



العدد 55 issue
2020/06/08

النشرة الإلكترونية

GAIF Electronic newsletter

نشرة دورية أسبوعية تصدر عن الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين

Summary



فهرس النشرة

COVID-19

- 1- Global insurance market is well-capitalized in the face of COVID-19
- 2- Risky business: handling the restart post Covid-19
- 3- OPINION: Building resilience to extreme weather is crucial amid the coronavirus pandemic
- 4- COVID-19 to worsen the impact of catastrophe claims: GlobalData



World Insurance

- 1- Property catastrophe reinsurance rates rise 26% at June 1st: Hyperion X (Reinsurance News)
- 2- Trade credit reinsurance scheme launched in UK
- 3- التأمين وأحكام القضاء: محامي يؤمن على علبة سجنار ويحصل على 15000 دولار من شركة التأمين

Companies News

- 1- ICIEC 2019 insured total is highest in 10 years
- 2- المصرية للتأمين التكافلي ممتلكات ترتفع بأصولها إلى 2.06 مليار جنيهه بنهاية مارس
- 3- Assurances: Atlanta va absorber Sanad

In the Spotlight

- 1- شراكة استراتيجية بين مجموعة الخليج للتأمين (GIG) ومعهد (BIBF) لإصدار كتاب في التأمين الإسلامي (التكافل)

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

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

قراءنا الأعزاء:

الرجاء من عموم القراء مدنا بأخبار شركاتهم وأسواقهم. شكراً لدعمكم.

Dear readers, We will appreciate receiving any information about your company and the Insurance industry in your country. Thank you for your support.

Regional Insurance

- 1- Middle East Insurance Industry - Beyond COVID-19

Arab Insurance

Oman

- 1- الهيئة العامة لسوق المال تعلن عن مبادرة لتغطية تكاليف الفحوصات الطبية والعلاج للمؤمن عليهم المصابين بفيروس كورونا

Saudi Arabia

- 1- «تأثيرات محدودة» مرجحة لجائحة «كورونا» على قطاع التأمين السعودي

Bahrain

- 1-Heading towards new challenges

United Arab Emirates

- 1-Life insurance top priority for UAE residents after Covid-19

Egypt

- 1-الإتحاد المصري للتأمين يدرس منتجين لعملاء «متناهي الصغر» ضد مخاطر تداعيات كورونا

Morocco

- 1- التغطية الاجتماعية والصحية للشغيلة المنزلية تدخل "إجبارية" التنفيذ

- 2-Assurance inclusive au Maroc : les conclusions de l'étude menée par DID

NEWSLETTER

Global insurance market is well-capitalized in the face of COVID-19

Unlike other disasters, the pandemic has been hitting businesses, individuals and markets throughout the world, all at once

Global insurers are well-capitalized to absorb the hit from rising claims and costs related to the COVID-19 pandemic, ratings agency AM Best said on Monday, citing a stress test it conducted to gauge the immediate impact of the outbreak on insurers' financial strength. AM Best said most rated insurers and reinsurers performed well in its stress test and their capital levels provided an adequate buffer against a potential shock to their balance sheets.

Sensitivity to the COVID-19 pandemic was greater for life and health insurers with high asset and mortality risks, insurers with material exposures to mortgage loans, carriers operating in domiciles in higher country-risk tiers and companies with smaller capital bases.

Property and casualty insurers in the US and Canada performed relatively well in the stress test, compared with life, annuity and health insurers.

Most companies in the Asia-Pacific market generally performed well, as did those in Europe, the Middle East, Africa and Latin America, the test showed.

"Insurers are likely to see a significant hit to earnings in 2020, rather than a material decline in risk-adjusted capitalization," said Mahesh Mishra, senior director, AM Best Rating Services.

"Reputational risk in certain markets may also be a problem, as any legal disputes become more visible to consumers, policyholders, regulators and legislators,"

he added. Unlike other disasters, the pandemic has been hitting businesses, individuals and markets throughout the world, all at once. Customers are filing claims across numerous policy types, for workers' compensation to events cancellation to broader commercial liabilities.

The disputes over claims continue just as the US is about to enter what meteorologists predict will be above-average Atlantic Ocean hurricane season, which could spur similar claims for insurers.

Executives, lawyers and analysts say the cost is sure to be in multiples of prior catastrophes including Hurricane Katrina, the Tōhoku tsunami or the 9/11 attacks. That could be tens of billions to half a trillion dollars or more, depending on how long the pandemic lasts and other variables.

The stress test analysis covered about 1,400 rating units worldwide, and focused on the impact of COVID-19 on underwriting and assets. The procedure for the test included gathering information from companies through a questionnaire.

Questions ranged from the impact of the disease outbreak on operations and financial position, previous pandemic risk stress test scenarios a company may have previously modeled and any adjustments to 2020 financial expectations.

Source: Arab News

Risky business: handling the restart post Covid-19

many businesses have been shuttered – meaning fewer claims – however restarting idled 19-During Covid factories is set to lead to an increase in loss frequency

The reopening of South Korea-owned LG gas plant in Visakhapatnam, India recently being a good example of a plant being brought back from shutdown with catastrophic consequences. A gas leak tragically killed 12 people after it had been shutdown on March 24 and reopened at the beginning of May; an investigation is ongoing.

InsuranceAsia News (IAN) spoke with four senior market leaders to discuss the key risks and the ultimate checklist for the restarting of business and/or manufacturing operations. The experts are: Heath Jose, director, complex casualty, Asia at Aon



Heath Jose



Kirsty Handley

Tony Chapman, regional managing director of property, casualty and technical risks at Charles Taylor; Kirsty Handley, senior risk engineer for Swiss Re Corporate Solutions; and Nicholas Sykes, partner at Clyde & Co Clasis Singapore.



Nicholas Sykes

To read the full interview, please [Click Here](#)

Source: Insurance Asia News

OPINION: Building resilience to extreme weather is crucial amid the coronavirus pandemic

by Ann Vaughan | Mercy Corps

* Any views expressed in this opinion piece are those of the author and not of Thomson Reuters Foundation.

In worrying news this week, US climate scientists are warning of a hyperactive storm season in the Atlantic, with predictions of as many as 20 named hurricanes over the next six months.

This is hot on the heels of last week's monster storm in the Bay of Bengal that forced 3 million people to flee their homes in India and Bangladesh and a 'once in a decade' storm in Western Australia that battered the city of Perth, home to two million.

Focussing attention on people's vulnerability to storms is challenging for humanitarian actors amid the global COVID-19 pandemic, as is galvanising international support to fund efforts to prevent natural hazards from becoming disasters.

We cannot compare one crisis to another, but we know from the work of the Zurich Flood Resilience Alliance in developing and developed countries, there is another grave threat to humanity, albeit one that is far less likely to make headlines – flooding.

Floods, which affected 734 million between 2007-2017, cause people to gather on higher ground and to seek safety, packed tightly together, in flood evacuation shelters in places like schools, mosques and churches. They can lead to a loss of housing, disease outbreaks, infections and damage critical infrastructure, such as hospitals and clinics. They can impact livelihoods and education, pushing vulnerable people into even more tenuous states of existence.

In parts of the developing world prone to flooding, places like Indonesia, Nepal and Central America, we are concerned that, without adequate resourcing, they may struggle to cope with a disaster alongside COVID-19.

Our immediate concern is for the millions of people at risk of flooding from the monsoon season in Asia.

This includes hundreds of thousands of Rohingya now living in densely packed camps in Bangladesh. They are also at risk of COVID-19 because it is hard to respect physical distancing when you are forced to live shoulder to shoulder.

The challenges are great, but we must prioritise building community resilience to floods.

We can start by investing more in ways to reduce community risk to natural hazards and climate change. Disaster risk reduction counts for approximately 0.4 percent of the total international aid investment by wealthy governments and donors.

Indeed, we tend to spend vast sums of money responding to a disaster, rather than prevent one from happening. Yet we have found that for every \$1 invested in disaster risk reduction, we save on average \$5 in future losses.

While the world must fund the recently launched UN appeal for \$6.7 billion in humanitarian assistance for developing countries at risk of the deadly COVID-19 pandemic, we must also think creatively how to use this funding to build community resilience to natural hazards like floods.

Take our own work in Nepal, for example. For the past 13 years, we've supported the communities in western Nepal mitigate impacts of hazards such as flooding, through preventative measures like planting sugarcane on riverbanks.

These communities benefit from planting sugarcane because it can prevent soil erosion and has been proven to tolerate flood conditions for weeks, as its roots

penetrate deep in the ground. Cane also has a good market value and demand, therefore has the added benefit of helping increase the incomes of community members.

Around the world there are countless other projects that build community resilience to natural hazards.

This can include new, climate smart infrastructure such as widespread micro-irrigation or sustainable energy; planting flood resistant crops; improving livelihoods through labour-intensive, cash-for-work natural infrastructure projects; and using nature-based solutions to address coastal erosion and sea-level rise.

We are all in a global fight against the pandemic, but some nations are better placed to help protect the most vulnerable, at home and overseas. It is vital that developing countries get the support needed to build resilience to the virus and other threats they face as a result of climate change.

No-one should be left behind or forgotten because of the COVID-19 global health crisis.

Source: Thomson Reuters
Foundation News

COVID-19 to worsen the impact of catastrophe claims: GlobalData

Re/insurers facing high COVID-19 based payouts will be hit harder by catastrophe claims towards the end of the year, according to data and analytics specialist GlobalData.

Analysts predict that companies with large pandemic losses will face a heavier financial burden from catastrophes as the COVID-19 crisis ramps up pressure.

“With the hurricane and typhoon season yet to arrive for 2020, the insurance industry is braced for a turbulent future,” said GlobalData’s Senior Insurance Analyst, Daniel Pearce. “The unexpected losses associated with COVID-19 will place some providers under increasing financial strain.”

“The insurance industry will be impacted considerably in less direct ways than claims,” Pearce continued. “Insurers’ exposure to financial markets through the investments they hold has been negatively impacted, as financial markets globally have fallen to unprecedented levels.”

“Combining this with record-low interest rates, which have been set to provide some relief to economies anticipating recession, means the pressure on insurers’ balance sheets has increased dramatically.”

The economic impact will not only be felt through financial market volatility but also the potential downturn in the demand for commercial insurance as economies slide into recession and businesses are forced to close.

GlobalData noted that the extent to which this factor will affect the insurance industry will be dependent on how long it takes to get the spread of the pandemic under some form of control.

Should this be achieved in the coming months and restrictions on activities be eased, analysts believe a greater number of businesses will be able to recover.

“The combination of natural catastrophes, volatility in financial markets and economic recession will put the insurance industry under considerable strain,” Pearce added.

“However, the full impact will not be known until later in 2020 – once the majority of natural catastrophes pass and the severity of the economic implications become clearer.”

Source: Reinsurance News

World Insurance

Property catastrophe reinsurance rates rise 26% at June 1st: Hyperion X

Data from Hyperion X Analytics reveals that property catastrophe reinsurance rates-on-line increased by an estimated 26.1% at the June 1st, 2020 reinsurance renewals.

The company has released its June 1st property cat rate-on-line index, which indicates average risk-adjusted rate increases of 26.1%.

Prior to the COVID-19 pandemic, reinsurance rates were expected to rise at the mid-year renewals as companies look to improve profitability after consecutive heavy loss years and fading margins.

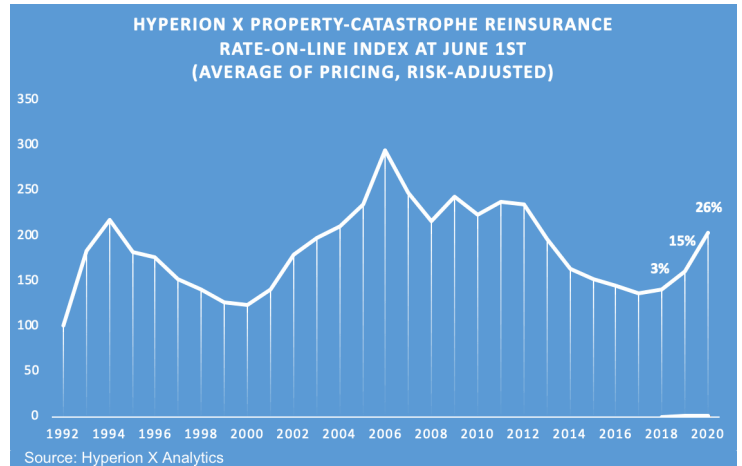
While rates were expected to rise in a meaningful manner in loss-affected lines across Florida, the COVID-19 pandemic is exacerbating market firming as the insurance industry grapples with the challenges.

Hyperion X Analytics is the data analytics focused unit of Hyperion Insurance Group, the parent of RKH Reinsurance Brokers. The firm tracks the average risk-adjusted pricing it sees in the reinsurance renewal market and tracks pricing trends in an index.

Analysts at KBW have commented on the June 1st pricing update from Hyperion X, noting that at 26.1%, the average risk-adjusted rate increase is at the lower end of the expected 25-45% range, which was outlined during KBW's recent virtual Bermuda tour.

While at the lower end of the range, the 26.1% average increase is actually the highest year-on-year increase since the +27.9% recorded in 2002, and is the third-highest overall increase since 1992.

The June 2020 index shows that property catastrophe reinsurance rates are now back at their highest level



since 2012, which analysts note was before much of the expansion of alternative, or third-party capital in the space.

Reports have suggested that property and casualty rates will continue to firm through 2020 and into 2021, while some analysts have also said that 2021 could be the hardest P&C market for some time.

The data from Hyperion X shows that reinsurance rate increases are accelerating at a pace not seen since 2002, suggesting the availability of higher underwriting returns for reinsurers as they look to offset the impacts of the COVID-19 pandemic on both sides of the balance sheet, and take advantage of improving market conditions.

Source: Reinsurance News

Trade credit reinsurance scheme launched in UK

Trade credit insurance coverage is set to be maintained across the UK market in light of the ongoing COVID-19 pandemic, with up to £10 billion in government backing through the Trade Credit Reinsurance scheme.

It was reported towards the end of April that the UK government was considering the implementation of a trade credit reinsurance backstop to prevent the widespread withdrawal of cover across sectors such as manufacturing and retail.

As the COVID-19 outbreak continued to spread and businesses struggled to pay bills, concerns mounted over potentially significant declines in the availability of trade insurance, or premiums increasing to unaffordable levels.

In response, the UK government has now confirmed that the region's trade credit insurance market will receive up to £10 billion of government guarantees. Through the Trade Credit Reinsurance scheme, which has been agreed following extensive discussion with the industry, the large majority of trade credit insurance coverage will be maintained in the UK.

Business Secretary of State, Alok Sharma, said: "Trade Credit Insurance is a daily necessity for hundreds of thousands of businesses across the UK – particularly those in non-service sectors such as the manufacturing and construction sectors.

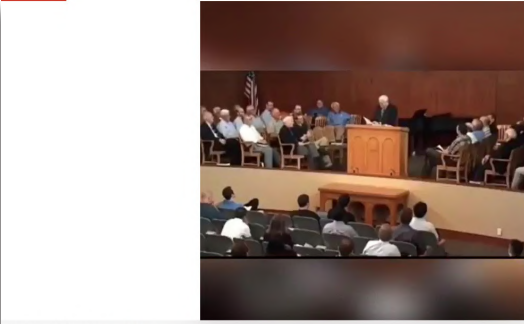
To countain read, please [Click Here](#)



Source: Reinsurance News

التأمين وأحكام القضاء

محامي يؤمن على علبة سجائر ويحصل على 15000 دولار من شركة التأمين



قام محامي بالتأمين على علبة سجائر غالية الثمن لدى إحدى شركات التأمين، وعند نفاذ السجائر بالعلبة والبالغ عددهم (24 سيجارة) قام المحامي برفع دعوة قضائية أمام المحاكم للحصول على مبلغ التعويض من شركة التأمين بحجة أن علبة السجائر تعرضت للحريق.

وبعد التداول في المحاكم حصل المحامي على تعويض قدره 15000 دولار من شركة التأمين، لمشاهدة القصة برجاء [الضغط هنا](#)

Regional Insurance

Middle East Insurance Industry - Beyond COVID-19 Implications and priorities

As the world emerges from the COVID-19 pandemic, insurers' strategic focus is now turning to what the competitive landscape will look like in the aftermath, what it means for their business, and how to come out in front. If you're an insurance leader, focusing on key priorities will help you to be stronger and more resilient in the post-crisis world.

COVID-19 continues to cast a long shadow on societies, economies and businesses worldwide. As an insurer, your immediate imperatives have been business continuity and customer and employee support. The industry has generally responded well, enabling remote work and addressing immediate capital questions.

Even in the pre-COVID era, the growth rates in most of the Middle East insurance markets have been subdued over the last few years, primarily due to the slowdown in the economy and lower oil prices. On the supply side, industry continued to face the issue of fragmentation and lack of scale, resulting in ever-increasing challenges around profitability.

It's too early to gauge the impact on premiums / top-line and profitability, however, just like other segments of the economy, the insurers will be impacted as a result of the economic slowdown emanating post-COVID; unprecedented low oil prices; and delays / postponement of projects and scheduled events e.g. UAE Expo 2020. Another area that may have a significant impact is investment income due to lower interest rates; subdued equity markets; and drop in

real estate rentals and valuation.

On the positive side, claims incidents in some lines e.g. motor / industrial coverage, should reduce significantly due to government imposed lockdowns. We are already seeing some insurers ploughing such savings into a pool, that is being used to offer premium reliefs / special discounts and loyalty rewards.

Now, as insurers learn to manage through the immediate crisis and governments begin to tentatively ease restrictions, two key considerations emerge. The first is operational: how to prepare your organisation for the return to work in this 'new normal.' Although this will be a new and difficult challenge, it should be resolvable in the near term. The other, and in many ways trickier, thing you'll need to do is to determine what the mid- to long-term implications of the crisis are and how you should respond strategically.

As insurers work through the strategic implications of COVID-19 for their business, there are six dimensions that should be considered, as shown in Figure 2.

COVID-19 and strategic impact

Active financial management

Vulnerable clients

Disrupted value chain

Workforce and community impact

Regulatory and government intervention and the role of industry bodies

Figure 2: COVID-19 and strategy alignment – Key questions to ask

Strategy adjustments should be done with COVID-19 progression scenarios in mind, and in consideration of the challenges for the insurance sector. To make decisions, you should be armed with the best available data regarding health impacts modelling, as well as the projected economic impacts of government stimulus packages.

How the industry is responding

Insurer responses to the situation have been swift, reflecting a need to stabilise market positions. Several initiatives have already been introduced in the Middle East markets, such as premium discounts; extended terms; additional coverage; or waiver of limitations on some products. Regulators have offered extensions to regulatory deadlines / reporting requirements. We can expect to see further industry announcements, in line with global industry initiatives.

Emerging stronger - where insurers should focus?

COVID-19 might as well prove to be the disruptive

catalyst for the insurance industry, where the insurers will have to start thinking out of the box and challenge the status-quo.

Consolidation; digitalisation; re-engineering the operating models; cost optimization; capital efficiency; new revenue streams and business models built around alliances and partnerships, are few of the strategic priorities the insurers will have to carefully evaluate to navigate through this difficult period and stay relevant in the post-COVID era.

So where to from here? Middle Eastern insurers have already shown the ability to successfully mobilise in the face of the COVID-19 situation - see figure 4. The next step is to stabilise operations, before a period of strategizing really kicks in. And those insurers that can align their COVID-19 response to their long-term strategy would emerge stronger.

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

Source: PWC

Oman

الهيئة العامة لسوق المال تعلن عن مبادرة لتغطية تكاليف الفحوصات الطبية والعلاج للمؤمن عليهم المصابين بفيروس كورونا

وذلك عند تلقيهم العلاج في أي من المستشفيات العامة أو الخاصة، كما ستعتمد شركات التأمين على قائمة الأسعار ودليل إجراءات العلاج المعتمدين من قبل وزارة الصحة، في تغطية تكاليف الفحوصات الطبية والعلاج للفيروس، فضلا عن تأكيد التعميم بأن شركات التأمين تتحمل تغطية تكاليف الفحوصات الطبية والعلاج للوافدين المؤمن عليهم، الذين ما زالوا يتلقون العلاج في المستشفيات العامة أو الخاصة، بالإضافة إلى تغطية تكاليف الفحوصات الطبية للذين تظهر عليهم أعراض فيروس كورونا (كوفيد 19).

الجدير بالذكر أن إطلاق هذه المبادرة تم بناء على التنسيق القائم بين الهيئة العامة لسوق المال واللجنة العليا المكلفة ببحث آلية التعامل مع التطورات الناتجة عن انتشار فيروس كورونا من جهة، والتنسيق بين الهيئة والجمعية العمانية للتأمين من جهة أخرى، وفي ضوء هذه التعليمات ستعمل الهيئة وبالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة على متابعة تطورات الجائحة ومراجعة نتائج هذا التعميم، كل ثلاثة أشهر من تاريخ صدوره.

وتوضح البيانات المالية المدققة لقطاع التأمين في السلطنة للعام المنتهي 2019م، أن حصة التأمين الصحي في السلطنة تحتل المرتبة الأولى من إجمالي المحفظة التأمينية بواقع 170 مليون ريال عماني وهو ما يمثل 34% يلبها تأمين المركبات، كما توضح البيانات أن حجم التعويضات المدفوعة للمطالبات المتعلقة بالتأمين الصحي خلال نفس الفترة بلغت حوالي 142 مليون ريال عماني.

المصدر: الهيئة العامة لسوق المال



الهيئة العامة لسوق المال سلطنة عمان

انطلاقاً من الدور المساند الذي يلعبه قطاع التأمين في مواجهة الأزمات باعتباره خط من خطوط الدفاع الرئيسة للتخفيف من التبعات المالية للحد من الآثار التي تخلفها المخاطر، أعلنت الهيئة العامة لسوق المال عن مبادرة شركات التأمين حول تغطية الفحوصات الطبية والعلاج للمؤمن عليهم المصابين بفيروس كورونا (كوفيد 19).

ويأتي إطلاق هذه المبادرة نظراً لأهمية الدور الذي تقوم به شركات التأمين في أداء واجبها نحو تقديم الدعم اللازم للمجتمع والاقتصاد ضمن إطار الجهود المبذولة من مؤسسات القطاع العام والخاص في السلطنة للتصدي لجائحة كورونا (كوفيد 19).

وأوضح التعميم رقم (2020/579) الصادر عن الهيئة العامة لسوق المال بأن هذه المبادرة تتضمن تقديم الفحوصات الطبية والعلاج للمؤمن عليهم المصابين بفيروس كورونا (كوفيد 19) الذين يغطيهم نظام التأمين الصحي، حيث أن وثائق التأمين الصحي الحالية لا تشمل في حدود تغطيتها الأوبئة وفقاً للممارسات العالمية السائدة في تقديم تغطيات التأمين الصحي في كل دول العالم، وسيبدأ تطبيق المبادرة منذ تاريخ صدور هذا التعميم.

وفي سياق هذه التوجه تضمن التعميم الموجه إلى شركات التأمين إلى ضرورة الالتزام بجملة من التعليمات التنظيمية والمتمثلة في تغطية تكاليف الفحوصات الطبية والعلاج للمؤمن عليهم المصابين بفيروس كورونا (كوفيد 19) وفقاً لحدود التغطيات التأمينية المتاحة في وثائقهم،

«تأثيرات محدودة» مرجحة لجائحة «كورونا» على قطاع التأمين السعودي

تقرير حكومي أكد أن تغطية الدولة تكاليف علاج إصابات الفيروس عامل جوهري

ويبلغ حجم رؤوس الأموال المستثمرة في شركات التأمين بنحو 11.8 مليار ريال (3 مليار دولار) حتى العام 2018. فيما بلغ إجمالي موجودات المؤمن لهم 41.2 مليار ريال (11 مليار دولار)، وإجمالي موجودات المساهمين 17.3 مليار ريال (4.6 مليار دولار).

وهنا يقول الدكتور فهد العنزي، عضو مجلس الشورى والخبير في قطاع التأمين أن تأثيرات الجائحة أقل بكثير عن باقي القطاعات خاصة ما يتعلق بتأمين المركبات الذي سجل انخفاضا كبيرا في الحوادث نتيجة منع التجول وبالتالي انخفاض في حجم التعويضات، كما سجلت هذه المرحلة تدني في عمليات التأمين ما جعل الشركات هي الرابح الأكبر.

وأضاف العنزي: «ذلك ينطبق على التأمين الصحي الذي تحملت الحكومة العبء الأكبر فيه بتحمل العلاج من الفيروس، بما في ذلك العاملين في القطاع الخاص والذي يقدر عددهم بقرابة 7 ملايين عامل مقيم مؤمن لهم، إضافة لتقلص النفقات المالية لعمليات المراجعة والكشف والفحوصات وغيرها من الخدمات الطبية.

وأشار العنزي في حديث لـ«الشرق الأوسط» إلى أن عدد شركات التأمين كبير والسوق لا تحتاج هذا العدد الزائد الذي يضعف رؤوس أموال شركات التأمين، ومن هذا المنطلق لا بد من إعادة النظر في تقليص هذا العدد، من خلال تشجيع الشركات على الاندماج فيما بينها وهذه ظاهرة إيجابية تؤدي إلى تكتل رؤوس الأموال وتكتل الخبرات.

إلى ذلك، أكد مصدر تأميني في أحد الشركات العاملة في القطاع - لم يرغب الإشارة لاسمه - أن الشركات أخذت فرصتها في السوق وعرفت جيدا إمكانيتها في مواجهة الأزمات، وتمكنت من الخروج من هذه الأزمة بأقل الأضرار نتيجة دعم الحكومة، لكنه في الوقت ذاته حذر من أنها أن لم تستغل الفرصة القادمة وتأخرت في تقوية موقفها المالي وتعزيز قدرتها في خلق فرص استثمارية كبيرة من خلال الدخول في مشاريع كبرى فإنها ستخرج من السوق.

ولفت المصدر إلى أن أنظمة التأمين ودعم الحكومة أسهما في تخفيف التأثيرات على هذا القطاع، إضافة إلى عامل منع التجول، مقارنة بالشركات في دول عديدة تحملت فيه كامل الأعباء في ظل ظروف اقتصادية استثنائية عصفت بالعالم وتسببت في إغلاق النشاطات التجارية وفرض منع التجول وإجراءات الحجر الصحي، لذلك من المهم في ظل هذا الدعم الكبير من الدولة لجميع القطاعات أن تتجه الشركات إلى خيارات أكبر لضمان الاستمرارية.

المصدر: الشرق الأوسط

رجح تقرير مالي حكومي قدرة تخطي قطاع التأمين السعودية لجائحة كورونا المستجد بعد أن أفصح أن تأثيرات شركات التأمين العاملة في البلاد محدودة مقابل ظروف التداعي للشركات العالمية في ظل تفشي (كوفيد - 19)، مرجعا ذلك نتيجة عوامل ضاللة انكشاف المنشآت السعودية على الشركات العالمية وطبيعة ظروف التركيز التأميني بجانب تكفل الدولة بعلاج كامل لحالات الإصابة بفيروس كورونا المستجد في البلاد.

وكشف تقرير الاستقرار المالي للعام 2020 الصادر عن مؤسسة النقد العربي السعودي مؤخرا، أن تأثيرات تفشي الفيروس على شركات التأمين أقل بكثير عن الشركات العالمية، وذلك يعود لتدخل الحكومة وتكفلها بعلاج كامل لحالات الإصابة بفيروس كورونا المستجد لعموم السكان، كعامل جوهري خفف على القطاع تكاليف باهظة.

وبحسب خبراء أكدوا لـ«الشرق الأوسط» أن المرحلة القادمة تعد الفرصة الذهبية لشركات التأمين لإعادة هيكلتها والدخول في تحالفات مباشرة لضمان استمراريتها بعد تقوية مراكزها المالية في أعقاب الجائحة.

ويعمل في السعودية 34 شركة تأمين مرخصة لمزاولة نشاطات التأمين وإعادة التأمين، إضافة إلى 30 شركة مهن حرة مرخصة لمساندة خدمات التأمين، و88 شركة وساطة تأمين، و70 شركة وكالة، وهو ما يفوق حاجة السوق السعودية لتغطية كافة خدمات التأمين.

ولفت تقرير الاستقرار المالي للعام 2020 الصادر عن مؤسسة النقد العربي السعودي أول من أمس، إلى أن 97 في المائة من سوق التأمين يعتمد على التغطية التأمينية العام والصحية باستثمارات تتركز في أصول عالية السيولة قصيرة الأجل، على شكل نقد وودائع بنحو بنسبة 50 إلى 70 في المائة وأوراق مالية ذات دخل ثابت تشكل ما بين 20 إلى 25 في المائة.

وأوضح التقرير أن ذلك أسهم في تخفيف التأثيرات على الشركات السعودية ووسطاء التأمين مقارنة بالشركات الدولية في الأسواق العالمية التي تخضع لحد أعلى تنظيمي يقدر بنحو 20 في المائة من إجمالي الأصول المستثمرة.

وقال التقرير الذي يصدر بشكل سنوي عن البنك المركزي السعودي إن شركات التأمين السعودية تمتلك رؤوس مال عالية ولديها القدرة للانطلاق بقوة بعد الجائحة لاستيعاب أي خسائر محتملة في الأشهر القادمة، وستتمكن من تخطي الأزمة لعدم وجود مطالبات مالية، وهو ذات العامل الذي سيمكنها من الدخول في تحالفات لمواجهة الأخطار.

Bahrain

Heading towards new challenges

Middle East Insurance Magazine published in its latest issue (June 2020) an interesting article titled (Heading towards new challenges) by. Osama Noor

In this article, Mr. Osama Noor discussed the performance of the Bahraini insurance sector and the effects of COVID-19 on this huge sector; noting that “The impact of COVID-19 will weigh on the prospects of the insurance sector in Bahrain, where geopolitical challenges and the tough operating environment have been hampering growth for several years.”

It came in the introduction of this article; the competitive marketplace – a result of having too many providers – has been hindering progress in Bahrain’s insurance sector for too long. The market comprises 36 insurance companies, including 16 local conventional players, 13 overseas or foreign branches of conventional insurers and seven takaful operators, all vying for a pie that stood at BHD284m (\$755m) in 2018.

By 2014, the economy in Bahrain had started to struggle with the sharp decline in oil prices. Despite efforts to diversify the economy, revenue from hydrocarbons provides around 70% of the country's budget. According to the Bahrain Economic Development Board, thanks to its liberal economic policies, the kingdom's economy continued its upward trajectory in 2018 with a real GDP growth rate estimated at 1.8%. The non-oil sectors, manufacturing industries, and the financial sector achieved a 2.5% growth rate in 2018.

However, the pace of economic growth has been slower over the past few years. Moreover, the government debt climbed to above 94% of the GDP in 2018 with expectations for it to cross 100% in 2019, compared to 44% in 2014.

The insurance business saw sluggish growth over the past five years. GWP increased by a CAGR of about 1% between 2014 and 2018, compared with 5% between 2010 and 2014, thereby placing the sector further behind that of other GCC markets, which have kept growing at a fast pace, according to AM Best.

The year 2018, however, saw a turnaround with GWP increasing by around 6%. The growth is most likely attributed to the improved economic circumstances and expanded infrastructure projects where the fire, property & liability line grew by 18%, engineering by almost 39% and marine and aviation by 29%. The three branches account for 14%, 8% and 3% of the market premium income, respectively.

To continue reading and for more details, please [Click Here](#)

United Arab Emirates

Life insurance top priority for UAE residents after Covid-19

46 per cent of UAE residents had indicated that life insurance is more important than before Covid-19.

Life insurance is the top financial priority for almost 50 per cent of people living in the UAE in the wake of the pandemic outbreak, a study has revealed.

The study's findings have added relevance in the wake of the landmark life insurance regulations issued by the Insurance Authority last year in the UAE, where the penetration rate is below one per cent per the last available data of 2018.

The study, based on a survey of 1,000 residents in the UAE, was commissioned by Zurich International Life Limited. It found that five in every 10 respondents indicated that life insurance was increasingly important to them in the current environment.

While 51 per cent of the respondents called out savings as a key priority retirement planning highlighted by 32 per cent of those surveyed, became more significant with the age of the respondent, the survey conducted by YouGov found.

"The unprecedented nature of Covid-19 with the rising rate of infections and the increasing death toll across the globe has altered the mindset of individuals," said Walter Jopp, CEO of Zurich in the Middle East.

The life insurance sector in the UAE has been undergoing significant change following the issue of comprehensive new life insurance regulations by the

Insurance Authority (IA), which came into force on 16 April 2019. The regulations impose controls on the commissions that are payable to distribution channels, including insurance brokers, agents, banks and finance companies. The regulations put caps on the overall amount of commission and the manner in which it can be paid, and also restrictions on the charges, including surrender charges, which insurers can life levy.

According to analysts, the UAE life market has been fraught with a lack of consumer protection and control over commission payments linked to certain life products. "This has unfortunately encouraged a lack of integrity in the market through various third party distribution channels, resulting, in some cases in 'mis-selling'. The essence and body of the new regulations address these concerns to a large extent and are a welcome change to the UAE life insurance market."

In 2018, the life insurance penetration rate in the UAE was 0.7 per cent. However, the UAE recorded the highest insurance penetration and density at 2.9 per cent and \$1,194.7, respectively, in 2018, according to Alpen Capital. Insurance penetration in the region is expected to remain between 1.8 per cent and 1.9 per cent from 2019 to 2024, below the global average of 6.1 per cent, offering scope for growth in the sector. Insurance density in the region is expected to increase from \$502.9 in 2019 to \$555.8 in 2024.

The insurance industry in general is expected to witness moderate growth in the face of improving fiscal activity and macro-economic factors, according to a report by investment bank advisory group Alpen Capital.

In 2019, the UAE insurance market continued its trend for a third consecutive year with an overall increase in their profitability along with premium growth in 2019, according to a market report by Milliman. "Based on the preliminary disclosures (22 companies) and audited reports (eight companies) of the UAE insurance companies listed on the Abu Dhabi Securities Exchange and Dubai Financial Market, the Gross Written Premium (GWP) grew by 8.3 per cent to Dh23.7 billion in 2019 following a small increase in 2018. The increase in premium was primarily due to movements between listed and non-listed insurers," said the report.

According to the YouGov study findings, 46 per cent of UAE residents had indicated that life insurance is more important than before Covid-19. The sector now ranks over four times higher than travel insurance and

3.5 times more than property insurance, home finance and car loans, said the survey report.

Almost half of survey respondents indicated that they are likely to purchase a life insurance policy online during the pandemic period. Trust in the insurer, affordable premiums and simplicity of terms and conditions are the most important factors when buying a digital life insurance solution, said the report.

"The previous misconception of "it won't happen to me" has been set straight and people are now coming to terms with the fact that the unexpected does happen and it can happen to anyone and everyone," Jopp said.

"The pandemic is also changing the attitudes and preferences of how consumers want to purchase goods and services - this includes the consumption of financial services. With anxiety surrounding physical interaction with others, individuals are looking at ways to make purchases online from the safety of their homes and at a time of their choosing," said the report.

Almost half of those surveyed admitted that they were likely to buy a digital life insurance solution online.

Source: Khaleej Times

Egypt

الإتحاد المصري للتأمين يدرس منتجين لعملاء «متناهي الصغر» ضد مخاطر تداعيات كورونا



وتابع "نتوقع إقبال متزايد على وثائق التأمين الطبي عقب انتهاء هذه الأزمة، وكذلك تراجع معدلات حوادث السيارات نظراً لقلّة الحركة في ظل

فرض حظر التجوال بما سيؤدي إلى انخفاض حجم التعويضات المسددة لعملاء فرع تأمينات السيارات، بجانب تزايد إهتمام الشركات بالإصدار والتسويق الإلكتروني لوثائقها".

كشف علاء الزهيري، رئيس مجلس إدارة الإتحاد المصري للتأمين، عن قيام اللجان الفنية بالإتحاد بدراسة تصميم منتجين جديدين للتأمين متناهي الصغر لتغطية كورونا أحدهما بنشاط تأمينات الحياة والآخر للممتلكات والمسئوليات.

وأضاف الزهيري في تصريحات خاصة، أنه جاري حالياً دراسة المنتجين ومدى قبول معيدي التأمين لهما والشركات المهتمة بتسويقهما للبدء في مخاطبة الهيئة العامة للرقابة المالية للموافقة عليهما.

وأشار إلى أن أغلبية شركات تأمينات الحياة تغطيها للأمراض الوبائية ومنها فيروس كورونا المستجد، بما يؤكد سعي القطاع إلى توفير الحماية التأمينية الكاملة لعملائه ضد المخاطر المختلفة التي يتعرض لها.

Morocco

التغطية الاجتماعية والصحية للشغيلة المنزلية تدخل "إجبارية التنفيذ"

طرف الأسر المغربية.

وتشير مقتضيات المرسوم سالف الذكر إلى أن طلب الانخراط والتسجيل في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي يتوقف على الإدلاء بعقد العمل المبرم بين المشغل والعاملة أو العامل المنزلي، ويتعين على المشغل أن يقدم إلى الصندوق ملف انخراطه وتسجيل العاملات داخل أجل شهر واحد ابتداءً من تاريخ إبرام العقد.

ويجب أن يتضمن الملف كلاً من التصريح بالانخراط وشهادة التعريف البنكي للمشغل ونسخة مطابقة للأصل من بطاقة التعريف الوطنية ونسخة

أصبحت التغطية الاجتماعية والصحية لفائدة العمالة المنزلية في المغرب إجبارية ابتداءً من الأسبوع الجاري، طبقاً لمقتضيات المرسوم رقم 2.18.686 المتعلق بتحديد شروط تطبيق نظام الضمان الاجتماعي على العاملات والعمال المنزليين.

وإلى حدود شهر يونيو الجاري، بلغ عدد المُشغّلين المنزليين الذين انخرطوا بشكل طوعي، منذ يونيو من سنة 2019، في هذا النظام حوالي 1329 مشغلاً صرّحوا بـ1632 عاملاً منزلياً، ويبقى هذا الرقم متواضعاً بالنظر إلى مدى انتشار ظاهرة تشغيل العاملات والعمال المنزليين من

مطابقة للأصل من عقد العمل وطلب التسجيل بالضمان الاجتماعي لكل عاملة أو عامل منزلي ونسخة من بطاقته أو نسخة من عقد الازدياد وشهادة التعريف البنكي إذا توفرت، وفي حال ثبوت عدم انخراط المُشغل أو عدم تسجيل العاملات أو العمال المنزليين الذين يشتغلون لديه في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي بناءً على شكاية يتوصل بها مشفوعة بعقد العمل أو محضر مفتشية الشغل، يُوجّه إليه إنذار بواسطة رسالة مضمونة.

وإذا لم يتم المشغل بإجراء التسجيل داخل أجل شهر واحد يباشر الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي تلقائياً عملية انخراط المُشغل وتسجيل عاملاته طبقاً للمسطرة الجاري بها العمل في هذا الصدد، ويتم احتساب الاشتراكات الواجبة للصندوق على أساس الأجرة ومدة العمل المحددين في عقد العمل.

المصدر: هسبريس

Assurance inclusive au Maroc : les conclusions de l'étude menée par DID

À la demande de l'Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale (ACAPS), le spécialiste mondial de la microfinance « DID » (Développement international Desjardins) a réalisé un diagnostic du secteur de l'assurance inclusive au Maroc. Cette étude a pour objectif de proposer des recommandations visant le développement de l'assurance inclusive au Maroc, à travers le lancement d'une stratégie nationale dédiée.

Le diagnostic s'est basé sur la méthodologie recommandée par l'Initiative Accès à l'Assurance (A2ii). Il a couvert l'analyse du cadre légal et réglementaire du secteur, l'offre existante, l'identification des groupes cibles non desservis ainsi que les expériences et produits de microassurance dans le monde. L'étude réalisée a abouti à la formulation d'une feuille de route qui a ensuite été partagée avec les principaux acteurs du secteur.

Selon les conclusions de cette étude, le taux de pénétration de l'assurance au Maroc est le plus élevé en Afrique du Nord, mais demeure toutefois assez modeste. Environ 24 % des adultes marocains détiennent un produit d'assurance. Ce chiffre diminue drastiquement dans les populations pauvres ou rurales, où seuls 13 % et 11 % respectivement déclarent utiliser un produit d'assurance.

Les principales raisons évoquées pour ne pas souscrire à une assurance sont le faible pouvoir d'achat, le déficit de confiance vis-à-vis des sociétés d'assurance ainsi que des croyances culturelles. Par ailleurs, l'image des assureurs demeure négative en raison des frustrations engendrées par la lenteur du processus d'indemnisation des sinistres.

Voici les autres principales conclusions de l'étude, selon « DID » :

Entraves réglementaires

Le cadre juridique actuel du Maroc est axé principalement sur l'assurance traditionnelle et n'est pas spécifiquement orienté pour améliorer le degré d'inclusion des marchés d'assurance. De ce fait, seul un très petit nombre d'assureurs ciblent les segments à faible revenu et à revenu modeste.

L'analyse du cadre réglementaire met en évidence certaines contraintes pour le développement de l'assurance inclusive dont notamment l'obligation d'un contact physique avec le client lors de la souscription à un contrat, la limitation de la distribution à des fournisseurs ne possédant pas toujours une connaissance adéquate du territoire national, les longs délais d'homologation des contrats, la lourdeur du processus d'adhésion et la complexité des contrats.

L'assurance inclusive : une demande importante

L'étude menée par DID a révélé que la demande pour l'assurance inclusive est importante au Maroc et concerne principalement huit groupes cibles. Il s'agit des personnes au chômage, des jeunes de 18 à 25 ans, des personnes âgées de 65 ans et plus, des femmes au foyer, des ménages à revenu modeste, du secteur informel, de la population rurale ainsi que des très petites entreprises. Ensemble, ces groupes cibles représentent environ 80 % de la population marocaine.

Les besoins de ces groupes sont variés et s'expriment en termes de couverture face aux problèmes de santé, au décès, à l'accident du travail, à la retraite, à la variabilité des flux de trésorerie et à la protection des actifs pour les entreprises, aux aléas climatiques pour les agriculteurs, etc.

Favoriser l'émergence de l'assurance inclusive au Maroc

La combinaison d'une étude de marché, d'un produit d'assurance abordable et d'un système technologique approprié fournit les ingrédients clés pour favoriser l'émergence de l'assurance inclusive au Maroc.

En outre, deux facteurs de succès ont été identifiés dans le cadre de l'étude afin que la microassurance puisse être un facteur d'inclusion, soit :

- se concentrer initialement sur les produits les plus simples et à probabilité de succès plus élevée, et
- élaborer des « packages » efficaces combinant des couvertures demandées par les groupes cibles et des couvertures rentables moins risquées.

Source: Finance Inclusive

ICIEC 2019 insured total is highest in 10 years

The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) has increased its business insured by 20% to reach \$10.86bn in 2019, the highest in the past decade, according to a statement from the company.

Over its 26 years of existence, ICIEC has cumulatively insured more than \$64bn in support of global trade and investments, adds the statement which was released in conjunction with the publication of ICIEC's annual report and financial statements for 2019.

ICIEC, a member of the Islamic Development Bank Group (IsDBG), demonstrated its resilience through a year of general volatility. 2019 was marked by the intensification of trade tensions, political instability, and weak global growth.

In 2019, ICIEC saw an increase of more than 28% over the previous year in total intra-OIC business, having insured a total of \$5.4bn, involving 36 member countries. These results contribute to the OIC's goal of reaching a 25% intra-OIC trade share by 2025.

ICIEC attributes the impressive 2019 results to

various operational initiatives, including: underwriting improvements, risk management and technical reserving practices, a strong commitment to continuous professional development, as well as our partnership with international players in the industry.

2020

The company's CEO, Mr Oussama Kaissi, expressed optimism about the corporation's prospects for 2020, stating, "We are well positioned to weather the effects of the ongoing coronavirus pandemic and continue our strong business performance as a direct result of the robust pipeline developed in 2019."

He added that the company's performance demonstrated ICIEC's growth and continued commitment to delivering on its mandate of supporting trade and investment in its 47 member countries, assisting in their economic development, diversification and prosperity.

Based on its performance, ICIEC has maintained, for the 12th consecutive year, an Aa3 rating by Moody's - which is one of the strongest in the Export Credit and Political Risk Insurance industry.

Source: Middle East Insurance Review

المصرية للتأمين التكافلي ممتلكات ترتفع بأصولها إلى 2.06 مليار جنيه بنهاية مارس

ونوه بيومي أن الشركة حققت عوائد من محفظة استثماراتها بقيمة 179.5 مليون جنيه خلال الـ 9 أشهر الأولى من العام المالي الجاري 2019/2020، مقابل 135 مليون جنيه خلال الفترة المناظرة من العام المالي الماضي، بمعدل نمو 32.9%.

وأشار إلى أن الشركة نجحت في تحقيق نمو بعوائدها الاستثمارية بالرغم من الإنخفاضات المتتالية بأسعار الفائدة، مرجعاً السبب في ذلك إلى السياسة الاستثمارية التي تتبعها الشركة والتي تعتمد على أساليب إدارة جيدة للمحفظة.

المصدر: أموال الغد

جمهورية مصر العربية: قال السيد بيومي، نائب الرئيس التنفيذي للشركة المصرية للتأمين التكافلي - ممتلكات، أن المؤشرات الأولية للشركة أظهرت ارتفاع إجمالي أصولها إلى 2.063 مليار جنيه بنهاية مارس الماضي.

وأضاف بيومي في تصريحات خاصة، أن أصول الشركة ارتفعت بنحو 25% مقارنة بحجمها بنهاية العام المالي الماضي 2018/2019 حيث سجلت حينئذ حوالي 1.654 مليار جنيه.

وأوضح ارتفاع إجمالي استثمارات الشركة إلى 1.74 مليار جنيه بنهاية مارس الماضي، مقابل 1.44 مليار جنيه بنهاية يونيو 2019.

Assurances: Atlanta va absorber Sanad

English 

العربية 

Morocco: Les conseils d'administration de Atlanta et Sanad réunis ce 1er juin ont approuvé les modalités de la fusion-absorption de Sanad par Atlanta. Sanad est détenue à hauteur de 99,96% par Atlanta. Cette opération s'inscrit dans la continuité de la réorganisation stratégique et du développement du Pôle Finance (Holmarcom Finance Company) du groupe Holmarcom. "Nos deux compagnies sont de taille similaire, réalisent d'excellentes performances et affichent, depuis des années, des indicateurs au-dessus de la moyenne du marché. En les fusionnant,

nous allons consolider nos acquis pour créer une seule compagnie plus forte, plus moderne et plus accessible", déclare Mohamed Hassan Bensalah, PDG du groupe Holmarcom.

Le rapprochement va permettre la création de synergies à tous les niveaux ; commercial, technique et financier. La fusion sera effective fin septembre et sera réalisée sur la base d'une parité d'échange de 11 actions Atlanta pour 1 titre Sanad. La finalisation de l'opération est suspendue aux autorisations réglementaires, notamment l'agrément de la fusion et de l'accord



nous allons consolider nos acquis pour créer une seule compagnie plus forte, plus moderne et plus accessible”, déclare Mohamed Hassan Bensalah, PDG du groupe Holmarcom.

Le rapprochement va permettre la création de synergies à tous les niveaux ; commercial, technique et financier. La fusion sera effective fin septembre et sera réalisée sur la base d’une parité d’échange de 11 actions Atlanta pour 1 titre Sanad. La finalisation de l’opération est suspendue aux autorisations réglementaires, notamment l’agrément de la fusion et de l’accord portant sur le transfert de la totalité du patrimoine de Sanad à Atlanta par l’Acaps, l’obtention du visa de l’AMMC sur le prospectus relatif à la fusion et l’approbation de la fusion par les assemblées générales extraordinaires des actionnaires d’Atlanta et de Sanad.

L’entité issue de la fusion pèse un chiffre d’affaires consolidé de près de 5 milliards de DH (en 2019), soit une part de marché de 11%. Il emploie plus de 650 collaborateurs et dispose d’un réseau exclusif de près de 400 points de vente. “Capitaliser sur les forces, les expertises, les moyens et les ressources de nos deux compagnies nous permettra de proposer une qualité de service supérieure, des offres innovantes et adaptées et de disposer d’une présence large pour une meilleure proximité”, indique Mohamed Hassan Bensalah.



[Pour lire l’interview complète avec M Mohamed Hassan Ben Saleh sur le site de L’Economiste](#)

Source: L’Economiste

Source: Middle East Insurance Review

المصدر: Heure Du Journal

In the Spotlight

شراكة استراتيجية بين مجموعة الخليج للتأمين (GIG) ومعهد (BIBF) لإصدار كتاب في التأمين الإسلامي (التكافل)

أفريقيا، ليس فقط من حيث الحجم وإنما من حيث المساهمة في التطوير الفكري للقطاع ككل. وأضاف: “نفخر بالتعاون مع معهد BIBF كمؤسسة تعليمية رائدة في مجال التدريب على التأمين في المنطقة، ونتطلع إلى استفادة المتدربين من هذا الكتاب.”

ومن جانبه قال السيد عصام الأنصاري، الرئيس التنفيذي للخليج للتأمين (البحرين تكافل) لشركة التكافل الدولية: “إننا في التكافل الدولية ملتزمين بمسؤوليتنا نحو المجتمع الذي نعمل فيه ونسعى دائما لنشر الوعي التأميني التكافلي وتبنيها لمثل هذه المساهمة الفكرية في رفد المكتبة التكافلية وتعزيز المدارك العلمية الخاصة بصناعة التكافل لهو أمر يمثل رؤيتنا والتزامنا بمبادئ الخدمة والنزاهة والاحترافية والتي تعد جوهر قدرتنا على النجاح وتحقيق تطلعات عملائنا.”

والجدير بالذكر أنه سيتم نشر الكتاب عالمياً، وسيتم استخدامه كمرجع دراسي رئيسي لإحدى الوحدات الأربع لشهادة BIBF - محترف التأمين الإسلامي المعتمد (CIIP). وتعد هذه شهادة احترافية معتمدة في التأمين الإسلامي (التكافل) من قبل معهد BIBF، بالاستعانة بخبرات طاقمها التدريبي المحترف في التأمين والتمويل الإسلامي.

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

تنبیه: المقالات تعبر عن آراء كتابها وليس عن رأي الاتحاد العام العربي للتأمين والإحصائيات على مسؤولية المصادر

Disclaimer:

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

ضمن سعيها الدائم والتزامها بتنمية الثروة البشرية في قطاع التأمين وإثراء المكتبة التأمينية بمرجع متخصص وشامل في التأمين الإسلامي (التكافل)، أعلنت مجموعة الخليج للتأمين (GIG) - المتمثلة بشركاتها الثلاث الرائدة: الخليج للتأمين (الكويت)، والشركة البحرينية الكويتية للتأمين - الخليج للتأمين (البحرين)، و شركة التكافل الدولية -الخليج للتأمين (البحرين تكافل)، عن شراكتها الاستراتيجية مع معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF) لدعم إصدار كتاب في التأمين الإسلامي (التكافل).

وبهدف تعزيز نمو قطاع التكافل في البحرين، سيكون الكتاب بمثابة مرجعاً شاملاً للتكافل وعملياته تحت عنوان «التكافل: الجوانب الفنية والتشغيلية»، وسيشكل مصدراً لمواد تعليمية قيمة ومعلومات لا غنى عنها حول مختلف التقنيات والجوانب التشغيلية لمعاملات التكافل في المنطقة والعالم.

وقد تم توقيع الاتفاقية في مقر المعهد بالجفير من قبل المدير العام، الدكتور أحمد الشيخ، والرئيس التنفيذي للخليج للتأمين (البحرين) - للشركة البحرينية الكويتية للتأمين الدكتور عبد الله سلطان، والرئيس التنفيذي للخليج للتأمين (البحرين التكافل) لشركة التكافل الدولية، السيد عصام الأنصاري.

وقال المدير العام لمعهد BIBF الدكتور أحمد الشيخ: “في السنوات القليلة الماضية شهد قطاع التأمين الإسلامي (التكافل) نمواً متسارعاً في البحرين، لا سيما كونها من أوائل الدول التي قامت بتطبيق أفضل المعايير الرقابية وسنت القوانين و لوائح التكافل اللازمة. وبذلك، سيساهم هذا الكتاب في تعزيز مكانة المملكة كمركز عالمي للتميز في التأمين والتمويل الإسلامي.”

كما صرّح الرئيس التنفيذي للخليج للتأمين (البحرين) للشركة البحرينية الكويتية للتأمين، الدكتور عبد الله سلطان، “يعد هذا الدعم شهادة على زيادة مجموعة الخليج للتأمين في سوق التأمين بمنطقة الشرق الأوسط وشمال