

النشرة الإلكترونية GAIF E-Newsletter

الراعي الحصري



Exclusive Sponsor

نشرة دورية أسبوعية تصدر عن الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين

تنبيه: المقالات تعبر عن آراء كتّابها وليس عن رأي الإتحاد العام العربي للتأمين والإحصائيات على مسؤولية المصادر

Disclaimer: The opinions expressed in the articles doesn't reflect GAIF positions; the statistics are the sole responsibility of the articles authors

World Insurance & COVID-19

CRESTA records decrease in major cat losses

CRESTA, the insurance industry organisation that provides a global standard for risk accumulation zones and industry losses, has found that major insurance losses from catastrophes were well below average in 2020.

CLIX, the CRESTA Industry Loss Index, provides industry loss data on international catastrophe events (excluding US) which have generated industry losses in excess of \$1 billion.

For 2020, CLIX is currently tracking seven cat events that generated a combined industry loss of \$9.4 billion, a figure well below the long-term annual average of \$16.2 billion.

And according to CRESTA, this benign international cat loss activity continued into Q1 2021 with only two events outside the US categorised as having the potential to exceed a \$1 billion industry loss.

These include the Fukushima Mw7.0 Earthquake which occurred in Japan in February and the floods and storms which affected the Australian states of New South Wales and Queensland in March.

However, it's worth noting that other industry estimates actually put the insured cost of catastrophes at higher than average in 2020 due to the impact of smaller scale secondary perils, which are not included in the CLIX index.

For example, Munich Re said insured catastrophe natural losses were up 44% to \$82 billion when compared with 2019, while Swiss Re estimated these costs at \$81 billion.

Matthias Saenger, Technical Manager of CLIX, commented: "These results illustrate the actuarial analysis potential created by the CLIX Loss List, including the technical pricing of industry-loss-based risk transfer products."

"With our latest update, the list now contains 21 years

of well-structured and independent industry loss data. Losses can be analysed by geography, time, or natural peril, with the insights gained applied to pricing and reserving activities, as well as capital management and reinsurance or retrocession buying," Saenger continued.

"We are extremely pleased with the positive response from the global re/insurance industry to the establishment of CLIX. It is clear that there is strong demand in the marketplace for an independent source of well-structured and regularly updated industry Cat loss data."

Source: Reinsurance News



Political Risk Map 2021: Pandemic Recovery Complicates Risks

After heightening economic risk in 2020, the COVID-19 pandemic will remain a looming challenge as the global economy seeks to recover in 2021.

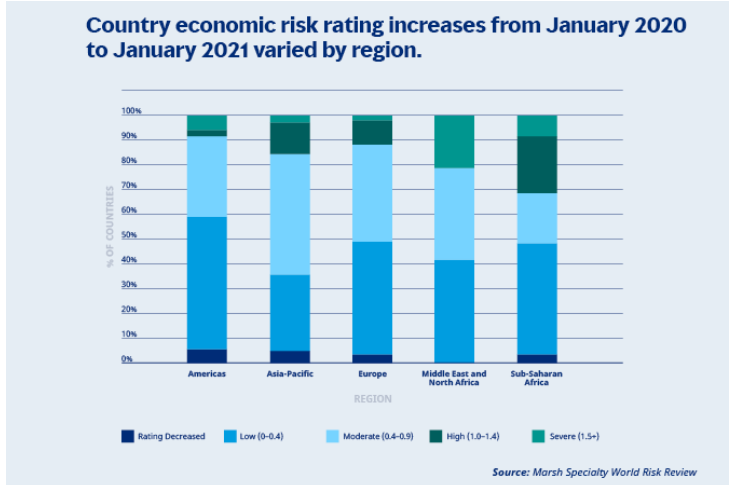
COVID-19 has widened the divide between rich and poor, setting some countries back decades in their efforts to reduce poverty. Food security, water access, and energy costs remain acute pressures that can lead to growing nationalism and civil unrest. Societal inequality, meanwhile, will factor in electoral platforms, especially in middle- and low-income countries.

Against this backdrop, many governments have quickly implemented fiscal and monetary policies to fuel a recovery. Marsh Specialty's Political Risk Map 2021 shows larger increases than ever before in country economic risk across all regions, driven by increases in deficit spending, adding to sovereign and commercial credit risks in the less developed economies of the world.

Our analysis projects a growing disparity between emerging economies and industrialized nations, with the latter enjoying the benefits of high levels of government support and low borrowing costs (Figure 1). Strains on public financing in emerging markets will result from increases in sovereign indebtedness and may create unfavorable conditions for domestic and foreign-owned businesses.

Nationalism is on the rise in both political and economic spheres as governments compete for strategic resources. Whether they come in the form of mineral resources, vaccines and other medicines, secure supply chains, advanced technologies, or trade routes, these resources are all vital to economic recovery and political competition in an increasingly multipolar world.

The global response to COVID-19 is a case in point, adding a new weapon to the political arsenal of competing powers in the form of vaccine diplomacy.



As they vie to develop and distribute COVID-19 vaccines, nations seeking influence are offering access to the vaccines as a bargaining chip with allies and trading partners. While COVID-19 responses obscured long-simmering geopolitical tensions in 2020, older tensions are expected to resurface as the pandemic comes under control and governments relax lockdowns, removing restraints that prevented outright interstate conflict.

Managing Political and Credit Risks

The potential benefits of political risk, credit insurance, and surety solutions include:

- **Supply chain resilience.** Trade credit coverage can strengthen global supply chains, helping key suppliers through improved payment terms.
- **Optimization of working capital and improvement of key financial ratios.** Trade credit insurance can support accounts receivable purchase programs, improving liquidity in difficult economic times.
- **Collateral replacement for corporate clients.** Commercial and bank surety can replace cash and/or letters of credit used as collateral, releasing capacity to fund growth.
- **Bank portfolio risk distribution.** Political risk and trade credit solutions can assist many international banks in managing their portfolio risks, and avoid concentrations of risk in certain classes and countries.
- **Safety belts for investment.** Political risk insurance can secure infrastructure and other direct investments in volatile emerging markets, while facilitating bank lending even when



sovereign credit is downgraded.

- **Facilitation of long-term capital raising.** Political risk and credit insurance can serve as a bridge to future financing by enabling projects to go forward and their investors to realize their objectives. Establishing a track record of delivering value while mitigating risk can enable project owners to access additional capital for sustainable growth.

- **Mitigation of contract repudiation.** Political risk insurance can provide protection on contracts for the supply of goods or services for companies negotiating with government or private entities in emerging countries that are often exposed to a number of underlying political risks.

To download Political Risk Map 2021 Report, please [Click Here](#)

Source: Marsh

Regional Insurance

Middle East Insurance Magazine:

Hope raises prospects for insurance sector

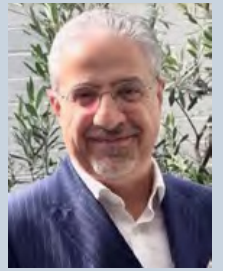
The successful launch of the Hope probe – the UAE’s first Mars mission – raises questions about the role the regional (re)insurance markets can play in similar future milestones.

What’s driving this renewed interest in space after decades of a slowdown in activities? How does this impact the worldwide insurance markets, including the MENA region?

Insurance and reinsurance consultant Amer Daya discusses the developments in the space insurance sector.

To read Amer Daya’s article in Middle East Insurance Magazine, please [Click Here](#)

Source: Middle East Insurance Magazine/ April2021



Arab Insurance

United Arab Emirates

قطاع التأمين بسوق أبوظبي: الأقساط المكتتبة ترتفع بشكل طفيف إلى 11.03 مليار درهم خلال عام 2020

متوسط نسب الاحتفاظ بأقساط التأمين للشركات المدرجة في سوق أبو ظبي 37%

فيما بلغت نسبة الاحتفاظ بأقساط التأمين للشركات المدرجة في سوق أبو ظبي نحو 37%، بعدما بلغ صافي أقساط التأمين المكتتبة 4.06 مليار درهم بنهاية عام 2020.

وجاءت شركتا "الخزينة للتأمين" و"الوثبة للتأمين"، في صدارة الشركات من خلال احتفاظها بأغلب أقساط التأمين المكتتبة بنسبة 78% و72%، في حين جاءت شركتا "العين الأهلية للتأمين" و"البحيرة الوطنية للتأمين" كأقل الشركات احتفاظاً بأقساط التأمين والتي بلغت 18% و20% على التوالي.

بينما سجلت "أبو ظبي الوطنية للتكافل" خسائر في صافي أقساط التأمين المكتتبة بلغت 77.1 مليون درهم.

المطالبات المتكبدة تصل إلى 2.39 مليار درهم

وتكبدت شركات التأمين خلال عام 2020 مطالبات بلغ مقدارها 2.39 مليار درهم مقارنة بـ 2.78 مليار درهم لنفس الفترة من عام 2019، وبنسبة انخفاض قدرها 14%.

وتعرف المطالبات في نشاط التأمين، بتلك المبالغ التي تدفعها شركات التأمين للمشتركين أو حاملي الوثائق كتعويض عن تعرضهم للأخطار أو الأضرار حسب الشروط في وثيقة التأمين.

وانخفضت المطالبات المتكبدة لـ 14 شركة من الـ 17 شركة محل الدراسة، في حين ارتفعت المطالبات لدى الـ 3 شركات الأخرى.

للإطلاع على المزيد من التفاصيل، الرجاء الضغط [هنا](#)

المصدر: أرقام

أظهرت إحصائية أجرتها "أرقام" حول قطاع التأمين في سوق أبوظبي للأوراق المالية، ارتفاع إجمالي أقساط التأمين المكتتبة بنهاية 2020 بشكل طفيف لتصل إلى 11.03 مليار درهم، قياساً بـ 10.96 مليار درهم لنفس الفترة من عام 2019.

وحققت 6 شركات من أصل 17 شركة محل الدراسة نمواً في إجمالي أقساط التأمين المكتتبة خلال عام 2020، وفي المقابل سجلت 11 شركة تراجعاً في إجمالي تلك الأقساط خلال عام 2019.

واستحوذت شركة "أبو ظبي الوطنية للتأمين" وحدها على أكثر من 36% من إجمالي الأقساط المكتتبة للقطاع، بعدما ارتفعت بنسبة 7% لتبلغ 4.01 مليار درهم بنهاية عام 2020.

فيما استحوذت كل من "العين الأهلية للتأمين" و"الإمارات للتأمين" على أكثر من 20% من إجمالي الأقساط المكتتبة للقطاع خلال العام الحالي، بعدما ارتفعت الأولى بنسبة 5% مقارنة بنفس الفترة من 2019، بينما انخفضت الثانية بنسبة 9% مقارنة بالعام السابق.

صافي الأقساط المكتتبة

بينما شهد 2020 انخفاض صافي أقساط التأمين المكتتبة بنسبة 2% لتبلغ 4.33 مليار درهم مقابل صافي أقساط قدره 4.42 مليار درهم خلال 2019.

فيما سجلت 10 شركات انخفاضاً في صافي أقساط التأمين المكتتبة، وعلى رأسها شركة "أبو ظبي الوطنية للتكافل" بنسبة 24%، يليها "الظفرة للتأمين" بنسبة 18%، ومن ثم "الإتحاد للتأمين" بنسبة 15%.

في حين حققت 7 شركات ارتفاعاً في صافي أقساط التأمين المكتتبة، وفي مقدمتها "الخزينة للتأمين" بنسبة 117%، تبعها كل من "التأمين فيدلي المتحدة" و"الوثبة للتأمين" بنسبة 77%، و16% على التوالي.

Arab Insurance

Sudan

محمد ساتي : قانون التأمين السوداني شهد العديد من التعديلات السنوات الماضية



ونوه بأنه تم أيضا بالسماح بتدشين شركات تأمين جديدة حيث كان محظور ذلك من قبل، وتم الموافقة مؤخرا على تدشين 3 شركات جديدة وجرى دراسة مخاطبات من 3 شركات أخرى للحصول على رخصة مزاولة النشاط.

وأكد الأمين العام للجهاز القومي للرقابة على التأمين بالسودان، أن سوق التأمين السوداني شهد منذ 1960 العديد من التحديات والتغيرات

التشريعية المتعددة، ولعل أبرزها ما شهده القانون الصادر عام 1992 والذي أكد على شركات التأمين غير ربحية بل فائض هذه الشركات بوجه لحملة الوثائق يعد خصم المصاريف الإدارية وخصص معيدي التأمين، وأن يكون لحملة الوثائق ممثل في مجلس إدارة الشركات، وتسبب ذلك في تخارج 6 شركات حينئذ.

وأوضح أن 12% من الاكتتاب بالسوق السودانية يتم عبر وسطاء التأمين حيث يتواجد بالسوق 12 شركة وساطة منها 8 شركات نشيطة، بجانب شركتي وساطة إعادة للتأمين، بينما النسبة الأكبر من الاكتتاب بالسوق يتم عبر الإدارات التنفيذية وإدارات التسويق بالشركات.

وأضاف أن حجم التغطية التأمينية بالسوق يتراوح بين 45 - 50%، بما يؤكد جاذبية السوق خاصة مع فك احتكار شركة واحدة على التأمين الحكومي.

المصدر: المال

قال محمد ساتي، الأمين العام للجهاز القومي للرقابة على التأمين بالسودان، إن قانون الرقابة على شركات التأمين في السودان شهد العديد من التغييرات خلال السنوات الماضية، موضحا أن أبرز تلك التغييرات تتضمن السماح بدخول الشركات الأجنبية بالسوق بعدما كان قد تم منع ذلك منذ 1970.

وأضاف ساتي خلال كلمته بالجلسة الثالثة لمؤتمر تسويق التأمين الأفروآسيوي، أنه اشترط لدخول الشركات الأجنبية بالسوق السودانية أن يكون 30% من هيكل مساهمي الشركة سودانية سواء أفراد أو شركات، بما سيسهم في خلق نقلة نوعية بالسوق السودانية.

وأوضح أن هذه التغييرات جاءت عقب عقد حوار ومؤتمر مجتمعي حول قانون الرقابة على شركات التأمين الصادر عام 2018 والنظر للملاحظات والتحديات التي واجهت هذا القانون وتم الخروج ببعض التوصيات وعرضها على مجلس الوزراء وتمت الموافقة عليه.

وأشار محمد ساتي إلى أن أبرز هذه التوصيات تمثل في المحافظة على تجربة التأمين التعاوني الإسلامي بالسوق السودانية، وترغيب المستثمرين للتوسع بقطاع التأمين السوداني، بجانب السماح بتدشين شركات التأمين التجاري بجانب الشركات المزاولة لنشاط التأمين التعاوني الإسلامي وكذلك السماح للاخيرة - إن رغبت - بالتحول للنشاط التجاري، وقد دعم ذلك قرار رئيس الوزراء السوداني بالنظام المالي المزدوج.

Arab Insurance

Jordan

مالية الأعيان تُصرّ على قرار مجلسها بشأن تنظيم أعمال التأمين المُعاد من النواب

أصرت اللجنة المالية والاقتصادية في مجلس الأعيان برئاسة العين جمال الصرايرة على قرار مجلس الأعيان بشأن المطع والبند 1 من الفقرة (أ) من المادة 45 لمشروع قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة 2019، المُعاد من مجلس النواب، في حين وافقت اللجنة على قرار مجلس النواب بشأن بقية مواد مشروع القانون.

لمعالجة شركات التأمين المتعثرة“.

وتضمنت أيضًا “إن صلاحية اتخاذ الاجراءات الاخرى المنصوص عليها في المادة مدار البحث كإعادة هيكلة رأسمال الشركة وإعادة هيكلة الشركة التنظيمي وادماج الشركة في شركة أخرى أعطي للجنة المؤقتة المشكلة من البنك المركزي في حين أن هذا الأمر خارج عن نطاق صلاحياتها“.



جاء ذلك خلال اجتماع اللجنة، يوم الثلاثاء الماضي، بحضور وزيرة الصناعة والتجارة والتموين المهندسة مها علي، ونائب محافظ البنك المركزي الدكتور ماهر الشيخ حسن، وعدد من مدراء إدارات وزارة الصناعة، ومدير عام الشركة الأردنية للتأمين الدكتور وليد زعرب، ومدير عام الاتحاد الأردني لشركات التأمين ماهر الحسين.

ويأتي إصرار اللجنة على المطع والبند 1 من الفقرة (أ) من المادة 45 لأن “التعديل

المقترح من قبل مجلس النواب يحد من فاعلية القانون، وقد يلحق الضرر بشركات التأمين ويعيق تحقيق مبدأ قانوني مهم وهو التناسب بين العقوبة أو الاجراء التصحيحي وطبيعة المخالفة أو المشكلة التي تواجه شركة التأمين، فقد يكون وسيلة معالجة بعض الاشكالات التي تواجه شركات التأمين هو زيادة رأس المال من خلال مجلس ادارة الشركة القائم، وليس حل مجلس الإدارة الامر الذي قد يفقد الثقة بالشركة، وقد يجعل من الصعوبة تطبيق اجراءات معالجة اوضاعها المتعثرة من قبل البنك المركزي“.

كما تضمنت أسباب اللجنة أن “تعديل حل مجلس الإدارة متطلب سابق لأي اجراء آخر بدلا من أن يكون احد البدائل المتاحة للبنك المركزي

وتنص الفقرة (أ) من المادة 45 كما وردت في مشروع القانون على أن “للمجلس في حال تعرّض شركة التأمين لأوضاع غير سليمة أو غير آمنة أو لإشكالات ذات أثر جوهري في مركزها المالي أو في حقوق المؤمن لهم أو المستفيدين أن يتخذ إجراء أو أكثر من الإجراءات التالية، إذا ارتأى المجلس أن هناك إمكانية لتصويب أوضاعها واستمرارها في مزاولة أعمالها“.

ويتضمن البند (1) من الفقرة “حل مجلس إدارة شركة التأمين وتولي إدارتها من قبل البنك المركزي أو من قبل لجنة مؤقتة من ذوي الخبرة يحدد البنك المركزي صلاحياتها وأتعايبها على نفقة شركة التأمين وذلك لمدة لا تتجاوز 6 أشهر قابلة للتتمديد لمدة لا تتجاوز السنة في الحالات التي تستدعي ذلك“.

المصدر: الدستور

Arab Insurance

Oman

«سوق المال» تصدر قراراً بتحديد الحد الأدنى للتصنيف الائتماني لاستثمار أصول شركات التأمين والتأمين التكافلي خارج السلطنة

ترسيخاً لدورها في وضع الأنظمة والقوانين التشريعية التي تعزز استثمارات شركات التأمين، أصدرت الهيئة العامة لسوق المال قراراً إدارياً بتحديد الحد الأدنى للتصنيف الائتماني الآمن للأدوات الاستثمارية لاستثمار أصول شركات التأمين والتأمين التكافلي خارج السلطنة.

وهو ما يساهم في توفير بيئة تشريعية تتسم بالمرونة الكافية التي تكيف استثمارات القطاع وفق معطيات السوق ومتغيراته الديناميكية، خاصة استثمارات شركات التأمين في السندات الحكومية التي تصدر في السوق المحلي والدولي.

واستثنى القرار السندات الدولية المصدرة من الحكومة العمانية وذلك لتشجيع الشركات للاستثمار في السندات الحكومية، إلى جانب استثناء الأسهم المدرجة غير المصنفة بالإضافة إلى صناديق الاستثمار التي تستثمر في الأسهم غير المصنفة، إذ أن كثيراً من هذه الأدوات ذات ربحية عالية ولا تتطلب تصنيفاً ائتمانياً وإنما ترك الأمر للجنة الاستثمار في الشركة لتقدير مدى قبولها لمخاطر الاستثمار في هذه الأدوات.

يجدر بالذكر أن حجم استثمارات قطاع التأمين قد تجاوزت 709,2 مليون ريال مع نهاية الربع الثالث من عام 2020م، وبمتوسط نمو بلغ 6% خلال السنوات الخمس المنصرمة، حيث تعتبر شركات التأمين من أبرز الجهات التي تتصدر استثماراتها في السندات الحكومية، وذلك مع القطاع المصرفي وصناديق التقاعد، إلى جانب استثماراتها في الأدوات الاستثمارية غير المباشرة الأخرى.

المصدر: الوطن

ونص القرار على إلزام شركات التأمين والتأمين التكافلي بقصر استثمار أصولها خارج السلطنة على الدول والمؤسسات المالية والأدوات الاستثمارية التي لا يقل تصنيفها الائتماني عن (BBB-) وفقاً لتصنيف وكالة ستاندرد آند بور (S&P) أو ما يعادله.

وجاء إصدار هذا القرار في إطار جهود الهيئة لتعزيز استثمارات قطاع التأمين، وآلية التعامل مع المتغيرات الاقتصادية، وما يفرضه ذلك من تحديات في الجانب الاستثماري المحلي والدولي، حيث تم تحديد التصنيف الائتماني بعد الوقوف على واقع استثمارات شركات التأمين، وتقييم مدى قدرة الشركات على مواجهة تقلبات الفرص الاستثمارية القائمة، بالإضافة إلى تحقيق القيمة الاقتصادية الأكبر للسوق المحلية بغية المحافظة على مستوى دور شركات التأمين في تنشيط حركة الاقتصاد باعتبارها واحدة من الأوعية الادخارية والاستثمارية المهمة في منظومة الاقتصاد الوطني. ويأتي إصدار هذا القرار استناداً لأحكام المادة الخامسة من لائحة استثمار أصول شركات التأمين والتأمين التكافلي، والتي خولت الهيئة بإصدار قرار يحدد الحد الأدنى للتصنيف الائتماني الآمن للأدوات الاستثمارية، والدول والمؤسسات المالية وأي أوجه استثمار أخرى، وعلى الشركة التي تستثمر أصولها خارج السلطنة الالتزام بذلك القرار.

Arab Insurance

Iraq

مصباح كمال: وثيقة التأمين من منظور مختلف



في مقال جديد للأستاذ/ مصباح كمال مقالاً بعنوان "وثيقة التأمين من منظور مختلف" تناول خلاله تعريف المحامي بهاء بهيج شكري وتعريفه لوثيقة التأمين Policy وقال في مقاله أنه من الملاحظ على وثيقة التأمين أنه يفصح عن عقد ذو طابع فني technical وفيه شيء من التعقيد، ولهذا السبب بالذات تنشأ ضرورة تدخل الرقابة وذلك لضمان عدم الإساءة إلى جمهور المؤمن لهم المرتقبين من خلال شروط تعاقدية غير منصفة، وأيضاً لضمان الملاءة المالية لشركات التأمين للحيلولة دون تورطها في الاكتتاب بأخطار الممتلكات والمسؤوليات، تحت ضغط المنافسة، التي تتجاوز أقيامها طاقتها الاكتتابية وبالتالي فشلها في تعويض المؤمن لهم.

كما تحدث عن قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة 2005 (الأمر رقم 10)، وبعض المضامين الاقتصادية والاجتماعية الذي يقتصر على منتجات تأمينية معينة، والتأمين متناهي الصغر

هذا وقد حاول الأستاذ/ مصباح كمال من خلال هذه الورقة الاقتراب من وثيقة التأمين من منظور مختلف، غير المنظور القانوني، للإطلاع على هذه الورقة، الرجاء الضغط [هنا](#)

المصدر: شبكة الاقتصاديين العراقيين

Arab Insurance

Syria

السورية للتأمين " تعالج " ملف التأمين الصحي وبوادر تعافٍ أكيد خلال فترة قصيرة

وأدوية تتزايد تكاليفها كل حين، ويمكننا القول إنه لو سَعَرنا البوليصه ببداية يوم العمل ونهاية يوم العمل سيختلف السعر، لهذا تعمل المؤسسة على شكل جديد للبوليصه، إذ قامت بإجراءات منها التعاقد مع مشافي إدارة الخدمات الطبية والتي هي جزء من منظومة الجيش والقوات المسلحة، وبدأنا مع مشفى تشرين ومشفى 601 ومشفى الباسل، والبداية من دمشق مع إدارة الخدمات، وستعمم لاحقاً على باقي المحافظات بحسب توافر جهات طبية، ونعمل للتعاقد مع مشافي الشرطة ومشفى حرستا.

كشف الدكتور نزار زيود مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين، عن حزمة إجراءات مستمرة لمعالجة ملف التأمين الصحي، وعن خطوات غير مسبوقه جرت من شأنها تصويب واستدراك هذا الملف المهم والمحوري في سياق اهتمامات المؤسسة.

ويبين مدير عام المؤسسة، أن هناك دراسة لحظت الحدود المالية للإجراءات الخارجية أو داخل المشفى، وتتكلم عن تحليل وتصوير أشعة



يشمل العلاج داخل المشفى وخارجه، من إقامة ووجبات طعام وكلفة عامة من استشارة أطباء وعملات جراحية وغيرها، وكافة العلاجات التي تعود لحالات طبية مغطاة، كما تغطي الإصابات المختلفة من حوادث وغيرها، ويمكن لعقود المجموعات ذات الطابع الاقتصادي والخاص اختيار تغطيات إضافية مقابل بدل إضافي، وهي معالجة الأسنان والنظارات الطبية، كذلك التأمين الهندسي والحماية الشاملة للأضرار المادية والجسدية، كما أن هناك تأميناً ضد الحرائق، وتأمين الطيران والسفن والنقل البحري، وهناك تأمين المسؤولية المدنية وحماية الأسرة، والتأمين الشخصي ضد الحوادث الجسيمة، وتكمن أهداف التأمين والعقود التأمينية والقوانين وعقود التأمين باختصار الحلول محل المؤمن له عند وقوع الضرر والتعويض على المؤمن له، وبالتالي التعويض والسداد وتعويض الضرر.

في جانب الوعي التأميني تحدث زيود عن معاناة في نقص الوعي التأميني، لذا ينبغي أن نعمل على رفع وعي التأمين لدى المواطنين على اختلاف أعمارهم، منطلقين من مبدأ التأمين كتكافل وتعاون على مواجهة الخطر المحتمل الذي قد يصيب البعض بغض النظر عن المعتقدات، لذلك فإن نشر الوعي التأميني والثقافة التأمينية، يجب أن يترافق مع المناهج التعليمية، كذلك في وسائل الإعلام المختلفة، أملاً في الوصول إلى الأهداف المنشودة للتأمين بكافة أنواعه. وأكد زيود أنه سيتم إطلاق برنامج تلفزيوني تأميني لملف الشكاوي والأسئلة والاستفسارات، يعالج المشكلات مباشرة على الهواء، وفي حال العودة إلى العمل نأخذ رقم المتصل ونعالج بالحلقة القادمة من برنامج تأمين على الهواء.

المصدر: الخبير السوري

ويؤكد زيود أنه لتفعيل عمل مزود الخدمة أعطت المؤسسة حسمًا 10% لمن لديه سيارة خاصة ويرغب بتأمينها من المؤسسة، شرط أن يكون مزود الخدمة موجوداً على الشبكة الطبية ويقدم خدمات فعلية حسب المتاح، منوهاً بأن المؤسسة تعافت مؤخراً لأئمة التأمين الصحي وسيكون موضع التطبيق قريباً.

ويضيف مدير عام " لسورية للتأمين" أن المؤسسة تسعى جاهدة في العام الحالي لتحقيق العديد من الأهداف التي تؤدي للنهوض بواقع التأمين، وزيادة إنتاجيته، ولاسيما الملف الأساسي والمهم، والذي يمس حاجة كل مواطن ألا وهو التأمين الصحي، من خلال إعداد وتحسين آليات العمل بالسعي لزيادة المنافع المقدمة للتأمين الصحي لتلبية رغبات وحاجات المؤمن عليهم، مع إيجاد وتحديد الأقساط المناسبة لتلك التغطيات، إضافة إلى الدراسة الجدية والإحصائية الدقيقة لتوفير منتج التأمين الزراعي، وإيجاد تغطية رديفة للصناديق الداعمة للزراعة من قبل الحكومة ومحاولة تعديل تشريعها، بما يمكنها من امتلاك الصلاحيات والإمكانات التي تتناسب مع مرحلة إعادة الإعمار التي تمرّ بها البلاد، والدراسة الإحصائية للتعويضات الجسدية والمادية للتأمين الإلزامي لجعلها تتناسب مع سقف التعويضات في الدول المجاورة إن أمكن، ولو كان الأمر سيتم على مراحل متتالية.

ويؤكد د. زيود أنه على مدى العقود الماضية تعمل المؤسسة وفق المتطلبات التي تمكنها خطة الدولة في الإطار العام للاقتصاد الوطني، وبما يلبي احتياجاته، ونتيجة للبيئة القانونية الجديدة بلغ عدد شركات التأمين العاملة في السوق 13 شركة تأمين، منها 12 شركة خاصة بينها شركتان للتأمين التكافلي، وشركة حكومية هي المؤسسة العامة السورية للتأمين، وهذه الشركات تمارس دوراً مكملًا في تقديم الخدمة التأمينية لمن يطلبها، وهناك القروض وحيات المقترضين، إضافة لاستثمار جزء من الاحتياطات الفنية عن طريق ربط ودائع استثمارية قصيرة أو طويلة الأجل في المصارف العاملة وفق أفضل العروض المقدمة.

وأشار زيود إلى السعي الجاد لنقل مركز الإدارة من محافظة حمص إلى العاصمة دمشق، وذلك من خلال تعديل المرسوم التشريعي رقم 46 لعام 2007 وأيضاً السعي لطرح منتجات تأمينية أخرى، وتأمين الطلاب بالمدارس والجامعات أو المنتسبين لاتحاد طلبة سورية، والاستثمار بالأصول الثابتة.

وحول التأمين الصحي والهندسي، أشار زيود إلى أن هذا النوع من التأمين

Arab Insurance

Kuwait

العتيبي: قانون إنشاء الوحدة ساهم باستبعاد الدخلاء على قطاع التأمين وزير التجارة: «وحدة التأمين» تسهم في تعزيز الاقتصاد الوطني وخلق فرص العمل



أكد وزير التجارة والصناعة د. عبدالله السلطان أهمية عمل وحدة تنظيم التأمين وتطوير العمل بها للمساهمة في تعزيز الاقتصاد الوطني والنهوض به وخلق فرص العمل فضلاً عن مواكبة التطورات العالمية في مجال التأمين.

وقالت «وحدة التأمين» في بيان صحفي إن الوزير السلطان اجتمع مع اللجنة العليا لوحدة تنظيم التأمين التي يرأسها محمد العتيبي ونائب الرئيس عبدالله السنان وأعضاء اللجنة العليا في الوحدة لمناقشة تطوير بيئة الأعمال في قطاع التأمين.

وأوضحت «وحدة التأمين» أن الوزير أكد خلال اجتماعه أن قانون إنشاء وحدة التأمين جاء بهدف الارتقاء بالخدمات المقدمة من قطاع التأمين ووضع قواعد تواكب التطور العالمي.

من جهته، قال رئيس اللجنة العليا لوحدة تنظيم التأمين محمد العتيبي وفق البيان ان قانون إنشاء الوحدة أحدث تغييراً إيجابياً في القطاع.

المصدر: الأنباء

وزيرة: البنك الدولي يدعم نظام التأمين الصحي الشامل في مصر بـ 400 مليون دولار

قالت رانيا المشاط، وزيرة التعاون الدولي، إن البنك الدولي يمول مشروع التأمين الصحي الشامل في مصر بقيمة 400 مليون دولار؛ لتقديم خدمات صحية عالية الجودة وتوفير التغطية التأمينية الإلزامية لكافة المواطنين.

ولفتت "المشاط" إلى أن الوزارة أبرمت خلال 2020 اتفاقيات بقيمة 477 مليون دولار لتطوير خدمات الرعاية الصحية، كما تعمل وزارة التعاون الدولي على تحفيز مشاركة القطاع الخاص في مختلف جهود التنمية من خلال منصة التعاون التنسيقي المشترك.

وفي إطار جهود الوزارة لإتاحة مزيد من الفرص نحو مشاركة القطاع الخاص في تطوير قطاع الرعاية الصحية، كانت وزيرة التعاون الدولي، قد التقت وفدًا رفيع المستوى من شركة جنرال إلكتريك للرعاية الصحية لوضع لبحث تعزيز الشراكة بين القطاعين الحكومي والخاص في مجال الرعاية الصحية والرقمنة والابتكار وكذلك التدريب وبناء القدرات.

وذكرت "المشاط" أنه من المهم لصانعي السياسات إدراك الدور الفعال الذي يلعبه القطاع الخاص في جلب الخبرات والتقنيات الجديدة لتحسين مجال الرعاية الصحية، موضحة أن تطوير قطاع الرعاية الصحية يتماشى مع رؤية مصر 2030 وأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة، من أجل تحسين المستوى المعيشي والتأكد من تحقيق تنمية شاملة ومستدامة.

جدير بالذكر أن المحفظة الجارية لوزارة التعاون الدولي تضم 36 مشروعًا تنمويًا لتنفيذ الهدف الثالث من أهداف التنمية المستدامة: الصحة الجيدة والرفاه، بقيمة 1.4 مليار دولار، بما يمثل 5.62 بالمائة من إجمالي التمويلات التنموية الجارية؛ وتسجل محفظة التعاون الإنمائي الجارية لوزارة التعاون الدولي ومؤسسة التمويل الدولية 1.3 مليار دولار، وهي المؤسسة المسؤولة عن تمويل وتنمية القطاع الخاص.

المصدر: مباشر

جاء ذلك خلال مشاركتها في الندوة التي نظمتها مؤسسة التمويل الدولية، لمناقشة دور القطاع الخاص في تعزيز وتطوير خدمات الرعاية الصحية، تحت عنوان: "مصر المستقبل: تحسين الرعاية الصحية من خلال استثمارات القطاع الخاص"؛ وفق بيان للوزارة، اليوم الجمعة.

وأكدت المشاط أن تطوير خدمات الرعاية الصحية من خلال الجهود المشتركة للقطاعين الحكومي والخاص، لاسيما عقب جائحة كورونا، أصبح ضرورة ملحة لتعزيز الاستثمار في رأس المال البشري، وتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

وتطرقت الوزيرة إلى الحديث عما تسببت به جائحة كورونا على مستوى العالم، حيث لجأت كافة الدول لإجراءات إغلاق كلي مشددة على كافة المستويات، بعدما دخل العالم في فترة خوف من المجهول وعدم الاستقرار، وتحول الأمر إلى أزمة إنسانية، مشيرة إلى أنه رغم ذلك فقد أرشدت الجائحة العالم ليصبح أكثر مرونة وابتكارًا للقيام بالمزيد من الإصلاحات والتغيير لبناء القدرة على مواجهة التحديات ومحاولة تحقيق تعافي مرن.

وتابعت: يتحدث العالم كافة عن قطاع الصحة في هذا الوقت من منظور مواجهة جائحة كورونا فقط، وذلك يعد أمرًا طبيعيًا بسبب الوباء، ولكن في الواقع مفهوم الصحة يتجاوز فكرة الوباء بشكل كبير، بل يتجاوز ذلك لتقديم خدمات رعاية صحية للجميع على كافة المستويات، بما يعزز تحقيق الهدف الثالث من أهداف التنمية المستدامة: الصحة الجيدة والرفاه.

«الصحة» و«الفردى» و«الهندسى» و«التكنولوجيا» تتصدر المشهد

شركات التأمين تدخل سباق النمو لتخطى أزمة «كوفيد-19»

رصد عدد من قيادات سوق التأمين المصرية أبرز مولدات النمو التي بزغ نجمها بعد أزمة كورونا "كوفيد-19" مثل التأمين الطبى وتأمينات الحوادث الشخصية وتسويق المنتجات التأمينية عبر البنوك، علاوة على الرهان على عودة التأمين البحرى مرة أخرى بعد عودة الأمور إلى طبيعتها واستغلال تسويق الوثائق الفردية عبر أدوات التحول الرقمى المتعددة خاصة المنصات الإلكترونية بخلاف التأمين الهندسى الذى يمثل قاطرة النمو طوال الوقت بالممتلكات وكذا الجماعى بشركات الحياة.

علما: انتعاش «البحرى» فرس الرهان

وقال حسام علما العضو المنتدب لشركة "المصرية للتأمين التكافلى" - ممتلكات ومسئوليات- إنها تراهن على ازدهار التأمين البحرى خلال العام الجارى ، لتعويض حالة الركود التى أصابت ذلك الفرع بسبب جائحة كورونا "كوفيد-19" ، والتى أثرت سلبا على حركة التجارة العالمية.

وأضاف أن الفترة المقبلة سوف تشهد طفرة في حركة التجارة العالمية خاصة نقل المواد الخام مما يؤدي إلى زيادة الطلب على التأمين البحرى لتغطية تلك البضائع المستوردة والمصدرة بين الدول، وهو ما سوف تستفيد منه سوق التأمين المصرية كذلك.

وأشار إلى أنه من ضمن فروع التأمين الواعدة التى تراهن عليها شركات التأمين لتحقيق المستهدفات في محفظة الأقساط هى التأمين الهندسى خاصة بالنسبة للمشروعات القومية الكبرى والجديدة، والتى يصل مبالغ التأمين بها لمليارات الجنيهات والتى تحتاج إلى تغطيات تأمينية أثناء فترة الإنشاء والتشغيل ضمن وثائق التأمين الهندسى وكذلك وثائق الحوادث الشخصية على العاملين وغيرها.

وأكد أن التأمين الطبى يشهد طفرة كبيرة في الطلب عليه في السوق بعد

زيادة الوعى التأمينى في المجتمع بأهمية الحصول على تأمين طبى في ظل انتشار فيروس كورونا محليا وعالميا، مما سيؤدى إلى زيادة الإقبال على شراء وثائق التأمين الطبى وزيادة حجم أقساطه في الشركات.

وأوضح أن باقى فروع التأمين مثل الحريق والحوادث الشخصية وكذلك السيارات التكميلية تشهد معدلات نمو جيدة كذلك ، وتراهن عليها شركات التأمين في زيادة معدلات النمو خلال العام الجارى بهدف تنفيذ الخطة المستهدفة في الأقساط والتوسع.

سعيد: إقبال غير مسبوق على «الطبى» والحوادث الشخصية

وقال خالد سعيد رئيس قطاع تطوير الأعمال والإنتاج والفروع في شركة "طوكيو مارين" مصر جنرال تكافل إن مولدات النمو في شركات التأمين على الممتلكات بعد جائحة "كورونا" تغيرت إلى حد ما عما قبلها وبزغ نجمها بشدة، إلى جانب تأمينات أخرى معتاد أن تكون مُدرة للأقساط التأمينية مثل التأمين التكميلي على السيارات.

وأضاف أن الطلب زاد إلى حد كبير على وثائق تأمين الحوادث الشخصية لأن بها حماية ضد العجزين الجزئى والكلى، بالإضافة إلى الوفاة وتشمل تغطية لمصروفات العلاج، علاوة على انخفاض تكلفتها حيث يتناسب

الصغيرة والمتوسطة حيث تقدم الشركة منتجا جديدا ليغطي كافة الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها هذه الشركات تحت مظلة تأمينية واحدة.

من ناحيته، قال مازن إسماعيل مدير التطوير والإنتاج بإحدى شركات التأمين على الحياة الأجنبية إن الطلب على تأمينات الحياة زاد بعد أزمة كورونا إذ ارتفع الوعي بأهمية وقيمة أن يكون هناك صمام أمان يحمي الفرد وأسرته سواء من خلال منتج تأمين طبي أو منتج تأمين على الحياة.

وأشار إلى أن شركات التأمين على الحياة لديها برامج مختلفة ومحترفة سواء على مستوى الحماية أو الحماية والاستثمار معا، لافتا إلى أن التأمين الطبي يشهد إقبالا كبيرا في المرحلة الحالية لتوفير تغطيات العمليات ومصرفيات العلاج والتي تيسر للعملاء دخول الجهات الطبية التي يحتاجونها في الظروف الاضطرارية وتتكلف مبالغ كبيرة.

وأضاف أن هناك طلبا كبيرا على التأمينات الفردية في نشاط الحياة حيث أصبح من أهم مولدات النمو وهو ما يشير إلى زيادة الوعي بصورة كبيرة عن الفترات السابقة بخلاف الجماعي المعتاد أن يُدر أقساطا تأمينية على شركات الحياة بناء على طلب المؤسسات توفير التغطية للعاملين بها حفاظا على صحتهم وقدرتهم على الإنتاج ولضمان انتمائهم وولائهم لها من ناحية أخرى.

وأكد أن نشاط الحياة بدأ يبحث جاهدا توفير تسهيلات في سداد الأقساط التأمينية على العميل بعدة طرق مختلفة أبرزها نقاش الشركة مع العميل كشريك حول القسط التأميني الذي يتناسب مع ظروفه الحالية خلال العام، علاوة على إمكانية زيادته العام التالي عند تحسن ظروفه.

واعتبر أن التأمين البنكي أحد أهم أسباب نمو التأمينات الفردية إذ أصبح من أهم محفزات النمو بشركات الحياة، بالإضافة إلى التأمين على حياة العميل طول مدة القرض الشخصي أو تأمين حياة الفرد الحاصل على تمويل عقارى.

وأوضح أن البنوك بدأت تمنح تسهيلات ائتمانية على خلفية وجود شركات التأمين على الحياة كظهير حماية لها والتي كانت مشجعا لها على خوض تجربة التوسع بشكل كبير في العديد من أنشطتها طالما أنه مؤمن عليها خاصة التأمين على حياة أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة والتي تشهد إقبالا غير مسبوق حاليا من كافة القطاعات بالدولة.

وتابع إن توجه شركات الحياة للتعاقد مع شركات السداد الإلكتروني وتوجيه عملائها لاستخدام مثل هذه الوسائل سيعزز قدرة الشركات على توفير سيولة مالية تستطيع من خلالها الوفاء بالتزاماتها.

وأكد أن شركات الحياة حاليا تستعد لاختراق الصعيد لكونه فرصة ذهبية يجب اقتناصها على المديين المتوسط والبعيد لنشاط الأشخاص وتكوين الأموال في السوق المصرية في حالة توفير البرامج الفعلية التي تلبي احتياجاتهم وتتناسب مع طبيعة البيئة في الوجه القبلي والأنشطة التي يعملون بها.

المصدر: المال

قسطها مع محدودى الدخل وشرائح أخرى كثيرة.

وأشار إلى أن وثيقة تأمين الحوادث الشخصية توفر التغطية التأمينية للفرد صاحب الوثيقة وفي حالة طلبه لتغطية الأسرة يتم إضافتهم مع رفع القسط التأميني لتشملهم الحماية، لافتا إلى أن أبرز مزاياها هو توفير مبلغ مالى للأسرة عند تحقق الخطر يعوضها إلى حد كبير عما حدث لعائلها.

وأوضح أن هناك طلبا على وثائق التأمين التي تغطي خطر نقل النقدية وخيانة الأمانة- نقدية أو عينية - خاصة في ظل الظروف الحالية واحتمالية حدوث اختلاس أو تبديد للعهد في ظل الظروف الاقتصادية العصبية بعد مرور عام على أزمة "كورونا" وذلك لحماية المشروعات من الإفلاس أو التهديد بالعسر المالى، بالإضافة إلى وجود تغطيات لخطر الاختطاف أو الفدية الذى يتزايد في مثل هذه الظروف.

ولفت إلى أن التأمين الطبي منذ الموجة الأولى من جائحة "كورونا" عليه طلب كبير بالرغم من عدم وجود تغطية للوباء في بداية الأزمة إلا أن الجمهور تنبه لأهميته وضرورة وجود تغطية للأسرة، علاوة على طلب الكثير من المؤسسات والأفراد وهو الآن في مصاف الفروع التي تولد نمو للأقساط بشركات التأمين.

وتابع إن هناك طلب على تغطية المشروعات المتوسطة والصغيرة مثل العيادات والمكاتب الاستشارية والمحال التجارية والمطاعم وصالات الرياضة والتي تصل حدود تغطيتها حتى سقف 25 مليون جنيه.

محمد حسن: استثمار نجاح سوق الأفراد عبر المنصات الإلكترونية

ومن جهته، أكد محمد حسن رئيس قطاع تطوير الأعمال وقنوات التوزيع في شركة "ثروة للتأمين" - إحدى شركات مجموعة ثروة كابيتال للاستثمار- أنه بعد النجاحات التي استطاعت شركته تحقيقها منذ بدء نشاطها في السوق المصرية وضعت خطة تسويقية للعام الحالى تهدف إلى معدل نمو قدره 50% مقارنة مع عام 2020.

وأضاف أن مولدات النمو التي تراهن عليها شركته لتحقيق هذا النمو تقوم على عدة محاور إستراتيجية من أهمها؛ استثمار نجاح الشركة في سوق تأمينات الأفراد بأنواعها المختلفة كحجر أساس لتفرد الشركة في هذا القطاع، كواحدة من أولى الشركات التي تعمل حاليا لمواكبة الأسواق العالمية لبيع منتجات تأمينات الأفراد عبر المنصات الإلكترونية المختلفة.

وأشار إلى تنوع محفظة الشركة بزيادة حجم أعمالها في القطاع التجارى والصناعى، حيث قامت الشركة بزيادة طاقتها الاستيعابية مع واحد من أكبر معيذى التأمين بالعالم حتى تتمكن من المنافسة على تقديم حلول تأمينية متكاملة لهذا القطاع المهم بمصر في تأمين الممتلكات والهندسى والتأمين البحرى.

وأوضح أن شركته سوف تقدم منتجات جديدة للسوق المصرى تتواءم مع التقدم الاقتصادى الذى تمر به مصر الآن، وزيادة الاهتمام بالشركات

Arab Insurance

Morocco

Digitalisation de l'assurance : les opportunités créées par la crise et les risques de la vente à distance

L'accélération de la digitalisation dans le domaine de l'assurance suite à la crise a créé plusieurs opportunités de développement pour ce secteur. Mais de nouveaux défis ont émergés, nécessitant une adaptation de la réglementation, d'après des experts intervenants lors de la 7ème édition du Rendez-vous de l'assurance.

Cet évènement, organisée par la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance (FMSAR), s'est tenu du 31 mars au 1er avril, sous le thème : « Inclusion en assurance & résilience aux pandémies ».

La crise de la Covid a accéléré le processus de digitalisation dans le domaine de l'assurance, à l'image de plusieurs secteurs.

Intervenant lors d'un panel intitulé « le digital pour améliorer l'inclusion et dépasser les contraintes de la Covid », Laurent Jourdan, Directeur des partenariats

Groupe Société Générale Assurances France a observé : « Les clients sont à l'aise avec la banque en ligne. Ils ont demandé des services sur internet. 10% de nos opérations ont été effectuées entièrement en ligne, sans interaction, via téléphone ce taux tourne autour de 30 à 40%. Nous n'opposons pas le digital et le physique. Il s'avère que lorsque nous combinons les deux, nous avons plus de transformation et nous avons 3 à 4 fois la conformité recherchée ».

« Au Maroc, les applications sur Smartphones, notamment avec les accessoires de téléphonie, semblent être la meilleure manière pour permettre à ce mix d'atteindre une plus grande tranche de la population sans discrimination pour tendre vers l'inclusion. Et surtout pour atteindre, plus particulièrement, les personnes qui ne sont pas bancarisées et qui ne passent pas par des courtiers. Ces personnes veulent avoir accès à des services personnalisés sur le téléphone », ajoute-il.

Pour sa part, Philippe Vial, Directeur Général de La Marocaine Vie, estime que « la crise nous a ouvert la voie et nous a donné une grande opportunité pour tester le comportement du consommateur. A la Marocaine Vie, nous avons observé que nos clients ont réagi différemment à l'ouverture du service courriel d'urgence pendant la période du début de la crise ».

Mais, l'engouement pour les services digitalisés des assurances dépend du client et de la nature de la transaction.

Une transformation complète n'est pas envisageable

Pour le moment, une transformation digitale complète du secteur ne peut pas être envisageable. Il faut d'abord que le cadre réglementaire évolue et soit complété. « On ne peut pas parler de transformation digitale complète parce qu'il y a toujours des contraintes de la part du régulateur et cela va dépendre des pays également. Le régulateur du secteur des assurances doit travailler avec la fédération ou l'association des assurances, pour le cas du Maroc, pour s'assurer qu'il y a la capacité d'effectuer des transactions en ligne, ce qui n'est actuellement pas le cas au Maroc », d'après Philippe Vial.

« Mais il y a un grand potentiel pour que ça soit fait. Après que le capital confiance soit installé, nous pouvons développer des transactions en ligne spécifiques pour l'après-vente », estime-t-il.

La digitalisation n'est pas suffisante pour l'inclusion en assurance

Certes, la digitalisation du secteur peut constituer un coup de pouce pour l'inclusion, mais elle n'est pas suffisante. Il faut développer des produits faciles

et personnalisables, d'après le DG de La Marocaine Vie. « Avec la crise et la pandémie, les clients se sont mis à la recherche d'assurance basée sur l'usage. S'ils ne peuvent pas utiliser leur véhicule pour partir par exemple au travail, ils veulent donc payer une prime en fonction de la fréquence d'utilisation du véhicule ».

Sur le même registre, James Kent, Président Directeur Général chez le groupe Willis Re, trouve que « les clients paieront une prime d'assurance s'ils trouvent de la valeur. Cela peut être réalisé à travers des produits personnalisés. La technologie viendra combler le fossé qui manquait. Elle permet de forer plus profondément et créer des produits customisés sur la base des besoins des clients. De plus, moins les transactions des assurances seront manuelles moins il y aura de coût. La digitalisation implique une baisse des prix ».

Les risques de la vente à distance dans l'assurance

Lors d'un 2ème panel, intitulé « La vente à distance : ce que la pandémie nous a appris », les risques de la vente à distance dans l'assurance ont été soulignés.

Lionel Corre, Sous Directeur des assurances chez la Direction Générale du Trésor en France trouve qu'« il faut une adaptation des professionnels et le cas échéant de la réglementation pour éviter toute complication en matières de protection des consommateurs. Ce principe est basique. Il faut que les consommateurs arrivent à comprendre les produits avec clarté pour qu'ils puissent effectuer leur choix en pleine conscience ».

Ainsi, « la réglementation doit s'adapter en continue à cette transformation. Il faut faire en sorte que la réglementation ne laisse pas de la place aux abus et aux fraudes. Il faut donc trouver un équilibre entre la liberté contractuelle et la protection de la partie faible, en l'occurrence le consommateur dans ce cas de figure », estime-t-il.

« En pratique, on se retrouve face à une vente qui n'est pas professionnelle parce qu'on ne s'est pas adapté à ce mode de vente. Malheureusement la vente à distance peut faciliter des schémas d'escroquerie d'une manière efficace », déplore-t-il.

Plus précisément, les problèmes de ce mode de vente touchent principalement deux éléments : l'information contractuelle et le consentement, d'après Lionel Corre.

« Dans quelle mesure l'information précontractuelle et contractuelle est effectivement remise aux clients dans les bonnes conditions et dans quel mesure on a vraiment un consentement bien éclairé ? L'assurance est un produit complexe. Du coup, se préoccuper de la question du consentement est un vrai sujet (...) La réglementation doit vraiment s'adapter rapidement », insiste-t-il.

Source: Medias24

Paiement mobile, micro-assurance... Les recommandations phares du Conseil national d'inclusion financière

Lors de sa seconde réunion, le Conseil National d'Inclusion financière a donné ses recommandations pour améliorer la situation des populations cibles. Cela passera notamment par le développement des travaux sur le Paiement Mobile et le développement des canaux de distribution de l'assurance inclusive au profit des TPE.

Le 7 avril, le Conseil National d'Inclusion Financière a tenu sa seconde réunion sous la présidence du ministre des Finances, Mohammed Benchaaboun.

Le Conseil National d'Inclusion Financière a tenu le 7 avril 2021 sa deuxième réunion, sous la présidence de Monsieur Mohammed Benchaaboun, au siège du Ministère de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration à Rabat.

Le conseil a rappelé l'importance de l'inclusion financière notamment grâce à ses effets directs et tangibles en matière d'amélioration des conditions de vies économiques et sociales sur les populations cible.

Cette deuxième réunion a été l'occasion pour le conseil de recommander la poursuite et le développement de différents chantiers dont deux structurants. Premièrement, le Conseil pointe le développement de « nouveaux canaux de distribution de l'assurance inclusive ». Aussi, le conseil, a incité les entreprises d'assurances à proposer des offres de micro-assurance au profit des TPE opérant notamment dans les secteurs du commerce et de l'artisanat.

Un constat qui avait été partagé par Bank Al Maghrib



dans son premier bilan d'étape sur l'inclusion financière en novembre dernier. Au sujet de l'assurance inclusive, BAM mettait en avant trois mesures dont l'objectif à terme sera le déploiement de ces offres dans le milieu agricole et pour les TPE.

- Adapter l'offre du secteur en exploitant les possibilités offertes par les canaux et la réglementation actuelle
- Revoir la réglementation pour introduire le concept de la micro-assurance,
- Stimuler la demande à travers une sensibilisation accrue des populations

Le conseil a également évoqué la nécessité de poursuivre les travaux sur le chantier du paiement mobile. Il a d'ailleurs recommandé d'en faire « un vecteur central de l'inclusion financière dans les prochaines années en accélérant particulièrement l'adhésion des commerçants et des agents de proximité ». En ce sens, le conseil a rappelé l'adoption dans le cadre de la loi de finances rectificative 2020 d'un abattement de 100% sur le chiffre d'affaires réalisé par mobile paiement des petits commerçants.

Source: Medias24

In the Spotlight

بهدف تعزيز نمو القطاع التكافلي في المملكة

BIBF يصدر كتاب في التأمين الإسلامي بشراكة استراتيجية مع مجموعة الخليج للتأمين «GIG»

والتشغيلية»، وسيشكل مصدراً لمواد تعليمية قيّمة ومعلومات لا غنى عنها حول مختلف التقنيات والجوانب التشغيلية لمعاملات التكافل في المنطقة والعالم.

وقد تم تسليم النسخة الأولى من الكتاب في مقر الشركة البحرينية الكويتية للتأمين - الخليج للتأمين (البحرين) من قبل المدير العام للمعهد، الدكتور أحمد الشيخ، والرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين - الخليج للتأمين (البحرين) الدكتور عبد الله سلطان، والرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية الخليج للتأمين (البحرين التكافل)، السيد عصام الأنصاري.

وقال المدير العام لمعهد «BIBF» الدكتور أحمد الشيخ: "شهدت



ضمن سعيها الدائم والتزامها بتنمية الثروة البشرية في قطاع التأمين وإثراء المكتبة التأمينية بمرجع متخصص وشامل في مجال التأمين، أعلن معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF) إصدار كتاب في التأمين الإسلامي (التكافل) بشراكة استراتيجية مع مجموعة الخليج للتأمين (GIG) - المتمثلة بشركاتها الثلاث الرائدة: الخليج للتأمين (الكويت)، والشركة البحرينية الكويتية للتأمين - الخليج للتأمين (البحرين)، وشركة التكافل الدولية - الخليج للتأمين (البحرين تكافل).

وبهدف تعزيز نمو قطاع التكافل في البحرين، سيكون الكتاب بمثابة مرجعاً شاملاً للتكافل وعملياته تحت عنوان «التكافل: الجوانب الفنية

ملتزمين بمسؤوليتنا نحو المجتمع الذي نعمل فيه ونسعى دائماً لنشر الوعي التأميني التكافلي وتبنيها لمثل هذه المساهمة الفكرية في رفد المكتبة التكافلية وتعزيز المدارك العلمية الخاصة بصناعة التكافل الأمر الذي يمثل رؤيتنا والتزامنا بمبادئ الخدمة والنزاهة والاحترافية والتي تعد جوهر قدرتنا على النجاح وتحقيق تطلعات عملائنا“.

والجدير بالذكر أن معهد BIBF سيقوم بنشر الكتاب عالمياً، وسيتم استخدامه كمرجع دراسي رئيس لإحدى الوحدات الأربع لشهادة «BIBF» - محترف التأمين الإسلامي المعتمد (CIIP). وتعد هذه شهادة احترافية معتمدة في التأمين الإسلامي (التكافل) من قبل معهد «BIBF»، بالاستعانة بخبرات طاقمها التدريبي المحترف في التأمين الإسلامي.

ويعتبر معهد «BIBF» الرائد عالمياً في تدريب قطاعي التأمين والتمويل الإسلامي، وذلك بتقديمه شهادات احترافية للنهوض بالقطاعين في المملكة والمنطقة، كما يتمتع المعهد ببصمة عالمية، حيث يوفر التدريب في أكثر من 64 دولة حول العالم.

المصدر: البلاد

المملكة في السنوات القليلة الماضية، نمواً متسارعاً في قطاع التأمين الإسلامي (التكافل)، إذ تعتبر من أوائل الدول التي قامت بتطبيق أفضل المعايير الرقابية وسن القوانين ولوائح التكافل اللازمة. وبذلك، سيساهم هذا الكتاب في تعزيز مكانة المملكة كمركز عالمي للتميز في التأمين الإسلامي من الناحية التقنية والتشغيلية“.

كما صرح الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين - الخليج للتأمين (البحرين)، الدكتور عبدالله سلطان، “يعد هذا الدعم شهادة على قيادة مجموعة الخليج للتأمين في سوق التأمين بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ليس فقط من حيث الحجم وإنما من حيث المساهمة في التطوير الفكري للقطاع ككل. وأضاف: “نفخر بالتعاون مع معهد «BIBF» كمؤسسة تعليمية رائدة في مجال التدريب على التأمين في المنطقة، ونتطلع إلى استفادة المتدربين من هذا الكتاب“.

ومن جانبه قال السيد عصام الأنصاري، الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية - الخليج للتأمين (البحرين تكافل): “إننا في التكافل الدولية

Companies News

«سوليدرتي»: إنهاء إجراءات العناية الواجبة لاستحواذ «تآزر» نهاية أبريل

بين شركتي سوليدرتي البحرين وتآزر للتأمين بنهاية العام الجاري 2021. وعيّنت شركة سوليدرتي في مطلع ديسمبر الماضي 2020 «كي بي إم جي فخر» كمستشار مالي، و«حسن رضي ومشاركوه» كمستشار قانوني، بالإضافة إلى تعيين «Lux actuaries & consultants FZCO» كمستشار اكتواري لتولي مهام إجراءات العناية الواجبة على عملية الدمج المقترح مع شركة تآزر.

وتعول شركة سوليدرتي البحرين على زيادة حصتها السوقية في سوق البحرين بعد استحواذها على شركة الأهلية للتأمين في نهاية العام 2017، والتي رفعت من ملاءتها المالية وحجم السيولة وعوائد الاستثمار، وحسنت من عوائد الاكتتاب وربحية الشركة.

المصدر: الأيام

مملكة البحرين: ذكرت شركة سوليدرتي البحرين - المدرجة في بورصة البحرين - أن إجراءات العناية الواجبة ضمن عملية الدمج المقترح مع شركة تآزر للتأمين لا تزال قائمة ومن المتوقع الانتهاء منها بنهاية أبريل الجاري 2021.

وتعتبر إجراءات العناية الواجبة مرحلة تقييمية للشركة المستهدفة لعملية الاستحواذ وتساهم بشكل كبير في اتخاذ القرارات لتعزيز كمية ونوعية المعلومات المتاحة لصانعي القرار وضمان استخدام هذه المعلومات بشكل منهجي حول التكاليف والفوائد والمخاطر من عملية الاستحواذ.

وكان الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي البحرين، جواد محمد توقع - في لقاء مع «الأيام الاقتصادي» - استكمال إجراءات عملية الاندماج

المركزي السعودي يوافق على زيادة رأسمال “ثشب العربية” 50 %

وأشارت إلى أن الزيادة ستتم من خلال رسملة مبلغ 100 مليون ريال من حساب الأرباح المبقاة.

ويكون تاريخ الأحقية للمساهمين المالكين للأسهم بنهاية تداول يوم الجمعية العامة للشركة، والذي سيتم تحديده لاحقاً، والمقيدون في سجل مساهمي الشركة لدى مركز الإيداع في نهاية ثاني يوم تداول يلي تاريخ انعقاد الجمعية.

تعتبر المنحة مشروطة بأخذ موافقة الجهات الرسمية والجمعية العامة غير العادية على الزيادة في رأس المال وعدد الأسهم الممنوحة.

المصدر: العربية

المملكة العربية السعودية: أعلنت شركة ثشب العربية للتأمين التعاوني “ثشب العربية”، اليوم الأربعاء، عن حصولها على موافقة البنك المركزي السعودي على زيادة رأس مال الشركة عن طريق منح أسهم.

وتسعى الشركة إلى زيادة رأس مال الشركة عن طريق رسملة جزء من الأرباح المبقاة وذلك بمنح سهم واحد لكل سهمين، ليصبح رأس المال بعد الزيادة 300 مليون ريال، بدلاً من 200 مليون ريال، بنسبة زيادة 50%.

ويصبح عدد الأسهم بعد الزيادة 30 مليون سهم بدلاً من 20 مليون سهم. وأوضحت “ثشب العربية” في بيان سابق، أن سبب الزيادة يتمثل في تعزيز موارد الشركة مما يساهم في تحقيق معدلات نمو جيدة خلال الأعوام القادمة.

Disclaimer:

The opinions expressed in the articles doesn't reflect GAIF positions; the statistics are the sole responsibility of the articles authors

تنبيه: المقالات تعبر عن آراء كتّابها وليس عن رأي الاتحاد العام العربي للتأمين والإحصائيات على مسؤولية المصادر