

النشرة الإلكترونية GAIF E-Newsletter

الراعي الحصري



Exclusive Sponsor

نشرة دورية أسبوعية تصدر عن الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين

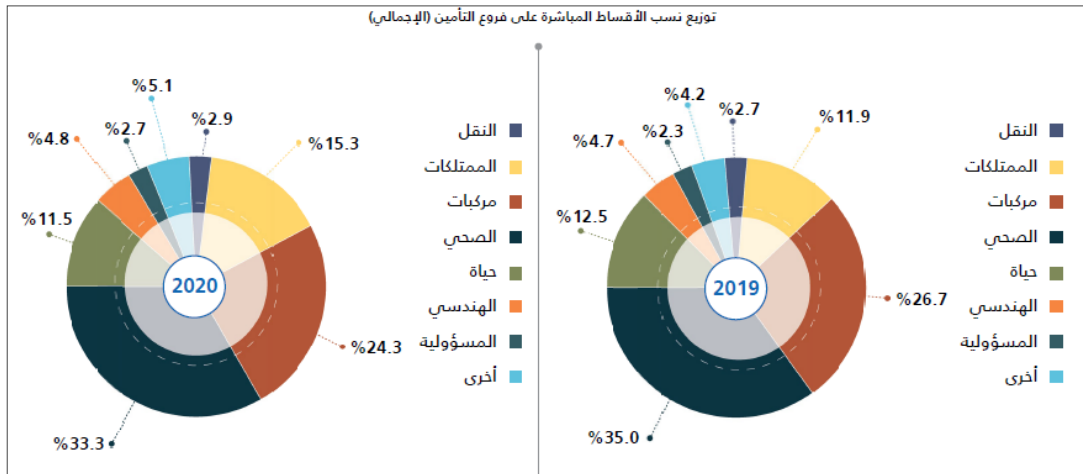
تنبيه: المقالات تعبر عن آراء كتّابها وليس عن رأي الإتحاد العام العربي للتأمين والإحصائيات على مسؤولية المصادر.

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

Markets' Reports

الهيئة العامة لسوق المال

إصدار التقرير السنوي لعام 2020 ومؤشرات سوق التأمين العمانية للعام 2019-2020



أصدرت الهيئة العامة لسوق المال بسلطنة عمان [تقريرها السنوي لعام 2020 ومؤشرات سوق التأمين 2019-2020](#)؛

حيث أظهرت التقارير الصادره عن الهيئة، إنخفاض إجمالي الأقساط المباشرة لدى شركات التأمين العاملة في السلطنة بنسبة 4.3 % في عام 2020 م لتصل إلى 465.895 مليون ريال مقارنة في العام 2019 م، حيث يلاحظ إنخفاض إجمالي الأقساط المباشرة لفرع التأمين العام بنسبة 3.2 % لتصل إلى 412.143 مليون ريال

في العام 2020 م مقارنة ب 425.880 مليون ريال في العام 2019. كما صاحب ذلك إنخفاض في إجمالي الأقساط المباشرة لفرع التأمين على الحياة بنسبة 11.4 % لتصل إلى 53.752 مليون ريال في العام 2020 م مقارنة ب 60.702 مليون ريال في العام 2019 م.

هذا وقد مثل فرع التأمين الصحي النسبة الأعلى من إجمالي الأقساط المباشرة لشركات التأمين الوطنية بما يقارب ال 36 % من إجمالي الأقساط المباشرة، تلى ذلك فرع تأمين المركبات بنسبة 25 % وهي نسبة منخفضة عما كانت عليه في العام 2019 م والتي كانت حوالي 28 %.

كما انخفضت التعويضات العامة المدفوعة من قبل شركات التأمين في العام 2020 م بنسبة 10.8 % مقارنة بالعام 2019 م حيث بلغ إجمالي التعويضات المدفوعة من شركات التأمين حوالي 289.601 مليون ريال في العام 2020 م مقارنة ب 324.570 مليون ريال في العام 2019 م.

بينما إرتفع إجمالي الأقساط المباشرة لشركات التأمين التكافلي العاملة في السلطنة بنسبة 1.1 % لتصل إلى حوالي 64.848 مليون ريال في العام 2020 م مقارنة ب 64.167 مليون ريال في العام 2019 م والذي يمثل ما نسبته 14 % تقريباً من إجمالي الأقساط المباشرة لشركات التأمين، حيث يلاحظ إنخفاض إجمالي الأقساط المباشرة لشركات التأمين التكافلي لفرع التأمين العام لتصل إلى 52.690 مليون ريال في عام 2020 م مقارنة ب 54.717 مليون ريال في عام 2019 م وتشكل نسبة التأمين التكافلي حوالي 13 % من إجمالي التأمين العام لكافة شركات القطاع،

كما يلاحظ إرتفاع إجمالي الأقساط المباشرة لشركات التأمين التكافلي لفرع التأمين العائلي بنسبة 28.7 % لتصل إلى 12.158 مليون ريال في العام 2020 م مقارنة ب 9.450 مليون ريال في العام 2019 م وتشكل نسبة التأمين التكافلي العائلي حوالي 23 % من إجمالي تأمين الحياة لكافة الشركات في القطاع.

هذا وقد بلغ إجمالي صافي أرباح شركات التأمين حوالي 48.539 مليون ريال في عام 2020 م مقارنة ب 35.921 مليون ريال في عام 2019 م أي بإرتفاع نسبته 35 %، حيث بلغت أرباح شركات التأمين الوطنية حوالي 33.601 مليون ريال في عام 2020 م مقارنة ب 27.293 مليون ريال في عام 2019 م وبارتفاع بنسبة وقدرها 23 %، كما بلغت أرباح شركات التأمين الأجنبية حوالي 14.938 مليون ريال في عام 2020 م مقارنة ب 8.628 مليون ريال في عام 2019 م أي بإرتفاع نسبته 73 %.

ومن الجدير بالذكر، انه قد بلغت نسبة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي للسلطنة حوالي 1.87 %

المصدر: الهيئة العامة لسوق المال

World Insurance & COVID-19

SONAR 2021: New emerging risk insights

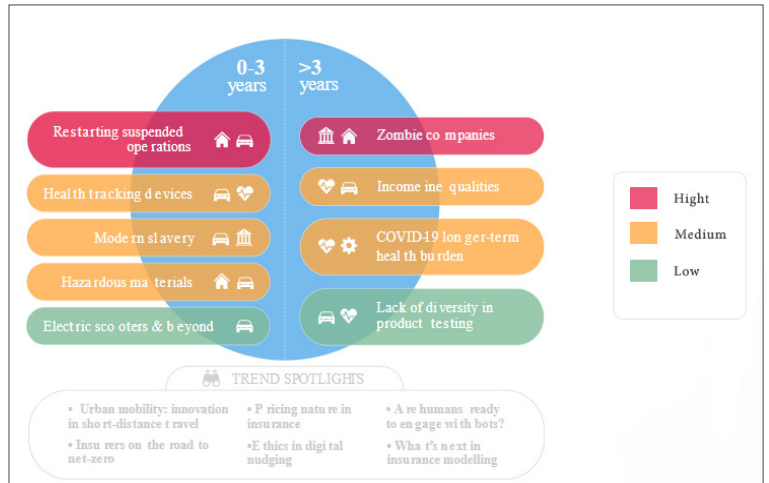
While the COVID-19 crisis dominates the risk landscape, other emerging risks and trends arise from developments in human-machine interaction, connected infrastructures, and ethics and sustainability.

Emerging risk themes and trend spotlights

This year’s SONAR report addresses the long-term effects of the COVID-19 pandemic as well as a range of emerging risks and trends for the re/insurance industry. On climate change, we examine the risks around efforts in the insurance business to advance decarbonisation and net-zero emissions. We look at threats related to increasing human-machine interactions, including potential faulty health advice from wearables, the ethics of digital nudging, and innovations in urban mobility.

The COVID-19 crisis will leave its mark for years to come. We don’t yet know the severity of the long-term health effects from COVID-19. During the pandemic, cancer screenings, surgeries and treatment were postponed which could result in higher death rates in the future. Economically, the pandemic widened income inequalities, hurting the middle class which struggles with higher unemployment and lower incomes.

COVID-19 also shaped the top two emerging risks this year. An immediate danger are mothballed facilities.



Missed inspections and delayed maintenance increase the risk of larger accidents as operations resume at oil refineries, chemical plants, mines or power plants. The second big threat are “zombie” companies, which are unviable firms that stayed afloat thanks to COVID-19 support but may go bankrupt once pandemic relief ends.

To get the publication, please click [here](#)

Source: Swiss Re

Top 20 insurance broking groups sweep up 52% of world broking revenue

The world’s top 20 insurance broking groups accounted for just over a half of global insurance broking revenues in 2020, according to rankings and analyses released yesterday by Insuramora, a provider of marketing services and related consultancy with a primary focus on the insurance sector.

The rankings indicate that the world’s top 20 broking groups as measured by total insurance broking revenues in 2020 accounted for a combined 52.3% of fees and commissions earned (and the top 250 groups for 78%).

The value of the worldwide market for insurance broking in terms of fees and commissions earned was \$117.7bn in 2020. The breakdown for this is:

- \$55.1bn - to commercial P&C (non-life) insurance retail broking,
- \$11.2bn - private P&C (non-life) insurance retail broking,
- \$37.6bn - employee benefits plus life and health insurance retail broking,

- \$5.3bn - reinsurance broking, and
- \$8.4bn - wholesale insurance broking.

(Note: The data omit tied agency and MGA activity among other elements.)

COVID-19 impact

The analyses show that the global pandemic had much less of an impact on insurance broking groups than it did on enterprises in some other industries, Insuramora says. Discounting inflation, growth in global broking revenues during the year is thought likely by Insuramora to have been between around 3% and 5% with reinsurance and wholesale insurance broking plus both commercial and private P&C insurance retail broking tending to fare better than broking and administration of employee benefits.

M&A

A further feature of 2020 was the acceleration in M&A activity among broking groups; the pandemic had the effect of encouraging such activity rather than diminishing it with many hundreds of transactions concluded globally. Furthermore, among the top 250 broking groups at the end of 2020, a significant number were in the process of merging with or being acquired by rivals via deals expected to conclude in 2021.

In addition to the proposed merger of Aon with Willis Towers Watson, other major acquisitions already completed or poised to conclude during 2021 as of the date of the report include the following:

- A-Plan Group by Howden Group Holdings;
- ASCOMA by Chedid Capital;
- Be Wiser by Ardonagh Group; the insurance broking interests of BGC Partners by Ardonagh Group;
- Bollington Wilson Group by Arthur J. Gallagher;
- Brightside by Markerstudy;
- Confie by Alliant;
- PayneWest Insurance by Marsh & McLennan;
- Voogd & Voogd by Heilbron Groep;
- Wirtschafts-Assekuranz Gruppe by MRH Trowe; and
- Worldwide Facilities by Amwins.

Networks

Meanwhile, and noting that these data points do not count international broker networks as consolidated groups, the equivalent percentages for the top 20 groups in each of commercial P&C insurance retail broking, private P&C insurance retail broking and employee benefits plus life and health insurance retail

broking were a respective 58%, 37.2% and 54.9%.

In alphabetical order, Arthur J. Gallagher, Aon, Marsh & McLennan and Willis Towers Watson are the four largest groups in commercial P&C insurance retail broking and employee benefits plus life and health insurance retail broking, and are also four of the five largest in reinsurance broking.

However, Amwins, Ryan Specialty Group and Truist Insurance Holdings are among the foremost competitors in wholesale insurance broking with Confie (in the process of merging with Alliant) followed by HUB and AA Insurance Services likely to be the top three in private P&C insurance retail broking.

Definition of insurance broking revenues

According to Insuramore, insurance broking revenues are defined as fees and commissions earned from any kind of insurance (or reinsurance) wherein the intermediary (brokerage / independent agency) acts in an advisory capacity for its customers and places risks with all or a broad range of carriers / underwriters in the relevant market either directly (on a retail basis) or indirectly via other intermediaries (on a wholesale basis). Fees earned from alternative risk transfer (ART) activity such as the placement of risks with a captive carrier / underwriter, risk retention group (RRG) or insurance pool, or into an insurance-related security, are also classified here as insurance broking revenues, as are fees intrinsically related to core broking activity such as those earned from safety / risk / crisis management consulting, claims advocacy / claims management, premium finance, employee benefits / health / pensions / wellness consulting, associated data / actuarial analytics etc.

Source: Asia Insurance Review

WTW: Global insurance industry faces IFRS 17 costs estimated at US\$15 to US\$20 billion

As the January 2023 transition date approaches, over 300 insurers reveal their top challenges in this comprehensive study by Willis Towers Watson

The total cost faced by the global insurance industry to implement IFRS 17 is estimated to be US\$15-20bn, according to a new worldwide survey by Willis Towers Watson.

Kamran Foroughi, Global IFRS 17 Advisory Leader at Willis Towers Watson, said: "This is an extraordinary figure that will naturally lead to many questions from boards and investors.

"For many, significant improvements will also be required in business processes and finance operations

to deliver IFRS 17 efficiently and link with other metrics. With smart investment and the right people, an insurer's IFRS 17 programme has the potential to help deliver long-term annual savings to show against the daunting up-front costs."

The Willis Towers Watson study polled 312 insurers from 50 countries and is believed to be the most comprehensive IFRS 17 survey to date. Estimated costs vary significantly by insurer size. The overall global industry estimate of the cumulative cost of

delivering IFRS 17 is US\$15-20bn, with the average programme cost for the 24 largest multinationals being US\$175-200m each, and US\$20m each for the remaining 288 insurers.

In addition to providing insurers with the opportunity to benchmark their programmes against the efforts of industry peers and insurance companies around the world, the survey also revealed the top challenges insurers expect to face in order to successfully implement IFRS 17, principally relating to people, data, systems and processes.

Other key findings include:

- Over 10,000 Full Time Equivalent employees will be required to deliver IFRS 17. This presents major challenges for insurers' recruitment and retention strategies, both within and beyond their IFRS 17 programmes.
- Only 52% of survey respondents believe that IFRS 17 earnings / equity will be slightly or much more helpful than current GAAP earnings / equity, and 54% believe that the need for non-GAAP reporting will either slightly or significantly increase.
- Only 6% of companies in 2020 had a good understanding of the business implications of IFRS 17 – this has now improved to 17%. Insurers believe that the impact on a majority of KPIs is likely to be small. KPIs which are believed to be affected are related to measuring profit, new business and return on capital/equity.
- Large multinationals have made more progress on a scale from 0 to 5 (average: 3.5) than the remaining

insurers (average: 2.6), with progress highest in EMEA (average: 2.9) and lowest in APAC (average: 2.4). Nevertheless, much work remains and companies need to consider how best to ensure benefits of the IFRS 17 programme.

Since Willis Towers Watson's last survey in June 2020, clear progress has been made in areas such as data and IT workstreams, although setting up a robust process designed to comply with tight reporting schedules remains a challenge. The survey also reveals little progress made in dry runs, disclosures and automation. Yet, given the lack of qualified resources, Willis Towers Watson predicts process automation will be critical to the successful implementation of IFRS 17.

Kamran Foroughi said: "Strong doubts evidently remain about whether IFRS 17 will lead to a more useful metric than current GAAP/IFRS standards. This is particularly true in more mature markets, where we do not see an improved KPI benefit commensurate with the costs, and insurers are actively planning new supplementary reporting to help explain business performance.

"If insurers are to unlock value from IFRS 17 they should be aiming for significant business process improvements including automation, efficiency and auditability 'out of the box'. This will save time and money, allowing experts to be deployed on higher value tasks and enabling insurers' reporting functions to do more, faster and with less. Regulation can be a spur to drive performance, if the conditions are right."

Source: Global Reinsurance

AXA shows pandemic BI impacts continue, with EUR300m settlement

français 

This morning, global insurance company AXA has shown that business interruption impacts from the COVID-19 pandemic continue to be felt, with the company announcing a EUR 300 million settlement offer for French restaurants.

Calling it an "amicable solution", AXA France said that it is "offering a clear financial solution to the 15,000 restaurant owners who hold its "standard policy" with extended coverage for business interruption losses linked to administrative closure."

A "fixed and definitive lump-sum payment" will be offered to AXA France's restaurant clients, with this proposed settlement intended cover an amount equal to 15% of the turnover of catering activity over pandemic lockdown periods that affected the French restaurant industry.

AXA France will offer this settlement to clients from 21 June until 30 September 2021 and the clients need

to liaise with their AXA contact to apply for it.

Patrick Cohen, CEO of AXA France explained, "AXA has played its role and acted in a responsible manner during the pandemic, supporting hundreds of thousands of customers, and making a significant contribution to the financing of the economic recovery. We regret the misunderstandings with some of our restaurant clients, especially given this sector was particularly hard hit during the sanitary crisis.

"As restaurants are finally allowed to welcome their customers again, we are taking this initiative so that everyone can look to the future and focus on the restart of economic activity. Such a large initiative is

unprecedented for AXA France. It will be implemented throughout the country by our 3,000 tied agents and all our distribution partners with the support of our teams.”

AXA France does not believe the insurance contracts this settlement will apply to actually covered administrative closures, a fact it says was recognised by the Bordeaux Court of Appeal this week.

Despite that, the insurer said that it hopes this, “amicable solution aims to allow everyone to look to the future.”

So AXA is offering to settle with the restaurant industry in France, providing some funds to help restaurateurs to recover from the costs of the pandemic related lockdowns and business interruption they suffered due to COVID-19.

It shows that business interruption claims are still flowing through the global insurance and reinsurance market and that this kind of settlement may be seen elsewhere around the globe, lifting the ultimate cost of pandemic shutdowns for the sector.

AXA Group explained that the EUR 300 million of settlement costs are gross of tax but before accounting for any reinsurance related benefits or recoveries.

The company has not made it clear whether it

anticipates being able to make any claims against its reinsurance program for these additional costs.

However, AXA did say that the “cost of the settlements, net of tax and after reinsurance, will be offset due to favourable claims frequency developments in France and Europe caused by Covid-19, which might suggest the company does feel its reinsurance could support these costs for the non-damage business interruption settlement.

AXA clearly feels that it doesn’t need to increase its EUR 1.5 billion of reserves for claims from the COVID-19 pandemic.

The question is whether reinsurance capital is going to support this settlement, which could have the potential to see some reinsurers avoid paying as AXA maintains the policies did not cover the pandemic shutdowns?

Another question this raises is how long is the non-damage business interruption tail related to the pandemic?

With legal action continuing in the US and also Europe, there is the potential for additional claims to be honoured, or settlements to be agreed, with potential ramifications for reinsurance capital, including any exposed ILS funds.

Source: Artemis

Data is the biggest barrier when addressing climate risk: WTW

According to a new survey by Willis Towers Watson (WTW), the availability of data is the biggest test firms expect to face over the next five years in order to address climate risk.

The survey was created to gain insights on progress made to assess and manage the impact of climate risk on their business.

80% of respondents reporting data as their top concern in the transition to a Net Zero economy, with difficulty in making quantitative assessments (75%) and insufficient expertise in the actions required (62%) also being revealed as major challenges.

The results showed that only some of the organisations that took part in the survey expect the level of risk associated with climate change to diminish, with 40% of respondents predicting today’s level of risk facing their business will escalate over time.

The reinsurance broker explained that the pace of change is far behind what is needed in order to keep global temperatures from exceeding 1.5°C of pre-industrial levels, the respondents explained that implementing a strategy to achieve Net Zero is the most common challenge to making this commitment (43%), followed by a lack of tools or data (32%).

In addition to future climate-related challenges facing the financial sector over the next five years, the survey looked at issues senior decision makers are having to deal with right now.

Respondents cited transition (75%), reputational (63%) and social responsibility (57%) risks their organisations are prioritising today in order to bridge the gap and achieve Net Zero emissions.

Rowan Douglas, Head of Willis Towers Watson’s Climate and Resilience Hub, commented: “Future climate risks are unprecedented and systemic, and the magnitude of the challenge is so huge and the moment so late that every lever is being explored to turn economies to meet the Paris targets.

“While the financial sector is well placed to take a lead, climate-related risk not only needs to be integrated into day-to-day risk management but also to steer the whole economic transition to a low-carbon and resilient future.”

Source: Reinsurance News

The End of LIBOR: Are You Ready?

Implications for the Insurance Industry

The interest rate benchmark LIBOR is being wound down at the end of 2021. End dates have been announced for all LIBOR term lengths and new alternative reference benchmarks have been developed. Firms, financial organizations, insurers and governments should be taking appropriate action to review their operations and transition contracts to the alternative rates to ensure the end of LIBOR does not lead to market disruptions, business challenges, or harm to consumers. ICIEC will be prepared for the transition, will you?

The transition away from LIBOR can have a significant impact on numerous aspects of an insurer's business if not managed intentionally. As with Islamic banking facilities, insurers should consider if any fallback provisions that apply after the transition away from LIBOR are appropriate and satisfactory. In terms of balance sheet valuation being impacted by the transition, a small change in the discount rate could have impact on long-dated liabilities with a floating interest rate. Insurers should measure and analyze the impact of these changes on their overall capital position. If potential impact on cash flow and liquidity is determined, insurers should revisit their asset and liability matching. LIBOR is also the most used rate for interest rate swap transactions. The decommissioning of LIBOR could present issues for insurers hedging against risk. Additionally, the transition may affect insurers pricing for some of their long-duration products, such as any legacy contracts that are tied to LIBOR.

Regulators and rating agencies may examine insurers' operational readiness for the transition process and their ability to adjust their products, provisions and contracts accordingly. To mitigate the possibility of

negative implications for their ratings, insurers need to plan ahead. They can begin by identifying areas within their products, models, and systems that are affected by the transition and consider the impact. Insurers need to understand the approach needed to address the transition so that clear plan and governance framework for operational readiness can be developed. A plan will help prevent bottlenecks and avoidable delays during the implementation process. Insurers should also keep open communication with their board of directors and senior management throughout the transition. Additionally, speaking with clients and agents early will limit surprises and disruptions in the future.

To read more details about LIBOR and its impacts, please click [here](#)

Source: ICIEC



THE ISLAMIC CORPORATION FOR
THE INSURANCE OF INVESTMENT
AND EXPORT CREDIT

Lloyd's to develop underwriting room future vision for post-pandemic working

Lloyd's boss believes that this year, the marketplace offers a 'once-in-a-generation opportunity'

Lloyd's of London will be developing the vision of its underwriting room over the coming months, according to the market's chief executive John Neal.

Speaking on this at last month's virtual Cyber Summit event, organised by CFC Underwriting, Neal said: "As we look to return to the office and a new, better [way of working], we are creating a future vision for our iconic underwriting room."

Lloyd's will continue to support staff as they transition back to the office, including adopting more flexible ways of working.

In Q1 this year, Lloyd's undertook a market-wide consultation to understand the industry's current views of the underwriting room - its intention is to completely redesign its physical marketplace.

Now armed with an extensive research base to inform its thinking, Neal hopes Lloyd's will develop its future vision for the room and supporting spaces. It will continue to test and refine ideas with market participants.

This follows Lloyd's closing its underwriting room several times in 2020, adhering to government guidelines during the Covid-19 pandemic.

Once-in-a-generation opportunity

Neal continued: "The marketplace that we see in 2021 offers us a once-in-a-generation opportunity to truly perform for both our customers and our shareholders." "That means we must simply drive innovation in our products and services that we offer and create an

environment that will attract the very best talent to our marketplace.

”I am confident that we will remain close to our customers. We will continue to lead the way for solutions that will help to navigate the ever-changing risk landscape. When our customers prosper, we prosper too.”

He added that as Lloyd’s “builds back better” following the pandemic, one of its key challenges and opportunities is increasing its preparedness for

the systemic risks the industry may encounter in the future.

For example, in the run up to COP26 in November, Lloyd’s will start to play a more leading role in the climate change debate.

Linked to this, the market published its first environmental, social and governance (ESG) report last December - Lloyd’s plans to focus on the market’s adoption of ESG commitments moving forward.

Source: Insurance Times

Regional Insurance

Takaful premiums to rise as demand grows for medical cover

Growth prospects for Islamic insurance, or takaful, remain healthy in the Gulf Cooperation Council (GCC) countries, Africa and southeast Asia, helped by their large Muslim populations, relatively low insurance penetration and rising demand for medical cover, Moody’s Investors Service said in a report.

“We expect takaful premiums to keep growing moderately in the next two to three years, helped by rising demand for medical insurance as more GCC, African and southeast Asian countries introduce compulsory health cover,” said Mohammed Ali Londe, Vice President-Senior Analyst at Moody’s. “The recent adoptions of risk-based capital regulation in key takaful markets, and takaful insurers’ continued embrace of digitalization, are further positive factors.”

Takaful premiums/contributions grew at a compound annual rate of 6.8% between 2017 and 2020. Insurance penetration (gross written premiums as a percentage of GDP) in the takaful markets remains low, indicating good growth potential. The introduction of compulsory medical insurance within the past four years in Oman, Qatar, Saudi Arabia and Kuwait, and the implementation of mandatory motor insurance in Saudi Arabia, will help sustain takaful premium growth at or close to current levels.

Takaful operators are well positioned to benefit from compulsory medical and motor cover, as they focus mainly on retail lines. Mandatory medical cover along with increased demand for healthcare induced by the coronavirus pandemic is also driving growth in southeast Asia and in Africa. In Malaysia, health premiums already grew 25% in 2019 thanks to the country’s National Health Protection Scheme, while Egypt is phasing in compulsory health cover.

Moody’s expects takaful industry’ capitalisation to strengthen as more governments introduce risk-based capital regulation. Albeit in the short term this poses some implementation and operational hurdles, including added costs, which will drive the need for takaful operators to achieve the scale required to absorb these costs or grow through mergers and acquisitions.

Source: Moody’s

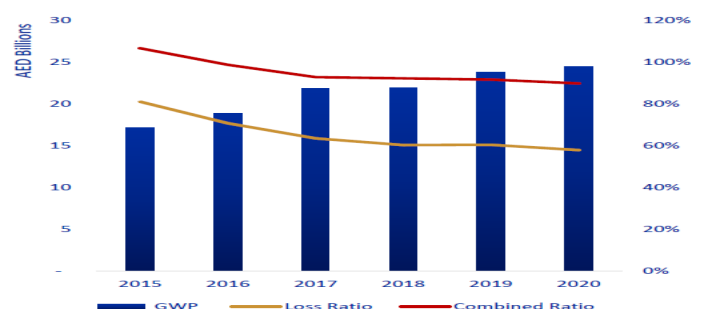
Arab Insurance

United Arab Emirates

UAE Listed Insurance Companies Performance Analysis Q1 2021

The listed insurance companies in the UAE closed Q1 2021 with a remarkable growth in profits of 76% from last year. However, since Q1-2020 was impacted by falling equity markets due to the onset of COVID, this growth figure should be taken with a pinch of salt.

On the other hand, the impact of COVID-19 continues into 2021-Q1 with a relatively stagnant topline when compared with last year. The growth recorded for listed companies was 1%, although this is impacted by



the acquisition of Noor Takaful by DARTAKAFUL, without which the growth is almost nil. Nevertheless, considering reducing motor tariffs observed in the market, together with decreasing premiums for life products, an overall stable topline proves resilience of the industry.

To download full report, please click [here](#)

Source: BADRI

المتطلبات التنظيمية ونقل الشركات لمظلة "المركزي الإماراتي" تسرع عمليات الاندماج في قطاع التأمين

توقع مسؤولون وخبراء أن يشهد قطاع التأمين حركة نشطة من الاندماجات في السوق المحلي خلال الفترة المقبلة، لا سيما في قطاع التكافل، مشيرين إلى أننا وصلنا إلى نقطة تحول في هذه الصناعة.



الأستاذ/ جورج قبان
الرئيس التنفيذي
شركة «يو أي بي»
لوساطة التأمين في مركز
دبي المالي العالمي

وتابع: «اليوم هناك مؤشرات إيجابية يمكن أن تسهم في السير في طريق الاندماجات، وعلى رأسها نقل القطاع إلى المصرف المركزي، لكن في العموم فالمسألة تحتاج إلى بعض الوقت».

وقال مؤسس ورئيس مجموعة المعايينون العرب لتقدير الأضرار، وليد الجشي: «لا مهرب من الاندماجات، والبداية كانت بأول شركتين خلال السنة الماضية، والآن تحولت رقابة قطاع التأمين إلى المصرف المركزي، وهذه خطوة



الأستاذ/ وليد الجشي
مؤسس ورئيس
مجموعة المعايينون
العرب لتقدير الأضرار

مهمة جداً ستسهم في دفع الشركات إلى التجمع وخلق كيانات أكبر وأقوى، لأن الأمر يتطلب قواعد متشددة للملاءة المالية، وما يستتبع ذلك من رقابة ويعزز الاقتدار على الاحتفاظ بنسب تأمينية ملائمة».

وأشارت وكالة «إس آند بي» في وقت سابق، إلى اكتظاظ أسواق التأمين في المنطقة بشركات التأمين، ما قد يقود إلى اتجاه للاندماج بفعل المتطلبات التنظيمية التي قد تدفع بعض الشركات إلى رفع رأسمالها أو التوجه للاندماج.

وبحسب تقرير سابق لشركة كلايد وشركاه، شهد العالم خلال العام الماضي 407 عمليات اندماج واستحواذ في جميع أنحاء العالم في قطاع التأمين، كانت حصة منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا منها 32 صفقة ارتفاعاً من 12 في عام 2019.



وأرجعوا توقعاتهم إلى عدة عوامل على رأسها الضغوطات التي تواجهها بعض الشركات الصغيرة والمتطلبات التنظيمية ونقل الشركات إلى مظلة المصرف المركزي.

وأشاروا إلى أن عدد شركات التأمين لا يتناسب مع حجم السوق، لا سيما وأن عدة شركات تسيطر على غالبية الأقساط والأرباح. فعلى سبيل المثال تستحوذ 5 شركات على نحو 69% من أرباح مجمل شركات التأمين المدرجة في سوق دبي وأبوظبي والبالغ عددها 30 شركة.

وقالوا: «خلال السنوات الماضية كان هناك العديد من التحديات التي تعيق إتمام الاندماجات، على رأسها طبيعة الشركات، وقدرتها على تحقيق أرباح، والامتناع عن البيع للمنافسين، والعقبات التنظيمية في الحصول على حيازات في الشركات المدرجة، لكن بدءاً من العام الماضي بدأت الأمور تتغير».



الأستاذ/ فريد لطفى
الأمين العام
جمعية الإمارات للتأمين

وتفصيلاً، أفاد الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين، فريد لطفى، بأن قطاع التأمين المحلي بحاجة إلى العمل باتجاه تأسيس كيانات أكثر قوة، لا سيما عندما نتحدث عن الشركات الصغيرة العاملة في القطاع.

وأشار إلى أن ملاءة بعض الشركات وأداءها والانتقال إلى مظلة المصرف المركزي من شأنه الدفع باتجاه تغيير في نمط التفكير لدى بعض الشركات، لافتاً إلى أن هذا الأمر يقع في خانة التمنيات والتوقعات في نفس الوقت.

وقال: «هناك حديث عن اندماجات في السوق المحلي لا سيما بين بعض الشركات العاملة في قطاع التكافل، موضعاً أن العمليات في حال سارت إلى الأمام فلن تكون قبل العام المقبل».

من جانبه، أفاد رئيس مجلس إدارة شركة «أمان» الدكتور صالح الهاشمي: «لا شك أن التأمين يمر بدورات ومراحل يشهد ضمنها منافسة قوية، ثم يصل إلى مرحلة نشهد فيها اندماجات، وبالتالي فخلال السنوات المقبلة يمكن أن نرى حركة اندماجات غير اعتيادية».



الدكتور/ صالح الهاشمي
رئيس مجلس الإدارة
شركة «أمان»

ومن جانبه، أشار الرئيس التنفيذي لشركة «يو أي بي» لوساطة التأمين في مركز دبي المالي العالمي جورج قبان، إلى أن قطاع التأمين المحلي يعمل به نحو 63 شركة، وهو عدد كبير جداً على السوق المحلي، لا سيما حين ندقق في المراكز المالية لكثير من الشركات، لافتاً إلى أنه لا بُد من الانتباه إلى أن غالبية أقساط السوق بيد أكبر 5 شركات، في حين تقسم الشركات الأخرى المتبقي من السوق.

وقال: «كان هناك عاملان يسهمان في الحد من عمليات الاندماج في السابق، فمن ناحية العملاء سعيهم بالمنافسة، ومن ناحية أخرى فأغلب الشركات تحقق أرباحاً، حتى وإن كانت في جزء كبير منها أرباح استثمارية».

KSA Insurance Companies Performance Analysis Q1 2021

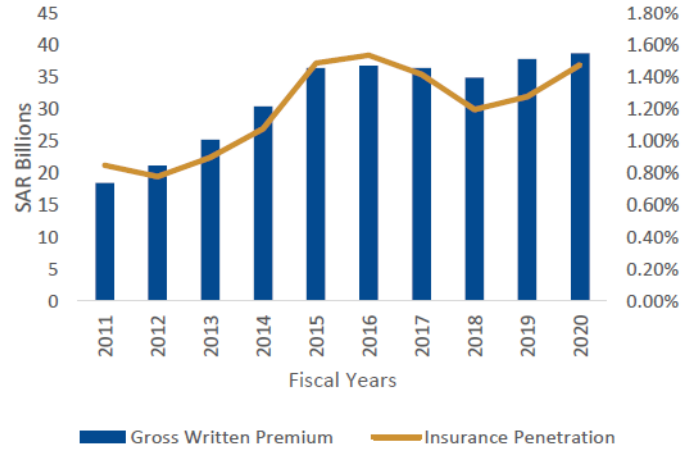
“The KSA Insurance industry recorded a growth of 1.8% in Q1-2021 as compared to the corresponding period Q1-2020, with GWP amounting to SAR 12.8 billion (excluding Saudi Re, the GWP stood at SAR 12.4 billion with a growth of 1.6%).

Overall industry profits (before Zakat and Tax) for Q1-2021 have increased to SAR 211.56 million, highlighting a robust growth of 27% compared to Q1-2020.

The weighted Average Retention ratio is 86%, which is also reflective of the mix of business being skewed towards highly retained lines such as Medical and Motor. However, there has been a decrease in the retention ratio of general insurance.

The detailed analysis is covered in the Performance Analysis Report of the Saudi Insurance Industry attached.”

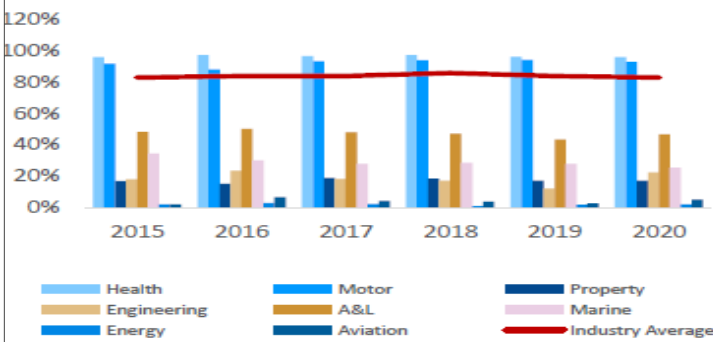
GWP & Penetration



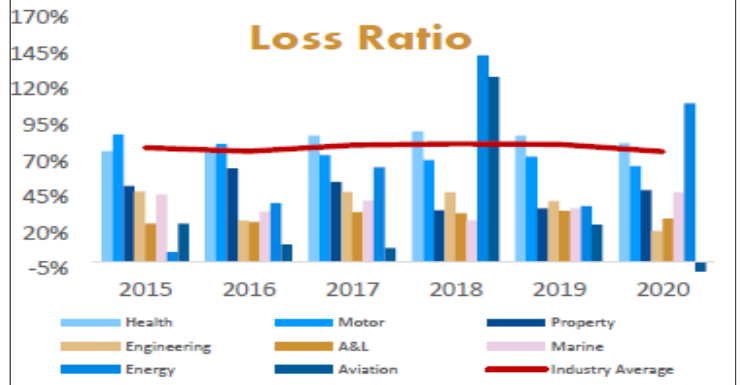
To download full report, please click [here](#)

Source: BADRI

Retention Ratio



Loss Ratio



«التأمين» يراهن على منتجات العمالة والمساكن والسفر لتعزيز محفظة القطاع

يراهن قطاع التأمين على العديد من المنتجات الجديدة والتغطيات لزيادة معدلات نموه خلال العام الجاري، وتتضمن تلك المنتجات التي تعول عليها الشركات منتجات في التأمين وتأمين العمالة المنزلية وتأمين المساكن، وقال اقتصاديون ومختصون في قطاع التأمين: إن إصدار أنواع تأمين جديدة وكونها إلزامية ستساهم في استقرار سوق التأمين في السنوات المقبلة، مشيرين إلى أن التوسع في التأمين يعتمد على سوق القطاعات والصناعات الأخرى وقوتهم ومدى حاجتهم للتأمين، مطالبين في الوقت نفسه شركات التأمين بعدم طرح منتجات جديدة إلا بعد تهيئة البنية التحتية والتقنية المناسبة وتوثيق علاقاتها وتحالفاتها الاستراتيجية مع شركات تأمين عالمية لها سبق.

أخرى من التأمين غير الإلزامي وبالتالي إلزام أنواع معينة من التأمين يساهم من دون شك في رفع الوعي التأميني أولاً وفي تسويق منتجات تأمينية أخرى ثانياً.

من جهة أخرى قال المختص في التأمين أحمد أبو الغيث: إنه من المتوقع أن ينمو التأمين، بعد إلزام القطاع بتوفير منتجات تأمينية على سبيل المثال التأمين القديم تأمين السفر بعد إضافة تغطية كوفيد 19 وتأمين العمالة المنزلية ولو استعرضنا عدد العمالة المنزلية قد يتجاوز عددهم 2 مليون ونصف المليون، فهو عدد كبير وإضافة لو تمت الاستفادة منها كقسط تأميني وأيضاً لو استعرضنا أيضاً التأمين على العيوب الخفية وأنه يخدم عدة قطاعات من موردين ومنفذين فهو قبل أن يكون إضافة لقطاع التأمين أصبح يعمل على تحسين عدة قطاع مثل

أكد المتحدث الرسمي لشركات التأمين عادل العيسى، أن إصدار أنواع تأمين جديدة وكونها إلزامية ستساهم في استقرار سوق التأمين في السنوات القادمة، والذي يسيطر عليه نوعان فقط من التأمين “الصحي والمركبات” بأكثر من 80 %، مشيراً إلى أن ما نأمل به بعد استقرار السوق هو أن تعطي تلك المنتجات الجديدة فرصة لبعض الشركات المتعثرة بأن تحسن من نتائجها وأن تساهم تلك المنتجات في رفع مستوى الخدمات عن طريق التنافس على رضا العميل.

وقال العيسى، نتوقع أن يأخذ ذلك عدة سنوات بسبب التركيز الكبير على التأمين الصحي والمركبات، والذي يغطي النسبة الأكبر من أفراد المجتمع لافتاً إلى أن إلزامية التأمين الصحي والمركبات أسهمت كثيراً جداً في رفع مستوى الوعي التأميني في المجتمع، وجعلت الكثير منهم يطلب أنواعاً

احتكار قطاع التأمين على قطاعين بل يجب التنوع الذي سببني قاعدة كبيرة لقطاع التأمين السعودي مستقبلاً.

من جهة أخرى أكد المحلل الاقتصادي د. محمد القحطاني، أن قطاع التأمين لا يزال متأخر كثيراً ويحتاج قبل طرح المبادرات أن تكون عنده إعادة هيكلة بالكامل، مشيراً إلى أن حاجة قطاع التأمين لتوثيق علاقته بالبنوك سواء المحلية أو الأجنبية العاملة بالمملكة.

وطالب القحطاني، من شركات التأمين عدم طرح منتجات جديدة إلا بعد تهيئة البنية التحتية التقنية المناسبة وتوثيق علاقتها وتحالفاتها الاستراتيجية مع شركات تأمين عالمية لها سبق في مجال التأمين، بحيث تبدأ من حيث انتهى الآخرون وليس العكس.

مشدد على أن قطاع السفر وجائحة كورونا ليس هناك شركة حاولت خطف أنظار العملاء بطرح وثيقة خاصة بالسفر الخارجي بما يتعلق بوليصة التأمين الطبي، وهذا دليل على غياب التسويق النشط لشركات التأمين ولا ننسى أن هذه الشركات لا تقدم منتجات بل تقدم خدمات وبالتالي من المهم أن يكون التسويق مرادفاً وبالذات التسويق الإلكتروني، والتسويق الذي.

وطالب القحطاني، من البنوك أن تجتمع لإنشاء شركات تأمين لها هوية سعودية، وتركز على الاحتياجات الفعلية للعميل في المملكة، وترتيبها مع شركات عالمية لها باع طويل في قطاع التأمين.

وشهد قطاع التأمين عدداً من التطورات الإيجابية خلال الربع الأول من العام 2021م، حيث ارتفع صافي الدخل للقطاع بنسبة 23 % مدفوعاً بارتفاع دخل الاستثمار بنسبة 22.5 % من 180 مليوناً في الربع الأول من العام السابق إلى 279 مليوناً خلال الربع الأول من العام الحالي. بينما بلغت الأقساط المكتتب بها 12.8 مليار ريال بارتفاع طفيف عن نفس الربع من العام الماضي يقدر ب 0.4 % . كما ارتفع إجمالي الأقساط المكتتب بها لتأمين الممتلكات وتأمين الحماية والادخار بنسبة 11 % و 26 % على التوالي، كما أشار التقرير إلى تحسن هامش الملاءة المالية للقطاع حيث بلغ 180 %، إضافة إلى ارتفاع معدل الاحتفاظ، وانخفاض معدل الخسائر لتأمين المركبات.

المصدر: الرياض

قطاع المقاولات وقطاع العقار مما يؤدي إلى خلق فرص عمل عظيمة على شتى المجالات سواء بالتأمين أو غيره.

وأشار أبو الغيث، إلى أن هناك نمواً في الاقتصاد النفطي بالمملكة وهذا مؤشر إيجابي وشركات التأمين لا بد من رفع سعتها وكفاءتها ومعدلاتها لإدراك المخاطر، وكمنتجات جديدة تعتبر نسبة الخطورة ليست عالية فبالتالي تستطيع أن تراهن عليها وإدارتها لذلك لو نظراً أن حجم المطالبات فيها ليس بالعدد الكبير، مبيناً أن التأمين الطبي منتج مختلف وله خصائص فريدة تختلف عن الأنواع الأخرى للمنتجات وأيضاً المنتجات الأخرى كاللحرق والسطو والحوادث والبحري فهي لا يمكن أن تضاف في وثيقة التأمين الطبي أو أن يتم التأمين عليها كميزة إضافية.

وتابع أن التوسع في التأمين يعتمد على سوق القطاعات والصناعات الأخرى وقوتهم ومدى حاجتهم للتأمين ومعرفة المخاطر لديهم وهنا لا بد من قطاع التأمين أن يعمل بشكل أكبر على التوعية التأمينية ومدى فائدتها وكيفيةها.

من جهته قال المحلل الاقتصادي صلاح الشلهوب: إن هناك سوء إدارة من بعض شركات التأمين في تدهور أوضاعها، وهناك شركات تأمين قائمة وأداؤها جيد في السوق، مشيراً إلى أن قطاع التأمين يملك فرصاً كبيرة وما زالت الفرص موجودة في المستقبل، وأن التنظيمات الجديدة تتعلق بالتأمين الصحي، واضح أن هناك إجراءات ستدعم التأمين الصحي هذا القطاع وسيشجع الشركات بأن يكون لديها بخصوص طلب رخص للتأمين الصحي.

وأكد الشلهوب، أن قطاع المقاولات كبير وفيه فرص لشركات التأمين من حيث توفير منتجات تأمينية لهذا القطاع، والتوسع في قطاع الإسكان يعتبر فرصة كبيرة لنمو شركات التأمين بتوفير بوليصة تأمين على المساكن، متوقفاً أن يشهد السوق اندماجات بين شركات التأمين السعودية أو دخول شركات أجنبية لاستيعاب الطلب على منتجات التأمين المستحدثة مؤخراً.

وأشار إلى أن شركات التأمين الجيدة في السوق ستعزز الطلب على المنتجات الجديدة ومن ثم زيادة فرص توسعها ونموها وتحقيق نتائج إيجابية، وزيادة رؤوس أموالها لتغطية هذا القطاع الضخم، مطالباً بعدم

Arab Insurance

Syria

ضوابط جديدة لعمل مصارف التمويل الأصغر في مجال التأمين

أصدرت وزارة المالية قراراً يتضمن ضوابط عمل مصارف التمويل الأصغر في مجال التأمين، ساهمةً لها بتسويق وبيع منتجات التأمين الصادرة عن شركات التأمين السورية وفق محددات معينة.

ووفقاً للقرار يتوجب عقد اتفاقية بين أي شركة تأمين ومصرف التمويل الأصغر لافتتاح منافذ إصدار لدى المصرف يتم من خلالها بيع منتجات التأمين التي تصدرها الشركة، بحيث تتضمن الاتفاقية على سبيل المثال "نسب العمولات المدفوعة من الشركة للمصرف وفقاً لفروع التأمين والمنتجات المسموح ببيعها وآلية تحصيل وتحويل الأقساط والمهل الزمنية اللازمة لذلك ومدة الاتفاقية".

كما تضمنت المحددات المذكورة، وجوب الحصول على موافقة مسبقة على نص الاتفاقية من مدير عام هيئة الإشراف على التأمين ومن المصرف المركزي، وتعتبر الموافقة عليها بمثابة موافقة على كل منتج تأميني يطرح لاحقاً بموجبها وتلتزم شركة التأمين بإيداع نسخة من الاتفاقية لدى الهيئة خلال أسبوع من تاريخ توقيعها.

المصدر: أثر برس



وبناءً على هذه المحددات يتوجب أن يكون لدى الموظف المكلف ببيع التأمين في منفذ الإصدار معرفة وخبرة جيدة في مجال بيع وتسويق التأمين وأن يكون لشركة التأمين فرع مرخص في المحافظة التي تعزم فتح منفذ إصدار فيها ويتم افتتاح منافذ الإصدار هذه بقرار من رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين.

كما يلتزم كل من مصرف التمويل الأصغر وشركة التأمين وفق مواد قرار

Arab Insurance

Egypt

في الوثائق مع السماح بملحق خاص بها بقسط إضافي

اتحاد التأمين يضع شرطا استرشاديا لاستثناء مخاطر الأوبئة

انتهت اللجنة العامة لإعادة التأمين في الاتحاد المصري للتأمين من وضع شرط استثناء تغطية مخاطر الأوبئة في الوثائق تمهيدا لعرضه على المجلس التنفيذي لتأمينات الممتلكات في اجتماعه المقبل.

تلك الحالات المؤمن عليها، كما أن هناك شرط في وثائق التأمين بالخارج لتغطية توقف الأعمال الطارئ لأي سبب، وبالتالي تكبدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات في الخارج نتيجة للإغلاق الكامل الحكومي في تلك البلدان خلال موجات الوباء.

وأوضح أن شركات إعادة التأمين العالمية لجأت للتأكيد نصا وبوضوح على استثناء الأوبئة من وثائق التأمين حتى تتجنب سداد تعويضات كبيرة مثلما حدث خلال العام الماضي، وبالتالي تلتزم به شركات التأمين المباشر التي تتعاقد مع شركات إعادة التأمين العالمية، لذا يتم التأكيد على وجود ذلك النص في وثائق التأمين في سوق التأمين المصرية. وأشار إلى أنه في حالة تغطية الأوبئة بملحق خاص وقسط إضافي مثل وثائق تأمينات السفر والطبي يتطلب ذلك موافقة معيدي التأمين على إعادة خطر الأوبئة، لأن شركات إعادة تشارك الشركات المصرية في سداد التعويضات وفقا لحدود الاحتفاظ لشركة التأمين المصرية وحصص شركات إعادة في الاتفاقية

كشف حامد محمود، رئيس قطاع الشئون الفنية في شركة «مصر للتأمين التكافلي» ورئيس لجنة إعادة التأمين في الاتحاد المصري، أن هذا الشرط استرشادي وليس إلزامي، نظرا لاختلاف صياغة الشرط من شركة إعادة تأمين لأخرى، حيث تلتزم كل شركة تأمين مصرية بما اتفقت عليه مع شركات إعادة التأمين المتعاقدة معها في اتفاقيات إعادة التأمين.

وقال محمود إن هذا النص الاسترشادي تستفيد منه شركات التأمين للتأكيد على استثناء خطر الأوبئة مثل وباء فيروس كورونا المستجد من جميع وثائق التأمين، وفي حالة رغبة شركات التأمين في تغطيته يتم عبر شروط خاصة وملحق خاص بقسط إضافي مثل الملحق المضاف على وثائق تأمينات السفر والطبي، كما يتم تغطية ذلك الخطر في وثائق تأمينات الحياة أيضا.

وأضاف أن الحاجة ظهرت لصياغة وإعداد ذلك الشرط بسبب انتشار وباء كورونا محليا وعالميا وتسببه في عدد كبير من حالات الوفاة والإصابات، حيث تكبدت شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية تعويضات لتغطية

المصدر: المال

بعد تأثير جائحة «كورونا» على النشاط وحركة التجارة الدولية

شركات التأمين تراهن على تعديلات قانون الجمارك في انتعاش أقساط البحري

تراهن شركات التأمين على تطبيق تعديلات قانون الجمارك في شهر يوليو المقبل في انتعاش نشاط التأمين البحري في السوق.

نشاط التأمين البحري، حيث انخفضت حركة الاستيراد والتجارة والنقل البحري، بعد أن تعافى النشاط لمدة شهرين بعد الموجة الأولى من كورونا لكن الموجة الثانية أثرت سلبا على القطاع.

وأعرب قدرى عن أمله أن تعود حركة التجارة والنقل البحري لما كانت عليه قبل كورونا، وتعافى نشاط التأمين البحري وعمل الموانئ بكامل طاقتها، وكذلك عودة حالة الطمأنينة في المجتمع مع تسريع إجراءات التطعيم وعودة النشاط الاقتصادي لما كان عليه الحال في مصر قبل كورونا، وزيادة دخول المواطنين.

وأشار إلى أن تأثر دخول المواطنين انعكس سلبياً على تأمينات السيارات التكميلي، خاصة العملاء الفرديين، حيث أحجم جزء من العملاء عن التأمين على سياراتهم بسبب انخفاض دخولهم، إلا أن يكون العميل مضطرا للتأمين في حالة أن يكون شراء السيارات عبر قرض سيارة من بنك، فيشترط البنك وجود وثيقة تأمين حتى نهاية فترة سداد القرض.

المصدر: المال

كشف طارق قدرى، رئيس قطاع التأمين البحري بشركة «قناة السويس للتأمين»، أن تعديلات القانون تنظم عمل الجمارك وتشغيل الموانئ في مصر، لافتا إلى أن ذلك يتضمن تطبيق نظام مسبق للشحنات، حيث يتم تسجيلها في الجمرک قبل وصولها، وتشمل إجراءات التشغيل توفير وثيقة تأمين على الشحنة قبل وصولها الموانئ المصرية، بما يمنع تكس الموانئ ويعود بالنفع على شركات التأمين.

وقال قدرى إن تلك الإجراءات سوف تيسر كثيرا إصدار وثيقة التأمين على الشحنات والبضائع المنقولة بحرا وتقديم الوثيقة للجمارك قبل وصول الشحنة إلى الميناء، بما يساهم في تسريع إجراءات إصدار الوثيقة وزيادة حصيلة أقساط التأمين البحري.

وأضاف أن فرع التأمين البحري ما زال يعاني من أزمة فيروس كورونا، والتي أثرت على حركة النقل على مستوى العالم، وكذلك على حركة التجارة وعمل الموانئ، لافتا إلى أن الموجة الثانية من الفيروس خيبت آمال

Companies News

Fitch Affirms Tunis Re at National IFS 'AA(tun)'; Outlook Stable

Tunisia: Fitch Ratings has affirmed Societe Tunisienne de Reassurance's (Tunis Re) National Insurer Financial Strength (National IFS) Rating at 'AA(tun)'. The Rating Outlook is Stable.

The National IFS Rating reflects the leading position of Tunis Re in the Tunisian reinsurance market, as well as its

strategic role within the economy of Tunisia, underpinned by its strong ties with its cedants, retrocessionaires and the Tunisian State (B/Negative). Our assessment of the company's business profile is constrained by increasing diversification into high-risk geographies, with limited potential for expansion into sound-quality international

business.

Tunis Re's credit fundamentals were robust in 2020 despite the coronavirus pandemic and two major exceptional claims, including the August 2020 Beirut explosion. We expect the company's fundamentals will remain robust in 2021. The company has demonstrated continued resilience to shocks through challenging years for global reinsurance, depreciation of the Tunisian dinar, and the 2011 social uprising in Tunisia. This was due largely to the company's sound management, low risk appetite, sound-quality retrocessionaires, and strong ties with its cedents and the Tunisian state.

Tunis Re is highly exposed to systemic risk as most of its assets are domestic. However, investment risks are in line with its credit profile, and most of its domestic investments are liquid. Tunis Re is exposed to currency risk, through its business operations that are increasingly skewed towards international markets, high use of international retrocession, and an unhedged currency mismatch between assets and liabilities.

Tunis Re scored 'Adequate' under Fitch's Prism Factor-Based Capital Model (FBM) at end-2020, compared with 'Strong' at end-2019, albeit still supporting the rating. This slight deterioration was due to multiple factors, including a 2021 planned dividend payment, after Covid-19 restrictions resulted in no dividend in

the previous year. Other factors which affected Prism are a wider currency mismatch between assets and liabilities versus 2019, mostly due to some reserve strengthening amid 2020 exceptional claims, and a higher retained catastrophe risk. We expect Prism to remain 'Adequate' in 2021, and regulatory capital to remain at a comfortable level, although regulatory oversight in Tunisia is fairly under-developed.

Fitch believes Tunis Re's earnings are strong for the rating, with a five-year average reported combined ratio of around 100% and an average return on equity (ROE) of 7% in 2016-2020. Tunis Re's earnings were robust in 2020 despite some exceptional non-Covid-19 related claims, and pressures from the pandemic. We expect earnings to remain robust in 2021.

Fitch believes Tunis Re's retrocession programmes are effective, supporting sound risk-management policies, as the company has developed strong business ties with highly rated international reinsurers, while maintaining an adequate retention ratio. Exposure to catastrophe risk is manageable for the company and largely retroceded, despite some increased net exposure in 2021 due to challenging retrocession renewals amid exceptional 2020 claims.

Source: Fitch

RATING ACTIONS

ENTITY/DEBT	RATING	PRIOR
Societe Tunisienne de Reassurance	Natl Ins Fin Str	AA(tun) Rating Outlook Stable Affirmed AA(tun) Rating Outlook Stable

كإتمام لمراجعة تصنيف الشركة نحو التخفيض التي بدأت بتاريخ 17 نوفمبر الماضي موديز تؤكد تصنيف "بروج للتأمين" عند Baa2 مع نظرة مستقرة

وتوقعت وكالة موديز بأن شركة بروج ستستعيد حصتها السوقية في الوقت الذي تحافظ فيه على مستويات رأس مال كافية وقوية.

وفقا لوكالة موديز، يمكن رفع التصنيف إذا حافظت "بروج" على حصة سوقية بأكثر من 1% أو قامت بزيادتها، بهدف استعادة مركزها ضمن أفضل 20 شركة في السوق، وتحسين ربحيتها بحيث تكون مستويات العائد على رأس المال (ROC) أكثر من 12% باستمرار وبنسبة مجمعة (COR) أقل من 90% بينما تحافظ على مستويات رأس مالها مع رافعة إجمالية للاكتتاب (GUL) بأقل من 2x.

وبالمقابل، سيتم خفض تصنيف شركة بروج إذا حدث انخفاض مستمر في حصتها السوقية؛ أو انخفاض مركز رأس المال، مع انخفاض كبير في رأس المال التنظيمي أو زيادة الرافعة الإجمالية للاكتتاب لأكثر من 3x، أو إذا ضعفت الجودة الائتمانية لمعيدي التأمين؛ أو ضعف أداء الاكتتاب بشكل مستمر، مع نسبة مجمعة (COR) تبلغ أكثر من 100% باستمرار؛ أو انخفاض جودة الأصول المستثمرة مع وجود أصول عالية المخاطر (HRA) تعادل أكثر من 80% من حقوق الملكية الموحدة (المساهمين وحاملي وثائق التأمين).

المصدر: العربية

المملكة العربية السعودية: أعلنت شركة بروج للتأمين التعاوني عن قيام وكالة موديز (Moody's) لخدمات المستثمرين، بتأكيد تصنيف قوة التأمين المالية (IFSR) للشركة في الفئة Baa2 مع تغيير نظرتها المستقبلية من قيد المراجعة نحو التخفيض إلى مستقرة.

وقالت "بروج للتأمين" في بيان على "نداول السعودية"، اليوم الأربعاء، إن هذا التصنيف الائتماني كإتمام لمراجعة تصنيف الشركة نحو التخفيض التي بدأت بتاريخ 17 نوفمبر/تشرين الثاني 2020، ويعكس التصنيف الإجراءات التي اتخذتها الشركة لتحسين حوكمتها ومعالجة المسائل التي طرحتها الجهة الرقابية سابقا، بما في ذلك تعيين مدير عام جديد في شهر فبراير/شباط 2021.

وأضافت أنه يعكس كذلك تأكيد التصنيف في الفئة Baa2 مع نظرة مستقبلية مستقرة، وتوقعت وكالة موديز بأن إدارة الشركة ستوقف الانخفاض في الحصة السوقية وربحية الشركة.

وأشارت وكالة موديز بأن النظرة المستقبلية المستقرة تعكس مستوى احتياطيات السيولة ورأس المال القوي الذي حافظت عليه الشركة.

مساهمو "الدرع العربي" يقرون زيادة رأس المال 33.3% بمنح أسهم مجانية

المملكة العربية السعودية: أقرت الجمعية العامة غير العادية لمساهمي شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني، في اجتماعها الأربعاء الماضي، جميع البنود المدرجة على جدول الأعمال.

وأوضحت الشركة، في بيان لـ"تداول السعودية"، أنه تمت الموافقة على توصية مجلس الإدارة بزيادة رأسمال الشركة بنسبة 33.3% عن طريق منح أسهم مجانية، بواقع سهم واحد لكل 3 أسهم.

وأشارت إلى أن الموافقة تتضمن زيادة رأس المال من 300 مليون ريال إلى 400 مليون ريال، عن طريق رسملة 80 مليون ريال من حساب الأرباح المبقاة، و20 مليون ريال من الاحتياطي النظامي.

كما لفتت إلى أن أحقية أسهم المنحة للمساهمين المالكين لأسهم الشركة بتاريخ انعقاد الجمعية، والمسجلين بنهاية ثاني يوم تداول يلي تاريخ الاستحقاق.

ووافقت الجمعية خلال الاجتماع على توصية مجلس الإدارة بعدم توزيع أرباح عن العام 2020، إلى جانب إقرار البيانات المالية للشركة للعام الماضي، وإبراء ذمة أعضاء مجلس الإدارة عن تلك الفترة.

المصدر: مباشر

Oman Re's Profit Before Tax up by 53% in First Quarter

Oman: Oman Re's profit before tax increased by 53% to reach at OMR 458k [USD 1.2 million] for Q1 2021 compared to OMR 298k [USD 775k] for Q1 2020. Gross Written Premium (GWP) also increased by 12% to reach at OMR 12.4 million [USD 32.2 million] as at 31 March 2021, compared to OMR 11.1 million [USD 28.7 million] for the same period in 2020.

The robust growth in profit is due to buoyant underwriting results as well as strong performance of investment portfolio. Net underwriting profit increased by OMR 128k [USD 332k] to reach at OMR 157k [USD 408k] for the first quarter. The improvement is on account of reduction in combined ratio by 3% to reach at 95.9% for the first quarter. Investment income improved by OMR 37k [USD 96k] to reach at OMR 562k [USD 1.5 million]. Oman Re's net equity stands at OMR 25.9 million [USD 67.3 million]

as at 31 March 2021.

The Company's CEO, Romel Tabaja commented: "We have had a good start and our results for first quarter of 2021 demonstrate Oman Re's continued resilience amidst challenging circumstances. Our performance exceeded the forecasts and we have also noticed improvements in prices and conditions within the regional reinsurance market."

He added, "The prevailing COVID-19 pandemic has taken record number of lives during early 2021 and our thoughts go out to those who have lost loved ones. Over the one and half year period, the pandemic has affected several businesses and industries across the globe. At Oman Re, we remain focused towards continuing our support to our clients and partners based on our strong balance sheet and prudent risk management practices."

Source: Company's website

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