

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 الاتحاد 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

الأمانة العامة

Nat CATS and the need for risk modelling

The MENA region is prone to Nat CAT risks and there is a need to build capacity and develop the necessary means to face the potential consequences of such disasters, said experts at a recent webinar organised by the General Arab Insurance Federation (GAIF).

There is a need to raise awareness of the threats arising from natural hazards and the importance of creating the necessary models to ensure preparedness in the face of the risks, said GAIF secretary general, Mr Chakib Abouzaid.

Dealing with Nat CATs is a common responsibility shared by governments, institutions and individuals, he emphasised.

The Beirut Port explosion in 2020 is the worst event the region has experienced in modern history, said Mr Abouzaid noting that other cities in the region remain susceptible to Nat CATs and manmade risks. "Cities like Alexandria or Casablanca might face potential cumulative losses of \$1bn because of climate change as per the World Bank, which also might cause a decline in the GDP of countries like Tunisia (6.8%) and Yemen (23.9%)."

He added that the protection gap globally is expanding with only 36% of economic losses being covered by insurance. "In 2020, the protection gap is becoming more obvious especially in developing countries. However, we have many initiatives in the Arab world. In Algeria, CCR is managing a Nat CAT pool and there is a Nat CAT fund in Morocco. Other similar initiatives are being created in some Arab countries including Tunisia and Oman."

New systemic risks



Mr. Chakib
Abouzaid
GAIF Secretary
General

Systemic risk is increasingly inclined to spread globally due to the interconnectedness of risks, said Robert Muir-Wood, RMS chief research officer and part of the global executive/ leadership team.

He noted that the value of businesses is increasingly becoming intangible, as reflected by intellectual property and capabilities, instead of physical form. This is where systemic risks can appear. "For an insurer, systemic risk could arise from a wide range of non-damage related impacts, which might be a significant problem," he said.

He noted that new classes of systemic risks, that could entail potential liability, have been discovered such as the external cladding installed on many buildings to reduce energy consumption. The cladding tends to catch fire easily – a problem in the UK and other locations in the world.

Since 2010, there have been 21 building façade fires that spread 10 storeys or more. Eight of the fires were in the UAE and four in China. "There is an exponential increase in the occurrence of these events because of the increased use of claddings in new buildings."

Grey swans

Basing estimates of the costs of hazards on historical data alone would not be the most efficient way to identify and deal with systemic risks, said Mr Muir-



Mr. Robert Muir-
Wood
RMS Chief
Research Officer

Wood. “For example, we have numerous instances in the past 20 years of events which had no precedent. We call them grey swans: credible events not yet experienced. It is a systemic challenge to move from a historical perspective on catastrophe risk to actually understanding what has the potential to be there. That is why we need modelling.”

The Beirut Port explosion was a grey swan event, he added. “Significant risk that wasn’t fully realised. (Therefore,) we can’t rely on just history alone to tell us what can potentially happen. The tsunamis on the north coast of Oman are now evidence of the need for modelling.” Climate change is another paradigm in the sphere of systemic risk, he said.

Systemic risk and insurance

From the COVID-19 pandemic experience, underwriters discover that they were covering business interruption losses without intending to do so, said Mr Muir-Wood.

He added that the ambiguity of the wording underwriters use along with the extension in coverage they provided to serve their clients have entailed considerable costs. An example is the COVID-19 losses that Hiscox has suffered, which led to a pre-tax loss of \$268.5m in 2020.

“The function of insurance has to be cleaned up and simplified to avoid such situations where unintended coverage creeps in through some systemic event of this kind,” he said.

Dealing with Nat CATs in MENA

Dr Lurrent Marescot, senior director, as well as market and product expert EMEA at RMS, said that the MENA region is exposed to many Nat CAT threats especially with climate change and the increased amount of exposures at risk. “There is a special concern from floods or flash floods from excessive precipitation which hit many parts of the region.” He emphasised that operators need to understand their exposures so as to locate risks in their business.



Dr. Lurrent Marescot
Senior Director,
Market & Product
Expert EMEA at
RMS

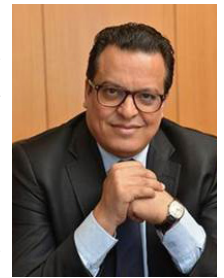
The Moroccan experience

Sharing the Moroccan experience, Mr Abderrahim Chaffai, director of the Moroccan Solidarity Fund Against Catastrophic Events (FSEC), said that Morocco’s strategy towards mitigating the impacts of natural catastrophes was triggered after the earthquake that struck the country in February 2004.

He added that a new strategy was adopted in 2016

He added that a new strategy was adopted in 2016 to manage Nat CATs and climate change’s related risks with more focus being given to strengthening preparedness to deal with them.

“In this framework, the government has passed a new law that mandates a national risk insurance programme (through a private-public mechanism) that was implemented in 2020. The government has also adopted a national disaster risk management strategy for the period 2020-2025, including disaster risk financing, based on building preparedness to manage Nat CAT risks,” said Mr Chaffai.



Mr. Abderrahim Chaffai
Director of
Moroccan
Solidarity
Fund Against
Catastrophic
Events

He explained that the government has implemented a dual mechanism against natural and manmade disasters. In addition to a private insurance scheme, and making catastrophe risk insurance coverage compulsory for insured people, households and firms, the other mechanism is the public compensation scheme which provides basic compensation for the uninsured.

Nat CAT modelling

Mr Ahmed Al-Qarishi, chief risk officer and chief actuary at Saudi Re, explained the necessity for modelling to deal with Nat CATs in light of their growing threat in the region.



Mr. Ahmed Al-Qarishi
Chief Risk Officer
& Chief Actuary at
Saudi Re

About the main Nat CAT risks in the Arabian Peninsula, he said that earthquake is the first most relevant peril affecting Saudi Arabia and the region. He noted that the region surrounding the peninsula has witnessed 3,633 earthquakes with a magnitude of above 2.5 since 2000. “This should prompt the insurance sector to seek more efficient means to face such a threat. The main mechanism is by designing suitable models that look into these risks and create ways to manage them,” said Mr Al-Qarishi.

Flooding is the second most relevant peril affecting Saudi Arabia he added. “Extreme rainfall events result in severe flash floods and urban flooding, which could be very costly especially in populated cities in low-lying areas such as Jeddah, Makkah and Riyadh.”

The third major risk in Saudi Arabia and beyond arises from the Arabian Sea tropical cyclones, which strike mainly during May-June and July-August. “Cyclone Mekunu (in 2018) is an example of a cyclone which

has affected the insurance industry,” he said.

The Saudi government, as part of its Vision 2030, is keen to improve the means to deal with natural hazards and their potential impact on the economy, he said noting that there have been some initiatives in that direction.

In the insurance industry, he noted that there were calls made a few years ago to establish a fund for natural disasters and there are current attempts to revive this initiative.

Commenting on the recent agreement signed between Saudi Re with RMS, he said that cooperation is currently based on using their models with the aim

of developing these in the future to specifically address the Saudi environment. “The ultimate goal is having insurance and reinsurance companies capable of assessing risks and efficiently dealing with the consequences. (...) Hopefully, the government will support such a programme as it will strengthen protection of the kingdom and its resources.”

Sponsored by RMS, the webinar was held with the theme “Nat CAT and Manmade Risks in MENA: Mastering the Current Challenges & Owning the Future Opportunities”. This is the 6th webinar in GAIF’s series of virtual events. Over 340 participants attended this event.

Source: Middle East Insurance Review

World Insurance & COVID-19

AM Best:

Key Performance Indicators More Meaningful Under IFRS 17

- AM Best believes that on balance IFRS 17 will be more meaningful, transparent and consistent across territories than current financial reporting standards
- IFRS 17 should better assist the universe of financial stakeholders in identifying and supporting (re)insurance activities with good economic returns and create more effective market discipline
- The new reporting standard is not anticipated to have a direct effect on credit ratings, although the data, terminology and many of the KPIs used will change
- Challenges will include discontinuities in data records and KPIs, possible comparability

Claims and Expenses Ratios Under IFRS 17

1. Net of reinsurance result ratios, using IFRS 17 presentation (“Net/Gross”)

$\frac{\text{Net claims ratio}}{\text{(Gross claims + reinsurance loss (profit))}} \div \text{(Gross premiums)}$	$\frac{\text{Net expense ratio}}{\text{(Expenses)}} \div \text{(Gross premiums)}$
--	---

Note: net expense ratio is the same as the gross expense ratio

2. Net of reinsurance components ratios (as currently) but using IFRS 17 data (“Net/Net”)

$\frac{\text{Net claims ratio}}{\text{(Gross claims - reinsurance recoveries)}} \div \text{(Gross premiums - reinsurance costs)}$	$\frac{\text{Net expense ratio}}{\text{(Expenses)}} \div \text{(Gross premiums - reinsurance costs)}$
---	---

Source: AM Best data and research

Reinsurance Commissions Under IFRS 17 - Extract From Standard

86 An entity may present the income or expenses from a group of reinsurance contracts held (see paragraphs 60–70A), other than insurance finance income or expenses, as a single amount; or the entity may present separately the amounts recovered from the reinsurer and an allocation of the premiums paid that together give a net amount equal to that single amount. If an entity presents separately the amounts recovered from the reinsurer and an allocation of the premiums paid, it shall:

- (a) treat reinsurance cash flows that are contingent on claims on the underlying contracts as part of the claims that are expected to be reimbursed under the reinsurance contract held;
- (b) treat amounts from the reinsurer that it expects to receive that are not contingent on claims of the underlying contracts (for example, some types of ceding commissions) as a reduction in the premiums to be paid to the reinsurer;
- (ba) treat amounts recognised relating to recovery of losses applying paragraphs 66(c)(i)–(ii) and 66A–66B as amounts recovered from the reinsurer; and
- (c) not present the allocation of premiums paid as a reduction in revenue.

© IFRS Foundation

A27

Source: IFRS Foundation

questions within territories, at least initially (including between IFRS and local GAAP reporters), and also costs and disruption over the implementation phase. This report explores some of the challenges and opportunities that AM Best has identified at this point as stemming from the new framework, as well as some of the KPIs it believes will be critical for both (re)insurers’ financial stakeholders and (re)insurers themselves, including:

- The calculation of net of reinsurance combined ratios, claims ratios and expense ratios
- Non-life deferred acquisition costs (DAC) in capital models
- Use of the contractual service margin (CSM)
- Capital in participating life funds
- Return on equity (ROE)

To download full report, please Click [Here](#)

Source: AM Best

Life reinsurers remain profitable despite COVID: Fitch

Analysts at Fitch have reported that the world's largest life and health reinsurers remained profitable in 2020, as heightened mortality losses from the coronavirus pandemic have only moderately impacted the segment so far.

Fitch expects mortality claims related to the pandemic to decline in 2021 for Hannover Rueck SE, Munich Reinsurance Company, Reinsurance Group of America Inc., SCOR SE and Swiss Reinsurance Company Ltd due to the global rollout of vaccinations.

This is partly because mortality claims have remained lower than pandemic models imply, due to the very low penetration rate of mortality covers among the older age groups globally that have been most affected by the pandemic.

The key exception to this is the US, where life & health reinsurers have suffered the vast majority of reported mortality claims.

Life reinsurers have also benefited from a lower excess

mortality in the insured population than the general population and some natural hedge generated by their longevity books of business, Fitch notes.

More than 2.8 million deaths have been linked to COVID-19 since the pandemic broke out in early 2020.

But although earnings were down among the largest life reinsurers last year, these firms remained profitable and their situation should improve further throughout 2021 if Fitch's predictions for lower mortality claims prove true.

However, this expectation assumes that virus variants will not diminish the effectiveness of the global vaccine rollout.

Source: Rinsurance News

Munich Re CEO urges public-private pandemic & systemic risk model

Having reported EUR 3.5 billion of losses related to the COVID-19 pandemic for 2020 and now revealing an expectation of another EUR 600 million to be booked in 2021, Munich Re's CEO Joachim Wenning today urged industry and governments to make progress on a public-private model for pandemics and other systemic risks.

In his report to shareholders at Munich Re's annual general meeting today, Wenning explained that Munich Re is "playing a key role in mitigating the financial impact of the coronavirus crisis," but went on to explain that the insurance and reinsurance industry needs to do much more, in tandem with governments to be ready for the next crisis.

He noted that the re/insurance market can only do so much, without government participation in risks of the scale of a global pandemic.

"Resilience is a key attribute of good insurers, yet it cannot be scaled up indefinitely. The boundaries of resilience end where the boundaries of insurability end," Wenning explained.

Adding that, "As a systemic risk, the risk of a pandemic lies fundamentally beyond these boundaries – making it impossible to insure a pandemic in its totality. That is why we must find new ways of protecting our national economies against the next pandemic.

"Governments and the private sector should pool their expertise and capabilities, and then jointly develop forward-looking solutions."

He described a model proposed by Munich Re and others from across the insurance and reinsurance industry last year, which would involve insurers

providing a minimum level of protection against pandemic risks within a framework of state-backed pandemic risk pools.

Wenning further explained, "In this way,

the insurers create incentives for small and medium-sized enterprises in particular to implement in-house measures. Governments are then liable for losses that exceed the insured amount. Such a solution should be based on predefined criteria and standardised terms. This would save valuable time in an emergency and make an immediate impact."

"I urge all of us to create such a strategy and put it into practice soon after conquering this pandemic," Wenning said.

Wenning also said that this kind of solution need not stop at pandemic risks, pointing to other systemic level risks such as major cyber attacks.

"We can apply this idea elsewhere: a public-private model could also address other systemic risks. I am thinking of cyber attacks on systemically important networks or critical infrastructures, for example," Wenning said.



“A targeted virus attack can cripple computer systems worldwide in mere minutes, resulting in tremendous economic losses. Just as a pandemic is uninsurable by conventional means, the private sector cannot insure such a digital blackout.”

Adding, “We aim to continually expand the boundaries of insurability, and that includes cyber risks. But we always exercise due caution so as to not overstep these boundaries.”

There have been numerous calls for pandemic and systemic risk solutions to be formed in response to the COVID-19 outbreak, as the industry realised it cannot manage these risks alone.

Having spent much of the last year excluding pandemic and communicable disease risks from most of its policies, the reinsurance sector, like Munich Re, is keen to introduce an element of coverage for these kinds of systemic risks again, but in a managed way.

But it wants to do so with the backing of governments, to support insurers in their provision of policies that are actually helpful to society, but supported by risk pools and government backstops.

“Pre-defined criteria and standardised terms” does

make it sound like Munich Re is proposing something that could be parametric in nature, as others have already proposed (such as Chubb).

In a scenario like this, where businesses buy a parametric pandemic insurance policy from an insurer, while an insurer has reinsurance backing from the global market and governments also provide a layer of protection to support reinsurers, it seems the capital markets also has a key role to play.

The capital markets, through the use of insurance-linked securities (ILS), could potentially take another layer of risk, perhaps through securitizing some of the pooled pandemic risk and issuing parametric pandemic catastrophe bonds.

While government support would likely still be needed at some level, this could reduce the amount of support needed from the taxpayer, while ensuring the risk pool has retrocession to support insurers and reinsurers as they role out new forms of pandemic coverage.

The same model works for other systemic risks, where the capital market and ILS funds may have an appetite, at certain return-periods, for the types of risks covered.

Source: Artemis

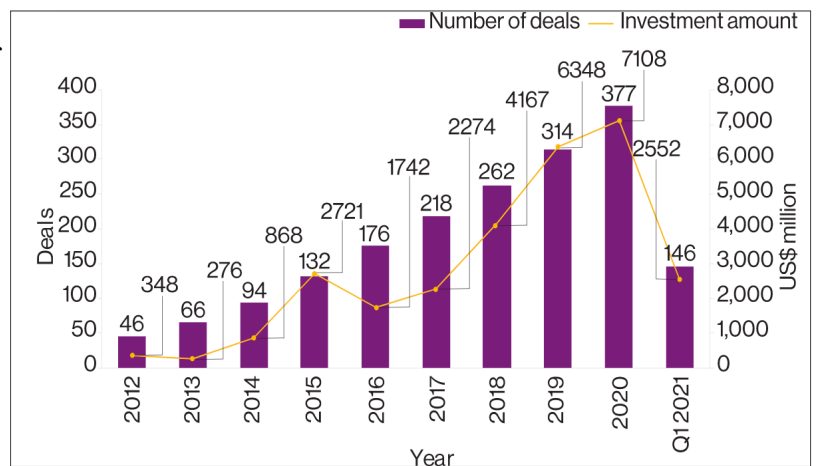
InsurTech

Global InsurTech investment reaches all-time high of US\$2.55 billion in Q1 2021

As fundraising activity in the global InsurTech sector continues to rebound from its brief COVID-19 related slowdown a year ago, global investment in the sector reached a new quarterly high of US\$2.55 billion during the first quarter of 2021. The number of mega-rounds reached eight, more than any other three-month period, according to the new Quarterly InsurTech Briefing from Willis Towers Watson, a leading global advisory, broking and solutions company (NASDAQ: WLTW).

Total funding during the quarter grew by 180% when compared with Q1 2020, which suffered a deep decline due to fears surrounding COVID-19. The latest total grew by 22% relative to more comparable Q4 2020, while the number of discrete deals soared 42% higher than during the previous quarter. Investment was driven primarily by P&C focused companies, which represented 69% of deal share.

Eight companies accounted for more than \$1.13 billion in funding during the quarter, 44% of the total raised. That marks a new quarterly high for the number of



Annual InsurTech funding trends including transaction volume and 2021 – 2012, dollar amount

mega-round fundraisings of \$100 million or more. Next Insurance, Coalition, Zego, Sidecar Health, Pie Insurance, Clarify Health, Corvus Insurance Agency, and TypTap all raised sums equal to or greater than the threshold, propelling Coalition and Zego to billion-plus “unicorn” status.

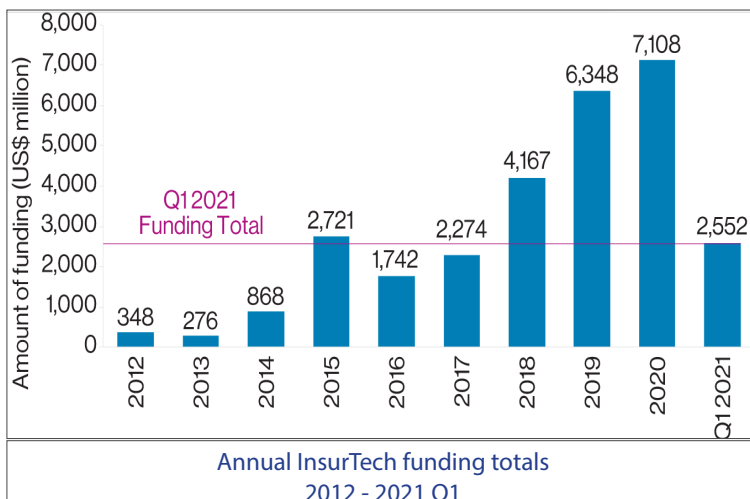
Alongside the unicorn-making rounds was a 13 percentage-point increase in early-stage deals compared to Q4 2020. 60% of investments in Q1 2021

were Series A or B fundraisings. The global footprint of InsurTech also increased during what was the most geographically diverse set of early-stage start-ups in a single quarter, representing 24 countries including Bangladesh, Estonia, Brazil, Nigeria, and U.A.E.

Dr. Andrew Johnston, global head of InsurTech at Willis Re, said: “The record level of activity this quarter reflects our industry’s ever more widespread willingness to engage and adopt technology, which continues to grow at an unprecedented rate. Technological innovation gains ground only when a community emerges to support it, and COVID-19, more than any other factor, has rapidly accelerated the change that was already well under way. COVID-19 has helped strengthen the narrative, and demonstrably illustrate the results technology can deliver, which are now being achieved at scale.

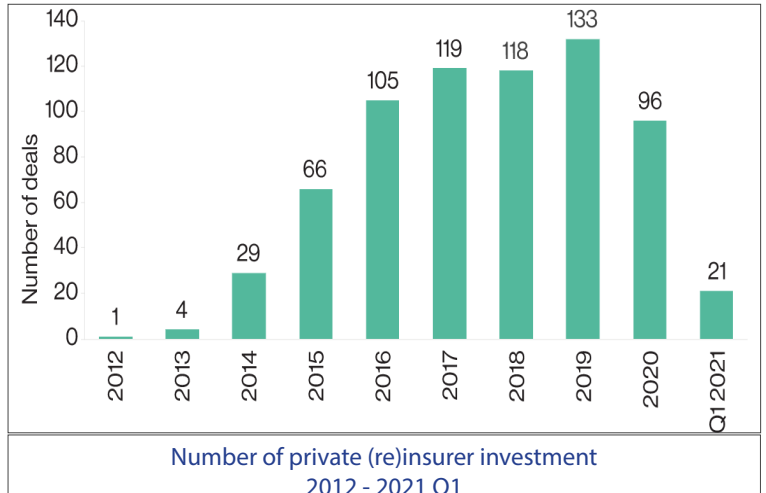
“That said, the solutions offered by InsurTechs must make intellectual and commercial sense to their target users, whether they’re insurers, brokers, or insurance buyers. For them, the technology itself is the least interesting part of the initiatives. Unfortunately, a failure to understand these realities, in addition to the general difficulty of entering our industry as a nascent business, means that many InsurTechs will most likely never achieve the grandeur of their aspirations.”

The latest Briefing, which focuses on the future of products and services, opens with a detailed exploration of the area, including usage-based, on demand, and embedded insurance approaches. The



issue includes case studies of the InsurTechs Buckle, which targets rideshare drivers and fleet operators; Sure, whose tools enable insurers and consumer brands to distribute and service policies; Thimble, which insures small businesses owners, freelancers, and independent contractors; Zego, a commercial motor insurer; Collective Benefits, which designs insurance products and services for independent workers; and

Pikl, which insures the sharing economy.



In this quarter’s The Art of the Possible, the Briefing presents a discussion with MTech Capital partner and co-founder Kevin McLoughlin, who shares his perspectives on embedded insurance, technology, and the role of consumer demand. This issue also introduces a new section, Alternative Risk/Alternative Capital. The first instalment is a conversation with John Butler, head of Cohen & Company’s U.S. Insurance Asset Management Platform and its Global ILS Program, about the role of special purpose acquisition companies (SPACs) in the InsurTech space, highlighted most recently by the \$1.4 billion SPAC acquisition of QOMPLX. The Transaction Spotlight features Porch’s \$100 million acquisition of Homeowners of America.

Finally, we hear from Willis Towers Watson’s Dr. Magdalena Ramada, who shares her perspective on the transition to dynamic, modular insurance products, and the process of optimizing them from an underwriting, pricing, and product design perspective. Ramada, EMEA InsurTech Innovation Leader, Willis Towers Watson’s Insurance Consulting and Technology practice, said: “The design and deployment of modular products that allow for a decomposition of coverages requires sophisticated technology capabilities. While I firmly believe that this is the future and some multinational insurers have already started experimenting with this idea, lots of thinking is still required to understand the implications of this approach in personal lines: whether it will be sustainable; how to avoid discrimination; and to determine the right balance between personalized products, risk mutualization, and the solidarity principles of insurance.”

View the full report [here](#).

Source: Willis Re

Regional Insurance

ارتفاع أصول أكبر 5 شركات تأمين عامة في الدول العربية 7% في 2020

ويؤثر وباء كوفيد-19 على قطاع التأمين بشكل أساسي من خلال استثمارات شركات التأمين، وأيضاً بدرجة أقل على المطالبات، بحسب ورقة بحثية لصندوق النقد الدولي أصدرها العام الماضي بعنوان "الاستجابة التنظيمية والرقابية للتعامل مع تأثير كوفيد-19.. قطاع التأمين" متوقعا مواجهة شركات التأمين الصحي عدداً كبيراً من المطالبات المتعلقة بالوباء.

وأوصى الصندوق الجهات التنظيمية بالتأكد من أن التدابير الإشرافية لا تحفز الشركات على بيع الأصول من خلال تعزيز مراقبة وإدارة مخاطر السيولة.

المصدر: فوربس الشرق الأوسط

ارتفع إجمالي أصول أكبر 5 شركات تأمين عامة في الدول العربية بنسبة 7% في 2020 إلى 26.2 مليار دولار مقابل 24.5 مليار دولار خلال عام 2019.

وتصدرت شركة قطر للتأمين التصنيف حيث ارتفعت أصولها بنسبة 8% إلى 42.58 مليار ريال (11.7 مليار دولار) في نهاية ديسمبر/كانون الأول الماضي، مقابل 39.41 مليار ريال (10.8 مليار دولار) في نهاية الشهر نفسه من عام 2019، وتعدّ قطر للتأمين أول شركة تأمين محلية في قطر، هي تأسست عام 1964، وجاءت في المركز 44 ضمن قائمة فوربس الشرق الأوسط أقوى 100 شركة في الشرق الأوسط لعام 2020 الصادرة في يونيو/حزيران الماضي، كما تصدرت شركات قطاع التأمين في الشرق الأوسط ضمن القائمة نفسها.

حلت شركة "تأمين الوفاء" المغربية في المركز الثاني بإجمالي أصول بلغ 5 مليارات دولار، وكانت الشركة قد جاءت في المركز الثالث ضمن قائمة أكبر 20 شركة تأمين عامة في الشرق الأوسط لعام 2020 الصادرة عن فوربس الشرق الأوسط العام الماضي.

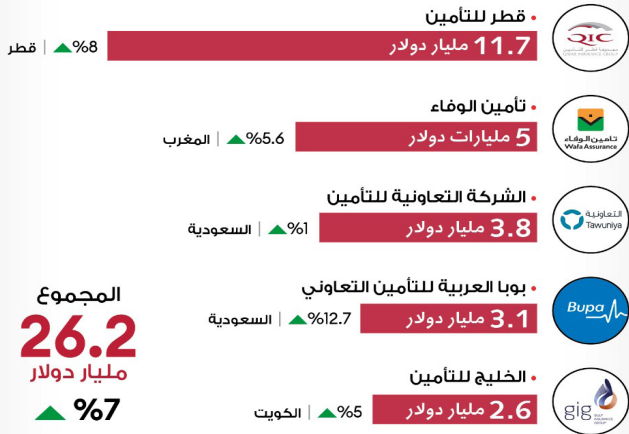
تلتها "التعاونية للتأمين" السعودية بقيمة 3.8 مليار دولار، وكانت الشركة قد جاءت الشركة التعاونية للتأمين في المركز 97 ضمن قائمة فوربس الشرق الأوسط عن أقوى 100 شركة في الشرق الأوسط لعام 2020، الصادرة في يونيو/حزيران الماضي، بمبيعات 1.9 مليار دولار، وأرباح 87 مليون دولار وأصول 3.8 مليار دولار، وتم تصنيفها كالثالث أقوى شركة تأمين في الشرق الأوسط بنفس القائمة.

ثم شركة "بوبا العربية للتأمين التعاوني" السعودية بقيمة 3.07 مليار دولار، وجاءت الشركة في المرتبة 67 في قائمة فوربس الشرق الأوسط عن أقوى 100 شركة في الشرق الأوسط لعام 2020 التي تم إصدارها في يونيو/حزيران الماضي، بمبيعات 2.6 مليار دولار، وأرباح 158 مليون دولار، وأصول 2.7 مليار دولار.

فيما حلت شركة "الخليج للتأمين" الكويتية في المرتبة الخامسة بإجمالي أصول بلغت 2.66 مليار دولار، وحلت الخليج للتأمين في المركز التاسع ضمن قائمة فوربس الشرق الأوسط عن أكبر 20 شركة تأمين عامة في الشرق الأوسط لعام 2020.

• Forbes Middle East •

أكبر 5 شركات تأمين عامة في الدول العربية من حيث الأصول



المصدر: التقارير المالية للشركات
البيانات اعتباراً من 22 أبريل/نيسان 2021

إجمالي الأصول بنهاية 2020
التغير مقارنةً بـ2019

Arab Insurance

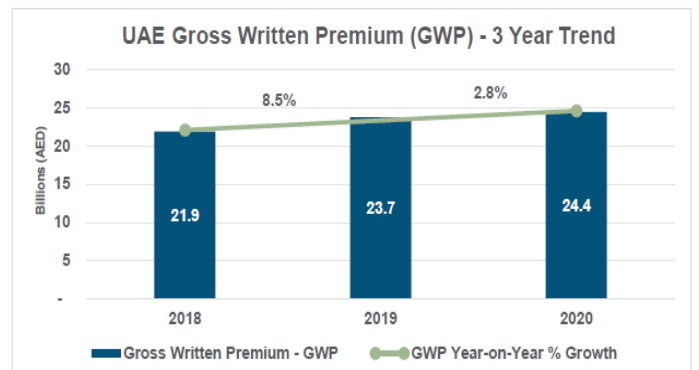
United Arab Emirates

Based on Audited Financial Statement of 2020

UAE INSURANCE INDUSTRY REPORT 2020

The UAE insurance market continued its trend for the fourth consecutive year with an overall increase in their profitability along with a premium growth in 2020. Based on the audited disclosures of 30 UAE insurance companies listed on the Abu Dhabi Securities Exchange (ADX) and Dubai Financial Market (DFM), the Gross Written Premium (GWP) grew by 2.8% to AED 24.4b during 2020 following an increase of 8.5% in 2019. The premiums showed an increase primarily because of the high volume of insurance business written in the first quarter of 2020 and general inflation in premiums especially

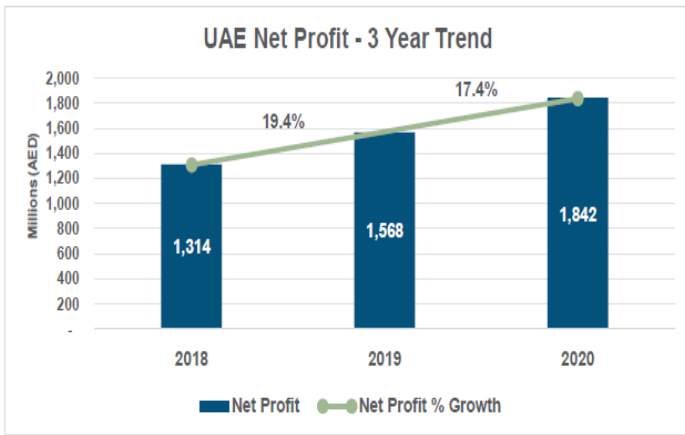
Graph 1 - Gross Written Premium (AED Billions)



related to medical premiums. However, the increase in premiums has been lower as compared to 2019 because of the COVID-19 pandemic and the various discounts offered by the insurers during this period.

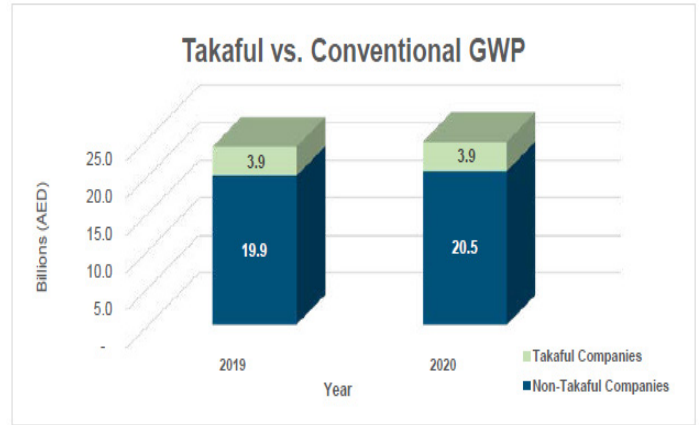
On a net profit basis, the industry continued to improve for the fourth year in a row achieving a net profit of AED 1,842m for 2020, compared to a net profit of AED 1,568m in 2019, an increase of 17.4%. The increase was primarily due to lower volume of claims received during different parts of the year because of COVID-19 related lockdowns and movement restrictions. This was slightly offset by an overall reduction in investment returns during the year.

Graph 2 - Net Profit (AED Millions)



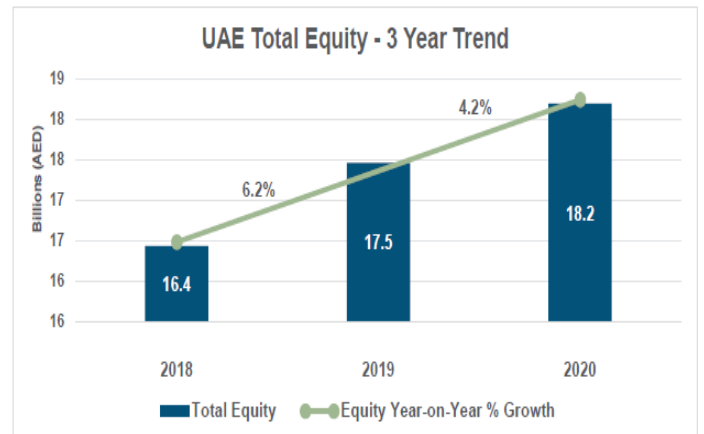
Takaful companies saw a very modest growth in their top line in 2020 of 0.3% in comparison to 3.3% increase for the traditional players. Total GWP for Takaful operators now stands at AED 3.9b compared to AED 20.5b for traditional companies.

Graph 3 - Takaful vs Traditional GWP



The Total Equity had an increase of 4.2% in 2020 compared to a 6.2% increase in 2019. The total equity for the 30 companies grew from AED 17.5b in 2019 to AED 18.2b at year-end 2020.

Graph 4 - Total Equity (AED Billions)



To download full report, please Click [Here](#)

Source: Milliman

Arab Insurance

Syria

نحو 20 مليار ليرة سورية..

أرباح شركات التأمين في سوريا خلال 2020

وأن معدل الأقساط لدى شركات التأمين نما خلال العام الماضي بنحو 37 بالمئة مقارنة مع العام 2019 وهو ما مثل إجمالي أقساط بنحو 50 مليار ليرة، وأن بعض أسباب هذا الارتفاع يعود لارتفاع أسعار وثائق التأمين في بعض الشركات، حيث يستحوذ فرع التأمين الصحي على النسبة الأكبر بين فروع التأمين بواقع 38 بالمئة، ثم فرع التأمين الإلزامي للسيارات بنسبة 29 بالمئة.

بينما إجمالي التعويضات بلغ ما قيمته 25 مليار ليرة، وكانت الحصة الأكبر لفرع التأمين الصحي حيث تجاوزت تعويضاته أقساطه، وذلك نظراً لتغير أسعار الأدوية وتكاليف الاستشفاء خلال العام 2020.

ويبين محمد أن الفترة القادمة مهمة جداً لقطاع التأمين ولاسيما في حال بدأت الانفراجات الاقتصادية على البلد، وهذا يعني ضرورة أن ينجح القطاع بكل جهوده للفترة المقبلة لتلبية الحاجة المتزايدة على التأمين، ولكي

اعتبر الباحث الاقتصادي الدكتور علي محمود محمد أن الارتفاع الكبير في الأرباح الصافية لشركات التأمين حسبما ورد في تقرير هيئة الإشراف على التأمين عن العام الماضي (2020) والتي فاقت 830 بالمئة لتصل إلى 20 مليار ليرة تعود إلى وجود أرباح ناجمة عن فروقات سعر الصرف غير المحققة، وأنه في حال تم استبعادها فإن الأرباح الصافية ستكون قرابة 1 مليار ليرة، وأن الأرباح الأكبر كانت من حصة الشركات التي لديها مركز قطع أجنبي أكبر كالشركة السورية العربية، والشركة السورية الكويتية.

وأوضح في حديثه لصحيفة الوطن، أن المناخ الاستثماري في البلد دفع شركات التأمين ليكون أغلب استثماراتها عبارة عن ودائع مصرفية، حيث تشكل هذه الودائع نحو 80 بالمئة، من إجمالي استثمارات شركات التأمين العاملة في السوق السورية في حين كان الاستثمار بالأسهم وبالعقارات محور اهتمام النسبة المتبقية.

الخاصة فإنه يعود إلى القرار الذي كان نافذاً حينها والمتعلق في تحديد السقف السنوي لكامل حصة الشركات الخاصة بمليار ليرة وبالتالي لم تستفد من زيادة التعرفة.

أكبر نمو للأقساط كان في شركة العربية وذلك بسبب فرع التأمين الصحي حيث زادت الأسعار وعدد الوثائق عن العام الماضي بالإضافة لعقد الشركة السورية للاتصالات وعقد إحدى الجامعات الخاصة.

أقل شركة من الشركات الخاصة في نمو الأقساط هي شركة الثقة وذلك بسبب انخفاض اكتتابها بأغلب الفروع.

حصة المعيد من الأقساط هي 30 بالمئة، وانخفاضها هو مؤشر لاعتماد السوق على فرعي السيارات والصحي حيث لا يوجد إعادة في هذين الفرعين، وإن وجدت فهي محدودة أو تكون غير نسبية (فائض خسارة).

وفي شق التعويضات أظهر التقرير أن إجمالي التعويضات لدى شركات التأمين ارتفع من 20.6/ مليار ليرة في العام 2019 إلى 25.8 مليار ليرة بمعدل نمو 25 بالمئة، وأن أعلى نسبة كانت في فرع التأمين الصحي حيث كانت تعويضاته 105 بالمئة من أقساطه، ورغم ذلك فإن ارتفاع تكاليف الخدمة الصحية أدى لارتفاع أسعار الصحي (الأقساط) في النصف الثاني من عام 2020، وبالتالي فإن مؤشر الخسارة هذا لا يعبر بدقة عن واقع التأمين الصحي (وذلك بسبب عدم انتهاء السنة الاكتتابية للعقود المصدرة).

أعلى نسبة نمو في التعويضات كانت لدى شركة العربية للتأمين وذلك بسبب دفع الشركة لمطالبتيين كبيرتين (وثيقة أخطار سياسية) في فرع الحوادث العامة.

أيضاً في شركة سولدارتي زادت تعويضات الشركة بشكل كبير في فرع تأمين الحياة وذلك بسبب تصفية وثائق حياة طويلة الأجل بالقطع الأجنبي.

أقل شركة انخفضت تعويضاتها هي السورية العربية (بسبب دفعها العام السابق لتعويض كبير)، وشركة الإسلامية بسبب انخفاض تعويضات فرعي الحريق والإلزامي.

الاحتياطيات الفنية

بلغت 24 ملياراً وكان 13 ملياراً منها احتياطي مطالبات قيد التسوية حيث بلغت في شركة التأمين العربية 4 مليارات بسبب حادث لدى الشركة بالقطع الأجنبي، تليها شركة أدير وذلك بسبب احتجاجها لاحتياطي عن حادث كبير في نقل بضائع ما يزال منظوراً أمام القضاء.

الربح التشغيلي

بلغ إجمالي الربح التشغيلي 3.5 مليارات حيث حققت الشركة المتحدة أكبر ربح تشغيلي بمبلغ 660 مليون، وكان لفرع التأمين الصحي لهذا العام الحصة الأكبر من الربح وذلك يعود لتعديل قرار الاحتياطيات الفنية رقم 7/20/100 تاريخ 2020/3/4 من قبل هيئة الإشراف على التأمين (انخفضت نسبة احتياطي الأقساط من 60 بالمئة إلى 40 بالمئة، وإلغاء احتياطي حوادث وقعت ولم يبلغ عنها)، حيث كان لهذا القرار أثر على شركات التأمين بربح إضافي 2.6 مليار لجميع الفروع.

المصدر: بزنس 2 بزنس سورية

وأن معدل الأقساط لدى شركات التأمين نما خلال العام الماضي بنحو 37 بالمئة مقارنة مع العام 2019 وهو ما مثل إجمالي أقساط بنحو 50 مليار ليرة، وأن بعض أسباب هذا الارتفاع يعود لارتفاع أسعار وثائق التأمين في بعض الشركات، حيث يستحوذ فرع التأمين الصحي على النسبة الأكبر بين فروع التأمين بواقع 38 بالمئة، ثم فرع التأمين الإلزامي للسيارات بنسبة 29 بالمئة.

بينما إجمالي التعويضات بلغ ما قيمته 25 مليار ليرة، وكانت الحصة الأكبر لفرع التأمين الصحي حيث تجاوزت تعويضاته أقساطه، وذلك نظراً لتغير أسعار الأدوية وتكاليف الاستشفاء خلال العام 2020.

ويبين محمد أن الفترة القادمة مهمة جداً لقطاع التأمين ولاسيما في حال بدأت الانفراجات الاقتصادية على البلد، وهذا يعني ضرورة أن ينجح القطاع بكل جهوده للفترة المقبلة لتلبية الحاجة المتزايدة على التأمين، ولكي يحسن من مؤشرات والتي ستصب في زيادة نمو الناتج المحلي الإجمالي، بما يدفع الاقتصاد نحو التعافي تدريجياً.

وكانت هيئة الإشراف على التأمين نشرت على صفحتها الرسمية [التقرير السنوي لأعمال قطاع التأمين السوري عن عام 2020](#) حيث أظهر التقرير أن حقوق المساهمين بلغت 51 مليار ليرة سورية بنسبة نمو عن العام السابق 75 بالمئة وذلك بسبب زيادة فروقات أسعار الصرف غير المحققة بمبلغ 19 ملياراً.

بينما حققت شركات التأمين ربحاً صافياً بمبلغ 20 ملياراً بنسبة نمو 834 بالمئة عن العام الماضي وكان لدى الشركة السورية العربية والشركة السورية الكويتية الحصة الأكبر بسبب زيادة فروقات أسعار الصرف غير المحققة (حيث لديهما أكبر كتلة قطع أجنبي)، ويصبح الربح الصافي في حال طرح فروقات أسعار الصرف غير المحققة مبلغ 1 مليار لإجمالي السوق.

وبلغ إجمالي الموجودات لدى شركات التأمين حسب التقرير نحو 67 ملياراً بنسبة نمو 63 بالمئة عن العام 2019.

وفي الشق الاستثماري بين التقرير أن إجمالي الاستثمارات لدى شركات التأمين بلغت 42.9 ملياراً أغلبها ودائع مصرفية بمبلغ 34.2 ملياراً (نسبة 80 بالمئة) واستثمارات الأسهم مبلغ 7 مليارات (نسبة 16 بالمئة) واستثمارات عقارية مبلغ 1.7 مليار (نسبة 4 بالمئة).

وأن إجمالي الأقساط نمت لدى شركات التأمين السورية بنسبة 37 بالمئة حيث نمت أقساط الشركات الخاصة 77 بالمئة وأقساط المؤسسة العامة السورية للتأمين 20 بالمئة وذلك بسبب رفع شركات التأمين الخاصة لأسعارها بنسبة أكبر من المؤسسة، وكان أكبر نمو في فرع نقل البضائع، وذلك نتيجة زيادة أسعار الوثائق لدى أغلب شركات التأمين.

تلاها فرع تأمين السفر بنسبة نمو جيدة 77 بالمئة وذلك لإصدار الشركات لوثائق تأمين السفر متضمنة تغطية فيروس كورونا بنسبة إعادة 100 بالمئة.

وأقل الفروع نمواً هو إلزامي السيارات 16 بالمئة إلا أن مرد هذا النمو إلى قرار مجلس إدارة الهيئة برفع تعرفة التأمين الإلزامي للسيارات في بداية شهر آب 2020، أما نمو الإلزامي في المؤسسة دون نموه في الشركات

Arab Insurance

Egypt

هيئة الرقابة المالية تُعد الدراسات الإكتوارية الأولية لتدشين الصندوق الحكومي لتأمين وتنمية الأسرة

أنها مازالت في المرحلة المبدئية للإعداد من جانب الخبراء الإكتواريين المعنيين بذلك.

وكانت قد سبق وعرضت الدكتورة هالة السعيد وزيرة التخطيط والتنمية الاقتصادية في اجتماع سابق مع رئيس الوزراء، مقترحة بتأسيس صندوق حكومي لتأمين وتنمية الأسرة المصرية، وقالت إن الهيئة العامة للرقابة

كشفت المستشار رضا عبدالمعطي، نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية، عن بدء الهيئة الدراسات الإكتوارية الأولية بشأن تدشين صندوق حكومي لتأمين وتنمية الأسرة المصرية؛ والمُقترح من الحكومة.

وأوضح عبدالمعطي في تصريحات خاصة لـ«أموال الغد»، أن هذه الدراسات ستضمن آليات تدشين الصندوق وطبيعة عمله، مشيراً إلى

التأمين الجديد بمجلسي النواب والشيخ حالياً، موضحاً أنه سيتم حالياً مناقشة القراءة الأولية والموافقات المبدئية على مواد القانون، تمهيداً لمرحلة الصياغة النهائية للقانون قبل إقراره وصدوره، متوقعاً صدور القانون قبل نهاية عام 2021.

وكان قد وافق مجلس الوزراء خلال اجتماعه نوفمبر الماضي برئاسة الدكتور مصطفى مدبولي رئيس المجلس، على مشروع قانون بإصدار قانون التأمين الموحد، بحيث تسري أحكامه على أنشطة التأمين وما يرتبط بها من خدمات، ويكون للهيئة العامة للرقابة المالية، دون غيرها، الاختصاص بالتأسيس والترخيص والرقابة على الجهات القائمة على نشاط التأمين وإعادة التأمين، وما يرتبط بهما من خدمات، والمهن والأنشطة المرتبطة بها.

وأشار عبدالمعطي إلى دراسة الهيئة حالياً لطلبات لتدشين شركات تأمين جديدة بالسوق المصرية مما يؤكد على جاذبية القطاع للاستثمارات المحلية والأجنبية، موضحاً أنه من بين تلك الطلبات شركة تأمين تكافلي حياة تقدمت بها القابضة للتأمين وبعض البنوك، بجانب شركة أخرى تضم في هيكل مساهميتها مؤسسات مالية مصرية.

المصدر: أموال الغد

المالية أعدت صوراً بشأنه، ويتم العمل على بلورته كي يضمن الإستدامة المالية، ويكون قادراً على تحقيق أهداف الخطة؛ في إطار برنامج يستهدف تحقيق خطة الدولة الاجتماعية والاقتصادية، من خلال تقديم حوافز للتشجيع على تنظيم الأسرة، وتحقيق الإلتزام بالسن المقرر للزواج وهو 18 سنة.

ويوفر مقترح تأسيس الصندوق حوافز بهدف تشجيع الأسرة على الإدخار إلى جانب الاهتمام بصحة المرأة ومتابعة الفحوصات الطبية قبل الزواج وبعده وفقاً لمواعيد محددة، فضلاً عن الاهتمام بالتوعية المجتمعية، ومتابعة حضور الزوجين للدورات التدريبية المؤهلة للزواج.

وأوضحت المادة (132) من الفصل الثاني الباب الخامس في مسودة مشروع قانون التأمين الجديد الجاري مناقشته في مجلسي النواب والشيخ حالياً تعريف صناديق التأمين الحكومية بأنها الصناديق التي تتولى عمليات التأمين من الأخطار التي لا تقبلها عادة شركات التأمين أو تلك التي ترى الحكومة مزاولتها بنفسها لهدف قومي أو اجتماعي.

توقعات بصدور قانون التأمين الجديد قبل نهاية 2021

ومن ناحية أخرى، أكد عبدالمعطي على استمرارية مناقشة مواد قانون

Arab Insurance

Moroco

Adoption du projet de loi relatif à l'AMO

Le Conseil de gouvernement, réuni jeudi par visioconférence sous la présidence du Chef du gouvernement Saad Dine El Otmani, a adopté le projet de loi n°30.21 modifiant et complétant la loi n°15.98 relative au régime de l'Assurance maladie obligatoire (AMO) de base pour les professionnels, les travailleurs indépendants et les non-salariés exerçant une activité libérale.

Présenté par le ministre du Travail et de l'insertion professionnelle, ce projet de loi, qui s'inscrit dans le cadre de l'adaptation de la loi n°15.98 relative à l'AMO aux dispositions de la loi-cadre n°09.21 sur la protection sociale, apporte une série de nouveautés, a indiqué le ministre de l'Education nationale, de la Formation professionnelle, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, porte-parole du gouvernement, Saaid Amzazi, dans un communiqué lors d'un point de presse à l'issue du Conseil.

Ces nouveautés visent à ajouter la possibilité de catégorisation des personnes sur la base des dispositions des textes réglementaires et législatifs en vigueur et à permettre de recourir aux outils électroniques pour les inscriptions et les paiements, de déterminer l'effet d'inscription par un texte réglementaire, de limiter la durée du stage à un mois seulement au lieu de six pour pouvoir bénéficier de l'AMO, de fixer l'adhésion des personnes soumises au régime de Contribution professionnelle unique (CPU) ou au régime de l'auto-entrepreneur sur la base des paiements complémentaires imposés par l'Etat et d'inclure les personnes soumises au régime de la CPU ou à celui de l'auto-entrepreneur dans ce régime pour bénéficier de ses prestations.

Les nouveautés de la n°15.98 ont aussi pour objectif

de donner à la Caisse la possibilité d'accorder des exonérations sur les retards de paiement et les frais des poursuites et de fixer la date d'entrée en vigueur des amendes sur les retards, a ajouté le ministre. Il s'agit également d'accorder à l'assuré la possibilité de continuer à bénéficier de l'AMO dans le cas où il ne remplit pas les conditions requises pour bénéficier de ce régime et de permettre à la caisse de déléguer le recouvrement des cotisations relatives à ce régime, conformément à des conventions conclues à cet égard.

Source: L'Economiste



In the Spotlight

تأمين العيوب الخفية في المباني والإنشاءات (حسام القناص)



في هذه الحلقة من تكمين يستضيف رامي يحيى رئيس لجنة تأمين الممتلكات والمسؤوليات وإعادة التأمين في شركات التأمين في المملكة العربية السعودية والرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين التعاوني حسام القناص وذلك للحديث عن منتج تأمين العيوب الخفية في المباني والإنشاءات الذي تم اعتماده مؤخراً في السوق السعودي.

هذا وقد صرح القناص بأن "4 مليار ريال سعودي حجم الأقساط المتوقعة في 2025 لمنتج تأمين العيوب الخفية" وأوضح لتكمين أيضاً أن "المملكة تبنت نطاق تغطية للعيوب الخفية من الأعلى عالمياً".

للاستماع الى هذه الحلقة على محرك جوجل، الرجاء الضغط [هنا](#)

Companies News

STAR: une année dans le vert avec un résultat net de 16.4 millions de dinars

Tunisia: STAR a publié aujourd'hui les états financiers pour l'exercice 2020 durant lequel les bénéficiaires de l'entreprise ont atteint les 16.4 millions de dinars. Ceci représente tout de même une baisse de 25% par rapport aux 22 millions de dinars enregistrés l'an dernier.

L'entreprise rapporte également un résultat technique de l'assurance non-vie de -8.425 millions de dinars, soit une baisse de 32% par rapport aux -6.384 millions de dinars réalisés en 2019.

En ce qui concerne le résultat technique de l'assurance vie, elle s'établit à 14.300 millions de dinars, marquant ainsi une hausse de 26.24% par rapport aux 11.327 millions de dinars enregistrés un an auparavant.

Source: Le Manager

Zitouna Takaful: 2020 results

Tunisia: Zitouna Takaful has posted a turnover of 67.568 million TND (24.93 million USD) for the year 2020, an increase of 11.5% compared to the 60.562 million USD (21.616 million USD) recorded in 2019.

Non-life premiums (General Takaful Fund) have reached 52.542 million TND (19.38 million USD) against 15.026 million TND (5.55 million USD) for the life class of business (Family Takaful Fund).

The incurred losses decreased by 13.2% to stand at 24.208 million TND (8.93 million USD) in 2020.

The net profit went from 3.513 million TND (1.253 million USD) as at 31 December 2019 to 5.427 million TND (2.002 million USD) in 2020, that is, an improvement of 55%.

At 35.598 million TND (13.13 million USD), the company's shareholders' equity grew by 18% in 2020.

Source: Atlas Magazine

ارتفاع ارباح مجموعة قطر للتأمين 210% في الربع الأول 2021

العالمية تواجه تأثير جائحة (كوفيد-19) على حجم الأعمال والمطالبات والعمليات اليومية، فإن الأداء القوي للمجموعة هو شهادة على التنفيذ الناجح لخططها الاستراتيجية والتي تشمل على الزيادة في التأمينات ذات نسبة الخسائر التي يمكن التنبؤ بها في العمليات الدولية، ورقمنة عمليات المجموعة المحلية والاقليمية.

في الربع الأول من عام 2021م، حققت العمليات الدولية للمجموعة (قطر ري، وأنتاريس، وكيو أي سي أوروبا المحدودة (qel) وشركات التأمين الكائنة في جبل طارق) والتي تمثل حوالي (76%) من إجمالي عمليات المجموعة، حققت إجمالي أقساط بلغ (2.4) مليار ريال قطري وقد استفاد أداء العمليات الدولية للمجموعة من زيادة الأسعار في سوق إعادة التأمين العالمي والمطالبات الأقل لتأمينات السيارات للمجموعة في المملكة المتحدة أثناء فترة الإغلاق، كما تأثرت العمليات الدولية أيضاً بعاصفة البرد القارس الاستثنائية في الولايات المتحدة الأمريكية بالإضافة إلى الخسائر المرتبطة بتعويضات إنقطاع الأعمال نتيجة الجائحة والتي

قطر: أعلنت شركة قطر للتأمين، شركة التأمين الرائدة في قطر ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن تحقيق صافي ربح بلغ (205) ملايين ريال قطري للربع الأول من عام 2021م مقارنة بخسارة قدرها (186) مليون ريال قطري عن نفس الفترة من العام السابق، بزيادة قدرها (210%).

واصلت المجموعة بقوة تحقيق نتائج ممتازة خلال الربع الأول من عام 2021م، وظل إجمالي أقساط التأمين مستقرًا بقيمة (3.2) مليار ريال قطري كما استفادت المجموعة مرة أخرى من حجم النمو واستمرار أرباح الاكتتاب التي تحققها العمليات المحلية والاقليمية.

وقد أوضحت البيانات المالية للمجموعة عن الربع الأول من عام 2021م، أن شركة قطر للتأمين قد إستعادت قوتها حيث بلغ صافي عائد النشاط التأميني (157) مليون ريال قطري للربع الأول من عام 2021م، مقارنة بخسارة قدرها (69) مليون ريال قطري عن نفس الفترة من العام الماضي، بنسبة زيادة قدرها (329%)، وبينما تزال أسواق التأمين

صافي أرباح استثمار بقيمة (266) مليون ريال قطري، مقارنة بـ (30) مليون ريال قطري للربع الأول من عام 2020م، بنسبة زيادة قدرها (781%).

كما واصلت مجموعة قطر للتأمين الاستفادة من جهودها الحثيثة لتعزيز كفاءتها التشغيلية من خلال الأتمتة والرقمنة حيث بلغت نسبة النفقات الإدارية (8.0%) بشكل عام، والتي تتناسب مع حجم عمليات المجموعة وتنوعها.

المصدر: منتدى شبكة الأسهم القطرية

تتماشى مع توقعات المجموعة.

شهدت شركة قطر للتأمين مرة أخرى أداءً قويًا لأعمال التأمين المحلية والإقليمية، والتي استمرت في النمو إلى إجمالي أقساط تأمينية قدرها (772) مليون ريال قطري، بزيادة قدرها (16%) عما تحققت في الربع الأول من عام 2020م وكان بقيمة (666) مليون ريال قطري.

في الربع الأول من عام 2021م، أثبت فريق الاستثمار في المجموعة مرة أخرى قوته كمدير استثماري رائد في المنطقة، حيث سجلت المجموعة

بنسبة 348% وتحقق أقساطا 252 مليون جنيه

«بيت التأمين المصري السعودي» تحقق قفزة في أرباح النصف الأول

خلال العام المالي الماضي 2020/2019 مقابل 17.1 مليون جنيه خلال 2018 / 2019 وبنسبة نمو 292%، وبلغ فائض الاكتتاب التأميني 49.2 مليون جنيه مقارنة مع 23.1 مليون جنيه وبمعدل نمو 113%. وارتفع فائض النشاط التأميني إلى 92.4 مليون جنيه مقابل 53.2 مليون جنيه خلال نفس الفترة وبمعدل نمو 73.5%.

وسددت الشركة 205.8 مليون جنيه تعويضات خلال العام المالي 2020 / 2019 مقابل 143.8 مليون جنيه في 2018 / 2019 وبنسبة ارتفاع 43.1%، وارتفع إجمالي حقوق حملة الوثائق إلى 437.9 مليون جنيه مقارنة مع 408.7 مليون جنيه وبمعدل نمو 7.2%.

وارتفعت إجمالي استثمارات الشركة إلى 729.5 مليون جنيه خلال 2020/2019 مقابل 676.9 مليون جنيه وبمعدل نمو 7.8%، وبلغ إجمالي الأصول 885.8 مليون جنيه مقارنة مع 811.8 مليون جنيه وبنسبة نمو 9.1%.

وجدير بالذكر أن شركة بيت التأمين المصري السعودي هي أقدم شركة تأمين تكافلي في مصر، حيث حصلت على رخصة مزاولة النشاط من الهيئة العامة للرقابة على التأمين عام 2002 وبدأت نشاطها الفعلي عام 2004.

المصدر: أموال الغد

جمهورية مصر العربية: حققت شركة «بيت التأمين المصري السعودي» قفزة كبيرة في صافي الأرباح بعد الضريبة خلال النصف الأول من العام المالي الجاري 2021 / 2020 ليبلغ 39.8 مليون جنيه مقابل 8.9 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام المالي 2020 / 2019 وبمعدل نمو 348.4%.

كشفت محمد عبد المولى، العضو المنتدب، أن شركته حققت 252 مليون جنيه أقساطا بنهاية النصف الأول من العام المالي 2021 / 2020 مقابل 202.1 خلال نفس الفترة من العام المالي 2020 / 2019 وبمعدل نمو 24.7%، وبلغ إجمالي التعويضات المسددة 98.1 مليون جنيه مقارنة مع 97.9 مليون جنيه وبنسبة ارتفاع 0.3%.

وقال عبد المولى إن شركته تستهدف تحقيق 500 مليون جنيه أقساطا خلال العام المالي الجاري 2021 / 2020، وكانت الشركة قد حققت العام المالي الماضي 2020 / 2019 أقساطا بقيمة 441.3 مليون جنيه مقابل 380.6 مليون جنيه خلال العام المالي 2019/2018، وبمعدل نمو 16%، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 280.9 مليون جنيه مقارنة مع 276.3 مليون جنيه خلال نفس فترة المقارنة وبمعدل نمو 1.7%.

وأضاف أن الشركة حققت 32.8 مليون جنيه صافي أرباح بعد الضريبة

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