على تعزيز وجودنا في المنطقة وزيادة استثماراتنا في الكوادر البشرية

تعد شركة لوكتون LOCKTON من أكبر شركات وساطة التأمين وإعادة التأمين، فهي توفر خدمات وساطة التأمين وإعادة والإعادة والخدمات الاستشارية والإدارية لبرامج التأمين ودرء المخاطر وإدارة المطالبات فضلاً عن الخدمات والمنتجات التأمينية.

وفي لقاء مع السيد ناجي عبود العضو المنتدب لأعمال التجزئة في الشركة شرح تأثير الزلازل والفيضانات على عمل شركات التأمين خاصة بعد تسديدها تعويضات ضخمة جرّاءها مشيراً إلى أنه مع تزايد الكوارث الطبيعية من جراء التغير المناخي ستزداد مشكلتنا القدرة الاستيعابية وطرق التسعير، وهذه الأخيرة ستكون التحدي الأبرز وفق المؤشرات. أما بالنسبة لمشكلة التضخم التي تشكل مصدر قلق واهتمام لأسواق التأمين، فموضوع زيادة الأسعار هو الخلاص لعدم الوقوع في الخسارة.

التجديدات المقبلة، أما الآن فينصب تركيز هذه الأسواق على موضوع زيادة الأسعار ونسب الاحتفاظ، إلى جانب نسب التعرض المتعلقة بالكوارث الطبيعية.

ومن جهة أخرى، بات من الواضح أنه في المستقبل ستزداد الحاجة إلى الـ "PARAMETRIC INSURANCE PRODUCTS" على مستوى منطقتنا العربية كما نشهد تطور في الاستشارات والعمل في هذا النطاق، خصوصاً في سلطنة عمان والجمهورية العربية المصرية.

#### تعزيز وجودنا في المنطقة وزيادة استثماراتنا في الكوادر البشرية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– افتتحت لوكتون في سلطنة عمان عملياتها المتعلقة بقطاع التجزئة "RETAIL OPERATIONS" حيث سيتم إطلاقها رسمياً خلال الأسابيع المقبلة.

كما تعمل الشركة على تعزيز وجودها في المنطقة من خلال التوسع نحو المملكة العربية السعودية وسلطنة عُمان، بالإضافة إلى زيادة استثماراتها في الكوادر البشرية والعمل على توظيف أصحاب اختصاص في مجال التجزئة بهدف الارتقاء بعملياتها في هذا الجانب. ■



■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– سددت شركات إعادة العالمية تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية والأعاصير التي ضربت أجزاء كبيرة في العالم والتي كان آخرها زلزال تركيا والمغرب، إنما فيما يتعلق بالمغرب لا تزال الخسائر غير واضحة. في حين أنه مع استمرار الأعاصير في الولايات المتحدة الأميركية بالوتيرة نفسها من المتوقع أن تتجه التجديدات للمزيد من التشدد على مستوى التسعير، كما أنه مع تزايد الخسائر التأمينية قبل انتهاء العام الحالي ستتفاقم مشكلتنا القدرات الاستيعابية وطرق التسعير. إلا أن المؤشرات تؤكد أن التحدي الأبرز سيتمثل في عملية التسعير وزيادة نسبة التحمل لشركات التأمين. وهذه الزيادة بالكوارث الطبيعية ستؤدي إلى زيادة التركيز على المخاطر الثانوية خلال موسم التجديدات المقبل.

#### ستزداد الحاجة إلى الـ "PARAMETRIC INSURANCE PRODUCT"

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

– شكل التضخم مصدر قلق واهتمام كبيرين لأسواق التأمين وإعادة خلال العام الماضي وهذا الوضع سيستمر خلال موسم



# 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.





## كريم جبري

(مدير أول - إدارة علاقة العملاء في شركة UIB)؛

### تحقق UIB أرقاماً إيجابية وفق الاستراتيجية الموضوعية

بعد أن أبدى أسفه الشديد على الضحايا والمصابين، رأى السيد كريم جبري مدير أول - إدارة علاقة العملاء في شركة يو أي بي UIB أن حجم خسائر الزلزال الذي ضرب المغرب مؤخراً لم تحدد وفق أرقام واضحة ودقيقة مرجحاً أن الخسائر المؤتمنة محدودة، ولا تزال هناك ضبابية في ما يتعلق بالانعكاسات السلبية للزلزال على تجديد الاتفاقيات.

ومن جهة أخرى، لفت السيد جبري إلى وجود اجماع من مختلف شركات الإعادة تؤكد فيه الاتجاه نحو المزيد من التشدد مع استمرار الصعوبات في السوق. مؤكداً أن الشركة تضع خدمة العميل في صلب اهتماماتها مع الالتزام التام في تقديم أفضل الخدمات التي تحاكي احتياجات المتعاملين معها مشيراً في الوقت نفسه إلى تحقيق نتائج إيجابية مع الاستمرار في اتباع النهج نفسه في أسلوب العمل والسياسة المتبعة.

### ■ ■ ■ نجعل خدمة العملاء أولوية ولنلتزم بتقديم أفضل الخدمات التي تحاكي احتياجاتهم ■ ■ ■

#### ■ ■ ■ نلتزم بتطبيق أفضل الخدمات التي تحاكي احتياجات العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– نجعل خدمة العملاء أولوية وفي صلب اهتماماتنا مع وضع خطة لبلوغ ذلك، كما الالتزام التام بتقديم أفضل الخدمات التي تحاكي احتياجاتهم الأمر الذي يساهم في تقدم الشركة وكسب ثقة المتعاملين معنا، مع الاستمرار في اعتماد هذا النهج. أما في ما يخص النتائج تحقق الشركة أرقاماً إيجابية وفق الاستراتيجية الموضوعية.

ولا بد من الإشارة إلى أن UIB استحوذت على شركتي وساطة تأمين وإعادة تأمين في البيرو PERU وافتتحت مكتباً جديداً في ميامي MIAMI. ■ ■ ■

تركيا ومؤخراً المغرب، إلا أن الزلزال الذي ضرب المغرب لم يحدد حجم الخسائر إلى حد الآن وفق أرقام واضحة ولكن من المرجح أن الخسائر المؤتمنة محدودة، ولا تزال هناك ضبابية حول مسألة الإنعكاس السلبى للزلزال على التجديدات.

#### ■ ■ ■ نعمل الحكومات والأفراد على التكيف مع الواقع الجديد

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟

– لا تزال مسألة التضخم مصدر قلق لشركات التأمين والإعادة، إلا أنها ليست بالحجم الذي كانت عليه مع بداية العام الحالي، انطلاقاً من تقبل الأسواق والحكومات والأفراد لموضوع التضخم والعمل على التكيف مع هذا الواقع الجديد.

■ بعد عقد مجموعة من اللقاءات والاجتماعات كيف تصفون موسم التجديدات العام ٢٠٢٤؟

– في الحقيقة لا تزال الصورة غير واضحة فيما يتعلق بالتجديدات لهذا العام، إنما هناك إجماع من مختلف شركات الإعادة بأن الأسواق لا تزال صعبة وهناك إتجاه للمزيد من التشدد.

#### ■ ■ ■ الخسائر المؤتمنة محدودة جداً

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– أولاً أود أن أبدى أسفي الشديد على جميع الضحايا والمصابين وعائلاتهم. شهد العالم هذا العام العديد من الكوارث الطبيعية والزلزال التي ضربت كل من



من اليمين: يوسف فاسي فهري وكريم جبري



من اليمين: كريم جبري، ياسر البحارنة، محمد قطب، كمال طباجه وسيلين دياب



For us, progress is much more than moving on as before; it is about confidently setting new boundaries for success. Harnessing the power of evolutionary innovation and 140 years of expert vision, we stay one step ahead to move people forward in capable, prepared, courageous, and confident ways. A future we can invest in, and that you can trust in.

# Pushing boundaries forward

## Christina Chalita

(Senior Vice President –Nasco Insurance Group):

### We are consolidating our foothold in the GCC & Middle East which are our core area

Christina Chalita, Senior Vice President Facultative and Regions at Nasco Re, has been active in the reinsurance industry since 1993 and enjoys extensive experience in reinsurance facultative placement mainly in property structured deals, specialty lines such as political violence; cyber and financial lines. She is a results-driven, strategic and customer-focused executive with a hands-on approach to driving world-class efficiency in both quality and financial performance for all the MENA cedents. Mrs. Chalita, who is an IMD Lausanne Alumni Fellow has administered many workshops for new products in cooperation with world leading reinsurers. Al Bayan Magazine met Mrs. Chalita on the sidelines of the Monte Carlo Rendez-Vous and conducted the following interview.



• Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?

- The tendency is that CAT exposure and CAT covers will be more restricted and scrutinized. The modeling has always been applied to earthquake exposure but now there is a new element which is the flood exposure which has not been modeled before. And yet, underwriters are now concerned about this peril much more than about earthquake exposure because they have enough data and funds on the latter as opposed to flood exposure which has proven more painful than the earthquake exposure itself. So it's a near certainty that we will be affected and that we will see an increase in prices and conditions in line with what we are seeing for the rest of the world. As a result, the market in the MENA region should be concerned about these perils, and modeling as well as actuarial studies are now the name of the game and consequently there will be some restructuring on several treaties in order to cater for these perils.

### We are heading towards stability in inflation

• Inflation is a major concern nowadays. How is this affecting the insurance & reinsurance markets?

-It is no longer affecting the insurance and reinsurance markets so much. Inflation is coming under control. Inflation in the GCC has been significantly lower than



in most advanced and emerging market countries Nevertheless, we are heading towards stabilizing inflation although at a higher rate than in the past and the market has catered for inflation parameters in the January renewals.

• Do you think the terms and conditions of the upcoming renewals will be tough?

- Definitely, we will encounter some changes in the terms and conditions of the renewals especially for the property rates and CAT exposure.

### We are the first broker to be 100% owned by a non-Saudi shareholder

• What are the latest achievements and developments of your company?

- We are proud to say that Nasco Saudi Arabia became fully owned by Nasco France in 2023. We are the first broker to be fully owned by a non-Saudi shareholder. This will give us much more motivation and we feel empowered to grow the market. Nasco was one of the first companies to integrate the Saudi market we are

looking to expand the Nasco services and brand name in this market. We plan to develop the team further in KSA. Moreover, we set up Nasco Re in Kenya as a joint venture with one of the biggest brokers in the country. Nasco now also operates in Oman through our newest office there in Muscat. We have never stopped expanding, be it in the Middle East or beyond.



**WE**  
know  
**RISK.**



**TransRe**  
*We value risk.*

[transre.com](http://transre.com)

## Hanene Boukhris

Regional Director North Africa - Waica Re

**We have entered the era of beyond by coming to make financial impact in the GCC & MENA markets**

Since its inception, the philosophy of Waica Re has always been to provide greater insurance and reinsurance capacity in the West Africa region in the context of the continued integration of the West African financial sector. The guiding principle is “going the extra mile” for its clients who should receive even better service than they currently do with existing reinsurers. Its priority is to build customer relationships based on trust and value and



which will be delivered using cutting-edge technology. Hanene Boukhris, Regional Director North Africa at Waica Re, is an ambitious character and an experienced professional with a strong background in Reinsurance Brokerage. She is recognized as a strategic leader and critical thinker, with a strong record of execution in multiple environments and cultures. Al Bayan Magazine met Mrs. Boukhris on the sidelines of Monte Carlo Rendez-Vous and conducted the following interview.

• **Inflation is a major concern nowadays. How is this affecting the insurance & reinsurance markets?**

- Indeed, it is affecting us a lot especially that the cost of claims is increasing. For many types of claims, this increase can be significantly higher than standard measures of inflation. Over the last few years, a range of unexpected factors have combined to drive up materials, labour and logistics costs. Some have also resulted in an increased number of insurance claims, making it more expensive to process and settle them. These factors include Brexit, war in Ukraine, shortage of semiconductor chips, Covid-19, an increase in fraudulent claims, climate change, modern building materials and care costs. Claims cost inflation can have multiple impacts on businesses and can lead to increased premiums, underinsurance, and claims can take longer to settle. Also, inflation is affecting the salaries of employees who are moving from one job to another seeking for a better life. Thus, inflation is really challenging and we hope things will get better soon.

• **Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- I believe that reinsurers will tend to increase their prices and impose tough conditions in the MENA region due to the high losses resulting from climate change. Thus, increasing the rates is mandatory to ensure a profitable results for reinsurers.

• **What will be your future plans?**

- Based on our strategy, we will analyze our results in various parts of the region and expand beyond Africa. Recently, we opened a new office in Dubai in order to better serve our customers and work towards a better tomorrow. We are excited to choose DIFC because it is future looking, seeking to reimagine the future of finance and redefine growth. DIFC as a global hub of finance says the future is here and we, as a forward-looking reinsurance company with a diversified reinsurance capacity and currently one of the fastest growing companies in Africa, join them to bring the future as we work together towards a stronger tomorrow. Our products and services are designed to enhance the economic and financial development in Africa and beyond, and we have entered the era of beyond by coming to make financial impact in the GCC and MENA markets. We hope that 2024 will be a stable year because we suffered this year a lot.

## Salvatore Orlando

(Partner Re):

**Partner Re plans to be a professional reinsurer with technical attitude**

Salvatore Orlando, Head of SP&C WSE & CEERTA and member of Senior Management at Partner Re, discussed in his interview with Al Bayan Magazine the present challenges facing the insurance industry, shedding light on the prices and conditions of some lines in the MENA region, and giving us an idea about their future plans. Below is the Q & A.



• **What are the present challenges that insurance industry is facing?**

- I think what is important right now is to start discussion about technical underwriting, which means to access the effective exposure that we have in different line of business especially in motor, property and casualty. Each and every country has different rules and problems and thus to make sure that companies can define the right return, we need to understand the volatility that we have in their portfolio.

• **Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- One one side, we need to understand and cover for the exposure that we have in the line of business but then we need to see if this line can afford to pay for the exposure that we have. In property for example, we cannot ask in percentage but we need other lines of business that contribute and subsidize other exposures. If we have in our portfolio 60 percent motor, 20 percent property and 10 percent casualty, then we can ask the risk price for the property but we need also margin from the motor to pay for the losses. Therefore, rates must be properly adapted to other lines to be able to have a balanced portfolio.

• **What will be your future plans?**

- The plan of Partner Re is to be a professional reinsurer with technical attitude and right returns for the capital we deploy. For that purpose, if terms and conditions are correct and acceptable, then we will be on the right track.

## Liberty Mutual Re President: It's time to shape the shifting market

Liberty Mutual Re's President **Dieter Winkel** declared that the world of reinsurance is undergoing a significant transformation. He noted that as we navigate these changes, effective communication is paramount. "In a landscape of uncertainty and change, the importance of maintaining transparent and robust lines of communication with our valued clients and brokers cannot be overstated", adding that in an era when the reinsurance market is experiencing profound shifts and unexpected challenges, the role of clear and honest communication emerges as a cornerstone for success.

**Winkel** stated that in a time marked by substantial change, a policy of transparency is indispensable, assuring that by communicating our perspectives early, brokers and clients will be offered the time they need to adapt. "This candid approach is the cornerstone of building trust over time, which is crucial in the partnership between cedant and reinsurer", adding that disorganization and last-minute decision-making in the market result in heightened uncertainty, and benefit no one.

**Winkel** said that given the historical backdrop of subpar returns in the reinsurance market and the mounting uncertainties within the risk landscape, the call for sustainable reinsurance structures and terms and conditions is now more resonant than ever before. As the market landscape continues to shift, **Winkel** noted that tough decisions are inevitable and will continue to have to be made, commenting that retention levels, pricing adequacy and coverage will remain in focus, and further increases and tightening will be required in some areas. "Communicating these shifts in risk appetite and product line strategies to our clients with transparency is paramount".

He proclaimed that the evolving reinsurance landscape also means that we need new and better data points to evaluate risk and the reinsurance market needs to continue clearly laying out its requirements for more and better data points, and to ensure seamless information flow across all stakeholders.

**Winkel** announced that by acknowledging the emergence of non-modelled losses stemming from climate-related events, the industry has incorporated a broader perspective into the reinsurance conversation. Looking ahead, **Winkel** revealed that the future reinsurance paradigm calls for a partnership where all parties align their understanding of coverage, risk appetite and objectives through clear and timely communication, supported by a robust, data-driven information exchange. "In an environment where adaptability and creativity are pivotal, client and broker relationships should be anchored in transparency, reliability and trust".



## محمد الدخيلي (المدير العام لشركة GAT - تونس): تحقق الشركة مؤشرات إيجابية وتقدماً ملموساً في النتائج

تعد شركة GAT من بين شركات التأمين الثلاثة الأوائل في تونس بفضل ثقة العملاء بفرق عملها ذي الخبرة الواسعة في هذا المجال إضافة إلى التزامها القيم المجتمعية وتلبيتها لكافة الاحتياجات، وفي حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد محمد الدخيلي المدير العام للشركة أخبرنا أنه مع تسديد شركات التأمين التعويضات الضخمة نتيجة الكوارث الطبيعية لا بد من تغيير الشروط وبالتالي ارتفاع الأسعار لدى تجديد الاتفاقيات للعام القادم، مشيراً من جهة ثانية إلى أبرز التحديات التي تواجه سوق التأمين التونسي وتمثل في التوازنات المالية للتعاقدات ومسألة تسوية المطالبات فضلاً عن كيفية تأمين السيولة اللازمة للدعم. وفي سياق آخر، أوضح الدخيلي أن GAT حققت أرباحاً لا بأس بها وهناك مؤشرات إيجابية لناحية النتائج المحققة.

■ كيف تصفون توجهات الأسواق بعد مشاركتكم في لقاء مونتي كارلو في دورته الحالية؟  
- في الحقيقة نجد أنه من السابق لأوانه تحديد توجه الأسواق في المرحلة المقبلة، انطلاقاً من أن القرارات الجديدة في سوق إعادة التأمين والتشدد في الشروط مرتبطة بالمعطيات والمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية.

■ سجلت الشركة أرباحاً فنية ومالية وفق الاستراتيجية الموضوعية  
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟  
- تحقق الشركة مؤشرات إيجابية وتقدماً ملموساً في



النتائج وحجم المعاملات بنسبة 10٪ هذا العام. بالإضافة إلى ذلك، سجلت الشركة أرباحاً فنية ومالية وفق الاستراتيجية الموضوعية. ويبقى التحدي الأبرز حول كيفية الحفاظ على موقعنا في السوق والعمل الحديث على تقديم خدمات متميزة للعملاء أفضل من تلك المتاحة في الوقت الراهن. ■

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

- تعد هذه المعادلة متداخلة فيما بينها، بحيث أنه مع تسديد شركات إعادة تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية سنشهد حتماً تبديلاً في الشروط والأسعار عند تجديد الاتفاقيات للعام المقبل. وبحسب وجهة نظري الخاصة نحن مقبولون على زيادة في شروط التسعير لمختلف المخاطر.

### تحديات ثلاث يواجهها قطاع التأمين في تونس

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في تونس؟  
- تتمثل أبرز التحديات في سوق التأمين التونسي في التوازنات المالية للتعاقدات، إلى جانب مسألة تسوية المطالبات، إلى جانب كيفية تأمين السيولة اللازمة لدعم النشاط الفني.



## حبيب جعلوك (عضو مجلس إدارة شديد ري): مجموعة شديد استحوذت على العديد من الشركات المهمة عالمياً ونحن في طور استيعاب وتقوية هذه العمليات

أوضح السيد حبيب جعلوك عضو مجلس إدارة شديد ري CHEDID Re، على هامش لقاء مونتي كارلو، أن الكوارث الطبيعية تكبد شركات التأمين وإعادة خسائر فادحة، ما يجعلها تحدّد حجم الخسائر ونسب التأثير بالمتغيرات التي تشهدها الأسواق، مشيراً إلى حدوث عملية إعادة تقييم للأسعار عند تجديد الاتفاقيات، وسيتعامل المعيدون مع كل شركة على حدة حسب الأسواق ونتائج الاتفاقيات.

وفي سياق مختلف تطرق السيد جعلوك إلى عمليات الاستحواذ التي تمت بين مجموعة Chedid Capital وشركة ASCOMA، كما استحوذها على أسهم TRILOGY MGA في لندن.

### دراسة كل شركة تأمين على حدة

■ إنطلاقاً من مشاركتكم في مؤتمر مونتي كارلو، هل تمكنتم من تحديد توجهات الأسواق خلال المرحلة المقبلة؟

– ستعتمد شركات إعادة الإعادة إلى دراسة كل شركة تأمين على حدة والنتائج المحققة لكل منها. ولكن مما لا شك فيه أنه سيكون هناك المزيد من التشدد عند تجديد الاتفاقيات، ويبقى على كل معيد إتخاذ القرار الذي يناسب استراتيجيته الاكتتابية في كل من أسواق التأمين حسب خصوصيته.

■ ما هي آخر مستجدات شركة شديد ري، وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– نحن في طور العمل على تقوية واستيعاب عملية الاستحواذ التي تمت بين مجموعة شديد كابيتال و ASCOMA. حيث أصبحت مجموعة شديد كابيتال عبر شبكة Chedid Insurance Brokers و ASCOMA من أكبر شركات وسطاء التأمين في أفريقيا والشرق الأوسط.

بالإضافة إلى ذلك استحوذت شديد كابيتال على أسهم TRILOGY MGA في سوق لندن، مع استمرار العمل على تقوية وجود المجموعة في الأسواق التي تعمل فيها. وتهتم المجموعة بمواصلة مساعيها للاستحواذ على شركات وساطة تأمين في الأسواق التي ليس لها حضور فيها. ■

■ سَدَّت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– تبني شركات إعادة التأمين سياستها وقدراتها الإكتتابية حسب الأسواق والنتائج التي تحققتها. فنتائج الربح أو الخسارة تختلف من سوق إلى آخر، وليس هناك وحدة معايير. لقد لمسنا خلال لقائنا مع معيدي التأمين توجه لإعادة النظر بهيكلية برامج إعادة التأمين. فقد بدأوا منذ بضع سنوات بالطلب من شركات التأمين بزيادة احتفاظها "Net Retention" وبخفيض حدود التغطية في حال حدوث كوارث "Event Limit".

### شركات الإعادة أقل تأثراً بمعدلات التضخم

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟

– تُعد شركات الإعادة أقل تأثراً بمعدلات التضخم المرتفعة مقارنة بالجهات الأخرى كالأفراد والمؤسسات. فعلى سبيل المثال، هناك بعض المخاطر المؤمن عليها في السوق المصرية سعرها محدد بالجنيه المصري ومع تفاقم الأوضاع النقدية وتراجع قيمة العملة الوطنية إنخفضت قيمة المبلغ المؤمن عليه، وهذا ما دفع بشركات التأمين إلى إعادة تقييم مبالغ التأمين المعمول بها سابقاً نتيجة تراجع قيمة التعويض للمؤمن له "Average Clause".



فريق عمل CHEDID RE في MONTE CARLO



اجتماع CHEDID RE و STAR

# We connect the dots, so you don't have to

One loss event can draw multiple insureds in an event and clash multiple times within a single portfolio.

That is the power of Connected Risk.

At Russell, we work with our clients to join up the dots to get a deeper understanding of exposure through scenario analysis.

This enables clients to optimise their net portfolio exposure after (re)insurance and/or risk financing.

[russell.co.uk/analysis](https://russell.co.uk/analysis)

## الكابتن ريشار شلهوب (رئيس شركة BROKTECH):

### سدت شركات إعادة التأمين التي نتعامل معها جميع المستحقات المالية للمتضررين من انفجار مرفأ بيروت



في حوار خاص، على هامش لقاء مونتي كارلو، مع الكابتن ريشار شلهوب رئيس شركة BROKTECH أكد أن الكوارث الطبيعية أثرت بشكل مباشر على أوضاع جميع المعيددين وكبدتهم خسائر فادحة وبخاصة الزلازل المتلاحقة مؤخراً والفيضانات، ما اضطرهم إلى تعديل الشروط وزيادة الأسعار. وأشار شلهوب إلى أن ارتفاع معدلات التضخم وعدم القدرة على السيطرة على الارتفاعات الهائلة للأسعار، سيفاقم الأزمات عالمياً وسيطال معظم القطاعات.

وفي سياقٍ آخر، تحدث الكابتن شلهوب عن افتتاح فرع للشركة في قبرص نظراً للوضع القائم في لبنان وانعدام الثقة بالقطاع المصرفي لناحية تحويل الأموال عبرها. كما لفت الكابتن شلهوب إلى أن شركات إعادة التأمين التي تتعامل معها BROKTECH قامت بتسديد كامل المستحقات المالية للمتضررين من انفجار مرفأ بيروت.

#### افتتاح فرع لـ BROKTECH في قبرص

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة؟

– افتتحنا عام ٢٠٢٠ فرعاً لـ BROKTECH في قبرص وهي تعد وحدة مستقلة وغير مرتبطة بالشركة الأم في لبنان. كما أن للشركة في قبرص حسابات مصرفية منفصلة عن السوق اللبنانية نتيجة الأحداث الأخيرة التي يشهدها القطاع المصرفي وانعدام الثقة في تحويل الأموال عبر المصارف العاملة في لبنان في ظل تقييد السحوبات والتحويلات.

#### سدت شركتنا ميونيخ ري وسويس ري جميع التعويضات

■ في رأيكم، هل سددت جميع الشركات التعويضات المتوجبة عليها في انفجار الرابع من آب؟

– سددت شركات إعادة التأمين التي نتعامل معها (ميونيخ ري وسويس ري) جميع المستحقات المالية للمتضررين في انفجار مرفأ بيروت. أما فيما يتعلق بالشركات الأخرى ليست لدينا معلومات حول هذا الموضوع. وبالتالي، يتوجب علينا تسديد المستحقات لأصحابها بعيداً عن السبب الرئيسي للانفجار وكوننا على ثقة تامة بأن التقرير النهائي لن يصدر في ظل المصالح السياسية القائمة في البلد. ■

#### البنان ■ كيف تصفون اتجاهات الأسواق مع اقتراب موسم التجديدات؟

– من الواضح أن الكوارث الطبيعية المتلاحقة التي أطاحت بالعديد من دول العالم كالزلازل والفيضانات ستدفع بالمعديدين إلى تعديل الشروط وزيادة الأسعار كونهم تكبدوا خسائر ضخمة جراء هذه الأحداث. أما بالنسبة لما حدث في المغرب لا تزال الأمور غير واضحة لحجم الخسائر المؤمّنة في انتظار صدور التقارير النهائية.

#### يدفع النظام المالي العالمي بمعدلات التضخم إلى المزيد من الارتفاع

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

– يدفع النظام المالي العالمي السائد حالياً بمعدلات التضخم إلى المزيد من الارتفاع، كما أنه مع عدم القدرة على كبح هذه الارتفاعات المتسارعة ستفاقم الأزمات عالمياً وتطال مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية في ظل ارتفاع وتيرة الغلاء وفقدان العديد من العملات لقيمتها وهذا يؤدي إلى تراجع القدرات الشرائية للمواطنين.



من اليمين: KERSTIN MARX، الكابتن ريشار شلهوب، BRIAN SALMANPOUR وMARIE MACLOUZARIDES



اجتماع MS Amlin وBROKTECH



# Top global business risks for 2023 and their impacts on the insurance industry

by Holly Monroe

Earlier this year, the international corporate insurer Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) released the 12th Annual Allianz Risk Barometer. The survey takes a look at the top global business risks, based on data from more than 2,700 respondents from 94 different countries and territories. Respondents include Allianz clients, brokers, industrial trading organizations, risk advisors, insurers, senior managers and claims experts, among other risk management professionals.



## What worries business leaders the most today?

Not surprisingly, the pandemic and the resulting supply chain shortages, delays, and high inflation have had a significant impact on the current risk outlook. Here are the top 10 global business risks for 2023 according to the survey:

- 1- Cyber incidents
- 2- Business disruption
- 3- Macroeconomic developments
- 4- Energy crisis
- 5- Changes in legislation and regulations
- 6- Natural disasters
- 7- Climate change
- 8- Shortage of a skilled workforce
- 9- Fire, explosion
- 10- Political risk and violence

While the purpose of insurance is to help individuals and businesses manage such risks, the industry is not immune from the consequences of these threats. Let's take a look at three of the top ten risks, their impact on the insurance industry, and how industry leaders can respond.

### CYBER INCIDENTS

With many industries embracing digital solutions as a result of pandemic-related lockdowns, cybercrime is currently at an all-time high. This, along with a growing shortage of cybersecurity professionals, leaves business leaders facing an increased possibility of attack. Not only can a cyber incident lead to major expenses and business interruption, but it can also cause reputational damage when potential customers are affected and take their business elsewhere. Much of the threat comes from cybercriminals who are finding newer and faster ways to breach standard security defenses. While companies of all sizes are vulnerable to cyber incidents, small and medium-sized businesses that lack modern cyber security technology are often easy fruits for hackers.



### Cyber accident risks through the lens of insurance

Insurance companies typically contain data for their customers, producers, and employees ranging from names, addresses, and birthdays to Social Security numbers, credit card information, and health history. For a large number of organizations, this information is on the Internet, often in unstructured formats such as emails and spreadsheets. Telecom companies that fail to protect their data run the risk of falling victim to a cyberattack, resulting in identity theft, public exposure to proprietary information, data manipulation, data loss, financial loss, ransom, business interruption, damage to reputation, and regulatory actions.

### How can insurance professionals prepare for the risks of a cyberattack?

While strengthening your defenses in cybersecurity, hackers are enhancing their knowledge and skills to outrun them. The best defense against a cyber-attack is to adopt a comprehensive approach to cybersecurity that ensures that your technology, people and partners are prepared for the attack.

**Technology:** Keeping your hardware and software updated is essential to preventing a cyberattack.

**People:** With consistent training, your employees can become a solid defense against cyberattacks. Ensure that employees are informed of any potential threats and provide them with the resources and knowledge they need to help prevent an attack.

**Partners:** The success of your insurer's data security also depends on the security and willingness of any downstream or upstream partners you work with, as well as any third-party vendors or software you use. As a best practice, you should periodically check the cyber security of your partners and software vendors, to make sure they are up to your standards.

### MACROECONOMIC DEVELOPMENTS

Three years after the initial outbreak, the pandemic is still affecting the global economy. These effects combined with supply chain disruptions, geopolitical turmoil, increased frequency and severity of natural disasters, and high inflation rates are forcing individuals and companies across all industries to cut spending in fear of an impending recession. As a result, companies across multiple industries are struggling to stay profitable and global defaults are expected to rise by 19 percent in 2023.

### How do macroeconomic developments affect the insurance industry?

Insurance is actually not immune from the effects of market changes such as rising inflation. In response to economic uncertainty, the insurance industry is currently facing challenging market conditions including increased premiums, stricter underwriting guidelines, and reduced risk capacity in an effort to avoid bankruptcy. With costs rising across the board due to inflation, insurance agencies and carriers need to find ways to reduce operational costs and stay on the path to profitability and away from insolvency. One area for improvement is operational efficiency which allows agents and employees to devote more time to helping clients and building stronger partnership relationships.

### SHORTAGE OF SKILLED WORKFORCE

As a result of the pandemic, a large number of workers have opted for early retirement. While the rising cost of living has led to some retirees returning to the workforce, a large number of job openings remain unfilled. Attracting and retaining top talent is proving to be a challenge across the world. Employees now expect more

from their employers in terms of health and safety, benefits, flexible hours, and remote working options.

### How is the talent crisis affecting the insurance industry?

Insurance is hit hard by labor shortages. The problem is mainly due to the large number of insurance professionals who have reached retirement age and left the workforce. Replacing these individuals has proven difficult, particularly with a younger generation that lacks industry knowledge and interest. Thus, insurance companies have to place more responsibility on the remaining employees and to combine attracting young talent with transforming their talent strategy. They need to find ways to attract millennials and Gen Z to the industry by offering a more comprehensive benefits package, including remote working options and mental health resources, and by implementing modern technology solutions to make the workload more exciting and fulfilling and less tedious and boring. Moreover, instead of looking for new people to fill the gaps, agencies can hone the skills of their back office staff to take on more meaningful roles by offloading their tedious manual work to an automated solution.

In conclusion, each of the top 10 global business risks of 2023 has the potential to seriously disrupt the insurance industry. It is important that insurance leaders understand these risks and feel prepared to take them head on.

## جورج البيطار

(رئيس PREMIUM GROUP لوساطة إعادة التأمين؛

### نشاطنا يسير بوتيرة إيجابية ونحقق نمواً في معظم الأسواق



الكوارث الطبيعية في ليبيا والمغرب واليونان مؤخراً والعدد الكبير من الفيضانات سيزيد من صعوبة المفاوضات في تجديد الاتفاقيات مع شركات إعادة في المنطقة التي قد تتكبد خسائر كبيرة. ومن جهة أخرى، أفاد البيطار أن المرحلة المقبلة ستشهد تشدداً في معظم الأسواق وبخاصة بعد التوقعات في زيادة وتيرة الكوارث وتوقعات تعويضات ضخمة ناتجة عن الكوارث الطبيعية. وفي نطاق آخر يبدي البيطار تخوفاً من تعاظم مستويات التضخم إذ إن الإحصاءات تشير إلى وصولها لمرحلة غير متوقعة وبالتالي ستكون انعكاساتها كبيرة. وعن إنجازات الشركة أوضح البيطار أن نشاطها يسير بوتيرة إيجابية ويزداد نموها في الأسواق الغير عربية بشكل جيد، وهي في صدح تحسين وتطوير أدائها بالنسبة لتأمين الاتفاقيات TREATIES في محاولة لتوسيع محافظتها نظراً لزيادة الطلب عليها أملاً في تحقيق نجاحات في هذا المضمار.

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

– تشير الأرقام والتوقعات إلى أن مستويات التضخم ستبلغ ذروتها في النصف الثاني من العام ٢٠٢٣، ما يشكل هاجساً كبيراً أمام أسواق التأمين وإعادة وبالتأكيد سيكون لها انعكاسات مباشرة على القطاع.

#### نتوقع تحقيق نجاحات كبيرة انطلاقاً من السمعة الحسنة للشركة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– تسير الأمور بوتيرة ثابتة وإيجابية، كما أن نشاط الشركة في السوق الغير عربية يزداد نمواً. وبالتالي، نحن الآن في صدح ترقب المشهد العالمي والإقليمي في ظل الأحداث والمتغيرات التي تشهدها مختلف دول العالم. إلا أننا سنقوم بتغيير مكتبنا في بيروت والانتقال إلى موقع آخر ومساحة أكبر. ولكن النقطة الأهم التي نرغب بتسليط الضوء عليها والمتمثلة في تحسين وتطوير أداء الشركة فيما يتعلق بتأمين الاتفاقيات TREATIES محاولين توسيع المحفظة عاماً بعد آخر، نظراً للطلب الكبير عليها. ونتوقع تحقيق نجاحات في هذا المجال انطلاقاً من السمعة الحسنة للشركة والحمد لله وخبرتها الطويلة في العديد من أسواق المنطقة ما يشكل حافزاً مهماً لتحقيق تطور كبير في مختلف الاتجاهات. ■

■ مع اقتراب موسم التجديدات كيف تقوّمون المرحلة المقبلة؟

– إن الزلزال الذي ضرب المغرب والكوارث الطبيعية في ليبيا والمغرب واليونان سيزيدان من صعوبة المفاوضات نتيجة المشاكل والخسائر التي ستتكبدها شركات إعادة التي لديها وجود في سوق شمال افريقيا. ولكن إلى حد الآن لا توجد أرقام واضحة تحدد حجم الخسائر المؤمن عليها.

#### مقبلون على مرحلة أكثر تشدداً

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– من المتوقع أننا مقبلون على مرحلة أكثر تشدداً وصعوبة في اتفاقيات الاعادة بعد تسديد شركات إعادة تعويضات ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم، وهذا بدوره سينعكس سلباً على معظم أخطار التأمين على صعيد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

في حين أن العدد الكبير من الفيضانات التي اجتاحت العديد من الدول كان لها تأثير مباشر على المعيددين أيضاً. وبالتالي، هناك مؤشرات تدل على زيادة القدرات الاستيعابية فيما يتعلق بالتغطيات ضد مخاطر الكوارث الطبيعية، إلا أن الأسعار ستكون مرتفعة الى حد ما على هذه التغطية من اتفاقيات الاعادة.





# Data Insights. Product and Market Innovation. Business Intelligence.

Acrisure Re is a leading re/insurance intermediary and corporate advisor/broker dealer, offering bespoke risk transfer and innovative capital solutions. Our expert multi-disciplinary team leverage their combined experience, market data and leading analytics to provide the very best placement and execution strategies.

**Find out more at [acrisurere.com](http://acrisurere.com)**



## أحمد رجب (الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS): نحنا بتحقيق معدلات نمو تتراوح بين ٨٠ و١٠٠٪ سنوياً

شيلدز SHIELDS هي شركة متخصصة في وساطة إعادة التأمين، وهي تسعى جاهدة لتحقيق أهداف استراتيجيتها القاضية بتزويد العملاء الحلول التي يحتاجونها.

لفت السيد أحمد رجب الرئيس التنفيذي للشركة في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» على هامش لقاء مونتي كارلو إلى أن حجم الكوارث الطبيعية تفاقم في الآونة الأخيرة ووصل إلى حدود غير قابلة للسيطرة عليها في المنطقة العربية بدءاً بالزلازل وانتهاءً بالفيضانات، وبالتالي كان لهذه الأحداث تأثير سلبي على بعض فروع التأمين ولا سيما التأمين على الممتلكات، ما اضطر معيدي التأمين إلى إجبار الشركات التي يتعاملون معها إلى رفع الأسعار بنسب تتراوح بين ١٠ و١٥٪ خلال موسم التجديدات، هذا فضلاً عن ارتفاع الطلب على تأمين المسؤولية وصد الحوادث. أما أكثر ما يميز SHIELDS عن غيرها هو حرصها على تقديم حلول مبتكرة لعملائها وخدمات فريدة، كما أنها أصبحت تمتلك ترخيصاً باسم "SHIELDS RE UK LIMITED" من سوق لندن. وأشار رجب إلى أنها حققت نسبة نمو ممتازة بلغت ٨٠ إلى ١٠٠٪ سنوياً ويعود الفضل بذلك إلى خبرة فريقها في تطوير محفظة أعمالها وتوسيع قاعدة العملاء.

### ■ ■ ■ سنبداً بمزاولة نشاطنا في سوق لندن قريباً ■ ■ ■

لوساطة إعادة التأمين خدمات متنوعة وتسهيلات في عمليات الاكتتاب في مجال التأمين الاختياري.

وحصلت الشركة مؤخراً على ترخيص من سوق لندن لافتتاح شركة تحت إسم SHIELDS RE في شارع لايم في لندن مقابل لويديز مباشرة لتأكيد قربها من المكتتبين في السوق، وباشرت عملياتها في الشركة الجديدة، التي تشرف عليها هيئة السلوك المالي FCA، اعتباراً من ١٨ سبتمبر الفائت من خلال كوادر بشرية متخصصة وأصحاب مهارات في مجالهم.

#### ■ كم يبلغ حجم أعمال الشركة على مستوى المنطقة؟

– على الرغم من أننا شركة ناشئة، إلا أننا نحقق معدلات نمو تتراوح بين ٨٠ و١٠٠٪ سنوياً وبهذا يعود الفضل إلى فريق العمل المتأثر والدؤوب الذي تمكن خلال فترة قصيرة من تطوير المحفظة وتوسيع قاعدة المتعاملين معنا.

#### تحريك عجلة قطاعي التأمين والإعادة

■ كيف تقوّمون لقاء مونتي كارلو السنوي والمواضيع التي تمت مناقشتها؟  
– يحمل هذا الحدث أهمية كبرى وخصوصاً هذا العام في ظل الأحداث والمشاكل التي تشهدها الأسواق.

وجدير ذكره أن العدد الأكبر من شركات الإعادة العالمية حققت أرباحاً

جيدة هذا العام وهذا سيدفع بالعديد من المستثمرين الذين عزفوا خلال العامين الماضيين عن الاستثمار في قطاعي التأمين والإعادة، إلى العودة خلال الفترة القادمة، وهذا من شأنه زيادة القدرات الاستيعابية في السوق مرة أخرى. كما يحاول العديد من معيدي التأمين تطوير أعمالهم واعتماد استراتيجية جديدة في التعامل مع الأسواق ما سيؤدي إلى تطوير الصناعة وإدخال المزيد من القدرات الاستيعابية الجديدة. ■



من اليمين: أحمد رجب (SHIELDS) وعبد الرحيم مزياني (CAAR)

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– مع الأسف الشديد ازداد في الآونة الأخيرة حجم الكوارث الطبيعية في مختلف دول العالم والتي كان آخرها الزلزال الذي ضرب تركيا وحديثاً دولة المغرب إلى جانب العديد من الفيضانات ومنها مؤخراً في ليبيا. وبالتالي، لكل هذه الأحداث تأثيرات سلبية على بعض فروع التأمين وعلى رأسها التأمين على الممتلكات. بالإضافة إلى ذلك، يعتمد العديد من معيدي التأمين إلى إجبار شركات التأمين التي يتعاملون معها على اعتماد طريقة تسعير مختلفة عما كان سائداً في السابق وإدراج التأمين ضد الكوارث الطبيعية ضمن بنود الوثيقة. وبالتالي، من المتوقع أن تشهد أسعار التأمين على الممتلكات ارتفاعات تتراوح بين ١٠ إلى ١٥٪ خلال موسم التجديدات. أما على صعيد تأمين المسؤولية وصد الحوادث بدأنا نلاحظ ارتفاع الطلب على هذه التغطيات في وطننا العربي انطلاقاً من فرض العديد من الحكومات إلزامية تأمين المسؤولية.

#### نحرص كوسطاء على تقديم خدمات وحلول مبتكرة

■ باعتباركم شركة وساطة إعادة تأمين ناشئة ما هي التحديات المستجدة التي تواجهونها؟

– باتت شركات التأمين خلال المرحلة الحالية تحتاج لخدمات جديدة ومختلفة مقارنة بالطريقة التي كانت سائدة في الماضي. ومن هنا نحرص كوسطاء على تقديم خدمات وحلول مبتكرة وفريدة من نوعها لتلبية متطلبات الشركات المتعاملين معها، وهذا يُعد أبرز ما يميزنا عن مثيلتنا في السوق، إذ نعمل على تقديم عروض تحاكي المتغيرات الحالية واحتياجات شركائنا. وفي الوقت نفسه تقدم SHIELDS

## A new era of opportunity ahead of Active Re

**Erik Feigelson Johansson**, Head of Global Credit & Surety Underwriting, and **Robert Ali**, Deputy Chief Operating Officer, at Active Re declared in an interview with "Monte Carlo Today" that their combined ratio is what makes people sit up, discussing a rosy-looking future for the company, and outlining a new era of potential supported by a recent rating upgrade of A (Excellent) from AM Best. The two colleagues expressed their pride of combined ratios of 60 & 80 percent for the managing general agent (MGA) and underwriting facilities, stating that Active Re, which celebrated its 15-year anniversary last year, has grown from a monoline reinsurer operating in the Latin America region to a global player working with multiple classes of business since it was founded in 2007, announcing that they are looking forward to scoping out more opportunities.



**Erik Feigelson**



**Robert Ali**

in Asia especially in Korea and Indonesia which present fresh potential, announcing that in the upcoming year they will start paying attention to India where there is a shift of focus from the banking business to the insurance sector. Moreover, both executives expressed their satisfaction regarding the company's performance in the past 12 months, saying that it has 16 binding authority agreements across 10 different strategic partners within MGA and underwriting facilities, assuring that all 16 have performed remarkably well achieving gross written premium of \$68 million with a combined ratio of 60 percent. "This is a tremendous success in terms of the partners that we look to establish strategic long term relationships with".

Mr. **Johansson** revealed that the credit & surety book represented 20 percent of the income for Active Re, stating that in 2023 this has increased to 30 percent, mentioning that they always try to give the best service to their clients and that they are trying to have a combined ratio below 80 percent to be sustainable in the long term on the credit & surety line.

Mr. **Ali** says that they see a new era of opportunity ahead, assuring that they will strive to seize these opportunities at all levels of the company. "We are going to be in a position to access different levels of business that we may not have had access to before", adding that Active Re can enter new markets where the particular rating requirement was a solid "A" as a minimum, mentioning that they maintain a very smooth and steady growth trajectory while welcoming all the opportunities that come along.

Mr. **Ali** said that Active Re's MGA and the underwriting facilities pillar let it extend its products and services through the use of its third party strategic business partners, thus allowing it to offer niche lines of business or very specialized subsets of current product offerings. "The structure offers a cohesive collaboration between the company's third party strategic partners, its own reinsurance and clients".

Mr. **Johansson** proclaimed that Active Re's involvement in the surety market is part of its heritage, noting that the firm hails from Latin America which is one of the largest surety markets globally, stating that his book is 90 percent surety but he sees room to grow the credit side

## إيلي كرم (الرئيس التنفيذي لشركة SAFECO RE لوساطة إعادة التأمين): حصلنا حديثاً على ترخيص لفتح مكتب في السوق العراقي

خلال حوارنا مع السيد إيلي كرم الرئيس التنفيذي لشركة SAFECO RE في مونتري كارلو، أجاب بما يلي:

التأمين على الممتلكات حيث دفعت بالأسعار صعوداً بوتيرة غير مسبوقه. كما أن معظم شركات إعادة العالمية تنظر بحذر شديد للمنطقة العربية خوفاً من كوارث طبيعية ضخمة تكبدها المزيد من الخسائر.

**نعمل في مجالات معينة مع إضافة التأمين على الممتلكات**

■ هل أنتم متخصصون في خطوط تأمين معينة؟

– تعمل الشركة في مجالات معينة، منها تأمين المسؤولية والبحري والتأمين ضد المخاطر المتخصصة (SPECIAL RISKS)، كما سندخل حديثاً في التأمين على الممتلكات الذي يعد من أصعب التغطيات خصوصاً في منطقتنا نتيجة التحديات القائمة.

**نحاول التوفيق بين العميل وشركات إعادة**

■ التضخم هو أيضاً مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر. كيف يؤثر على أسواق التأمين وإعادة؟

– دفعت معدلات التضخم المرتفعة إلى ارتفاعات كبيرة في الأسعار، وهذا الأمر يحتم علينا اعتماد سياسة رفع الأسعار تدريجياً والوصول إلى المستويات المطلوبة وبطريقة تؤمن الربحية لكل من العميل وشركات إعادة. ■



■ ما هي أبرز أهداف مشاركتكم في لقاء مونتري كارلو ٢٠٢٣؟

– تتمثل أبرز الأهداف الرئيسية من وجودنا ضمن فعاليات هذا المعرض هي فتح أسواق جديدة وبناء شبكة من العلاقات كي نتاح لنا الفرصة لخدمة شركات التأمين بطريقة أفضل. كما حصلنا حديثاً على ترخيص لافتتاح مكتب في السوق العراقي سيبدأ نشاطه في بداية شهر أكتوبر، ونحن في صدد البحث عن معيدي تأمين للتعاون معهم في العراق من خلال عقد العديد من الاجتماعات واللقاءات والتي تعد في معظمها إيجابية جداً حيث أبدت جميع الأطراف اهتماماً كبيراً في السوقين اللبنانية والعراقية.

### التخوف من الكوارث الطبيعية

■ سددت شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على جميع أخطار التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو على أخطار محددة؟

– أدت الخسائر الضخمة التي منيت بها شركات إعادة جراء الكوارث الطبيعية إلى انعكاسات مباشرة على بعض خطوط التأمين وفي مقدمتها



## Top 50 Global Reinsurers, Ranked by Unaffiliated Gross Premium Written, 2022

(USD millions)<sup>1</sup>

Ranking	Company Name	Reinsurance Premiums Written				Total Shareholders' Funds <sup>2</sup>	Ratios <sup>3</sup>		
		Life & Non-Life		Non-Life Only			Loss	Expense	Combined
		Gross	Net	Gross	Net				
1	Munich Reinsurance Company	51,331	48,550	36,729	35,290	22,638	66.5	29.7	96.2
2	Swiss Re Ltd.	39,749	37,302	23,763	22,826	12,809	74.2	28.2	102.4
3	Hannover Rück SE <sup>4</sup>	35,528	29,672	25,884	21,637	9,339	71.9	27.9	99.8
4	Canada Life Re	23,414	23,414	N/A	N/A	23,863	N/A	N/A	N/A
5	Berkshire Hathaway Inc. <sup>5</sup>	22,147	22,147	16,962	16,962	480,617	66.1	20.3	86.4
6	SCOR S.E.	21,068	17,055	10,695	8,782	5,481	84.1	29.1	113.2
7	Lloyd's <sup>6,7</sup>	18,533	14,162	18,533	14,162	47,766	63.6	30.8	94.4
8	China Reinsurance (Group) Corporation	16,865	15,395	7,688	7,207	13,675	68.2	28.1	96.4
9	Reinsurance Group of America Inc.	13,823	13,052	N/A	N/A	4,145	N/A	N/A	N/A
10	Everest Re Group Ltd.	9,316	8,983	9,316	8,983	8,441	69.2	27.1	96.4
11	RenaissanceRe Holdings Ltd.	9,214	7,196	9,214	7,196	9,111	68.5	29.1	97.6
12	PartnerRe Ltd.	8,689	7,544	7,015	5,899	6,288	59.0	27.6	86.7
13	Korean Reinsurance Company	7,804	5,797	6,129	4,195	2,227	82.3	15.9	98.2
14	Arch Capital Group Ltd.	6,948	4,924	6,948	4,924	12,910	64.9	27.3	92.2
15	MS&AD Insurance Group Holdings, Inc. <sup>8,9,12</sup>	5,153	N/A	5,153	N/A	13,503	N/A	N/A	98.7
16	General Insurance Corporation of India <sup>9</sup>	4,519	4,108	4,332	3,927	8,211	90.3	17.6	107.9
17	Sompo International Holdings, Ltd.	4,119	3,715	4,119	3,715	8,461	60.0	30.1	90.1
18	MAPFRE RE, Compañia de Reaseguros S.A. <sup>10</sup>	3,849	3,273	3,201	2,631	2,020	70.4	26.7	97.1
19	Assicurazioni Generali SpA	3,822	3,822	1,372	1,372	19,365	70.8	30.4	101.2
20	Odyssey Group Holdings, Inc.	3,721	3,595	3,721	3,595	5,302	69.7	26.0	95.7
21	AXA XL	3,385	2,812	3,385	2,812	9,334	74.2	32.6	106.8
22	R+V Versicherung AG <sup>11</sup>	3,158	3,158	3,158	3,158	2,560	73.3	25.5	98.8
23	Validus Reinsurance, Ltd.	3,080	2,529	3,080	2,529	3,307	63.4	31.3	94.8
24	Pacific LifeCorp	2,995	2,546	N/A	N/A	6,728	N/A	N/A	N/A
25	The Toa Reinsurance Company, Limited <sup>8,9</sup>	2,931	2,397	2,090	1,661	2,282	77.8	30.8	108.6
26	Liberty Mutual <sup>13</sup>	2,921	2,567	2,921	2,567	22,208	75.4	32.5	107.8
27	AXIS Capital Holdings Limited	2,629	1,885	2,629	1,885	4,640	71.9	27.2	99.1
28	Peak Reinsurance Company Ltd	2,295	1,758	2,113	1,587	1,198	85.7	20.0	105.8
29	Taiping Reinsurance Co. Ltd <sup>9</sup>	2,276	2,035	1,763	1,545	1,417	64.5	38.1	102.6
30	Caisse Centrale de Reassurance	2,206	2,007	2,002	1,813	3,183	152.0	11.8	163.7
31	Qianhai Reinsurance Co., Ltd.	1,841	740	410	319	489	73.8	26.5	100.3
32	Aspen Insurance Holdings Limited	1,807	1,426	1,807	1,426	2,358	61.5	31.5	93.1
33	QBE Insurance Group Limited	1,784	1,580	1,784	1,580	8,992	53.3	6.3	59.6
34	Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd. <sup>8,14</sup>	1,656	1,321	1,656	1,321	16,317	N/A	N/A	95.8
35	Deutsche Rückversicherung AG	1,610	1,096	1,517	1,043	340	65.4	30.1	95.5
36	American Agricultural Insurance Company	1,556	479	1,556	479	691	80.0	16.6	96.6
37	SiriusPoint Ltd.	1,521	1,200	1,521	1,200	2,083	70.6	35.0	105.5
38	IRB - Brasil Resseguros S.A.	1,493	940	1,284	758	771	103.6	23.1	126.6
39	Allied World Assurance Company Holdings, AG	1,492	1,388	1,492	1,388	4,595	76.9	25.1	102.0
40	Convex Group Limited	1,423	1,139	1,423	1,139	2,266	67.1	17.9	85.0
41	Markel Group Inc.	1,231	1,168	1,230	1,167	13,128	61.2	30.9	92.1
42	Chubb Limited	1,095	943	1,095	943	50,540	72.7	29.9	102.6
43	W.R. Berkley Corporation <sup>15</sup>	1,081	997	1,081	997	6,748	61.3	28.4	89.7
44	Core Specialty Insurance Holdings, Inc.	1,043	777	1,043	777	1,118	82.1	15.9	98.0
45	Hiscox Ltd	1,038	268	1,038	268	2,417	54.8	30.9	85.6
46	Somers Group Holdings, Ltd.	1,019	855	1,019	855	772	71.3	29.2	100.5
47	African Reinsurance Corporation	952	773	861	695	990	59.4	34.9	94.3
48	DEVK Re Group	848	759	841	752	2,614	72.4	27.1	99.4
49	Lancashire	842	629	842	629	1,268	71.0	26.4	97.5
50	Nacional de Reaseguros, S.A.	737	610	619	493	469	72.9	31.2	104.1

<sup>1</sup> All non-USD currencies converted to USD using foreign exchange rate at company's fiscal year-end.

<sup>2</sup> As reported in the group's annual statement.

<sup>3</sup> Non-Life only.

<sup>4</sup> Net premium written data not reported; net premium earned substituted.

<sup>5</sup> Berkshire Hathaway completed its acquisition of Alleghany Corp. on October 19, 2022, and, per US GAAP accounting rules, incurs premiums and expenses only after the acquisition.

<sup>6</sup> Lloyd's premiums are for reinsurance only. Premiums for certain groups in the rankings also may include Lloyd's Syndicate premiums when applicable.

<sup>7</sup> Shareholders' funds includes Lloyd's members' assets and Lloyd's central reserves.

<sup>8</sup> Fiscal year ended March 31, 2023.

<sup>9</sup> Net asset value used for shareholders' funds.

<sup>10</sup> Premium data excludes intragroup reinsurance.

<sup>11</sup> Ratios are as reported and calculated on a gross basis.

<sup>12</sup> Ratios are based on the group's operations.

<sup>13</sup> Ratios are based on Liberty Mutual Insurance Europe SE financial statements.

<sup>14</sup> Ratios are based on the group's domestic business.

<sup>15</sup> Ratios include monoline excess business in addition to reinsurance.

N/A = Information not applicable or not available at time of publication.

Source: AM Best data and research

## دورة تدريبية لشركة Gallagher Re



نظمت مجموعة غالاجر ري Gallagher Re تحت قيادة وإشراف السيد شمس الدين كسالي، المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في المجموعة، دورة تدريبية في دبي مخصصة لعملائها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وأدار الدورة كل من Lisa Hardiman، مديرة قسم البرنامج والتدريب وتطوير العملاء في مجموعة غالاجر ري، و Gabriel Manoughian، مؤسس ومدير شركة inure المتخصصة في التدريب والحلول في مجال إعادة التأمين وفي تقديم الدعم التعليمي والحلول التقنية والإستراتيجية لشركات التأمين والإعادة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ. وشارك فيها العديد من العملاء الذين جاؤوا للتعلم من فريق المجموعة في دبي والإستفادة من خبراتهم ومعرفتهم في هذا المجال.



## Lockton تستضيف ندوتين في دبي وأبوظبي حول تأمين الضمان والتعويض



استضافت مجموعة Lockton حدثين في كل من أبوظبي ودبي، حيث ناقش وتبادل متخصصو عمليات الاندماج والاستحواذ والتأمين وجهات النظر والأفكار والآراء حول تأمين الضمان والتعويض (W&I) ومنتجات التأمين ضد المخاطر الأخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وكان من الواضح خلال المناقشات والمباحثات أن W&I، على وجه الخصوص، أصبح ذات أهمية متزايدة في جميع أنحاء المنطقة وأن هذا الإتجاه سيستمر في المستقبل في ظل ضخ المزيد من رؤوس الأموال في هذا الفرع التأميني.



### ندوة LOCKTON للسوق الجزائرية

استضافت شركة لوكتون LOCKTON الشرق الأوسط وشمال أفريقيا شركائها الجزائريين الذين لبّوا دعوتها لحضور ندوة سوق الأعمال Business Market التي أقامتها في فندق ريتز كارلتون، دبي على مدار ثلاثة أيام. وبهذه المناسبة، رحّب جيرارد منير، بشركائهم الكرام، متوجهاً بالشكر لكل فرد منهم على دعمهم الثابت والمستمر.





HISCOX  
RE & ILS

ONE TEAM,  
UNLOCKING  
CAPITAL,  
EMBRACING  
RISK.

A partnership with us  
means working with a  
business with more than

**100** YEARS'  
EXPERIENCE.



## ندوة قيّمة لشركة NASCO حول مخاطر الزلازل



في الأوقات التي تتكرر فيها الكوارث الطبيعية بشكل متزايد، لا سيما في منطقة ذات نشاط زلزالي ملحوظ، يصبح فهم الزلازل ضرورة أكثر من مجرد معرفة تقديرية.

في هذا الصدد، عقدت شركة Nasco France، ندوة حول مخاطر الزلازل والتعرض لها في مقر جمعية شركات الضمان في لبنان.

واستكشفت الندوة، التي قدمها السيد حسن ناصر نائب رئيس – اتفاقات إعادة التأمين TREATY، الأنشطة المتزايدة للزلازل ونتائجها المدمرة باستمرار، كما حلّت البنية الجيوسياسية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وانتشار السكان، وآثار الزلازل.

وسلّطت المناقشات الضوء أيضاً على نماذج الزلازل ونمذجة المحفظة التأمينية من أجل فهم أفضل للنتائج في ظل شروط إعادة التأمين المفروضة

حالياً، حيث تم تقديم العروض التحليلية والمواد اللازمة لإقامة مجمع تأميني محتمل خاص بالزلازل والحماية البارامترية للسوق. وفي نهاية الندوة، أقامت ناسكو حفل استقبال على شرف الحاضرين، فكانت فرصة للجميع بالتواصل مع بعضهم البعض وتبادل الأفكار والآراء والمعلومات واستكشاف أوجه التعاون المحتملة.





## حفل إستقبال IGI



## حفل إستقبال GALLAGHER RE



## غداء GEN RE



15 سنة  
لأنكم كانت بديلنا

مهما صار...  
حصل خير

5046 | المتحدة للتأمين UIC



## حفل إستقبال إمارة موناكو



## مأدبة CCR RE



## عشاء UIB





**Let's talk  
about  
tomorrow**

**liaassurex**

## الكويت للتأمين تحصد جائزة «أكثر شركة تأمين مستقرة مالياً» في الكويت



سامي شريف

حازت شركة الكويت للتأمين جائزة «أكثر شركة تأمين مستقرة مالياً» من مجلة THE GLOBAL ECONOMICS المؤسسة المتخصصة في إطلاق التصنيفات السنوية في مجالات الاقتصاد والأعمال. أتى ذلك عن اختيارات مجلة THE GLOBAL ECONOMICS للشركات المتفوقة في فئة قطاع التأمين، لتتضمم بذلك إلى نخبة من الشركات العالمية

التي تم اختيارها في قطاعات مختلفة، مثل البنوك والتمويل والتأمين والعقارات والطاقة والنقل والضيافة والرعاية الصحية والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

كما تم اختيار شركة الكويت للتأمين للفوز بلقب «أكثر شركة تأمين مستقرة مالياً» في الكويت تقديراً لأداء الشركة ومركزها الاقتصادي في سوق التأمين المحلي من خلال معايير عدة تدقق فيها اللجنة المتخصصة، ولا تتوقف فقط على القدرة المالية والمستقبل الواعد، بل تعتمد أيضاً على الوفاء بالتزاماتها تجاه المساهمين والعملاء، ومدى المصداقية التي تتمتع بها بين العملاء ومجتمع الأعمال.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين، سامي شريف: «يعد اللقب بمنزلة شهادة ثقة لشركة الكويت للتأمين، وتأكيداً على جدارتها ومهنتها وعملها، وفقاً للمعايير المهنية الأرقى في قطاعها، وكونها الأفضل في مجال عملها».

وختم: «نعمل بجد للحفاظ على مكانتنا كشركة تأمين رائدة في الكويت لأكثر من 60 عاماً وعلى التطوير المستمر في بيئة وثقافة العمل داخل الشركة، لنتمكن من دعم جميع عملائنا على تحقيق أهدافهم المالية وتأمينهم ضد المخاطر، كما أننا ملتزمون بالتميز بتقديم أفضل الحلول التأمينية المبتكرة لجميع عملائنا».

## انطلاقاً من مسؤوليتها والتزامها المتواصل بالسلوك الأخلاقي الكويت للتأمين تنظم فعالية «العودة إلى المدارس» في «بيت عبدالله» لرعاية الأطفال



انطلاقاً من مسؤوليتها والتزامها المتواصل بالسلوك الأخلاقي وحرصها على المساهمة في التنمية الاجتماعية، نظمت شركة الكويت للتأمين فعالية «العودة إلى المدارس» في «بيت عبدالله» لرعاية الأطفال.

والمعروف أن «بيت عبدالله»، المشروع الريادي على مستوى الشرق الأوسط، يتولى واحدة من أصعب

القضايا الإنسانية، ألا وهي توفير الدعم والعناية للأطفال الذين يعانون ظروفًا صحية ومرحلة متقدمة من الأمراض المستعصية والحالات الحرجة الميؤوس من شفائها، حيث يقدم أفراد هذا الفريق ضمن المنشأة الأشمل في العالم كل الرعاية الطبية والدعم النفسي والاجتماعي للأطفال وذويهم بهدف التخفيف من الألام بغض النظر عن جنسياتهم.

وبهذه المناسبة، أعربت **فجر الصباح الصايغ**، مديرة قسم إدارة التواصل في شركة الكويت للتأمين، عن عميق شكرها لجميع المشاركين وفريق العمل على جهودهم الكبيرة في إدخال الفرحة إلى قلوب الأطفال، مؤكدة التزام الشركة بمواصلة دعمها المستمر للمشاريع الخيرية، وهو ما يؤكد دورها في الوفاء بمسؤولياتها الاجتماعية تجاه مختلف شرائح المجتمع الكويتي.



## الكويت للتأمين تشارك في معرض «وظيفتي»





# 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

# خدماتنا التأمينية توثقها جوائز عالمية

