

03/02/2020



النشرة الإلكترونية

GAIF Electronic Newsletter

دورية تصدر عن الأمانة العامة
للإتحاد العام العربي للتأمين

Disclaimer:

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

تنبيه:

المقالات تُعبر عن آراء كتابها وليس عن رأي الإتحاد العام العربي للتأمين، والأحصائيات على مسؤولية المصادر



GAIF 33rd
General Conference
Oran 11th - 14th Oct 2020

The Challenge of Modernizing The Arab Insurance Industry
تحدي عصنة صناعة التأمين العربية

Companies News

- Quality drives growth, says insurance CEO
- AM Best Upgrades Issuer Credit Rating of Solidarity Bahrain B.S.C.
- BH Assurance: Good performance in 2019



Registration

Dear readers,

We will appreciate receiving any information about your company and the Insurance industry in your country.

Thank you for your support.

قراءنا الاعزاء

الرجاء من عموم القراء مدنا بأخبار شركاتهم وأسواقهم

شكراً على دعمكم

Summary

فهرس النشرة

World Insurance

1. Coronavirus .. And its economic impacts
2. Aon reveals massive number of nat cat losses not insured

Arab Insurance

1. United Arab Emirates:

• TOWERING AMBITION

- مطالبات بالزامية التأمين ضد المسؤولين المدنية تجاه الغير على العقارات

:Bahrain.2

- «المركزي» يصدر وثيقة التأمين الموحدة لتلف ويحدد قيمة التحمل الإلزامي

3. Tunisia:

- Insurance federation works to modernise sector

:Syria.4

- تعديل شروط وأسعار عقد التأمين الإلزامي: اجتماع مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين في وزارة المالية

5. Qatar:

- Top insurance companies in Qatar per gross written premium – 2018

:Kuwait.6

- حال تأمين السيارات «ضد الغير» .. كارثي!



Registration

8. Morocco:

- Assurance: La branche non-vie en souffrance

:Egypt.7

- «الرقابة المالية» تدرس تأسيس مجمعة تأمين الأخطار الزراعية
- مؤتمر «الشمول المالي .. من الإتاحة إلى التمكين الإقتصادي»

الأمانة العامة

- إجتماع اللجنة الثلاثية من المكاتب العربية الموحدة (التونسي / الجزائري والليبي) بالجزائر 2020/01/28-27

- مجلة التأمين العربي العدد 143

Coronavirus .. And its economic impacts

"Extract from Reinsurance News"

For life reinsurers, analysts note potential exposure to mortality shock risk if the virus continues to spread, with SCOR, RGA, Swiss Re, Hannover Re, and Munich Re the most exposed.



"From a P&C claims perspective, we could see some businesses in China suspend operations, which could lead to a rise in supply chain or business interruption claims. Furthermore, some policies have pollution or other exclusions that could extend to include the virus," say analysts.

The large majority of insurance claims from the new coronavirus in China are expected to be from businesses, most notably travel companies and hospitality and event firms.

Reinsurers may face higher levels of risk than life and health (L/H) insurers in the current coronavirus outbreak, as the risk profiles of the former entail higher exposures to mortality and morbidity risks, says [AM Best](#).

The worsening outbreak of a novel coronavirus in China has brought the World Bank's pandemic catastrophe bond transaction back into focus and it turns out that China was seen as the most probable source of a coronavirus outbreak that could trigger the [IBRD CAR 111-112](#) notes.

The coronavirus outbreak that began in the city of Wuhan in Hubei province China has been spreading rapidly, with confirmed cases of infection now reported to have reached more than 4,515 in China as of January 27th (based on Chinese government figures) and a number of countries abroad where cases have been found.

The death toll from the China coronavirus outbreak, which began in late December it is believed, is now seen to have reached 106, all of which have been recorded in China.

At least 16 countries around the world have reported cases of the novel coronavirus (2019-nCoV), all of which appear able to be traced back to Wuhan and the surrounding region in China.

The total number of cases globally is estimated as around 4,635, according to Chinese media.

Data from the World Health Organisation (WHO) is used as the primary reporting agency source for the World Bank's pandemic catastrophe bond.

As of January 27th, the latest situation report from the WHO reported 2,798 confirmed cases around the globe, 37 of which were outside of China in 11 other countries. In total the WHO only confirmed 80 deaths as of 27/01/2020.

All of these figures are likely to rise to catch up with the data coming out of China dated 28/01/2020, as cases and deaths are confirmed by WHO officials.

school.

This coronavirus outbreak has the potential to become an eligible event under the terms of the World Bank's pandemic catastrophe bond, should the outbreak meet certain pre-defined criteria.

The World Bank's \$320 million [IBRD CAR 111-112](#) catastrophe bond provides a source of insurance or reinsurance capital to back the Pandemic Emergency Financing Facility (PEF).

The financing for the PEF consists of a so-called Insurance Window component made up of \$105 million of pandemic risk linked swaps (ceded to reinsurance and ILS funds we believe) and this \$320 million of pandemic catastrophe bonds.

Together these instruments provide the necessary reinsurance capital to back the facility alongside its so-called Cash Window (largely donor funds).

For an outbreak of a pandemic to qualify and become an eligible event under the terms of the World Bank's pandemic catastrophe bond, it needs to meet a certain level of severity related criteria, in terms of duration of the outbreak, the number of confirmed deaths reported, its spread geographically and also a growth rate factor in terms of how quickly the outbreak is spreading.

Interestingly, we've learned that an outbreak that begins in China was modelled as the highest probability scenario and outbreak location for coronavirus in the development of the World Bank's pandemic catastrophe bond.

Given the density of population in China and the fact one of the most recent and highly publicised coronavirus outbreaks was the SARS outbreak of 2002/2003 which began in the country, it's not surprising that it modelled out as the highest probability starting point for a new coronavirus outbreak.

The World Bank's pandemic catastrophe bond is structured into two tranches, \$225 million of Class A notes and \$95 million of Class B.

Both tranches of notes are exposed to a coronavirus outbreak, but under different terms.

The Class A notes would require the current Chinese coronavirus outbreak to cause more than 2,500 deaths, with at least 250 cases being confirmed on a rolling basis, as well as more than 20 deaths being seen in at least one country overseas, for a 16.67% loss of principal to this tranche to occur.

The Class B notes are the more likely to face triggering under a qualifying event outbreak, as only more than 250 confirmed deaths are required alongside the other factors for a payout to be due.

The trigger criteria for the Class B notes is more complicated though, as different payout rates are applicable depending on how many countries outside of the originating country see more than 20 confirmed deaths each.

For example, more than 250 confirmed deaths and a regional spread meaning between 1 and 8 other countries experience 20 deaths each could cause a 37.5% reduction in principal. A higher percentage payout of 43.75% of principal would be due if the outbreak was seen to cause deaths in more than 8 other countries.

There are higher trigger points for the Class B notes for more than 750 and 2,500 confirmed deaths, again with percentage payouts dependent on whether the event is classified as regional (less than 8 international countries with over 20 deaths each), or global (more than 8).

While the number of cases and deaths from the ongoing China coronavirus outbreak is rising rapidly, so far there haven't been any deaths reported abroad.

For comparison, the 2002/2003 outbreak of the SARS coronavirus that started in China eventually resulted in 775 confirmed deaths, with five countries experiencing more than 20, China with 349, Hong Kong with 299, Canada with 44, Taiwan with 37 and Singapore with 33.

Under the modelling for the World Bank's pandemic catastrophe bond that SARS outbreak could have resulted in the lowest level 37.5% payout of principal for the \$95 million of Class B notes.

There is a long way to go before the current coronavirus outbreak could trigger the pandemic cat bond coverage, but it is not out of the question and our sources suggest that there is a good chance the two tranches of notes see their secondary market pricing marked down in the coming days.

Cat bond positions tend to be marked on a Friday and there had been no changes last week. But with the outbreak having clearly spread and more data now available on the infection rate and other important factors, it is possible that brokers choose to mark the notes down a little at the end of this week.

There are a lot of factors at play in the trigger definition for the pandemic cat bond, as it is designed to provide coverage for regional and global pandemic events that could threaten the developing countries protected under the World Bank's Pandemic Emergency Financing Facility (PEF).

So the outbreak's severity will need to increase, with the global spread increasing and deaths being seen in countries outside of China before any specific threat is posed to these cat bond notes.

We'll update you as and when necessary should the threat to this IBRD CAR 111-112 catastrophe bond from the coronavirus outbreak in China become more acute.

Source: Artemis

Aon reveals massive number of nat cat losses not insured

Aon has published its latest catastrophe report, which points to a gaping insurance hole for 2019.

According to the broking giant's Weather, Climate & Catastrophe Insight: 2019 Annual Report released today, last year's 409 natural catastrophe events equated to US\$232 billion in economic losses. Of this figure, however, only US\$71 billion was covered by insurance – be it government-sponsored programmes or coverage from the private sector.

What this translates to is a whopping 69% global protection gap in 2019. A faint silver lining is the fact that the percentage of uninsured nat cat economic losses in the period, while significant, is the sixth-lowest since 2000.

Costliest disasters

Aon's catastrophe report for the past year also identified the top disasters in terms of losses.

"At US\$82 billion, the inland flood peril was the costliest of 2019, and its highest year since 2013," noted Aon in its annual review. "Other expensive perils included tropical cyclone, severe weather, drought, and wildfire; all of which generated losses above the median."

Meanwhile the two costliest insurance events in the 12-month timeframe were Typhoon Hagibis and Typhoon Faxai, which resulted in US\$9 billion and US\$6 billion in insured losses, respectively. Both occurred in Japan, where each storm tracked through a highly urbanised area.

It was also highlighted that the 2010-2019 span marked the costliest decade on record. Aon said economic losses reached US\$2.98 trillion, with private and public insurance entities covering US\$845 billion.

To read and download Aon's report, please [Click Here](#)

Source: Insurance Business Mag. & Aon



TOWERING AMBITION

Author : Elie Bouchaaya , President – Liberty Specialty Markets DIFC

Dubai's unprecedented growth has attracted insurers and reinsurers from around the world. Some have flourished; some have withered on the vine. Elie Bouchaaya knows what makes the difference.

Dubai is far from a typical Gulf city state. Like many of its neighbours, oil, discovered here in 1966, played a pivotal role in its ascendancy. Today, however, revenues from oil are dwarfed by those from financial services, commerce and leisure. A city state of 3.1m people, Dubai can boast one of the world's leading airlines, the tallest building on the planet, mass tourism and a highly industrialised economy. Enjoying a position as the fulcrum on which the region's economy pivots, it's a 21st century city with the brightest of futures.

Unsurprisingly, Dubai's booming economy, advanced regulation and sophisticated infrastructure, have been attractive to insurers and reinsurers. But

it takes a particular approach to thrive. While many have sought to benefit from Dubai's world city status, it's those organisations that have taken a long-term view and built their businesses over time that have survived and prospered.

Success not guaranteed

So, what does it take for an insurer to succeed in Dubai? And why has the city proven such a magnet for the wealthy and the entrepreneurial? There's no single answer – and the team at Liberty Specialty Markets should know, with many years' experience in the market. We've been here since 2006, based in the International Financial Centre. In fact, Liberty was one of the first businesses to trade from this platform. While several locations have vied to become the region's financial centre from the 1970s to the turn of the century, from 2001 onwards everything moved in Dubai's favour. Export, shipping, small businesses came first, then the blue-chip companies, then travel and tourism followed. And once the region began to grow, it grew at a pace.

While Dubai was first seen as a base from which to target business from the Gulf Cooperation Council, GCC nations – which includes countries on the west bank of the Persian Gulf – it became much more than that. First, the broader Middle East, now MENA and countries beyond see Dubai as the regional hub for their insurance business. Countries including Turkey, Pakistan and India, which historically placed business into Singapore and London, now started to place business here. And still we're developing. East Africa, southern Africa, even countries like Kazakhstan and Azerbaijan have entered Dubai's sphere of influence.

Three key factors

All of which leads us to the first of our success factors: talent. The unique characteristics of Dubai call for a team of staff who speak a range of languages and encompass a broad cultural heritage. We have a highly-educated team including more than 12 nationalities. Why? Because in Dubai there is no single

dominant business nationality; there are more than 160. So, because our team deal with so many nationalities daily, we need staff who speak a 'bouquet' of languages and have a deep cultural awareness. For example, I'm Lebanese by birth, hold French nationality and speak three languages; many of my colleagues speak four. Over the last 28 years, I've lived in Saudi Arabia, Bahrain, Oman, the United Arab Emirates and Cyprus. In addition, I know all the major cities of the region personally – and I'm not untypical of the region. If you want to build lasting relationships in such a cosmopolitan environment, a broad cultural experience and local knowledge become less 'nice to have' and more essential.

The second factor relates to empowerment. It was Liberty's strategic decision that its Dubai office would not merely be a postbox. We wanted our underwriters

to be markets in their own right and have the authority to make decisions – and that's what has resonated so powerfully with our clients. A fast, intelligent

service that can give a firm 'yes' or 'no' within a day or so. Not everyone took the same approach. Others saw their Dubai operations as just shop windows, which in turn led the market to ask: why am I dealing with you when I could save time by going straight to your head office? It's these postbox operations that have proved unsustainable.

Our third factor is virtually our office mantra: provide the right products and services to the right markets. A simple premise, you might say, but no less important for that. With so many different needs and wants across multiple countries in the MENA region, our products and services are tailored to the needs of our insureds. Being able to offer this customised service to our clients and brokers over the long term has proven a benefit to our clients and at the same time, has helped us establish a sustainable position in the market.

Vision of Dubai's future

Looking ahead, Dubai's position within the Middle East is secure. This is a beacon of stability in a region that's had its fair share of unrest and conflict. Dubai is one of the seven emirates that comprises the United Arab Emirates, of which Abu Dhabi is the backbone. Not only is the UAE peaceful, it plays a very positive political role as a peace-maker within the United Nations and the African continent. Its leaders have succeeded in transforming the country in the last 20 years and have a concrete vision for its future.

Since the Arab Spring of 2011, Dubai is among the few destinations for the rich and educated from other countries in the region. Importantly, it is surrounded by developing economies that are crying out for new roads, new power generation capabilities, new desalination plants. Unlike Europe's saturated markets,

Dubai's neighbours are still being built.

"...with many years' experience in the market. We've been here since 2006, based in the International Financial Centre."

Since the financial crisis of 2008, Dubai has not looked back. The state's enlightened regulation has led to an influx of capital and investment on a massive scale.

That flow shows no sign of decreasing. As Asia, Africa and China flex their new-found economic muscles, Dubai looks increasingly well positioned on its peninsula in the Persian Gulf. And that sounds promising in any language.

Source: Liberty Specialty Markets

مطالبات بالزامية التأمين ضد المسؤوليات المدنية تجاه الغير على العقارات

السيارات، إذ يمكن أن يتسبب مالك مركبة بأضرار على أشخاص آخرين ما استدعى الزامية هذا النوع، ولكون الحالة مشابهة نناشد الجهات المسؤولة على الإلزام بالتأمين على المسؤوليات بالنسبة لملاك العقارات. وتابع "في هذا النوع من التأمين بُعد أخلاقي قائم على المحافظة على أملك الغير، ويزيد هذا البعد بالنسبة للعقارات المشتركة ضمن المباني". ومن جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة الخليج المتحد لوساطة التأمين سعيد المهيري، "بدأ الحديث عن هذا القانون منذ سنوات عديدة بعد أن حدثت بعض الحرائق ضمن منشآت وأبراج سكنية، وإلى الآن لم يتم الوصول إلى تطبيق الزامية هذا التأمين".

وأشار إلى أن على مالك العقار مسؤولية تجاه القاطنين وأصحاب العقارات والأملك المجاورة، وبالتالي فلا بد من العمل على فرض الزامية هذا النوع من التأمين، فغيابه يمكن أن يتسبب بأضرار جسيمة على ملاك العقارات والأملك المجاورة والقاطنين.

وتابع "على مُلاك المباني تأمين سكن بديل للقاطنين، وعلى القاطنين مسؤولية في حال تسببوا بأي حادث ضمن وحدتهم السكنية وانتقل الأثر إلى الأملك المجاورة، ويمكن أن يكون الضرر بمئات الملايين ولا يستطيع أن يتحملة شخص". وأوضح أن المبدأ في هذه الحالة هو نفس المبدأ في التأمين الإلزامي ضد الغير على المركبات، مشيراً إلى أن المسؤوليات تكون أكبر بكثير في حالة العقارات. وفي السياق ذاته أشار المدير العام لشركة ميديل إيست بارتنرز لاستشارات التأمين، موسى الشواهين، إلى أن الزامية التأمين على العقارات باتت مسألة ضرورية، فحريق في شقة معينة يمكن أن ينتقل إلى شقق وأملك مجاورة، ما يمكن أن ينشأ عنه مسؤوليات ومطالبات ضخمة لن يكون شخص أو مالك عقار قادراً على تحملها.

وأوضح أن الإلزامية قد تكون غير ضرورية على العقارات المستقلة كالفلل، كما في حالة العقارات المشتركة كالمباني السكنية والتجارية، فعلى الرغم من أهمية التأمين بالنسبة للفلل مثلاً إلا أن المسؤوليات المدنية في حالتها قد تكون أقل لا سيما إن كانت مستقلة وليست ضمن تجمعات سكنية.

من جانبه، أشار الرئيس التنفيذي لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان)، إلى أن هذا التأمين غاية في الأهمية فهو يشكل حماية للسكان والمالك وللعقارات والأملك المجاورة.

وأوضح أن المسؤوليات التي تنشأ عن الحوادث التي تصيب العقارات لا سيما التجارية أو المتداخلة كما في المباني السكنية كالحرائق عادة تكون ضخمة وليس باستطاعة أي مالك تحملها.

طالب مسؤولو تأمين على رأسهم "جمعية الإمارات للتأمين"، بوثائق الزامية ضد المسؤوليات المدنية تجاه الغير على العقارات، لا سيما التجارية و"ذات الملكيات المشتركة" أي ضمن المباني والمجمعات، معتبرين أن أي خطر يحدث ضمن شقة أو عقار ما أو قد يتسبب به قاطن عقار ما، يمكن أن يؤثر على الأملك والعقارات المجاورة ويتسبب بأخطار وخسائر مالية لا يكون المتسبب قادراً على تحملها. وأوضحوا أن القضية شبيهة بتأمين السيارات، فالضرر الذي يمكن أن يتسبب فيه مالك مركبة على طرف آخر استدعى وجود التأمين الإلزامي على المركبات، وبالتالي فلا بد من العمل على إغلاق هذه الثغرة.

وأشاروا إلى أن بعض الحرائق التي حدثت في أبراج سكنية كان المتسبب بها قاطناً في إحدى الشقق، لافتين إلى أن التأمين يدفع التعويض لكنه يعود في هذه الحالة على المتسبب لمطالبته بالتعويض وعادة يكون غير قادر على تحمل المطالبات المرتفعة كما في حالات الحريق.

وكان الحديث عن الزامية التأمين العقاري طُرح قبل أكثر من 5 سنوات مع وقوع عدد من الحرائق حينها في أبنية سكنية وتجارية.

وطالب الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين فريد لطفي، بالعمل على استصدار وثيقة الزامية للتأمين على الممتلكات (العقارات) لا سيما على المسؤولية المدنية التي يمكن أن تنشأ على الغير، لافتاً إلى أن الأضرار التي تنشأ نتيجة حريق أو أي حادث آخر ضمن عقار معين يمكن أن تتسبب بخسائر ضخمة على مالك العقار وعلى مُلاك العقارات والأصول المجاورة، وفي حال غياب هذا النوع من التأمين كما هو الواقع حالياً بالنسبة لأغلب العقارات، فالقدرة على التعويض غير ممكنة. وأشار إلى أن بعض الدول المجاورة ألزمت مُلاك العقارات ضمن المباني التجارية بالتأمين، وبالتالي المسألة ليست بهذا التعقيد.

وبين أن أغلب التأمينات العقارية الموجودة حالياً مرتبطة بالعقارات المرهونة للبنوك، كون هذا التأمين مطلوباً على مدار فترة التمويل.

وعن أداء قطاع التأمين العقاري، أشار إلى أنه مر بحالة من الهدوء خلال العام الماضي، لكنه توقع أن ترتفع أقساطه خلال العام الجاري بين 8 و10% بدعم من العقارات المرتبطة بإكسبو 2020 وبعض المشاريع الكبرى التي أعلن عنها.

من جهته، أوضح الرئيس التنفيذي لشركة "يو أي بي" لوساطة التأمين في مركز دبي المالي العالمي، جورج قبان، أن التأمين العقاري ينقسم في 3 أنواع في العموم، أولها التأمين على الأصل العقاري من قبل صاحب العقار، والثاني خاص بالتأمين على الممتلكات ضمن العقار، والثالث هو التأمين على المسؤولية المدنية لأي خطر يقع على الغير نتيجة حادث يحدث ضمن عقار ما أو يتسبب به مالك أو قاطن عقار ما.

وأشار إلى أن النوعين الأولين يخضعان لرغبة المالك في حماية ممتلكاته، فيما النوع الثالث يخص المسؤوليات تجاه أي طرف آخر متضرر، وهنا لا بد من العمل على الإلزامية بالنسبة لهذا النوع، مشياً المسألة بالتأمين الإلزامي ضد الغير على

المصدر: الأيام



26 إستثناءً لتطبيقها كالإرهاب والهروب والسير في الاتجاه المعاكس

«المركزي» يصدر وثيقة التأمين الموحدة للتلف ويحدد قيمة التحمل الإلزامي

وأصدر محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج قرارًا بشأن «الوثيقة الموحدة لتأمين المركبات من الفقد والتلف»، تعد بموجب الوثائق التي تصدرها شركات التأمين العاملة في مملكة البحرين وفقًا لنموذج معتمد، ويحظر على شركات التأمين إضافة أية أحكام أخرى تخل بالمبادئ الأساسية لالتزامات كل من المؤمن والمؤمن له، كما تخضع الوثيقة وأي نزاع ينشأ عنها للقواعد القانونية وتكون من اختصاص محاكم مملكة البحرين حصراً.

وأوردت الوثيقة باب خاص للتحمل الإلزامي، بينت من خلاله أن المؤمن عليه يتحمل تكاليف التصليح لكل حادث للمركبة ذات التصنيف الخاص المعتمد من قبل الإدارة العامة للمرور في حال مسؤليته عن الحادث، وتستثنى من ذلك مركبات تدريب وتعليم السياقة والمركبات الأخرى، في حين تلزم شركة التأمين بدفع ما يزيد عن هذا المبلغ.

وتفصيلياً، يكون مبلغ التحمل ٥٠ ديناراً في حالة كان مبلغ التأمين 20 ألف دينار بحريني أو أقل، أما إذا كان مبلغ التأمين يتراوح بين 20-50 ألف دينار، فإن مبلغ التحمل يكون 100 دينار بحريني، ويتم الاتفاق بين المؤمن له والشركة إذا كان مبلغ التأمين أكبر من ذلك.

وفيما يتعلق بالتحمل الإضافي، بينت الوثيقة أن المؤمن له يتحمل مبلغاً إضافياً من تكاليف التصليح لكل حادث في حال مسؤليته عن الحادث إذا كانت المركبة تساق من قبل أي شخص لم يتجاوز عمره 21 سنة، أو كان وقت الحادث يحمل رخصة قيادة معترف بها من الإدارة العامة للمرور لم تمض على صدورها سنة.

وحددت الوثيقة مبلغ 100 دينار بحريني يتحملها المؤمن له من تكاليف التصليح لكل حادث إذا تم تقييده ضد مجهول. وبناء على الوثيقة الموحدة لتأمين المركبات من الفقد والتلف، فإن شركة التأمين تلزم في حالة حدوث ضرر مغطى بموجب هذه الوثيقة يقع داخل البحرين أثناء مدة سريان التأمين، وبموجب الوثيقة: «تعويض الشركة المؤمن له عن الأضرار التي تصيب زجاج المركبة بما في ذلك الأضرار الناتجة عن أحوال الطقس والمناخ، ويحد أقصى 300 دينار بعد خصم مبلغ التحمل الإلزامي».

وفيما يتعلق بالقيمة التأمينية، بينت أنه يتم تحديد قيمة المركبة لأول سنة من عمرها وفق لقيمة المركبة في تاريخ الشراء، ويتم تخفيض قيمة تأمين المركبة للسنتين التاليتين بنسبة لا تزيد عن 15% سنوياً، أما بالنسبة لقيمة تأمين المركبة بعد السنة الثالثة للمركبة فيتم تحديده من قبل الشركة بموافقة له، أو استناداً إلى تقرير خبير وبموافقة المؤمن له.

وبحسب القرار، فإنه يجوز لشركات التأمين إضافة أية أحكام تعزز وتزيد من منافع التغطية التأمينية الواردة في الوثيقة، على أن تكون بموجب ملحق خاص يفصل جوانب التغطية والأحكام الإضافية.

وأشار القرار إلى أن تكون وثيقة التأمين مكتوبة بشكل واضح، وأن تبرز الشروط المتعلقة بالاستثناءات أو البطلان أو السقوط، أو بحق الرجوع بطريقة مميزة، وتكتب بحروف أكثر ظهوراً وجملاً.

المصدر: الأيام

Bahrain

Insurance federation works to modernise sector

The Tunisian Federation of Insurance Companies (FTUSA), has several projects underway aimed at modernising and developing the insurance sector, Mr Habib Ben Hassine, CEO of Assurances Maghreb and FTUSA president, has said.

In an interview with the magazine *Enterprises*, he said that one project which the association had started was an inter-company exchange platform aimed at accelerating the settlement of automobile claims and improving services offered to customers. Meanwhile, a motor risk centre has been operational for about a year, managing the bonus-malus system.

Digitalisation

Mr Ben Hassine said that digitalisation is a major subject for the insurance sector, because it affects the entire value chain and represents a lever for growth through the emergence of new technological solutions enabling fluid communication with the client as well as access to new targeted segments.

He said, "Consumer behavioural changes open up opportunities that insurance companies must seize and transform into personalised product offerings."

He stressed that insurers must succeed in their digital transformation, which involves work organisation, customer relations, distribution and the adoption of more effective communication channels.

Insurance industry performance

Mr Ben Hassine said that turnover in the Tunisian insurance market grew on average by 9.8% over the past five years. On the other hand, the industry sees deterioration in its financial results due to several factors including:

- Devaluation of the Tunisian dinar that has led to an exponential increase in the prices of spare parts and cars, and hence worsening the average equipment claim cost that increases on average by 15% per year.
- Lack of new investments, which has significantly reduced the scope for underwriting.
- Increase in claims from industrial companies due to lack of maintenance and deferred scheduled investments for lack of finances.
- Increase in insurance fraud.

Source: Middle East Insurance Review

Tunisia

تعديل شروط وأسعار عقد التأمين الإلزامي اجتماع مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين في وزارة المالية

- ونوقشت التعليمات التنفيذية للقرار 49 (التأمينات الإلزامية) كما تم عرض مذكرة حول رفع نسبة تملك العقارات لدى كل من شركة المتحدة والاتحاد التعاوني ومن جانب شؤون مقدمي الخدمات تم عرض طلب ترخيص معان تأمين
- وتم إقرار موازنة الهيئة التي تعكس زيادة الحاجة الى رفع مؤهلات وكفاءات الموظفين في الهيئة وتأمين كافة المستلزمات الضرورية لحسن سير العمل وملاحظة متطلبات الهيئة الضرورية بالإضافة الى بدء العمل بمشروع أتمتة الاعمال في الهيئة كما وتم الموافقة على إقامة الماراثون الذي يعود ريعه الى جرحى الجيش العربي السوري تقديراً لتضحياتهم وبطولاتهم.
- وتم الموافقة على طلب الاتحاد السوري لشركات التأمين برفع نسبة الإيداعات المصرفية ل 30 بالمئة لشركات التأمين التقليدي والتكافلي
- وتعديل الاحتياطات الفنية الخاصة بالتأمين الصحي
- وتعديل شروط وأسعار عقد التأمين الإلزامي
- واعتماد سعر صرف خاص لقطاع التأمين



أكد الدكتور مأمون حمدان وزير المالية خلال ترؤسه اجتماع مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين بتاريخ 2020/01/25 ضرورة تحديد كل مانريد تطويره في هذا القطاع لأنه يلامس شريحة واسعة من المواطنين، كما تم تحديد أهم المشكلات التي تعترض عمله والإسراع بحلها .

مشدداً على حتمية الوصول إلى قطاع تأميني ناجح وبهذا الخصوص تم عرض مقترحات ورؤى من شأنها المساعدة في تقديم الحلول الفعالة ووضع تصور لآلية تطوير هذا القطاع الهام وسبل تذليل العقبات وتم الاتفاق على العديد من التوصيات خلال اجتماع مجلس الإدارة، من أهمها:

- مشروع تعديل نظام عمل شركات ادارة النفقات الطبية
- مشروع نظام عمل ادارة مطالبات تأمين المركبات
- مشروع تعديل نظام وسطاء التأمين
- مشروع تعديل نظام حل النزاعات
- مشروع تعديل نظام استثمار أموال شركات التأمين

Syria

المصدر: هيئة الاشراف على التأمين

Top insurance companies in Qatar per gross written premium – 2018

Figures in thousands

	2018		2017		2017-2018 evolution * %	2018 shares %
	QAR	USD	QAR	USD		
Qatar Insurance Company	12,606,000	3,460,977	11,659,000	3,179,293	8.12	81.25
Doha Insurance QSC	623,928	171,299	543,192	148,123	14.86	4.02
Qatar General Insurance	546,604	150,070	505,207	137,765	8.19	3.52
Islamic Insurance QIIC	382,374	104,981	316,667	86,352	20.75	2.46
Damaan Insurance "BEEMA"	332,094	91,177	324,202	88,407	2.43	2.14
Khaleej takaful	267,680	73,491	283,963	77,434	-5.73	1.73
SEIB	213,804	58,700	214,493	58,490	-0.32	1.38
General Takaful	197,778	54,300	193,480	52,760	2.22	1.27
Dohabank Assurance	101,985	28,000	96,080	26,200	6.15	0.66
Total	15,272,247	4,192,995	14,136,285	3,854,823	8.04	98.43
Rest of the market **	243,753	66,923	303,715	82,821	-19.74	1.57
Total market	15,516,000	4,259,918	14,440,000	3,937,644	7.45	100.00

* Variation in local currency

** 3 companies

Source: Atlas Magazine

Qatar

حال تأمين السيارات «ضد الغير» .. كارثي!



بقلم: الاستاذ/ سامي شريف - الرئيس التنفيذي - شركة الكويت للتأمين

قرأنا مؤخراً في الصحف عن شركات التأمين، التي لا تفي بالتزاماتها تجاه عملائها المتضررين من حوادث السيارات، وعن أسئلة جوهرية طرحت لوزارة التجارة والصناعة إزاء تلك الحالات، ولا شك في أن إلقاء الضوء على المشاكل المتعلقة بتأمين السيارات في دولة الكويت أمر ضروري، ولكن الأهم هو طرح مشكلة تأمين السيارات بطريقة شمولية، بدلاً من أن يتم طرحها في شكل حالات مجتزأة من هنا أو هناك، وهو ما لن يؤدي إلى حلها حلاً جذرياً ووافياً بالمختصر المفيد، إن وضع تأمين السيارات ضد الغير في الكويت يعد «كارثياً» من الناحيتين الإدارية والفنية. وبالتالي، فإن أي حل لا يتناول تلك النواحي مجتمعة لن يؤدي الغرض المطلوب منه، وسيبقى التخبط هو سيد الموقف بين الجهة الادارية والعملاء وشركات التأمين.

1. من الناحية الإدارية، وفي أوائل التسعينيات، فقد تم فرض تعرفة ثابتة على شركات التأمين في الكويت مقابل التأمين على السيارات ضد الغير (التأمين الإلزامي) تبلغ 13 د.ك، وعلى الرغم من مرور أكثر من عقدين من الزمن على إطلاق تلك التعرفة، فقد بقيت ثابتة حتى يومنا هذا، علماً بأن تكلفة قطع غيار السيارات واليد العاملة تضاعفت مرات عدة. إضافة إلى ذلك، فإن الأحكام التي باتت تصدر عن محاكم دولة الكويت لتغطية المسؤولية المدنية الناشئة عن الحوادث التي تقع من السيارات المؤمن عليها زادت بنسب مرتفعة جداً، حيث لا توجد حدود قصوى للتعويض، وفقاً للقانون الكويتي؛ فالتقدير دائماً يخضع لسلطة القاضي الموضوعية، حيث كان معدل التعويض للقضية الواحدة في العام منذ 1992 وحتى بداية الألفية الثانية مثلاً، لا يتجاوز مبلغاً قدره 30 ألف دينار، شاملاً التعويض عن الدية الشرعية والتعويض عن الأضرار المادية والأدبية، ووصل هذا المعدل في عام 2019 إلى مبلغ قدره 200 ألف دينار في بعض الحالات، بل ويزيد على ذلك في حالات أخرى، ذلك خلافاً للأحكام التي تصدر ضد شركات التأمين في حالات التعويض عن الإصابات ونسب العجز التي تخلفها، والتي تقدر بملايين عدة من الدنانير سنوياً.

خسائر جمة

رفعت معظم شركات التأمين الصوت في السنوات الماضية، مطالبة برفع التعرفة لما تتكبده تلك الشركات من خسائر، إلا أنها لم تلقِ الاستجابة المطلوبة من قبل الجهات المختصة. في الوقت الذي لم يكن لدى شركات التأمين الخيار في رفض أي طلب على شراء وثيقة تأمين ضد الغير؛ فقد تحمّلت الشركات خسائر جمة من وراء هذا الفرع المهم من فروع التأمين. لذلك، فلا سبيل إزاء هذا الوضع الكارثي إلا أن تقوم الجهات الادارية المختصة بالاعتماد على تحليل اكتواري مستقل، يأتي بالتعرفة الصحيحة لتطبيقها أو ترك الأمر لشركات التأمين والتنافس الطبيعي، كما هو الحال في كل الأسواق الحرة وفي فروع التأمين الأخرى.

2. أما من الناحية الفنية التأمينية، فالمشكلة الحالية هي تغييب دور الاكتواري قانونياً، فالاكتواري هو الشخص الفني المختص في تسعير كل فروع التأمين

من حياة وصحي وممتلكات، وهو المسؤول أيضاً عن رفع تقارير المخصصات الحسابية لفرع تأمينات الحياة والمخصصات الفنية لباقي فروع التأمين. أما في الكويت فالاكتواري مطالب قانونياً برفع تقريره السنوي لوزارة التجارة والصناعة عن المخصصات الحسابية لفرع تأمينات الحياة فقط، وعدا ذلك من دور الاكتواري الحيوي من تسعير وحساب المخصصات الفنية لباقي فروع التأمينات فهو متروك لإدارة كل شركة تأمين على حدة، هذا الأمر فتح المجال لبعض شركات التأمين، سواء بحسن أو سوء نية، من إخفاء مخصصاتها الفنية، وبالتالي عدم إظهار خسائرها فلم تنضم تلك الشركات إلى الفريق المطالب بتطبيق التعرفة الصحيحة. والمطلوب هنا من الجهة الادارية تفعيل دور الاكتواري في شركات التأمين، وفي الجهات الرقابية لتظهر النتائج المالية الحقيقية لكل شركة وأخذ خطوات تصحيحية تجاهها قد تصل إلى سحب الرخص وإيقاف الشركة المتعترّة عن مزاولة نشاطها لحين تعديل وضعها. فهذه الشركات المتعترّة لا يظهر وضعها المالي الهش على السطح إلا بعد فوات الأوان، أي عندما يصرخ المواطن مشتكياً من عدم وفاء الشركة المؤمنة بالتزاماتها التعاقدية تجاهه. علماً بأن لهذه الشركات أثراً سلبياً آخر في صناعة التأمين بالكويت؛ إذ لا يتوقف عدم الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن عليهم من عملائها فقط، بل إن الأمر يتخطى ذلك بكثير، حيث إن الكثير من تلك الشركات باتت تنصل من مسؤولياتها في سداد مبالغ الاسترداد المستحقة عليها، تجاه شركات التأمين الأخرى، والتي فاقت اليوم ملايين الدنانير، ما يزيد من خسائر جميع الشركات بشكل عام.

بناء على ما ذكرناه أعلاه، بدا واضحاً أن وضع تأمين السيارات ضد الغير هو وضع كارثي يتطلب حلاً شمولياً غير مجتزأ، تتضافر فيه الجهود من جميع الأطراف ذات الصلة من شركات التأمين والاتحاد الكويتي للتأمين، وكل الجهات الادارية والوزارية المختصة.

حلول مقترحة

1. جرى تشكيل وحدة التأمين في الكويت بغرض لعب الدور الرقابي على صناعة التأمين. وهذه خطوة تستحق كل التقدير، نظراً إلى حاجة سوق التأمين إلى وجودها. ولا شك في أن بناء القدرات الرقابية والإجراءات السليمة سيأخذ حيناً من الوقت، ولكن عودة لمشكلة شركات التأمين المتعترّة والتي لا تفي بالتزاماتها تجاه المؤمن، فإننا نرجو أن يتم تبني حل سريع وكامل، نلخصه في ما يلي: اعتماد تعرفة جديدة لتأمين السيارات ضد الغير سبق أن اقترحها اتحاد شركات التأمين، وذلك بدءاً من 43 د.ك لوثيقة التأمين ضد الغير. وذلك لإيقاف التزييف الذي طال أمده .
2. فرض تقرير اكتواري مستقل على كل شركات التأمين يبيّن المخصصات الفنية الصحيحة، وبالتالي الوضع المالي الصحيح لكل شركة واتخاذ إجراءات سريعة، بحيث تقوم الشركات المتعترّة بتعديل أوضاعها، أو إيقافها عن مزاولة النشاط .
3. اعتماد المقترح الذي قرأناه في الصحف، والذي يدعو لتسهيل إبداعات الشركات التي لا تفي بالتزاماتها تجاه عملائها، وكذلك تجاه شركات التأمين الأخرى.

«الرقابة المالية» تدرس تأسيس جمعية تأمين الأخطار الزراعية

إلى مستثمرين مصريين، فيما منحت الهيئة مؤخراً الموافقة المبدئية على تأسيس شركة الوطنية لتأمينات الممتلكات، وشركة وفا لتأمينات الحياة، فيما حصلت 11 شركة على رخصة لمزاولة نشاط الوساطة المباشرة في التأمين أو وساطة إعادة التأمين.

وفيما يتعلق بقرار الهيئة رقم 181 والخاص بتسجيل عمليات وسطاء التأمين، لفت عبد المعطى، إلى أن اللجنة المشتركة من أطراف الصناعة والتي شكلتها الهيئة لدراسة إجراءات تنفيذ القرار، انتهت إلى منح شركات التأمين مهلة 3 أشهر لتعديل السيستم الخاص بها بما يسمح بإدراج عمولة الوسيط ضمن بنود وثيقة التأمين الخاصة بالعمل.

على جانب آخر لفت عبد المعطى، إلى إصدار الهيئة قراراً لاختصاص صندوق الحوادث المجهولة بتعويضات عملاء شركات المتحدة للتأمين المرتبطة بالتأمين الإيجابي، فيما اختص صندوق حماية حملة الوثائق بتعويضات "التكميلي"، بعد قرار الهيئة إيقاف نشاط الشركة مؤخراً لعدم استكمال رأس مالها.

المصدر: البورصة

تدرس الهيئة العامة للرقابة المالية تأسيس جمعية تأمين متخصصة للتأمينات الزراعية.

وقال رضا عبد المعطى نائب رئيس الهيئة، إن اتحاد شركات التأمين تقدمت للهيئة بدراسة لتأسيس جمعية تأمين لتغطية المخاطر الزراعية على غرار المجمعات التأمينية المتخصصة القائمة حالياً.

أضاف عبد المعطى على هامش المؤتمر الصحفي الذي عقدته الهيئة للإعلان عن حصاد العام الماضي 2019، أن السوق المصري يضم حالياً 4 مجمعات تأمينية متخصصة، تضم جمعية التأمين ضد أخطار السكك الحديدية والمترو والطرق السريعة والمجموعة العشرية "المجموعة المصرية لتأمين المسؤولية المدنية عن أخطار أعمال البناء"، إضافة إلى جمعية التأمين الإيجابي ضد أخطار المركبات، والمجموعة المصرية لتأمين المنشآت النووية.

في سياق متصل قال عبد المعطى، إن الهيئة تعمل حالياً على دراسة جدوى لتأسيس شركة جديدة لتأمين الممتلكات برأسمال قيمته 150 مليون جنيه، يساهم في هيكل ملكيتها إحدى كبرى شركات التأمين العربية المتخصصة، إضافة

مؤتمر الشمول المالي .. من الإثاحة إلى التمكين الإقتصادي

Egypt

مصر القابضة للتأمين، وهشام عكاشة، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، ود. أحمد عبد العزيز، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر لتأمينات الحياة.

ومن الجدير بالذكر أن المؤتمر قد شارك فيه أيضاً كل من:

- الأستاذ/ عماد قدره - الشريك - شركة إرنست أند يونج
- Mr. Pirre Pilorge - Ernst & Young - France

- الأستاذ/ أشرف صبري - الرئيس التنفيذي - شركة فوري
- الأستاذ/ أحمد الألفي - رئيس مجلس إدارة ومؤسس شركة "سوري فنتشرز"
- الدكتورة/ يمني الشريدي - رئيس جمعية سيدات أعمال مصر 21
- الدكتور/ وليد صديق - الرئيس التنفيذي - Paysky
- الأستاذة/ علا الخواجة مديرعام إدارة البحوث والتوعية بالمعهد المصري



نظمت شركة مصر لتأمينات الحياة والبنك الأهلي المصري مؤتمر بعنوان "الشمول المالي .. من الإثاحة إلى التمكين الإقتصادي" بفندق الفورسيزون نايل بلازا وذلك يوم 2020/02/02. وقد أفتتح أعمال المؤتمر معالي وزير قطاع الأعمال الأستاذ/ هشام توفيق، حيث ناقش المؤتمر عدة محاور منها "أهمية الشمول المالي والتحول الرقمي، ودور الحكومة والمؤسسات والشركات في رفع معدلات الشمول المالي التي تعد من أهم المحاور التي وضعتها الدولة المصرية لتحقيق إستراتيجية مصر 2030.

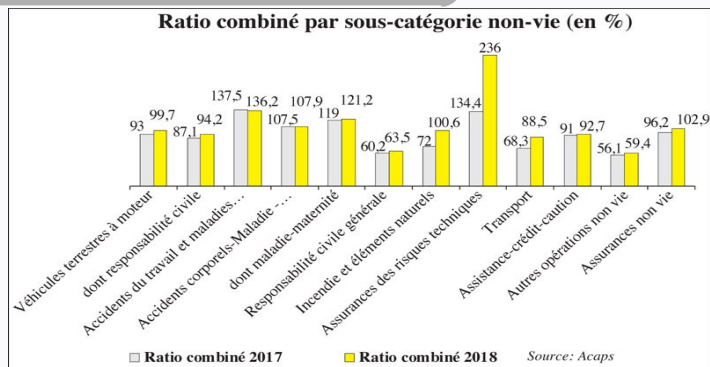
كما تناول المؤتمر عدة موضوعات منها الحث والتأكيد على أهمية تمكين المرأة اقتصادياً، وأهمية دور القطاع الأكاديمي في التثقيف المالي ورفع الوعي عند المجتمع بالتحول الرقمي والتكنولوجيا المالية. هذا وقد شارك في المؤتمر نخبة من قيادات الحكومة والمؤسسات والبنوك والشركات ومن بينهم باسل الحيني، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة

Assurance: La branche non-vie en souffrance

Le ratio combiné s'établit à 102,9%

La situation continue de se dégrader dans l'automobile

La poursuite de la dégradation des performances de l'automobile et le déficit structurel de l'accident de travail et la maladie pèsent sur les performances techniques des compagnies



Morocco

Malgré de premières mesures individuelles et à l'échelle du secteur pour contrer la baisse de la rentabilité de la branche automobile, les compagnies sont assez peu récompensées puisque le ratio combiné(1) s'est dégradé de 6,7 points en 2018 pour s'établir à 99,7 points, selon l'Autorité des assurances dans son rapport annuel.

En attendant les premiers chiffres de 2019, l'exercice précédent a été assez difficile pour le secteur sur le plan technique. Le ratio combiné s'est établi à 102,9% contre 96,2% en 2017. Autrement dit, les compagnies perdent de l'argent. L'indicateur s'est légèrement amélioré (1,3 point) pour l'accident de travail et les maladies professionnelles, mais cette branche reste largement déficitaire avec un ratio combiné de 136,2%. Toutes les autres branches ont contribué à la dégradation du ratio combiné en 2018. En dehors de l'automobile qui pèse dans la balance, la situation n'est guère meilleure pour les autres poids lourds notamment la catégorie «accidents corporels-maladie-maternité».

Le ratio combiné s'est établi à 107,9%. L'accident de travail et la maladie sont structurellement déficitaires. Ces polices servent généralement de produits d'appel pour équiper les entreprises d'autres produits plus rémunérateurs.

«Les compagnies ont tendance à utiliser ces couvertures comme des produits d'appel notamment vis-à-vis des grands groupes dans l'espoir de les équiper d'autres produits comme l'assurance automobile. Tant qu'elles arrivent à équilibrer les pertes sur l'accident de travail et la maladie par l'automobile, cela ne leur pose pas de problème», a relevé le régulateur dans nos colonnes. Sauf que l'assurance automobile est à la peine aujourd'hui.

En dehors des poids lourds, les rubriques incendie et éléments naturels et dans une moindre mesure les risques techniques ont pesé sur les performances des compagnies. La marge d'exploitation de la branche non-vie avait dévissé de 71% en 2018. Le résultat technique net a baissé de 18%.

Source: L'Economiste.com

Quality drives growth, says insurance CEO

MENA: A successful healthcare insurance strategy focuses on improving the well-being of individuals and society, and is not limited to generating business, says Cigna MENA CEO Jerome Droesch.

“Our mission is to improve the well-being and peace of mind of the people we serve. We are not here just to find solutions when people are afflicted by diseases or to pay claims; we also want to improve their health by influencing their behaviours,” he said.

Cigna recently launched its Stress Care initiative in the UAE, a first-ever tool that offers visual portraits of the impact of stress on the body and mind. The initiative aims to educate and empower people to take control of their own health and wellness.

Stress among UAE employees is high primarily due to their concerns about finances, job security, and being overworked, according to Cigna's annual *360° Well-Being Survey*. Many respondents admit to working long hours, with 91% reporting stress at work and 96% perceiving the negative impact of colleagues' stress in the workplace.

In addition, only 43% of respondents confirm having a formal wellness programme at the workplace, with more than half stating that these programmes focus solely on physical wellness but fail to give mental well-being the attention it deserves.

Cigna's Stress Care initiative aims to improve wellness through a personal simple four-step actionable P.L.A.N to manage stress. P.L.A.N is the acronym for: Period of time to unwind; a Location to de-stress; an Activity to enjoy; and the Name of someone to talk to.

“Very often, people believe that some diseases are related to the DNA. The reality is quite the opposite – 75% of diseases are linked to behavioural factors, not DNA. Therefore, there are many things people can do to positively improve their own health. This is the raison d'être of this initiative,” said Mr Droesch.

With 84% of the worldwide population suffering from stress, it is necessary to address this issue, he said. “In the UAE, more than 20% of employees face ‘unmanageable levels’ of stress. Therefore, it is important for us to help the people we serve lower their stress levels.”

Focused strategy

Cigna continued its positive performance in 2019, Mr Droesch said, without giving more details. “We continue to grow fast. The UAE market growth is sluggish for many reasons as the economy is in the soft period of the cycle because of the oil price. Despite this, we are growing fast on the back of two pillars.”

The first pillar is Cigna's reliable brand which attracts businesses. He added that the company's value proposition to the market makes a difference. “Cigna enjoys strong capacity with its robust well-being programmes to help people improve their health, which customers extremely appreciate.”

The second pillar is the very strong clinical capabilities Cigna offers, said Mr Droesch. “We strive to ensure that the health and lives of our clients' employees and their families are in good hands. Cigna is able to improve and manage difficult clinical cases in an efficient way. We also have strong capabilities in terms of quality of services, and this is critical for common diseases as people want hassle-free and timely solutions such as our 24/7 telehealth solutions. Our aim is to provide a very smooth customer journey.”

Overall, the company has been able to build confidence among its clients. “The people we have been

Morocco

Companies News

able to build confidence among its clients. "The people we have been serving for more than 10 years continue to rely on our services. Retention is very critical in this market as many insurers are struggling because they have high turnover rates and lose many customers."

Cigna is engaged with its customers, he said. "We meet regularly with our clients to ensure that they are seeing an improvement in their employees' well-being. Our engagement is continuous and does not stop after the product is sold."

Growth continues

Cigna expects its future growth to be in the same range achieved in the past two years. "We might be very ambitious vis-à-vis market growth and most of the other players, but we believe we bring a differentiated value proposition to the market. Moreover, we are specialised as we go in-depth in terms of medical, knowledge, understanding and value proposition," said Mr Drosch.

"We need to be ahead of the pack to make sure we grow. We need to stay active and serve well."

Cigna Insurance Middle East clinched the Health Insurance Company of the Year award at the 6th Middle East Insurance Industry Awards 2019.

Source: Middle East Insurance Review

AM Best Upgrades Issuer Credit Rating of Solidarity Bahrain B.S.C.

Bahrain: AM Best has upgraded the Long-Term Issuer Credit Rating (Long-Term ICR) to "bbb+" from "bbb" and affirmed the Financial Strength Rating (FSR) of B++ (Good) of Solidarity Bahrain B.S.C. (Solidarity Bahrain) (Bahrain). The outlook of the Long-Term ICR has been revised to stable from positive, while the outlook of the FSR remains stable.

The Credit Ratings (ratings) reflect Solidarity Bahrain's balance sheet strength, which AM Best categorises as very strong, as well as its adequate operating performance, limited business profile and appropriate enterprise risk management. In addition, the ratings consider, in the form of lift, Solidarity Bahrain's strategic importance to its parent company, Solidarity Group Holding BSC (c) (SGH), a leading provider of Islamic insurance solutions in Bahrain and Jordan. The Long-Term ICR upgrade reflects the improvement in the business profile of SGH, achieved through a stronger competitive position in Bahrain, following the integration of Al Ahlia Insurance Company B.S.C. (AAIC), acquired in 2016.

Solidarity Bahrain's balance sheet strength is underpinned by its risk-adjusted capitalisation at the strongest level, as measured by Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR), its good liquidity, and its financial flexibility,

with access to the debt and the equity markets. Off-setting factors are the company's high reinsurance dependence and elevated asset risk due to the concentration of its investments in Bahrain and the Gulf Corporation Council.

AM Best expects Solidarity Bahrain's operating performance to remain adequate over the underwriting cycle, supported by positive technical earnings and moderate investment income. The company reported a healthy return on equity (ROE) of 10% in 2018, supported by corrective actions taken by management to improve the profitability of AAIC's legacy operations. AM Best expects Solidarity Bahrain's ROE to improve moderately in the medium term, driven by a continued focus on technical discipline.

Solidarity Bahrain was formed following the merger between AAIC and Solidarity General Takaful BSC (c) in 2017, which created a leading insurer in Bahrain's insurance market, with BD 30 million of gross written contribution in 2018. Nonetheless, Solidarity Bahrain's business profile is limited by its concentration in Bahrain's insurance market, which is relatively small and highly competitive.

Source: AM Best

BH Assurance: Good performance in 2019

Tunisia: According to the preliminary figures published by [BH Assurance](#) (unaudited figures), the total written premiums amounted to 116.6 million TND (41.619 million USD) by the end of December 2019, up 14% compared to 2018.

It is non-life insurance which accounted for this growth with an increase of 21% in one year: 74.2 million TND (26.484 million USD) at December 31, 2019 compared to 71.5 million TND (20.432 million USD) one year before. Health insurance ranked first with 32.469 million TND (11.589 million USD) of premiums, rising by 42% in one year.

For its part, life insurance recorded growing contributions by 4% to 42.4 million TND (15.134 million USD), in comparison with 40.6 million TND (13.488 million USD) one year earlier. The incurred losses, all classes of business together, sharply improved to 53.1 million TND (18.953 million USD) in 2019 against 54.5 million TND (18.106 million USD) twelve months earlier, that is a decrease of 3%.

Source: Atlas Magazine



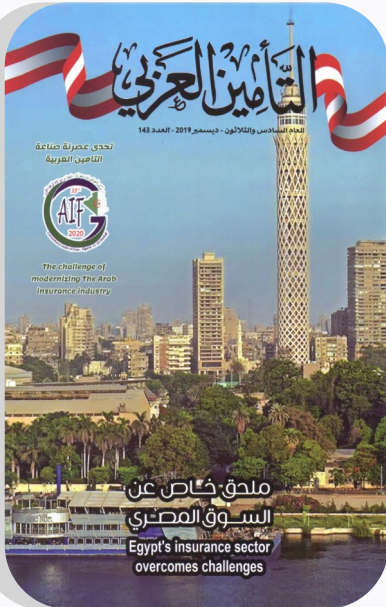
إجتماع اللجنة الثلاثية من المكاتب
العربية الموحدة
التونسي / الجزائري والليبي
الجزائر 27-28/01/2020



لزيادة التعاون بين المكاتب العربية الموحدة في مجال البطاقة البرتقالية ، عقدت اللجنة الثلاثية للمكاتب العربية الموحدة والمكونة من المكاتب العربية الموحدة (التونسي / الجزائري / الليبي) إجتماعهم يومي 27 و 28/01/2020 في الجزائر بإستضافة كريمة من المكتب الموحد الجزائري للسيارات وبحضور الأستاذ/ شكيب أبو زيد - الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين. ويأتي هذا الإجتماع تنفيذاً لتوصية الإجتماع الأخير للجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة والذي عُقد في الجزائر يومي 6 و 07/11/2019.



مجلة التأمين العربي



أصدرت الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين عددها رقم 143 لشهر ديسمبر 2019، والذي تضمن العديد من المواضيع والمقالات الهامة التي تخص قطاع التأمين العربي منها على سبيل المثال وليس الحصر:

- ◀ دور الجهات الإشرافية في تطوير أسواق التأمين
 - ◀ التطور العالمي للحد من مخاطر الكوارث
 - ◀ مستجدات سوق التأمين العربية
- والجدير بالذكر أن هذا العدد يتضمن ملحق خاص عن سوق التأمين المصري وحوارات مع كل من:

- الأستاذ/ علاء الزهيري – رئيس الإتحاد المصري للتأمين
 - الأستاذ/ باسل الجيني – رئيس شركة مصر القابضة للتأمين
 - الدكتور/ أحمد عبد العزيز – الرئيس والعضو المنتدب لشركة مصر لتأمينات الحياة
 - الأستاذ/ مؤمن مختار – الرئيس والعضو المنتدب لشركة مصر للتأمين
 - الأستاذ/ أحمد مرسى – الرئيس والعضو المنتدب لشركة مصر للتأمين التكافلي
- هذا وسيتم إدراج هذا العدد على الموقع الإلكتروني للإتحاد العام العربي للتأمين قريباً

Save The date

GAIF General Conference 33 will be held in Oran - Algeria on 11th to 14th Oct 2020

تقرر عقد المؤتمر العام الـ 33 للإتحاد العام العربي للتأمين في وهران - الجزائر خلال الفترة 11 - 14/10/2020

Disclaimer:

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

تنبيه:

المقالات تُعبر عن آراء كتّابها وليس عن رأي الإتحاد العام العربي للتأمين، والأحصائيات على مسؤولية المصادر