



الاستدامة والشمول المالي والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي مواضيع الساعة يطرحها المؤتمر خلال الـ 34 GAIF

**حسن اللواتي (الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.):
لا يوجد سقف لطموحاتنا**



THIS ISSUE IS SPONSORED BY



هذا العدد يصدر برعاية





Your Trusted Insurance Partner

شريكم الموثوق للتأمين



Motor



Home



Travel



Life



Health



Commercial

livagroup.co

liva
Life's good when you're covered

«البيان الاقتصادية» تحلق الى المرتبة الأولى من دون منافس

تستحوذ على حصة أكثر من ٢٤٪ من أسواق المنطقة تليها «سيدتي» و«فوربس»

تتميز «البيان» بعدم الإبتزاز وسرعة الأخبار وتلقيها

ولا بد أن تكون الطريق التي رسمها مؤسسو المجلة المنبثقة من الصدق في التعامل والجهد في العمل والدراسات والتحليل التي تقدمها والمثابرة الأخ... هي التي أوصلت «البيان» إلى المرتبة الأولى. علماً أن ما يميزها عن غيرها من المجلات التي تحاول أن تنسخ عنها، هو عدم ابتزازها للناس والتشهير بهم ولا تنشر أخباراً ملفقة ولا تسرق أخباراً ومعلومات وصوراً وتنسبها إليها. كما أن وقاحة البعض جعلتهم يتسولون الإعلان ويفترون زوراً أنهم من ضمن مجموعة «البيان».

لا بد في الختام أن نشكر منظمي GAIF والأمانة العامة وفرق عملهم فرداً فرداً للجهود التي يبذلونها لإنجاح المؤتمر.

في إحصاء داخلي لإحدى أهم شركات الإعلانات في العالم MCN، تصدرت مجلة «البيان الاقتصادية» جميع المجلات العربية والأجنبية في المنطقة بفارق شاسع عن المجلة التي تلتها في المرتبة الثانية المذكورة آنفاً.

وبحسب دراسة MCN تستحوذ «البيان» على نسبة تتعدى الـ ٢٤٪ من نسبة السوق الإعلاني تليها «سيدتي» بـ ١٤٪ ثم «فوربس»...

وها هي دراسة MCN تضاف إلى دراسات شركات عالمية أخرى كشركة STAT IPSOS و OJD و WORLD BUSINESS OUTLOOK وغيرها من الشركات التي اختارت «البيان» أولى من دون منازع.

“Al Bayan Magazine” ranks first without a competitor

It occupies a share of more than 24% of the region's markets, followed by “Sayidaty” and then “Forbes”

In an internal statistics by one of the most important advertising companies in the world MCN, Al Bayan Economic Magazine topped all Arab and foreign magazines in the region, with a wide margin over the second magazine which is “Sayidaty”. According to the MCN study, “Al Bayan” accounts for around 24% of the advertising market, followed by “Sayidaty” with around 14%, then “Forbes”.

The MCN study is added to a list of studies from other international companies, such as Ipsos, OJD, WBO and other companies that chose “Al Bayan” as first beyond dispute.

The path drawn by the founders of the magazine, which stems from honesty in dealings, effort in work, perseverance, and the studies and analytics presented, must be what brought us to the first place, knowing that what distinguishes “Al Bayan” from other magazines is that it does not blackmail or defame anyone, write fake news, or even steal information & pictures and attribute it to itself. The impudence of some made them beg the Ad pretending that they are part of the “Al Bayan” group.

In conclusion, we must thank the organizers of the General Arab Insurance Federation (GAIF), the General Secretariat, and their teams for their ongoing efforts to make the conference a huge success.

www.albayanmagazine.com

info@albayanmagazine.com

المؤسس انطوان زخور

Editor in Chief :
Emile ZAKHOUR



خاص «البيان الاقتصادي»

مسيرة الاتحاد العام العربي للتأمين منذ انطلاقة وحتى اليوم

«البيان الاقتصادي» أولى المجلات التي أولت صناعة التأمين اهتماماً خاصاً وغطت مؤتمراتها منذ أيامه الأولى



OPENING GAIF 1980 IN JORDAN



OPENING GAIF 1980 IN JORDAN



GAIF 1982 IN BAHRAIN



GAIF 1982 IN BAHRAIN



GAIF 1984 IN IRAQ



أديب جلميران خلال افتتاح المؤتمر – GAIF 1984 IN IRAQ

درج الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF على أن يختار عنواناً أو شعاراً لكل من المؤتمرات العامة والندوات التي ينظمها وفقاً لنظامه الداخلي والبرنامج الثقافي الذي تختاره لجنته التنفيذية.

وعملاً بالنظام الداخلي للاتحاد تنتقل رئاسة مجلس إدارة الاتحاد كل سنتين إلى ممثل هيئات التأمين في الدولة التي ينعقد فيها المؤتمر العام. وحرصاً منا على اطلاع الأجيال الجديدة من العاملين في شركات التأمين والوساطة والخدمات التي تدور في فلك صناعة التأمين، على تاريخ الاتحاد GAIF والمؤتمرات التي عقدها، نعرض في ما يلي أهم المفاصل وبعض ما تجمع لدينا من الأرشيف من صور وأخبار منذ الأيام الأولى لانطلاقة الاتحاد العام العربي للتأمين.

وبهذه تغيب مجلتنا أنها كانت أولى الوسائل الإعلامية التي أعطت صناعة التأمين الاهتمام الذي تستحق وساهمت ولو بتواضع في تكريس مكانة الاتحاد العام العربي للتأمين وغيره من اتحادات وجمعيات التأمين العربية الأخرى.



GAIF 1986 IN TUNISIA



GAIF 1986 IN TUNISIA



GAIF 1988 IN SYRIA



GAIF 1988 IN SYRIA

الاساسي للاتحاد المقترح، وقد تم ذلك في عام ١٩٦٣ ثم عقد الاجتماع التأسيسي في اليومين الأول والثاني من شهر أيلول عام ١٩٦٤ وتم تعيين الدكتور محمد حسن الجمل رئيس مجلس إدارة شركة الشرق للتأمين آنذاك أميناً للسفر.

وقد استهل الاجتماع الدكتور الجمل رئيس اللجنة التحضيرية بكلمة حيّاً فيها الحاضرين، مشيراً إلى الظروف التي أحاطت بفكرة إنشاء اتحاد التأمين العربي، ومنوهاً بالعلاقات الطيبة التي تربط الدول العربية والتي كان من نتائجها هذا اللقاء الأخوي.

هذا وقد حضر الاجتماع التأسيسي للاتحاد الوفود الآتية:

وفد الأردن

أسعد فؤاد عبود (مدير قسم الحياة ومدير الإدارة بشركة التأمين الأردنية).

أنشئ الاتحاد العام العربي للتأمين في مدينة القاهرة في خريف عام ١٩٦٤ بناء على رغبة أعضائها ممثلو قطاعات التأمين في عدد من الدول العربية. ففي العام ١٩٥٨ رفع اتحاد التأمين المصري توصية إلى الهيئة الأفرى- آسيوية للتعاون الاقتصادي بالعمل على التعاون المشترك في مجال التأمين بين شركات التأمين العاملة في الدول الأفرى- آسيوية.

وخلال شهر تشرين الأول ١٩٦٣ وعلى هامش الاحتفال بمرور خمس سنوات على تأسيس شركة إعادة التأمين المصرية EGYPT RE وبحضور مجموعة من أركان التأمين العربي، عقد المشاركون في الاحتفال اجتماعاً بحثوا خلاله في كيفية إقامة جسور بين أسواق التأمين العربية، والاحتفاظ بما أمكن من أقطار التأمين العربية داخل تلك الأسواق، واستقر الرأي على إنشاء اتحاد عربي يعمل من أجل تحقيق تلك الأهداف.

وأنشئت لجنة تحضيرية ضمت ممثلين عن الجمهورية العراقية - تونس - لبنان والجمهورية العربية المتحدة لوضع مشروع النظام



EGYPT HELD GAIF IN 1990



EGYPT HELD GAIF IN 1990



GAIF IN LEBANON 1992



GAIF IN LEBANON 1992



GAIF IN MOROCCO 1994



GAIF IN MOROCCO 1994



GAIF IN JORDAN 1996



GAIF IN JORDAN 1996

وفد العراق

طالب جميل (رئيس إدارة المؤسسة العامة للتأمين)، الدكتور مصطفى رجب (مدير عام شركة إعادة التأمين العراقية)، وعبد الباقي رضا (مدير عام شركة بغداد للتأمين).

وفد مصر

أحمد شكري الحكيم (رئيس المؤسسة المصرية العامة للتأمين)، الدكتور محمد علي عرفة (رئيس شركة مصر للتأمين)، الدكتور محمد حسن الجمل

وفد تونس

الدكتور عبد الحفيظ زعنون (رئيس الشركة التونسية للتأمين)، فخر الدين الكاتب (مدير عام الشركة التعااضدية للتأمين).

وفد الجزائر

بن الحاج سعيد (رئيس الصندوق الجزائري للتأمين)، محمدي رشيد (رئيس شركة الجزائر للتأمين)، مختار نزال (وكيل الإدارة العامة للخزانة).



GAIF 1998 IN TUNISIA



GAIF 1998 IN TUNISIA



UAE HOSTED GAIF 2000



UAE HOSTED GAIF 2000



GAIF HELD IN OMAN 2002



GAIF HELD IN OMAN 2002



GAIF HELD IN LEBANON 2004



GAIF HELD IN LEBANON 2004

وفد لبنان

جورج بشارة أسود (مدير عام الشركة الأهلية للتأمين).

وفد ليبيا

الدكتور علي نور الدين العنيزي (رئيس شركة ليبيا للتأمين)، أحمد عنان (العضو المنتدب لشركة ليبيا للتأمين) وعمر فخري (سكرتير الوفد الليبي).

أحمد الحكيم أول رئيس للـ GAIF

هذا وقد عقد المؤتمر الأول للاتحاد في شهر أيلول (سبتمبر) ١٩٦٤ حضره أعضاء يمثلون ٢٢ شركة تأمين وإعادة تأمين ينتمون إلى أقطار عربية. وكان أول رئيس للاتحاد الأستاذ أحمد شكري الحكيم، كما تولى الأمانة للاتحاد الأستاذ علي الشافعي.

(رئيس شركة الشرق للتأمين)، الدكتور علي أحمد الشافعي (رئيس الشركة المصرية لإعادة التأمين)، أحمد محمد داتش (رئيس الشركة المتحدة للتأمين)، أحمد زكي حلمي (رئيس شركة النيل للتأمين)، أحمد سابق (رئيس شركة الجمهورية للتأمين)، عثمان زهدي (رئيس شركة القاهرة للتأمين)، حسن عباس زكي (رئيس شركة الاسكندرية للتأمين) والدكتور محمد مظلوم حمدي (رئيس شركة التأمين الأهلية).

وفد دولة الكويت

شكيب شاكر شخشير (مدير عام شركة الكويت للتأمين)، بدر سلطان العيسى (عضو مجلس إدارة شركة الخليج للتأمين) وشحاده نعمة الله يونس (مدير البحري والطيران بالشركة الأهلية للتأمين).



GAIF HELD IN SYRIA 2006



GAIF HELD IN SYRIA 2006



GAIF IN BAHRAIN 2008



GAIF IN BAHRAIN 2008



GAIF HELD IN DEAD SEA/JORDAN 2010



GAIF HELD IN DEAD SEA/JORDAN 2010



GAIF HELD IN MARRAKESH/MOROCCO 2012



GAIF HELD IN MARRAKESH/MOROCCO 2012



GAIF HELD IN SHARM/EGYPT 2014



GAIF HELD IN SHARM/EGYPT 2014



أول شركة تأمين عربية هي الأهلية في مصر

طلعت حرب باشا أسس مصر للتأمين MISR وكانت الثالثة بين الشركات المصرية

أولى شركات التأمين العربية هي الأهلية التي أسست في مصر سنة ١٩٠٠ بمبادرة من شركة الوساطة البريطانية باورينغ BOWRING وقد جمعت تحت سقفها مجموعة من رجال الأعمال المصريين والأجانب. أما الشركة العربية الثانية فكانت شركة «الشرق» AL CHARK التي أسست سنة ١٩٣٣ بمبادرة فرنسية وتكونت قاعدة مساهميتها من مجموعة من رجال الأعمال المصريين والأجانب.

أما الشركة الثالثة التي أسست في مصر وكانت عربية الهوية بالكامل فكانت شركة مصر للتأمين MISR التي أسسها طلعت حرب باشا لتكون الذراع التأمينية لبنك مصر BANQUE MISR الذي كان طلعت حرب باشا قد أسسه في العام ١٩٠٦. واعتبر طلعت حرب باشا أبا الاقتصاد المصري في تلك الحقبة حيث أسس مجموعة كبيرة من الشركات المصرية الناجحة تنوعت أعمالها بين النسيج والنقل والاستيراد والتصدير والصناعة إلخ...

Relationship is wealth.

tions between the Arab insurance markets and their affiliated organizations. It is entrusted with the protection of the interests of its members within other professional bodies and entities. Its objective remains unchanged while its primary mission is to promote economic integration among Arab markets by developing the insurance industry and strengthening relations with other international organizations. To do so, it has established pools, training centers and specialized technical committees.

GAIF membership is open for:

- All (Arab) insurance and reinsurance companies that carry out their activities for their own account and are registered in Arab countries, as well as Arab insurance bodies and supervisors and national insurance federations.
- Insurance and reinsurance companies registered in a non-Arab country and conducting their business in an Arab country whose laws do not allow the registration of insurance and reinsurance companies in the first place.

Requirements:

- 51% of the capital of the entity to be owned by shareholders holding an Arab nationality.
- The majority of the board members must be Arab citizens or appointed by persons holding an Arab country citizenship.

Aspirations and Achievements

Nearly 60 years since its establishment, GAIF has actively contributed to the development of insurance, bringing closer ties between different regional markets.

Some of its major accomplishments include:

- The establishment of the International motor insurance card within Arab countries: orange card between 1975 and 1977
- Increasing the market's retention level
- The establishment of insurance and reinsurance pools among member companies: the Arab reinsurance pool, the fire pool, the aviation pool, etc...
- The establishment of a reinsurance company: Arab Re, headquartered in Beirut
- The publication of a quarterly magazine covering all insurance-related topics
- Publishing books dealing with insurance-related topics
- The establishment of the Arab Insurance Institute

General conferences from 1964 to 2024

- 1- Cairo - Egypt (September 1964)
- 2- Baghdad - Iraq (March 1965)
- 3- Beirut - Lebanon (September 1966)
- 4- Algeria - Algeria (May 1968)
- 5- Kuwait - Kuwait (November 1969)
- 6- Cairo - Egypt (January 1971)
- 7- Rabat - Morocco (April 1972)
- 8- Damascus - Syria (May 1973)
- 9- Khartoum - Sudan (February 1974)
- 10- Tunis - Tunisia (April 1975)
- 11- Kuwait - Kuwait (April 1977)
- 12- Algeria - Algeria (April 1978)
- 13- Amman - Jordan (May 1980)
- 14- Manama - Bahrain (March 1982)
- 15- Baghdad - Iraq (March 1984)
- 16- Baghdad - Iraq (April 1986)
- 17- Tunis - Tunisia (April 1986)
- 18- Cairo - Egypt (March 1990)
- 19- Beirut - Lebanon (May 1992)
- 20- Marrakesh - Morocco (May 1994)
- 21- Amman - Jordan (May 1996)
- 22- Tunis - Tunisia (March 1998)
- 23- Abu Dhabi - UAE (March 2000)
- 24- Muscat - Oman (March 2002)
- 25- Beirut - Lebanon (May 2004)
- 26- Damascus - Syria (May 2006)
- 27- Manama - Bahrain (February 2008)
- 28- Dead sea - Jordan (May 2010)
- 29- Marrakesh - Morocco (May 2012)
- 30- Sharm El-Sheikh - Egypt (September 2014)
- 31- Beirut - Lebanon (May 2016)
- 32- Yasmine Hammamet - Tunisia (June 2018)
- 33- Oran - Algeria (June 2022)
- 34- Muscat - Oman (February 2024)



باسم فارس يلقي كلمة في احتفال للضامين العرب وبدا في الصورة
سعيد سريخ، أميل نصار، جوزف نسناس (وقوفاً) وجورج نحاس
وأنطوان أبي عاد (أرشيف البيان)



الصورة في منزل الرئيس صائب سلام في ١٩٧١/١٢/٢٠ بعد صدور مرسوم إنشاء شركة إعادة العربية
ويظهر من اليمين: د. علي عتيقة (رئيس شركة ليبيا للتأمين)، ممدوح رحمون (رئيس شركة الضمان السورية)،
عبد الرحمن الغنيم (رئيس شركة الكويت للتأمين)، جان أبو جوده (رئيس شركة الضمان اللبنانية)،
الرئيس صائب سلام (رئيس الوزراء اللبناني)، د. محمد علي عراقي (رئيس شركة مصر للتأمين)،
أديب جلميران (رئيس مؤسسة التأمين العراقية) وعلي الشافعي (أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين)

من اليمين: جان شدياق مترئساً جمعية عمومية لشركات
الضمان، جهاد صقر، أنطوان شديد، أنطوان سعد
(على الميكرو وقوفاً)، مكس زكار، هنري شلهوب،
جان شدياق، المحامي أدوار كرم، جوزف زخور،
ناجي حبيس، سعيد سريخ، رينه شمالي
وغوفريدو بابيني



Exclusive “Al Bayan Magazine”

The journey of the General Arab Insurance Federation (GAIF) “Al Bayan”...The first economic magazine to pay special attention to the insurance industry and cover its conferences since its early days

The General Arab Insurance Federation (GAIF) has traditionally chosen a title or slogan for each of the general conferences and seminars it organizes in accordance with its by-laws and the cultural program chosen by its executive committee.

Pursuant to the Federation's internal regulations, the presidency of the Federation's Board of Directors is transferred every two years to the representative of the insurance authorities in the country in which the General Conference is held.

In order to inform the new generations of players in insurance, reinsurance, brokerage and services companies that revolve around the insurance industry, about the history of the Union and the conferences it held, we present below the most important details and some of the pictures and news we have collected from AL BAYAN archive since the first days of the launch of the GAIF.

Thus, our magazine proves that it was the first media outlet that gave the insurance industry the attention it deserves and contributed, albeit modestly, to consecrating the status of the General Arab Insurance Federation and other Arab insurance federations and associations.

Inception

The General Arab Insurance Federation was established in Cairo in September 1964 in response to the desire of many Arab insurers. The Federation enjoys legal personality and administrative and financial independence that enables it to carry out legal practices aimed at achieving its goals. On 01/01/2023, the number of GAIF members companies reached more than 330 from all over Arab countries.

Goals and Means

Since its inception, GAIF has been dedicated to strengthening rela-



GAIF HELD IN LEBANON 2016



GAIF HELD IN LEBANON 2016



GAIF HELD IN TUNISIA 2018



GAIF HELD IN TUNISIA 2018



GAIF HELD IN MOROCCO 2022



GAIF HELD IN MOROCCO 2022

صناعة التأمين وإعادة التأمين وأداء سوق التأمين في سلطنة عُمان

إعداد الأستاذ/ مرتضى محمد جواد ابراهيم الجمالاني

- المستثمر وخبير التأمين ونائب رئيس لجنة الصحة بغرفة تجارة وصناعة عُمان وChartered Insurer UK -



بداية أود أن أعرب عن تقديري وشكري للزملاء الاعزاء في مجلة «البيان الاقتصادية» المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي لاختياري الحديث عن ذاكرة صناعة التأمين في بلدي سلطنة عُمان التي احتفلت في العام الميلادي ٢٠٢٠ بمرور ٥٠ خمسين عاماً من عمر نهضته المباركة بقيادة المغفور له سلطاننا الراحل قابوس بن سعيد طيب الله ثراه. وبإذن الله ستشهد الخمسون عاماً القادمة ٢٠٢٠-٢٠٧٠ نهضة متجددة ومستمرة بقيادة خلفه حضرة صاحب الجلالة السلطان هيثم بن طارق المعظم حفظه الله ورعاه. «خير خلف لخير سلف» حيث كان هذا من النطق السامي: «وإننا ماضون بعون الله على طريق البناء والتنمية، نواصل مسيرة النهضة المباركة كما أراد لها السلطان الراحل - رحمه الله عليه».

بصفتي أول مواطن عُمان مؤهل مختص في صناعة التأمين وإعادة التأمين، كنت أول «ممثل لسوق التأمين العُماني في مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين وكان مقرها في ذلك الوقت بدمشق عاصمة الجمهورية العربية السورية بالإضافة إلى تمثيل السوق العُماني في هيئة التنسيق والتعاون الخليجي واتحاد الغرف الخليجي وكنت أحضر مؤتمرات التأمين وإعادة التأمين العالمية وأعد أوراق العمل لمختلف المواضيع ذات العلاقة مثل صندوق أخطار الحرب وقانون السير والمسؤولية المدنية كما ساهمت من خلال الفريق المنبثق عن المجلس التنفيذي في الاتحاد العام الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR أثناء اجتماع في «البند ج - اندونيسيا» في انجاز تأسيس مجمع كوارث الطبيعية Natural Catastrophe Insurance Pool بإدارة الشركة العامة للتأمينات GIC بالهند.

٢- جهة الاشراف والرقابة والتشريعات

كان الاشراف والرقابة على صناعة التأمين من اختصاصات دائرة الاستثمارات في وزارة التجارة والصناعة العمانية برئاسة معالي محمد الزبير المؤقر ومن ثم معالي سالم بن عبد الله الغزالي المؤقر.

قامت الوزارة بإعداد وثيقة التأمين الموحدة للمركبات «الطرف الثالث». وقد ساهمت في المشاركة شخصياً في إعداد وثيقة التأمين الموحدة مع الأخ والزميل المرحوم الاستاذ محمد نوح (كان منتدب من قبل حكومة جمهورية مصر العربية) ومن ثم تواصلت مع الأخ الفاضل الاستاذ صلاح عبد المطلب، مراقب شركات التأمين، والأخ والزميل المواطن سالم بن حمد المنظري والباقون كانوا من موظفي الوزارة معظمهم كانوا المعارين لها من حكومة جمهورية مصر العربية الشقيقة وكان من بينهم الدكتور حبيب مقار ممثل أونكتاد UNCTAD الذي كان له دور بارز في إعداد ورقة عمل لتأسيس شركة لإعادة التأمين على غرار المصرية لإعادة التأمين Egypt Reinsurance Company سابقاً.

عندما تولى مهام وزارة التجارة والصناعة معالي المهندس مقبول بن علي سلطان أناط المرسوم السلطاني رقم (٢٠٠٤/٩٠) لسنة ٢٠٠٤ نقل الاختصاصات والموجودات المتعلقة بالتأمين من وزارة التجارة والصناعة الى الهيئة العامة لسوق المال والتي باشرت مهامها في يناير ١٩٩٩م برئاسة معالي يحيى بن سعيد بن عبدالله الجابري المؤقر.

كان قانون شركات التأمين رقم ٧٩/١٢ الباب الثامن المادة رقم (٥١) الفقرة رقم (٥) ينص على الإسناد الإلزامي كالاتي: «على الشركات الأجنبية التي تخضع لهذا القانون أن تشارك معها شركة أو أكثر من شركات التأمين الوطنية في كل وثيقة تصدرها في السلطنة وبحصة لا تقل عن ١٠٪ على أنه يجوز للشركة الوطنية، لأسباب جوهرية تقرها الوزارة في كل حالة على حدة، رفض تلك المشاركة ورد الحصة المعروضة للشركة الأجنبية».

في قرار وزاري رقم ٨٠/٥ صدر من وزارة التجارة والصناعة الفصل السادس - ترتيبات الاشتراك وإعادة التأمين، المادة رقم ٣٠ في مجموعة التأمين العام، يحظر أن تحتفظ الشركة من أي خطر عن أي موضوع تأمين واحد بقيمة تقل عن ٥٪ من مبلغ التأمين، أو تجاوز ٢٠٪ من صافي القسط.

كانت شركة التأمين الوطنية العمانية تتمتع بحصة أسناد إلزامية حتى بداية ثمانينيات القرن الماضي ومن ثم بدء ظهور شركات وطنية أخرى إلى جانب شركة التأمين الوطنية العمانية مثل الشركة العمانية المتحدة للتأمين وشركة ظفار للتأمين ومن ثم شركة التأمين الأهلية وشركة مسقط للتأمين في بداية التسعينيات حيث كان تطبيق مادة (٣٤ مكرر) من قانون التأمين للممتلكات والمسؤوليات الحكومية فقط.

وقد صدر مرسوم سلطاني رقم ٤٧/٨٧ بإجراء تعديلات في قانون شركات التأمين في تاريخ: ٢٢ شوال سنة ١٤٠٧هـ الموافق ١٨ يونيو ١٩٨٧م.

١- وضع سوق التأمين في السلطنة قبل بزوغ فجر الاستقلال عام ١٩٧٠م إلى بداية ظهور شركات التأمين الوطنية.

تمتاز السلطنة عن سائر دول المنطقة بموقعها الجغرافي المطل على المحيط الهندي ومضيق هرمز والقريب من مضيق باب المندب المطل على البحر الاحمر وبحر عمان وتعتبر همزة الوصل بين دول آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا، مما يجذب التجار لاستيراد وتصدير البضائع.

قبل عام ١٩٧٠م لم يكن هناك في السلطنة شركة تأمين وطنية تعمل في السلطنة. كان هناك ممثل شركة لويديز للمعانة والمسح ودفع المطالبات والتعويضات فقط.

وبعد النهضة المباركة في عام ١٩٧٠ بقيادة سلطاننا الراحل «قابوس بن سعيد»، طُلب الله ثراه، وقيام النهضة الوطنية قامت بعض الشركات العالمية والإقليمية منها مؤسسة لويديز أوف لندن، وبعض شركات التأمين البريطانية والسويسرية والكويتية والسعودية والإيرانية والهندية والأميركية بفتح مكاتب وكالات التأمين بالمعولة مثل شركة جارديان رويال اكستينشن وشركة رويال للتأمين وشركة نوثرن للتأمين وشركة برودينشال للتأمين وشركة بلواز للتأمين وشركة ريلانس للتأمين وشركة الكويت للتأمين وشركة النسر للتأمين (السعودية) وشركة إيرانية للتأمين وشركة نيو إنديا للتأمين والشركة الأميركية للتأمين على الحياة.

كما افتتحت شركة لويديز للمعانة وتسجيل السفن مكتبها في عُمان للمعانة وتقييم الخسائر.

٢- قانون التأمين العُماني

صدر أول قانون لشركات التأمين بمرسوم سلطاني رقم ٧٩/١٢ في ٢٢ من ربيع الثاني ١٣٩٩ هـ الموافق ٢١ مارس ١٩٧٩م ونشر في الجريدة الرسمية العدد رقم ١٦٧ الصادر في ١/٤/١٩٧٩م.

تأسس أول شركة «التأمين الوطنية العمانية» برأسمال مشترك (الحكومة والقطاع الخاص).

بدأت شركات التأمين الوطنية في الظهور أول شركة تأمين وطنية هي «الشركة التأمين الوطنية العمانية». تأسست في سلطنة عُمان في عام ١٩٧٨م برأس مال مصرح (٢,٠٠٠,٠٠٠) مليوني ريال عماني ورأس مال مدفوع (٥٠٠,٠٠٠) نصف مليون ريال عماني (استثمار مشترك بين الحكومة والقطاع الخاص) وكانت حصة الحكومة في رأس المال نسبتها ١٥٪.

كان المرحوم معالي قيس بن عبد المنعم الزواوي يشغل منصب نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون المالية ومعالي الدكتور محمد بن موسى اليوسف وكيل وزارة المالية (سابقاً) يترأس اول مجلس إدارة لشركة التأمين الوطنية العمانية. وكان هناك قانون إسناد إلزامي على شركات التأمين الأجنبية أن تسند نسبة ١٥٪ من أعمالها لشركة التأمين الوطنية العمانية (أونيك ONIC).

لكن المسؤولين في الهيئة العامة لسوق المال استوعبوا وأدركوا الفكرة وما يعنيه الاقتراح بالنسبة للمنظومة الاقتصادية المتكاملة للبلاد. وتم التواصل والاجتماعات بانفراد مع المسؤولين في الهيئة لاختيار المساهمين المؤسسين. وفي ٩ يوليو ٢٠٠٨ تمت الموافقة وصدر قرار إداري رقم ٢٠٠٨/١٦ بالترخيص بتأسيس الشركة العماني لإعادة التأمين (ش.م.ع.م) برأس مال مرخص بمبلغ ٣٠ مليون ريال عماني ومدفوع ٥ ملايين ريال عماني على أن يتم استكمال المبلغ في خلال ٥ سنوات من تاريخ نشر قرار الموافقة.



مشاركة وفد السلطنة في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين الـ ٣٣

٥ - مساهمات متطورة في الناتج المحلي وتنويع مصادر الدخل

تعطي حكومة بلادنا الرشيدة في السلطنة أهمية كبرى لتنويع مصادر الدخل .

٦ - بيئة العمل - السوق العماني للتأمين

مؤشرات سوق التأمين

مساهمة صناعة التأمين في الناتج المحلي الجدير بالإشارة ان البيانات المالية المدققة للعام ٢٠١٩م، تظهر أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي قد بلغت ١,٦٦٪ وفي عام ٢٠٢٠م قد بلغت ١,٨٧٪ وفي عام ٢٠٢١م بلغت ١,٤٥٪ وفي عام ٢٠٢٢م بلغت ١,٢٣٪.

إجمالي أقساط التأمين في سوق التأمين العماني

وضع سوق التأمين العماني الراهن حسب تقارير أداء شركات التأمين (غير مدققة) الربع السنوية الصادرة من الهيئة العامة لسوق المال للفترة ٢٠٢٢-٢٠٢٣ كالاتي: بلغ إجمالي أقساط التأمين للفترة المنتهية حتى نهاية سبتمبر ٢٠٢٣ مبلغ ٤٦٠,٣٤٩,٩٤٤ ريال عماني مقارنة بمبلغ ٤٢١,٧٠٩,٠٧٨ ريال عماني في عام ٢٠٢٢ (نسبة الزيادة ٧٪).

حسب مؤشرات سوق التأمين لعام ٢٠٢١-٢٠٢٢ إصدار عام ٢٠٢٣ (المدققة) من الهيئة العامة لسوق المال قد بلغ قرابة مبلغ إجمالي ٥٤١,٣٢٦ مليون ريال عماني. مقارنة بإجمالي ٤٧٩,٨٥٧ مليون ريال عماني في نفس الفترة من عام ٢٠٢١ (نسبة ارتفاع ١٢,٨٪) وفي عام ٢٠٢٠ بلغ حجم إجمالي أقساط التأمين مبلغ ٤٦٥,٨٩٥ مليون ريال عماني. مقارنة بعام ٢٠١٩ بلغ حجم إجمالي أقساط التأمين ٤٨٦,٥٨٢ مليون ريال عماني مقارنة بمبلغ ٤٦٣,٥٩٥ ريال عماني في نهاية ٢٠١٨.

حصة التأمين الصحي من المجموع ٣٥٪ وحصة تأمين المركبات ١٩,٧٪. عدد شركات التأمين والوكلاء والسماصرة المسجلة والعاملة في السوق العماني:

١٨	عدد شركات التأمين
٢٠٣	عدد فروع الشركات
١٦٤	عدد وكلاء التأمين
٧٣	عدد فروع سماصرة التأمين

رقم مصدر الأعمال (مليون ريال)	٢٠٢٢	٢٠٢١	٢٠٢٠	٢٠١٩
١- إجمالي أقساط مباشرة	١٩٢,٣٧٦	١٦٠,٥٠٤	١٩٦,٦٩٥	١٨٢,٦٠١
٢- إجمالي أقساط بواسطة سماصرة	٢٥٣,٥٤٥	٢٣٣,٩٠٤	٢٠٢,٦٥٨	١٢٣,٧٠٥
٣- إجمالي أقساط بواسطة وكلاء	٢٨,١٥٣	٣٣,٩٤٩	٣٠,١٦٩	٢٦,١٨٩
٤- إجمالي أقساط نظام (بنك اشورنس)	٤٨,٨٠٢	٣٧,٩١١	٣٢,٠٠٨	٤٠,٧٠٩
٥- إجمالي أقساط الإلكتروني	٣,٧٤١	٢,٠٥٣	١,٤٠٠	١,٠٨٧
٦- إجمالي أقساط القنوات الأخرى	١٤,٧١٠	١٢,٥٩٠	٣,١٨٩	٣,٩٠١

الخلاصة

٧- الموقع الجغرافي والكوارث الطبيعية

من المعروف أن سلطنة عُمان معرضة جغرافياً للأعاصير. فقد تعرّضت في السنوات الخمس عشرة الأخيرة إلى ثلاثة أعاصير هي جونو (حزيران ٢٠٠٧)،

المادة رقم (٥٧): والتي تنص على عدم جوازية التعاقد أو الوكالة أو الوساطة في إبرام عمليات تأمين مع شركات التأمين الأجنبية التي تعمل خارج السلطنة ولا تخضع لأحكام هذا القانون لصالح الجهات التالية:

أ - الحكومة والهيئات العامة والشركات التي تساهم الحكومة في رأسمالها.

ب - الأشخاص الطبيعيون أو المعنويون المسجلون في السجل التجاري في السلطنة.

ج - لا يسمح بدخول أية واردات للسلطنة إذا تم التأمين عليها مخالفة لأحكام هذه المادة.

(مكرر ٣٤). وتنص المادة على المشاركة في التأمين Co-Insurance:

«إذا أرسى على شركة وطنية عقد تأمين عام مباشر لصالح إحدى الجهات المبينة بالمادة ٥٧ / ١ من القانون، وكان مبلغ تأمين أي خطر بذلك العقد و/أو حد مسؤولية الشركة عنه يجاوز القيمة المبينة قرينه بالملحق رقم (٢٠) المرافق، وجب على هذه الشركة أن تشرك معها في مثل هذا الخطر على أساس الاشتراك المباشر في تأمينه (المشاركة في التأمين Co-Insurance) أية شركة وطنية أخرى تقلل منه حصة تحددها هذه الشركة الأخرى بما لا يجاوز نسبة ٢٠٪ من مبلغ التأمين و/أو حد المسؤولية المشار إليها وذلك مقابل حصول الشركة الرائدة على مقابل لمصروفاتها الإدارية بواقع ٢,٥٪ من الأقساط التي تؤول إلى الشركات الوطنية الأخرى نتيجة أعمال هذه الفقرة وتكون مهلة الرد على عرض تلك الحصة ١٥ يوماً على الأكثر، ما لم يتفق الاطراف على مهلة أطول. ويتزامن سريان قبول ذلك العرض او رفضه مع سريان التأمين على الخطر المعني».

القانون البحري العماني الذي صدر بالمرسوم السلطاني رقم: ٣٥ / ٨١ الصادر بتاريخ ١٥ أبريل ١٩٨١ - الكتاب السادس والسابع وجميع المواد المتعلقة بالحوادث البحرية والتأمين على السفن والقوارب.

في تاريخ ١٢ أغسطس ٢٠١٤ صدر مرسوم سلطاني سامي رقم ٣٩ / ٢٠١٤ نص على زيادة رأسمال و أو تحويل شركات التأمين إلى شركات مساهمة عامة و ادراج الشركات في سوق مسقط للاوراق المالية ما يلي:

أ - أن تكون شركة التأمين شركة مساهمة عامة مؤسسة طبقاً لقانون الشركات التجارية لممارسة عمليات التأمين.

ب - أن يثبت طالب الترخيص أن قيمة رأس المال المدفوع لا تقل عن ١٠ ملايين ريال عماني.

ج - تمنح الشركات القائمة عند العمل بهذا القانون فترة ٣ ثلاث سنوات لتوفيق أوضاعها.

الهدف من القانون هو توفير الحماية التأمينية ومساندة القطاع من خلال زيادة نسبة احتفاظ أقساط التأمين والحد من التدفق النقدي للخارج بحيث لا تبقى شركات التأمين المحلية تعمل كوكلاء للشركات العالمية.

٤- تأسيس أول شركة متخصصة لإعادة التأمين في السلطنة.

إن وجود نظام مالي نقدي Cash flow Management System يقتضي وجود شركة متخصصة بأعمال إعادة التأمين المركزية ووجود هذه الشركة هو من متطلبات النظام الاقتصادي المتكامل لتحقيق هدف التوازن (الاحتفاظ بالمخاطر وأقساط التأمين) كما جاء في قانون التأمين العماني كما ذكرت. وهذا كان جزءاً من الرؤية تجسد في تأسيس أول شركة تأمين وطنية وهي شركة التأمين الوطنية العمانية (استثمار مشترك - قطاع خاص والحكومة).

في عام ٢٠٠٤ طرحت الموضوع واقرحت تأسيس «الشركة العمانية الوطنية لإعادة التأمين» في إحدى اجتماعات الهيئة العامة لسوق المال للمدراء العموم لشركات التأمين الوطنية وكانت صفتي في تلك الفترة «المدير العام - الشركة العمانية القطرية للتأمين» بمساهمة شركات التأمين ومستثمرين من شركات أخرى وأفراد عمانيين. وكان رد المدراء العموم، باختصار، غير إيجابي.

– لقد أصبحت السلطة دولة مؤسسات كما أن جزءاً كبيراً من بناء البنية التحتية قد اكتمل، ونحن الآن في مرحلة التجديد وملء الفراغات تحت رعاية حضرة صاحب جلالة السلطان هيثم بن طارق المعظم حفظه الله ورعاه «رجل المؤسسات ورجل الدولة». كما قلت فهو «خير سلف لخير خلف». وقد أكد جلالته حفظه الله ورعاه في نطقه السامي: «إننا ماضون بعون الله على طريق البناء والتنمية، نواصل مسيرة النهضة المباركة كما أراد لها السلطان الراحل – رحمه الله».

اقتراحات ضرورية

■ من المعروف عنكم أنكم متابعون لشؤون التأمين على مستوى السلطة ودول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية. نود أن نسألكم عن تقويمكم لأداء هيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية. هل ترون أنها لعبت الدور المرجو منها؟ وما هي السبل لتطوير دورها في أسواق التأمين الخليجية التي نرى أن لديها فرصاً واعدة في المستقبل؟

– إن كل ما ذكرته أعلاه يستدعي تفعيل دور وأداء هيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية. في اعتقادي إن هذا الدور يتطلب اندماج هيئة التنسيق مع اتحاد الغرف الخليجية. وهذا مطلوب عاجلاً لأن الغرفة الخليجية عبارة عن همزة وصل بين القطاع الخاص والحكومات ويكون صوتاً مسموعاً. من هذه المعطيات ولتشجيع القطاع الخاص في الاستثمار في قطاع المال والتأمين والصحة من خلال تنفيذ آلية العمل المشترك «الشراكة بين القطاع الخاص والتأمين» اقترح الآتي:

أولاً: إيجاد وتفعيل نظام أو قانون لتأمين الشراكة المحلية قبل اسناد التأمين لشركات الإعادة في خارج البلاد.

ثانياً: إنشاء شركة لإعادة التأمين المركزي (استثمار مشترك – القطاع الخاص والعام) لدعم شركات التأمين المباشر في كل البلاد العربية على حدة لتحقيق الأهداف الاقتصادية للدول العربية.

ثالثاً: توطين الوظائف وتدريب العاملين في القطاع.

رابعاً: مراجعة السياسات النقدية والمالية للحكومات العربية فيما يتعلق بإدارة المخاطر وتأمين الأصول والممتلكات والمسؤوليات.

خامساً وأخيراً: مراجعة قانون وممارسات العمل في شركات التأمين والبنوك ونظام القروض والتمويل للمشاريع وإصدار خطابات الائتمان وضمان حسن التنفيذ..... الخ.

لكل مهنة أدواتها وآلاتها

■ يوشك حوارنا معكم على الوصول إلى خواتيمه. وقبل أن نختم حوارنا نود منكم أن توجهوا كلمة لجيل الشباب العامل في قطاع التأمين العماني والخليجي والعربي. بكلام آخر، ما هي نصيحتكم لهؤلاء من واقع تجربتكم الطويلة والعميقة في مجال التأمين؟

– الجيل الجديد في قطاع التأمين يتمتع بالإبداع في الحاسوب الآلي وهذا مطلوب.

هناك علاقة كبيرة بين قطاع التأمين وقطاع البنوك. أنا أصف قطاع التأمين بالأطباء والدكاترة، وأصف قطاع البنوك بالمستشفيات، وأصف الزبائن أو العملاء بالمرضى حيث شركات التأمين بإمكانها أن تأتي بحلول للأعمال وتحديد المخاطر وتوفير الحماية من المخاطر وتبعاتها للفترة الزمنية المحددة مقابل قسط التأمين المناسب. ومن خلال الاقتان في العمل بإمكان الشخص أن يكون مبدعاً في العمل. لذا أقول إن إقتان العمل مطلوب. العمل عبادة Workshop is Worship لا يمكن لمكتب التأمين Insurance Underwriter أن يعتمد كلياً على التقارير من خلال المراسلات الإلكترونية، عليه زيارة المواقع والتفتيش والمسح الميداني Physical Risk Survey & Inspection.

لكل مهنة توجد هناك أدوات وآلات. مهنة التأمين تعتمد على أدوات وآلات (الكلمات والحروف). صناعة التأمين تحتاج إلى الأطباء والمهندسين والقانونيين وغيرهم من أصحاب المهن. في النهاية، فإن رجل التأمين يجب أن يكون كما يقول المثل الانكليزي:

"Jack of all trades, master of none"

الراتب والعلاوات يجب أن لا تكون العامل الأساسي في قرار واختيار المهنة. وفي الختام اشكركم مرة أخرى على هذه المبادرة الطبية لتوصيل معلومات للجمهور المستهدف ولأصحاب القرار لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لرقى الوطن والمجتمع. ■

فيت (حزيران ٢٠١٠)، وميكونو (أيار ٢٠١٨). استدعى هذا الأمر التفكير في مجابهة هذا الخطر بترتيبات فنية معينة على مستوى السوق.

ومن هنا صدر مرسوم سلطاني بإنشاء الصندوق الوطني لمواجهة الحالات الطارئة والكوارث الطبيعية وغيرها.

٨- توطين الوظائف

– الإدارة العليا نسبة التعمين ٥٠٪

– الإدارة الوسطى نسبة التعمين ٧٥٪

– المهن الاختصاصية والتشغيلية المساندة ٩٠٪

– نسبة التعمين الكلية للقطاع ٧٥٪

منتجات التأمين وحماية الناتج المحلي

أ – حماية الثروة الزراعية والمزارعين

ب – حماية الثروة السمكية والممتلكات والأرواح

ج – نشاط التأمين التكافلي

نظرة عامة، هناك شركتا تكافل في سوق التأمين العُماني

التأمين التكافلي (بالمليون ريال)	٢٠١٩	٢٠٢٠	٢٠٢١	٢٠٢٢
إجمالي الاقساط	٦٤,١٦٧	٦٤,٨٤٨	٧٠,٧٧٩	٧٦,٢٥٦

حوار

■ كيف تنظرون إلى آفاق نمو سوق التأمين العماني في المستقبل؟

– أصبحت حماية البشر وتوفير الشروط الحياتية المناسبة، من المهد إلى اللحد، جزءاً من حقوق الانسان ومن متطلبات الرفاه الاجتماعي، وهذه من المسؤوليات التي تتولاها الدولة الحديثة. إن الزيادة السكانية في السلطنة ودخول أعداد جديدة من الشباب المؤهل إلى سوق العمل سيخلق طلباً إضافياً على منتجات التأمين الفردية. ويرتبط هذا بتنوع الاقتصاد العماني الذي سيولد طلباً على منتجات التأمين المتعلقة بالشركات الصناعية والخدمية. إن الزيادة السكانية وتنوع الاقتصاد والموقع الجغرافي للسلطنة وازدياد الكوادر الوطنية واستكمال البنية الاقتصادية التحتية ستعطي للبلاد ميزة تنافسية نسبية Comparative Competitive Advantage تصب في تحقيق الرؤية الاقتصادية ٢٠٢٠ – ٢٠٤٠. وكما ذكرت فإن مراجعة سياسة ونظام التأمين على الممتلكات العامة والخاصة والمسؤوليات القانونية للحكومة تتطلب مراجعة شاملة من شأنها أن تخلق الفرص لقطاع التأمين وإعادة التأمين في البلاد.

إن بلادنا تمر حالياً بمرحلة اقتصادية انتقالية إصلاحية Economy Reform وستظهر ثمار هذه المرحلة بإذن الله في الفترة ٢٠٢١ – ٢٠٢٤.

وتجدر الإشارة إلى أن سلطنة عُمان تتمتع بأصول وموجودات تساوى مبالغ كبيرة وإن مراجعة السياسة النقدية ونظام التأمين الحكومي على الممتلكات والاصول والموجودات والمسؤوليات تعتبر فرصاً لشركات التأمين الوطنية وإعادة التأمين. بالإضافة إلى أن تطبيق نظام تخصيص المشاريع الحكومية وقانون الشراكة سوف يدعم قطاع التأمين ما سينعكس على إجمالي أقساط التأمين. وضمن هذا الإطار فإن المطلوب من الإدارات التنفيذية ومجالس الادارات مراجعة خطط عمل شركاتها Business Plans.

إيجاد مجتمع يتمتع بحياة صحية طويلة يتلقى خدمات طبية عالية الجودة

■ كغيرها من دول الخليج أقدمت سلطنة عُمان على تدشين نظام إلزامي جديد للخدمات الصحية (٢٠١٩) وما ارتبط به من وثيقة تأمين صحي موحدة. كيف استجابت شركات التأمين لهذا النظام؟

– إن من الأهداف الرئيسية للرؤية الاقتصادية ٢٠٢٠ – ٢٠٤٠:

إيجاد مجتمع يتمتع بحياة صحية طويلة، يتلقى خدمات طبية عالية الجودة وفقاً لأفضل الممارسات العالمية من خلال نظام صحي شامل وعادل وبشراكة قطاعية ومجتمعية فاعلة، مرتكز على التقنيات الحديثة والموارد البشرية المؤهلة والتمويل المتنوع والمستدام، وترسخ فيه ثقافة أن «الصحة مسؤولية كل فرد».

ماضون بعون الله على طريق البناء والتنمية

■ هناك نفس من التفاؤل بوصول جلالة السلطان هيثم بن طارق إلى سدة الحكم يقوم على قناعة أن الإدارة الاقتصادية في ظل السلطان الجديد ستكون أكثر حزمًا فالمعروف عنه أنه رجل صارم. كيف تنظر إلى آفاق تطور سوق التأمين العماني في ظل هذا التغيير؟

السيرة الذاتية

الشركات التابعة للشركة العمانية الوطنية للاستثمار القابضة (ش.م.ع.و) في لندن Oriel، كما درست مواد منهج معهد تشارترد للتسويق للحصول على شهادة الزمالة من المعهد Chartered Institute of Marketing (UK) Syllabus - CIM وفي عام ١٩٩٦-٢٠٠٠ حضرت دورات تدريبية في إدارة الأعمال Advance Management Programme في معهد انسياد بفرنسا INSEAD Fontainebleau, France.

كما درست في أكسفورد «كلية تمبلتن» بالملكة المتحدة Templeton College of Oxford (UK).

تدرجت وتدرجت في مختلف الوظائف الفنية والإدارية والقيادية في شركة التأمين الوطنية العمانية من موظف كاتب تأمين ثم مساعد مدير الاكتتاب و ثم نائب مدير الاكتتاب ومن ثم المدير العام بالوكالة وبعد ذلك انتقلت إلى مدير عام لشؤون الشركة في الشركة الام «القابضة» الشركة العمانية الوطنية القابضة (Holding) SAOG Oman National Corporation ومن ثم عضو مجلس الادارة في مختلف الشركات والبنوك لتمثيل مصالح الشركة.



ثم انتقلت إلى العمل في المملكة العربية السعودية لإدارة المصالح والاستثمارات المشتركة في الشركة السعودية كونتيننتال للتأمين (السابق) المسجلة بالبحرين لما وراء البحار Off Shore Insurance وتمارس نشاط العمل بالمملكة العربية السعودية الشقيقة، مكتبها الرئيسي في الرياض ولها فروع في الخبر وجدة.

إنجازات

أ- الشركة العمانية القطرية للتأمين
وبجهود الذاتية المثمرة توفقت في عام ٢٠٠٤ في تأسيس اول شركة تأمين في السلطنة باستثمار مشترك عربي وعُماني وهي الشركة العمانية القطرية للتأمين (ش.م.ع.و).

ب - الجمعية العمانية للتأمين

بعد ذلك بادرت إلى تأسيس الجمعية العمانية للتأمين وبالتعاون مع الهيئة العامة لسوق المال ووزارة التنمية الاجتماعية والعاملين في قطاع التأمين طبقاً لقانون الجمعيات. استلمت الموافقة على اصدار الجمعية العمانية للتأمين بقرار وزاري رقم ١٤٢/٢٠١٠ الصادر في ١٨ ديسمبر ٢٠١٠ م.

ج - الشركة العمانية لإعادة التأمين

وبمبادرة وبجهود ذاتية مثمرة توفقت والحمد لله في تأسيس وتسجيل أول شركة متخصصة لإعادة التأمين في السلطنة، الشركة العمانية لإعادة التأمين (ش.م.ع.و)، بتشجيع من الهيئة العامة لسوق المال. وقد حصلت على الدعم والتأييد من كبار المستثمرين العمانيين الأفراد والمؤسسات واستلمت الترخيص من وزارة التجارة والصناعة في عام ٢٠٠٨ ثم الهيئة العامة لسوق المال في عام ٢٠٠٩ لممارسة النشاط.

د - المستشفى العماني النمساوي لجراحة العمود الفقري والعظام ومركز التأهيل.

حالياً أنا بصدد تأسيس أول مستشفى تخصصي عالمي باسم «المستشفى العماني النمساوي لجراحة العمود الفقري والعظام ومركز التأهيل» في شمال ساحل الباطنة وبالتحديد في القرية الساحلية في «مجز الصغرى» في ولاية صحم في سلطنة عُمان.

أنا أسمى الكامل مرتضى بن محمد جواد بن ابراهيم الجمالاني اللواتي، من مواليد ولاية مطرح الساحلية - العاصمة التجارية في محافظة مسقط بسلطنة عُمان في يوم ٢٣ فبراير ١٩٦٣.

التحقت بمدرسة السعيدية الحكومية وكان عمري ٧ سنوات في عام ١٩٧٠ بجانب دراستي في المدرسة الاهلية.

أكملت تعليمي، الصف السادس الابتدائي، في مدرسة حسان بن ثابت كما كنت أتعلم على الآلة الطابعة في المدرسة الاهلية بمطرح بعد الظهر، وكنت اعمل بنصف دوام «عصرًا» في وكالة شركة جارديان رويال اكستشينج للتأمين (البريطانية).

واصلت دراسة الثانوية العامة (الشهادة العامة - قسم العلمي) في المعهد الإسلامي الثانوي بالوطنية (سابقاً). وكنا أول دفعة من خريجي شهادة الثانوية العامة والدراسات الإسلامية من المعهد الاسلامي الثانوي في عام ١٩٨١ م.

لم يكن التعليم الجامعي في بلادي سلطنة عُمان متوفراً في ذلك الوقت وكانت وزارة التربية والتعليم تبعث الطلبة العمانيين خريجي الثانوية العامة

لاستكمال الدراسة الجامعية في مختلف دول العالم حسب اختيار اختصاص الطالب والنسب المئوية من الدرجات في الشهادة العامة. وكان على الطالب ان يوضح في استمارة طلب البعثة الدراسية ٣ اختصاصات. حسب الأولوية كانت دائرة البعثات بالوزارة تحجز المقعد حسب الاختصاصات وكان طلبي يتضمن تخصص المحاسبة القانونية والتأمين ضمن ٣ اختيارات دراسية.

تأسست باستثمار مشترك بين حكومة بلدي والقطاع الخاص في بلدي أول شركة تأمين هي «شركة التأمين الوطنية العمانية (أونيك ONIC)» في شهر مارس من عام ١٩٧٨. وقد عرضت الشركة بعثتين دراسيتين لوزارة التربية والتعليم للطلبة العمانيين من خريجي الثانوية العامة للدراسة والتدريب العملي المتخصص في إدارة الأعمال والتأمين والتسويق والمحاسبة المالية في المملكة المتحدة. وقد تم اختياري من بين ٤ أشخاص بعد المقابلة والاختبار.

كنت أشتغل وأحضر محاضرات ودورات تدريبية في الفترة ما بين ١٩٨١-١٩٨٥ في كلية معهد تشارترد للتأمين خارج لندن في ريف بريطاني «سفن اوكس SevenOaks» ومعهد تشارترد للتأمين في لندن وأتدرب وأعمل في مختلف الشركات البريطانية والأميركية في المملكة المتحدة ولويدز أوف لندن Lloyd's of London وبالإضافة حضرت مختلف الدورات التدريبية لتحضير لامتحان شهادة معهد التسويق القانوني Chartered Institute of Marketing.

في عام ١٩٨٥ فرغت نفسي سنة كاملة للدراسة والامتحانات في مواد الزمالة للتأمين والامتحان، ١٢ مادة من منهج Associate of Chartered Insurance Institute (UK) لمعهد تشارترد للتأمين في لندن. والحمد لله توفقت بالنجاح في جميع المواد في سنة واحدة.

في عام ١٩٩١ حضرت الدورة التدريبية في إعادة التأمين (نظري وعملي) Advance Reinsurance Programme في الشركة السويسرية لإعادة التأمين - زيوريخ.

في عام ١٩٩٢ حضرت الدورة التدريبية المتخصصة في إدارة أعمال شركات التأمين Advance Management Programme في عاصمة السويد (ستوكهولم) في شركة اسكانديا العالمية Skandia International.

في عام ١٩٩٤-١٩٩٥ انتقلت إلى عمل وتدريب Secondment في إحدى

ارتفاع أقساط شركات التأمين في سلطنة عُمان إلى ٩٣٣ مليون دولار وإنخفاض الأرباح ٢٨٪



حسن اللواتي
OMAN QATAR INS.



اسامة البرواني
Al Madina Takaful



Sunil Kohli
Dhofar Insurance



هناء الهنائي
LIVA



رومل طباجه
Oman Re / إعادة تأمين



رولان زعتر
AFIC



Neelmani Bhardwaj
Takaful Oman



ناصر البوسعيد
Oman United

ارتفعت أقساط شركات التأمين GWP العاملة في سلطنة عُمان بنسبة ١٠,٤٪ خلال العام ٢٠٢٢، مقارنة بالعام ٢٠٢١ لتبلغ نحو ٩٣٣,٤ مليون دولار أميركي. إنما بالمقابل إنخفضت الأرباح الصافية NET PROFIT بنسبة ٢٨,٣٪ إلى نحو ٤٦,٧ مليون دولار أميركي. وبالنسبة لحقوق المساهمين SH EQUITY فقد ارتفعت بنسبة ١٨,٤٪ كما ارتفعت الموجودات ASSETS بنسبة ٣٠,٤٪. وتميزت شركة إعادة التأمين العمانية OMAN RE بجميع أرقامها خلال العام ٢٠٢٢.

الأرقام (الف دولار \$)

RANK	COMPANY	GWP	GWP	PROFIT	PROFIT	ASSETS	ASSETS	EQUITY	EQUITY
		2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
01	National Life & General (1)	191,720	169,270	7,770	23,920	1,244,000	508,080	328,850	172,710
02	Dhofar Ins.	166,030	140,100	9,800	6,650	366,160	352,000	76,720	70,350
03	Al Madina Takaful	116,240	114,730	2,760	2,490	318,780	318,150	57,020	59,100
04	Oman Qatar Ins.	93,920	79,910	7,500	8,200	194,000	196,320	59,500	54,100
05	Oman United	83,010	85,090	7,170	10,300	282,310	282,840	78,420	80,160
06	Takaful Oman	82,030	69,310	-2,220	1,980	180,720	172,750	47,520	76,170
07	Arabia Falcon Ins. Co.	55,960	49,570	2,730	4,360	175,460	185,820	52,450	52,980
08	Vision (2)	54,330	50,520	2,400	-4,660	146,000	136,890	35,770	34,600
09	Ahlia (1)	51,550	49,320	7,600	9,950	196,500	196,850	105,910	104,820
10	Muscat Ins.	38,600	37,940	1,240	2,000	105,360	111,530	46,670	45,450
	TOTAL	933,390	845,760	46,750	65,190	3,209,290	2,461,230	888,830	750,440

Oman Re

85,850

69,010

4,230

3,530

284,910

273,340

75,630

76,080

(1) Merged under the name liva

(2) Merged with OQIC

Look at everything from a
new perspective



A global, specialised and innovative
reinsurance company.



Download our
Digital Brochure



حسن اللواتي

(الرئيس التنفيذي لشركة العمانية القطرية للتأمين (OQIC):

تعالج مواضيع المؤتمر احتياجات الساعة وتلّامس الواقع الحالي لصناعة التأمين في الوطن العربي



دخلت «العمانية القطرية للتأمين» حقبة جديدة من تاريخ الشركة وأضحت كياناً أقوى بعد نجاح عملية الاندماج مع شركة الرؤية للتأمين في وقت قياسي، معتمدة على أربع ركائز أساسية تنطلق منها نحو عصر جديد أكثر ازدهاراً تتمحور حول الاستجابة، الابتكار، تمكين الأفراد والتميز تحقيقاً للريادة في مختلف مجالات عملها.

وفي حوار مع الرئيس التنفيذي للشركة السيد حسن اللواتي أوضح أن المواضيع المطروحة في مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين تلامس الواقع الحالي لصناعة التأمين في الوطن العربي، مؤكداً أهمية مناقشة العوامل المؤثرة على القطاع بشكل معمق في ظل التحديات المتزايدة الناتجة عن تغيرات بيئية واقتصادية وسياسية متسارعة.

وحول مسألة التعاون بين شركات التأمين العربية، رأى اللواتي أنها ضرورة ملحة لتحقيق الاستدامة في القطاع وزيادة الثقة فيما بينها من خلال التركيز على التكامل وتبادل الخبرات بدلاً من التنافس.

أما بالنسبة للتحديات التي تواجه قطاع التأمين وصفها حسن اللواتي، الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة للشركة منذ رئاسته للإدارة التنفيذية النهوض بها كمؤسسة رائدة فرضت نفسها بقوة في السوق العمانية، بأنها ليست جديدة إلا أن تأثيرها بات أكبر في ظل تغيرات المناخ والاضطراب الجيوسياسية مؤكداً الحاجة لبذل المزيد من الجهود من قبل جميع الفاعلين لإيجاد الحلول العاجلة لهذه التحديات. وعلى الرغم من أهمية الحلول الفردية التي تقدمها شركات التأمين في مجال الذكاء الاصطناعي يبقى إتحاد جميع الشركات للاستثمار في التكنولوجيا والنظور بشكل مشترك ذات تأثير أكبر إنطلاقاً من تبادل الخبرات ما يمكنها من تطوير حلول مشتركة لتسريع عملية الابتكار.

لا يوجد سقف لطموحاتنا

لا يقتصر دور ضمان استدامة قطاع التأمين على شركات التأمين فقط، بل للمشروعين دوراً هاماً في هذا الإطار، فمن واجب المشريعين سنّ قوانين وتشريعات تُنظم عمل شركات التأمين في مجال الاستدامة ودعمها وتشجيعها على اتخاذ خطوات نحو الاستدامة.

كما يُعدّ التركيز على الشمول المالي في صناعة التأمين ضرورياً للغاية، حيث يُمثل دعامةً رئيسيةً لضمان استدامة القطاع وتعزيز الاستقرار الاقتصادي، فتكمن أهمية الشمول المالي في وصول جميع أفراد المجتمع إلى منتجات وخدمات التأمين مما يُساعد في بناء مجتمعات أكثر قدرةً على مقاومة الصدمات الاقتصادية وتعزيز الاستقرار الاقتصادي.

لا شك أن الذكاء الاصطناعي يعتبر حديث الساعة، وفي قطاع التأمين تأثيره سيكون ملحوظاً وذو قيمة لا تقدر، فالذكاء الاصطناعي يستطيع أن يخدم القطاع في مختلف المجالات بدءاً من التسعير ومعالجة المطالبات إلى خدمة العملاء وكشف الاحتيال، وبالتالي تعزيز الكفاءة وتحسين عمليات اتخاذ القرار وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.

كما بادرت الشركة العمانية القطرية للتأمين برعاية فعالية The AI Impact on Insurance Value Chain والتي تديرها MENA Insurtech خلال أيام مؤتمر GAIF34.

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging the AI Revolution؟

– تعالج مواضيع مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين (GAIF) احتياجات الساعة وتلّامس الواقع الحالي لصناعة التأمين في الوطن العربي. فنحن في أمس الحاجة إلى مناقشة العوامل المؤثرة على القطاع بشكل معمق، ويُعدّ مؤتمر GAIF من أفضل المنصات لمناقشة هذه المواضيع الحاسمة.

تواجه صناعة التأمين تحديات متزايدة ناتجة عن تغيرات بيئية واقتصادية وسياسية متسارعة، إذ لم يعد التغيير بطيئاً كما كان في السابق، فنحن الآن في عالم يشهد تغيرات سريعة جداً، وبالتأكيد تعد صناعة التأمين جزءاً لا يتجزأ من هذه المنظومة فكل حدث عالمي يؤثر على القطاع وعلى شركات التأمين، ممّا يجعل الاستدامة مسؤولية حاسمة لضمان سلامة شركات التأمين واستقرارها واستمراريتها، ويُعدّ الأمن السبيري أحد أهم العوامل المؤثرة على استدامة القطاع، حيث تُشكل الهجمات الإلكترونية تهديداً متزايداً لسلامة واستقرار شركات التأمين. وإلى الآن نحن لا ندرك أثر ذلك بشكل كامل، إلا أنه من المؤكد أن هذا الموضوع سيقى اهتماماً أكبر في المستقبل القريب.

الاصطناعي أن يُصبح أداة أساسية لنمو قطاع التأمين. فمن خلاله يمكن لشركات التأمين أن تحسن من كفاءة العمليات وأن تعزز خدمة العملاء إلى جانب خفض تكاليفها، ولذلك، فإن الاستثمار في الذكاء الاصطناعي هو استثمار في مستقبل قطاع التأمين.

إنّ الحلول الفردية التي تُقدمها بعض شركات التأمين في مجال الذكاء الاصطناعي، على الرغم من أهميتها، لا تُمكن من تحقيق الاستفادة الكاملة من إمكانيات هذه التكنولوجيات، فالتأثير سيكون أكبر بكثير لو اتحدت جميع شركات التأمين للاستثمار في التكنولوجيا والتطور بشكل مشترك، فمن خلال التعاون، يمكن لشركات التأمين أن تتبادل الخبرات والمعرفة كما يمكنها تطوير حلول مشتركة وتسريع عملية الابتكار بالإضافة إلى خفض تكاليف البحث والتطوير.

تُعدّ المنافسة الشرسة في أسعار التأمينات الشخصية أحد التحديات التي تواجه قطاع التأمين كذلك، فقد أصبح التركيز في هذا النوع من التأمينات على السعر فقط، دون الاهتمام بجودة الخدمة أو الابتكار، وهذا التركيز على السعر فقط قد يؤدي إلى تقليل الإبداع، حيث تُصبح الشركات غير مهتمة بتطوير منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة، كما ستؤثر على جودة خدمة العملاء لأن الشركات قد تصبح غير مهتمة بتقديم خدمة مميزة للعملاء.

نبحث دائماً عن حلول مبتكرة لتعزيز موقعنا والانتقال منها نحو حقبة جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بحمد الله، تمت عملية الاندماج مع شركة الرؤية للتأمين بنجاح وفي وقتٍ قياسي، ونتيجةً لهذا الاندماج، أصبحنا الآن كياناً أفضل وأقوى مما كنا عليه سابقاً، وقد وصلنا الآن إلى مرحلة الاستقرار، وذلك بفضل جهودٍ مشتركةٍ من قبل زملائي الموظفين وثقة الهيئة العامة لسوق المال بنا ودعم مجلس الإدارة، ولكننا لازلنا في بداية المشوار، لأنّه لا يوجد سقف لطموحاتنا وهذه العملية ليست سوى بداية لحقبة جديدة من تاريخ الشركة.

نحن نعمل الآن على أربع ركائز أساسية ننطلق منها نحو عصر جديد مزدهر، وهي الاستجابة، إذ نسعى لتقديم خدمةٍ سريعةٍ وفعالةٍ تلبي احتياجات العملاء، والابتكار، فنحن نبحث دائماً عن حلولٍ جديدةٍ ومبتكرةٍ لخدمة العملاء. بالإضافة إلى تمكين الأفراد، فنحن نؤمن بأهمية تنمية مهارات موظفينا وتمكينهم من أداء وظائفهم بكفاءة. وأخيراً التميز، فنحن نسعى لتحقيق الريادة في جميع مجالات عملنا.

(Responsiveness, Innovation, People, Excellence) من خلال العمل على هذه الركائز الأربعة، نثق بأننا سنحقق المزيد من النجاح والازدهار في المستقبل القريب. ■

التعاون بين شركات التأمين العربية ضرورة ملحة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– يُعدّ التعاون بين شركات التأمين العربية ضرورةً ملحةً لتحقيق الاستفادة في القطاع، ففي ظلّ الاعتماد الكبير على شركات إعادة التأمين الأجنبية، يُصبح من الضروري العمل على بناء مجتمع تأمين عربي مكتفٍ ذاتياً. ويجب أن يعتمد هذا التعاون على زيادة الثقة بين شركات التأمين العربية، من خلال التركيز على التكامل وتبادل الخبرات بدلاً من التنافس. كما تلعب الندوات والمؤتمرات العربية، مثل مؤتمر GAIF، دوراً مهماً في تعزيز هذه الثقة. ولكن يبقى هناك تحدي التصنيف الائتماني للشركات العربية، الذي يُعدّ أقل من شركات التأمين العالمية الأخرى، ولكن يجب أن نؤمن بمبدأ النمو الجماعي، ونتحد ونتعاون فيما بيننا، وكذلك نأمل أن يتمّ تسليط الضوء على مثل هذه المواضيع في الندوات والمؤتمرات العربية المقبلة.

الاستثمار في الذكاء الاصطناعي هو استثمار في مستقبل قطاع التأمين

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وما هي الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟

– على الرغم من أنّ التحديات التي تواجه قطاع التأمين ليست جديدة، إلا أنّ تأثيرها أصبح أكبر الآن. ففي ظلّ تغيرات المناخ والاحتباس الحراري، ازدادت الأضرار الناجمة عن الكوارث الطبيعية بشكل كبير، وهذا يُشكل عبئاً كبيراً على شركات التأمين. كذلك، تُعدّ الأخطار الجيوسياسية، مثل الحروب والصراعات والتي من ضمنها الأحداث التي تحصل في المنطقة في وقتنا الحالي من أكبر التحديات التي تواجه قطاع التأمين.

من الملاحظ أنه لم يتمّ التوصل إلى حلولٍ فعالةٍ لمعالجة هذه التحديات حتى الآن، وهذا يُؤكد على الحاجة إلى بذل المزيد من الجهود من قبل جميع الفاعلين في قطاع التأمين، من شركات ومؤسسات وحكومات، للتعاون لإيجاد حلولٍ عاجلةٍ لهذه التحديات.

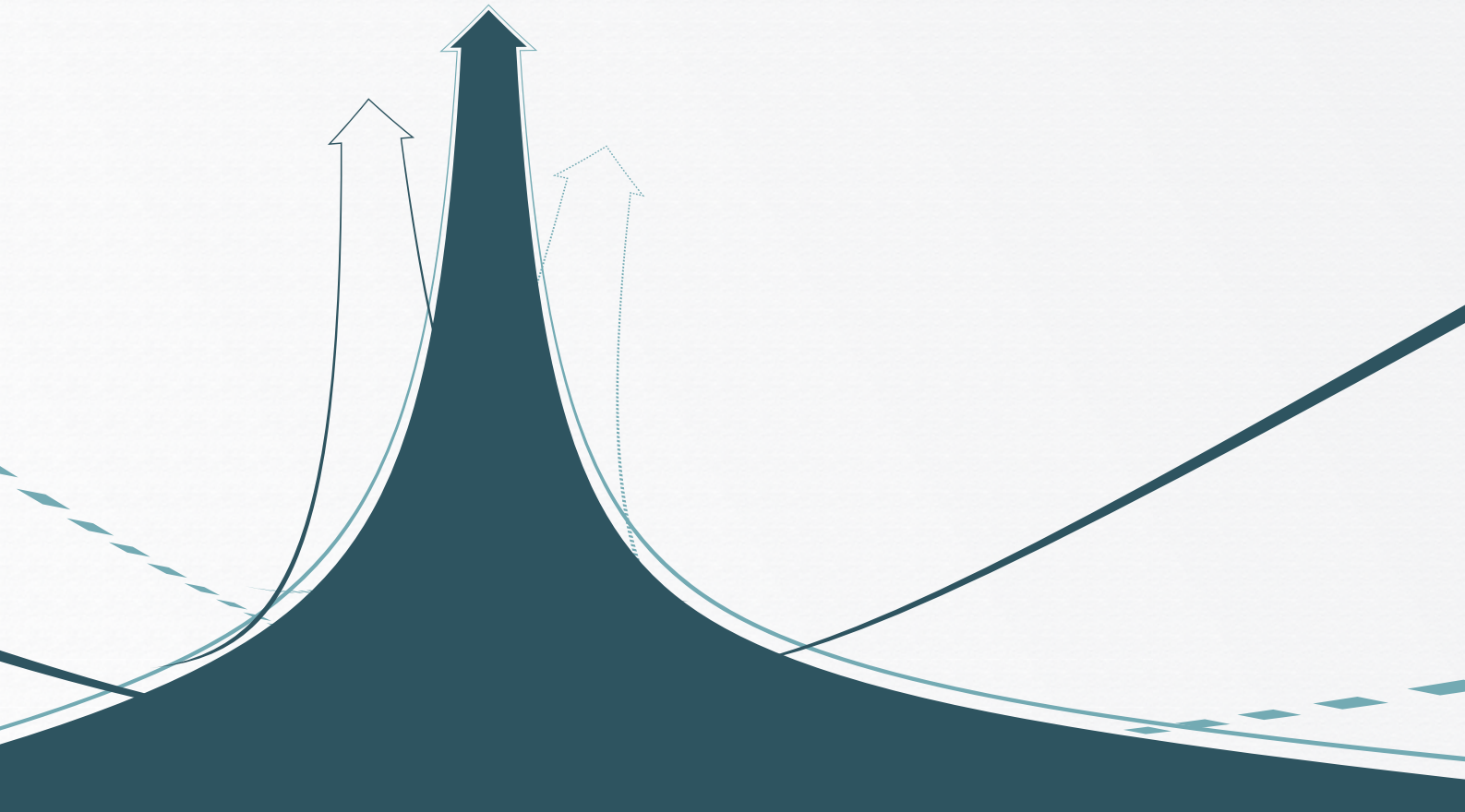
يُعدّ الذكاء الاصطناعي والتقدم التكنولوجي من التحديات التقنية التي تواجه قطاع التأمين في الوقت الحالي، فمن ناحية، لا يزال الذكاء الاصطناعي في بداية تطوره، ولم يصل بعد إلى المستوى الذي يُمكنه من تعزيز الاستفادة بشكلٍ فعالٍ. ومن ناحيةٍ أخرى، تُشكل التكنولوجيا الجديدة تحدياً لشركات التأمين، حيث تتطلب استثماراتٍ كبيرةً وتغييراتٍ في نماذج الأعمال.

ولكن على الرغم من هذه التحديات، فإنّ شركات التأمين مدعوةٌ للاستثمار في هذا المجال فمن الطبيعي أن تواجه أي تجربة جديدة بعض التحديات في البداية ولكن على المدى الطويل، يُمكن للذكاء

Our horizon?

Always expanding.

Our expanding reach is a living proof to
our commitment to you!



Because all it does, it does for you

OQIC...Commitment to making positive contributions that benefit the world



Khalaf Ahmed Al Mannai



Musallam Mahad Al Qatan



Tariq Marzooq S A Al-Shamlan



Salem Khalaf A Al-Mannai



Said Mobarak S Al-Mohannadi



Ali H. Al-Fadala



Abdullah Khalil Al-Khonji



Hasan Al-Lawati

Established in 2004, Oman Qatar Insurance Company (OQIC) is a publicly listed company incorporated in the Sultanate of Oman and is engaged in business of Life, Medical & General Insurance. It is a subsidiary of Qatar Insurance Company (QIC), a publicly listed composite insurer with a consistent performance history of 50 years and an underwriting footprint across the Middle East, Africa and Asia. Founded in 1964, QIC was the first domestic insurance company in the State of Qatar and is the market leader in Qatar and a dominant insurer in the GCC and MENA regions. QIC is one of the highest rated insurers in the Gulf region with a rating of A/Stable from Standard & Poor's and A (Excellent) from A.M. Best. In terms of profitability and market capitalization, QIC is also the largest insurance company in the MENA region. It is listed on the Qatar Stock Exchange and has a market capitalization of more than USD 4 billion. OQIC is supported by QIC Group's treaty facilities with "A" rated reinsurers from international markets. At the same time, OQIC's local shareholder, Al Hosn Investment SAOC, a leading business house in the Sultanate of Oman has rendered continuous support and guidance.

Recently, OQIC has enhanced its online retail platform and is fully focused on improving its customer experience by offering insurance solutions which one can purchase or renew quickly and easily from the comfort of his home or from his smartphone.

Why OQIC?

OQIC has been serving the Omani Insurance market for nearly 20 years. Over the years, it has developed alongside Omanis and the economy.

- **Same Prices - Better Deals:** OQIC is not more expensive than other insurers in the market. People will for sure find its deals better when they compare the benefits and services it offers – at the same prices. OQIC believes that insurance is not all about low premiums – it's also about being sure that the company is able to pay, fast and correct, when one has a claim.

- **Less Hassle - More Peace:** People are safe with OQIC – being the largest insurance company in the Middle East gives them the security of knowing that the company will always be able to manage – and pay – for their claims, keeping in mind that OQIC will do this professionally and effectively – every time for its customers, this means less hassle and shorter time for them to get their claim settled – and paid.

- **Everything Online:** Speaking of less hassle, with OQIC, people can buy or renew their Third Party policy or their Comprehensive policy and personal insurances online.

- **Repairs in Hi-speed:** Being big is good. If needed, the company can provide assistance to help customers deal with car repairs at the workshops – it will help them get their claims settled and repairs done faster. From its side, OQIC already has a three working-day approval policy from receipt of the repair estimate for motor claims, meaning that it takes less than three working days for it to assess the damaged car and issue the approvals for the workshop to begin repairs immediately.

- **A Call Center That Cares:** OQIC's trained customer service associates are ready to deliver the best service, so customers can always count on the company to provide the service they need, when they need it.

Vision

OQIC strategy going forward is to grow its portfolio in terms of both top and bottom line whilst remaining true to its core principle of prudent underwriting and risk selection. The company intends to continue its progress towards providing innovative insurance solutions coupled with quality claims services and thereby build a loyal commercial and personal lines customer base. OQIC's vision is to maintain its drive for growth and excellence through innovation, diversification and responsible leadership.

Statement of Values

OQIC values each employee and acknowledge his/her own distinctive contribution. It values his/her effort, enterprise, contribution and opinions.

- OQIC is being built on teamwork, respect, and mutual trust. Each person, at whatever level he/she may operate, is empowered and will therefore make his/her own unique contribution. Each employee is encouraged to be responsible for his/her own actions. The company encourages positive contribution, acknowledges innovation and rewards excellence. It also encourages a safe workplace, complying with all laws and regulations and strives to meet the expectations and requirements of its customers. It values its customers as trusted partners.

- OQIC meets its obligations to its shareholders, customers, employees and society.

Board of Directors

- H.E. **Khalaf Ahmed Al Mannai**, Chairman & Board of Director

- Mr. **Musallam Mahad Al Qatan**, Deputy Chairman & Board of Director, Strategy & Investment Committee Member, Nomination and Remuneration Committee Member

- Mr. **Tariq Marzooq S A Al-Shamlan**, Board Audit Committee

- Mr. **Salem Khalaf A Al-Mannai**, Strategy & Investment Committee Member, Nomination and Remuneration Committee Member and Group CEO of QIC Group

- Mr. **Said Mobarak S Al-Mohannadi**, Audit Committee Member, Nomination and Remuneration Committee Member

- Mr. **Ali H. Al-Fadala**, Chairman, Nomination and Remuneration Committee

- Mr. **Abdullah Khalil Al-Khonji**, Board Member & Audit, Risk, Compliance Committee Member and Chairman of the Strategy & Investment Committee

CEO of OQIC

Mr. **Hasan Al-Lawati** is a seasoned professional with over 16 years of experience in the insurance industry, specializing in underwriting, risk management, and broking. As the CEO of OQIC, he brings a wealth of knowledge and expertise to drive the company's growth and development in the Sultanate of Oman. Mr. **Al-Lawati's** deep understanding of the insurance landscape is backed by his credentials as an Associate of the Chartered Insurance Institute (ACII) in the United Kingdom. This prestigious qualification showcases his commitment to professional excellence and staying abreast of the latest industry trends and best practices. In addition to his role at OQIC, Mr. **Al-Lawati** serves as a member of the Board of Directors of the Oman Insurance Association (OIA), where he actively contributes to shaping the industry's future. Furthermore, he is also a valued member of the Omani Unified Bureau for the Orange Card S.A.O.C, playing a pivotal role in driving collaboration and growth in the insurance sector.

As CEO, Mr. **Al-Lawati** is responsible for steering OQIC towards achieving its strategic goals. With a keen focus on facilitating further growth and development, he is committed to enhancing the company's market position and delivering exceptional value to its stakeholders. Through his visionary leadership, Mr. **Al-Lawati** inspires the team at OQIC to push boundaries and explore innovative solutions that meet the evolving needs of the insurance market. Mr. **Al-Lawati's** leadership style is characterized by a strong emphasis on collaboration, integrity, and customer-centricity. He fosters a work environment where teamwork, creativity, and professionalism thrive, empowering employees to excel in their roles. By promoting a culture of continuous learning and improvement, he ensures that OQIC remains at the forefront of industry advancements and delivers top-notch services to its valued customers.

With Mr. **Hasan Al-Lawati** at the helm, OQIC is well-positioned to capitalize on emerging opportunities in the insurance sector. His strategic vision, industry expertise, and dedication to excellence will undoubtedly propel OQIC towards greater success and reinforce its position as a leading insurance provider in the Sultanate of Oman.

رومل طباجه (الرئيس التنفيذي لشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE):

استضافة السلطنة للمؤتمر يؤكد حجم الثقة التي يحتلها قطاع التأمين العماني، وعلى شركات إعادة العربية أن تكون مهياً لخدمة الأسواق من أجل تفعيل دورها



اعتبر السيد رومل طباجه الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين ش.م.ع «عمان ري» في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» أن المؤتمر العام للإتحاد العام العربي للتأمين هو منصة مهمة لتتلاقى صانعي سياسات التأمين وممثلي شركات التأمين ومعيدي التأمين العالميين، كما يشكل فرصة لإظهار إمكانات سلطنة عُمان وبخاصة على المستوى التأميني. ومن جهة أخرى، ذكر أن أعداد المؤمنّين في المنطقة ليست ضمن المستوى المطلوب ويعود ذلك إلى الوضع الاقتصادي الصعب الذي نعيشه وانخفاض القدرة الشرائية لدى شريحة لا بأس بها من الأفراد، وهذا عامل سلبي يؤثر على القطاع ويخفّض من قدرة الشركات على توسيع قاعدة عملائها. أما في ما يتعلق بموضوع الاستدامة، أفاد السيد طباجه أنه يتمحور حول أقسام عدة منها حوكمة الشركات والتنمية الاقتصادية بالإضافة إلى استراتيجية الشركات لضمان استمرارية أعمالها وهذا يظهر دور الذكاء الاصطناعي في تطبيق مبدأ الاستدامة. وفي سياق آخر أكد السيد طباجه ضرورة تفعيل دور شركات إعادة العربية وتهيئتها لخدمة الأسواق في المنطقة. وبالحديث عن أبرز التحديات في وجه شركات إعادة العربية، أورد أن الأحداث الجيوسياسية في المنطقة تُعد في مقدمتها، فضلاً عن مسألة التغير المناخي ومحاولة التأقلم معها عبر بذل جهود جبارة من قبل تلك الشركات لتحسين أنفسها من الانحدار إلى مستويات لا تُحمد عقباه.

أما بالنسبة لموضوع الاستدامة، فيمكن تقسيمه إلى أجزاء عدة منها حوكمة الشركات، التنمية الاقتصادية، الممارسات التي يتوجب على شركات التأمين العمل عليها لضمان استمراريته، ومن هنا تكمن أهمية الذكاء الاصطناعي في تطبيق مبدأ الاستدامة. وسنحاول من خلال حلقات النقاش والندوات التي سنقدمها في المؤتمر تسليط الضوء على أهمية تبني التقنيات الرقمية للارتقاء بصناعة التأمين في المنطقة ومواكبة المتغيرات العالمية وذلك من خلال ممارسات مبتكرة تساعد الشركات للوصول إلى أهدافها.

الأقطار المسندة لشركات إعادة العربية لا تتجاوز ١٠٪

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقطار التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تسعى شركات التأمين إلى ضمان استمرارية أعمالها وتحقيق معدلات ربحية من خلال الاعتماد على عمليات إعادة التأمين. وبالتالي، لتفعيل دور شركات إعادة العربية بطريقة أشمل وأوسع والاستحواذ على حصة وازنة من الأقطار المكتتبه في أسواق التأمين العربية يتوجب عليها أن تكون مهياً لخدمة أسواق المنطقة. وبالتالي، لا يتجاوز حجم الأقطار المتبادلة بين شركات التأمين وإعادة العربية ١٠٪ في أحسن الأحوال مقارنة بتلك المسندة إلى أسواق إعادة العالمية.

تتمتع شركات إعادة العربية بموقع مالي قوي وكوادر بشرية محترفة

■ كيف تصفون أداء شركات إعادة العربية وهل تراعي المعايير العالمية في عملها؟

– هناك العديد من التجارب الناجحة، حيث تحاول شركات إعادة العربية تعزيز حضورها على نطاق عالمي انطلاقاً من

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في المؤتمر العام للإتحاد العام العربي للتأمين والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تتمثل أهمية هذا الحدث في كونه يجمع صانعي سياسات التأمين على مستوى المنطقة بالإضافة إلى ممثلي شركات التأمين والمعيدين العالميين، ويشكل فرصة سانحة لإبراز الامكانيات التي تتمتع بها سلطنة عُمان خاصة على صعيد الفرص والتطورات في قطاع التأمين. وبالتالي، فإن المواضيع المطروحة هذا العام ذات أهمية وتعكس اتجاهات الأسواق والتطورات التي تشهدها هذه الصناعة. ومن هنا تكمن أهمية الاستعانة بخبراء ومتحدثين أجانب لعرض خبراتهم في مجال الاستدامة والتحول الرقمي والتباحث في آخر التطورات التي من شأنها إثراء التجربة على صعيد أسواق المنطقة، إلى جانب ندوة أخرى مدارة من قبل متحدثين محليين لمناقشة الفجوة ما بين الأسواق المحلية وتلك الأجنبية فيما يتعلق بالشمول المالي وتبني أدوات الذكاء الاصطناعي.

وبالمقارنة مع الأسواق المتقدمة يبقى عدد المؤمنّين في المنطقة دون المستويات المطلوبة وذلك لأسباب عديدة أبرزها الظروف الاقتصادية والمالية الصعبة وارتفاع معدلات التضخم في العديد من الدول الأمر الذي يقلّص القدرة الشرائية لشريحة واسعة من الأفراد وهذا بدوره ينعكس على قطاع التأمين ويؤثّر قدرة الشركات على توسيع قاعدة المتعاملين معها. ومن جهة أخرى، توفر بعض الحكومات في الدول ذات الاقتصادات القوية لمواطنيها تغطيات تأمينية، وهذا بدوره يقلّص التعامل مع شركات التأمين.

وطنية تكافل

نقدم لك التأمين التكافلي الأنسب

لتمكينك من حماية كل ما يهمك

موقعها المالي القوي، والكوادر البشرية المحترفة، وتراكم الخبرات التي مكنتها من تخطي حضورها الجغرافي والتوسع نحو أسواق جديدة. ويضاف إلى ذلك، تقديم العديد من شركات إعادة العربية نماذج مشابهة لتلك العالمية في مجال إعادة التأمين وبالتالي لدى أسواق المنطقة القدرة على استيعاب شركات إعادة عربية جديدة شريطة وجود مساهمين ذوي خبرة واسعة في مجال التأمين وإعادة التأمين، إلى جانب وضع استراتيجية طويلة الأمد لتحقيق الأهداف ما يضمن إستمرارية وديمومة نشاطها في خدمة الأسواق العربية.

ظهور مخاطر وتحديات جديدة

■ برأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركات إعادة العربية؟
- لا شك أن هناك العديد من التحديات لعل أهمها الأحداث الجيوسياسية المحيطة بالمنطقة، فضلاً عن ظهور مخاطر جديدة لا نمتلك كشركات إعادة الخبرة الكافية في التعامل معها إذ لم يسبق أن واجهناها، على سبيل المثال التغير المناخي الذي لا نعي مدى تأثيره والنتائج التي قد تترتب عليه، وبالتالي لا يمكن قياسه بدقة. لذا، إن مخاطر كهذه تحول دون تمكننا من تحصين أنفسنا كشركات على اعتبار أنها جديدة علينا كأسواق ولا يمكن قياسها بسهولة مما يعقد عملية التسعير ويجعلها غير ثابتة.

تثبيت موقعنا

■ علام ستتركز استراتيجيتكم خلال الفترة المقبلة؟
- سنسعى جاهدين على المدى المتوسط تثبيت موقعنا أكثر في السوق لنغدو في طليعة شركات إعادة الإقليمية، تمهيداً للوصول إلى مصاف الشركات العالمية على المدى البعيد.

بعد ٢٢ عاماً..

■ ما القيمة المضافة التي سيشكلها المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠٢٤ في دورته الـ ٣٤ للاقتصاد العماني؟
- إن استضافة سلطنة عُمان للمؤتمر بعد فترة انقطاع دامت ٢٢ عاماً بالتأكيد ستسهم في تحقيق جملة من الأهداف الوطنية، منها الترويج لقدراتنا وإمكانيات البلاد مما يهيئها على الإستمرار في استضافة أحداث بهذا الحجم مستقبلاً، ما ينعكس بشكل إيجابي على إثراء الحركة الاقتصادية والنشاط السياحي. واللافت أن هذه الاستضافة التي من المتوقع أن يتجاوز عدد المشاركين فيها ٢٠٠٠ مشارك، تتزامن مع مرور ٦٠ عاماً على تأسيس الاتحاد العام العربي للتأمين، ولا شك أنها تعكس حجم الثقة التي يحتلها قطاع التأمين العماني في سوق التأمين العربية والعالمية على حد سواء، وبالتالي، فإن هذا الأمر من شأنه أن يضفي قيمة اقتصادية كبيرة للقطاع كونه سيكون محط أنظار من قبل شركات التأمين العربية والعالمية وفرصة سانحة لإبراز الإمكانيات التي تتمتع بها سلطنة عُمان سواء على صعيد الفرص والتطورات في قطاع التأمين على وجه الخصوص أو القطاع المالي على وجه العموم. ■

وطنية للتكافل، الشركة الرائدة في مجال التأمين التكافلي في دولة الإمارات، توفر لك التغطية التكافلية الأنسب لك والتي تضمن لك راحة البال من خلال تمكينك من حماية صحتك وأسرتك وممتلكاتك وكل حياتك اليوم وفي المستقبل.

للمزيد من المعلومات، إتصل بنا على:

800 WATANIA (928 2642)

+971 800 928 2642

www.watania.ae



د. مازن أبو شقرا (المدير الإقليمي لشركة GEN RE):

GEN RE ما زالت مستمرة بالزخم نفسه منذ أكثر من عشرين عاماً وتقدم الدعم التقني والخبرة الضرورية للقطاع التأميني في دول المنطقة



أشار الدكتور مازن أبو شقرا المدير الإقليمي لشركة GEN RE إلى أن المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠٢٤ يتناول الموضوعات المستجدة في ما يتعلق بمستقبل صناعة التأمين بالإضافة إلى التطرق للتحديات التي تواجهها وكيفية تخطيها. وفي معرض حديثه عن زيادة حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة ذكر أبرز العوامل المساعدة على تحقيقها، ولكن في مقابل ذلك تظهر مجموعة تحديات تتمحور حول وجود المخاطر غير المؤمنة بطريقة سليمة في معظم القطاعات.

وفي سياق مختلف، ذكر الدكتور مازن أبو شقرا أن GEN RE ما زالت مستمرة بالزخم نفسه منذ أكثر من ٢٠ عاماً بدعم الشركات المتعاملة معها مع تقديم جميع وسائل التوعية.

فرص ومخاطر

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– يبرز العديد من العوامل الرئيسية كاستقرار السياسي والمالي في المنطقة، إلى جانب وجود قوانين وضوابط ترعى وتحافظ على حقوق المساهمين في عملية التطوير من شركات كبرى متوسطة وصغيرة الحجم من شأنها زيادة حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة التي لا تزال دون المعدلات المطلوبة في عالمنا العربي. وبالتالي، عمليات الاستحواذ التي تمت سابقاً وتلك المرتقبة في المستقبل، إلى جانب النمو المتسارع الذي تحققه بعض أسواق الخليج، فضلاً عن تعزيز سبل التعاون ما بين القطاعين العام والخاص وتفعيل التأمين الإلزامي في بعض البلدان كلها عوامل مساعدة لزيادة حجم تبادل الأقساط في المنطقة. إلا أن التحدي الأبرز يكمن في وجود العديد من المخاطر غير المؤمنة بالشكل الصحيح في مجمل القطاعات، ولكن تفعيل الشركات بين القطاعين العام والخاص يخلق المزيد من الفرص المساعدة على تحسين الأعمال وبتيح المجال أمام الشركات للوصول إلى أهدافها عبر المراقبة الدقيقة للاستراتيجيات الموضوعية والقيم الواجب تطبيقها.

GEN RE من أقدم شركات إعادة

■ كيف تقوّمون أداء شركتكم خلال الفترة الماضية؟

– نعد من أقدم شركات إعادة التي تخدم منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولا شك أن طوال هذه الأعوام شهدنا على دخول العديد من الشركات الجديدة على القطاع، منها ما لم تتمكن من

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– يناقش المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠٢٤ في دورته الـ ٣٤ مجموعة من المواضيع المستجدة والمتراكمة فيما بينها، بحيث أنه لا يمكن التطرق إلى فكرة دون سواها كونها قضايا متجانسة مع بعضها البعض وتلعب دوراً متكاملاً في تحديد مستقبل صناعة التأمين والبحث عن أفضل السبل لمواجهة التحديات المستجدة، وتحديداً فيما يتعلق بالتحول الرقمي والانخراط بصورة أكبر في ثورة الذكاء الاصطناعي لإطلاق برامج تأمينية أكثر تطوراً وابتكاراً لتلبية احتياجات العملاء المتغيرة. كما هناك ضرورة ملحة لوجود نوع من التعاون والتآزر بين القوانين الموضوعية من الجهات الرقابية والقطاع المالي لمساندة قطاع التأمين وتعزيز دوره بصورة أكبر في الاقتصادات العربية والعالمية.

وإلى جانب الدور البارز للتحول الرقمي في صناعة التأمين لتخفيف حدة الخطر وإطلاق منتجات مبتكرة تحاكي الاتجاهات الحالية يبرز دور الأدوات الرقمية في تحسين الخدمة تمهيداً لتحقيق الاستدامة والوصول إلى الشمول المالي وخلق فرص متساوية لجميع أفراد المجتمع للحصول على الخدمات والحلول التأمينية كل حسب تطلعاته. لذلك من المهم جداً طرح هذه المواضيع ضمن إطار موحد ومتكامل كي تتمكن شركات التأمين وإعادة وجميع اللاعبين في صناعة التأمين من الوصول إلى أهدافها من خلال التطبيق الفعلي والمستدام لهذه الأفكار. آملي أن ينجح المؤتمر هذا العام في تفعيل هذه القضايا لتطوير قطاع التأمين المساهم الأبرز في دعم نمو اقتصادات الدول العربية.

ملحوظ وفي تزايد مستمر، وهذا خير دليل على مدى أهمية هذا المؤتمر وحرص الشركات على المشاركة فيه خصوصاً في ظل النهضة التي تعيشها دول الخليج على جميع المستويات. ولا شك أن مثل هذه الملتقيات مهمة وضرورية كونها تساهم في تسليط الضوء على آخر التطورات في صناعة التأمين ونقاط الخلل فيها والأمور التي تحتاجها لضمان الارتقاء بها وجعلها أكثر تنظيماً وفعالية، فضلاً عن أنها تتيح المجال لتبادل الآراء والأفكار والمعلومات بين جميع المشاركين وزيادة الوعي لدى القطاع العام لإدراك المزايا التي لا بد من قوننتها من أجل تطوير القطاع التأميني الذي لم يكن يحظى بالاهتمام والدعم اللازمين خلال الفترة الماضية. من هنا، بالتأكيد لهذه الملتقيات أثرها الإيجابي في عملية تفعيل وتعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص، مع أهمية تطبيق التوصيات والمقترحات التي تنتج عن هذه الملتقيات على أرض الواقع وتفعيل دور الرقابة بصورة منتظمة لضمان تنفيذها كي لا تبقى حبراً على ورق، إلى جانب القيام بدراسة جدوى وعقد ورش عمل يتم تسليط الضوء فيها على هذه التوصيات لإدراك مدى انعكاسها السلبي والإيجابي على القطاع على المدى الطويل. ■

الإستمرار نظراً لظروف عدة وأخرى حافظت على موقعها مع الإشارة إلى أن الشركات الخمس الرائدة، ومن ضمنها شركتنا، التي ما زالت مستمرة بالزخم نفسه منذ أكثر من عشرين عاماً وتقدم الدعم التقني والخبرة الضرورية للقطاع التأميني في دول المنطقة. وبالنسبة إلينا كشركة GEN RE، نسعى جاهدين دائماً لدعم الشركات المتعاملة معنا لا سيما في فرعي التأمين الصحي وعلى الحياة وإدارة المخاطر إلى جانب حرصنا على عقد المحاضرات والندوات الهادفة إلى زيادة الوعي وتسليط الضوء على آخر المستجدات التي تطرأ على القطاع، انطلاقاً من التزامنا بتأدية واجباتنا على أكمل وجه والارتقاء بصناعة التأمين. بالإضافة إلى ذلك، نولي أهمية للتطورات التكنولوجية وعمليات التحول الرقمي ونتبنى أحدث التقنيات والحلول مثل الذكاء الاصطناعي لضمان تقدمنا وتطورنا واستمراريتنا ومن أجل تقديم أفضل خدمة ممكنة لشركائنا.

حضور فاعل لشركات التأمين العربية والأجنبية

■ ما هي الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟

– شهدت الملتقيات السابقة من المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين حضور العديد من شركات التأمين من كافة الدول العربية، كما أن مشاركة الشركات الأجنبية كانت فاعلة بشكل



الجزيرة تكافل
ALJAZIRA TAKAFUL



Embracing New Horizons

خدماتنا التأمينية

بين يديك .. في كل وقت ومن أي مكان

www.aljaziratakaful.com.sa

8003040400





ياسر البحارنة

(الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE)؛

زيادة حجم الأعمال مرهون بقناعة الشركات العربية بحتمية التعامل مع نظرائهم العرب

رأى الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE السيد ياسر البحارنة أن موضوع الاستدامة والشمول المالي هو أحد متطلبات العمل في مجال التأمين ويلقى دعماً من المستثمرين وهيئات الرقابة وجمهور التأمين، وبالتالي من الضروري التماثل لهذه التوجهات كي يتسنى لقطاع التأمين أن يلعب دوراً أكثر حيوية في الاقتصاد العام. وفي ما يتعلق بزيادة حجم تبادل أقساط التأمين في الأسواق العربية أكد البحارنة أن ذلك مرهون بقناعة الشركات العربية بحتمية التعامل مع نظرائهم العرب. لافتاً إلى أن المنافسة وزيادة الوعي التأميني والتسويق وتهيئة الكوادر العربية تمثل تحديات أظلية للقطاع. كما أشار في حديثه إلى أن النتائج المالية المحققة مشجعة جداً وجميع العاملين في تعاون وثيق لإرجاع الشركة إلى سابق عهدها حيث كانت تحظى بثقة وريادة في الأسواق، مؤكداً تحقيق تقدماً كبيراً لتحقيق الأهداف الموضوعة.

■ ■ ■ النتائج المالية مشجعة ومتكاتفون لإرجاع الشركة لما كانت تحظى عليه

■ ■ ■ من ثقة وريادة في الأسواق

بتطوير كواردها ومنتجاتها وخدماتها الفنية للرقي للمستوى المطلوب في إطار مهني واضح. ومحصلة ذلك هو إيجاد توازن بين ما تسنده الشركات العربية لمعيدي التأمين العرب والأجانب. ولا أدعي أن هناك نسبة ثابتة، فلكل سوق تأمين خصائصه. فإذا استثنينا قيام معيدي التأمين العرب بدور الرائد، تبقى حصص المشاركة في قيد المستطاع لدى عديد من معيدي التأمين العرب. وفي الخلاصة، زيادة حجم الأعمال مرهون بقناعة الشركات العربية بحتمية التعامل مع نظرائهم العرب.

المؤتمرات فرصة للقاء وتبادل الخبرات

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وما هي الإيجابيات التي حققتها المتكافئين السابقة؟

– لا تزال المنافسة، وزيادة الوعي التأميني، والتسويق وتهيئة الكوادر العربية تمثل تحديات أظلية للقطاع ونوقشت باستفاضة في الماضي في العديد من المؤتمرات.

لقد جرت العادة أن تصاغ توصيات في مؤتمرات التأمين السابقة ولكنها لم تكن فعالة أو ملزمة. وقد باتت المؤتمرات اليوم فرصة للقاء وتبادل الخبرات ووجهات النظر وتعزيز العلاقة بين شتى أطراف التأمين وهذا برأيي من الإيجابيات وكثفت من الحضور بعيداً عن البرنامج الأساسي.

النتائج المالية مشجعة جداً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
– لا زلنا ماضين قدماً في تصحيح أوضاع الشركة السابقة وقد قطعنا شوطاً كبيراً ولم يتبقى إلا القليل حتى يتسنى لنا إعلان ما تم إنجازه. والنتائج المالية مشجعة جداً وجميع العاملين متكاتفين لإرجاع الشركة لما كانت تحظى عليه من ثقة وريادة في الأسواق. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– من البديهي أن يتم اختيار مواضيع شيقة وعصرية حتى يتسنى جذب عدد أكبر من المشاركين وذلك بعيداً عن التكرار الذي ربما اتسمت به إجمالاً مؤتمرات التأمين السابقة في المنطقة.

موضوع الاستدامة والشمول المالي هو أحد متطلبات العمل في مجال التأمين ويلقى دعماً من المستثمرين، هيئات الرقابة وجمهور التأمين. ومن الضروري التماثل لهذه التوجهات حتى يتسنى لقطاع التأمين أن يلعب دوراً أكثر حيوية في الاقتصاد العام. أما عن الذكاء الاصطناعي، فهذا حديث الساعة في العديد من المؤتمرات داخل وخارج قطاع التأمين أسوة بما كان يمثلته الإنترنت آنذاك وما أحدثته من تغيير في نمط الحياة والعمل. يجب علينا استحداث وتذليل التكنولوجيا في كل ما هو في مصلحة القطاع. وبرأيي سيكون للذكاء الاصطناعي دوراً كبيراً في التسعير والإكتتاب وتسوية المطالبات التأمينية والتسويق وغيرها وسيكون ذلك مكملاً لدور العاملين في هذا القطاع وليس استبدالاً لهم، وحتى إن تم تقنين بعض الوظائف فهذا سيكون لمصلحة زيادة الإنتاجية.

الثقة بين الأطراف المعنية قائمة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– طالما كنا ولازلنا ننادي بزيادة حجم تبادل أقساط التأمين في الأسواق العربية. فالثقة التي بنيت على مر السنين بين الأطراف المعنية ما زالت قائمة ومقرونة مع قدرة شركات الإعادة العربية

Gautam Datta (CEO – Watania International Holding):

GAIF conferences are excellent networking events that help to shape the development of the industry

Gautam Datta, CEO of Watania International Holding, has more than four decades of experience in the insurance industry including more than 30 years in senior leadership positions in international markets. His expertise ranges across diverse aspects of the insurance sector including underwriting, claims, reinsurance, distribution and business strategy. With an extensive experience in setting up profitable green-field ventures and a strong track record of turning around loss making businesses, Mr. Datta, who holds a B.A. in Economics from Jadavpur University in India and is a Fellow of the Insurance Institute of India, is a published expert and regular media commentator on the various market trends and challenges in the Middle East in the Takaful and wider insurance sector. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Datta and following is the Q & A.



“We have integrated teams and capabilities to streamline operations and achieve economies of scale”

• What is your opinion about GAIF main topics for this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion & Leveraging the AI revolutions?

- The agenda set by the GAIF provide a welcome opportunity to discuss some of the most pertinent topics and exciting trends in the insurance industry:

* Sustainability is key, as companies face the challenge of building durable strategies and business models that will drive revenues and profits for the long-term. Larger companies that benefit from economies of scale and develop dynamic business plans are well placed to succeed, while others may struggle. ESG is an increasingly important aspect of building a sustainable business, in line with the expectations of shareholders, customers and regulators. Good governance in such a crucial industry is paramount, and insurers are well positioned to contribute beneficial social initiatives. There is also scope for mitigating impacts such as carbon emissions, water use and materials usage.

* Insurance penetration remains low in the region compared to other parts of the world, including among less well-off sections of society. The industry should do more to increase public awareness of the benefits of insurance and tailor products that are more suitable to their needs. Regulators can be congratulated for mandating more inclusion, including in the unemployment, medical and motor sectors in the UAE.

* The region is starting to benefit from the global revolution in AI, particularly in data analytics and machine learning. These help insurers create more suitable products and pricing. The motor and health sectors in particular should be able to achieve better profitability. Areas that will benefit from AI include risk assessment, customer service and fraud detection.

The industry must improve its efficiency

• Do you think that the volume of insurance premium in Arab Markets is acceptable? And what should be done to increase it?

- Premium volumes in many markets are showing continuous increasing trends particularly in the GCC where they are driven by supportive government and regulatory framework, expanded mandatory coverage across various areas including medical and motor, higher demand for sophisticated products, technological advances, and economic and demographic factors.

In the UAE for example, insurance revenues rose 15% in Q1 2023 year-on-year according to BADRI analysis. Further economic growth and population increase will spur further expansion including in the life and health sectors. The challenge, however, is to turn such growth into profitability, where progress has been weaker. The industry must improve its efficiency.

Main challenges

• What are the main challenges that the insurance industry is still facing?

- Fragmentation is a major challenge. There are too many companies, many of them small and without the resources to grow, innovate and reach optimum efficiency. Fortunately, there is a positive trend towards more consolidation through mergers and acquisitions which will improve the scale and quality of the best operators.

Adapting to the new IFRS 17 accounting standards is also challenging for some companies. Those that are most agile in taking advantage of the new protocols will benefit from the added transparency and enhanced policy pricing opportunities.

Achieving sustainable profitability is also difficult for many companies including in motor and medical product lines. Resistance to higher premiums can however be overcome by improvements in products. Insurers must also enhance non-price factors such as customer service and marketing and distribution.

Excellent networking

• What are the benefits from the past conferences & forums?

- GAIF conferences are well known and respected for bringing together the brightest minds in the insurance industry and hosting lively discussions on the issues that matter most. Their ability to attract senior and talented speakers and delegates makes them excellent networking events that help to shape the development of the industry.

Full advantage of the 2022 merger

• What are your company's latest achievements?

- In the past year Watania International Holding has taken full advantage of the 2022 merger that created our company to achieve productive synergies and push ahead with the transformation of our two fully owned subsidiaries, Watania Takaful Family and Watania Takaful General. We have integrated teams and capabilities to streamline operations and achieve economies of scale. These advances together with improvements in our pricing mechanisms, claims processing and our increased focus on customer service and on technology, data and analytics, are enabling us to provide a superior experience for our individual and business clients.

Sezi Meriç, Regional Manager MENA & Tim Griffiths, Head of Marine & Energy Underwriting - Echo Re

Echo Re grew in volume, profitability, manpower, experience & knowledge base over the last few years

Since its foundation in November 2008, Echo Re strived to be a readily recognized, successful reinsurer and employer with a significant and growing footprint, contributing to the financial stability of its markets. Throughout the years, the company created added value and benefits for cedents and insurers by identifying needs, opportunities and risks, designing individual reinsurance solutions and developing efficient and meaningful services. Echo Re's underwriters are committed to providing the best service to clients and business partners through combining line of business expertise with in-depth local market knowledge. The reason why clients rely on Echo Re is because they know that it approaches them on an equal footing and can assist and accompany them through the better and the difficult times. It is simply fair, meticulous, thorough, careful, responsible and trustworthy. Al Bayan Magazine met Sezi Meriç, Regional Manager MENA and Tim Griffiths, Head of Marine & Energy Underwriting at Echo Re and conducted the following interview.



From Left: Sezi Meriç & Tim Griffiths

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

- Echo Re has been active now for the past 15 years, and in the Middle East in particular for the last 13+ years. Having joined the company in February 2017, which already had quite a stable and sizeable portfolio in MENA, we were then able to further develop and grow this book with the help of my team members, whether it is our senior management, Mr. Tim Griffiths or any of the other specialty line experts within Echo Re. We have been committed to this region from day one and we have been active throughout 12 countries not only in the GCC but also the Levant and North Africa. Thus, we have been here to support our clients and partners wherever we can and we are keen to continue supporting them in various areas including but not limited to standard P&C lines, Marine & Energy, Engineering, Cyber/Credit & Bond or Extended Warranty. With this, we are also able to show them the wide array and portfolio of our specialty knowledge.

The good thing about Echo Re is that it is a pure play reinsurer, we do write standard P&C business and other specialty lines. This helps us to stand on various legs and trade profitably with our clients throughout the market cycles. Profitability is key for us and we don't work with everyone, we get in the way of the good guys. We only work with people we know, like and trust and that is very important for us. We take time to build up relationships and that is why we only have those relationships that are normally sustainable and comfortable for both parties over time.

• In your opinion, how will the upcoming renewals be in light of all the stressful situations that the world in facing such as inflation, war, national catastrophes, etc...?

- Obviously, we have seen certain level of hardening, and I would not say it is a hard market because the region has enjoyed quite generous terms and conditions for many years but in the last two years due to various factors be it economically, financially, geopolitically and from a natural peril point of view, unfortunately there are many challenges affecting this region to a bigger extent than other regions. Certainly, we have seen some changes and corrections in the last two years which were expected but always refused to be accepted. So, as reinsurers, we expect the continuation of this trend. I don't think it will be a more difficult renewal but a more challenging one for some. Nevertheless, the trend will continue, and we will certainly

challenge our partners and clients wherever it is necessary without giving them a hard time. Things need to be changed, corrected and adjusted and I think the market is on the right way. That said, we anticipate that clients' resistance during the upcoming January renewals might result in a somewhat "smoother" renewal than the previous ones.

• As Echo Re is celebrating its 15th anniversary, what will be your upcoming plans?

- The company has expanded already tremendously over the last two to three years. The core of our strategy is to best diversify our portfolio from a geographical and line of business perspective. Together with a prudent retrocession policy that protects our capital, we build a profitable portfolio and increase the company's resilience to absorb losses. Due to this company grew in terms of volume and profitability. This further allowed us further to strengthen the team in manpower which brought more experience and know how to Echo Re. As you can see the company has developed quite significantly in various areas and we are aiming to celebrate the 25th anniversary in a much stronger and more resilient position. Overall, Echo Re has done a very good job over the last few years and we are committed to this trend, thanks to our clients and partners not only in the MENA but across all regions globally.

• Are you going to implement any new lines of business?

- We have added already quite a lot of new areas of expertise compared to five years ago. Echo Re is offering numerous new areas of specialty lines: e.g. Marine & Energy was always part of the overall relationship and bouquet business acceptances in this part of the world but still we scaled up the depth of experience and expertise in that line business not only with Mr. Tim Griffiths and Nick Flett, but also growing the team's knowledge base with onboarding experts in areas such as Engineering & Construction, Cyber/Credit & Bond, Extended warranty, or Agriculture. And even though Echo Re is only a treaty reinsurer and not having the capacity to write facultative business, we are certainly able to compensate that with offering more services and more in-depth knowledge in various other lines of business.



liaassurex

**Let's talk
about
tomorrow**

www.liaassurex.com

03 25 25 54

Hanaa Al Hinai (CEO – Liva Insurance, Oman):

I congratulate the organizers for including Gaif 2024's main topics

As a notable stalwart leader in the premium insurtech sector and a successful senior executive with strong domestic and international experience, Hanaa Al Hinai, CEO of Liva Insurance, has left visible marks in the insurance industry in the Sultanate of Oman. With her exceptional leadership and strategic vision, Liva Insurance, which is known for providing high-quality insurance services and innovative solutions to its customers, has achieved a remarkable growth and great success in recent years. Mrs. Al Hinai's leadership personality significantly contributed to accelerating the journey of excellence and success of Liva Insurance. She played an essential role in efficiently leading the company's overall strategy, by balancing the institutional goals and cadres' competencies. Mrs. Al Hinai has been honored several times with many titles, among which are "Premium Insurtech CEO of the Year" and "Insurance CEO of the Year". Thanks to her vision and dedication to providing an unmatched insurance experience that enriches customers' requirements and aspirations. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mrs. Al Hinai and following is the Q & A.



"We strive to provide bespoke insurance solutions and contribute to the growth of the industry"

• What is your opinion about GAIF main topics for this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion & Leveraging the AI revolutions?

- Sustainability, Financial Inclusion and leveraging AI are much talked about and pertinent topics.

It is a matter of interest to all insurers to see how we can offer affordable insurance solutions as well as creating sustainable business models. The insurance industry's growth and expansion depend on financial inclusion, with digitally enabled bespoke insurance products, including microinsurance products designed for those with modest incomes. AI and ML technologies are playing a crucial role in data analytics, risk management, product design, and consumer happiness. AI models are being utilized to enhance customer claims management, develop pricing policies, and carry out real-time risk evaluations. In the insurance sector, AI can improve client loyalty and happiness. It is high time for business leaders to know and understand the latest trends and developments in these areas and consider steps to adapt them into business operations.

These topics need to be addressed at a regional level and I congratulate the organizers for having them included in the GAIF 2024 as main topics this year.

The insurance penetration in the region remains low

• Do you think that the volume of insurance premium & reinsurance in Arab Markets is acceptable? And what should be done to increase it?

- The insurance penetration in the region remains low as compared to global average, however, we are expected to grow driven by factors like economic growth, infrastructure development, and increased demand for insurance products. Steady oil prices and diversification of the economy, and regulatory initiatives like mandatory motor and health insurance have also contributed positively to this growth. Insurance companies are diversifying their offerings, including specialty lines and Islamic insurance. The region is adopting technology to enhance customer experience and streamline operations.

From the reinsurance perspective, despite an increase in claims and climatic events, the region's reinsurance capacity remains substantial and offers solid long-term growth potential. With new reinsurance players entering a growing insurance market and increased capacity, we expect reinsurers to overcome rate increases, give better treaty conditions and alternative solutions and adjust their products to direct market demand.

Main challenges

• What are the main challenges that the insurance industry is still facing?

- The Arab insurance industry faces challenges such as low insurance penetration due to factors like lack of awareness and cultural perceptions. Limited product diversity, especially in non-traditional areas, hinders market expansion. Increased awareness and sophistication amongst the customers have led to an increase in customer expectation as well as the market being highly price sensitive, which can impact profitability. Embracing digital transformation encounters challenges and obstacles related to legacy systems, cybersecurity, and the need for skilled technology professionals, requiring substantial investments. Fraud and claims management, along with human capital development, particularly in underwriting and risk management, are critical for financial stability. Economic and geopolitical uncertainties, including political unrest and economic downturns, can impact market stability.

Addressing these issues necessitates collaborative efforts among regulators, industry players, and stakeholders. Ongoing initiatives to improve regulatory frameworks, enhance financial literacy, and investing in technology are crucial for the resilience and growth of the insurance industry in the region.

We are the leaders in the insurance industry in Oman

• What are your company's latest achievements?

- Liva is a leading multi-line, multi-country insurer in the region with an employee strength of 1200+ insurance professionals serving 1.5+ Million customers across the region. We are the leaders in the insurance industry in Oman and major players in UAE and KSA with business operations in Bahrain and Kuwait. We successfully completed the integration process that brings in synergies of both the companies to have better operational efficiencies and a wider customer reach.

Liva is an amalgamation of two award winning companies in the region. We were adjudged as Best Performing company in Oman for 5 times in a row and Oman's Most Trusted Brand in insurance for 3 times. We shall continue our efforts to maintain our leadership position and provide bespoke insurance solutions and look forward to contributing to the growth of the industry and the economy at large.



Regulated by DFSA

Africa Re Underwriting agency Limited
Member of Africa Re Group.

We deploy our **Strength**
Leverage our **Proximity**
For countless **Possibilities**
And client **Protection**



FINANCIAL RATING



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

T: +971 4 22 00 257 | **PO Box:** 507294 - Dubai
A: Al Fattan Currency House, Tower 1, Unit 706, Level 7, DIFC, Dubai, UAE
E: saad.mohamed@africa-re.com | **W:** www.africa-re.com

Sunil Kohli (CEO – Dhofar Insurance):

We are very happy and proud to host this particular event

Since its inception, Dhofar insurance has strived to be acknowledged as a first class Insurer that adheres to the highest standard of business principles and ethics, maintains operational excellence in all business areas, as well as attracts & retains best talent and provides excellent service to its customers. To achieve this, the company has focused on capitalizing on the loyalty of its customers, its widespread distribution network and the new way of doing business. Recognized as a thought leader and a transformational dreamer who empowers others to drive with passion and vigor, Mr. Sunil Kohli, CEO of Dhofar Insurance, has a wealth of expertise in identifying, designing and driving the strategy and growth while focusing on value creation for all stakeholders and policyholders. He has been instrumental in positioning Dhofar Insurance as a leading company in the region. Al Bayan Magazine met Mr. Kohli and conducted the following interview.



“Dhofar Insurance’s profit is sustainable and has been growing at a good pace in the last five years”

• What is your opinion about GAIF main topics for this year which are focusing on Sustainability, Financial Inclusion and leveraging the AI revolutions?

- GAIF is happening in Oman after a gap of more than 20 years, so it is a great occasion for Oman insurance industry as a whole and we are very happy and proud to host this particular event. All companies as well as the insurance association experts who will come here and will be talking about it. Thus, this knowledge will be shared with all concerned, and will give us many learnings and pointers from other countries or regions that are working on these subjects or where these topics have proven successful. The benefits of these subjects will be known, and once people are convinced that these are good things to do, they will definitely move forward and apply them. Sustainability is important for anyone. For example, a household wants everyone to be sustainable and the future generation to take care and continue the legacy. Similarly, for a country or insurance industry, sustainability is core in doing business so it is great that they have chosen this subject as one of the main topics at GAIF. There is a big pressure on sustainability in the insurance industry. As we have seen, many catastrophic events at increased frequency in various parts of the world and they had severe pressure on the profitability of the companies and even on the existence of some of the insurance and reinsurance companies. As a result, sustainability of insurance and reinsurance industry is very important so that the services provided by the companies continue to be given to the people who require it. I hope that this discussion will be very useful and people will learn and get benefit out of it as far as sustainability is concerned. With respect to insurance inclusion, when we look at insurance penetration we find that our part of the world is much behind compared to the US, Europe, China, Singapore and other developed economies. We need to work more and harder and look at various means by which to increase the insurance penetration. When we look at general insurance versus life insurance in Oman, we will see that life insurance penetration is only 0.22 percent whereas general insurance penetration is around 1.9 percent. In UAE, it is 3 percent plus and in the developed economies it is close to 10 percent. There is a lot of catch up to be done for increasing the insurance penetration and inclusiveness to bring insurance to more people who need it. I think knowledge sharing is still not there, people don't understand what they need or maybe we are not bringing that service closer to them and letting them get the benefit out of it. Many actions are needed to be done and definitely we have to work upon this to increase the penetration of insurance and let people get the benefit out of it. I believe that when people feel the benefit and understand the need, then they will only come forward towards buying insurance.

Concerning artificial intelligence, it is also a very important subject. People have to understand where to use AI and how to use it as well as which stage to use. One may start at a small department or some particular niche area, and gradually can expand it more and more once seeing benefit out of it. AI can help in underwriting, financial tasks, claim settlement, marketing, customer journeys, etc...

Insurance must be accessible and people should understand what need it satisfies

• In your opinion, how can we increase the volume of insurance premium in the Arab markets?

- I think that goes hand in hand with bringing insurance service to the people because insurance is generally taken as something which nobody knows. It seems complicated to many people. Thus, first we have to make it accessible and people should understand what need it satisfies. Once that is done, they will come out to buy more coverages. Also, life insurance is not as popular in this part of the world as some of the other economies. When we look at the bulk of the premium in developed insurance markets, a huge portion of it is life insurance premium. That part is still very much underdeveloped here whether it is an endowment product or unit-linked insurance product. Thus, it all have to do with how insurance industry engages and brings knowledge to people and makes them understand the benefit of life insurance and creates the awareness that life insurance is an investment on financial security part as well. Life insurance can be linked to the units-linked investment, this will secure people's capital and give them some returns. Taking this in to consideration, people may be interested in insurance as a financial stability and security part. Moreover, diversification is essential as well as bringing new innovative products that are attractive to the people.

M&A is a decision that depends on the target and the one who is targeted

• We witnessed a lot of M&As in the last few years in the region. Do you think there is need for more M&As in the Omani market?

- There are 20 insurance companies in Oman and two out of these companies have gone into this route and merged with another two companies, so overall four companies were involved in this process. This means that 20 percent of the companies got involved in M&As, and thus there is a significant activity in that sense in the last couple of years. M&A is a decision that depends on the target and the one who is targeted, which means that certain criteria should be taken into consideration to decide whether this merger or acquisition is beneficial for you such as if it is giving the company what it really needs, making sense to the shareholders, stakeholders and policyholders, etc... Thus, many things have to fit into place in order to enter into such processes and bring out some kind of a sustainable business model.

We have always been planning ahead

• What are your expectations for 2024?

- At Dhofar Insurance, we have always been planning ahead. If we took at the company's reserves since 2018, we will observe that from a premium of around 39 million, today Dhofar Insurance is close to 70 million plus. Our profit is sustainable and has been growing at a good pace in the last five years. We have been doing a lot of work on the technology side; we implemented a new core system, digital apps, portals for brokers, agents and banks, as well as many interfaces for our own employees. We will continue doing the same things and grow them further in 2024.

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

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

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)
Regulated by DFSA



علي ابراهيم العبد الغني (ممثل السوق القطري ورئيس مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين):

هناك دور مهم يجب أن تضطلع به أجهزة الأمانة العامة في الاتحاد في بناء الجسور بين جميع الأطراف

تجسيدا للتطبيق الفعلي لمبادئ التأمين التكافلي وتدعيماً لدورها الرائد في صناعة التأمين الإسلامي حافظت مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين على الأداء المتميز في عملها.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» رئيس المجموعة السيد علي إبراهيم العبد الغني وممثل سوق التأمين القطري الذي يتطلع إلى تأسيس جمعية تأمين قطرية تحت مظلتها جميع الشركات الوطنية، مؤكداً على أهمية هذه الخطوة لخلق آلية لتنظيم السوق وانعكاسها الإيجابي على جميع العاملين فيه. داعياً رجال الأعمال للمزيد من التعاون والدعم لعمليات التأمين الإسلامي التكافلي لتأسيس شركات إعادة تكافلية تتوفر لها عوامل الاستدامة سواء من ناحية رأس المال أو الإدارة المهنية القادرة على المنافسة. موضحاً أن رواد صناعة التأمين يبذلون جهوداً حثيثة لنفاذ التداعيات السلبية للتحديات القائمة على معدلات النمو السنوي للأسواق.

■ ■ ■ التوائم مع التطورات والابتكارات الرقمية في صلب أولوياتنا ■ ■ ■

معدلات الفائدة وأثرها في معدلات النمو وحالات الركود والتي تتأثر أيضاً بعدم الاستقرار السياسي وتفجر النزاعات المسلحة في الإقليم والعالم، كل هذه العوامل تؤثر سلباً في الإقتصاد العالمي بصفة عامة وفي قطاع التأمين بصفة خاصة وتحاول الصناعة بجهد وعمل دؤوب من رواد وأعمدة تلك الصناعة بتفاذي تأثيراتها السلبية على معدلات النمو السنوية بدعم التعاون وتبادل المصالح والمشاركة في توزيع الأخطار التأمينية ودعم صناديق الإعادة العربية وهي ما تساعد عليه التجمعات التأمينية العربية مثل ملتقيات الاتحاد العام العربي للتأمين.

تأسيس شركات إعادة تكافلية قوية تتوفر لها عوامل الاستدامة

■ الإسلامية للتأمين تعد من رواد صناعة التأمين التكافلي في الإقليم والعالم وتتميز بنفرتها في المعدلات السنوية لتوزيعات الفائض التأميني السنوي على جموع حملة الوثائق في تطبيق فعلي لأهم مبادئ التأمين الإسلامي التكافلي، فما هي المعوقات التي ترون أنها تحول دون إنتشار صناعة التأمين التكافلي الإسلامي في الإقليم والعالم؟

– بالرغم من أن التأمين الإسلامي التكافلي المتوائم مع مبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء وتطبيقاتها في الإقتصاد الإسلامي تتوافق مع تطلعات المجتمعات الإسلامية ورغباتها في التطبيقات الإسلامية الشرعية في جميع عملياتها الحياتية واليومية في مجال الإقتصاد والمال وبالرغم من أن طموحات الرواد الذين أرسوا مبادئ صناعة التأمين الإسلامية التكافلية منذ بدايات العام ١٩٧٩ كانت كبيرة في أن تصل معدلات النمو وحجم المحافظ التأمينية في صناعة التأمين الإسلامي على الأقل موازية لمحافظ التأمين التقليدي في مختلف المجتمعات وضعا في الاعتبار حجم الكثافة السكانية وتنوع مجالات الإقتصاد في تلك المجتمعات المسلمة في مختلف القارات، إلا أن التطبيق الفعلي وتجاوب الأسواق ورجال الأعمال والمؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية لم يكن بنفس حجم الطموحات الأولية، إضافة إلى ذلك فإن التفاؤل الذي صاحب طفرة التأسيس الأولية سواء لشركات التأمين التكافلية المباشرة وشركات إعادة التكافل الإسلامية سرعان ما صاحبها الإحباط من سرعة تلاشي أو انسحاب شركات إعادة

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging the AI Revolution؟

– أرى أنه اختيار موفق لكون كل منها عنوان لموضوع مهم بدءاً من العمل على تعزيز الإستدامة البيئية والإجتماعية والإقتصادية بالعمل على الحد من أخطار الكوارث وخاصة في سياق تغير المناخ والحاجة إلى التخفيف من آثار تغير المناخ وتقديم حلول تأمينية للطاقة المتجددة ومخاطر المناخ واستعراض تجارب شركات التأمين في هذا الصدد، وأيضاً أهمية الطفرة العلمية والتقنية في عالم الذكاء الاصطناعي وما يمكن أن تقدمه من حلول مالية سريعة ومتجددة لصناعة التأمين.

الثقة المتبادلة

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– إننا مع التوجه الذي يدعم بناء علاقات مصالح صحية وجيدة سواء بين شركات التأمين المباشر العربية المختلفة وبينها وبين شركات الإعادة العربية والتي أصبحت محدودة بعد إختفاء البعض منها سواء الإعادة التقليدية أو إعادة التكافل، ولكن نرى أن الدور الأكبر في ذلك يعتمد على شركات الإعادة العربية وإدارتها ببناء الثقة المتبادلة في العمليات والإسنادات العربية الواردة من شركات التأمين العربية وأيضاً هناك دور مهم يجب أن تضطلع به أجهزة الأمانة العامة في الاتحاد العام العربي للتأمين في بناء الجسور بين تلك الأطراف ولا سيما أن على رأسها الآن أحد رواد صناعة الإعادة العربية.

التأثر بأي متغيرات تطرأ على الإقتصاد العالمي

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وماهي الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟

– قطاع التأمين مثله مثل كل الأنشطة الإقتصادية في الإقليم والعالم يتأثر سلباً أو إيجاباً بأي متغيرات تطرأ على الإقتصاد العالمي ركوداً أو نمواً. ولذلك نرى أن التباين في استقرار الأسواق كنتيجة لتذبذب

التأمينية وأسرعها لجميع المتعاملين مع المنتجات التأمينية الإسلامية التكافلية بالإسلامية للتأمين.

أنطلع أن تثمر الجهود المبذولة لتأسيس جمعية تأمين قطرية

■ على المستوى الشخصي ما هي طموحاتكم كممثل لسوق التأمين القطري؟
- من منطلق تشرفي بتمثيل سوق التأمين القطري فإنني أطلع إلى أن تثمر الجهود المبذولة في سبيل تأسيس جمعية تأمين قطرية تحتضن تحت مظلتها جميع الشركات العاملة في صناعة التأمين الوطنية وأن ترى هذه الجهود النور خلال فترة تمثيلي للسوق لما في ذلك من أهمية كبيرة ستعكس إيجابياً على سوق التأمين القطرية متمثلة في خلق آلية تنظيم قوية لعمل جميع العاملين في صناعة التأمين القطرية سواء بتنظيم عمل السوق وتوطيد علاقات التعاون فيما بينها وما بين الجهات الرقابية لما في ذلك من إيجابيات على الأداء ومعدلات نمو الصناعة وفي هذا الصدد فإنني أطلع إلى أن تقوم الجهات الرقابية على نشاط التأمين بمصرف قطر المركزي بمراجعة دائمة للتشريعات التنظيمية المعدة لتنظيم العمل التأميني في السوق من فترة لآخرى لتتواءم دائماً مع المتغيرات التي تلحق بالسوق والصناعة، وكمثال لذلك المعدلات المحددة للتركزات المالية للنشاط الإستثماري لشركات التأمين التقليدي منها والتكافلي الإسلامي مع تطلي إلى أن يتم دائماً النظر في الطبيعة الخاصة لعمليات شركات التأمين التكافلية الإسلامية على ضوء الفلسفة التشريعية والفقهية لتأسيسها. ■

التكافلية الإسلامية من السوق العالمية والتي كانت تعد الداعم الأكبر لصناعة التأمين التكافلية الإسلامية لتتماشى مع المتطلبات الشرعية بضرورة وجود مظلة إعادة تأمين أو إعادة تكافل إسلامية تواكب عمليات شركات التكافل الإسلامية. ولذلك فإننا ندعو ونتمنى على رجال الأعمال دعم عمليات التأمين الإسلامي التكافلي والتعاون في دراسة كيفية تأسيس شركات إعادة تكافلية قوية تتوفر لها عوامل الاستدامة سواء من ناحية رأس المال أو الإدارة المهنية القادرة على المنافسة والعالم الإسلامي والعربي حافل بالكثير منهم.

حافظت مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين على معدلات نموها السنوي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- حافظت مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين على معدلات نموها السنوي محققة المستهدف المرجو والمحدد سنوياً سواء على مستوى الأرباح لحملة الأسهم أو الفائض التأميني السنوي لحملة الوثائق، وهو ما يجسد التطبيق الفعلي لمبادئ التأمين التكافل الإسلامي وتدعيماً لدورها الرائد في صناعة التأمين الإسلامي التكافلي والعمل على نشر مبادئها، فقد شاركت المجموعة في تأسيس الكثير من شركات التأمين التكافلية في الإقليم والعالم العربي وكان آخر المستجدات المشاركة في تأسيس شركة تأمين تكافلية إسلامية بالمملكة المغربية لتمتد صناعة التأمين الإسلامي التكافلي في الجناح الغربي من عالمنا العربي وإدارة المجموعة تعمل دائماً على التوائم مع جميع المستحدثات التطبيقية في عالم الحاسب الآلي والتواصل المجتمعي لتقديم أفضل الخدمات



City
Reinsurance
Brokers



Serving Your Reinsurance Needs

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

T: +962 65527156 | F: +962 65526183

Email : info@cityjordan.com

Labib Nasr (CEO – LIA Assurex):

LIA Assurex is a customer centric company with a focus on building a better future

Labib Nasr, CEO of LIA Assurex, is a results-focused strategist and an operations expert with a hands-on forward-thinking leadership approach. With 20+ years of detailed expertise in leading global insurance and brokerage operations, Mr. Nasr has always focused on utilizing technology, BI tools and consumer insights to gain and retain competitive advantage. He knows the art of selecting and inspiring rain-making sales people. He is a virtual oracle of support and guidance to others and has strived, throughout his career, to take his business to qualitative, quantitative and geographical evolution. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Nasr and following is the Q & A.



“The retrocession capacity between Arab markets is unfavorable for a healthy development”

• What are your thoughts on this year’s main topics at GAIF, which center around Sustainability, Financial Inclusion, and Leveraging the AI Revolution?

- The main topics of this year’s GAIF are a direct reflection of the industry’s future. Sustainability, financial inclusion and leveraging the AI revolution are concurrent with the current times and the direction to which many industries are headed. Thus, touching into the industry’s challenges and most importantly its opportunities and discussing these topics with attendees of such events, experts from around the region and Europe, allows us to be alerted and ready for what’s to come, insuring to our customers a brighter tomorrow.

More capital should be invested in Arab reinsurance companies

• Do you think that the retrocession capacity between Arab Markets is relatively acceptable? If not, what should be done to increase it?

- In my opinion, the retrocession capacity between Arab markets is unfortunate and unfavorable for a healthy development as it falls below the requirement levels. To further level it, more capital should be invested in Arab reinsurance companies.

Lack of growth

• What challenges does the insurance industry continue to encounter? And how have we benefited from the previous conferences and forums?

- Following the worldwide challenge that was Covid-19, the

insurance industry has been suffering from a lack of growth. Considering the national issues and tragedies faced in the past four years, in addition to the change in customer behavior, the reinsurers seem to have lost appetite to do business in Lebanon. Hence, the importance of being present at essential conferences such as GAIF and the consistent participation in previous conferences and forums allow us to benefit from strong connections with our own reinsurers, creating new connections in the insurance industry. Attending the interesting lectures about challenges and opportunities equips our team with necessary knowledge to keep innovating and be ready for the future.

“Let’s Talk About Tomorrow”

• Could you share the most recent accomplishments of your company?

- LIA Assurex recently launched its newest medical insurance product, HDF Santé in partnership with Hotel Dieu De France, one of the major players in the medical field. Through this partnership and product, LIA Assurex rekindles its promise as a customer centric company, initiating a discussion with its clients about a better future, as mentioned in our slogan Let’s Talk About Tomorrow. Throughout 2023, LIA Assurex has also expanded its range of life insurance products, catering to a multitude of needs, including and not limited to critical illness and savings plans.

We are grateful for a sustainable partnership

Thank you to all our valued friends, partners and clients in the MENA region for your continued trust and support. We are truly humbled and grateful and look forward to continue supporting you in the future.

15



15 YEARS
ECHO RE



echore.com

رولان زعتر (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC)؛

سيكون حدثاً مميزاً بكل المقاييس



تمتلك شركة التأمين العربية فالكون AFIC الخبرة الوافية في السوق المحلية فقد وظفت مهارات فريق عملها لإبراز موقع الشركة بأبهى حلة وإظهار معنى التنوع مع التشديد على إرضاء العملاء، ومن أهم أهدافها هو الاعتماد على أحدث التقنيات كونها حاجة ملحة بالإضافة إلى إيمانها بأن رأس المال البشري هو واحد من الأصول البارزة في استراتيجية الشركة.

وفي لقاء مع السيد رولان زعتر الرئيس التنفيذي للشركة أفاد بأن استضافة سلطنة عُمان للمؤتمر العام الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين تُعد خطوة لتكريس الثقة بالقطاع محلياً وعالمياً ولإظهار القدرات العظيمة التي تتحلى بها السلطنة. وفي سياق متصل أورد رولان زعتر أن هذا المؤتمر يركز في المقام الأول على تطوير صناعة التأمين وخلق مستقبل زاهر يضمن استغلالها للتقنيات الحديثة بهدف تحقيق الاستفادة عبر تطبيق أدوات الذكاء الاصطناعي بما يراعي القوانين الموضوعية. ومن جهة أخرى، لفت إلى وجوب زيادة حجم أقساط التأمين والإعادة في الأسواق العربية، موضحاً أخيراً أن AFIC تطمح لتحقيق معدلات ربحية عالية وزيادة في حجم المبيعات خلال العام الحالي انطلاقاً من كونها أحد أبرز اللاعبين في فرع التأمين على الحياة.

■ ■ ■ التأمين العربية من أكبر اللاعبين في فرع التأمين على الحياة ■ ■ ■

طريقة تطبيق أدوات الذكاء الاصطناعي تحت إشراف الجهات الرقابية.

■ نأمل أن تحقق الدورة الحالية الأهداف الموضوعية

■ هل من المتوقع الخروج بتوصيات مهمة والعمل على تطبيقها لمواجهة التحديات القائمة؟

– يعد المؤتمر حدثاً دورياً يجمع قادة صناعة التأمين لمناقشة أحدث الاتجاهات والتحديات القائمة. ومن هنا نأمل أن تحقق الدورة الحالية الأهداف الموضوعية والخروج بتوجيهات مهمة تحمل معها أبعاداً إيجابية لصناعة التأمين على مستوى المنطقة العربية والخليجية.

■ يجب الاحتفاظ بحجم أكبر من الأقساط في الأسواق العربية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمها؟

– لا يزال حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية محدود نسبياً وأدنى بالمقارنة مع الأسواق الأجنبية. وبالتالي، من الواجب الاحتفاظ بحجم أكبر من الأقساط في الأسواق العربية وتقليص عمليات الإسناد لشركات الإعادة العالمية.

■ نطمح لتحقيق معدلات نمو على صعيد الربحية وحجم المبيعات

■ ما هي الاستراتيجية التي تطمحون لتحقيقها خلال عام ٢٠٢٤؟

– نطمح لتحقيق معدلات نمو على صعيد الربحية وحجم المبيعات، إلى جانب التركيز بصورة أكبر على تأمينات الحياة وتسويق هذه المنتجات عبر القنوات الرقمية وبالتعاون مع البنوك. مع الإشارة إلى أن شركة التأمين العربية فالكون تعد من أكبر اللاعبين في فرع التأمين على الحياة ونسعى لتعزيز حضورنا بصورة أكبر على هذا الصعيد على المديين المتوسط والبعيد. ■

■ ما مدى أهمية استضافة سلطنة عُمان للمؤتمر العام الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين؟

– تعكس استضافة سلطنة عُمان للمؤتمر الثقة التي يحتلها قطاع التأمين العُماني عربياً وعالمياً، وهذا يضيف قيمة اقتصادية كبيرة للقطاع كونه محط أنظار من قبل شركات التأمين العربية والعالمية، وفرصة سانحة لإبراز الإمكانيات التي تتمتع بها سلطنة عُمان. كما أود توجيه شكر كبير للجمعية العُمانية للتأمين والقيمين عليها الذين بذلوا جهداً كبيراً لاستضافة هذا الحدث المهم حيث من المتوقع أن يستقطب عدداً كبيراً من العاملين في صناعة التأمين عربياً وعالمياً وسيكون حدثاً مميزاً بكل المقاييس سواء من ناحية التنظيم والنقاشات والمواضيع التي سيتم التطرق إليها.

■ مستقبل صناعة التأمين

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF- والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– يناقش المؤتمر هذا العام موضوعات ذات أهمية تتركز على مستقبل صناعة التأمين وتبني أحدث التقنيات، عبر مجموعة من المتحدثين المحليين والأجانب، أملين التطرق إلى موضوعات وقضايا جديدة تحاكي التطورات التي تشهدها صناعة التأمين إقليمياً وعالمياً كي تتمكن من البناء عليها لتطوير طرق العمل على الصعيد المحلي، والارتقاء بصناعة التأمين على مستوى السلطنة والمنطقة ككل. بالإضافة إلى أن الأفكار الجديدة والمواضيع التي سيتم التطرق إليها والمتعلقة بالذكاء الاصطناعي والتطورات التكنولوجية مهمة جداً وتشكل عاملاً مساعداً لتطوير صناعة التأمين انطلاقاً من الدور البارز للتحويل الرقمي والاستدامة في تحديد توجهات ومستقبل هذه الصناعة. والنقطة الأهم تتمثل بالتطرق إلى القوانين والأطر التي تحدد

فادي الشرقاوي (مدير عام شركة ARC لوساطة إعادة التأمين): يعتبر الـ GAIF ملتقى دوري لممثلي صناع سياسات التأمين



تحدث مدير عام شركة ARC لوساطة إعادة التأمين السيد فادي الشرقاوي عن بداية جديدة وانطلاقة مميزة للشركة بعد افتتاحها مكتباً في مركز دبي المالي العالمي الذي سيدعم خطتها للتوسع الجغرافي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مضيفاً إلى أن مكتب بيروت سيحافظ على دوره كداعم أساسي لعمليات الشركة. ومن جهة أخرى أكد الشرقاوي أن عمليات الدمج والاستحواذ تعد وسيلة للحد من المنافسة وتساهم في إنشاء كيانات أقوى ذات ملاءة أعلى.

كما لفت إلى اعتماد سوق وساطة إعادة التأمين على العلاقات الشخصية في عمليات التفاوض الأمر الذي يصعب إنجازه عن طريق التواصل الرقمي أو التطبيقات الإلكترونية. وأعرب عن أهمية المؤتمر العام العربي للتأمين الذي ستستضيفه سلطنة عُمان باعتباره حدثاً استثنائياً من حيث الحضور والمواضيع المطروحة. مضيفاً إلى أن مكتب بيروت سيحافظ على دوره كداعم أساسي لعمليات الشركات.

■ ■ ■ بات لدينا مكتب في مركز دبي المالي العالمي وسيساعدنا على التوسع جغرافياً وعملياً ■ ■ ■

الطابع الشخصي لا يزال يهيمن على أهمية هذه المهنة وتفصيلها

■ ما هي انعكاسات التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي على صناعة التأمين والوساطة؟

– لا يزال سوق وساطة إعادة التأمين يعتمد إلى حد كبير على العلاقات الشخصية وبصرف النظر عن الرقمنة التي لا أؤمن جيداً بمفعولها. فهناك نوع من المفاوضات بين الأفراد العاملة في شركات التأمين وشركات إعادة وساطة إعادة للبحث بالحلول المناسبة المرضية لكل الأطراف، الأمر الذي يصعب إنجازه عن طريق التواصل الرقمي أو التطبيقات. ونحن كشركة نتميز بعلاقاتنا القوية مع الشركات في سوق التأمين محلياً وإقليمياً. إضافة إلى خبرتنا العميقة وسرعة التنفيذ والتفكير خارج الإطار المعتاد بشكل مبتكر وفريد في كافة الخطوط التأمينية. هناك العديد من الميزات والخصائص التي يمكن لوسيط إعادة التأمين إضفاءها على العمل، لذلك فإن الطابع الشخصي لا يزال يهيمن على أهمية هذه المهنة وتفصيلها.

ملتقى دوري لممثلي صناع سياسات التأمين

وشركات إعادة التأمين العربية والعالمية

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات المؤتمر العام الرابع والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين؟

– يحمل هذا الحدث أهمية كبرى باعتباره ملتقى دوري لممثلي صناع سياسات التأمين وشركات إعادة التأمين العربية والعالمية، كما يعد حدثاً استثنائياً من حيث الحضور ونوعية المتحدثين والمواضيع المطروحة.

وبالنسبة إلينا كشركة ARC نولي أهمية كبرى للمشاركة في هذا الحدث كونه يجمع مشاركين إقليميين ودوليين مع الإشارة إلى أن سلطنة عُمان تعد من الدول المتقدمة والمميزة على مستوى منطقة الخليج، واستضافة هذا الحدث يمثل انعكاساً إيجابياً لإثراء الحركة الاقتصادية والنشاط السياحي في الدولة. ■

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها الشركة؟

– إنها بداية جديدة وانطلاقة مميزة لشركة ARC لوساطة إعادة التأمين عن باقي الأعوام، فبعد حصولنا على التراخيص اللازمة، سنبدأ العمل في سوق الإمارات حيث بات لدينا مكتب في مركز دبي المالي العالمي DIFC. وبالتالي، وجودنا في DIFC سيجلب لنا الكثير من الثقة والشهرة بفضل الأمان والنظام المتوفرين وسيساعدنا على التوسع جغرافياً وعملياً خصوصاً أن سوق التأمين في منطقة الشرق الأوسط يعطي دفعة إيجابية لما يحمله من مرونة في العمل والتبادل. ومن خلال مكتبنا في دبي سنخدم كل أسواق المنطقة، كما سيحافظ مكتبنا في بيروت على فعاليته وسيكون الداعم الأساسي لعملياتنا.

استعداد هذه المنافسة

■ ما هي التحديات التي يواجهها قطاع التأمين؟

– سيكون سوق التأمين أكثر صعوبة في العام الجديد، حيث سيتسم بارتفاع الأسعار والمتطلبات الأكثر تشدداً وإنخفاض الطاقة الاستيعابية. وعليه، سيزداد عدد وسطاء إعادة التأمين، وسيدخل لاعبون جدد إلى السوق وستشتد المنافسة، مما سيزيد من الضغط على شركات وساطة إعادة ويجعل عملياتها أكثر صعوبة.

عمليات الاندماج وسيلة للحد من المنافسة

■ ما الدور الذي تلعبه عمليات الاندماج لارتقاء بصناعة التأمين؟

– برزت عمليات الاندماج والاستحواذ (M&A) في كثير من الأحيان كوسيلة للحد من المنافسة وتقليل عدد الشركات في السوق وإنشاء كيانات أقوى ذات ملاءة مالية أعلى ومحافظة تأمينية أكبر. ومن جانبنا، نحن نفكر في هذا الموضوع، على الرغم من عدم وجود تدابير رسمية في هذا المجال، إلا أن الفكرة موجودة ويجري النظر فيها بجدية.



وميض الجراح

(المدير المفوض لشركة دار الثقة للتأمين - ترست هاوس للتأمين):

من المهم جداً النظر بطريقة إيجابية للمرحلة المقبلة

تكمن مهمة دار الثقة للتأمين (ترست هاوس للتأمين) في الحفاظ على مستقبل عملائها من خلال تقديم مستوى احترافي عالٍ من الخدمات.

وفي حوار مع السيد وميض الجراح المدير المفوض للشركة أفاد بأن التحديات في وجه قطاع التأمين العراقي تتمحور حول اتفاقيات إعادة بسبب انسحاب بعض المعيددين، أما أداء الشركة المميز فيجعلها بعيدة عن هذه المشاكل وتداعياتها، مشيراً في سياق آخر إلى أن عدم استقرار سعر صرف العملة الوطنية كان له التأثير الأبرز على القطاع. وأوضح السيد الجراح أن تنويع المحفظة التأمينية لدى الشركة من شأنه أن يحقق نمواً جيداً في إيراداتها. وأخيراً أكد أهمية التعااطي بمرونة وشفافية مع المرحلة القادمة ابتغاء الوصول إلى الهدف المنشود.



■ ما هي أبرز التحديات التي يعاني منها قطاع التأمين في العراق؟

– يتمثل التحدي الأبرز في إتفاقيات إعادة التأمين نتيجة انسحاب عدد كبير من المعيددين ما سينعكس سلباً على مجمل سوق التأمين في العراق. أما على صعيد شركة دار الثقة للتأمين نحن بمنأى عن هذه التطورات انطلاقاً

من المجموعة التي ننضوي ضمنها بالإضافة إلى تعاقدنا مع الشركة العمانية لإعادة التأمين.

التعويضات الضخمة ألزمت شركات إعادة بالتشدد

■ سددت شركات إعادة العمالية تعويضات ضخمة جراء الكوارث الطبيعية في معظم أنحاء العالم. هل سيكون هناك تأثير مباشر على أسعار وشروط جميع فروع التأمين في المنطقة أو على فروع محددة؟

– مع تسديد شركات إعادة تعويضات ضخمة نتيجة الأحداث المتكررة التي شهدتها العالم أضحت مجبرة على رفع الأسعار والتشدد في الشروط، وهذا انعكس على بعض فروع التأمين بالإضافة إلى زيادة مطردة في نسب فائض الخسارة.

مجموعة من الإنجازات

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها دار الثقة للتأمين خلال العام ٢٠٢٣؟

– حققت الشركة مجموعة من الإنجازات المتمثلة في التوسع في التأمين الصحي تماشياً مع توجهات الدولة لتعزيز هذا النوع من خطوط التأمين، إلى جانب التعاقد مع عدد من البنوك لتقديم وثائق التأمين البحري بما يعرف



حققنا مجموعة

من الإنجازات وتوسعنا

في عدد من خطوط التأمين



بالتأمين عبر المصارف. إلا أن عدم استقرار سعر صرف العملة الوطنية انعكس سلباً على نشاط مجمل الشركة انطلاقاً من أن النسبة الأعلى من الاكتتابات هي بالعملة الأجنبية في حين أن الميزانية تصدر بالدينار العراقي وهذا خلق نوعاً من عدم التوازن، لكن الأمور تسير بوتيرة إيجابية.

■ هل دخلت الشركة في مجال الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي؟

– في الحقيقة من السابق لأوانه بدء عملية التحول الرقمي داخل الشركة انطلاقاً من وجود بعض الأولويات التي يجب العمل عليها في الوقت الراهن.

تنويع المحفظة

■ براكيم ما هي أكثر الفروع التي تساهم في تحقيق النمو في إيرادات الشركة؟
– من المتوقع تحقيق خطوات نوعية وإيجابية على صعيد تأمين الشحن البحري والتأمينات الصحية والتأمين على الممتلكات. وبالتالي تنويع المحفظة من شأنه تحقيق النمو في إيرادات الشركة.

النظر بطريقة إيجابية للمرحلة المقبلة

■ هل أنتم متفائلون للعام ٢٠٢٤؟

– من المهم جداً النظر بطريقة إيجابية للمرحلة المقبلة وتسخير جميع الامكانيات المتاحة لتحقيق التطور والنمو المنشود. ■

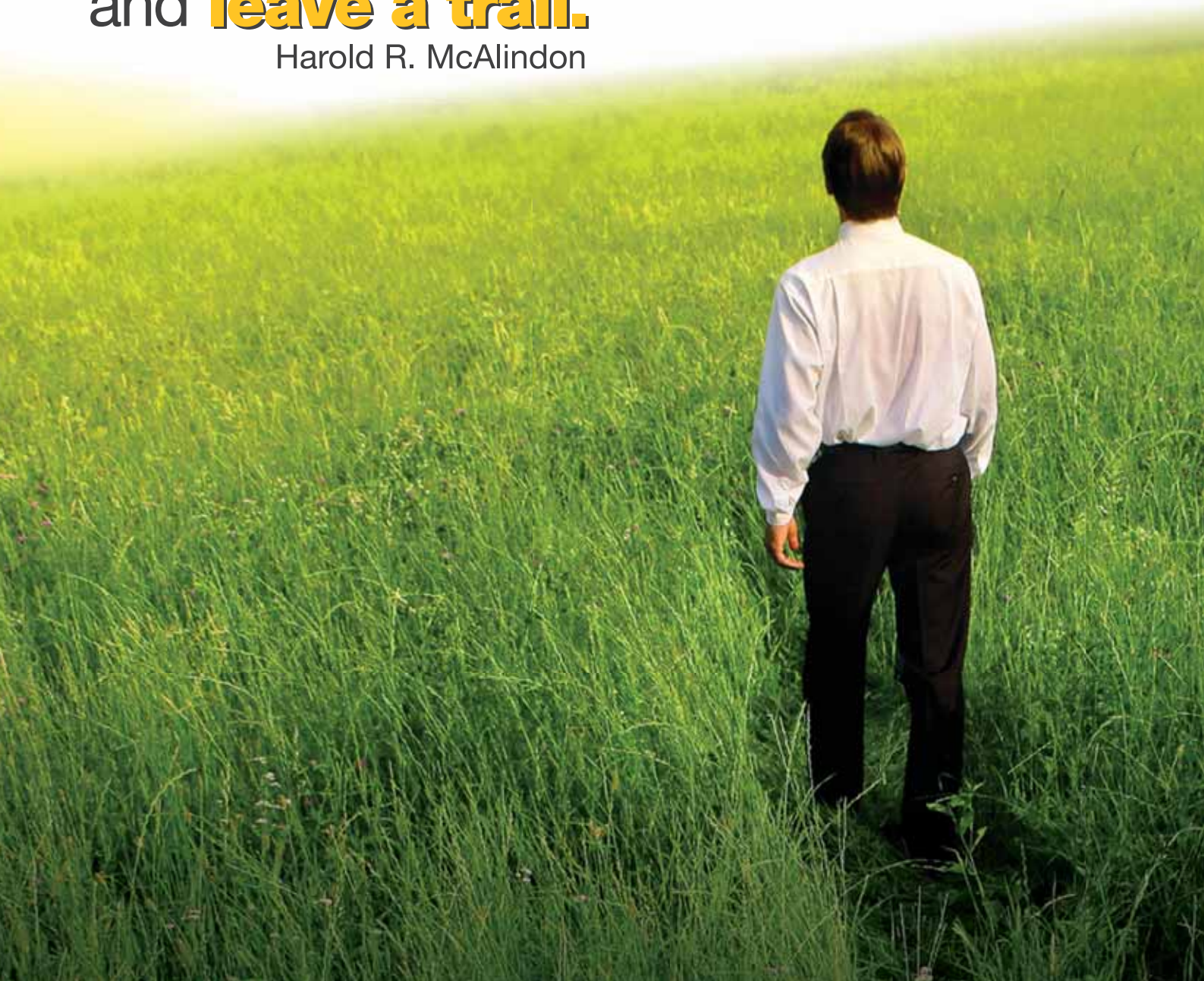


General Reinsurance Services

GATEWAY TO **R**EINSURANCE **S**ERVICES

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

Harold R. McAlindon



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

info@grsre.com
www.grsre.com



هاني عبود (المدير المسؤول في شركة CITY RE و GUARDIAN)؛

نتطلع بإيجابية للمستقبل معتمدين دائماً على المصداقية في عملنا

أشار السيد عبود المدير المسؤول في شركتي City Reinsurance Brokers و Guardian Insurance and Reinsurance Brokers and Consultants في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن المؤتمرات والمنتديات تمثل حافزاً للتغيير الإيجابي وتجهيز القطاع لمواجهة التحديات المستمرة، ولكن أيضاً للاستفادة من الفرص الناشئة. وحول كيفية زيادة حجم الأقساط المتبادلة بين أسواق التأمين العربية رأى عبود أنها تتطلب خارطة طريق تتمحور حول زيادة الثقة بين أطراف المعادلة من شركات تأمين وإعادة تأمين والاستفادة من الخبرات والكفاءات الفنية، بحيث أن بقاء أكبر قدر من الأقساط في المنطقة العربية سيصب في مصلحة اقتصاديات هذه الدول. وعن أبرز المستجدات، أشاد بالنتائج الجيدة التي تعكس النمو المستمر في محفظة الشركتين، مشيراً الوصول إلى المراحل الأخيرة لافتتاح فرع لشركة CITY RE لوساطة إعادة التأمين في منطقة الخليج.

بطبيعتها هي تحديات عابرة للحدود Cross Border. وقد نكرر أنفسنا في كل عام إذا أسهبنا في الحديث عن التحديات الاقتصادية المتمثلة في بلوغ مستويات التضخم مستويات قياسية وقلّة مساهمة التأمين في الناتج القومي الإجمالي للدول العربية. ولذلك سوف نذكر أموراً جديدة أصبحت تمثل تحديات واضحة على قطاع التأمين وخصوصاً تلك المتعلقة بالتكيف مع التقنيات الناشئة Adapting to Emerging technologies والمخاطر السيبرانية Cyber Risks التي هي بازياد مستمر من جانب الكم والشدة Frequency and Severity. فمثلاً:

– حسب GreatHorn، تتعرض ٧٥٪ من المؤسسات لعمليات تصيد يومية Phishing Attempts.

– حسب SC Magazine ارتفع متوسط تعويضات الـ Ransomware من US\$ 812,380 في عام ٢٠٢٢ إلى US\$ 1,542,333 في العام ٢٠٢٣.

ومما لا شك فيه، سهلت المؤتمرات والمنتديات السابقة التبادل الديناميكي للأفكار، ما أدى إلى تعزيز صناعة أكثر قدرة على التكيف. علاوة على ذلك، وفرت المؤتمرات منصة لتبادل المعرفة حول الاستراتيجيات التي تركز على العملاء، مما يساعد شركات التأمين على تلبية التوقعات المتطورة بشكل أفضل. ومن خلال تبني الأفكار التي تمت مناقشتها في هذه المنتديات، شهدت صناعة التأمين تحسن في الكفاءة التشغيلية وزيادة رضا العملاء.

في جوهرها، تعمل هذه التجمعات كمحفز للتغيير الإيجابي، وتجهيز قطاع التأمين ليس فقط لمواجهة التحديات المستمرة ولكن أيضاً للاستفادة من الفرص الناشئة والتقدم في هذا المجال.

زاد حجم الإنتاج وتنوعت مصادر الدخل

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تعكس نتائجنا الجيدة النمو المستمر في محفظة شركتنا. فبالنسبة لشركة Guardian Insurance and Reinsurance Brokers and Consultants فإن العام ٢٠٢٣ عكس بداية إيجابية لدائرة عمليات الوساطة المباشرة التي أسسناها في أواخر العام ٢٠٢٢، حيث زاد حجم الإنتاج وتنوعت مصادر الدخل، وهذا دعم موقفنا وعلاقاتنا مع شركات التأمين الموجودة في الأردن. أما بالنسبة لشركة City Reinsurance Brokers فقد قطعنا المراحل النهائية لافتتاح مقر خارج الأردن وتحديداً في منطقة الخليج، حيث تبقى بعض الاجتماعات مع الهيئات الرقابية في تلك الأسواق لاختيار المكان الأنسب. ومن هنا، فإننا نتطلع بإيجابية للمستقبل معتمدين دائماً على المصداقية وكادر العمل المهني. ■

البيان ■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– مواضيع ممتازة تشكل نسيجاً شاملاً للمشهد المتطور. فالاستدامة هي حجر الأساس الذي يؤكد على الممارسات المسؤولة تجاه البيئة والمجتمع. كما أن الشمول المالي يعالج ضرورة توسيع الفرص الاقتصادية للجميع، مع الاعتراف بأن الأنظمة المالية الشاملة تعمل على تمكين المجتمعات.. وفي الوقت نفسه، يؤكد التركيز على الاستفادة من ثورة الذكاء الاصطناعي على الدور المحوري للتكنولوجيا في تشكيل مستقبلنا ودفع الابتكار، وتعزيز الكفاءة.

لعب دور المعيد القائد

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين وإعادة التأمين بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– بإجابة صريحة وصادقة، لا نملك حالياً إحصائيات دقيقة وحديثة عن حجم الأقساط والإعادة المتبادلة بين أسواق التأمين العربية. إلا أنه يمكننا القول أنه وخلال السنوات العشر الماضية، فقدت أسواق إعادة التأمين في المنطقة العديد من شركات إعادة التأمين ذات رؤوس أموال وكفاءات عربية خالصة. وهذا بالتأكيد أثر سلباً على حجم الأقساط المتبادلة بين أسواق التأمين العربية، بالذات إن شركات إعادة التأمين هذه قد وصلت إلى مراحل متقدمة مالياً وفنياً أهلتها لتأخذ دور المعيد القائد الذي كان في السابق حصراً على الشركات الأجنبية.

ومع أن هناك العديد من شركات الإعادة التي افتتحت أفرعاً لها في المنطقة العربية، إلا أنها في المجمل كانت شركات إعادة تأمين أجنبية وأضحى هي المستفيدة تأمينياً من النهضة الاستثمارية التي شهدتها وما تزال تشهدها بعض الدول العربية.

ولكي لا نخوض في التفاصيل كثيراً، فإن زيادة حجم التبادل يتطلب خارطة طريق تتمحور حول زيادة الثقة بين أطراف المعادلة من شركات تأمين وإعادة تأمين، والاستفادة من الخبرات والكفاءات الفنية بغرض زيادة التبادل بين الشركات القائمة وحتى إذا افضى ذلك إلى إنشاء شركات إعادة تأمين جديدة برؤوس أموال عربية لأن بقاء أكبر قدر من الأقساط في المنطقة العربية سيصب في مصلحة اقتصاديات دول المنطقة.

المؤتمرات منصة لتبادل المعرفة

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وما هي الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟

– لا يمكن النظر إلى قطاع التأمين العربي بمنأى عن قطاع التأمين العالمي، فالتكامل يدخل في صلب طبيعة الخدمة المقدمة. ولذا فإننا نرى أن التحديات

طارق هائل سعيد (مدير عام المتحدة للتأمين - اليمن):

التحديات تشمل التنظيم القانوني، والتقنية، والتنافسية والإيجابيات تتمثل في تبادل المعرفة وبناء الشراكات



تميزت شركة المتحدة للتأمين بحضورها البارز في سوق التأمين اليمني محققة نجاحات كبيرة في تقديم الخدمات التأمينية المتميزة ما جعلها في صدارة الشركات العاملة في السوق. وفي حوار مع المدير العام للشركة السيد طارق هائل سعيد أشار إلى إمكانية تحسين حجم تبادل أقطاس التأمين وإعادة بين الأسواق العربية عبر التعاون الجدي والفعال فضلاً عن إطلاق منتجات مبتكرة، مسلطاً الضوء على مجموعة من الخطط المستقبلية من شأنها رفع الكفاءة وإرضاء العملاء.



المتحدة للتأمين

UNITED INSURANCE

ثقة بحجم المسؤولية

40 Years

of excellence

أربعون عاماً من التميز



إحدى شركات مجموعة
هائل سعيد أنعم وشركاء

● خدمة العملاء: +967 1 555 555 ●

www.uicyemen.com



■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة SUSTAINABILITY والشمول المالي FINANCIAL INCLUSION والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي LEVERAGING THE AI REVOLUTION؟

– المواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF تعكس أهمية الاستدامة، والشمول المالي، واستغلال ثورة الذكاء الاصطناعي والتكنولوجي في تطوير قطاع التأمين العربي.

زيادة التعاون الجدي والفعال

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقطاس التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– حجم تبادل أقطاس التأمين وإعادة بين أسواق التأمين العربية يمكن تحسينه بزيادة التعاون الجدي والفعال والابتكار في المنتجات والخدمات.

تبادل المعرفة وبناء الشراكات

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟ وما هي الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟

– التحديات تشمل التنظيم القانوني، والتقنية، والتنافسية. والإيجابيات تتمثل في تبادل المعرفة وبناء الشراكات.

تحسين الكفاءة ورضى العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– آخر المستجدات في شركتنا للعام ٢٠٢٤ تشمل افتتاح فروعاً جديدة والتوسع في الخدمات واعتماد تقنيات جديدة لتحسين الكفاءة ورضى العملاء. ■

جوزف فضول (الرئيس التنفيذي لشركة COPE لوساطة التأمين وإعادة التأمين): وظفنا كادراً بشرياً متجانساً من أصحاب الكفاءات والمهارات في مختلف فروع التأمين



أوضح السيد جوزف فضول الرئيس التنفيذي لشركة COPE لوساطة إعادة التأمين لمجلة «البيان الاقتصادية» أن قرار افتتاح شركة وساطة إعادة تأمين جديدة كان صائباً والأمر تسير بخطة ثابتة وفق الخطة الموضوعية، وأفاد بأن أكثر ما يميز شركة "COPE" هم المستثمرون وفريق عملها الاحترافي والمتخصص في هذا المجال والمؤلف من متمرسين وأصحاب كفاءة وخبرة في مجال الوساطة في العالم العربي.

وفي سياق متصل، لفت السيد فضول إلى أن نشاطها ستركز على فرعي تأمين الاتفاقيات والتأمين الاختياري، لما يقدمه فريق العمل من قيمة مضافة مصحوباً بعمق وتاريخ العلاقات مع شركات التأمين وإعادة التأمين.

تعقيباً على ذلك، ذكر جوزف فضول، الذي له اسهامات حقيقية وناجحة في مسيرته، أن التشدد في السوق لا يمثل تحدياً بالنسبة إلى الشركة لا بل يخلق فرصاً لإيجاد أسواق جديدة. وعن تقنيات التطور التكنولوجي أوضح السيد فضول الذي تمكن خلال مسيرته المهنية بناء علاقات وطيدة مع معظم الشركات التي تعامل معها، الى ان هذا التطور يأتي مكملاً مع تطور فريق العمل وثقافته.



وجود المستثمرين وثقتهم التي مكنتنا من استقطاب فريق العمل المحترف والمتخصص في مجاله، وقد حالفنا الحظ بتوظيف كادر بشري متجانس من أصحاب الكفاءات والمهارات في مختلف فروع التأمين وفي وقت قياسي جداً.

وهذا العامل الرئيسي يجعلنا أكثر تميزاً بين مختلف الشركات الأخرى في السوق وتكوين فريق عمل متكامل من ٢٠ شخصاً جميعهم من المتمرسين في مجالهم ومن أفضل أصحاب الكفاءة والخبرة في مجال الوساطة على مستوى الوطن العربي.

هل تجدون أنه الوقت المناسب لافتتاح شركة وساطة وإعادة تأمين جديدة؟

— لا يوجد وقت مناسب او غير مناسب للقيام بهذه الخطوة. فالوقت المناسب ليس هو المعيار الاساسي، إنما المعيار هو اتخاذ قرار افتتاح الشركة والاصرار على النجاح، والدليل على ذلك اننا استطعنا جذب فريق عمل واستقطاب المستثمرين في وقت قياسي ووفق الخطة الموضوعية مسبقاً.

فريق عمل محترف ومتخصص في مجاله

■ ما الذي سيميز شركتكم عن مثيلاتها في السوق للاستحواذ على حصة سوقية وازنة؟

— يضم قطاع التأمين عدداً كبيراً من شركات التأمين والوساطة والإعادة، ولكن أكثر ما يميزنا عن مثيلاتها هو



التواصل المباشر أساس نشاطنا

■ إلى أي مدى يساهم التطور التكنولوجي وتقنيات الذكاء الاصطناعي في تطوير قطاع وساطة التأمين؟

- لا يمكننا تجاهل

أهمية التطور التكنولوجي في الناحية التقنية والتطبيقية من عملنا حيث استثمرنا وطورنا عدة برامج وتطبيقات وأنظمة التي تسهل وتعبد الطريق

أمام الشركات لاستخدام منتجاتنا وللتفرد والتميز في الاسواق، ولكن يبقى أساس نشاطنا وركيزته التواصل المباشر والتعاون اليومي بين الأفراد. ■



سيتركز نشاطنا على فرعي تأمين الاتفاقيات والتأمين الاختياري

■ ما هي فروع التأمين التي ستركزون عليها ضمن نطاق عملكم؟
- سيتركز نشاطنا على فرعي تأمين الاتفاقيات

والتخصص في التأمين الاختياري. ففي ما يتعلق بتأمين الاتفاقيات تربطنا علاقات استراتيجية مع بعض الشركات وبالفعل بدأنا الاستحواذ على حصص (من أكثر من مصدر) تؤكد الثقة بإمكاناتنا.

التشدد يخلق المزيد من الفرص

■ في رأيكم هل التشدد المتبع حالياً سيصب في مصلحتكم؟

- يمثل التشدد حلقة مترابطة (CYCLE) في مجالي التأمين والإعادة وعلينا التأقلم معه، ومسألة التشدد تخلق المزيد من الفرص كونها تشكل دافعاً أكبر أمام شركات التأمين للبحث عن أسواق بديلة عن تلك التي لديها وجود فيها.



سعيد أنطون

(شركة القمة لخدمات التأمين ZENITH INSURANCE SERVICES):



تنعم السلطنة بالاستقرار والأمان وتعد ملتقى للحوارات على صعيد المنطقة

شركة القمة لخدمات التأمين ZENITH INSURANCE SERVICES هي شركة وساطة تأمين متميزة في السوق العمانية، وتتمتع بالمعرفة والقدرة الفنية والإلمام بكافة أنواع التأمين والمخاطر الأمر الذي يمكنها من توفير المشورة الأفضل لمختلف العملاء.

وبمناسبة المشاركة في الدورة الـ ٣٤ للمؤتمر العام العربي للتأمين (GAIF) أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً مع السيد سعيد أنطون مدير أعمال التأمين في الشركة، فأفاد بأن المؤتمر هو من الفعاليات المهمة الهادفة لإنماء هذا القطاع وإجراء محادثات حول أحدث ما توصلت إليه صناعة التأمين. مضيفاً أن الشركة تعتمد على خبرات فريق عملها المتخصص والتي اكتسبها من سوق التأمين في السلطنة.

ومن جهة ثانية تطرق إلى المواضيع التي ستنم مناقشتها في مؤتمر الـ GAIF مسلطاً الضوء على أهمية إدخال تقنيات الذكاء الاصطناعي وانعكاسها بشكل إيجابي على كافة الفروع التأمينية مؤكداً حرص الشركة على توطيد العلاقات مع شركائها.

الدمج ما بين الثقافة والخبرات المكتسبة أتاح لنا الفرصة لتعزيز حضورنا

بالطريقة الأمثل لتحقيق قيمة مضافة وعوائد إيجابية على المؤمن وشركات التأمين على حدٍ سواء.

ومن جهة أخرى، بدأت العديد من الأسواق في المنطقة ومنها سلطنة عُمان العمل على برامج تأمين جديدة لمواكبة التطورات التكنولوجية منها على سبيل المثال تأمين المخاطر السيبرانية الذي يشهد تطوراً ملحوظاً رغم عدم وجود الوعي الكافي نحو أهمية هذه التغطية.

أما بالنسبة لمواضيع الاستدامة والشمول المالي وغيرها من القضايا المستجدة من الضروري تسليط الضوء عليها لضمان استمرارية القطاع وانسجاماً مع المتغيرات العالمية التي تفرض على هذه الصناعة إدخال أساليب مستدامة وطرق جديدة تماشياً مع هذه الأحداث.

ونحن في شركة ZENITH نحرص على بناء علاقات وطيدة ومستدامة مع شركائنا في العمل.

غياب الوعي حول أهمية دور وسيط التأمين

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركات الوساطة في سلطنة عُمان؟

– التحديات القائمة في سلطنة عُمان مشابهة لمجمل الأسواق في المنطقة ويأتي في صدارة هذه التحديات غياب الوعي حول أهمية دور وسيط التأمين، فضلاً عن المعتقد الخاطئ السائد بأن الوسيط سيتقاضى عمولة مرتفعة مقابل خدماته، لذلك، من الأفضل التعامل المباشر مع شركة التأمين بصرف النظر عن أن للوسيط دوراً استشارياً ويشرف على شروط الوثيقة. ورغم هذه التحديات تمكّننا من تسليط الضوء على أهمية دور الوسيط وجذب قاعدة عملاء ضخمة نتيجة السمعة الحسنة والخدمة المميزة التي نقدمها لعملائنا إلى جانب الاحترافية في العمل وتحديداً على مستوى تسديد المطالبات. ونحن حالياً في تعاون وثيق مع مختلف شركات التأمين العاملة في السلطنة وفي صدد دراسة إمكانية الدخول في مجال وساطة إعادة التأمين بعد الحصول على التراخيص المطلوبة، إلا أن هذا القرار لا يزال قيد الدراسة في الوقت الحالي.

■ كيف تصفون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٣؟

– حققت الشركة أداءً جيداً خلال العام ٢٠٢٣ ونطمح للوصول إلى المزيد من النجاحات في المستقبل. ■

■ بعد مرور ٢٠ عاماً تستضيف سلطنة عُمان الدورة الـ ٣٤ للمؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين. ما أهمية هذا الحدث بالنسبة لقطاع التأمين؟

– يعد هذا المؤتمر من الأحداث المهمة والبارزة الذي ينتظره صناع القرار ومختلف اللاعبين في قطاع التأمين والإعادة والوساطة عربياً وعالمياً. وبالتالي، بعد غياب دام لسنوات طويلة عاد المؤتمر لينعقد مرة أخرى في سلطنة عُمان حيث يحقق قطاع التأمين معدلات نمو متتالية عاماً بعد آخر في ظل وجود العديد من القدرات. إلى جانب ذلك تنعم السلطنة بالاستقرار والأمان وتعد ملتقى للحوارات على صعيد المنطقة. ومن هنا تكمن أهمية انعقاد هذا الحدث لمناقشة أحدث الاتجاهات في قطاع التأمين.

إتاحة الفرصة لتعزيز حضورنا على المستوى المحلي

■ ما هي أهم الانجازات التي حققتها الشركة على الصعيد المحلي؟

– تأسست شركة ZENITH لخدمات التأمين عام ٢٠١١، وتمكنت الشركة من تحقيق تقدم ملحوظ انطلاقاً من تراكم الخبرات المكتسبة من سوق التأمين في سلطنة عُمان، وفي الوقت نفسه أضفنا أيضاً خبرات وثقافة عمل جديدة للسوق العُمانية انطلاقاً من النهج المتبع كوننا شركة لبنانية الأصل. وبالتالي، الدمج ما بين الثقافة والخبرات المكتسبة أتاح لنا الفرصة لتعزيز حضورنا على المستوى المحلي.

المواضيع المطروحة من أبرز القضايا التي يتم التداول بها عالمياً

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر الـ GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– في الواقع المواضيع التي سيتم التطرق إليها ومناقشتها تعد من أبرز القضايا التي يتم التداول بها عالمياً وليس فقط على مستوى دول المنطقة. وفيما يتعلق بدور التحول الرقمي وأدوات الذكاء الاصطناعي في إحداث ثورة في صناعة التأمين، نجد أن تقنيات الذكاء الاصطناعي تستخدم بطريقة إيجابية جداً وتلعب دوراً بارزاً في تسهيل عمليات الاكتتاب وجعلها أكثر مرونة، فضلاً عن انعكاساتها الإيجابية على محاور عدة ضمن العملية التأمينية ككل. إلا أن النقطة الأبرز تتمحور حول كيفية استخدام هذه التقنيات



٣٥ عام من النمو والازدهار
35 Years Of Growth And Prosperity

شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع
DHO FAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G)

Insurance Products

منتجات التأمين



التأمين على المركبات
Motor Insurance



التأمين على الحياة
Life Insurance



تأمين السفر
Travel Insurance



التأمين البحري
Marine Insurance



التأمين الصحي
Medical Insurance



تأمين محتويات المنزل
Home Contents Insurance



تأمين إصابة العمال
Workmen's Compensation Insurance



تأمين الحوادث الشخصية
Personal Accident Insurance



80007777



dhofarinsurance



Insuredhofar



dhofarinsurance.com

scan here
امسح هنا



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



التحديات الجيوسياسية التي تشهدها المنطقة العربية انعكست سلباً على صناعة التأمين

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد جوزف قطران مدير إعادة الاتفاقيات في شركة BARENTS RE، فأبدى رأيه بما سيتم تداوله في مؤتمر GAIF من مواضيع وبخاصة التطورات التي لحقت بصناعة التأمين معتبراً أن تبني حلول الذكاء الاصطناعي من قبل الشركات أصبح أمراً بديهياً. وفي سياق آخر تحدث السيد قطران عن التأثير السلبي للتحديات الجيوسياسية على صناعة التأمين وتوقف بعض الشركات عن تقديم التغطيات ضد مخاطر الحرب في بعض الأسواق. ثم أشار إلى افتقار الأسواق للقدرات الاستيعابية ما يلزم شركات التأمين والإعادة برفع نسب الاحتفاظ لديها. وأخيراً تطرق إلى النتائج الإيجابية التي حققتها الشركة مؤكداً أنها ماضية في خدمة الأسواق الموجودة فيها.

”مستمرون في خدمة الأسواق التي نتواجد فيها ومراقبة التحولات في المنطقة والعالم“

التحديات الجيوسياسية

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟

– التحديات الجيوسياسية التي تشهدها المنطقة العربية انعكست سلباً على صناعة التأمين ودفعت بالأسعار صعوداً، بالإضافة إلى أن بعض الشركات عذفت عن تقديم التغطيات المتعلقة بمخاطر الحرب في عدد من الدول مثل اليمن، العراق، الأردن وفلسطين.

زيادة نسب الاحتفاظ لرفع القدرات الاستيعابية

■ هل تعتقدون أن حجم تبادل أقساط التأمين والإعادة بين أسواق التأمين العربية مقبول نسبياً؟ وكيف يمكن زيادة حجمه؟

– تعاني الأسواق منذ سنوات عدة من نقص في القدرات الاستيعابية ومن هنا يتوجب على شركات التأمين والإعادة زيادة نسب الاحتفاظ لرفع القدرات الاستيعابية.

حافظت الشركة على استقرار أعمالها

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نجحت الشركة في الحفاظ على استقرار أعمالها وتحقيق معدلات نمو إيجابية ونسب ربحية. ونحن مستمرون في خدمة الأسواق التي نتواجد فيها ومراقبة التحولات في المنطقة والعالم. ■

■ ما رأيكم بالمواضيع المطروحة في مؤتمر GAIF والتي تتمحور حول الاستدامة Sustainability والشمول المالي Financial Inclusion والانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي Leveraging The AI Revolution؟

– تعد المواضيع التي سيتم التباحث بها خلال فعاليات المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين ذات أهمية وتحاكي التطورات التي تشهدها صناعة التأمين في الآونة الأخيرة للمضي قدماً نحو مستقبل أفضل في مجالي التأمين والإعادة في عالمنا العربي. أما بالنسبة لعملية الانخراط في ثورة الذكاء الاصطناعي، نجد أن تبني هذه الحلول في زيادة مطردة من جانب مجمل الشركات، ولكن من المبكر الحديث عن نتائج إيجابية للاستثمار الرقمي بما يتماشى مع التطلعات والأهداف الموضوعية والنقلة النوعية التي يمكن لأدوات الذكاء الاصطناعي تحقيقها. مع الإشارة إلى استمرارية اتباع المنهجيات التقليدية في بعض عمليات الاكتتاب.

ونجد أن حجم الاستثمارات في الدول العربية يتجه نحو المزيد من التراجع، إلى جانب تدهور العديد من الاقتصادات وظهور أزمات مالية وتراجعات حادة في أسعار الصرف مثل تركيا ومصر ولبنان.

Sustainable Insurance towards respond Emerging Risks

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

It is known that the Insurance industry is one of the non-financial services in the economy that plays a crucial role in providing financial security for both corporates and individuals. It safeguards assets and lives in the face of unforeseen situations and potential risks that can have devastating consequences. Insurance offers peace of mind for several types such as medical emergencies, illnesses, and damages to assets such as homes, factories, or vehicles covering physical damage or third-party liability through lump sum payouts. Furthermore, insurance provides investment schemes with long-term goals for life coverage.

However, the insurance industry, along with other financial and non-financial services, faces numerous challenges and obstacles that impact economies, society, and business results. One major challenge is the Emerging Risk, including the depletion of natural resources, pollution, overpopulation, agricultural land degradation, and limited access to clean drinking water. These issues contribute to rising energy prices and the occurrence of new catastrophic events, such as global warming and climate change. Additionally, there are other risks to consider, such as cybersecurity threats, political instability, shifts in consumer behaviour, and financial market volatility influenced by factors like the pandemic, trade disputes, and geopolitical conflicts and wars.

Therefore, the United Nations, governments, social associations, and business associations worldwide have taken numerous initiatives to address the impact of emerging risks on the environment, future generations, and social and business outcomes. These efforts involve the development and implementation of strategies, policies, and reforms, which approach a new terminology called Sustainable Development. Sustainable development has emerged as a clear approach to addressing these challenges, encompassing a range of measures aimed at ensuring the well-being of present and future generations while safeguarding the environment.

Additionally, most associations, business sectors, and governments have embraced the goals of sustainable development within their strategies and frameworks. This alignment has led to the integration of sustainable development into the Vision 2030 of numerous Arab governments. It has also influenced sustainability practices in various business sectors, resulting in the emergence of Sustainable Insurance, Sustainable Finance, Sustainable Investment, Sustainable Technology, Sustainable Construction, and Waste Management and Recycling.

On the other hand, nowadays, Technology has become an integral part of clients' daily lives, influencing various aspects of society. It has made communication, information gathering, work, learning, and entertainment easier and more accessible. This Revolution has had a significant impact on the way businesses operate, transforming traditional business models and unlocking numerous benefits. New IT drivers such as the Internet of Things, Big Data, Artificial Intelligence, and Machine Learning have played a crucial role in driving this revolution.

As a result, business associations across multiple sectors have adjusted their strategies and workflows to incorporate Innovation initiatives, including Digitalization and Digital Transformation. These initiatives have given rise to entirely new classes of businesses that can adapt to the ever-changing market and consumer landscape. Additionally, new terminologies like Fintech and Insurtech have emerged as part of this digital revolution, reflecting the integration of technology in the financial and insurance sectors. Moreover, technology enables businesses to gather and analyse vast amounts of data, providing valuable insights into consumer behaviour, market trends, and operational performance. With data-driven decision-making, businesses can identify areas for improvement, optimize strategies, and make informed choices that drive growth and profitability.

Therefore, in order to harness the benefits of the advancements in financial and non-financial services, as well as respond to emerging risks, the



majority of government bodies in Arab governments have embraced the term Financial Inclusion. This term signifies their commitment to providing accessible and available financial services to individuals and businesses, as well as promoting the integration of financial services across various sectors.

Therefore, almost all Arab regulators and central banks have recently been approaching several economic and regulatory reforms, growth initiatives, and infrastructure technology development to align with their respective Vision 2030s and the sustainable development goals which shown on the new Regulatory framework and reforms including responding to the new emerging risks as follows:

Climate Change and Carbon Emissions: through approach of climate change stress testing and disclosure which involves evaluating the potential impact of carbon emissions on insurance portfolios and disclosing information on climate-related risks in financial reports. Additionally, there is the approach of carbon neutrality requirements, which

sets targets for insurers to achieve carbon neutrality which entails reducing or offsetting the carbon emissions associated with their operations. Therefore, the insurance sector will be able to encourage insurers to advocate for climate-friendly policies and adopt measures such as energy efficiency improvements, renewable energy sourcing, and carbon offset programs. This involvement in international initiatives can contribute to the development of global frameworks aimed at addressing climate change and promoting sustainable practices not only within the insurance sector but also in other sectors. Additionally, the approach of green insurance products can be implemented, including offering discounted premiums for policyholders who adopt sustainable practices and providing reinsurance capacity for those policies through sustainable investment.

Cyber Risks: due to the increased reliance on digital platforms and the use of technology, it is imperative to implement cybersecurity national program which include practices, awareness and culture programs on cyber threats, and specialized computer programs for data protection. This should include approaching specific security management standards and encouraging insurance companies and customers to purchase mandatory cyber insurance.

Natural Resources Management: through approach several initiatives towards address the management of natural resources and environmental risks through developed policies and programs to preserve natural resources, adapt to climate change, and promote sustainable practices. This includes specialized insurance programs for renewable energy and initiatives to raise awareness about renewable energy use, reduce single-use plastics and improve recycling systems.

Usability Political Situations: engage in donation campaigns for war victims, participate in awareness sessions, and support documentary films that shed light on the global reality of these situations. Furthermore, insurers have to seek effective integration with IT drivers to improve catastrophe modelling and enhance risk assessment and pricing capabilities which simulate various scenarios and provide valuable insights into the financial implications of wars and invasions. By leveraging these tools, insurers can better manage their risk exposure and establish appropriate reserves.

Meanwhile the proposed reforms include the address of the SDGs and ESGs within the strategies and operations, awards of sustainability's prioritizing, anti-money laundering and terrorist financing, develop talented employees and enhance public awareness, develop disaster recovery and business continuity plan, leveraging AI technologies and Integrate with the sectors towards new business models

Eventually it's evident that the insurance industry, along with other business sectors, will play a pivotal role in driving the achievement of a green and sustainable economy. This entails responding to emerging risks and challenges while aligning with the vision for 2030.

«الخليج للتأمين» ترعى «السفراء الشباب» لتنمية مهارات الطلاب القيادية للدفاع عن القضايا البيئية



هوازن البعيجان



خالد السنعوسي

خالد السنعوسي: تعد الاستدامة ركيزة أساسية في رؤيتنا واستراتيجيتنا طويلة المدى

وغيرها من القضايا المهمة، ومنتطلع لرؤية التأثير الإيجابي الذي سيحدثه هذا البرنامج على المشاركين والمجتمع ككل، مما يعزز التزامنا بإحداث تغيير أخلاقي هادف لصالح عالمانا».

ومن ناحيتها، قالت المدير الشريك في مؤسسة «ريفس أند بيوند»، السيدة **هوازن البعيجان**: «اجتمع الطلاب من مختلف المدارس معاً في يوم مليء بالأنشطة التي شملت لعب الأدوار والحلقات النقاشية حول القضايا المناخية التي يواجهها اليوم عالمانا من شماله إلى جنوبه، وما أذهلنا خلال التفاعلات معهم هو الشغف الذي ينبع من عقولهم الشابة ومدى تعاطفهم للبحث عن الحلول للقضايا البيئية الأكثر إلحاحاً. نتقدم بالشكر والامتنان للمنسقين المسرحيين كل من السيدة **ديما الأنصاري** والدكتور **بسام شحيب** على إشراك الطلاب في هذه الأنشطة وتسهيل التفاعل في بيئة يستطيعون التعبير عن أفكارهم براحة. كما نشكر السفارتين البريطانية والكندية في الكويت وكذلك الأمم المتحدة على دعمهم لبرنامج «السفراء الشباب» والشكر موصول لمجموعة الخليج للتأمين على رعايتهم التي جعلت هذا البرنامج وورشه ممكنة».

يمتد برنامج «السفراء الشباب» على مدى أربعة أشهر حيث يشارك فيه طلاب وطالبات تتراوح أعمارهم بين ١٥ و ١٨ عاماً، سيشاركون في ورش عمل متخصصة في تدريبهم حول مهارات التفاوض الدبلوماسي والقيادة والدفاع ودعم القضايا البيئية، بالإضافة إلى إعدادهم للتحدث أمام الجماهير وتعزيز روح العمل الجماعي والتعاون في العمل.

تركز استراتيجية مجموعة الخليج للتأمين للاستدامة على تطوير حلول متقدمة تعزز مفهوم الاستدامة والمرونة في الأعمال، فضلاً عن المساهمة في بناء مستقبلاً مشرقاً للأجيال القادمة، إذ تستجيب هذه الحلول لحاجة ملحة لابتكار منتجات وخدمات تأمينية تخدم بيئة اقتصادية متغيرة.

في إطار التزامها بالاستدامة والرفاهية المجتمعية باعتبارها إحدى الشركات الرائدة في تقديم خدمات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أعلنت مجموعة الخليج للتأمين اليوم عن رعايتها برنامج «السفراء الشباب» الذي يقوم على منح طلاب المرحلة الثانوية في المدارس الحكومية والخاصة فرصة التدريب واكتساب المعرفة عن التعامل الدبلوماسي وتطوير المهارات القيادية.

وينطلق هذا البرنامج في عامه الثاني بمبادرة من سفارتي كندا والمملكة المتحدة لدى دولة الكويت، وبالتعاون مع مكتب المنسق المقيم للأمم المتحدة، وبالشراكة مع المؤسسة البيئية المحلية، «ريفس أند بيوند». ويركز البرنامج هذا العام على قضية التغير المناخي ضمن هدف التنمية المستدامة رقم ١٣ الذي وضعته الأمم المتحدة والذي يتمحور حول طرق الحد من الانبعاثات الكربونية. وبهذا، لن يتمكن الطلاب من اكتساب مهارات جديدة فحسب، بل وأيضاً يهيئهم ليصبحوا داعمين للعدالة المناخية.

وبهذه المناسبة، قال المدير التنفيذي للمجموعة، السيد **خالد مشاري السنعوسي**: «فخرون بمشاركة مجموعة الخليج للتأمين في هذا البرنامج الفريد الذي يهدف إلى تنمية قدرات الطلاب وتحفيزهم لأن يكونوا من قادة الغد، فهذا البرنامج يساهم بشكل فعلي وعملي في بناء جيل سيكون له دور فعال ومحوري في قيادة المسار نحو عكس تأثير التغير المناخي على طبيعتنا وتعزيز مفهوم العمل نحو مستقبل أكثر استدامة».

وأضاف **السنعوسي**: «تعد الاستدامة ركيزة أساسية في رؤيتنا واستراتيجيتنا طويلة المدى، ولهذا نحن في مجموعة الخليج للتأمين ملتزمون بالتنمية المستدامة والقيادة المسؤولة. وتماشياً قيم برنامج «السفراء الشباب» مع رؤيتنا الرامية لعالم قادر على مواجهة التحديات البيئية



FACILXOL

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.



تم توزيع فائض تأميني
من 15% إلى 20%
في السنوات العشرة الماضية

**CYBER
INSURANCE**



الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

Insuring your well-being
نؤمن رفاهيتكم



هاتف: ٨٨ ٨٨ ٤٤٦٥ ٩٧٤ + تطبيق الجوال: QIIC Islamia
www.qiic.com.qa, qiic@qiic.com.qa

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

(USD millions)¹

Ranking	Company Name	Reinsurance Premiums Written				Total Share-holders' Funds ²	Ratios ³		
		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 ⁴	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. ⁵	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 ^{6, 7}	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. ^{8, 9, 12}	5,153	N/A	5,153	N/A	13,503	N/A	N/A	98.7
16	General Insurance Corporation of India ⁸	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, Compania de Reaseguros S.A. ¹⁰	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 ¹¹	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 ^{8, 9}	2,931	2,397	2,090	1,661	2,282	77.8	30.8	108.6
26	Liberty Mutual ¹³	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 ⁹	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. ^{8, 14}	1,656	1,321	1,656	1,321	16,317	N/A	N/A	95.8
35	Deutsche Rueckversicherung 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 ¹⁵	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

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

² As reported in the group's annual statement.

³ Non-Life only.

⁴ Net premium written data not reported; net premium earned substituted.

⁵ 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.

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

⁷ Shareholders' funds includes Lloyd's members' assets and Lloyd's central reserves.

⁸ Fiscal year ended March 31, 2023.

⁹ Net asset value used for shareholders' funds.

¹⁰ Premium data excludes intragroup reinsurance.

¹¹ Ratios are as reported and calculated on a gross basis.

¹² Ratios are based on the group's operations.

¹³ Ratios are based on Liberty Mutual Insurance Europe SE financial statements.

¹⁴ Ratios are based on the group's domestic business.

¹⁵ 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

WORLD'S LARGEST REINSURANCE BROKERS

RANK	COMPANY	2022 GROSS REVENUE
1	Aon's Reinsurance Solutions	\$ 2,190,000,000
2	Guy Carpenter & Co. LLC	\$ 2,019,955,251
3	Gallagher Re	\$ 896,888,000
4	Howden Tiger ¹	\$ 400,000,000 ²
5	Miller Insurance Services LLP	\$ 247,380,000 ²
6	Lockton Reinsurance	\$ 210,182,000
7 (tie)	McGill and Partners Ltd.	\$ 150,000,000 ²
8 (tie)	Acrisure LLC	\$ 150,000,000
9	UIB Holdings (UK) Ltd.	\$ 78,164,683
10	Holborn Corp.	\$ 58,800,000

¹ Formerly Howden Re and TigerRisk Partners LLC

² From Press Release / Coverage

Source: BI Survey

الحياة تقرّبنا

أطلسنطاسند
للتأمين

www.atlantasnad.ma

MENA REINSURANCE BROKERS RANKED BY PREMIUM WRITTEN 2022

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2022	Premium 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Revenue 2022	Revenue 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021
01	UIB (1)	UK	1,236,000	1,236,000	86,700	86,700	103,840	103,840	27,520	27,520
02	NASCO RE	LEBANON	1,220,000	1,070,000	68,000	67,440	110,000	109,000	12,930	12,400
03	CHEDID RE	LEBANON	1,200,000	1,200,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
04	APEX	JORDAN	492,100	430,000	6,010	5,320	14,460	13,440	N/A	N/A
05	FENCHURCH FARIS	GREECE	307,900	280,000	6,690	6,100	38,570	32,400	N/A	N/A
06	LINK	LEBANON	105,000	90,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
07	ARC - RE	LEBANON	94,340	89,850	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
08	PREMIUM	LEBANON	73,300	66,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
09	WILLIS TOWERS WATSON	EGYPT	60,500	60,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
10	ADDISON BRADLEY GRP	LEBANON	30,000	25,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
11	PROTECTION RE	BAHRAIN	30,000	15,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
12	GROUPEMED RE	UAE	23,930	38,940	3,670	4,720	1,070	1,760	-50	360
13	C&G RE	LEBANON	23,000	23,500	450	800	N/A	N/A	N/A	N/A
14	GALAXY (2)	UAE	21,000	21,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
15	PMC RE	LEBANON	18,000	24,000	N/A	N/A	1,370	1,400	330	300
16	GRS	LEBANON	17,750	15,780	N/A	N/A	1,100	910	N/A	N/A
17	ARB HOLDING (1)	EGYPT	17,000	17,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
18	AGMA	MOROCCO	15,200	14,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
19	ARB	MOROCCO	9,400	7,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
20	SUN RE	UAE	9,100	8,250	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
21	MERCU RE (1)	EGYPT	5,000	5,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22	DACH	TUNISIA	5,000	4,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
23	PROASSUR	TUNISIA	4,400	3,800	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
24	TICAR (2)	TUNISIA	1,800	1,800	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
25	ISA	LEBANON	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
26	BROKTECH	LEBANON	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
27	SHIELDS RE	UAE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
28	CITY RE	JORDAN	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
29	COPE (3)	LEBANON	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
30	SWAN RE	UAE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
TOTAL (US\$ 000)			5,019,720	4,746,920	171,520	171,080	270,410	262,750	40,730	40,580
			(1) Result 2021	(2) Result 2020	(3) Newly Registered					

P.S: ALL BROKERS NUMBERS ARE AS SEND BY EACH COMPANY

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

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

TOP TPA COMPANIES IN MENA - 2022

COMPANY NAME	NB OF ADHERENTS	COUNTRIES OF OPERATIONS	NOTES
GLOBEMED	26,150,000	KSA - EGYPT - LEBANON - KUWAIT - UAE - BAHRAIN - QATAR - IRAQ - JORDAN - PALESTINE - NIGERIA & SUDAN (SOON)	-
NEXTCARE (1)	+4,000,000	UAE - LEBANON - KSA - BAHRAIN - QATAR - OMAN - KUWAIT - EGYPT- MOROCCO - TUNISIA - GREECE / ITALY & CHINA (SOON)	
TOTAL CARE SAUDI (TCS)	+2,000,000	KSA	-
NAS NEURON HEALTH SERVICES (2)	1,892,850	UAE - KUWAIT - BAHRAIN - OMAN - QATAR - OTHERS	
BEST ASSISTANCE	427,030	LEBANON - IRAQ	-
AL HADITHA	266,370	SYRIA	
INAYA	190,000	EGYPT	GWP: US\$ M 17
MEDICAL CARE	182,350	SYRIA	-
MEDEXA	180,000	SYRIA & JORDAN	-
IMPA	175,450	SYRIA	-
MISR HEALTH CARE	150,000	EGYPT - SUDAN - YEMEN	-
SPECIAL CARE	145,570	SYRIA	-
MEDICALE	100,000	LEBANON	-
INTERMED	100,000	LEBANON	-
OMEGA	57,000	EGYPT	-
CARE CARD	28,580	SYRIA	-
MEDSYR	26,280	SYRIA & IRAQ	79,840,000 SP
MEDNET	N/A	UAE - KSA - JORDAN - OMAN - BAHRAIN - EGYPT	-
TOTAL	36,071,480		

(1) \$ 2.0 bn PREMIUM PER YEAR - \$ 1.5 bn CLAIMS PER YEAR

(2) CLAIMS MANAGED = 7.1 BILLION AED



الشركة الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

حياة مليئة بالمخاطر

لا تقلق!
نحن هنا
لنقف معك



الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين
رائدة التأمين التكافلي في اليمن

الجمهورية اليمنية - صنعاء شارع عمان - تقاطع شارع الجزائر
WWW.YIIC.CO • +9671576757 • INFO@YIIC.CO • X YIIC2001

MENA REINSURANCE CoS RANKED BY PREMIUM WRITTEN 2022

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2022	Premium 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
01	IGI	UAE	581,850	545,590	1,561,100	1,451,730	429,780	401,870	85,470	43,700	19.9	A (AM BEST)
02	SAUDI RE	KSA	374,210	295,570	1,137,320	845,650	267,730	258,000	15,140	14,220	5.7	A3 (Moody's)
03	SCR	MOROCCO	324,560	246,540	1,585,320	1,472,600	257,550	251,160	26,500	29,280	10.3	B++(AM BEST)
04	CCR	ALGERIA	296,490	285,500	940,000	904,360	299,680	276,170	38,230	36,060	12.8	B+(AM BEST)
05	TRUST RE ⁽²⁾	BAHRAIN	250,000	250,000	1,640,000	1,640,000	385,000	385,000	-	-	-	
06	KUWAIT RE	KUWAIT	242,450	236,460	698,060	631,920	226,950	208,520	26,030	20,850	11.5	A- (AM BEST)
07	CEDAR RE	BERMUDA	120,200	120,200	244,660	244,660	48,960	48,960	12,930	11,100	26.4	
08	OMAN RE	OMAN	85,850	69,010	284,910	273,010	75,630	76,100	4,230	3,550	5.6	BB+ (FITCH)
09	ARAB RE	LEBANON	62,080	61,000	306,370	315,260	109,230	104,500	4,790	4,800	4.4	B- (AM BEST)
10	TUNIS RE	TUNISIA	62,000	51,640	299,840	288,720	75,120	70,860	6,310	5,290	8.4	B (AM BEST)
11	IRAQ RE	IRAQ	33,000	28,900	220,000	180,000	160,000	143,100	9,300	8,800	5.8	
12	NATIONAL RE	SUDAN	26,000	36,780	15,600	19,060	5,500	8,740	-	540	-	
13	MAMDA RE ⁽²⁾	MOROCCO	13,300	13,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
14	ARAB UNION RE	SYRIA	4,530	2,800	36,000	35,400	7,500	7,100	770	N/A	10.3	
15	ARIG ⁽³⁾	BAHRAIN	1,300	13,800	452,350	613,690	277,360	278,960	19,910	24,410	7.2	
16	MENA RE	UAE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	
TOTAL (US\$ 000)			2,477,820	2,257,090	9,421,530	8,916,060	2,625,990	2,519,040	249,610	202,600		
			(1) Result 2021	(2) Result 2020	(3) Stopped Operations							

MENA REINSURANCE CoS BY EQUITY

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Equity 2022
01	IGI	UAE	429,780
02	TRUST RE (2)	BAHRAIN	385,000
03	CCR	ALGERIA	299,680
04	ARIG (3)	BAHRAIN	277,360
05	SAUDI RE	KSA	267,730
06	SCR	MOROCCO	257,550
07	KUWAIT RE	KUWAIT	226,950
08	IRAQ RE	IRAQ	160,000
09	ARAB RE	LEBANON	109,230
10	OMAN RE	OMAN	75,630
11	TUNIS RE	TUNISIA	75,120
12	CEDAR RE	BERMUDA	48,960
13	ARAB UNION RE	SYRIA	7,500
14	NATIONAL RE	SUDAN	5,500
15	MAMDA RE (2)	MOROCCO	N/A
16	MENA RE	UAE	N/A
TOTAL (US\$ 000)			2,625,990

MENA REINSURANCE CoS BY NET PROFIT

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Net Profit 2022	Net Profit 2021
01	IGI	UAE	85,470	43,700
02	CCR	ALGERIA	38,230	36,060
03	SCR	MOROCCO	26,500	29,280
04	KUWAIT RE	KUWAIT	26,030	20,850
05	ARIG (3)	BAHRAIN	19,910	24,410
06	SAUDI RE	KSA	15,140	14,220
07	CEDAR RE	BERMUDA	12,930	11,100
08	IRAQ RE	IRAQ	9,300	8,800
09	TUNIS RE	TUNISIA	6,310	5,290
10	ARAB RE	LEBANON	4,790	4,800
11	OMAN RE	OMAN	4,230	3,550
12	ARAB UNION RE	SYRIA	770	N/A
13	MAMDA RE (2)	MOROCCO	N/A	N/A
14	MENA RE	UAE	N/A	N/A
15	TRUST RE (2)	BAHRAIN	-	-
16	NATIONAL RE	SUDAN	-	540
TOTAL (US\$ 000)			249,610	202,600

BEHIND EVERY SUCCESSFUL INSURANCE COMPANY **A BROKER**

Beirut, Lebanon

Muscat, Oman

Limassol, Cyprus

A leading pioneer in the insurance industry. We are your insurance broker, the mediator, moderator and assessor of information for your insurance needs. We are confident of our outstanding services and strive to provide you with a need tailored solution through specialized consultants with extensive knowledge and experience.



ACAIR, MAIN OFFICE KASTOUN BLDG.. 6TH FLOOR. FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD I T/F. 01-293093 / 294094 / 294194 P.O.BOX 175.98. TELEPHONE: 81 15 35 35. BEIRUT. LEBANON | WWW.ACAIRINSURANCE.COM INFO@ACAIRINSURANCE.COM

ZENITH, VILLA 4, BUILDING 2309, WAY 4837. AZAIBA, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN
M. +968 95 345597 | WWW.ZENITH-INS.COM

EURO MEDITERRANEAN, 137 GLADSTONOS. 203 TAITOU COURT. 3031 GLADSTONOS. LIMASSOL, CYPRUS.
M. +357 96 11 44 44

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2022

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2022	Premium Written 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
326	ORIENT / SYRIA	SYRIA	1,240	900	2,730	2,290	1,060	950	110	240	10.4	-
327	SAAR ⁽¹⁾	MAURITANIA	1,220	1,220	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
328	SMAI ISLAMIC ⁽²⁾	MAURITANIA	1,220	1,220	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
329	BADIA	IRAQ	1,200	1,650	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
330	CAR	IRAQ	1,150	1,610	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
331	AGM ⁽¹⁾	MAURITANIA	1,090	1,090	2,220	2,220	1,450	1,450	130	130	9.0	-
332	SABA'	YEMEN	1,000	710	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
333	WATANIA / YEMEN	YEMEN	920	1,670	6,500	6,600	880	870	N/A	N/A	-	-
334	ADIR / SYRIA	SYRIA	920	690	2,420	2,000	970	850	120	200	12.4	-
335	BYBLOS	LEBANON	820	890	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
336	GENERAL / SUDAN ⁽¹⁾	SUDAN	810	810	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
337	LCI	LEBANON	610	2,520	3,200	9,900	-80	5,450	-270	140	337.5	-
338	TAKAFULIA ⁽⁴⁾	MOROCCO	550	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
339	NATIONAL / SYRIA	SYRIA	500	690	4,180	3,900	2,790	2,370	410	900	14.7	-
340	MASEER	IRAQ	480	570	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
341	AHLIA / IRAQ ⁽²⁾	IRAQ	460	460	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
342	AMEEN	IRAQ	450	430	1,950	1,930	1,520	1,450	240	230	15.8	-
343	Wafa LIFE	EGYPT	390	-	7,030	7,810	6,820	7,570	N/A	-500	-	-
344	FAJR AL GULF (GIG)	LEBANON	350	40	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
345	AL YAMAMA ⁽¹⁾	IRAQ	290	290	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
346	TRUST / SYRIA	SYRIA	280	200	2,750	1,760	900	720	90	180	10.0	-
347	CIHAN	IRAQ	280	170	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
348	STAR CAR	IRAQ	260	240	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
349	KHAZNA	UAE	190	1,630	75,370	84,730	5,140	13,600	-9,500	11,200	-184.8	-
350	MIDDLE EAST / IRAQ	IRAQ	150	120	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
351	MAGHRIBIA TAKAFUL ⁽⁴⁾	MOROCCO	140	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
352	SHARK	IRAQ	130	140	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
353	IRAQ INTERNATIONAL ⁽¹⁾	IRAQ	130	130	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
354	ETIHAD INT'L ⁽¹⁾	IRAQ	110	110	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
355	ANDALUS ⁽¹⁾	IRAQ	100	100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
356	GULF / IRAQ ⁽¹⁾	IRAQ	80	80	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
357	TAAWUNIYATE TAKAFULI ⁽⁴⁾	MOROCCO	70	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
358	ELAF ⁽¹⁾	IRAQ	60	60	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
359	MUFTIN ⁽¹⁾	IRAQ	60	60	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
360	BEIRUT LIFE	LEBANON	N/A	9,880	N/A	24,500	N/A	17,660	N/A	N/A	-	-
361	AIG / LEBANON	LEBANON	N/A	440	N/A	5,250	N/A	-1,140	N/A	-950	-	-
362	SABB TAKAFUL ⁽⁷⁾	KSA	-	60,780	-	274,200	-	78,080	-	250	-	-
363	PHILADELPHIA	JORDAN	-	4,200	-	-	-	-	-	-	-	-
364	MUTUALISTE	ALGERIA	-	2,780	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	-
365	DAR AL AMAN ⁽⁴⁾	IRAQ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
366	ZAIN ⁽⁴⁾	IRAQ	-	-	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	-
367	DJAZAIR FAMILY TAKAFUL ⁽⁴⁾	ALGERIA	-	-	7,160	N/A	7,120	N/A	130	N/A	1.8	-
TOTAL (US\$ 000)			47,402,970	41,921,980	112,708,490	108,858,660	29,176,070	28,741,940	1,725,020	2,299,870		
N/A=NOT AVAILABLE			(1) RESULTS 2021/2020		(6) AMAN PORTFOLIO ACQUIRED BY SALAMA							
			(2) RESULTS 2020/2019		(7) MERGED WITH WALAA							
			(3) STOPPED OPERATION		(8) ACQUIRED BY SUKoon							
			(4) NEWLY REGISTERED		(9) ACQUIRED BY OQIC							
			(5) WILL BE TRANSFERRED TO A NEW LICENCE		(10) ACQUIRED BY LIVA							

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2022

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2022	Premium Written 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
260	TALA	ALGERIA	11,200	9,950	54,810	N/A	14,520	N/A	560	N/A	3.9	-
261	HAMRAA	IRAQ	10,900	8,430	20,740	13,600	4,000	3,900	630	640	15.8	-
262	SGBL INSURANCE	LEBANON	10,840	19,380	363,740	277,940	269,890	166,370	2,050	130	0.8	-
263	FIRST TAKAFUL	KUWAIT	10,830	10,910	68,180	54,590	26,150	26,530	1,170	210	4.5	-
264	BERYTUS	LEBANON	10,600	19,960	25,830	25,830	1,040	1,040	-	-	-	-
265	COFACE	MOROCCO	10,590	7,200	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
266	YEMEN GENERAL	YEMEN	9,880	8,680	26,690	26,690	15,000	15,540	3,000	2,940	20.0	-
267	MADA	EGYPT	9,560	4,400	9,520	10,580	7,230	8,040	N/A	140	-	-
268	WETHAQ TAKAFUL	KUWAIT	9,460	8,560	28,110	28,320	40,800	40,800	270	-130	0.7	BB (S&P)
269	MACIR VIE	ALGERIA	9,460	7,770	21,350	19,390	11,100	11,410	1,090	70	9.8	-
270	AMAN / YEMEN	YEMEN	9,290	8,310	N/A	2,900	5,000	4,820	N/A	N/A	-	-
271	TRUST HOUSE	IRAQ	9,200	15,690	8,170	11,140	3,940	3,830	320	430	8.1	-
272	UR INT'L	IRAQ	9,080	7,640	8,260	7,310	8,200	7,300	430	270	5.2	-
273	BOUBAYAN TAKAFUL ⁽¹⁾	KUWAIT	8,800	8,800	18,000	18,000	16,000	16,000	N/A	N/A	-	Baa2 (Moody's)
274	AIG / EGYPT	EGYPT	7,830	6,730	N/A	46,900	N/A	21,000	N/A	3,460	-	-
275	MOHANDS LIFE	EGYPT	7,450	6,600	54,130	60,150	14,340	15,930	N/A	2,360	-	-
276	AXA ASSISTANCE	MOROCCO	7,060	5,580	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
277	METLICO	EGYPT	6,890	7,010	21,100	23,440	3,530	3,920	N/A	170	-	-
278	NASR	MAURITANIA	6,800	7,700	3,450	3,200	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
279	BLUE NILE ⁽¹⁾	SUDAN	6,800	6,800	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
280	SHARJAH	UAE	6,250	7,680	83,830	87,220	67,740	62,750	8,450	7,420	12.5	-
281	PHENICIENNE	LEBANON	6,200	12,090	7,500	23,920	4,000	4,960	350	20	8.8	-
282	WATANIYA / EGYPT	EGYPT	6,090	1,660	6,070	6,740	5,030	5,590	N/A	330	-	-
283	QAFELA	LIBYA	5,820	4,000	19,580	16,000	5,780	5,000	140	100	2.4	-
284	DILNIA	IRAQ	5,780	5,960	14,340	14,700	13,250	13,100	1,330	2,580	10.0	-
285	AROPE LIFE	EGYPT	5,610	5,630	15,220	15,220	6,020	6,020	350	350	5.8	-
286	ISLAMIC / YEMEN	YEMEN	5,380	5,110	9,500	8,900	6,200	5,200	2,500	1,340	40.3	-
287	MMI ⁽¹⁾	SUDAN	5,320	5,320	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
288	UNITED / LEBANON	LEBANON	5,300	6,410	14,640	15,870	8,930	8,570	370	60	4.1	-
289	KAF FAMILY	EGYPT	5,060	3,150	12,020	13,450	3,940	4,380	-2,060	-2,060	-52.3	-
290	KAF LIFE TAKAFUL	EGYPT	5,060	3,140	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
291	JUBA ⁽¹⁾	SUDAN	5,010	5,010	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
292	UIC / SYRIA	SYRIA	4,710	3,750	10,380	6,490	6,340	3,310	1,830	1,390	28.9	-
293	COTUNACE	TUNISIA	4,400	4,850	N/A	N/A	20,000	20,100	1,350	1,500	6.8	-
294	RITAJ TAKAFUL ⁽²⁾	KUWAIT	4,300	4,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
295	SMAEX	MOROCCO	4,230	3,480	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
296	CLA	LEBANON	4,200	9,200	123,090	123,090	44,730	44,730	-	-5,530	-	-
297	MAREB	YEMEN	4,120	4,920	13,000	17,060	4,300	4,810	-	120	-	-
298	ALETEHADIYA	LIBYA	3,930	3,900	5,550	5,450	4,700	4,460	N/A	N/A	-	-
299	TIBESTY	LIBYA	3,870	3,800	3,420	3,300	2,250	1,900	N/A	N/A	-	-
300	CHUBB PROPERTY	EGYPT	3,630	4,400	27,880	25,870	15,720	15,930	790	530	5.0	-
301	SAICO / LEBANON	LEBANON	3,310	3,290	14,140	14,140	9,060	9,060	660	660	7.3	-
302	GLOBAL	YEMEN	3,280	680	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
303	AQEELAH TAKAFUL	SYRIA	3,250	950	11,480	7,910	7,620	5,500	-10	370	-0.1	-
304	SAVANNA ⁽¹⁾	SUDAN	3,220	3,220	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
305	SARWA LIFE	EGYPT	3,000	2,660	9,230	9,230	5,860	5,860	-	-40	-	-
306	EGE	EGYPT	2,970	2,970	29,700	33,000	22,590	25,100	N/A	4,290	-	-
307	TADAMON	IRAQ	2,830	350	12,010	10,680	N/A	N/A	530	180	-	-
308	YEMENI QATARI	YEMEN	2,820	2,870	8,800	8,800	6,450	6,450	630	630	9.8	-
309	LLOYD VIE	TUNISIA	2,690	2,220	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-80	-	-
310	SOLIDARITY ALLIANCE	SYRIA	2,640	1,390	2,980	2,260	960	830	130	250	13.5	-
311	MAURITANNIERE	MAURITANIA	2,470	2,400	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
312	JAZEERA	YEMEN	2,290	2,990	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
313	AROPE SYRIA	SYRIA	2,230	1,220	5,050	3,520	1,840	1,360	350	410	19.0	-
314	DAR AL SALAM / gig	IRAQ	2,200	2,320	5,970	6,040	5,460	5,400	50	90	0.9	-
315	AMIC	LIBYA	2,100	1,900	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
316	SHATT ARAB	IRAQ	2,050	830	19,730	15,250	N/A	N/A	580	160	-	-
317	YEMEN INS.	YEMEN	2,000	1,940	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
318	SYRIAN ARAB	SYRIA	1,810	1,240	8,570	6,900	6,420	5,420	990	2,610	15.4	-
319	ARABIA SYRIA	SYRIA	1,620	1,270	4,290	5,500	1,230	1,210	20	10	1.6	-
320	SYRIAN ISLAMIC	SYRIA	1,560	820	3,080	2,410	770	560	180	90	23.4	-
321	TRUST / YEMEN	YEMEN	1,480	1,750	4,880	4,980	2,140	2,550	200	140	9.3	-
322	ISLAMIC / MAURITANIA ⁽¹⁾	MAURITANIA	1,410	1,410	2,300	2,020	1,800	1,150	320	170	17.8	-
323	SKIC / GIG	SYRIA	1,360	1,180	10,340	7,690	7,490	5,380	880	2,360	11.7	-
324	ATLANTIC ⁽¹⁾	MAURITANIA	1,300	1,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
325	OVERSEAS	LEBANON	1,250	1,100	4,810	4,810	2,190	2,190	290	290	13.2	-

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2022	Premium Written 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
194	SUEZ CANAL LIFE	EGYPT	30,610	34,610	93,080	93,080	12,240	12,240	3,630	3,630	29.7	-
195	SALAMA	EGYPT	29,920	28,890	64,780	64,140	17,380	17,150	2,850	2,560	16.4	-
196	UFA	LEBANON	28,200	29,450	8,810	8,810	6,830	6,830	3,350	-	49.1	-
197	CUMBERLAND	LEBANON	28,000	36,830	57,520	57,520	18,540	18,540	8,000	8,000	43.1	-
198	SARWA P&C	EGYPT	28,000	24,800	20,000	17,500	6,500	6,170	820	280	12.6	-
199	ALIG	LEBANON	26,880	27,410	55,960	53,910	9,100	8,780	330	110	3.6	-
200	ISLAMIC / SUDAN	SUDAN	26,710	26,710	2,170	2,170	10,440	10,440	1,610	1,610	15.4	-
201	ARAB UNION INT'L / RUM	JORDAN	26,600	26,600	22,040	29,430	2,930	2,940	-	-5,330	-	-
202	TRUST COMPASS	LEBANON	26,550	16,580	56,290	56,290	24,430	24,430	790	790	3.2	-
203	HAYETT	TUNISIA	26,450	22,900	N/A	N/A	12,500	13,010	2,550	2,680	20.4	-
204	SAHARA	LIBYA	26,000	25,100	45,250	44,300	11,320	10,200	N/A	N/A	-	-
205	CARDIF AL DJAZAIR	ALGERIA	25,980	23,070	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
206	CIS	EGYPT	25,240	18,550	17,740	38,060	15,490	13,030	4,110	1,060	26.5	-
207	AL HILAL LIFE	BAHRAIN	24,540	29,320	69,710	85,180	18,940	18,940	1,400	1,160	7.4	-
208	AL MANARA ISLAMIC	JORDAN	24,000	25,900	32,160	33,100	6,780	6,890	-300	-1,130	-4.4	-
209	CONFIDENCE (CIG)	LEBANON	23,990	10,490	22,230	14,060	6,100	4,820	1,250	200	20.5	-
210	T'AZUR / KUWAIT	KUWAIT	23,500	23,000	43,000	42,400	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
211	BURGAN TAKAFUL	KUWAIT	22,970	11,400	17,000	20,940	15,230	20,520	2,660	1,000	17.5	-
212	UCA / LEBANON	LEBANON	22,300	22,490	50,000	87,960	20,000	23,570	1,000	-440	5.0	-
213	CAPITAL	LEBANON	22,250	21,340	51,960	61,620	2,110	16,970	-12,880	700	-610.4	-
214	GAM	ALGERIA	22,190	22,680	36,000	36,100	14,000	14,200	2,500	2,400	17.9	-
215	NEWTON	JORDAN	21,260	31,650	46,450	52,710	28,860	28,860	3,540	190	12.3	B (AM Best)
216	UNITED / LIBYA	LIBYA	21,200	19,100	112,220	110,000	15,150	14,400	2,400	2,250	15.8	-
217	AGLIC	ALGERIA	21,090	14,180	88,850	68,210	10,390	9,590	1,720	1,610	16.6	-
218	KUWAIT QATAR ⁽¹⁾	KUWAIT	21,000	16,010	59,000	55,200	25,000	18,500	N/A	-	-	A (S&P)
219	AMANA	LEBANON	20,940	15,760	67,290	26,830	9,250	6,150	1,990	2,980	21.5	-
220	TAAWUNIYA / SUDAN ⁽¹⁾	SUDAN	20,100	20,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
221	COMMERCIAL	LEBANON	20,000	19,890	46,890	46,890	6,350	6,350	-	-4,210	-	-
222	KIB TAKAFUL	KUWAIT	19,730	N/A	50,380	N/A	46,730	N/A	1,970	N/A	4.2	-
223	HAYAH	UAE	19,360	14,120	54,380	50,210	33,560	33,870	890	320	2.7	-
224	AHLIA INS. GROUP	PALESTINE	19,300	21,500	112,460	124,000	48,270	45,580	2,970	-1,580	6.2	-
225	ARAB ISLAMIC TAKAFUL	KUWAIT	19,000	19,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
226	NILEIN ⁽¹⁾	SUDAN	18,700	18,700	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
227	NATIONAL TAKAFUL ⁽¹⁾	KUWAIT	18,500	18,500	34,000	34,000	23,200	23,200	N/A	N/A	-	-
228	SUDANESE ⁽¹⁾	SUDAN	18,200	18,200	20,410	20,410	13,800	13,800	N/A	4,300	-	-
229	LIBANO SUISSE TAKAFUL	EGYPT	17,750	16,700	18,170	18,170	4,800	4,800	540	540	11.3	-
230	SALAMA / SUDAN ⁽¹⁾	SUDAN	17,340	17,340	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
231	DELTA LIFE	EGYPT	17,260	17,100	83,830	92,040	15,010	16,670	N/A	4,910	-	-
232	GAT VIE	TUNISIA	17,160	15,000	N/A	N/A	N/A	N/A	1,100	1,010	-	-
233	CHUBB LIFE	EGYPT	16,290	17,000	38,580	42,870	7,930	8,810	-1,100	-1,100	-13.9	-
234	MISR TAKAFUL	EGYPT	16,200	14,500	15,320	17,030	8,630	9,590	N/A	490	-	-
235	SYRIAN GENERAL	SYRIA	15,810	15,810	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
236	ARAB ASSURERS	JORDAN	15,760	19,500	22,410	24,450	4,840	6,970	-2,970	-1,970	-61.4	-
237	SAPS	ALGERIA	15,430	11,950	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
238	AXA VIE / ALGERIA	ALGERIA	15,220	12,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
239	CAARAMA	ALGERIA	15,140	12,470	115,100	114,940	12,520	12,320	480	410	3.8	-
240	EL AMANA TAKAFUL	TUNISIA	15,030	13,850	36,960	36,960	5,680	5,680	1,090	1,090	19.2	-
241	LIBO	LIBYA	14,850	14,200	33,100	32,000	8,250	8,100	2,150	2,000	26.1	-
242	MEARCO	LEBANON	14,760	7,890	14,700	14,700	4,880	4,880	600	600	12.3	-
243	MIS	YEMEN	14,470	20,460	N/A	1,550	12,000	12,000	N/A	N/A	-	-
244	UNITED / SUDAN ⁽¹⁾	SUDAN	14,460	14,460	11,870	11,870	11,870	11,870	N/A	3,180	-	-
245	BURGAN	LEBANON	14,310	12,870	23,900	22,700	7,820	5,960	1,910	640	24.4	-
246	AROPE / EGYPT	EGYPT	14,290	11,400	27,860	27,860	16,270	16,270	2,370	2,370	14.6	-
247	TAKAFULY	LIBYA	14,000	15,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
248	ISKAN	EGYPT	13,940	13,960	27,300	27,300	11,000	11,000	2,120	2,120	19.3	-
249	EULER HERMES ACMAR	MOROCCO	13,230	13,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
250	RMA ASSISTANCE	MOROCCO	13,200	12,400	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
251	MIDDLE EAST / SUDAN ⁽¹⁾	SUDAN	13,100	13,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
252	AXA DOMMAGE / ALGERIA	ALGERIA	12,880	11,700	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
253	BARAKA ⁽¹⁾	SUDAN	12,850	12,850	11,050	11,050	12,460	12,460	N/A	1,810	-	BBB+ (Islamic R)
254	AT TAKAFULIA	TUNISIA	12,290	12,080	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	680	-	-
255	NORTH	LEBANON	12,000	13,470	90,000	93,060	36,400	37,150	200	830	0.5	-
256	VICTOIRE	LEBANON	12,000	7,920	28,140	28,140	9,040	9,040	N/A	N/A	-	-
257	KAF GENERAL	EGYPT	11,900	11,740	26,300	29,220	9,180	10,200	N/A	1,020	-	-
258	CIGNA	LEBANON	11,900	2,300	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
259	UNITED / BAHRAIN ⁽¹⁾	BAHRAIN	11,530	11,530	63,410	63,410	36,430	36,430	5,820	5,820	16.0	-

شركة دار الثقة للتأمين

دارنا حمايتكم



تأمين الشحن



تأمين السيارات



تأمين الحوادث الشخصية



التأمين الصحي



تأمين الممتلكات



تأمين الطاقة



التأمين الهندسي

www.trustiraq.iq

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2022	Premium Written 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
128	MIDDLE EAST / JORDAN	JORDAN	63,750	56,810	134,550	127,380	59,000	57,640	3,380	2,300	5.7	B (AM Best)
129	PALESTINE INS.	PALESTINE	63,540	54,110	90,510	83,130	15,350	15,560	3,200	2,610	20.8	-
130	AL NISR AL ARABI	JORDAN	63,400	66,800	184,760	174,630	29,550	32,210	4,270	4,120	14.5	-
131	SEIB	QATAR	62,000	41,000	98,000	93,000	31,000	32,500	1,000	120	3.2	BBB (S&P)
132	gig EGYPT LIFE TAKAFUL	EGYPT	61,700	62,800	83,690	97,680	13,460	18,230	1,850	2,640	13.7	-
133	AMANA COOPERATIVE	KSA	61,470	73,470	138,730	70,520	58,850	6,950	-11,670	-31,400	-19.8	-
134	AMI	TUNISIA	61,010	49,600	188,240	170,000	24,450	23,300	1,790	620	7.3	-
135	SAUDI ENAYA	KSA	60,650	58,270	114,930	92,250	45,750	15,670	-2,550	-16,530	-5.6	-
136	AXA P&C EGYPT	EGYPT	60,200	101,410	122,040	135,600	8,020	8,910	N/A	-8,120	-	-
137	UNION NATIONALE ⁽¹⁾	LEBANON	60,000	60,000	108,000	108,000	42,000	42,000	8,500	8,500	20.2	B+ (AM Best)
138	TAKAFUL / PALESTINE	PALESTINE	59,820	49,760	93,480	89,450	23,960	22,450	2,100	2,030	8.8	-
139	QNB AL AHLI LIFE	EGYPT	59,230	59,450	217,800	242,000	42,030	46,700	N/A	14,700	-	-
140	EURO ARAB	JORDAN	57,100	44,300	71,020	56,720	19,000	16,840	2,150	1,330	11.3	-
141	EGYPTIAN TAKAFUL NON LIFE	EGYPT	56,930	59,540	131,100	145,570	27,100	30,400	N/A	9,400	-	-
142	MAROC ASSISTANCE INTL	MOROCCO	56,900	62,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
143	METLIFE / JORDAN	JORDAN	56,200	51,200	101,400	101,400	20,200	20,170	5,500	5,780	27.2	-
144	TRUST / LIBYA	LIBYA	56,000	54,100	193,000	193,000	11,000	10,100	2,000	1,900	18.2	-
145	ARABIA FALCON (AFIC)	OMAN	55,960	49,570	175,460	185,820	52,450	52,980	2,730	4,360	5.2	B+(AM Best)
146	GENERAL TAKAFUL ⁽¹⁾	QATAR	55,640	55,640	145,330	145,330	62,110	62,110	6,540	6,540	10.5	B++ (AM Best)
147	NATIONAL / PALESTINE	PALESTINE	55,100	59,610	131,040	139,330	46,290	46,710	3,870	3,110	8.4	-
148	GLOBAL UNITED	PALESTINE	54,600	44,730	77,810	76,150	23,680	22,500	2,290	3,420	9.7	-
149	VISION ⁽⁹⁾	OMAN	54,330	50,250	146,000	136,890	35,770	34,600	2,400	-4,660	6.7	-
150	ROYAL	EGYPT	53,140	51,000	70,200	78,020	15,210	16,900	N/A	N/A	-	-
151	MAE	TUNISIA	52,450	51,300	129,000	129,290	330,450	33,560	1,500	1,660	0.5	-
152	CTAMA	TUNISIA	52,230	50,270	100,600	101,000	17,500	18,300	-	-1,400	-	-
153	MASHREK / LEBANON	LEBANON	51,800	43,500	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
154	AHLIA / OMAN ⁽¹⁰⁾	OMAN	51,550	49,320	196,500	196,650	105,910	104,710	7,600	9,950	7.2	A (AM Best) (RSA GRP)
155	BH ASSURANCE	TUNISIA	51,480	51,110	141,960	132,460	28,100	27,900	4,260	4,490	15.2	-
156	LLOYD TUNISIEN	TUNISIA	50,730	49,770	167,000	166,230	31,060	30,790	2,420	2,240	7.8	-
157	AFRICAN ⁽¹⁾	LIBYA	49,100	49,100	60,600	60,600	10,550	10,550	-	-	-	-
158	TRUST / ALGERIA	ALGERIA	47,910	43,450	72,000	72,000	31,900	31,900	2,400	2,400	7.5	-
159	JERUSALEM	JORDAN	46,840	34,880	58,600	51,610	20,980	20,560	2,330	1,850	11.1	-
160	CARTE	TUNISIA	46,500	46,180	140,130	143,180	46,890	44,740	3,200	3,010	6.8	-
161	DELTA	EGYPT	46,140	42,240	69,200	67,360	33,300	31,930	8,100	7,880	24.3	-
162	MASHREQ / PALESTINE	PALESTINE	45,370	39,850	81,260	78,370	21,220	17,620	3,240	1,070	15.3	-
163	JOFICO	JORDAN	45,000	46,200	55,720	52,550	17,100	18,260	1,450	1,120	8.5	BB+ (AM Best)
164	ENAYA / KUWAIT	KUWAIT	45,000	21,100	54,000	54,000	35,000	35,000	N/A	N/A	-	-
165	ISLAMIC / JORDAN	JORDAN	43,970	35,480	63,800	60,630	34,360	33,750	2,870	4,040	8.4	A (Islamic R)
166	MEDGULF / UAE ⁽⁵⁾	UAE	43,210	43,210	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	-
167	SHIEKAN ⁽¹⁾	SUDAN	41,100	41,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
168	MOHANDES	EGYPT	40,770	38,320	40,770	69,550	24,220	25,590	5,270	5,070	21.8	-
169	ADIR / LEBANON	LEBANON	40,500	44,420	315,000	315,000	30,030	30,030	-	-	-	-
170	UNITED / JORDAN	JORDAN	39,220	31,700	35,630	32,690	24,320	23,290	1,890	1,870	7.8	-
171	MUSCAT	OMAN	38,600	37,940	105,360	111,530	46,670	45,450	1,240	2,000	2.7	-
172	ARABIA / JORDAN	JORDAN	38,310	29,900	43,880	39,510	14,300	14,660	-450	640	-3.1	B (AM Best)
173	ALLIANCE / ALGERIA	ALGERIA	38,300	34,580	67,370	67,370	29,490	29,490	2,800	2,800	9.5	-
174	WETHAQ TAKAFUL	EGYPT	38,160	38,280	52,200	58,000	15,150	16,840	N/A	2,950	-	-
175	BANCASSURANCE	LEBANON	37,640	68,960	250,470	321,700	12,140	7,390	4,810	N/A	39.6	-
176	GULF UNION / SAUDI ⁽²⁾	BAHRAIN	36,300	36,300	62,100	62,100	19,200	19,200	N/A	N/A	-	-
177	ATTIJARI	TUNISIA	36,100	46,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	3,910	-	-
178	GROUPEMED (GMI)	LEBANON	35,860	92,860	82,820	135,960	28,150	25,310	2,840	4,380	10.1	-
179	ASCANA ⁽⁸⁾	UAE	35,300	33,490	126,020	133,220	68,550	84,400	-8,170	1,760	-11.9	-
180	SHARQ ⁽¹⁾	QATAR	35,100	35,100	80,250	80,250	49,400	49,400	4,800	4,800	9.7	BBB+ (S&P)
181	AJIG	JORDAN	35,100	31,100	37,310	37,310	11,480	11,480	-	-1,160	-	-
182	AFRICA FIRST ASSIST	MOROCCO	35,000	32,100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
183	DELTA	JORDAN	34,810	26,330	49,030	44,240	15,490	14,630	880	200	5.7	-
184	WATANIA / JORDAN	JORDAN	33,940	27,940	46,230	40,740	17,350	16,080	1,560	1,300	9.0	B (AM Best)
185	TAMKEEN	PALESTINE	33,640	30,640	54,800	50,220	19,520	16,520	2,200	1,250	11.3	-
186	GIG ALGERIA ⁽¹⁾	ALGERIA	33,300	33,300	58,000	58,000	18,000	18,000	2,400	2,400	13.3	-
187	MAGHREBIA VIE	TUNISIA	33,000	31,830	69,000	68,350	10,750	10,100	5,100	4,370	47.4	-
188	WAFI IMA ASSISTANCE	MOROCCO	32,870	28,200	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
189	ZITOUNA TAKAFUL	TUNISIA	32,170	30,210	87,830	81,060	16,800	16,250	2,350	2,820	14.0	-
190	CARTE VIE	TUNISIA	32,040	28,700	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	3,100	-	-
191	ASIA	IRAQ	31,610	30,330	46,330	46,330	25,530	24,000	1,700	1,620	6.7	-
192	MEDGULF / JORDAN	JORDAN	31,600	23,800	36,670	34,630	8,020	7,530	500	110	6.2	-
193	SALAMA	ALGERIA	31,100	31,020	100,640	96,200	33,780	33,980	3,160	3,280	9.4	-

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2022



(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2022	Premium Written 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
062	CASH	ALGERIA	137,680	116,940	529,940	456,450	107,050	99,190	8,640	7,480	8.1	-
063	WARBA	KUWAIT	132,820	111,160	321,870	400,370	125,920	132,280	10,110	7,540	8.0	BBB (S&P)
064	QATAR ISLAMIC INS. GROUP	QATAR	128,390	117,750	358,750	316,000	125,350	116,710	27,780	22,810	22.2	B++(AM Best)
065	SAGR COOP / KSA	KSA	126,740	116,880	196,760	226,390	33,670	55,790	-18,370	-19,390	-54.6	BBB (S&P)
066	RAK / UAE	UAE	125,510	125,170	198,500	217,120	39,500	55,230	-9,480	2,860	-24.0	BBB+ (S&P)
067	TRUST / PALESTINE	PALESTINE	124,000	111,940	214,130	218,250	62,850	60,250	3,870	2,600	6.2	-
068	MEDGULF / LEBANON	LEBANON	123,630	127,860	307,000	307,000	90,690	90,690	7,000	7,000	7.7	-
069	STAR	TUNISIA	123,580	126,560	463,440	467,960	119,280	123,270	9,440	7,240	7.9	-
070	SOLIDARITY	BAHRAIN	121,840	83,400	262,260	191,450	86,400	78,930	12,020	8,720	13.9	-
071	Abu Dhabi National Takaful	UAE	121,820	100,900	375,640	369,990	133,720	140,610	4,960	24,000	3.7	A- (AM Best)
072	LIVA	KSA	121,380	70,300	243,660	227,660	83,740	97,820	-13,000	-9,440	-15.5	-
073	CAAR	ALGERIA	121,350	117,090	383,000	375,080	155,930	177,080	8,320	8,320	5.3	-
074	MAMDA	MOROCCO	120,490	125,410	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
075	CAT	MOROCCO	119,140	110,000	661,000	693,300	22,440	27,250	N/A	N/A	-	BBB- (S&P)
076	FIDELITY	LEBANON	118,420	108,890	195,280	196,790	24,230	32,810	-6,340	5,430	-26.2	-
077	LIASSUREX	LEBANON	118,140	135,570	419,330	478,670	73,730	73,730	4,060	-2,560	5.5	-
078	ALINMA TOKIO MARINE	KSA	116,960	81,480	235,040	182,390	51,880	49,910	1,980	-3,960	3.8	-
079	MADINA TAKAFUL	OMAN	116,240	114,730	318,180	318,150	57,020	59,100	2,760	2,490	4.8	Ba 1 (Moody's)
080	FIDELITY UNITED	UAE	115,010	104,430	219,190	154,760	38,180	27,380	200	2,190	0.5	Baa3 (Moody's)
081	METLIFE	LEBANON	114,340	122,890	607,390	627,920	78,640	62,620	21,030	9,740	26.7	A+ (AM Best)
082	DUBAI NATIONAL	UAE	114,200	82,100	340,600	292,930	184,700	184,970	12,020	15,360	6.5	B++(AM Best)
083	JORDAN INSURANCE	JORDAN	113,680	96,600	132,000	152,710	56,000	70,870	1,500	1,240	2.7	B (AM Best)
084	UNITED / YEMEN	YEMEN	112,520	120,100	60,000	57,190	27,000	25,270	10,110	10,110	37.4	-
085	BNH	BAHRAIN	111,300	105,740	334,960	316,150	179,940	174,640	18,550	17,770	10.3	B++(AM Best)
086	KFH TAKAFUL	KUWAIT	111,300	88,580	139,000	148,110	38,100	35,160	5,660	3,460	14.9	Baa1 (Moody's)
087	ALJAZIRA TAKAFUL	KSA	110,840	79,750	707,220	743,660	224,290	216,730	8,080	5,860	3.6	-
088	BEEMA	QATAR	107,850	100,990	486,620	394,810	160,080	155,260	27,810	27,560	17.4	A-(AM Best)
089	GIG / EGYPT	EGYPT	106,400	111,270	132,230	148,290	42,640	48,040	11,900	12,150	27.9	B++(AM Best)
090	GULF GENERAL	KSA	99,550	79,130	157,520	170,410	71,000	98,780	-26,710	-22,420	-37.6	-
091	ORIENT TAKAFUL	EGYPT	99,110	95,090	118,510	161,480	34,300	48,970	7,270	10,100	21.2	A+(AM Best)
092	ALLIANCE / UAE	UAE	98,700	82,840	409,350	374,440	149,010	146,760	10,500	11,200	7.0	A - (AM Best)
093	BURUJ	KSA	98,360	77,550	242,190	247,080	105,280	118,000	-8,700	4,300	-8.3	-
094	ALLIANZ P&C / EGYPT	EGYPT	98,160	70,400	102,470	113,860	31,140	34,610	N/A	8,780	-	-
095	TAKAFUL EMARAT	UAE	96,570	159,110	243,290	296,000	34,200	33,540	670	-1,820	2.0	-
096	CNMA	ALGERIA	96,380	90,650	272,000	271,200	124,400	122,840	11,450	11,120	9.2	-
097	AROPE / LEBANON	LEBANON	95,500	87,650	441,000	441,000	159,580	159,580	3,130	3,130	2.0	-
098	OMAN QATAR	OMAN	93,920	79,910	194,000	196,000	59,500	54,100	7,500	8,200	12.6	A(S&P) QICGRP
099	METHAQ TAKAFUL	UAE	89,230	82,100	212,430	207,060	26,900	23,090	3,720	-2,060	13.8	-
100	KHALEEJ TAKAFUL	QATAR	87,400	83,000	269,880	267,000	150,930	145,000	12,350	11,000	8.2	BBB+ (S&P)
101	DHAFRA	UAE	86,500	85,700	308,860	305,000	123,000	126,200	9,210	10,530	7.5	B++(AM Best)
102	SNA	LEBANON	85,000	130,520	503,200	503,200	39,700	39,700	11,990	11,990	30.2	-
103	WATHBA NATIONAL	UAE	83,450	86,000	463,000	500,000	270,300	265,000	11,080	45,000	4.1	BBB- (S&P)
104	OMAN UNITED	OMAN	83,010	85,090	282,310	282,840	78,420	80,160	7,170	10,300	9.1	-
105	IRAQ GENERAL	IRAQ	82,530	72,300	84,880	76,340	N/A	N/A	8,260	7,490	-	-
106	SECURITE	LEBANON	82,160	60,400	163,880	80,750	62,670	25,300	44,040	1,200	70.3	-
107	TAKAFUL OMAN	OMAN	82,030	69,310	180,720	172,740	47,520	76,170	-2,220	1,980	-4.7	-
108	LIBYA	LIBYA	82,000	77,200	308,800	301,090	59,440	57,350	5,500	4,100	9.3	-
109	MATU	MOROCCO	81,340	71,400	220,250	224,250	7,710	7,680	-	-	-	-
110	CHUBB ARABIA	KSA	80,980	77,500	238,500	215,790	97,220	95,970	3,160	3,610	3.3	-
111	COMAR	TUNISIA	80,500	80,970	204,000	205,100	71,800	73,130	10,100	14,700	14.1	-
112	FIRST (SOLIDARITY GROUP)	JORDAN	79,020	65,730	90,040	82,980	48,950	48,050	2,840	2,940	5.8	B++(AM Best)
113	LIBANO SUISSE	LEBANON	78,000	77,510	205,000	204,300	46,100	43,600	N/A	N/A	-	-
114	MAGHREBIA	TUNISIA	76,770	69,220	336,410	295,880	57,760	49,350	11,950	10,610	20.7	-
115	INSURANCE HOUSE	UAE	76,640	56,490	125,300	105,080	39,800	40,600	1,190	2,590	3.0	-
116	GAT	TUNISIA	75,400	75,800	170,080	214,520	30,540	28,830	7,820	7,930	25.6	-
117	ASTREE	TUNISIA	75,000	64,890	170,000	172,100	53,200	53,610	6,500	7,290	12.2	-
118	SUEZ CANAL	EGYPT	74,100	70,950	112,000	111,380	19,200	17,530	2,800	2,200	14.6	B-(AM Best)
119	CAC	YEMEN	72,730	45,350	18,800	18,800	15,800	15,800	3,800	3,800	24.1	-
120	BUPA / EGYPT	EGYPT	71,490	70,850	91,880	102,090	34,600	38,460	N/A	4,110	-	-
121	AXA ME / LEBANON	LEBANON	70,180	90,370	132,690	185,580	23,590	24,430	1,930	30	8.2	AA- (AXA GROUP)
122	NATIONAL / IRAQ	IRAQ	70,110	62,200	226,880	196,280	160,000	151,010	11,150	8,430	7.0	-
123	AMAN / UAE ⁽⁶⁾	UAE	69,080	67,970	346,980	365,340	21,170	23,220	-2,770	3,350	-13.1	-
124	BIAT	TUNISIA	66,300	59,400	218,000	204,100	25,400	23,700	6,300	5,600	24.8	-
125	GIG TAKAFUL INT'L	BAHRAIN	66,040	65,740	122,480	120,810	32,130	30,860	4,510	4,250	14.0	-
126	FUJAIRAH NATIONAL	UAE	64,770	65,940	186,810	176,500	80,300	92,470	-4,280	5,090	-5.3	Baa2 (Moody's)
127	CIAR	ALGERIA	64,400	62,040	171,870	171,870	46,030	46,030	8,600	8,600	18.7	-

MENA INSURANCE COS RANKED BY PREMIUM WRITTEN - YEAR 2022

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2022	Premium Written 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Shareholders Equity 2021	Net Profit 2022	Net Profit 2021	Roe (%)	Rating
001	TAWUNIYA	KSA	3,826,570	2,724,960	5,044,000	3,902,140	893,600	787,450	104,270	71,080	11.7	A (S&P)
002	BUPA ARABIA	KSA	3,705,840	3,035,250	3,816,120	3,306,430	1,151,430	1,116,280	230,020	166,820	20.0	-
003	GULF INS GRP (GIG)	KUWAIT	2,740,000	1,808,890	4,400,000	4,488,100	748,200	631,350	125,540	165,660	16.8	A (AM Best)
004	QATAR INSURANCE	QATAR	2,705,600	2,725,700	10,482,170	12,003,080	1,762,900	2,340,100	-174,950	173,160	-9.9	A (S&P)
005	ORIENT	UAE	1,654,150	1,364,520	3,202,480	2,870,120	1,089,440	1,034,270	142,040	129,730	13.0	A (S&P)
006	ADNIC	UAE	1,396,600	1,162,780	2,720,840	2,345,040	732,400	771,520	102,970	109,500	14.1	A (S&P)
007	DAMAN HEALTH ⁽¹⁾	UAE	1,370,000	1,370,000	2,300,000	2,300,000	690,000	690,000	N/A	N/A	-	-
008	SUKOON	UAE	1,196,150	964,290	2,501,310	2,061,340	670,440	607,320	60,930	56,170	9.1	A (AM Best)
009	WAFI	MOROCCO	982,890	972,510	4,987,520	4,678,100	629,200	610,680	60,110	53,010	9.6	-
010	RAJHI TAKAFUL	KSA	925,360	735,890	1,446,980	1,237,690	348,590	338,020	23,900	26,250	6.9	-
011	RMA	MOROCCO	761,420	724,300	4,100,000	4,105,000	657,000	657,300	89,000	89,610	13.5	-
012	MEDGULF / KSA	KSA	761,230	596,330	1,075,200	1,100,080	176,980	216,070	-86,390	-36,160	-48.8	-
013	WALAA	KSA	704,520	623,690	1,302,000	919,250	282,500	216,170	-7,290	-28,130	-2.6	A- (S&P)
014	MUTUELLE TAAMIN CHAABI	MOROCCO	692,500	675,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	-
015	AXA MAROC	MOROCCO	568,300	595,710	2,200,000	2,220,000	560,000	563,100	36,000	36,100	6.4	A (AM Best)
016	SANLAM	MOROCCO	561,390	529,950	2,273,420	2,213,560	493,220	470,840	24,000	24,340	4.9	-
017	MISR INSURANCE	EGYPT	552,000	614,090	2,199,000	2,442,960	1,093,000	1,215,440	N/A	144,440	-	B++(AM Best)
018	ATLANTA SANAD	MOROCCO	517,210	581,960	2,058,540	2,321,290	364,270	399,730	39,210	49,010	10.8	-
019	MISR LIFE	EGYPT	498,200	511,110	3,186,410	2,500,000	823,150	687,500	122,150	100,000	14.8	BBB+(AM Best)
020	gig SAUDI	KSA	417,940	387,860	776,280	797,620	258,780	262,640	24,890	44,470	9.6	A/(AM Best) Group
021	DOHA INSURANCE GROUP	QATAR	408,030	307,800	909,830	825,950	317,640	326,570	28,040	20,120	8.8	A- (S&P)
022	DUBAI	UAE	400,320	334,000	732,140	574,000	186,410	172,000	25,120	22,000	13.5	A- (AM Best)
023	AHLEIA / KUWAIT	KUWAIT	370,000	371,050	1,323,770	1,211,000	472,290	426,480	58,360	45,500	12.4	A- (S&P)
024	ALLIANZ (LIFE)	EGYPT	325,000	321,070	798,300	887,050	89,780	99,760	N/A	29,290	-	-
025	AL ETIHAD	KSA	313,800	230,800	482,840	434,410	150,740	147,830	13,550	12,920	9.0	-
026	EMIRATES INS.	UAE	309,630	304,700	759,500	808,230	313,300	319,550	19,550	19,340	6.2	-
027	SALAMA / UAE	UAE	304,720	296,480	1,109,000	1,299,200	220,610	229,750	11,570	13,130	5.2	BBB- (S&P)
028	ARABIAN SHIELD	KSA	295,010	148,850	714,310	306,300	297,150	130,330	7,450	6,980	2.5	-
029	QLM	QATAR	288,150	282,120	499,740	532,710	154,750	169,830	22,800	29,170	14.7	A- (S&P)
030	WATANIYA / KSA	KSA	277,980	240,560	512,550	374,310	101,450	56,320	-4,900	-14,530	-4.8	-
031	SAICO / KSA	KSA	277,180	207,350	389,770	361,450	68,780	78,060	-7,990	-16,700	-11.6	-
032	GIG BAHRAIN	BAHRAIN	274,800	246,640	553,630	618,090	116,100	115,430	12,990	11,500	11.2	A- (AM Best)
033	METLIFE / EGYPT	EGYPT	265,160	260,120	477,160	530,180	67,710	77,460	N/A	23,100	-	-
034	MALATH	KSA	251,830	251,230	365,900	348,360	89,720	99,090	-7,550	-19,420	-8.4	BBB+ (S&P)
035	AL AIN AL AHLIA	UAE	251,620	328,440	733,170	813,530	358,800	354,240	17,210	22,670	4.8	A3 (Moody's)
036	ARABIA / LEBANON	LEBANON	249,400	196,100	811,080	645,440	116,260	161,800	7,610	7,940	6.5	B+(AM Best)
037	UNION / UAE	UAE	236,600	245,260	514,000	544,420	69,170	64,170	5,210	3,600	7.5	B++(AM Best)
038	BUHAIRA NATIONAL	UAE	226,890	245,590	580,460	535,330	169,410	185,530	-9,400	6,800	-5.5	BB+ (S&P)
039	ALLIANZ SAUDI FRANSI	KSA	226,210	203,500	677,000	688,900	187,150	187,240	7,480	4,400	4.0	-
040	ACIG	KSA	221,520	158,030	241,260	167,160	43,930	8,960	-5,530	-27,730	-12.6	-
041	WATANIA TAKAFUL	UAE	220,060	192,370	496,160	431,350	56,160	41,480	-15,000	5,880	-26.7	-
042	WATANIA / UAE	UAE	220,060	192,370	496,160	431,350	56,160	41,480	-15,000	5,880	-26.7	-
043	UCA / KSA	KSA	219,160	109,300	282,910	260,910	53,710	66,700	-10,630	-17,500	-19.8	-
044	SAA	ALGERIA	215,100	206,500	710,570	725,500	314,890	300,100	22,940	19,600	7.3	-
045	MCMA	MOROCCO	214,030	194,900	1,900,000	1,901,000	240,000	246,200	N/A	N/A	-	-
046	MAROCAINE VIE	MOROCCO	213,900	234,000	650,000	671,000	42,000	48,000	8,800	10,100	21.0	-
047	SALAMA / KSA	KSA	211,230	124,680	204,260	163,880	10,110	25,730	-14,750	-29,970	-145.9	BBB- (S&P)
048	AXA LIFE	EGYPT	210,650	210,630	503,160	559,070	45,000	50,000	N/A	11,020	-	-
049	QATAR GENERAL	QATAR	199,100	206,000	2,255,100	2,480,000	1,252,900	1,410,410	-145,700	29,180	-11.6	B+ (AM Best)
050	ARABIA COOP	KSA	195,520	112,620	416,500	180,100	59,250	57,510	3,410	1,140	5.8	B++(AM Best)
051	CAAT	ALGERIA	193,980	182,000	619,000	618,970	218,000	216,410	22,000	21,280	10.1	-
052	LIVA / OMAN	OMAN	191,720	169,270	1,244,000	508,080	328,850	172,710	7,770	23,920	2.4	B++(AM Best)
053	BANKERS ⁽¹⁾	LEBANON	180,100	180,100	326,920	326,920	80,720	80,720	12,170	12,170	15.1	B++(AM Best)
054	NGI	UAE	177,180	176,000	414,150	430,000	144,150	150,000	14,610	19,000	10.1	A- (AM Best)
055	SAGR NATIONAL / UAE	UAE	172,700	136,400	309,550	294,720	70,000	70,000	-1,360	-17,150	-1.9	A+ (S&P)
056	DHOFAR	OMAN	166,030	140,100	366,160	352,100	76,720	70,400	9,800	6,600	12.8	-
057	KUWAIT INSURANCE	KUWAIT	163,720	155,030	688,400	655,060	418,240	389,120	136,610	37,800	32.7	A- (AM Best)
058	GULF UNION AL AHLIA	KSA	146,250	152,670	320,460	303,620	92,600	34,650	1,210	-37,120	1.3	-
059	ORIENT TAKAFUL	UAE	144,750	109,370	291,470	225,590	65,060	56,860	8,200	4,200	12.6	-
060	GIG / JORDAN	JORDAN	141,280	126,420	194,460	180,230	68,300	66,280	10,310	17,280	15.1	B++(AM Best)
061	ALLIANZ / MOROCCO	MOROCCO	140,110	143,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-	A (AM Best)



المؤتمر العام الرابع والثلاثون للاتحاد العام العربي للتأمين
34th GENERAL ARAB INSURANCE FEDERATION (GAIF) CONFERENCE
Sustainability and inclusivity in the Arab insurance industry: How Arab insurers leverage the artificial intelligence revolution.

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

**DAY 1
SUNDAY 18th FEBRUARY 2024**

10:00 AM to 6:00 PM	GAIF Meetings (Location: GAIF Meeting Room)
12:00 PM to 7:00 PM	Registration (Location: Registration Desk)
7:00 PM	Welcome Reception - Hosted by OIA

**DAY 2
MONDAY 19th FEBRUARY 2024**

8:00 AM to 9:30 AM	Registration (continued) and Welcome Coffee
9:30 AM to 10:30 AM	Opening Ceremony (Location: Madinat Al Irfan Theatre - MIT) Speech by GAIF Secretary General Speech by OIA Chairman Speech by CMA Executive President Speech by GAIF President Speech by OCCI Chairman Speech by the GAIF34 Patron Signing of GAIF-AIO Convention
10:30 AM to 11:30 AM	GAIF General Assembly (Location: Madinat Al Irfan Theatre - MIT) Handover Ceremony Announcement of the new Council Presentation of the current Council's decisions and recommendations Appointment of Specific Committees GAIF Secretary General Report
11:30 AM to 12:00 PM	Coffee Break
12:00 PM to 12:45 PM	Session 1 (Location: Auditorium - First Floor) Insurtech Innovations Showcasing emerging technologies and start-ups that are leveraging AI to disrupt and re-shape the Arab insurance landscape, with emphasis on sustainability and inclusivity.
12:45 PM to 1:30 PM	Debate (Session 1)
1:30 PM to 3:00 PM	Lunch sponsored by Aon
3:00 PM to 5:00 PM	Networking (Location: Exhibition Hall, Booths, Meeting Rooms, Meeting Hubs, Workshops & GAIF Sub-Committees Meetings)
8:00:00 PM	NASCO Re Gala Dinner in Collaboration With OIA at Muscat Hills Golf Club

**DAY 3
TUESDAY 20th FEBRUARY 2024**

8:30 AM to 9:00 AM	Welcome Coffee & Networking
9:00 AM to 9:45 AM	Session 2 (Location: Auditorium - First Floor) Sustainable Insurance Practices - Strategies and initiatives adopted by Arab insurers to promote sustainability in the industry.
9:45 AM to 10:30 AM	Debate (Session 2)
10:30 AM to 11:00 AM	Session 3 (Location: Auditorium - First Floor) Resilience in Action: National and Regional Solutions for NAT CAT Insurance.
1:00 AM to 11:30 AM	Debate (Session 3)
11:30 AM to 12:00 PM	Coffee Break
12:00 PM to 12:45 PM	Session 4 (Location: Auditorium - First Floor) Regulatory Frameworks for AI Adoption - Regulatory environment and policy considerations that facilitate responsible AI adoption while ensuring inclusivity and sustainability in the Arab insurance sector.
12:45 PM to 1:30 PM	Debate (Session 4)
1:30 PM to 3:00 PM	Lunch sponsored by Oman United Insurance Company
3:00 PM to 5:00 PM	Networking (Location: Exhibition Hall, Booths, Meeting Rooms, Meeting Hubs, Workshops & GAIF Sub-Committees Meetings)
3:00 PM to 6:00 PM	MENA Insurtech Competition 2024 - Oman (Location: Auditorium - First Floor)
8:00 PM	Dinner hosted by OIA at W Hotel

**DAY 4
WEDNESDAY 21st FEBRUARY 2024**

8:30 AM to 9:30 AM	Welcome Coffee & Networking
9:30 AM to 10:15 AM	Session 5 (Location: Auditorium - First Floor) Regional Insurance People - Getting insurance people ready for the technological advancements in the region (Education & Training Session)
10:15 AM to 11:00 AM	Debate (Session 5)
11:00 AM to 11:30 AM	Coffee Break
11:30 AM to 12:30 PM	Meeting of the new GAIF Council (Location: GAIF Meeting Room)- with press presence
12:30 PM to 1:00 PM	Resolutions and recommendations of the GAIF General Assembly & Announcement of the venue and dates for the 35 th GAIF Conference
1:00 PM to 2:30 PM	Lunch hosted by OIA
2:30 PM to 5:00 PM	Networking (Location: Exhibition Hall, Booths, GAIF's Subcommittees Meetings; Soft Seating, Meeting Rooms, workshops)
8:00 PM	Dinner hosted by OIA at InterContinental Muscat

Email: GAIF@InfoPlusEvents.com
www.GAIF34.com | #GAIF34 | #IPEvents

Last Update: 31 January 2024



Our expertise.
Your advantage.

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

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

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



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

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

DUBADV487-04-16



الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.
Oman Qatar Insurance Company SAOG

Our horizon?

Always expanding.

Our expanding reach is a living proof to
our commitment to you!

