

25/11/2019

النشرة الالكترونية

GAIF Electronic Newsletter



دورية تصدر عن الامانة 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 كتّابها وليس عن رأي الإتحاد العام العربي للتأمين، والأحصائيات على مسؤولية المصادر

Summary

فهرس النشرة



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

GAIF Newsletter reaches to 2611
readers every week

Companies News

- أرباح "أريج" تففز 265% في الربع الثالث
- "ضمان" توقيع مذكرة تفاهم مع المؤسسة الإسلامية في تأمين الاستثمار وائتمان الصادرات
- مصر للتأمين تكشف تحقيق جملة أقساط بمبلغ 8990 مليون جنيه
- مصر لتأمينات الحياة تحقق 4.456 مليار جنيه أقساط خلال 2019/18.. و 1.3 ملياراً أرباح

الامانة العامة

- زيارة الاستاذ/ مجيب ردمان لمقر الامانة العامة 2019/11/20
- نعيين الراحل / فيصل أبو زيد - شقيق الامين العام للإتحاد العام العربي للتأمين

World Insurance

1. Report unveils significant growth in demand for M&A in insurance industry
2. Microinsurance, Financial Inclusion Gain Traction in Emerging Markets

On The Spotlight

1. Wrap Up Knowledge & Expertise In Takaful Insurance Industry

Arab Insurance

1. United Arab Emirates :

- BADRI - Q3 2019 - PERFORMANCE OF UAE LISTED INSURANCE COMPANIES

- انطلاق أول «محكمة مختصة لنزاعات التأمين في الإمارات

2. Algeria: Insurers ask Finance Ministry for tax collection fee

3. Saudi Arabia :

- توقعات بزيادة نسبة التأمين على المركبات بعد الربط بالمخالفات

4. Egypt :

- قطاع التأمين يلجأ لتغيير سياساته الاستثمارية لتعويض خسائر خفض الفائدة
- مقترح بسن تشريع إلزامي للتأمين على التجار

5. Morocco: [Vidéo] Assurance contre les événements catastrophiques : Abderrahim Chaffai lève les ambiguïtés



الندوة العربية
الشمول المالي .. والتأمين المستدام

2020/01/16-15



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

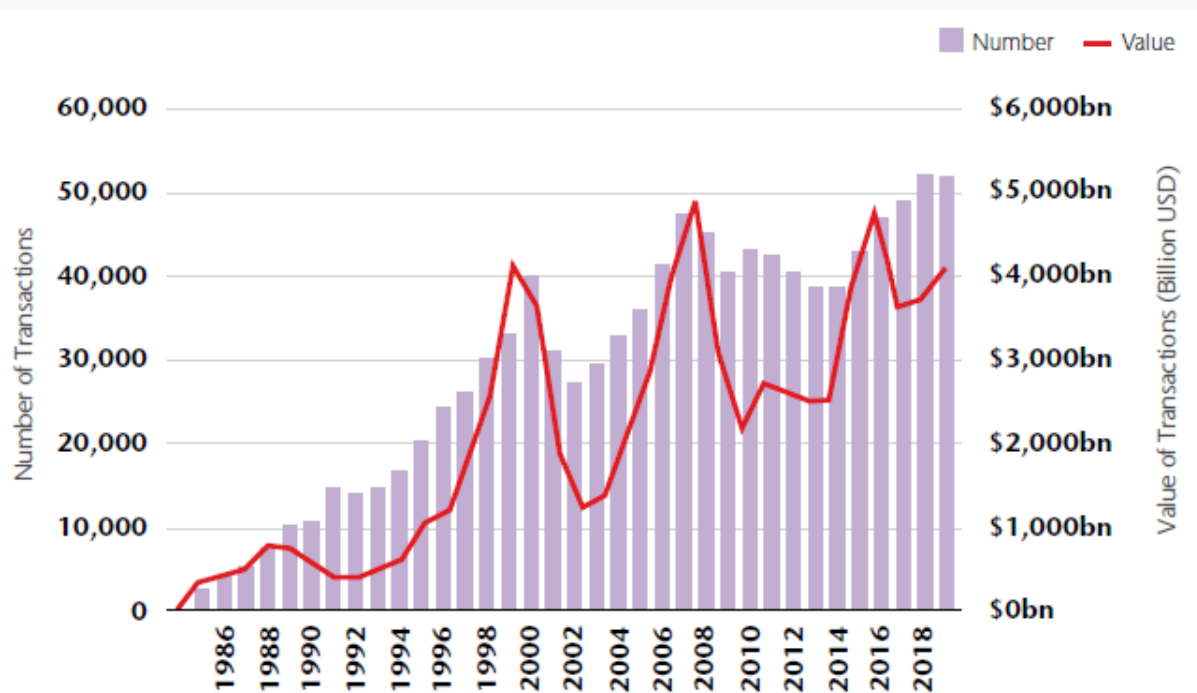
شكراً على دعمكم

Report unveils significant growth in demand for M&A in insurance industry

Aon's latest report has finally found significant growth in demand for merger and acquisition (M&A) insurance products following a decline in M&A after the 2008 financial crisis.

The report, "Insurance for M&A: A coming of age and an exciting future ahead," found that the recent economic environment has been favourable to M&A as interest rates remain low, company balance sheets stay stronger, and deal activity rises significantly among private equity firms.

The analysis of data from Allen & Overy revealed that 3,200 deals were transacted around the world using warranty and indemnity (W&I) insurance over the course of 2018. Aon's research also determined that the market value for transactional liability solutions got up to US\$2.3 billion in 2018, which marked a 35% increase from 2014.



Source: Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

"Buyers, sellers, and legal and professional service firms are fully aware of the value of insurance during the transaction process, and this has culminated with improved infrastructure within the insurance market," said Alistair Lester, chief executive officer of Aon M&A and Transaction Solutions for EMEA. "Insureds now have access to more sophisticated products, a wider choice of providers, larger coverage limits, lower premiums, and services such as capital advisory and consultancy."

The report also found a growing demand US-style warranty and indemnity (W&I) policies in Europe, which may have been driven by US buyers trying to driver US terms and structures into European sale agreements.

"For an insurer or an MGA, working out how best to capture the opportunities begins with an understanding of the likely evolution of the marketplace. We have developed forecasts for the growth of the mar-

place in Europe, including the products that will dominate, evolutions in coverage and how local markets will operate," said Rohan Dixon, chief executive officer and president of Aon Inpoint. "This enables us to help insurers identify where the opportunities are, how to access them and how they can improve their capabilities and offerings to better serve buyers and sellers in the M&A environment."

Lester added: "Aon expects to see increased awareness and uptake of the products as insurers begin to offer broader coverage, serve local European markets, and penetrate the small and medium deal size bracket. Tax insurance will be a major growth area, as the value proposition of tax insurance products extends past the M&A deal itself."

To read and download the report, please [Click Here](#)

Source: Insurance Business mag. & Aon

Microinsurance, Financial Inclusion Gain Traction in Emerging Markets

Insurance provides an important safety net to help individuals and communities recover from losses. Its presence encourages growth, particularly for small and medium-sized enterprises, by providing protection for unanticipated events. Its absence limits growth potential and exposes families, entrepreneurs, and economies to the possibility of fundamental economic setback.

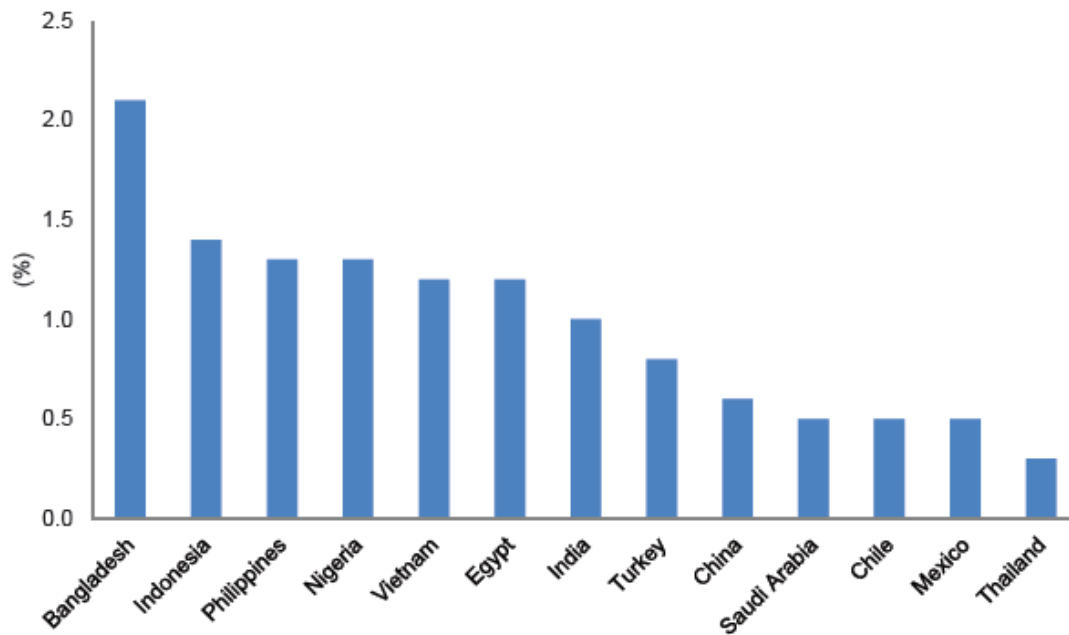
In recent years, the world has embraced the concept of financial inclusion in very public forums. The 2012 birth of the United Nations Sustainable Development Goals (SDG) and the 2016 launch of the Insurance Development Forum (IDF), which developed alongside the growing recognition of environmental, social, and governance (ESG) factors in investment policies and priorities, have arguably pushed microinsurance to a tipping point, providing momentum for financial inclusion solutions.

Microinsurance in the Context of the Protection Gap

The protection gap is simply the difference between insured losses and economic losses. Recent efforts to quantify the gap, so that the insurance industry can begin to find coverage for underinsured exposures, have generated discomfiting results. A 2018 study by Lloyd's found a worldwide protection gap of \$162.5 billion. Swiss Re in 2018 estimated that the global protection gap for weather-related risks globally is more than \$180 billion.

Uninsured losses are correlated with low-income countries. In its study, Lloyd's looked at the insurance gap as a percentage of GDP (**Exhibit 1**) for 43 countries. Only six developing

Exhibit 1
Insurance Gap as Percentage of GDP



Source: Lloyd's, 2018

countries in the study had an insurance gap greater than 1% of GDP. The lower the country's wealth, the wider the gap. Insurance penetration in developing countries such as Bangladesh and Indonesia tends to be consistently lower than in more developed countries (**Exhibit 2**).

Although the developed world faces a coverage gap in areas such as flood and cyber, underinsurance is most prevalent in less developed countries and represents a structural weakness in the overall economy. According to Munich Re, insured losses in emerging markets make up a consistently smaller percentage of economic losses from natural disasters (**Exhibit 3**). The result is a vicious cycle in which those most vulnerable to devastating loss are those for whom

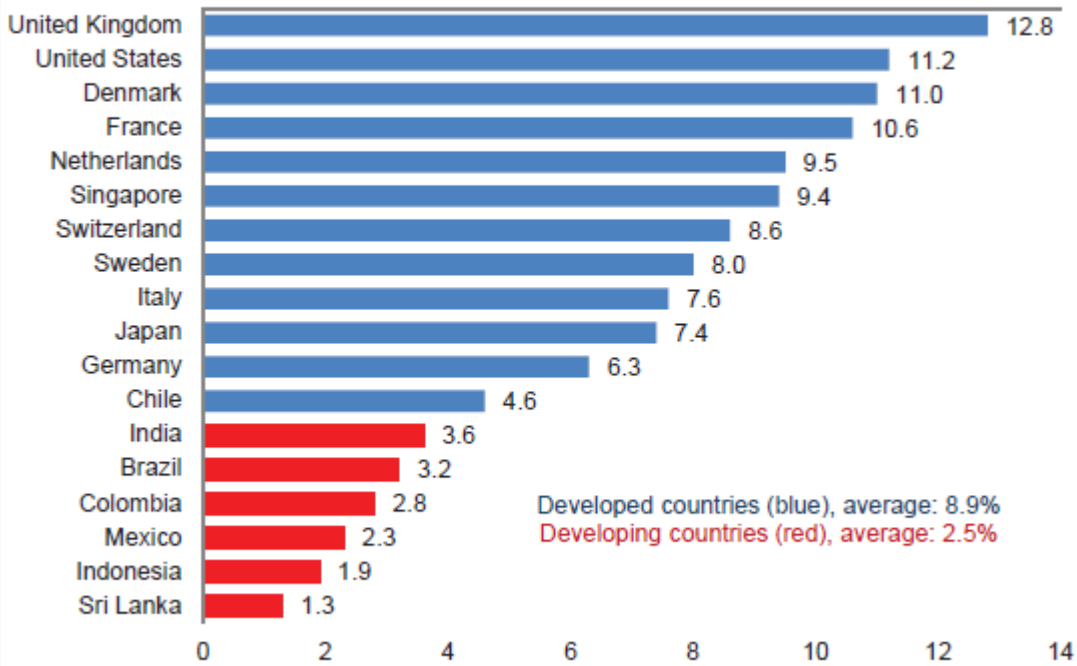
risk protection is largely unavailable. In regions with very low insurance penetration, such as Latin America and the Caribbean, insured losses over the past five years accounted for only 22.7% of total losses resulting from natural disasters. In Asia, only 18% of losses due to natural disasters were covered. In contrast, in North America, 53.7% of economic losses over the past five years were covered by insurance.

Natural disasters have been increasing in both frequency and intensity. During the 2010–2018 period, economic losses due to natural disasters exceeded \$1.9 trillion, a 57% increase in losses from the 2000–2008 period. As these trends continue, the need for natural catastrophe protection for the poor is bound to rise, to diminish risk for those who are most vulnerable.

Microinsurance provides a potential solution to narrow the coverage gap. In recent years, thanks to a growing number of success stories and heightened awareness by major international organizations and large private-sector insurers, microinsurance—and, more broadly, financial inclusion—has gained wide recognition and interest around the world.

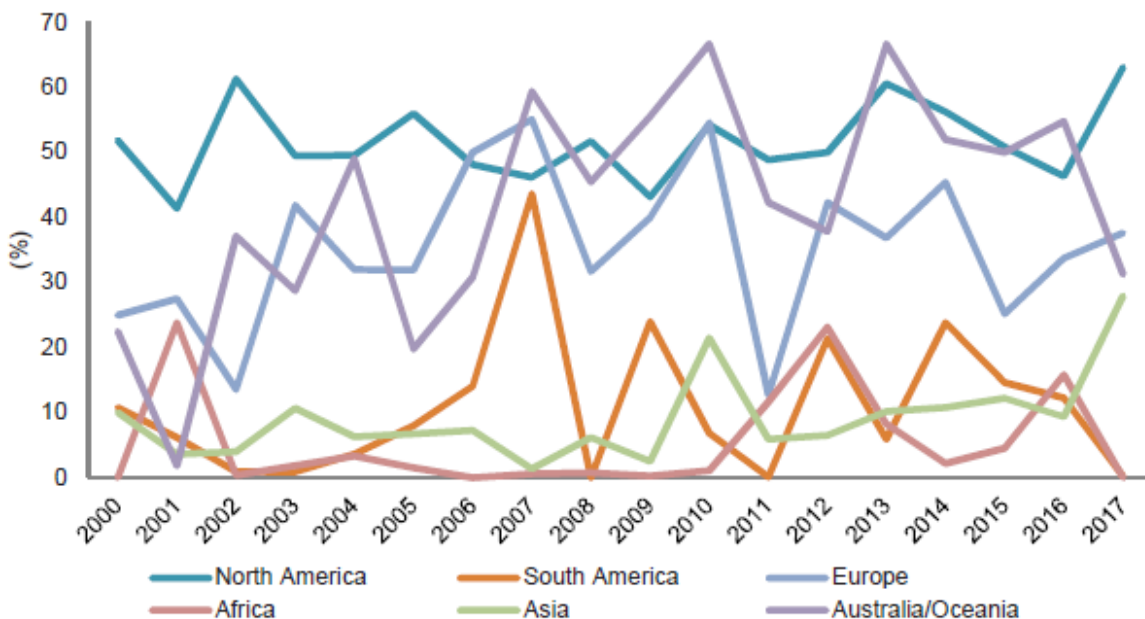
Definitions of “microinsurance” vary and can refer, for example, to the population targeted or the benefit offered. Generally speaking, microinsurance targets the low-income population with policies that require low premiums and proportionately limited benefits, to reach those who might not otherwise have access to insurance. In terms of insurance protection, these individuals and businesses tend to be either underserved or unserved.

Exhibit 2
Insurance Penetration Rate (%)



Source: OECD data

Exhibit 3
Insured Losses Due to Natural Disasters as a Percentage of Total Losses



Source: MunichRe data

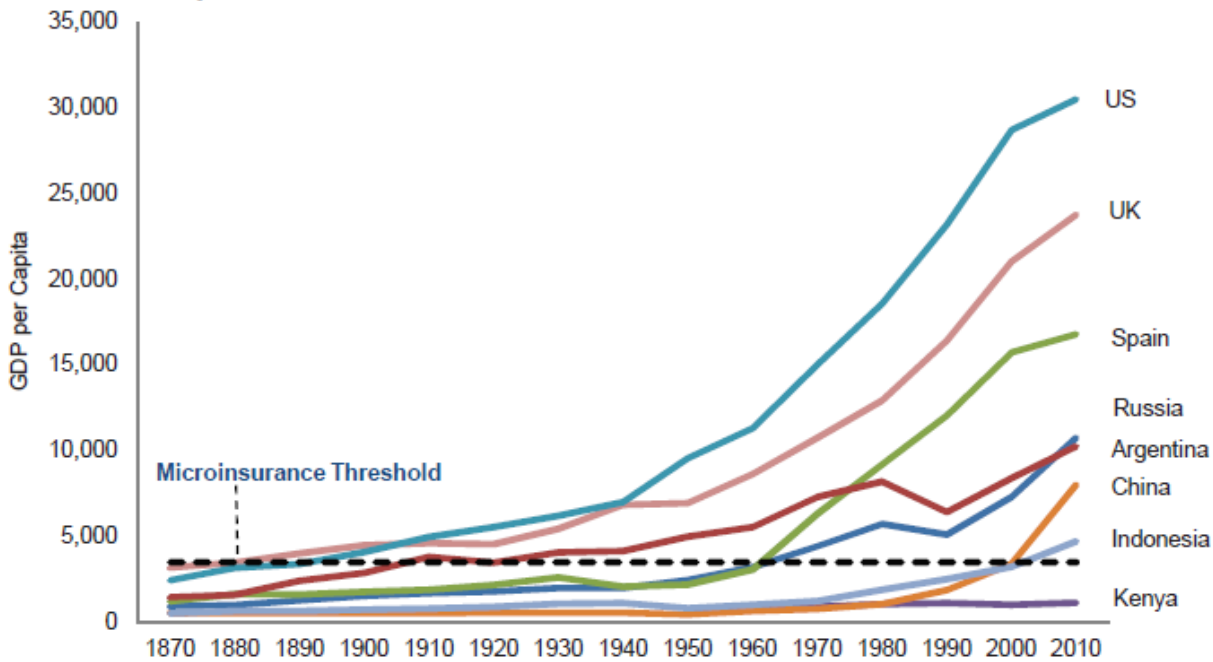
The benefits can be administered at a local or community level or on a mass basis such as through mobile phone distribution.

Evolution of Microinsurance

Although the term “microinsurance” was coined only in the past 20 years, the concept is not new.¹ In the United States and other developed countries, “micro” coverage existed during the Industrial Revolution. In the late 19th century, insurance coverage was provided mostly by whole life, but it was not geared to the needs of lower-income families—it was expensive and unrealistic for poor families whose main concern was paying burial expenses, not estate planning. At that time, US GDP per capita was approximately the equivalent of \$2,500 today, which is the current GDP per capita in parts of Latin America, Asia, and Africa (Exhibit 4). It was earned by industrial workers who had limited rights and resources, and were vulnerable to growing risks.

In response to this situation, door-to-door agents emerged to sell industrial life insurance to factory workers. Fraternal life insurance companies emerged, and by the turn of the century, fraternal and industrial life accounted for the majority of life coverage. This form of insurance eventually faded due to pressure from private competitors with alternative distribution models, as well as public programs that provided social support to lower-income families. In addition, wealth overall began to increase. As American workers became more protected in their working conditions, unionized, and earned more money, insurance companies shifted their focus to the growing middle class—by the 1910s and 1920s, US GDP had risen to twice its 1890s levels.

Exhibit 4
GDP Per Capita, 1870-2010



Source: OECD

These new social safety nets, increasing wealth, and the increased affordability of private, traditional insurance, combined to bring an end to the dominating presence of micro offerings in the US insurance industry. But the need and demand continued throughout the world, and small policies were growing in availability. In China, for example, by 1920, department store customers could purchase policies alongside other purchases. Similar schemes were emerging in Europe.

In the first half of the 20th century, a number of developments heightened awareness of other vulnerabilities. Natural catastrophes, such as earthquakes in San Francisco in 1906 and in Haiyuan, China, in 1920, as well as floods in central China in 1931, leveled business centers and destroyed infrastructure and livelihoods, while killing hundreds of thousands. Destruction of this magnitude leaves all income groups vulnerable;

it also raises awareness of the need for protection. In the absence of insurance, entire communities suffer setbacks that can last for generations, and awareness of the need for insurance protection continued to grow.

International cooperation to peacefully resolve disputes emerged following World War I, but the conclusion of World War II brought in a new and much more impactful era of global communication and economic cooperation. New solutions emerged both locally and globally to combat inequality. Seminal to present day work in economic and financial cooperation, in 1944–1945, the United Nations (UN) was created alongside the Bretton Woods institutions of the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank. These three organizations would form the foundation of global cooperation in political negotiations, economic development and, recently, financial inclusion.

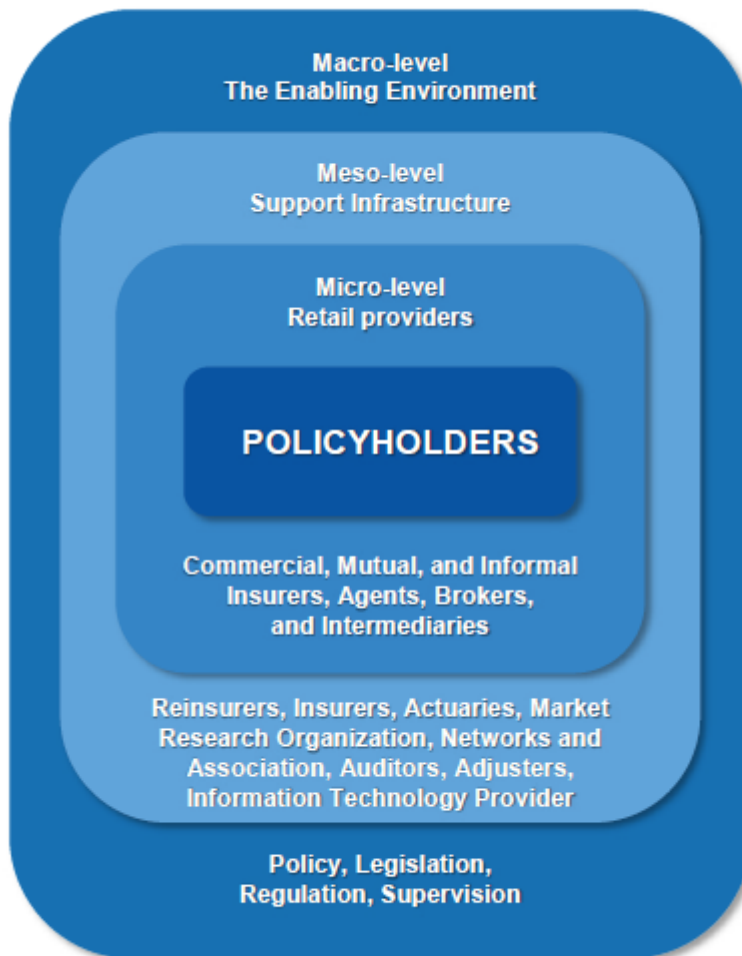
Over the course of the next two decades, the Inter-American Development Bank, the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), the International Fund for Agricultural Development, and the Asian Development Bank were founded, deepening relationships among governments toward economic development on a national level. Many more followed, with specific by varying goals but a common direction—cooperating to develop tools to reduce poverty and increase both financial inclusion and economic stability.

Knowledge sharing and advocacy contributed to the birth of cooperation among governments, organizations, and communities toward protection of the most vulnerable populations (Exhibit 5). Communities developed methods of protecting themselves from risk, such as rotating savings and credit associations (ROSCAs). For example, in 1983, the Grameen Bank, the first modern micro-credit institution, was founded in Bangladesh, by Muhammad Yunus, who was recognized with the Nobel Peace Prize for pioneering these concepts.

Over the last quarter century, microinsurance has metamorphosed from mostly conceptual to actual, becoming a prime solution for improving insurance coverage around the world. The Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) was founded by the World Bank in 1995 to improve access to sustainable microfinance. In 2002, CGAP established the CGAP Working Group on Microinsurance, which continued to grow until it eventually developed into today's Microinsurance Network (MIN). The creation of MIN, which became formally independent in 2012, and the International Microinsurance Conference in 2005, helped educate people globally about microinsurance. It continues today, with its next meeting to be held in November 2019 in Bangladesh (Exhibit 6).

Concurrent with these developments, insurance regulators around the world began to formalize cooperation towards setting standards. The International Association of Insurance Supervisors (IAIS), formed in 1994, became a leading forum for insurance regulatory cooperation and

Exhibit 5 Infrastructure for Inclusive Financial Systems



Source: Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance, June 2007, International Association of Insurance Supervisors (IAIS) and CGAP Working Group on Microinsurance

before long turned its attention toward access to insurance, which is as critical to financial stability as policyholder protection. The Access to Insurance Initiative (A2ii), founded in 2009, in part through the assistance of organizations mentioned above, now has a formal relationship with the IAIS and supplies educational programs and other forums to encourage the development of risk solutions for the poor.

Exhibit 6

International Cooperation Building Toward Global Financial Inclusion



Source: AM Best data and research

Several major insurers and reinsurers now have dedicated microinsurance operations. Socially minded “impact investors” are funding micro-credit and microinsurance programs in developing countries. And governments are forming private-public partnerships to extend access to insurance to lower-income citizens. India, for example, requires that all insurers cover rural areas, with specified quotas and penalties for failing to meet them.

Overcoming the Challenges of Microinsurance

Despite the growth in global trends in support of financial inclusion, the development of sustainable microinsurance poses significant challenges. Many of the target individuals have irregular income streams or lack financial literacy—or they lack trust in insurance. Creating impactful products that are actuarially viable and sufficiently attractive to the client base requires cultural sensitivity, cost efficiency, and often partnerships among public and private sector players. To be cost efficient, suppliers of microinsurance eliminate frictions found in traditional insurance. After much trial and error, motivated individuals and organizations have innovated to enable the successful supply of microinsurance.

Scale is key to profitability in microinsurance, as is innovation. Index-based insurance streamlines claims processing by using measurable indices, like rainfall, to pay out claims automatically to entire groups of policyholders. Mass distribution techniques like mobile reach millions and also eliminate the need for forms and exclusions and is simple to understand and transact. The distribution of microinsurance requires a different approach from that of traditional insurance. Microinsurance is simple, without the exclusions that are common in traditional plans; it also tends to be easier to understand for customers who lack financial literacy.

Some microinsurance programs allow people with irregular income streams to pay premiums when they have the money. In Zambia, for example, there was a 75% take-up of weather and life insurance by cotton farmers when they were allowed to pay premiums at the end of the season. Adding insurance to established supply chains, such as agricultural supply chains, or bundling with other microfinance institutions,

makes reaching potential customers much easier. Including microinsurance as part of cooperative or mutual arrangements has also shown significant success.

Motivations to Microinsurance

Microinsurance can be sustainable in that it can be offered by private-sector organizations operating at a profit. However, margins are thin, and the efficiencies, proportional regulation, and cross-country lessons learned—and, most of all, scale—must be carefully internalized and calibrated to achieve this. And there is hope in the private sector of long-run benefit. Insurers that protect the lower-income population will build brand recognition for the future toward “emerging customers”. For large insurers with the capital to take a loss while establishing the systems and infrastructure needed to be profitable, these benefits may provide an incentive to enter the market. The microinsurance market can also function as a laboratory for innovation—the strategies developed to improve efficiency in these markets often can be applied to more traditional markets as a form of reverse innovation.

The global insurance industry has evolved alongside the economy, and serves as a shining example of support and protection, providing solutions to problems faced worldwide. Offering microinsurance tends to be looked upon favorably as organizations look to meet their ESG objectives. As we approach the 2020s, climate change is front and center, whether in the form of rising seas in urban areas, melting ice, increased intensity of tropical storms, or more widespread wildfires in populated regions. Protecting individuals most vulnerable to these and other disasters provides a challenge for the insurance community, but it also provides opportunities and tremendous room for growth.

The number of those covered by microinsurance is still very small relative to the need. There is more work to be done and a growing community looking to contribute to financial inclusion efforts. Microinsurance, however, may have significant effects on the communities served, allowing these communities to manage risks and recover from losses, which is absolutely critical for their growth and stability.

*World
Insurance*

Source: AM
Best

«Wrap Up Knowledge & Expertise In Takaful Insurance Industry»

خلاصة الخبرة والمعرفة في صناعة التأمين التكافلي

صدر حديثاً كتاب بعنوان (Wrap Up Knowledge & Expertise In Takaful Insurance Industry) تأليف الاستاذ/ أحمد الصباغ – خبير التأمين التكافلي والذي يضم بين صفحاته التي تبلغ ٣٦٩ صفحة عصارة خبرة كاتبه في صناعة التأمين التكافلي الممتدة لأكثر من ٥٥ عاماً ويستعرض الكاتب في مؤلفه المكون من ثلاثة عشر فصلاً العديد من الموضوعات الخاصة بالتأمين التكافلي وشرح هذا النوع الهام من التأمين بطريقه عمليه سلسه ، ومنها علي سبيل المثال وليس الحصر:

- مفهوم التأمين التكافلي وتعريفاته سواء التعريف بالمعنى اللغوي والمعنى الديني فضلاً عن تعريف التأمين التعاوني الاسلامي من وجهة نظر الفقهاء او كعقد تأميني
- الفرق بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري في العديد من الشروط (الأطراف المتعاقدة والمسئوليات وفقه المقاصد ... إلخ)
- تطوير التأمين التكافلي ومبدأ التكافل
- التحديات التي تواجه التأمين التكافلي
- حوكمة الشركات
- هيئة الرقابة الشرعية
- إعادة التأمين في شركات التكافل

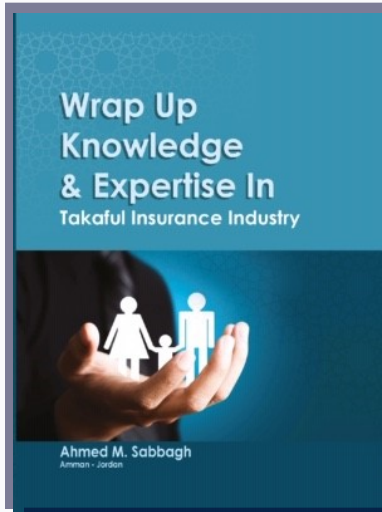
هذا ويُعد كتاب (Wrap Up Knowledge & Expertise In Takaful Insurance Industry) مراجع الهامة في التأمين التكافلي التي يستطيع القارئ العادي والمهني الاستفادة منه

Mr. Ahmed Sabbagh – Islamic Takaful Insurance Expert, recently released a book titled «Wrap Up Knowledge & Expertise In Takaful Insurance Industry».

The book is in 13 chapters, presented in a practical way; addressing many important topics related to Takaful insurance industry, such:

- The definition of Takaful insurance from several points of view (General definition and a Religious Point of view) as well as definition of Cooperative Islamic Insurance as defined by Muslim Scholars and Cooperative Insurance as a contract.
- The difference between Takaful and Commercial Insurance in many terms (contracting parties and premium property, Purpose and Objective...etc.)
- Takaful Insurance development and principle of Takaful
- Challenges facing Takaful Insurance
- Corporate Governance (Hawkamat Ash-sharikaat)
- Shari'ah supervisory board
- Reinsurance in Takaful companies

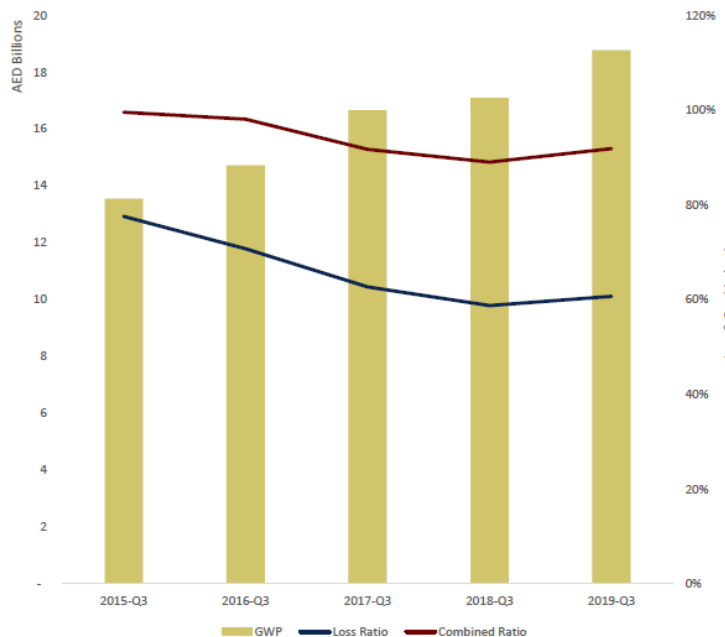
«Wrap Up Knowledge & Expertise In Takaful Insurance Industry» is a very interesting book, and could be a useful reference about Takaful Insurance.



On The Spotlight

BADRI- Q3 2019 - PERFORMANCE ANALYSIS OF UAE LISTED INSURANCE COMPANIES

Industry at a Glance
The total written premium of the Industry for the 2019-Q3 was estimated to be AED 18.8 billion which shows a growth of 10% from 2018-Q3. Based on the premium estimations of the past five years, CAGR of the Industry from 2015-2019 is computed to be 8%. The Insurance Industry has exhibited a slightly increasing trend in Loss and Combined ratios in the nine months of



2019, when compared with the corresponding period of 2018. The Loss and Combined Ratios for the market during 2019-Q3 stood at 61% and 92% respectively. The analysis carried is for 30 listed Companies of the Industry in this report. AKIC is excluded from certain KPIs where it was acting as an outlier.



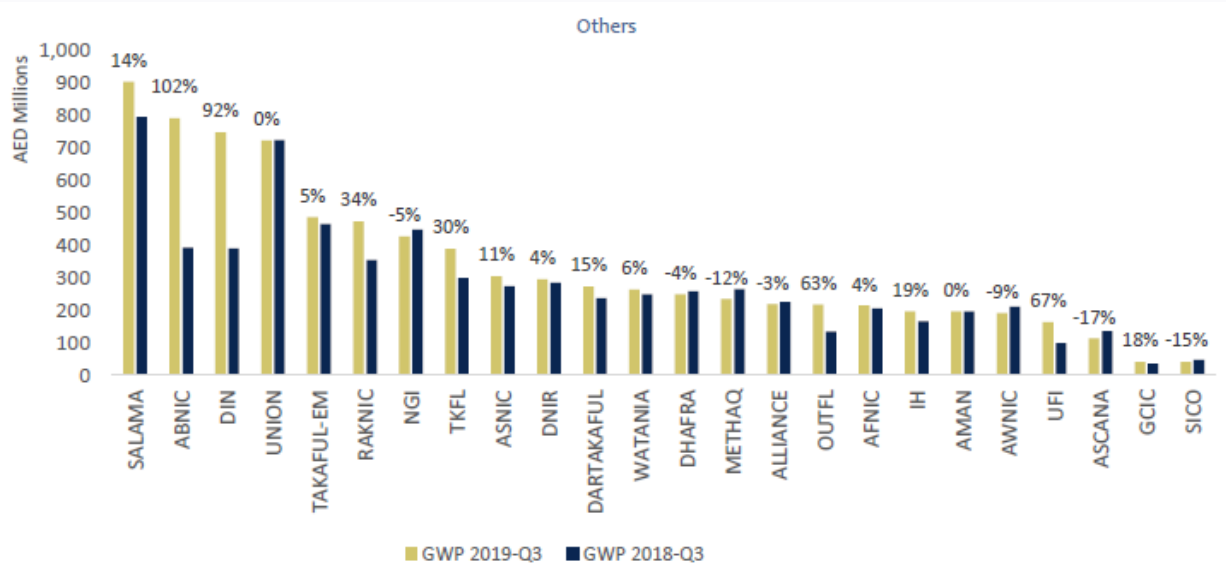
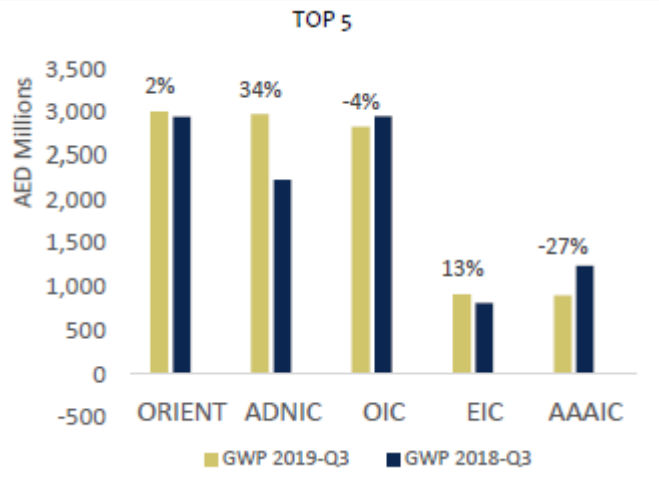
Gross Written Premium

Total Gross premiums written by the insurance companies in 2019-Q3 stood at AED 18.8 billion an increase of 10% from AED 17.1 billion in 2018-Q3.

The written premium of top 5 companies amounted to AED 10.6 billion which makes up 57% of the market share for 2019-Q3.

ADNIC, ORIENT and OIC have maintained their position in the top ranks from half-year ended 2019 and year-ended 2018.

The highest growth for the period 2019-Q3 was shown by ABNIC with 102% growth from the corresponding period of 2018. AKIC experienced the biggest decline in the written premiums from a business of AED 39 million in 2018-Q3 to AED 96 thousand. Excluding this outlier, the biggest decline is experienced by ASCANA, of 17%.



Overall, the listed companies have shown a sizable growth of 10% in written premiums in 2019-Q3; of the 30 companies considered, 18 companies displayed an increase in premiums over previous period, while 12 companies saw premiums decline.

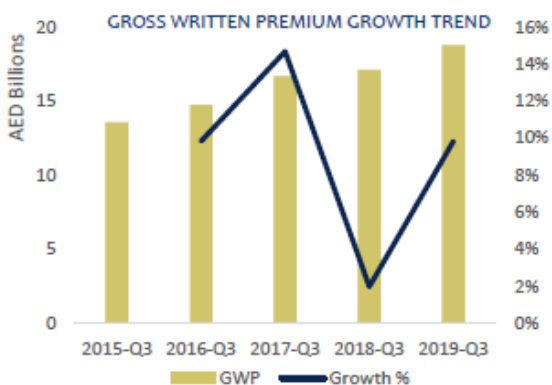
Conventional Vs Takaful

The 30 listed companies of insurance market of UAE have witnessed a significant growth of 10% compared from 2018-Q3.

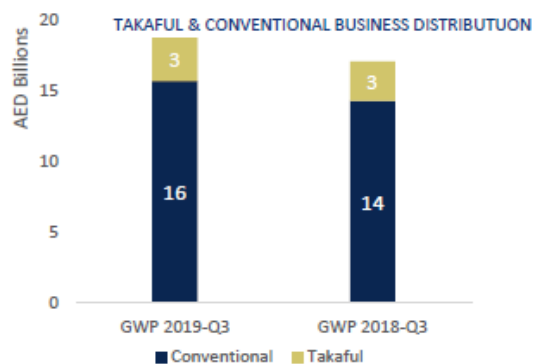
The highest growth over the last five periods was witnessed in 2017-Q3 of 15% which was due to IA imposed minimum and maximum tariffs for Motor LOB which were materially higher than the existing rates and new benefits for the Industry.

Out of 30 Insurance Companies, 9 operate as Takaful insurers in the UAE Market.

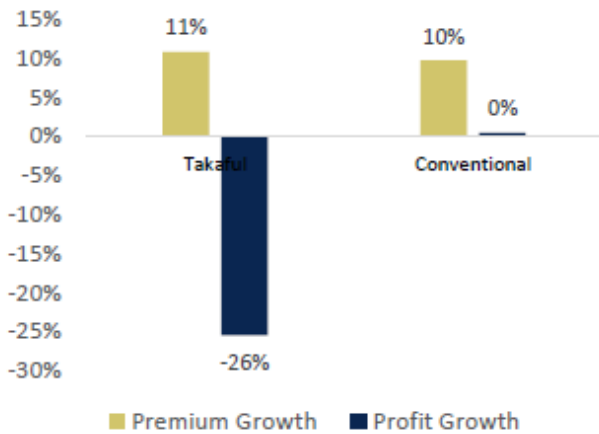
The proportion of business written by Takaful companies in nine months of 2019 have remained similar to that of corresponding period of 2018.



Although the overall profits before tax have witnessed a decline, the listed takaful insurers saw a decline of 26% from 2018-Q3 and the conventional companies exhibited no significant changes in profits for the period.



BUSINESS GROWTH FOR CONVENTIONAL & TAKAFUL INSURERS



The highest growth of the 2019-Q3 was shown by OUTFL with a growth of 116% from the corresponding period of 2018. While the biggest decline of 83% was exhibited by AKIC.

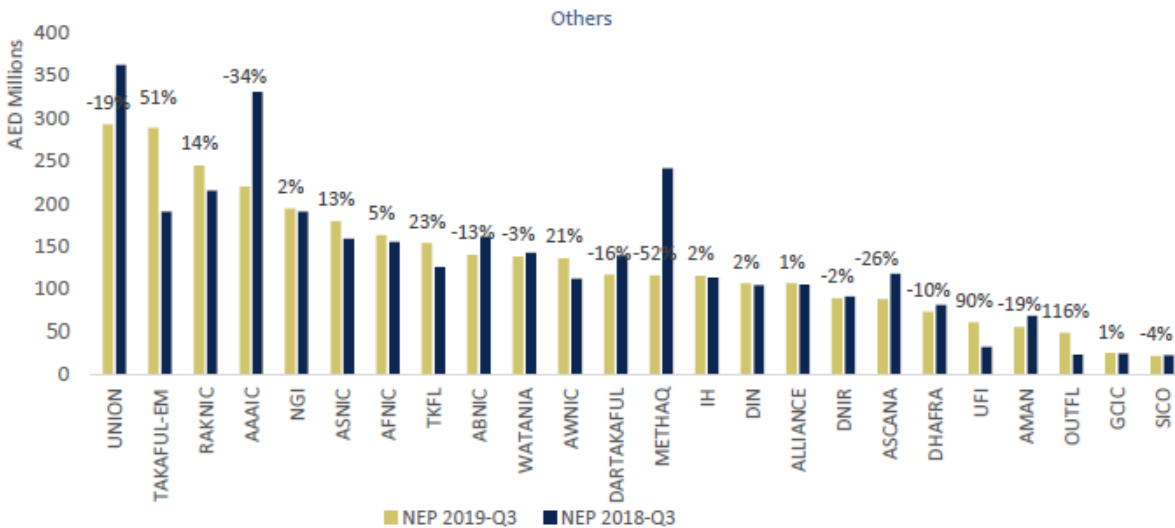
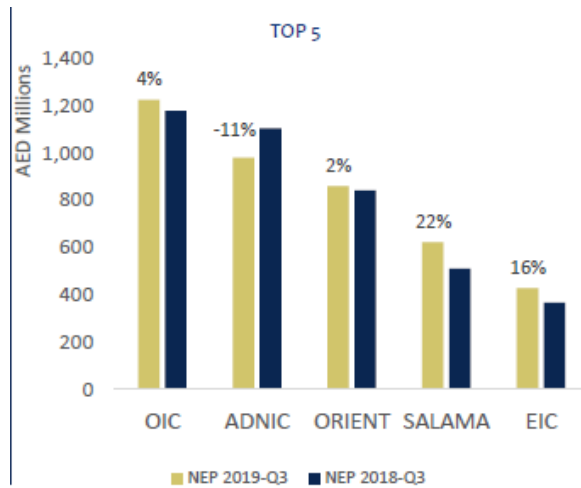
Overall, the market has shown a decline of 0.8% in earned premiums for the nine months of 2019. When compared with corresponding period of 2018, 17 companies displayed an increase in net earned premiums over previous period, while 13 companies saw net earned premiums decline.

Net Earned Premiums

Total net earned premiums written by the Listed Insurance Companies in 2019-Q3 stood at AED 7.28 billion with a decrease of 0.8% from AED 7.34 billion from the corresponding period of 2018.

The earned premium of top 5 companies was AED 4.1 billion which makes up 56% of the market share for 2019-Q3.

ADNIC, ORIENT, EIC and OIC have maintained their position in the top ranks in net earned premiums as well.

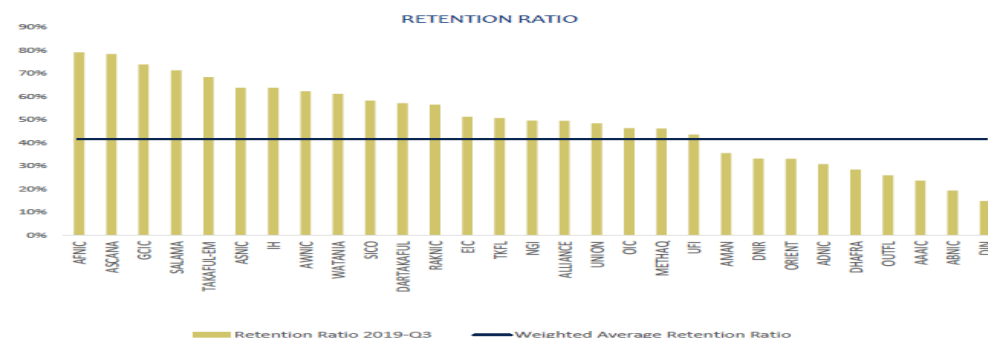


Retention Ratio

The retention ratios have been calculated as a ratio of net written premiums to gross written premium

The highest retention for the 2019-Q3 was at 79% reflected by AFNIC while the lowest of 15% is exhibited by DIN after excluding AKIC, which was acting as an outlier with retention ratio of 1,781%.

Although there may be exceptions, retention ratios are generally reflective of lines of business being underwritten; Motor and Medical generally tend to have high retention ratios while commercial lines such as Aviation, Engineering and Fire tend to have lower retention. Also, since this analysis does not segregate Life and Non-Life business. The Companies writing higher volumes of life especially IL and PA would also tend to show higher retention levels.



The weighted average retention ratio for the 30 listed companies stood at 42% (2018-Q3: 45% and 2017-Q3: 45%).

انطلاق أول "محكمة مختصة" لتزاعات التأمين في الإمارات

الإلكترونية والمستندات المقدمة إلكترونياً، مع استيفاء شروط القانون الاتحادي للمعاملات والتجارة الإلكترونية.

وتختص اللجان بتسوية وحل المنازعات التأمينية لكل أنواع وفروع التأمين الناشئة عن شكاوى المؤمن لهم أو المستفيدين أو المتضررين، ضد الشركة فقط، ومهما كانت قيمتها سواء أكانت مقدرة أو غير مقدرة القيمة، فيما لا تخضع لاختصاص اللجان 3 فئات من الشكاوى، تشمل الفئة الأولى الدعاوى المستعجلة والوقوتية والحجز التحفظي إلى جانب الدعاوى السابق عرضها أمام المحاكم، إضافة إلى النزاعات الخاضعة لشرط التحكيم.

وينص نظام عمل اللجان على تسوية المنازعات خلال 15 يوم عمل على الأكثر من تاريخ تقديم الطلب، ويجوز تمديد هذه المدة باتفاق أطراف المنازعة أو بقرار من رئيس اللجنة حتى يتم التصالح ويثبت بمستندات رسمية، فيما يقتضي النظام عند عدم تسوية المنازعة التأمينية بدء اللجان في إجراءات الفصل واتخاذ القرار المناسب بشأنها والذي يسري قانوناً على أطراف المنازعة، فيما أتاح نظام اللجان طعن أصحاب الشأن على قرارات اللجان أمام المحكمة الابتدائية خلال 30 يوماً من تاريخ إبلاغهم بالقرار، وإلا أصبح قطعياً واجب التنفيذ.

المصدر: الرؤية

انطلقت في دبي أنشطة أول لجنة مختصة لفض النزاعات التأمينية، لتكون بمثابة محكمة مختصة بفض النزاعات في قطاع التأمين المحلي تحول دون وصول النزاعات إلى ساحات القضاء، وفق المدير العام لهيئة التأمين، إبراهيم الزعابي.

وأشار الزعابي إلى اكتفاء الهيئة بإطلاق لجنتين لفض النزاعات حالياً، حيث ستبدأ اللجنة الثانية الخاصة بإمارة أبوظبي أعمالها قريباً.

وتعد اللجان المشكلة وفق النظام الصادر من قبل إدارة الهيئة رقم 33 لسنة 2019 تطويراً للألية المعتادة لحل الشكاوى المقدمة من قبل أصحاب الوثائق ضد الشركات ومزودي الخدمات، حيث تعد بمثابة محكمة فنية مختصة وملزمة قانوناً لأطراف النزاع، ويتوقع معها أن تحد من تحول الحصة الأكبر من الخلافات والنزاعات التأمينية إلى ساحات القضاء الاعتيادي.

وتتألف اللجان من رئيس إلى جانب عضوين أو أكثر من الهيئة، مع الاستفادة من الخبراء والاستشاريين القضائيين وخبراء الكشف وتقدير الأضرار، وتستخدم المحكمة تقنية الاتصالات عن بعد عبر وسائل التواصل المرئي والمسموع، مع إمكانية تبادل المستندات واللوائح وإقامة الجلسات مع اعتماد اللغة العربية والاستعانة بالترجمين في حال اقتضت الحاجة، فيما يتم الاعتراف بالتوقيعات

United
Arab
Emirates

Insurers ask Finance Ministry for tax collection fee

Insurance companies are awaiting a response from the Ministry of Finance regarding a new pollution tax to be imposed on vehicle owners. The tax is provided for in the draft revised finance law scheduled to be passed in 2020.

The ministry had indicated that insurers would collect the tax on its behalf. However, insurers are asking the ministry for a fee amounting to 35% of the value of the tax to defray collection expenses.

The chairman and managing director of Alliance Assurances, Mr Hassan Khelifati, who is also the vice president of the Union of Algerian Insurance and Reinsurance Companies, said that insurers need to be paid for the tax collection service. This is because they have to incur

costs to help the government to collect the tax, like deploying manpower and updating their IT systems, according to local media reports. Insurers are concerned too that the tax would cause the insured to cut voluntary insurance services to pay it.

The draft law proposes the annual pollution tax on motor vehicles be collected by insurers when they issue motor insurance policies. The amount of tax is set at DZD1,500 (\$12.60) for tourist vehicles and DZD3,000 for other vehicles.

The Finance and Budget Committee of the National People's Assembly pledged, during a meeting earlier this month with representatives of the insurance sector, that it would study their concerns.

Source: Middle East Insurance Review

توقعات بزيادة نسبة التأمين على المركبات بعد الربط بالمخالفات

وبالتالي تقل الحالات التي لا تملك تأميناً سارياً وقت الحوادث، وتقل بالتالي عدد الحالات التي تضطر عندها إلى مراجعة أقسام المرور، كما نأمل أن يكون هذا حافزاً لتقليل الحوادث المرورية، وبالذات الحوادث الجسيمة وما تسببه من أضرار بشرية ومادية، وذلك لكون أن التأمين يقدم حوافز وخصومات ممتازة لأصحاب السجلات النظيف، وترتفع الأقساط التأمينية في المقابل لأصحاب السجلات السيئة في المطالبات التأمينية.

عن النسبة المتوقعة لزيادة المركبات المؤمن عليها، أوضح العيسى أنه من الصعب التوقع الآن، إلا أنه يؤمل أن تكون الزيادة كبيرة لئلا ينعكس النتائج الإيجابية المتوقعة.

في إطار آخر، كشف المركز الوطني لسلامة الطرق أن إحصائيات صادرة عن الإدارة العامة للمرور أكدت ارتفاع ضحايا الحوادث المرتبطة بالإطارات في النصف الأول من عام 2019، فيما شدد المركز على الدور الرئيس لملاك المركبات والسائقين في الحد من ذلك، من خلال الاهتمام بفحص إطارات مركباتهم على الأقل مرتين في العام ليسهموا في الجهود الملموسة المبذولة من الجهات المعنية بسلامة المرور من أجل تقليل عدد الضحايا وتجميع المشكلة.

فيما بدأت الإدارة العامة للمرور ربط تأمين المركبات بالمخالفات المرورية، محددة حصول مخالفة "عدم وجود تأمين ساري للمركبة" بعد مضي 72 ساعة من حصول القائد على مخالفة مرورية، سواء عن طريق ساهر أو باشر، كشف المتحدث الإعلامي لقطاع التأمين عادل العيسى لـ«الوطن»، أن نسبة عدد المركبات المؤمن عليها تصل إلى حوالي 50% من إجمالي عدد المركبات، متوقعا أن تزيد النسبة بعد القرار الأخير.

أشار العيسى إلى أنه يتوقع من القرار أثراً إيجابياً على قطاع التأمين من حيث ارتفاع أعداد السيارات المؤمن عليها، وبالتالي تقل حالات الاحتيال وتكون التغطية التأمينية أوسع وأشمل، مما يؤدي إلى استقرار سوق تأمين المركبات وأسعار التأمين بالذات إذا تم التأمين على جميع المركبات بالسوق السعودي على المدى الطويل.

لفت المتحدث الإعلامي لقطاع التأمين إلى أن النظام الجديد للربط سيؤدي إلى زيادة الاستثمار في مجال التأمين وتحسن الخدمات المقدمة للمؤمن عليهم،

Saudi
Arabia

◇ انخفاض حالات الاحتيايل وتكون التغطية التأمينية أشمل

◇ استقرار سوق تأمين المركبات وأسعار التأمين

ومن إيجابيات القرار:

◇ زيادة الاستثمار في مجال التأمين وتحسن الخدمات المقدمة

◇ ارتفاع أعداد السيارات المؤمنة

المصدر: الوطن أون لاين

قطاع التأمين يلجأ لتغيير سياساته الاستثمارية لتعويض خسائر خفض الفائدة

توقع عدد من مسئولى قطاع التأمين لجوء الشركات لتغيير أنماط تعاملها الفنية والاستثمارية خلال الفترة المقبلة، على خلفية قرار البنك المركزى بخفض أسعار الفائدة على الإيداع والإقراض للمرة الثالثة على التوالي.

وطالب السيد بيومى، نائب الرئيس التنفيذى لشركة المصرية للتأمين التكافلى – ممتلكات، بضرورة تغيير السياسة الاستثمارية لشركات التأمين، من خلال زيادة الأموال المستثمرة فى القنوات مضمونة العائد، ولكن بإجال طويلة لضمان تحقيق عائد مستقر لفترة طويلة، بالإضافة لتوجيه جزء من الأموال المستثمرة إلى سوق المال، مع التحوط فى القرارات المرتبطة بشراء الأسهم المتداولة.

وأضاف أن الانخفاضات المتتالية فى سعر الفائدة كان متوقعا منذ العام الماضى، ورجح استمراره خلال الفترة المقبلة، ومن ثم يجب على شركات التأمين عدم تركيز أموالها المستثمرة بنسبة 100% على أدوات الدخل الثابت، مثل أذون الخزانة و الودائع.

المصدر: المال

من جانبه أكد محمد مصطفى عبد الرسول، العضو المنتدب لشركة أورينت للتأمين التكافلى بقطاع التأمين أن خفض الفائدة على الودائع له تأثيران، الأول ايجابى ويرتبط بزيادة الاستثمارات، وبالتالي زيادة حصيلة أقساط التأمين الناتجة عن تغطيتها، أما الأثر السلبي فيتعلق بانخفاض العائد على الأموال المستثمرة فى القنوات المضمونة، مثل الودائع والسندات وغيرها.

ولفت إلى أن النتائج الإيجابية المنتظرة تستدعى تحرك شركات التأمين لضبط ايقاع المنافسة فيما بينها، لتصبح على الخدمة وليس الأسعار، وذلك لسببين، الأول مرتبط بالرغبة فى تعويض الفاقد من عوائد القنوات مضمونة العائد، التى تركز فيها استثمارات شركات التأمين وفقاً لاشتراطات القانون 10 لسنة 1981 ولانحته التنفيذية، وتعديلاته بالقانون 118 لسنة 2008، والسبب الثانى له علاقة بتحقيق فوائض من الاكتتاب الفنى، أو ما يسمى بالاكتتاب التأمينى.

مقترح بسن تشريع إلزامى للتأمين على التجار

التجارية للحفاظ على استمرارية تلك الأنشطة بما توفر من فرص عمل كبيرة للشباب، وبما تساهمه من نمو فى الناتج المحلى الإجمالى من خلال تلك الاستثمارات الكبيرة فى تلك القطاعات، ولاقفا إلى أن اتبع إرشادات خبير المعاينة تساهم فى الحد من خطر تجاوز المحلات التجارية، وإمكانية امتداد الحريق من محل لآخر.

ولفت إلى أنه كلما كان هناك تحسن فى درجة خطورة التأمين على المحلات التجارية بمناطق العتبة والموسكى، كلما سمح ذلك لشركات التأمين بتقديم أسعار تنافسية لهم وشروط جيدة، وبالتالي يمكن للتاجر أن يدفع قسطا بسيطا، وفى نفس الوقت فإن توافر وسائل الحماية والأمان يحى النشاط الاقتصادى للتاجر.

ومن جهته، اعتبر وسيط تأمين حر، أن التأمين على التجار ومحلاتهم التجارية بمناطق مثل العتبة والموسكى ليست خطرا ردينا بالنسبة لشركات التأمين، ومشيرا إلى أن قطاع التأمين له دور كبير تجاه المجتمع يجب أن يقوم به فى حماية أصول وممتلكات الأفراد، والأنشطة الاقتصادية المختلفة.

وأضاف أن التأمين على المحلات التجارية يعتبر تأمينا متناهى الصغر، خاصة لأن المحل التجارى يعتبر هو رأسمال التاجر، ولاقفاً إلى أنه ليس كل المحلات التجارية تتوافر بها وسائل الحماية والأمان مثل طفايات الحريق وغيرها.

وطالب شركات التأمين بتوعية التجار بأهمية استخدام وسائل الوقاية والأمان والإرشادات اللازم اتباعها عند تخزين البضائع، وطرق التخلص من القمامة، وكذلك أنظمة التهوية، بما يحى تلك البضائع من سرعة الاشتعال نتيجة لارتفاع درجات الحرارة مثلا، وكذلك فى حالة وقوع الحريق يتم السيطرة عليه سريعا، وتقليل آثاره.

ولفت أن شركات التأمين تقوم بمعاينة كل خطر تزيد قيمته عن مليون جنيه، وينتج عن تقرير المعاينة ملاحظات يجب أن يتبعها التاجر مثل توفير طفايات الحريق، ونظام للإنذار، وكذلك رشاشات مياه على سبيل المثال، وكل ما يكفل تقليل احتمالية وقوع الخطر، أما بالنسبة للأخطار التى تقل قيمتها عن مليون جنيه لا يتم معاينتها، وهى لا تمثل خطرا على شركات التأمين فى ظل وجود اتفاقيات إعادة تأمين وتعويضاتها ليست كبيرة.

وبدوره، أوضح الدكتور خيرى عبدالقادر، خبير التأمين الاستشارى وأستاذ التأمين بجامعة القاهرة، أن التأمين على التجار وممتلكاتهم ببعض المناطق التجرية المتكدسة مثل العتبة والموسكى يعتبر شديد الخطورة، نظرا لأن نوعية البضاعة مثل الأقمشة

بعد قيام كل من الغرفة التجارية بالقاهرة والغرفة التجارية بالجيزة بتوقيع بروتوكول للتأمين على التجار ضد مخاطر الحوادث الشخصية كالوفاة، والعجز الكلى والجزئى للمستديمين بجانب التأمين على المحلات التجارية، بما يحتويه من بضائع وغيرها ضد مخاطر الحريق والسطو عدة تساؤلات حول درجة خطورة التأمين على تلك المحلات التى تفتقر إلى وسائل الوقاية والأمان مثل نظم الإطفاء ومكافحة الحريق، وكذلك سوء التخزين والتهوية.

وعما إذا كانت شركات التأمين ستقبل التأمين على تلك المحلات التجارية بسهولة، وللتقليل من تراكم التعويضات فى المستقبل اقترح كوادر القطاع، أن يتم معاينة تلك الأخطار أو اشتراط على التجار توفير وسائل الوقاية والأمان.

واقترح البعض بسن الدولة لتشريع إلزامى للتأمين على التجار كشرط للحصول على ترخيص مزاولة النشاط، وتكوين مجمعة للتأمين على التجار عبر نظرية «الأعدا الكبيرة» فى التأمين لتكوين محفظة أقساط كبيرة، واحتياطات لمواجهة أى تعويضات مستقبلية.

قال جمال شحاتة، رئيس قطاع الإنتاج والفروع بشركة "بيت التأمين المصرى السعودى"، إن التأمين على ممتلكات التجار فى مناطق مثل العتبة والموسكى تعتبر أخطار رديئة، ودرجة احتمالية وقوع الخطر كبيرة، خاصة مع تكرار وقوع حوادث حرائق خلال السنوات الماضية فى مناطق العتبة والموسكى وسوق الجمعة، وغيرها من المناطق.

وأضاف شحاتة أن التأمين ليس دوره فقط تعويض الأضرار التى تلحق بالتجار بما يتسنى لهم معاودة مزاولة نشاطه مرة أخرى بصورة طبيعية، وإنما أيضا للتأمين دور مهم فى تحسين درجة الخطر، وذلك عبر إجراء معاينة للمحلات التجارية، وتحديد درجة الخطر وكذلك الملاحظات الواجب اتباعها لتقليل احتمالية وقوع الخطر، مثل توافر وسائل الوقاية والأمان مثل طفايات الحريق ورشاشات المياه وغيرها.

وأشار أيضا إلى ضرورة الاهتمام بإعادة تخزين البضائع بتلك المحلات التجارية بشكل يسهل معه السيطرة على الحريق فور وقوعه، وعدم السماح بانتشار الحريق وامتداد ألسنة اللهب لكامل محتويات المحل.

وأكد أن قطاع التأمين له دور اجتماعى مهم فى حماية الأنشطة الاقتصادية، ومنها

Egypt

بينما ستقع حوادث حريق لبضع أو عشرات التجار فقط، لذا ستكون حصيلة الأقساط أكبر بكثير من التعويضات التي يتم صرفها للتجار في حالة وقوع الأخطار. وأكد ضرورة أن تشتتر شركات التأمين على التجار توفير وسائل الحماية والأمان في محلاتهم التجارية، مثل توفير طفايات الحريق ورشاشات المياه وتخزين البضائع بصورة منظمة، وبعيداً عن القمامة والمياه، وعزل الأسلاك الكهربائية، والتأكد من سلامة التهوية لكي ستم التأمين على محلاتهم التجارية. وأضاف أن كل تلك الملاحظات الخاصة بالمعاينة تستهدف حماية التجار وأنشطتهم التجارية وتوعيتهم بأهمية التأمين عليها وحمايتها؛ لأن مصدر رزقهم هم وأسرههم والعالمين لديهم، وهي أحد أضلاع التنمية الاقتصادية. وأشار إلى أن توفير التأمين الإلزامي على التجار يخفف عن كاهل الدولة سداد تعويضات للتجار في حالة وقوع حوادث حرائق بالمنطقة التجارية؛ لأن شركات التأمين سوف تتدخل بموجب وثائق التأمين لتعويض التجار.

المصدر: المال

والمسوحات قابلة للاشتعال، وفي حالة اشتعال النيران بها تمتد سريعاً، وتكون خسائرها كبيرة. وأضاف عبدالقادر أن تلك المناطق مزحمة، ويتم افتراش الطرق بالبضائع فيكون من الصعب وصول سيارات الإطفاء والمعدات إلى مكان الحريق سريعاً وبطريقة سهلة؛ ما يجعل السيطرة على الحريق صعباً، وكذلك تمتد الحرائق للمحلات المجاورة وممتلكات الغير. وطالب الدولة بسن تشريع لإلزام التجار بالتأمين على محلاتهم التجارية وبضائعهم ضد أخطار الحريق والسطو والأخطار الإضافية بجانب تغطية مخاطر المسؤولية المدنية قبل الغير، لحماية ممتلكات الغير، ومشييراً إلى ضرورة الربط بين حصول التاجر على ترخيص لمزاولة نشاطه وبين شرائه تلك الوثائق التأمينية. واعتبر أنه عند فرض التأمين على التجار إجبارياً وتكوين مجموعة للتأمين على التجار ستتعامل شركات التأمين مع عدد كبير من التجار وفقاً لنظرية الأعداد؛ ما يجعل احتمالية وقوع الخطر قليلة، إذ ستم تجميع الأقساط من آلاف التجار،

[Vidéo] Assurance contre les événements catastrophiques : Abderrahim Chaffai lève les ambiguïtés

L'entrée en vigueur de la loi sur les événements catastrophiques a suscité de vives réactions chez les citoyens qui se sont retrouvés avec des primes d'assurance légèrement en hausse sans pour autant discerner les avantages dont ils vont bénéficier avec le démarrage incessamment du Fonds de Solidarité contre les Évènements Catastrophiques (FSEC).

Pour le propriétaire d'une voiture qui paie en moyenne 3.000 Dhs/an d'assurance voiture, l'impact financier de ce régime de couverture se décline en deux parties :

3.5% pour la couverture assurantielle de l'assuré, soit l'équivalent à 120 Dhs l'année. Cette couverture lui permet de couvrir sa voiture et sa famille contre les événements catastrophiques prévus par la loi 110-14.



1% du montant de la prime d'assurance versée pour le compte du Fond. Il aura à participer à la solidarité nationale par l'instauration d'un régime indemnitaire pour la couverture des événements catastrophiques d'un montant de 30 dhs /an, soit de

moins de 3 dhs/ mois. Cette contribution permettra également à l'assuré d'être pris en charge par le FSEC dans le cas où son habitation est non assurée.

A noter que le Fonds de solidarité bénéficiera pour l'année 2020 d'une dotation du budget de l'Etat de 300 MDH.

To watch the video, please [Click on the picture](#)

Source: Ecoactu.ma

Morocco

أرباح "أريج" تففز 265% في الربع الثالث

وعلى مستوى نتائج فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2019، فقد تحولت الشركة للربحية مقارنة بذات الفترة من العام السابق. وبلغ الربح المنسوب لمساهمي الشركة الأم 13.475 ألف دولار، مقابل خسائر بقيمة 19.067 ألف دولار.

المصدر: مباشر

مملكة البحرين: كشفت البيانات المالية لشركة المجموعة العربية للتأمين المعروفة باسم (أريج) عن تسجيل قفزة في الأرباح بنسبة 264.8 بالمائة بنهاية الربع الثالث من العام الحالي على أساس سنوي. ووصلت أرباح الشركة المنسوبة إلى مساهمي الشركة الأم 3.94 مليون دولار بنهاية الربع الثالث من عام 2019، مُقابل 1.08 مليون دولار في الفترة نفسها من عام 2018؛ وفقاً لبيان صحفي للبورصة.

«ضمان» توقيع مذكرة تفاهم مع «المؤسسة الإسلامية» في تأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

وبموجب مذكرة التفاهم، سيتم وضع خطة عمل لمدة ثلاثة سنوات (2020-2023) ترمي إلى تحقيق أهداف المذكرة ومتابعتها إنجازها دورياً. وتشمل الكثير من محاور التعاون من بينها: تنسيق الجهود للمشاركة في اتفاقيات إعادة التأمين بالحصص النسبية وزيادة حصتها من القائم منها مع هيئات الضمان الوطنية في الدول الأعضاء، إضافة إلى تكتيف التعاون المشترك في مجال إعادة التأمين الاختياري، وتحصيل الديون المتعلقة بالعمليات المؤمنة، فضلاً عن تبادل الخبرات فيما يتعلق باكتتاب المخاطر التجارية وغير التجارية، ونسب أقساط التأمين والأساليب والمعايير المتبعة في تحديدها، وتطوير عقود التأمين المعمول بها. وتنص المذكرة على التسويق المشترك المباشر للمنتجات التأمينية من خلال تنظيم ندوات وزيارات ميدانية داخل الأسواق المشتركة للمؤسستين وذلك للشركات الاستثمارية والتصديرية الكبرى وللمؤسسات المالية ولهيئات الضمان الوطنية، هذا إلى جانب تعزيز التعاون في مجال التدريب المشترك للكوادر، وتطوير نظم المعلومات المستخدمة، وتبادل البحوث والدراسات والمعلومات وخصوصاً التجارية والمالية والقانونية عن المستثمرين والبنوك والشركات المصدرة والمستوردة.

المصدر: الشرق الاوسط

مصر للتأمين تكشف تحقيق جملة أقساط بمبلغ 8990 مليون جنيه

وأشار رئيس شركة مصر للتأمين، أن جملة التعويضات المسددة من شركة مصر للتأمين بلغت في 30 يونيو 2019 مبلغ 4773 مليون جنيه مقابل مبلغ 4524 مليون جنيه خلال الفترة المقارنة بمعدل نمو قدره 5.5%. وأضاف مؤمن بأن إجمالي استثمارات الشركة في 30 يونيو 2019 بلغ 29.7 مليار جنيه، وأن حقوق المساهمين في 30 يونيو 2019 بلغت 16.3 مليار جنيه، بينما بلغت حقوق حملة الوثائق 13.0 مليار جنيه في 30 يونيو 2019 مقابل 12.2 مليار جنيه في 30 يونيو 2018 بمعدل نمو قدره 6.0%. وقد ارتفع صافي أرباح العام المنتهي في 30 يونيو 2019 لتبلغ 2213 مليون جنيه مقابل 1904 مليون جنيه للعام المنتهي في 30 يونيو 2018 بمعدل نمو قدره 16.2%، ونسبة تحقيق للمستهدف 37.21%.

المصدر: أخبار اليوم

مصر لتأمينات الحياة تحقق 4.456 مليار جنيه أقساط خلال 2019/18 .. و 1.3 ملياراً أرباح

بينما بلغت حقوق حملة الوثائق 22.1 مليار جنيه في 30/06/2019 مقابل 20.7 مليار جنيه في 30/06/2018 بمعدل نمو قدره 6.6%. وأشار إلى ارتفاع صافي أرباح العام ليبلغ 1310 مليون جنيه في 30/06/2019 مقابل 1173 مليون جنيه في 30/06/2018 بمعدل نمو 11.7% ونسبة تحقيق للمستهدف 53.21.

المصدر: أموال الغد

المملكة العربية السعودية: ضد المخاطر التجارية والسياسية وتبادل الخبرات والمعلومات

وقعت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان) مذكرة تفاهم مع المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية)، وذلك بهدف تعزيز التعاون في مجال تأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ضد المخاطر التجارية والسياسية وكذلك تبادل الخبرات والمعلومات والتنسيق في مجال الأنشطة التسويقية والتدريبية. وقع المذكرة نيابة عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان) المدير العام، عبد الله أحمد الصبيح، فيما وقع المذكرة نيابة عن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، الرئيس التنفيذي أسامة عبد الرحمن القيسي، في الكويت بحضور الدكتور بندر بن محمد حمزة حجار رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، ورئيس مجلس إدارة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات أحمد بن محمد الغنام.

جمهورية مصر العربية: قال مؤمن محمد مختار رئيس شركة مصر للتأمين، إن الشركة حققت جملة أقساط في 30 يونيو 2019 بمبلغ 8990 مليون جنيه مقابل 8557 مليون جنيه في 30 يونيو 2018 بزيادة قدرها 433 مليون جنيه ونسبة تحقيق للمستهدف 108.5%. جاء ذلك خلال انعقاد الجمعيات العامة العادية وغير العادية للشركات التابعة لشركة مصر القابضة للتأمين برئاسة باسل الحيني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين وبحضور أعضاء الجمعية العامة وأعضاء مجلس إدارة شركة مصر القابضة للتأمين وممثلي الهيئة العامة للرقابة المالية والجهاز المركزي للمحاسبات.

جمهورية مصر العربية: أكد د. أحمد عبد السلام عبد العزيز رئيس شركة مصر لتأمينات الحياة بأن شركته حققت إجمالي أقساط في 30/06/2019 بلغ 4.456 مليار جنيه مقابل مبلغ 4.013 مليار جنيه في 30/06/2018 بزيادة قدرها 443 مليون جنيه وبمعدل نمو قدره 11.0%. وأوضح عبد السلام أن إجمالي استثمارات الشركة في 30/06/2019 بلغ 28.5 مليار جنيه، وأن حقوق المساهمين في 30/06/2019 بلغت 8.2 مليار جنيه،



زيارة الاستاذ/ مجيب ردمان لمقر الامانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين



قام الاستاذ/ مجيب ردمان – المدير العام – الشركة
اليمنية القطرية للتأمين – اليمن بزيارة الاستاذ/ شكيب أبو
زيد – الامين العام للإتحاد العام العربي للتأمين يوم
2019/11/20 بمكتبه بالامانة العامة للإتحاد العام العربي
للتأمين والذي أتى لتهنئته على توليه منصب الامين العام
للإتحاد العام العربي للتأمين.

نعي الراحل/ فيصل أبوزيد

The General Secretariat of the Arab Insurance Federation, mourns
the late:
Mr. Fayçal Abouzaid

The brother of :
Mr. Chakib Abouzaid
Secretary General
General Arab Insurance Federation (GAIF)

Our condolences to his family and colleagues

May his soul rest in Peace

تعي الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين :

المرحوم الفاضل/ فيصل أبو زيد

شقيق

الاستاذ/ شكيب أبو زيد

الامين العام

للإتحاد العام العربي للتأمين

الذي انتقل الى رحمة تعالى يوم الجمعة الموافق 2019/11/22

ونتقدم من عائلة الفقيد بأصدق مشاعر العزاء والمواساة
سائلين المولى عز وجل ان يتغمد الفقيد برحمته الواسعة
وان يلهم أهله جميل الصبر وحسن العزاء.

و انا لله وانا اليه راجعون

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 - 2020/10/14

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.
والإحصائيات على مسؤولية المصادر