



العام الأربعون

العدد 156

مارس 2023

التأمين العربي

مجلة دورية متخصصة تصدر عن الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين

تقرير عن سدوق التأمين القطري

زلزال سوريا وتركيا والحاجة إلى المبادرة
العربية للحد من الكوارث الطبيعية

بقلم : الأمين العام





الجمعية العمانية للتأمين

SAVE THE
DATE



GAIF 34th GENERAL
CONFERENCE

المؤتمر العام 34
للاتحاد العام العربي للتأمين

مسقط - سلطنة عُمان Muscat - Oman
18 - 21 February فبراير 2024



حماية من تحبهم، جيلاً بعد جيل

إرث غني في مجال
التأمين منذ عام 1973.

كإحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة، تلتزم شركة أبوظبي الوطنية للتأمين بتقديم حلول تأمين بأفضل المعايير العالمية.

 **ADNIC**
شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

50
عاماً
YEARS



IN RECOGNITION OF DNI'S
FINANCIAL STRENGTH



A-

EXCELLENT

By AM Best

Our Products



Our Other Products Include

Motor Fleet | General Accident | Liability | Property | Engineering
Group Medical | Group Life & Personal Accident



التأمين العربي

مجلة دورية متخصصة تصدر عن الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين

العام الأربعون - العدد 156 - مارس 2023

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 46 | اجتماع لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة في لبنان | 5 | زلزال سوريا وتركيا والحاجة إلى المبادرة العربية للحد من الكوارث الطبيعية
شكيب أبو زيد |
| 47 | القاهرة تستضيف المؤتمر الإقليمي الأول للإكتواريين | 6 | THE STATE OF THE INSURANCE INDUSTRY IN MENA
عامر ديه |
| 48 | الاجتماع المشترك بين المكتب الموحد التونسي للسيارات والمكتب الموحد الليبي | 16 | التمرکز في أسواق التأمين العربية 2021
شكيب أبو زيد |
| 48 | الدورة السادسة لملتقى الاتحادات العربية النوعية المتخصصة | 24 | المرأة في قطاع التأمين والمساواة بين الجنسين
رغد حماد |
| 49 | الاستعدادات الأولية للمؤتمر العام الـ 34 للاتحاد العام العربي للتأمين | 26 | الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين
منذر عباس الاسود |
| 49 | توقيع مذكرة تفاهم بين GAIF و ftusa | 28 | CONCEPTION D'UN PRODUIT D'ASSURANCE INDICIELLE
SECHERESSE AGRICOLE
رؤوف سليمان |
| 50 | ملتقى قرطاج السادس عشر للتأمين وإعادة التأمين تحت شعار صناعة التأمين وإعادة التأمين أمام تحديات التغيرات المناخية | 39 | تقرير سوق التأمين القطري خلال عام 2021 |
| 54 | ورشة عمل "التأمين الشامل" في المغرب: كيفية تحسين أداء التأمين الشامل؟ | 44 | حوار الاستاذ / علي إبراهيم العبدلغني |
| 56 | الاتحاد العام العربي للتأمين يوقع مذكرة تفاهم مع معهد التأمين بمصر | 45 | حوار الاستاذ / ماهر الجعبري |
| 56 | تأسيس رابطة الإكتواريين العرب | 46 | اجتماع اللجنة التنفيذية 81 تونس |
| 58 | تهانى | | |
| 62 | نعازي | | |

الاشتراكات : 50 دولار أمريكي للأعضاء - 75 دولار أمريكي سنوياً لغير الأعضاء
الإعلانات : 500 دولار أمريكي (غلاف أخير) - 400 دولار أمريكي (باطن غلاف أخير او باطن غلاف امامي)
350 دولار أمريكي (أمام صفحة باطن غلاف أمامي أو أخير) - 300 دولار أمريكي (صفحة داخلية)
العنوان البريدي : الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين - 10 شارع إيران - الدقي - الجيزة - ص.ب. 611 القاهرة 11511
هاتف : 37495370 - 37495371 +202 - فاكس : 202 33380209 +
8 شارع قصر النيل - القاهرة - جمهورية مصر العربية - هاتف : 25753188 - 202 25743177 + - فاكس : 202 25762310 +
بريد إلكتروني : gaif@gaif.org - الموقع الإلكتروني : www.gaif.org
المواضيع المنشورة بالمجلة لا تعبر بالضرورة عن رأي الأمانة العامة



(GAIF)

General Arab Insurance Federation



(JIF)

Jordan Insurance Federation

The Ninth International AqabaConf 2023

at Hyatt Regency
Ayla/Aqaba

15- 18 May, 2023

Together We Create The Future

www.AqabaConf.com

زلزال سوريا وتركيا والحاجة إلى المبادرة العربية للحد من الكوارث الطبيعية



شكيب أبو زيد
الأمين العام

على تفادي الأخطار المنهجية التي عادة ما تصاحب هذه المشاريع الكبيرة.

نقول لكل المترددين أو الذين يقفون على الشرفة في انتظار أن تأتي أطراف دولية بالحلول، أنه بإمكاننا وبالاعتماد على الكفاءات والطاقات الموجودة في منطقتنا، أن نشكل (pool of talents) ونضع تصوراً لما يمكن أن يكون عليه تجمع عربي للحماية من أخطار الكوارث الطبيعية، إن البناء التدريجي (capacity building)، إذا توفرت الإرادة بشقيها السياسي والمؤسسي الخاص، بإمكانه أن يجعلنا ننتقل وننجز هدف التغطية التأمينية. أن الهدف الأسمى الذي أنشئ من أجله الاتحاد العام العربي للتأمين هو تفعيل التعاون العربي المشترك وتبادل أعمال إعادة التأمين؛ ولنا أمثلة ناجحة على ذلك: البطاقة البرتغالية وخاصة الإلكترونية اليوم، وصندوق أخطار الحرب (AWRIS)؛ وهذا يعني أنه بالإمكان النجاح، إذا كانت هناك اخفاقات شهدتها بعض المجمعات، فالسبب الأول والمباشر يعود إلى عدم التزام الشركات بدعمها. نجاح المجموعة، نجاح لكل الأفراد، ولهذا فالالتزام الفردي ضروري.

إن بناء ونجاح أي مشروع موكول لنا ولإرادتنا، وبالتالي فيما أن نكون من صانعي النجاح، أو تستمر "دار لقمان على حالها".

متفائلون دوماً...

في 02 أكتوبر من السنة الماضية، أطلقت الأمانة العامة للاتحاد العربي للتأمين مبادرة عربية هدفها إيجاد حلول تأمينية للحد من الآثار الكارثية للظواهر الطبيعية. كان التجاوب وقتها يتروح ما بين من لا يتوقعون أو لا يؤمنون بالمبادرة، من جهة؛ وبعض الحاضرين - وهم قلة - والذين كانوا يرون إيجابيات وضرورة المبادرة، من جهة ثانية.

لسنا في صدد انتقاد أو إلقاء اللوم على احد، لكن ما حدث أخيراً أظهر جلياً أن لا مناص من مبادرات وطنية؛ لكن بإمكان المبادرة العربية أن توفر لها الطاقات إكتتابية إضافية ودعم على المستوى الفني. المبادرة ليست "اختراع بارود"، هي فقط محاولة لتحسيس القائمين على التأمين بضرورة الاسراع في توفير حلول تأمينية للحد من آثار الكوارث والاستعداد لها.

في كل المنتديات والاجتماعات، تكلمنا وتكلم عن الشمول المالي، وغالباً ما ننسى ان هدفه الحد من الفجوة التأمينية ومن أدواتها توفير التغطيات الضرورية للحد من الكوارث.

لقد اثبتت السنوات الأخيرة وخاصة مع أزمة الكورونا النقص الخطير التي تعانيه كل بلداننا- بدون استثناء- في مجالات الصحة، التأمين المتناهي الصغر وتغطية الكوارث؛ إذا كانت الفجوة التأمينية على صعيد العالم 52% حسب Swiss Re، فإن بلداننا فوق هذا المعدل بكثير. هل سنقف مكتوفي الأيدي أمام هذا الواقع؟ أم سنشمر عن سواعدنا لنبني مستقبلاً أفضل لشبابنا وبلداننا؟ إن التأمينات بكل أنواعها وحتى المتناهي الصغر والكوارث هي فرص واعدة (Business opportunities) للشركات القادرة على التحول. إذا كانت أقساط التأمين المتناهي الصغر في العالم 85 مليار دولار (ضعف أقساط التأمين في المنطقة العربية)، فهذا خير دليل على أن هذه الأنواع من التأمينات لا ينبغي الاستخفاف بها أو تجاهلها؛ وهناك تجارب في مصر، تونس والمغرب، أثبتت أن هذه التأمينات قابلة للنمو بشكل سريع؛ لكن تطويرها يتطلب تغييراً جذرياً على مستوى استراتيجياتنا وأنماط العمل.

ميزانية الدول وحدها، وشركات التأمين وحدها ليست قادرة على إعطاء حلول كافية وناجحة، لذا يجمع الكل على ضرورة الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص. لقد أثبتت التجريبتان التركية والمغربية أن لا مجال لتغطية الكوارث بشكل معقول إلا عن طريق الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص. كما أن دعم الجهات الدولية ممكن ومتوفر للعديد من البلدان.

إن الإنطلاق من التجارب الماثلة، يوفر الوقت والجهد ويساعد



عامر ديه

كبير المسؤولين

التنفيذيين لشركة Ninety

حال سوق التأمين في منطقة الشرق الاوسط و شمال افريقيا و الخليج العربي

ان سوق التأمين في MENA يمر في مرحلة انتقالية ما بعد ازمة كوفيد COVID حيث ان الاسواق تحاول العودة الى سابق نشاطها قبل الازمة. ما يميز الاسواق في هذه المنطقة انها اسواق نامية و متطلبة و لكنها لا تزال في طور البناء و تحاول ترسيخ نتائج سوق التأمين الذي يعتمد في وضعه الحالي على تأمين السيارات و التأمين الطبي الذي اصبح الزاميا في مجمل الدول في المنطقة. ان تحول المنطقة تأمينيا الى منطقة متقدمة فنيا و عمليا يحتاج الى الاستثمار في القدرات العملية داخل الشركات و الى دمج بعض الشركات حيث يكون الدمج فعالا في رفع قدرات الشركات الفنية و المالية و العملية و اضافة الجودة و توفير خدمة مميزة للعملاء من خلال التقنيات الجديدة و المتوفرة بتسهيل ادارة المطالبات و ازالة العقبات امام القدرات الفنية بالمنطقة و تحفيز العملاء على الاستفادة من تأمينات اخرى ذات فائدة جمة على الاسواق من تأمينات الحياة و حماية التقاعد، و تأمين المنازل و الممتلكات ، تأمينات العمل و التأمينات المالية بجمعها و التأمينات المتعلقة بالاخطار السبرانية و تجديد الطرق الفنية و العملية لتوفير اغطية التأمين و اعادة التأمين في المنطقة. ان هذه الدراسة توفر نظرة سريعة على مشاكل المنطقة و لا تغطيها كافة بل هي مجرد سرد بسيط لهذه المشاكل و امكانية حلها مستقبلا.

THE STATE OF THE INSURANCE INDUSTRY IN MENA

Introduction:

The recent pandemic exposed fissures, and cracks in the Global Insurance industry. It also tested its overall preparedness to handle long tail parametric risks. This prompted regulators in many markets to step in seeking clarity, and survival solutions for droves of distraught individual, and thousands of desperate corporate clients. This interference was not uniform across all markets. In many cases this depended on the local legal interpretation of policy wordings, clauses, and the extent of business interruption cover awareness, and product penetration in these markets. The industry obviously rushed to save face, revised wordings, improved its advice-giving procedures, and started a campaign of returning to basics and original industry principles. This effort continues to this very day up, and down the industry.

However, certain regions around the world fared much differently than others. For example, in MENA,

cases pursued against insurers under the business interruption policy extension cover were very limited, and in certain countries even non-existent. This in fact is alarming, and displays first; the shallow penetration, and client awareness of this important revenue protecting policy extension and second; confirms how basic insurance protection remains in that part of the world. Moreover, the lockdowns enforced within MENA delivered a false sense of result stability to the region's incumbent insurers as most providers rushed to proudly post improved results over, and above those published for 2019, and 2020. These results were obviously forcibly skewed by the impact of the current pandemic.

How? The region's insurers are mostly dependent on two product verticals: these being Motor and Medical. For almost two years motor car traffic and hospital admissions took a dive as lockdowns discouraged or even prevented the public from commuting unless

necessary. In addition, fear of contagion made people only seek professional medical assistance if testing positive for covid or in an absolute emergency. This obviously masked true market loss ratios prompting companies to report such improved results against very little change in their top lines as clients were not able to either seek or shop for alternative covers when their offices were closed, and businesses shut down. The public ended up either extending existing policies or all together renewing them for another year with no questions asked.

Now that the pandemic has withered away many companies' quarterly results for the current year are showing visible deterioration and a frequency of claims that way exceeds pre pandemic reports. Whilst this has been expected, the reversal back from reporting profits over some two fiscal years has been hard to report on within board rooms and even harder to pass over to reinsurers.

This has prompted many executives, and analysts to call for serious action be taken to address this volatility particularly at a time when liquidity financial measures such as IFRS17 are being implemented. These calls for action have taken the shape of perhaps starting up a large capacity local reinsurer to help dampen and cushion such volatile results. Other calls were recently made to invite large mature insurers into other Gulf markets. Whilst these schools of thought might appear to be logical as they are intent on treating MENA's acute industry problems, they are not practical and, in many ways, do NOT address the region's retail pain points which I will now attempt to diagnose in the sections that follow.

Chronic Issues:

1- Raw Competition:

Services in MENA remain more price weighted than value oriented leading to heavy competition over vanilla flavored products that truly add very little value to the public. This over the long term has led to narrow depleting margins, and in times of low investment returns allowed volatile loss ratios to eat into these marginal returns turning what initially starts as celebrations on closing deals to lamentations due to creeping losses, and exposing underlying precious reinsurance treaties. Accounts still change

hands at underwriting rates that do not reflect the actual claims experience of the accounts nor their actual risk exposure. This eventually leads to a trail of insurers reporting high loss ratios on accounts that demonstrate no provider loyalty, and are poised on churning security providers every year purely in the quest of cheaper rates, and rather contradictorily, more comprehensive benefits. This in part is a fault of the industry as it did not blacklist offenders, worked collectively to seek solutions to acute issues, and never worked in tandem to contain such customer behavior. In addition, the industry historically never used claims handling as a differentiator and as a sales pitch. Now we are starting to see providers leaning on claims handling and processing further to improve their customer experiences. This is a very important change as clients will now stick to providers who deliver the best experience, and that can only be tested in claims handling, and processing. Provider size here is not important but the culture, business philosophy is. The provider that is able to capitalize on this will start retaining more business, and generate more referrals as customers voice their content with the service.

2- Achieving Critical Mass:

Insurance was not born yesterday. Most big global names today have been around for over 125 years. Therefore, they have witnessed some two world wars, weathered a major global depression, survived several major Natural Catastrophes, and saw the back of large man-made terrorist events. Am avoiding mentioning a sample of these companies by name to avoid my paper being flagged as advertising their brands. However, this information is readily available on the internet for everyone to review. When these companies were born there was NO Motor insurance, and NO medical cover. They rather grew with their audiences on good old Life insurance to cover the then very modest hard earned family incomes. They also wrote a lot of Marine insurance to cover the growing international merchant trade. Thereafter, and following several natural disasters like the great fire of London in 1666 and the disastrous earthquake of Lisbon in 1755 fire insurance, and property cover took front stage, and became bestsellers. Why is Life

insurance still important for insurers? Its loss ratio is based on mortality tables, and actuarial science. Any actuary will tell you that these have advanced a lot since the 1700s. Loss frequency is obviously once in a lifetime rendering loss incidence a certainty but follows scientifically tested frequency, and is almost predictable. It also allows insurers to bank annual policy premiums, pool and invest them for much improved and sustainable investment returns. In addition, in Life insurance people tend to buy life cover once in a lifetime and pay for it over a lifetime hence as a segment it has far better client retention numbers than Motor or medical where policy provision nearly changes every year particularly in markets like MENA where price still tops the list when choosing providers and churning policies annually is a common practiced phenomenon.

3- Return on Investment:

Insurers in MENA remain young, and still learning along with their market regulators on how to achieve result stability, and revenue sustainability. In the best of cases the oldest and most established local company is just 60 years old whilst most others remain below 35 years old. Their standard investment strategies remain tied up by similarly young regulators who out of concern for liquidity, financial risk exposure, and the possibility of burning shareholder capital impose on most providers to keep funds in traditional deposit accounts, bonds, and at best apportion some of these funds in prime local real estate. In contrast, mature insurers that are over 125 years old have by now developed sophisticated investment strategies that allow them to respond to cyclical changes in the dynamic financial markets, play the foreign exchange to their advantage hence producing best returns for their hard-earned annual premiums. As examples most big names in Europe, and North America invest in equities, major works of fine art, valuable antiques, technology startups, jeweler collections, and even fleets of rare classic cars. This allows insurers and reinsurers alike to maximize the return on their assets particularly when interest rates are low and money in banks does not fare much better than keeping it under one's mattress.

4- Natural Catastrophes:

The false sense of security that MENA as a region is less likely to experience major Nat Cat events has been proven a myth time, and time again. The frequency and severity of such events is on the rise. From "the almost regular seasonal tropical Cyclones that usually make land fall over the coast of Oman, and parts of the UAE to major sandstorms that now sweep the interior lands of KSA and Kuwait, the almost regular seismic movements that shake the western coasts of Iran, the freak annual flash floods in the Gulf states to last but not least the third largest ever man-made explosion in Beirut in 2020". The next few years will witness an increase in large impact repetitive Natural events. The region is now experiencing very high risk of geopolitical related incidents particularly that sweet water supplies are retracting year after year, and new reserves of Gas and oil have been discovered in the Eastern Mediterranean rendering conflicts over sweet water, and energy supplies the signature of future decades. This exposes the region to very high economic and insured losses that current insurance penetration, and provision will struggle to support. The first 9 months of 2022 has shown most lead Reinsurers returning significant losses for the year. Nat Cats may not be the only contributor to such losses, but they are certainly a major chunk of it. These are not receding but on the increase across the Globe, and MENA is NOT immune to such phenomena. Am afraid that the region has a soft underbelly, and will pay a high price for not being ready for such incidents.

5- Financial Planning Awareness:

Private pension planning remains a rarity in the MENA region. The only carriers of value, and relevant experience tend to be local offices of international insurers that have access to products, actuarial experience, and investment return delivery promise that help them usually attract expatriate audiences within the region. The MENA region is very well known for its young populations which makes pension planning a perfect fit giving such young applicants the ability to plan their retirement away from the dependency on current archaic state benefits which in most MENA states remain basic in value, primitive in dispensation, and do not meet the needs of the modern times. Local insurers must invest in these

lines if they are to capture the financial services needs of the future generations.

6- Lack of Mass Transportation:

The MENA region still needs substantial investment in allowing people freedom of movement via public means, and across economic borders. Train connections remain rare even in the most of modern states. This forces populations to remain dependent on using their cars to commute adding cost, noise, and carbon dioxide pollution to an already hot and very arid climate. Trains helped the modern economies across Europe, and North America move people, goods and services and continue to do so to this very day. This reduces the overall risk exposure on owned motor cars and introduces a new mobility risk that insurers can add to their portfolios and attempt to grow over. There is a wise saying that goes like this: Civilized societies are not benchmarked in whether the poor, and the rich can drive cars. Rather it's in whether both the poor, and the rich use public transport.

7- Writing Specialty Risks:

The region still exports (by way of reinsurance be it treaty or facultative) most of its major specialty risks such as mega property towers, Giant Aviation Fleets, Extensive oil and Gas producing and refining facilities, not just because local adequate underwriting capacities do not exist but also because underwriting expertise in such lines are rare, and are not being incubated by the providers. Most insurers tend to hire young-to-be underwriters, and train them on the two existing sales verticals. The region is now home to some of the largest Aircraft fleets in the world. This is projected to even grow further with the Kingdom of Saudi Arabia plans to launch a new major Airline over the next few years. Some of the premium generated by these risks must be retained in the region instead of being ceded through the international brokers to overseas reinsurance hubs thus denying the region the ability the return of investment on such premiums. Yes, individual capacities are on average small, but the practice of pooling, and writing risks through coinsurance can go a long way to start diversifying the region's portfolios away from their current vanilla flavors. Even when such risks are being placed locally, they are probably being fronted for larger providers

and reinsurers of choice against a commission turning such companies into ad hoc intermediaries rather than carriers of any substantial specialty risk even if it's of modest value.

8- Protecting Local Reinsurers:

Unfortunately, the region does not present a very Rosey history when it comes to locally bred reinsurers. Only recently ARIG (A major local reinsurance brand) was forced into run off after serving the region for over 40 years. Other local smaller conventional and Freakful providers have silently folded over the years causing the local cedants to look further outside for support even from tier 2, and tier 3 reinsurance markets as large reinsurers dropped the towel on certain lines particularly property. This is rather becoming difficult as regulators dictate that reinsurance security, particularly lead lines should be of certain credit, and liquidity ratings. This has led to the calls for setting up a large local reinsurance company. This is obviously understandable but why not join the capacities of existing reinsurers under a regional flag instead of keeping the local markets fragmented without a common reinsurance vision and mission. Calls for mandatory cessions to support a large local reinsurer might have been acceptable in the 80s, and 90s of the last century but in current times a reinsurer must win business by merit, and insurers must cede it by choice never by mandate otherwise we would only be transferring the problems away from the retail level a couple of levels up locally and in the same markets. Shareholders of such a reinsurer would not be very pleased. Moreover, mandatory cessions come with a big red flag. Since large NAT CAT events are on the rise and if a local property reinsurer is mandated by all of the insurers in a single country the accumulation exposure for such a reinsurer during a serious event will go through the roof leading to a top-down hardening on terms which is exactly what the markets in the first place are trying to avoid by seeking a locally bred solution.

9- Innovation, and pleasing clients:

Innovation in the region remains a rarity with most companies are competing on delivering vanilla flavored products that are shaped by price rather than the advent of technology and promise of value.

Investment in financial, and insurance innovation must rise sharply and become as important an item in board rooms. Top, and bottom lines have been the most popular income statement indicators. However, this will slowly but surely change as the region becomes heavily dependent on performance pace, promise of delivery, and the ability to cross sell and retain clients across diverse lines of business. Innovating from the client backwards is not just about becoming digital. It is about understanding what clients want, can afford, are at risk from, and to come up with the best product solution for them. Not by price but by adequacy of cover, service delivery, and the ability of mitigate future risks that are yet on the horizon. Training insurance staff to innovate, ideate, and think out of the box goes a long way to seeking better customer retention, less volatility in results, and a much more stable region. The region is impacted by the same technology drivers that are quickly changing other markets. The big tech giants have already moved into the sector in mature markets, and it's just a matter of time before we witness their entry into MENA with similar offerings. Amazon exists in Dubai, and in the UK, they already launched their House insurance portal. Apple is bent on coming into the medical insurance sector latest by the end of this year. These companies already have a large data bank of happy repeat purchase clients, and the tools to collect relevant insurance data through interactive watches, speakers, or other gadgets. This will give them penetration supremacy over anything that exists, and since the population in MENA is young in comparison with other mature markets this will be a clear hit, and something to truly watch out for. Motor Cover as you drive, Live Medical diagnosis and emergency support with house medicine is no longer a dream it's reality. House insurance cover based on live sensor readings that scan the property concerned for malfunctions, and security breaches is already on the shelf. Innovation within MENA is without a doubt limit less.

10- Need for Financial modelling:

Budgeting is no longer a means of hand wrestling over premium and claims reserves with actuaries, and auditors to try and keep boards happy, and shareholders' content. Instead, it is now a holistic

approach to modelling company visions, and missions into financially measurable values that will help companies correctly forecast results and anticipate cyclic events by linking these values to historical indices that usually have a habit of cyclically repeating themselves. Companies in MENA that will be better positioned to correctly forecast what their results will be in 10 years' time will fare much better than companies that might be leading today in two verticals but have zero or very little over the horizon lookup, and look- down on diversification and insurance density. Insurtech is taking mature markets by storm. MENA is no different. In fact, given its average youngish population it makes it a better

potential market for these startups as the public has grown tired with overall existing insurers' ailments, and seek more dynamic, and client-oriented providers. This does not mean that existing conventional models cannot coexist with other Insurtech start-ups but this coexistence comes at a price as clients start to migrate to the best value on table propositions, and price will no longer remain the overruling factor when making a choice.

Financial models refer to the creation of projected representations of a company's financial statements. The idea behind the creation of these models is that decision-makers can simulate their decisions, and finally see the impact on the company's finances.

A financial model allows a company to simulate their revenues and expenses under various scenarios. This is the reason why financial models are extensively used when companies are about to make big decisions like launching a new product line, entering a new market, acquiring a competitor. Financial modelling can be used as well to build budgets for the coming year(s).

Would Be Solutions:

1- M&As:

Organic mergers between existing insurers must be based on adding value not just increasing capital provision. Adding value could by example be in merging a company head quartered in the Eastern Province of KSA with a company head quartered in its Western Province. This improves penetration for the resulting entity, and increases customer base for cross selling. Another identical example would be for

one based in Abu Dhabi and one based in DUBAI for the same reasons. Another way of adding value is merging a life provider with a general insurance provider. Now here the cross-selling opportunities are huge, and the growth in both the life, and non-life segments are purely dependent on how they approach the merging data banks and select their underlying markets. Mergers are happening in the region, but their pace is slow, and there is still resistance to give in to this unavoidable route. I personally was involved in a merger attempt 6 years ago that took more than two years to become public knowledge and later failed due to lack of transparency, alignments of objectives and core agreements on the outcome. A basic prerequisite for Mergers, and Acquisitions is obviously a well-defined vision shared by both parties and a true desire to create a better and more able provider. We have recently seen the first ever large acquisition in the region where a local well-established group bought out the portfolio, and operations of a large multi role international insurer for over \$480M. Such transactions are not only beneficial for the market but also motivational for the staff and clients as they see their brand going forward with strength, and confidence. If such transactions can be coupled with progressive claims handling experiences that reduce time lag, improve customer care, deliver comfort, and security the results are sure will be visible. The public is no longer short of choice and such choice is not difficult to reach. In fact, this is already on the customer's mobiles and handhelds, and for traditional providers to match this they have to rise to its delivery promise, and that's where most of the challenges are. Hardware, software, innovation, training, customer handling, soft skills, solutions dashboard, choice, reach, and reasonable cost. Cost will remain a factor particularly in developing markets, but most clients are also leaning more on more on the journey and overall experience.

2- Organic Growth:

Growth can only be achieved by acquiring skills and writing risks. This needs time, consistency, and well-engineered reinsurance support that matches the class, and capital requirements. Growth is dependent on Distribution channels. Historically the MENA

region has been dependent on direct sales forces (for example life insurers) and brokers and agents (general insurers).

The region must step up its investment in social media, and online facilities to increase their client reach and class penetration. Regulators must also up their cooperation across the region and even if a unified regulatory regime is still not feasible due to existing diverse economic and political policies at least the road must be prepared for such a collective future horizon. Regulatory entities should encourage and even facilitate the merging of companies to allow capital consolidation, and the ability to reduce industry waste, increase its density and penetration. Mature markets are already recognizing the benefits of M&As in the sector and we are seeing many insurers and brokers acquiring similar entities that are going to be of value for them on their projected growth journey. To set up large entities from scratch could be feasible but such entities need to fight their way into the market, and this will take years whilst merging existing providers is organic, increases customer confidence and return on equity almost immediately.

3- Diverse Investment Vehicles:

We are currently in a phase that is increasingly becoming dominated by higher inflation, and rising interest rates. This is a period when insurers need to be very vigilant and careful as the value of money continues to change particularly if they trade across borders and in a diverse basket of currencies. In times of low interest rates bank deposits lose their luster and insurers' return on investment plateaus prompting them to focus more on underwriting revenue as the return on investments was too modest to cover their usual volatile underwriting return fluctuations particularly in classes like medical and motor. Regulators must look at revising investment regulations for insurers in the region to allow them to capitalize on opportunities within their markets without fear of them losing grip on their capital funding due to higher risk exposure. The need for improving the abilities and playground for investment opportunities for MENA insurers is huge, and needs addressing urgently as it allows for the optimum return these companies seek on their funds which improves overall financial strengths and

their ability to address unpredictable and erratic loss ratios which remains a sustained feature of the region. Departure from basic bank deposits, real estate, to blue chip equities, technology stocks, baskets of managed funds and tracker funds are just a select choice that could change the way insurers manage their cash and maximize their return on investments. Obviously, a careful balance of risk to return scale should be retained in order to avoid placing total shareholder capital at risk.

4- Anticipating Natural Catastrophes:

The region must pool resources, and work with governments to prepare for the challenging climate changing future. The region is expected to become hotter, and even more arid than it is today. The absence of sweet water, and seasonal rains in milder parts of the region is going to add more strain on the local already struggling economies. Perhaps a Nat Cat pool syndicate like the existing AWRIS syndicate for war risks maybe a good idea and can help the region prepare for the unexpected. Coordination with local governments and the Arab League on establishing such pools is of huge importance to balance the support needed in parts of the region that might be ravished by an event and where existing insurers either don't have the capacity nor the reinsurance support that will provide such Nat Cat cover. The regulators should champion such an effort as in my opinion they would be protecting the wellbeing of their markets, and consumers alike. Pool management can be agreed to by circulation amongst the companies participating in the pool, and on biannual periodicals to allow all members to host such pools, contributing to their future success and their staff's skills set.

5- Pushing Pension Schemes:

In the absence of proper private pension planning in the region, I think regulators should encourage local life companies to start introducing personal pension plans and link such plans to investment empowered Life cover such as Whole of life or endowment policies. Employers should be encouraged to create and contribute to their own employer funded pension plans to which local governments contribute to or as a first step be granted tax exemptions from.

Employees in the MENA region currently retire with very little pension they can draw from their host states or their existing employers. This is not the same as end of service benefits and should be a benefit that is regulated and used to retain talent and encourage employee contribution. Pension planning has allowed major world financial planning groups muster substantial funds upon which they leveraged returns from global markets by investing across the globe in a bid to maximize fund returns over projected pension fund payments. This is an effort that requires discipline, schooling, skills and investment knowledge. Most insurers that do manage pension schemes place large funds in the management of large stockbrokers or merchant banks across the globe. There are today enough actuarial professionals in the MENA region that could together devise a scheme per country to address the retirement planning needs of the region's growing population.

6-Provision of Mass Transport:

The introduction of Trains and underground networks in the region should be much easier than in the European continent given the local typography being mostly flat, lacking rivers and valleys that could otherwise prove to be an obstacle for such projects. For example, a route like Dubai- ABUDHABI is virtually a straight-line track that allows the carriage of millions of passengers per annum saving on fossil fuels cost, addressing climate pollution levels, and reducing motor insurance claims. Such routes can extend across borders and allow the connectivity of the region's economies through the carriage of goods, provision of services and the transfer of employees. France and Great Britain both installed railway tracks, and services in pre independence Near East States towards the turn of the 20th century. For example, there was a track linking Beirut and Damascus, and also along the whole length of the Lebanese coast. Unfortunately, post-independence governments ignored the importance of railways in developing fledging inner cities economies, infra structure, and trade. Such routes were left to rot, and were decommissioned by the late sixties in favor of selling more passenger cars.

7- Handling Specialty Risks:

The region must coach itself to service its own

specialty risks. This requires grouping of capacities, pooling of relevant capital, skill development, talent retention and risk diversification. The regulators in the region must play a more active role in overseeing how such risks are being written because as long as they are being fronted to international reinsurers the local market shall never develop the experience of handling such risks. We are starting to witness the pooling of certain companies together to handle specific risks such as the recent effort on unemployment cover. In addition, for example the UAE Aviation, and space markets have experienced leaps in innovation and growth. Such efforts must become a driver in getting the local insurance markets to collectively start developing solutions for such risks with the help of governments, and regulators.

8- Incubating Local Reinsurers:

Protecting existing local reinsurers must be a priority, instead of allowing them to run off, and go out of business. Unlike insurers, reinsurers are affected by collective exposures as they usually grant support to a variety of cedants from the same country or region. Merging such reinsurers under the auspices of a larger entity can lead to the same benefits as merging local cedants to create better providers. Such action will lead to injection of local talents, diversity of business, and geographical spreading of risk. All very conducive to the success of reinsurers. Local Reinsurers should not be allowed to fail or seek run off as per ARIG's example wasting some 40 years of building support, and producing skilled professionals. Rather than creating a large reinsurer that will be seen as enemy number one by the smaller counter parts, these smaller entities must be supported and encouraged to join to create such a force that would be already running and servicing the existing markets from day one. Such a larger entity will compete on business by merit and will attract cedants to it by virtue of its SLAs, and delivery promise. Here there will be very little injection of cash but rather a pooling of existing authorized capitals which is better news for investors as this means their shareholding has a better chance of returning their original projected returns if not more. Regulators and governments here will also play a major guiding role.

9- Innovative Solutions:

We are starting to see a healthy interest within MENA in digitization and innovation. In fact, there are efforts currently under way that will significantly contribute to the desired change in the regional ecosystem, encourage both technology-based startups, and a collective forward-looking school of thought in how insurance and reinsurance should be approached. These efforts should walk hand in hand with developing skills, training, and encouraging ideation. A return to basics calls for the insurance industry does not mean going back to 50-page documents but it means to convey the principal basics in the best and easiest way possible. Often, innovative solutions do not require a full reshuffle of an insurer's operating system neither the way they do things, and it does not necessarily come with a colossal price tag as most imagine. It certainly always comes with a very surprisingly welcoming, and unexpected result. Clients love to see their concerns addressed, and their interests looked after quickly with the least possible waste of time, and obviously money. Their clients will love to see such change as well, and it's there for the taking.

10- Practicing Financial Modelling:

Investing in Financial modelling experienced experts is important, and it puts numbers to vision, and give strategy a horizon to work against. There are two approaches to financial modelling. Both have their advantages and disadvantages:

1. Top-down Approach: The top-down approach takes an external approach to financial modelling. This means that the approach begins by considering the market. The financial modeler has to then begin by making an educated guess about how the macro-market is likely to shape up in the near future. For instance, percentage of growth, barriers to entry, etc. are considered to be the starting point for the financial model.

Once the size and characteristics of the market are ascertained, the firm tries to determine its position vis-a-vis the competition. Finally, sales, revenues, and expense figures are derived based on these calculations. The strengths and shortcomings of the company are viewed in light of the macro-market.

2. Bottoms-Up Approach: The bottom-up approach is

the exact opposite of the top-down approach. This approach begins by analyzing internal variables such as the product or service being offered. Based on these internal variables, operational planning is done, which allows the determination of department-wise budget and production capacity. The bottoms-up analysis works better for companies which operate in a stable market where the external conditions are unlikely to change drastically over a short period of time. Bottoms up approach provides a forecast on a line-by-line basis. As a result, businesses can decide on their product mix and align their resources internally. Also, the data in the bottoms-up approach is collected by lower grade employees who have a better understanding of the process. Hence, if there are any discrepancies or wrong assumptions being made in the planning process, they are brought to the fore and corrected immediately.

Summary:

The region's acute problems, and prevailing pain points need a collective provider-regulator-government effort to address them for the industry to recover, and move forward in creating a sustainable GDP contributor within the local economies. The effort must start from the customer backwards by listening, implementing, and producing the right solutions for everyday issues. Companies that are already aware of their weak points, are working on eliminating them, and capitalize on their fortes will have a much better chance of survival in the future insurance ecosystem that will see giant tech companies use their substantial reach, rich data collection, and unlimited investment ability to capture markets by storm. Distribution, and creating experiences is what such giants have been delivering and it will not be any different in our sector. They are just poised to buy the relevant underwriting, and claims talents. The rest will come easy and without much effort. Today is the time, to address those issues that have been stuck in limbo for years. From dependency on just two class verticals limiting talent development, and exposing shareholders capital to result volatility, broader diversified portfolios that deliver a more balanced risk, and investment return. It is also the right time to design and execute mergers of choice based on merit, interest, and value not just

mere marriages of capacities whilst keeping existing company KPIs unchanged. It's the right time to look into financials and develop models that are reasonable, achievable, and above all measurable. Financials, that are usually presented to impress boards, and seek support without addressing the main pain points are no longer viable and have been proven to be counterproductive. The sector will probably be moving from a slow penetrating sector to a highly dynamic, and developed sector within a few years as telematics, telemedicine, and drones arrive on the scene, and as claims processing journeys become more automated, and clients feel the transparency insurance as an industry have to present to its audiences. The Global industry is going to basics after Covid, and rightly so as it walked into the Pandemic unprepared and had to make many painful adjustments along the way. However, the companies that were always thought to be out of this domain are today showing not only interest but executing very ambitious plans to enter and later disrupt the domain. MENA is no different from any other region when it comes to consumer needs. Although, it's way underdeveloped, its younger population age, and vast energy resources present much more promising opportunities for the sector. The industry, it's regulators and their various connections must go forward in creating a self-sustaining industry that innovates, develops and supports itself by mitigating risk, and preserving financial assets. The future presents dynamic, volatile and challenging economic and geopolitical conditions. It is now being threatened by a growing risk of natural, and manmade hazards that will without doubt impose substantial economic, and insured losses on the region unless prudent plans are made today. MENA has acute problems that need solutions but it also has opportunities that will thrive on these solutions. The road to industry recovery starts at home. Solutions will not be parachuted on the region by mature markets. Rather, the developing markets need to make up their own and deliver them by learning from tried, and proven mature markets' journeys.



**Sharing local insights.
Helping business thrive globally.**

Based on our thorough understanding of the local market conditions, we help you mitigate risk and provide you with prompt reinsurance solutions that always keep you ahead of the curve. Our expansive presence in regional and international markets including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries helps us gather crucial data and unique insights of any potential market disruptions that might impact businesses around the world.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009



شكيب أبو زيد
الأمين العام

بدأت الجزائر أيضا في توسيع سوق التأمين التكافلي فبعد أن كان السوق التكافلي يتمثل في شركة واحدة -شركة سلامة للتأمينات- ظهرت شركة الجزائر تكافل (وذلك أواخر عام 2022)، وذلك يتوافق مع هدف البنك الوطني الجزائري إلى تطوير أنشطة التمويل الإسلامي، لا سيما من خلال توزيع منتجات التأمين التكافلي عبر شبكته الوطنية بأكملها.

أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

المركبة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
الوطنية للتأمين SAA	204,649	206,500	19.48	19.74
الجزائرية للتأمينات CAAT	187,313	182,974	17.83	17.49
الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR	112,512	111,294	10.71	10.64
كاش للتأمينات CASH	106,641	116,940	10.15	11.18
الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA	98,803	90,650	9.40	8.67
الإجمالي	709,918	708,358	67.57	67.71

لا زالت شركات القطاع العام بالإضافة إلى CASH تستحوذ على نصيب الأسد في قطاع التأمين الجزائري، حيث تبلغ نسبة الاستحواذ حوالي 68% من السوق.

في السنوات الأخيرة، أدى وقف استيراد السيارات والمنافسة الشرسة بين الشركات إلى تراجع النمو بشكل غير مسبوق؛ أضيف إلى هذا أن الانخفاض في سعر العملة ينعكس انخفاضاً عند المقارنة بالدولار.

التمركز في أسواق التأمين العربية 2021*

مع قرب اعلان أسواق التأمين العربية عن نتائجها خلال عام 2022، ارتأينا في الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين أن نلقي نظرة سريعة على الأسواق العربية بصفة عامة خلال عامي 2020-2021، كيف هي محافظتها التأمينية ومدى التمرکز في هذه الأسواق وغيرها من التساؤلات التي قد تعكس مناطق القوة داخلها؟.

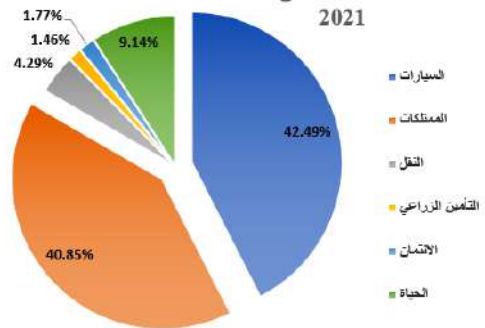
فبالرغم من الأزمة الاقتصادية وكورونا، فضلا عن التضخم والحرب الروسية الأوكرانية وغيرها من التحديات التي واجهت صناعة التأمين بشكل عام خلال العامين الماضيين وما زالت تلقي بظلالها حتى الآن، فقد نجحت صناعة التأمين العربية في عبور تلك الأزمات -وإن كان بشكل بسيط- إلا أنها استطاعت مواصلة النمو. وبحسب البيانات الاحصائية المتوفرة لدينا، بلغ إجمالي أقساط التأمين في المنطقة العربية خلال عام 2021 حوالي 43,772 مليار دولار أمريكي بنسبة مساهمة في الناتج القومي بلغت 1.53% . ولنأتي الآن للتركيز على بعض الأسواق، كلا على حدة:

- الجزائر:

بلغ إجمالي الأقساط 145,238 مليار دينار جزائري (1,043 مليون دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 138,825 مليار دينار (1,050 مليون دولار) عام 2020.

عانى السوق الجزائري من تحديات بسبب تركيبة السوق وغياب المنافسة في فترة التأمين والتخصص، لكن دخول شركات جديدة إلى السوق أفرز ظاهرتين متناقضتين: من جهة تنوع العرض التأميني والإنتاج نحو الأخطار الفردية وتأمينات الحياة، وهذا الشيء يصب في مصلحة زيادة الطلب على التأمين وتنوع المحفظة التأمينية؛ لكن في المقابل أدى إنفتاح السوق إلى إنهيار الأسعار في الفروع الأساسية؛ ولقد فاقمت الأزمة الناتجة عن انخفاض أسعار البترول والغاز والعائدات التي كانت تدرها على الخزينة الجزائرية من التحديات التي تعاني منها السوق، حيث أدى انحسار عدد السيارات المستوردة والمسجلة إلى نمو بطيء أو سلبي في إجمالي الأقساط.

الحصص السوقية لفروع التأمين 2021



(*) أرقام 2022 لازالت غير متوفرة

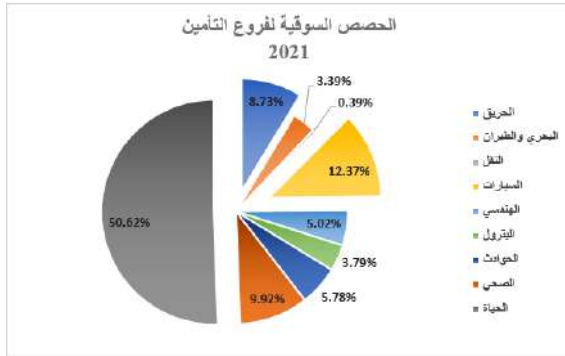
- مملكة البحرين: أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
البحرانية الكويتية للتأمين Bahaam BKK	166,375	22.60	24.61	2021
سوايدولي البحرين Solidarity	80,312	10.91	11.46	2020
البحرين الوطنية للتأمين BBN	97,587	13.26	14.45	2021
جي.أي.سي. تكافل الدولية Takaful	60,783	8.26	8.99	2020
الاتحاد الخاريج للتأمين Union	36,300	4.93	4.95	2021
الإجمالي	441,357	59.95	64.46	2020

بلغ إجمالي الأقساط 276,872 مليون دينار بحريني (733,696 مليون دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 275,929 مليون دينار (736,203 مليون دولار) عام 2020. ارتفعت نسبة التأمين الصحي بمقدار 5 % عام 2021؛ وذلك بسبب التعديلات الأخيرة لقانون التأمين الصحي الوطني (قانون الضمان الصحي) والذي يُعد هو والتأمين على السيارات مهيمنين على صناعة التأمين في البحرين. ومن المتوقع أن يواصل التأمين الصحي نموه؛ سيتم تنفيذ المرحلة الأولى من برنامج التأمين الصحي الإلزامي الجديد للمغتربين في أوائل العام المقبل وستكون محرك نمو رئيسي في عام 2023. كما هو الحال في العديد من أسواق دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى.

- مصر

بلغ إجمالي الأقساط 47,535 مليار جنيه مصري (3,026 مليون دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 40,077 مليار جنيه (2,548 مليار دولار) عام 2020.



ووفقا لتقرير حديث لـ S&P، ترى الوكالة، أنه لا تزال المنافسة في سوق البحرين مرتفعة (36 شركات تأمين مرخص). إلا أنها تتوقع أن يظل السوق مربحًا بالرغم من أن هوامش الاكتتاب لا تزال تواجه الضغط. مع ارتفاع أسعار الفائدة،

من المحتمل أن يتحسن دخل الاستثمار ودعم الأرباح بشكل عام. يعمل مصرف البحرين المركزي (CBB)، الهيئة التنظيمية للتأمين في المملكة، على تعزيز الشفافية وزيادة الوعي بسوق التأمين ورفع كفاءة الموارد البشرية الوطنية؛

فعلى سبيل المثال، قام المصرف بخطوة استباقية في منتصف شهر يونيو 2022 قبل تطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم 17 مطلع هذا العام، أطلق مصرف البحرين المركزي بالشراكة مع صندوق العمل "تمكين" ومعهد الإكتواريين في لندن، ومعهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية مبادرة لإعداد وتوظيف عدد من الكوادر البحرينية في مجال العلوم الإكتوارية للعمل ضمن شركات التأمين في مملكة البحرين.

رغم صغر السوق البحريني، إلا أن عدد الشركات مرتفع جداً. بحيث تقتسم 31 شركة 35.54 % وهذا يشجع المنافسة الشرسة.

- أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
مصر للتأمين	595,624	23.38	19.85	2021
الحياة للتأمين على الحياة	320,444	12.58	16.15	2020
أريفر للتأمينات الحياة	268,849	10.55	10.64	2021
ميتلاوف	235,006	9.22	8.62	2020
أكسا للتأمينات الحياة	161,281	6.33	6.98	2021
الإجمالي	1,581,204	62.06	62.24	2020

الشركات التي تأسست في العقود الثلاثة الأخيرة وجدت لها مكانًا في السوق، وأصبحت قادرة على منافسة اللاعبين التاريخي في السوق (مصر للتأمين). كما أن الديناميكية التي عرفها السوق في السنوات الأخيرة كافية لتعطي زخمًا على مستوى إجمالي الأقساط.

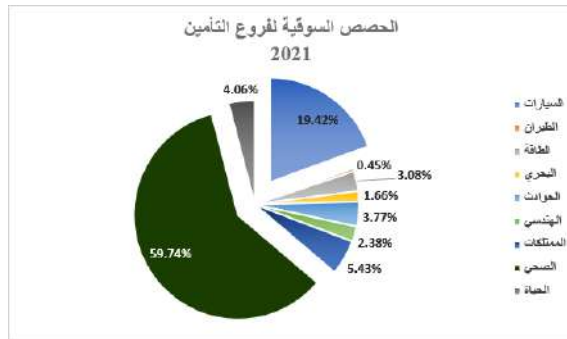
من المتوقع أن يرتفع إجمالي الأقساط في 2022 ما بين 15 - 20% (وفقاً لتقرير صادر عن S&P). ويرجع ذلك إلى ارتفاع التأمين الصحي؛ وذلك بعد تطبيق الكويت نظام التأمين على الوافدين فوق سن الـ 60 "عافية"، والذي يهدف إلى عدم تحميل القطاع الصحي الحكومي أي أعباء تؤثر على الخدمات المقدمة للمواطنين. **أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)**

المركبة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
الخليج للتأمين وإعادة التأمين	832,988	877,611	46.72	48.15
الأهلية للتأمين	331,845	376,543	20.04	19.18
الكويت للتأمين	125,001	155,040	8.25	7.23
روية للتأمين وإعادة التأمين	100,569	113,089	6.02	5.81
بيتك للتأمين التكافلي	78,299	26,795	4.71	4.35
الإجمالي	1,468,702	1,611,240	85.73	84.90

لم يتغير كثيراً المشهد التأميني في الكويت، لكن الشئ المثير للإهتمام هو استحواذ 5 شركات على 86% من الحصص السوقية، مع العلم أن أرقام GIG تعكس تجميع أرقام الشركات التابعة لها. يتمتع السوق الكويتي (بحكم وضع الدولة الاقتصادي) بإمكانيات هائلة، مما يجعلها مؤهلة وبقوة لتحقيق هدف الوصول لنسبة مساهمة التأمين في الناتج الخام (3-5%) شريطة تضافر جهود الشركات وكل الجهات المعنية بالنمو الاقتصادي.

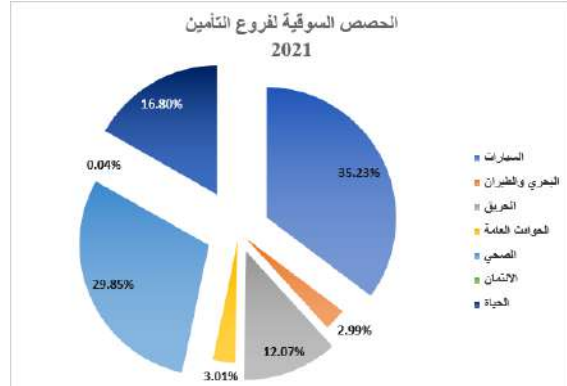
- السعودية

تعد المملكة العربية السعودية من أكبر أسواق التأمين في المنطقة، وذلك بفضل الزيادة القوية في إجمالي الأقساط، والتي بلغت 42,030 مليار ريال سعودي (11,208 مليار دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 38,779 مليار ريال (10,341 مليار دولار) عام 2020؛ ويرجع ذلك للقوة الاقتصادية التي تتمتع بها المملكة فضلاً عن التوسع في التغطية الطبية الإلزامية، وإدخال نظام التأمين على العيوب الخفية (IGI)، وغيرها من المبادرات. إجبارية التأمين الصحي والتأمين على السيارات أنتجت محافظ كبيرة في الفرعين اللذين يشكلان حوالي 80% من إجمالي أقساط السوق.



- الأردن

بلغ إجمالي الأقساط 651,120 مليون دينار أردني (918,784 مليون دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 594,270 مليون دينار (918,784 مليون دولار) عام 2020.



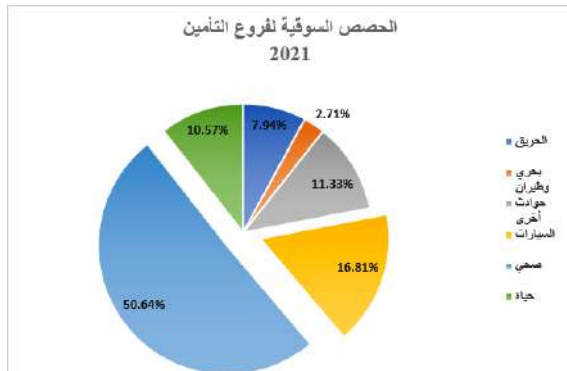
أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

المركبة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
بي اي جي، الأردن	115,926	129,893	31.22	29.80
التأمين الأردنية	91,728	96,628	23.23	23.58
الشرق العربي للتأمين	61,873	66,878	16.08	15.90
سوليدرتي - الأردن للتأمين	64,161	65,733	15.80	16.49
الشرق الأوسط للتأمين	55,370	56,888	13.67	14.23
الإجمالي	389,058	410,020	45.28	40.42

تبقى نسبة التمركز نسبيًا غير مرتفعة، لكن استحواذ أول شركة على حصة 31% من السوق يجعل منها اللاعب الأساسي والذي أخذ مكان اللاعب التاريخي شركة التأمين الأردنية. شركات أخرى حديثة وصلت إلى المراتب الأولى (سوليدرتي).

- الكويت

بلغ إجمالي الأقساط 526,928 مليون دينار كويتي (1,879 مليار دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 568,56 مليون دينار (1,730 مليار دولار) عام 2020.





السوق العماني على خلاف أسواق دول مجلس التعاون لا يستفيد كثيراً من تبعات الربيع النفطي، لكن إجبارية الصحي ستعكس إيجاباً على هذا السوق.

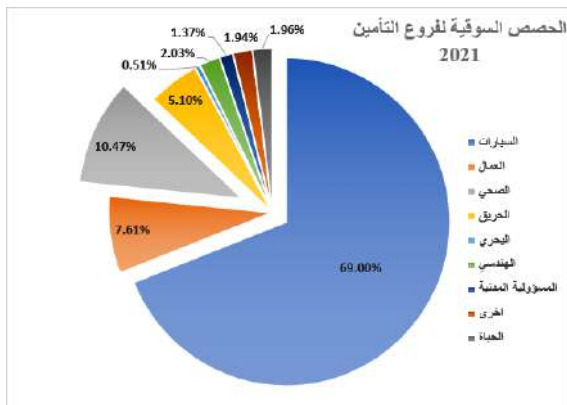
أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
الوطنية للتأمين على الحياة والعام	366,424	366,060	29.33	30.24
مطافير للتأمين	125,955	140,130	11.23	10.39
المحدودة كافل للتأمين	102,988	114,757	9.20	8.50
المعمارية القطرية للتأمين	81,355	79,927	6.40	6.71
المعمارية المتحدة للتأمين	80,385	79,215	6.35	6.63
الإجمالي	757,107	780,089	62.51	62.48

بالنظر إلى المستقبل ، نتوقع أن يظل السوق مربحاً ، على الرغم من أن هوامش الاكتتاب قد تظل تحت الضغط. مع ارتفاع أسعار الفائدة، من المرجح أن يتحسن دخل الاستثمار من الودائع المصرفية ويدعم الأرباح الإجمالية.

- فلسطين

التأمين الفلسطيني يُعاني من ظروف اقتصادية صعبة جداً تحت الاحتلال في الضفة، بالإضافة إلى هذا، فوضع الاقتصاد في قطاع غزة ورغم الكثافة السكانية لا يسمح بتطور سليم للتأمين.



شهد فرع التأمين على السيارات ارتفاعاً كبيراً جداً منذ بداية يناير الجاري، بنسبة تجاوزت 300% للتأمين ضد الغير و200% للتأمين الشامل؛ أن شركات التأمين عزت الارتفاع إلى زيادة نسبة الحوادث، على الرغم أن الحوادث الناتجة عن تلفيات ارتفعت بنسبة 28% وتراجعت الحوادث الجسيمة بشكل واضح خلال السنوات الماضية.

أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
دوما العربية للتأمين التعاوني	2,785,964	3,035,256	27.08	26.94
التعاونية للتأمين	2,416,474	2,724,905	24.31	23.37
كامل الوحي	728,767	735,892	6.57	7.05
ولد للتأمين التعاوني	392,721	623,690	5.56	3.80
ميدغلف	675,868	596,327	5.32	6.54
الإجمالي	6,999,794	7,716,130	68.84	67.69

هذا ويقوم البنك المركزي السعودي بإطلاق العديد من المبادرات التي تهدف إلى تطوير قطاع التأمين وحماية حقوق المؤمن لهم، والصلاحيات المسندة له بموجب نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني، ومنها:

- ضوابط التأمين الشامل على المركبات المؤجرة تمويلياً للأفراد
- الصيغة النموذجية لوثيقة التأمين ضد الأخطاء المهنية الطبية
- التأمين على عقد العمالة المنزلية
- قواعد التأمين الشامل على المركبات
- إجراء تعديلات مؤخراً على الوثيقة الموحدة للتأمين الإلزامي على المركبات

السوق السعودي مؤهل لأن يتطور سريعاً مع كل المشاريع الجديدة (Neom ومشاريع المدن الجديدة). وحسب رؤية 2030: يمكن أن يتجاوز 40 مليار دولار.

- سلطنة عمان

بلغ إجمالي الأقساط 479,857 مليون ريال عماني (1,248 مليار دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 456,895 مليون ريال (1,212 مليار دولار) عام 2020.

من المتوقع في عام 2023، وفقاً لأحدث تقرير لـ S&P، أن ينمو السوق الإجمالي بنسبة 10% - 15%، مدعوماً بإطلاق النظام الصحي الإلزامي للقطاع الخاص (الضمان).

أنخفض معدل نسبة الاحتفاظ في السوق العماني في عام 2021 بنسبة ضئيلة مقارنة بعام 2020، حيث بلغ معدل نسبة الاحتفاظ في عام 2021 حوالي 56% في مقابل حوالي 57% خلال عام 2020.

أن السيارات والطبي تميل بشكل عام إلى الحصول على نسب احتفاظ عالية بينما تميل الفروع التجارية مثل الطيران والهندسة والحريق إلى احتفاظ أقل.

ففي عام 2021 ارتفعت نسبة الاحتفاظ في فرع السيارات بنسبة 1.1% عن عام 2020 بينما انخفضت نسب الاحتفاظ في الحياة بنسبة 4%.

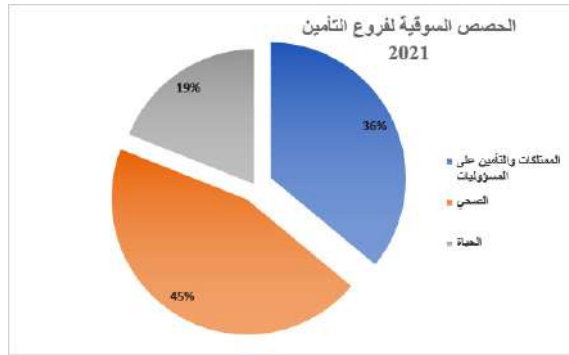
تظل المؤسسة للاعب الأساسي في السوق رغم إطلاق عدد من الشركات بعد الإنفتاح الذي شهده السوق إنطلاقاً من 2005. ظروف الحرب والإضطرابات لم تسمح للسوق بالتطور.

- الإمارات

يحتل سوق التأمين الإماراتي الصدارة في المنطقة العربية من حيث حجم الأقساط منذ سنوات، و بنت تطورها على النهضة العمرانية والاقتصادية للدولة، واجبارية بعض الفروع (الطبي، السيارات...)، وديناميكية الشركات الاماراتية التي لها الفضل في طرح منتجات جديدة للاذخارمثلا، وجود جاليات وافدة كبيرة.

ففي عام 2021 - وفقاً لتقرير مصرف الإمارات المركزي- فقد بلغ إجمالي الأقساط 44,300 مليار درهم اماراتي (12,063 مليار دولار امريكي) في مقابل 42,497 مليار درهم (11,572 مليار دولار) خلال عام 2020.

شهد سوق التأمين الاماراتي طفرة في التأمين الصحي و تأمينات الحياة في الفترة الأخيرة؛ سجل إجمالي الأقساط المكتتبه في التأمين الصحي نمواً بنسبة 3 % في عام 2021، كما ازدادت أقساط التأمين على الحياة بنسبة 11 % في العام 2021.



سيديم النمو الاقتصادي المستمر وخطط السلطات المحلية لتوسيع تغطية التأمين الصحي الإلزامي إلى الإمارات الشمالية في أوائل عام 2023 نمو أقساط التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة. الشركات المدرجة في البورصة.

وفقاً لتقرير BADRI، بلغ اجمالي الاقساط المكتتبه للشركات المدرجة في البورصة 25,800 مليار درهم اماراتي (7,025 مليارات دولار امريكي) مقابل 24,400 مليار درهم (6,644 مليارات دولار) خلال عام 2020.

أكبر خمس شركات مدرجة في البورصة (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
أورينت للتأمين	1,156,456	1,363,584	17.41	19.41
أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC	1,092,496	1,161,981	16.44	16.54
سكون للتأمين (فمان سابقاً)	976,202	963,629	14.69	13.72
دي للتأمين	250,363	333,959	3.77	4.75
العين الأهلية للتأمين	328,672	328,440	4.95	4.68
الإجمالي	3,604,189	4,151,593	57.26	59.10

وبالرغم من ذلك، يتميز سوق التأمين الفلسطيني بأنه سوق نام ولديه فرص استثمارية كبيرة، حيث بلغ إجمالي الأقساط 363,019 مليون دولار أمريكي عام 2021 مقابل 303,244 مليون دولار عام 2020.

تشكل أقساط تأمين السيارات والتأمين الصحي نسبة (79.47 % من إجمالي الأقساط) ومما لاشك أن توجهه نحو تنظيم الأطر القانونية والتشريعات سيساعد في إمكانية تقديم منتجات تأمينية جديدة.

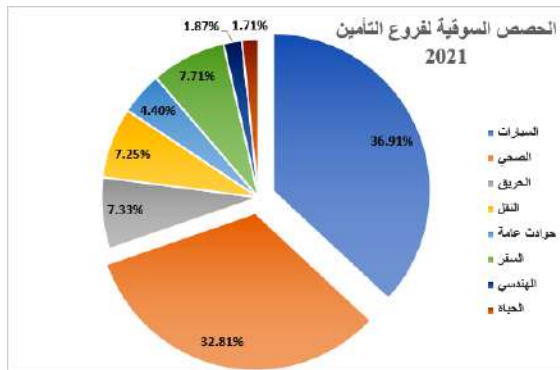
أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
ترست العالمية للتأمين	96,632	111,935	31.87	30.83
التأمين الوطنية	54,903	59,609	18.11	16.42
تكافل الفلسطينية للتأمين	41,180	49,759	13.58	13.71
العربية المتحدة للتأمين	40,264	44,725	13.28	12.32
فلسطين للتأمين	34,156	54,106	11.26	14.90
الإجمالي	267,135	320,134	88.09	88.19

تبقى السوق الفلسطينية غير قادرة على النمو في ظل ظروف الإحتلال وغياب رؤيا اقتصادية واضحة. الشركات المؤسسة حديثاً (ترست وتكافل) أصبحت تلعب دوراً أساسياً (44.56 % حصة في السوق).

- سوريا

بلغ إجمالي الأقساط 90,725 مليار ليرة سورية (36,108 مليار دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 50,483 مليار ليرة (98,443 مليون دولار) عام 2020.



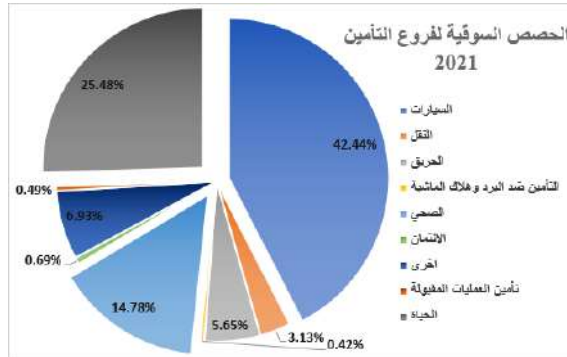
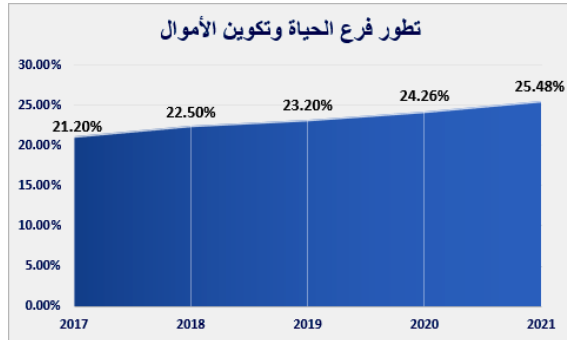
أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

الشركة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
المؤسسة السورية العامة	60,414	18,973	61.37	52.55
العربية للتأمين	5,384	4,501	5.47	12.47
سوليدير للتأمين	3,146	1,670	3.20	4.63
التأمين العربية	6,149	1,518	6.25	4.20
السورية العربية	3,520	1,487	3.58	4.12
الإجمالي	78,613	28,149	79.86	77.96

مليون دولار) عام 2020.

مع تراجع سعر الدينار أمام الدولار الأمريكي، يظل السوق التونسي تحت سقف 1 مليار دولار منذ زمن طويل، رغم النمو السنوي في الأقساط.

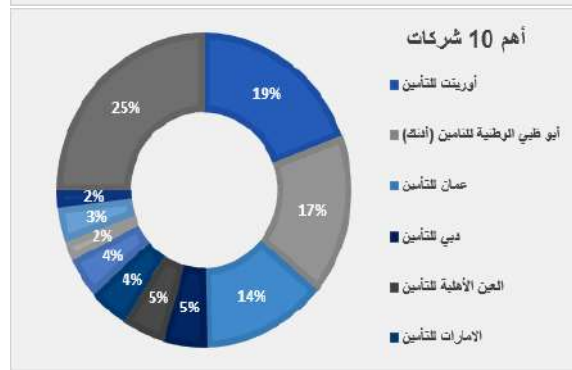
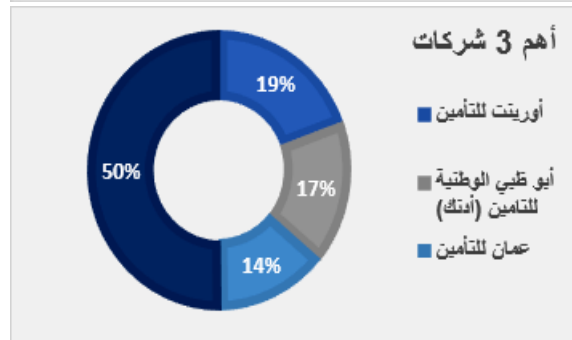
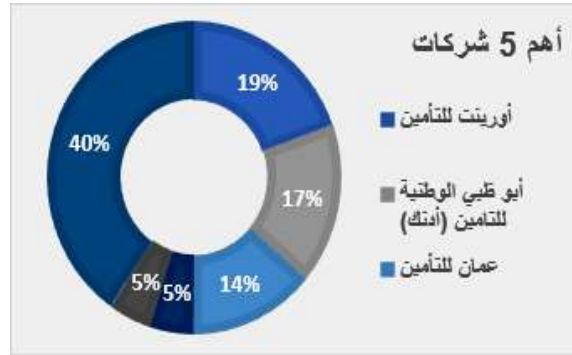
رغم سيطرة تأمين السيارات على المحفظة التأمينية داخل السوق، إلا أن التأمين على الحياة وتكوين الأموال واصل نموه طيلة السنوات الأخيرة.



حظي قطاع التأمين التونسي على مدى العشريتين الأخيرتين بتطورات على كافة الأصعدة الاقتصادية والمالية والتشريعية ليتلاءم مع المقاييس العالمية، وتأهيل مؤسساته بهدف تنمية مواردها البشرية وتحسين خدماتها ومراجعة تنظيمها الداخلي. وقد شملت الإصلاحات في جزء كبير منها بعض فروع التأمين غير المستغلة بالقدر الكافي مثل التأمين على الحياة والتأمين الفلاحي. وبالرغم من ذلك، مازال السوق يعاني من بعض التحديات -مثلته مثل أغلبية الأسواق العربية- التي تعيق تطوره بالصورة المنشودة؛ خصوصاً تلك المتعلقة بضعف مساهمة التأمين في الناتج القومي التي لا تزال في حدود 1.2% وضعف الطاقة الاحتياطية. بالنظر إلى تاريخ السوق ووجود الأطر التنظيمية وعدد لا يستهان به من الكوادر الفنية، كان من المفترض أن تتجاوز نسبة التأمين في الناتج القومي 2% أو 3%، لكن الظروف الاقتصادية في العشرية الأخيرة عاقت تقدمه.

التمركز

أهم 10 شركات	أهم 5 شركات	أهم 3 شركات	الحصص السوقية
75%	60%	50%	

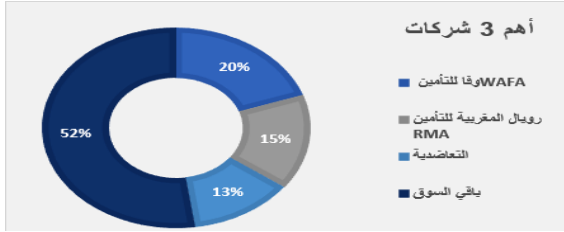


تمركز الشركات في السوق الإماراتي يزيد من حدة المنافسة؛ تتقاسم 50 شركة ما لا يزيد عن 25% من الأقساط، مما ينتج عنه تهافت على السيارات و النزول بالأسعار الى ما تحت المستويات الفنية. إجمالاً يظل السوق الإماراتي واعدأ بالنظر إلى التطورات الاقتصادية والمشاريع الكبرى؛ ويظل قبلة المعيديين الأجانب خاصة إنطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي (DIFC).

- تونس

بلغ إجمالي الأقساط 2,833 مليار دينار تونس (983,500 مليون دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 2,571 مليار دينار (964,668

المرحلة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
Wafa والتأمين	941,389	1,057,783	19.65	18.46
ريوال المغربية للتأمين RMA	772,961	830,283	15.42	15.16
التضامنية	650,580	681,937	12.67	12.76
شركة التأمين Sanlam	576,234	607,645	11.29	11.30
أتلانتا سند للتأمين AtlantaSanad	555,061	583,824	10.84	10.89
إجمالي	3,496,225	3,761,472	69.86	68.56



الخلاصة:

ما سبق استعراضه، هو بعض الأسواق العربية والمتوفر لدينا معلومات عنها. لا بد من مزيد من عمليات الاندماجات حتى يتقلص حجم بعض الأسواق مثل الإمارات والسعودية (وإن كانت الأخيرة تعمل بقوة على ذلك) لتقليل المنافسة التي تضر بالصناعة ككل. لذا وجب علينا تجديد الدعوة لضرورة وضع استراتيجية طويلة الأمد، وعلى الأسواق التي تجاوزت أو على وشك أن تتجاوز عتبة 3% كحصة أقساط تأمين في الناتج القومي الخام (المغرب، الإمارات، ...) عليها أن تضع نصب أعينها هدف الوصول إلى المساهمة في الناتج القومي الخام بنسبة 5% وهو هدف قابل للتحقق بالنسبة لها. لقد اقتصرنا في مقالنا هذا على الأسواق التي تتوفر لدينا إحصائياتها وتوزيع المحفظة. الخلاصات العامة التي أمكننا استنتاجها هي كالتالي:

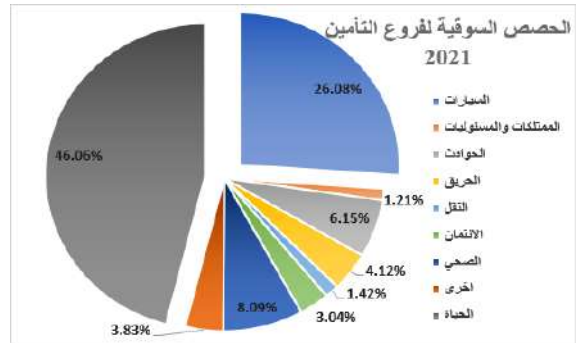
- أ. تنقسم الأسواق حسب طبيعة الاقتصادات: الدول البترولية مرشحة أكثر من غيرها للنمو.
- ب. بعض الأسواق عرفت ديناميكية حقيقية في السنوات الأخيرة (المغرب - مصر) رغم الوضع الاقتصادي وموجة التضخم.
- ت. هناك أسواق تتطور، لكن انخفاض قيمة عملتها أمام الدولار الأمريكي - وهذا أمر زادت حدته في 2022 - يجعلها تتراجع في المقارنات الدولية.
- ث. لازالت أغلبية الأسواق تعاني من هيمنة الفروع التقليدية (سيارات وصحي): وهذا يؤثر سلبيًا على الأداء العام، حيث أن هذه الفروع بسبب المنافسة تعطي نتائج متواضعة، إن لم تكن سلبية.
- ج. الأسواق العربية تعرف تمركزاً كبيراً (السعودية، الإمارات)، بقيادة شركات أو مجموعات تجاوزت عتبة المليار دولار أقساط (GIG، أورينت، BUPA، التعاونية) أو قريبة من هذا الرقم (ADNIC، Wafa، ...)؛ في المقابل، هناك شركات صغيرة في السوق لا تملك الإمكانيات للاستثمار في البنية التحتية المعلوماتية (IA-IT).
- ح. كل الأسواق - بدون استثناء - تعاني من قلة التنوع في المحفظة، وعدم الإهتمام بالفروع التي بإمكانها إعطاء نتائج أكثر إيجابية (الحياة - الحوادث - الممتلكات للشركات الصغرى والمتوسطة).
- خ. الأسواق العربية قابلة للتطور وتزخر بإمكانات هائلة؛ لذا فبالإمكان زيادة الأقساط من خلال الفروع التأمينية الإجبارية الجديدة (مسؤوليات، الحوادث، الكوارث الطبيعية)؛ لكن، ولضمان استمرارية النمو، لا بد لأسواقنا أن تعتمد الابتكار وتكون قادرة على ولوج فروع جديدة.
- د. التكافل لا ينمو بالشكل الذي يمكنه من أن يصبح بارزاً في الأسواق.

أكبر خمس شركات في السوق (بالآلاف دولار أمريكي)

المرحلة	إجمالي الأقساط		الحصص السوقية %	
	2021	2020	2021	2020
التوسعية للتأمين وإعادة التأمين STAR	135,909	127,801	12.99	14.09
تأمينات كومار COMAR	81,172	78,763	8.01	8.41
تأمينات قات GAT	71,696	75,222	7.65	7.43
تأمينات مغربية Maghrebria	70,333	70,765	7.20	7.29
أستري للتأمين ASTREE	65,712	64,687	6.58	6.81
إجمالي	424,822	417,238	42.42	44.04

- المغرب

سوق التأمين المغربي يزخر بإمكانات نمو حقيقية هائلة وإيجابية محفزة قابلة للتطور؛ خلال عام 2020، احتل قطاع التأمين المغربي المركز الثالث بعد الإمارات والسعودية في الأسواق العربية، بينما جاء في المركز الثاني في إفريقيا، و49 على مستوى العالم؛ فقد شهد السوق نموا ملحوظا خلال عام 2021 حوالي 6%، حيث بلغ إجمالي الأقساط 49,810 مليار درهم مغربي (5,384 مليارات دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 45,360 مليار دينار (5,099 مليارات دولار) عام 2020. يشكل التأمين على الحياة أهم فرع من فروع التأمين، وهذا مؤشر على تقدم السوق، وخاصة مع التأمين عبر المصارف، لذا يبقى هذا الفرع أحد الركائز الرئيسية لتطور قطاع التأمين المغربي للسنوات القادمة. نسبة التمركز وإن بدت عالية، إلا أنها نتاج لسلسلة من الاندماجات التي حصلت في العشرين سنة الأخيرة ولتقليص عدد الشركات وعدم إعطاء تراخيص جديدة، باستثناء الشركات التكافلية التي تم إطلاقها في 2022.



التأمين المتناهي الصغر بدأ في الانتشار؛ حيث أطلقت مؤخراً وفا للتأمين خدمة وفا كاش وبدأ من أول مارس بمجموعة من منتجات التأمين على الحياة والتأمين الشخصي، وسيتم تسويق منتجات التأمين على "الممتلكات" في مرحلة ثانية. السوق المغربي يعرف ديناميكية كبيرة والتي جاءت كنتيجة لمجموعة من الإصلاحات بدأت في القرن الماضي. الشركات المغربية استفادت من التأمين عبر المصارف، كما أن البعض منها اتجه للاستثمار في الخارج (في وفا وأتلانتا سند).

الشرق
الأوسط
للتأمين




Middle
East
Insurance

التميز بهوية جديدة



Info@meico.com.jo 00962 6 5004100 meico.com.jo

 middleeastinsuranceco

  middleeastinsurancecompany



رغد حماد

شريك ومدير تنفيذي شركة الزبي وشركاؤهم
مستشارون قانونيون - الامارات العربية المتحدة

**RAGHAD HAMMAD,
PARTNER & EXECUTIVE DIRECTOR,
ZU'BI & PARTNERS**



2022 WINNER

بالمساواة وعدم التمييز على أساس الجنس الذي يكون من شأنه التأثير على تكافؤ فرص العمل أو المساس في أسس المساواة بين الجنسين في الحصول على الوظيفة أو التمتع بمزاياها وحقوقها. وقد تضمن نص المادة رقم 4 أيضا على الحظر على صاحب العمل التمييز في الاعمال ذات المهام الوظيفية الواحدة وذلك لضمان اعلى مستويات المساواة بين الجنسين.

الصعوبات التي ما زالت تواجهها المرأة في قطاع التأمين

و بالرغم من الحث المستمر من قبل الجهات التشريعية لتعزيز المساواة بين الجنسين في جميع القطاعات و من ضمنها قطاع التأمين في الشرق الاوسط من حيث تكافؤ الاجور وفرص العمل

المرأة في قطاع التأمين والمساواة بين الجنسين

بفضل تركيز جهود الاندماج والتمثيل على توظيف السيدات، وأثمر هذا التغيير في وجهات النظر إلى زيادة أرباح الشركات في قطاع التأمين وتحسين أدائها في السير بالاتجاه الصحيح للمساواة بين الجنسين الامر الذي كان له الامر الايجابي على مدار السنوات القليلة الماضية، أظهرت النتائج المالية أن الشركات التي تحقق مستويات أعلى من المساواة بين الجنسيات أقدر على تحقيق أفضل. تستعرض السيدة/ رغد حماد، من شركة الزبي ومشاركوه للاستشارات القانونية، سبل تحقيق المزيد من هذا التحسن في قطاع التأمين بالشرق الأوسط.

في الاونة الأخيرة، شهدت شركات التأمين والمهن المرتبطة تحولا ملحوظا بزيادة نسبة توظيف المرأة وتمكينها في قطاع التأمين في مناصب ادارية و فنية مهمة، الامر الذي اثمر في تحسين أداء عمل هذه الشركات وزيادة نسبة أرباحها.

الاثر الايجابي للمساواة بين الجنسين

اظهرت النتائج المالية أن شركات التأمين والمهن المرتبطة التي تعتمد على سياسات داخلية واضحة لتحقيق مستوى عال من المساواة بين الجنسين من حيث تكافؤ فرص العمل والاجور ، تحقق جودة اداء عمل عالية وزيادة أرباحها.

هذا وقد أظهرت العديد من الدراسات مدى جدوى الفرائز الطبيعية التي تتمتع بها المرأة وتأثيرها على قدرتها على الانتاجية العالية في إدارة المطالبات والاكنتاب وإدارة المخاطر . وأحد العوامل المهمة لضمان نجاح هذا القطاع هو بناء علاقات وطيدة وشبكات عمل قوية من الاطراف الرئيسيين في هذا القطاع ، وهذا من المزايا الأساسية التي تتمتع بها المرأة.

وبالرغم من شح الفرص المتاحة أمام المرأة في قطاع التأمين بالشرق الأوسط خلال الفترة الماضية، شهدنا على مدار السنوات الماضية، ما حققته المرأة من تأثير على قطاع التأمين بالمنطقة، بفضل ما تبذله من جهود وعمل كاد، والذي يمر، غالبًا، دون تقدير لمستوى الاداء الذي تقدمه. وإنه لمن الضروري الاحتفاء بتلك المواهب والعمل الكاد والجهد والإبداع بإتاحة المزيد من الفرص أمامها لتحقيق نتائج أفضل.

مستجدات

شهدنا مؤخرا لدى العديد من دول المنطقة قيام مشرعها باصدار قوانين وانظمة تتضمن الحث على المساواة بين الجنسين وعلى سبيل المثال صدور مرسوم اتحادي رقم 33 لسنة 2021 بشأن تنظيم علاقات العمل لدى دولة الامارات العربية المتحدة وما تضمنته المادة رقم 4 من ذات المرسوم والتي ألزمت اصحاب العمل على الالتزام



سياسات صارمة وواضحة للتعامل مع المشاكل الداخلية مثل عدم تكافؤ فرص العمل والأجور.

ومن الضروري أن تبدأ الشركات أيضًا في الإقرار بحاجتها إلى تحقيق التوازن بين الحياة والعمل، وتوفير ترتيبات عمل مرنة تناسب المرأة، مثل إمكانية العمل من المنزل والموازنة بين الموظفين بدوام جزئي ودوام كامل.

نشر الوعي والاحتراف بتلك الجهود التي تبذلها المرأة هو من الجهود المهمة القادرة على تغيير قناعات الشركات العاملة في قطاع التأمين بالشرق الأوسط، لتتيح للمرأة وتفتح أمامها المزيد من الفرص الأفضل.

وقد بدأ قطاع التأمين بالفعل وبشكل ملحوظ في نشر المزيد من الوعي حول هذه المسألة مؤخرًا، من خلال الاحتفاء بجهود المرأة وتمكينها، وهذا في حد ذاته إنجاز ودليل على السعي المتواصل ليصبح قطاع حيادي يحقق المساواة بين الجنسين.

وقد نجحت بعض الشركات في صياغة سياسات فعّالة بخصوص المساواة في الأجور والفرص، وقد حان وقت تبني جميع شركات التأمين في الشرق الأوسط لتلك السياسات، وتمكين المرأة الموهوبة على وجه الخصوص بفضل ما سيكون لها من تأثير إيجابي على بناء قطاع ربحي ناجح.

المتاحة إلا أن مشكلة عدم المساواة بين الجنسين لم تحل بعد بشكل كامل، حيث لا تزال هناك فجوة في الأجور وفرص العمل خصوصًا في المناصب الإدارية المهمة، حيث أنها بالغالب ليست متاحة للنساء العاملات في قطاع التأمين بالرغم من وجود عدد لا يستهان به من النساء الحاصلات على مؤهلات علمية عالية في مجال التأمين واللاتي اثبتن جدارتهن في جميع أنواع التأمين من حيث ادارة المطالبات والاكتتاب وادارة المخاطر ومعالجتها .

لذا يتحتم استهداف القضاء على مثل هذه المشاكل في الشركات العاملة في قطاع التأمين في المستقبل القريب لتعزيز المساواة بين الجنسين في هذا القطاع.

ما يجب ان يتم الاخذ به

في دراسة حديثة لمؤسسة Swiss Re ، أوصت بضرورة وضع الشركات العاملة في قطاع التأمين أهدافًا واضحة وأساساً للتوظيف والترقية على أساس المهارات المكتسبة والمؤهلات العلمية مع ضرورة المساواة بين الجنسين، الأمر الذي سيؤدي بصفة أساسية إلى خلق بيئة عمل محايدة. وسيكون من المفيد أيضًا ألا يقتصر توظيف المرأة على نوع واحد من أنواع التأمين، بل يفضل أن يمتد لجميع مسارات وأنواع التأمين المختلفة للارتقاء بمستوى مشاركة المرأة، ولتحقيق نتائج أفضل بصفة عامة. ويتعين على الشركات تبني



منذر عباس الاسود
المدير المفوض لشركة الحمراء
للتأمين - بغداد - العراق

الوضع الجديد وتداعياته على صناعة التأمين .. ما هي التحديات وهل من فرص للسوق العربي للتأمين بعد ان غيبت جائحة كوفيد-19 المؤتمرات واللقاءات؟

نعني بالوضع الجديد ذلك الذي نشأ مع جائحة كوفيد - 19 الذي اجتاح العالم، وأثر على الحياة الاقتصادية والاجتماع البشرية، وأثار تساؤلات حول الدور (التخريبي؟) للأنظمة الاقتصادية على البيئة والتوازن في الطبيعة. إن جائحة كوفيد - 19، مع كل السيئات التي ارتبطت بها، ارسيت بعض الايجابيات بحيث كان هناك مؤتمرات ولقاءات عن بعد عبر مختلف تقنيات التواصل الإلكتروني. وهذا بالطبع لا يحل 100 % مكان اللقاءات التقليدية ولكن بفضل هذه التقنيات تم الحفاظ على الحد الأدنى من التواصل.

إن الوضع بعد الجائحة ليس كما قبله، والشركات العاملة في قطاع التأمين عليها التكيف مع هذا الواقع الجديد ومواكبة التطور الرقمي كي تستطيع القيام بذلك لان الشركات التي ما زالت تعمل بالطريقة الكلاسيكية، ان كان لناحية الوصول الى الزبائن او لناحية اصدار العروض والعقود، سوف تخسر حصتها السوقية بنسب عالية، وعليها اتخاذ القرارات الصحيحة لمواجهة مثل هذا التحدي. واولها اللجوء الى برامج الكترونية مخصصة لإدارة محافظ التأمين والتي يمكن للعاملين استخدامها من اي مكان في العالم ولا ضرورة للحضور الى مقر الشركة. كما ان فرص التسويق سوف تكون أيضاً عبر وسائل حديثة ومتطورة. وهنا لا بد من التخطيط لطرح برامج التأمين متناهي الصغر microinsurance مع شركاء آخرين لتسويق الخدمات كالمصارف وشركات الطيران وشركات بيع او تأجير السيارات وشريحة واسعة من الشركات التي تقدم خدمة معينة للعملاء. وبذلك يصبح بالإمكان توفير حماية تأمينية لشرائح من عملاء هؤلاء الشركاء. ويعني هذا توسيع قاعدة المؤمن لهم. لقد بدلت جائحة كوفيد - 19 المعالم المستقبلية لقطاع التأمين، لا سيما وأنها تزامنت مع تغييرات اقتصادية وسياسية اقليمية وعالمية. ولذلك صار لزاماً على الشركات العاملة في هذا القطاع مواكبة التطورات والتغيرات الاقتصادية والسياسية عبر التخطيط الى المدى البعيد، وتعديل اساليب عملها وابتداع واتباع حلول التأمين الذكية Smart Insurance Solutions كي تحافظ على حصتها السوقية، ومنها العمل الجاد لتطوير المنتجات الكلاسيكية او اضافة بعض الخدمات عليها، سواء ما يتعلق بتبسيط لغة نصوص وثائق التأمين لجعلها أكثر وضوحاً وفهماً لدى المؤمن له الذي لا يتمتع بمعرفة كافية بالتأمين، أو توسيع نطاق الغطاء التأميني وبما يتناسب مع المستجدات التكنولوجية التي تدخل في صلب الحياة اليومية. ان الشركات العاملة في قطاع التأمين في البلدان العربية، ومنها العراق، امام خيارين اساسيين: اما الدمج فيما بينها للحد من

التنافس والابقاء على حصتها من السوق، او التوسع الى بلدان اخرى. ومن المناسب أن نذكر هنا أن هيئات الرقابة في بعض البلدان العربية قد شجعت شركات التأمين الصغيرة على الاندماج لضمان خلق شركات تأمين قوية تضم كوادر فنية أفضل ولها موارد مالية أكبر. حتى الآن لم يأخذ ديوان التأمين في العراق على عاتقه مهمة الدفع باتجاه الاندماج بين الشركات الصغيرة بالتراضي فيما بينها أو من خلال رفع رأس المال. ونرى لذلك أن يقوم ديوان التأمين بصياغة ورقة بهذا الشأن ويعرضه للمناقشة للتوصل إلى موقف يصب في صالح الشركات ذاتها ويعزز من الحماية التي توفرها لجمهور المؤمن لهم.

أود أن أختتم هذا المقال القصير بالإشارة إلى الدوافع وراء المشاركة في المؤتمرات واللقاءات التأمينية. أهم هذه الدوافع الآتي:

1. تعريف شركات التأمين من خلال المؤتمرات واللقاءات بالمشاركين وأسواق التأمين التي يعملون فيها.
 2. معرفة ما هو جديد او مستحدث في صناعة هذا القطاع.
 3. البحث عن فرص تعاون مع شركات اخرى.
 4. توفير معلومات عن تطور السوق العراقي لشركات إعادة التأمين والوسطاء لأن العراق مقدم على نقلة نوعية من شأنها تعظيم حجم أقساط التأمين المكتتبه. وهذا، عند تحقيقه، سيوفر فرصة لإعادة النظر بشروط وأسعار اتفاقيات إعادة التأمين وتوسيع التغطيات ورفع سقفوف الاتفاقيات.
- أمل أن يثير المقال اهتمام زملاء المهنة والكتابة عن المستجدات في الأوضاع العامة التي تؤثر على قطاع التأمين واستجابة شركات التأمين لها.

تم نشر هذا المقال في شبكة الاقتصاديين العراقيين



Invested in You.

 19792



www.gig.com.eg

GIG 
EGYPT



رؤوف سليمان

رئيس قسم الكوارث الطبيعية
بالشركة المركزية لإعادة التأمين

تصميم منتج تأميني خاص بمؤشر الجفاف الزراعي

ملخص:

تعتبر الزراعة قطاعا ذا أولوية وأحد الاهتمامات الرئيسية التي تقود النقاش حاليا، وإحدى أهم الركائز الأساسية للاقتصاد الوطني والتنمية الاجتماعية من حيث الناتج الداخلي الإجمالي، الأمن الغذائي، التوظيف والتوازن الإقليمي للتنمية.

يواجه المزارع مخاطر كثيرة كما هو حال جميع مستحدثي الثروات من بينها اخطار المناخ في ظل التغيرات المناخية الحالية حيث يعتبر الجفاف او نقص هطول الامطار في الجزائر والكثير من البلدان العربية الخطر المناخي الذي يهدد النشاط الفلاحي من حيث إستقرار المحاصيل وتدني الإنتاجية بسبب نقص المياه وتدهور صحة التربة وما إلى ذلك.

لمواجهة هذه الأخطار يتعين على المزارعين إتباع ممارسات زراعية مستدامة وتوزيع المحصولات او إستخدام أنظمة ري عالية الكفاءة للحد من تهديدات التغير المناخي ويجب اعتبار إدارة المخاطر ركنا أساسيا في خطة تنمية القطاع الزراعي ومنحه القدرة على الصمود والتكيف في ظل خطر الجفاف نظرا لهيمنة الزراعة البعلية والإفتقار إلى أليات دعم مناسبة لإدارة المخاطر على الرغم من الدراسة التي أجراها المجلس الوطني للتأمين والتي استهدفت بناء نظام تأمين ضد الكوارث الزراعية والذي استبعد صراحة الجفاف الزراعي بسبب خصوصياته للبحث على اطار مناسب و ملائم لتطلعات المهنيين في قطاعي الزراعة و التأمينات.

بالرجوع إلى التعريف الاكتواري للمخاطر القابلة للتأمين تتجلى بصورة أوضح مشكلة إمكانية التأمين على الجفاف حيث كثيرا ما تؤدي المخاطر المناخية وخصوصياتها إلى مخاوف متعددة مرتبطة أساسا بالخطر الاخلاقي وعدم تماثل المعلومات والترابط القوي وكذا التكاليف الباهظة حيث أنه في حالة التأمين التقليدي يستد التعويض الى الخسارة أو الضرر مما يعني انه يجب على شركة التأمين التواجد في كل مزرعة لمعانة و تقييم الأضرار وتقدير الخسائر وهذه التكاليف تجعله من الصعب التأمين على خطر الجفاف بكفاءة وفعالية نظرا للقيود والعقبات التي تعترض قابلية التأمين التقليدي على المحاصيل الزراعية من الجفاف.

يمكن إيجاد حلول مبتكرة لتقديم منتجات تأمين جديدة أكثر توافقا مع إحتياجات العملاء والتي بإمكانها إزاحة القيود والعقبات. من بين هذه الحلول يوجد التأمين المعياري الذي يحمي المزارعين من الخسائر المالية الناجمة عن الجفاف حيث يستخدم مؤشرا أو معياراً مناخياً لتقييم تأثير الجفاف على الحصاد بدلا من قياس خسائر كل المزارع على حدة، لتدفع التعويضات عند وقوع جفاف معلن على أساس المعيار المستخدم، وهذا ما يوفر حماية بتكاليف أقل لعدم تطلب إجراءات الخبرة المكلفة لمعانة الأضرار بالإضافة الى ذلك يعتبر التأمين المعياري أسرع وأكثر كفاءة في معالجة التعويضات حيث ترتبط هذه الأخيرة بعبور المعيار المرتبط إرتباطا وثيقا بعوائد الحصاد لعتبة معينة مسبقا.

تدخل هذه المساهمة ضمن مساعي إقتراح اطار مناسب لكل الاطراف وذلك بتصميم منتج تأمين متناسق مع خصوصيات الخطر المناخي في الجزائر والبلدان المتوسطة حيث قمنا باعداد حالة أساسية لمنتج تأمين معياري جديد بإستخدام مؤشر الجفاف الاستطلاعي (Reconnaissance)

(Drought Index : RDI) المصمم خصيصا لقياس شدة وتواتر الجفاف الزراعي تحديدا وذلك لكونه يعتمد على قياس تساقط الأمطار وكذا ظاهرة البخر والتتح (Evapotranspiration) الذي يعبر عن الاستهلاك المائي الفعلي للنباتات.

تم تحديد فترة تغطية العقد والتي تنحصر في الدورة البيولوجية للنباتة أي الفترة الحساسة التي تحتاج فيها الحبوب للمياه والتي حددت من أكتوبر والى غاية شهر ابريل من الدورة السنوية البيولوجية وهي الفترة المستخدمة في حساب المؤشر (RDI) وبالتالي تحديد مستويات الجفاف التي وقعت في منطقة تيارت في غرب الجزائر وذلك على مدى السنوات الـ35 الماضية.

بعد التحقق من فعالية المؤشر (RDI) ليكون أساس التأمين المعياري على الجفاف الزراعي عن طريق قياس مستوى ارتباطه مع انتاجية محاصيل القمح الصلب، القمح اللين والشعير، معبر عنها بالنقاط المنتجة للهكتار الواحد كخطوه أولى. استخدمت التصنيفات المتاحة في دليل المؤشر (RDI) بالإضافة إلى عتبات شدة الجفاف لتحديد نقاط تفعيل التعويضات لمختلف مستويات الجفاف المبينة في عقد التأمين وبالتالي حساب تواتر الجفاف بالاعتماد على إحتتمالات وقوع مختلف مستويات هذا الأخير.

كما سهل وضع إنحدار لوغاريتمي خطي لنمذجة دالة تعبر عن خسارة الإنتاج التي يتكبدها المزارعون بسبب مختلف مستويات الجفاف المقاسة بالمؤشر (RDI) لحساب وقياس شدة تأثير الجفاف على محاصيل الحبوب ليساهم في وضع نموذج تسعير لتحديد قسط التأمين بناء على تواتر وشدة مستويات الجفاف على كما حرصنا على إقتراح صيغ مختلفة للإشتراك لهذا المنتج الجديد بهدف تسهيل تدخل دعم الدولة لتقديم أفضل تغطية ممكنة للمزارع من خلال دعمه و مرافقته و تقويته في وظيفته الإنتاجية وهذا ما يترجم إلى تأثير إيجابي لتسهيل الإستثمارات والنهوض بالقطاع الزراعي و تحسين ظروف المعيشة في المناطق الريفية

CONCEPTION D'UN PRODUIT D'ASSURANCE INDICIELLE SECHERESSE AGRICOLE

INTRODUCTION

L'Algérie possède un patrimoine agricole riche et varié qui se manifeste encore aujourd'hui. Malgré l'introduction de nouvelles technologies et les progrès réalisés dans d'autres secteurs économiques, l'agriculture continue de jouer un rôle important non seulement dans l'économie et le développement social, mais également dans la sécurité alimentaire, la création d'emplois et l'équilibre des territoires.

L'industrie agricole est un secteur imprévisible qui exige des agriculteurs une prise de risque considérable afin de rester prospères. La dépendance de l'agriculture à la pluviométrie et le manque de capacité à contrôler ou à atténuer la présence de ce facteur de risque fortuit peut réduire considérablement les niveaux de production et entraîner des pertes. Cela se traduit d'une année à l'autre par des variations importantes de la superficie agricole utile, de la production et du rendement.

Alors que le risque est un facteur qui affecte tous les domaines de l'effort et de l'activité humaine, le risque dans l'agriculture est particulièrement problématique. Certaines entreprises manufacturières ont la chance de savoir exactement combien de sorties peuvent être produites avec un nombre spécifique d'intrants. Les agriculteurs n'ont pas ce luxe, planter des semences ne garantit pas une production rentable à la fin de la campagne agricole. De mauvaises conditions météorologiques ou d'autres événements naturels, tels que la sécheresse, peuvent avoir un impact considérable sur la capacité d'un agriculteur à réaliser des bénéfices ou même à poursuivre ses activités au fil du temps.

Cette contribution s'articule autour d'une réflexion sur la conception d'un nouveau produit d'assurance contre la sécheresse agricole adapté aux spécificités du risque et au contexte algérien et méditerranéen.

Une première partie de cet article servira pour illustrer les concepts de base de cette étude à travers une revue de la littérature sur les aléas climatiques et la sécheresse, typologie, indices de mesures et assurabilité.

La deuxième partie consistera à la proposition d'un modèle de produit d'assurance indicielle à travers un cas de base des dispositions du contrat, un modèle de tarification ainsi

que les formules de souscription.

Malgré une grande variété de situations, les agricultures méditerranéennes restent extrêmement marquées par leur climat. Modeste niveau de développement, ce sont des agricultures à risques, cantonnées à l'intérieur d'écosystèmes fragiles et perturbés. Notre choix pour la wilaya de Tiaret, comme région d'étude est basé sur sa vocation agricole prédominée par la céréaliculture.

La ville et la région se trouvent au sud-est d'Oran et au sud-ouest de la capitale Alger, dans la région occidentale des hautes plaines, dans l'Atlas tellien et à environ 150 km de la côte méditerranéenne.

La wilaya de Tiaret recèle d'importantes potentialités naturelles et notamment près de 400000 Ha de terres agricole dont 90% sont consacrés à la culture des céréales qui constitue l'essentiel de la production agricole et de la croissance économique de la région.

I. CONCEPTS ET ELEMENTS DE L'ETUDE.

A. Les aléas climatiques : classification et spécificités.

A la manière d'un portefeuille d'actifs financiers, les risques agricoles étudiées dans leur ensemble présentent, selon (Cordier 2008), deux composantes :

La première est une composante propre à chaque agriculteur, qualifiée de risque idiosyncratique ou spécifique. Elle est influencée par les décisions et actions de l'agriculteur, notamment la consommation d'intrants et les techniques culturales choisies. On considèrera aussi que les événements très localisés (grêle, maladies...) font partie des risques spécifiques. Le risque idiosyncratique est indépendant entre chaque assuré et est donc un risque mutualisable.

La seconde composante est le risque systématique ou systémique qui touche plutôt un ensemble d'agriculteur ayant une caractéristique commune comme la zone géographique ou le type de culture. Les inondations, période de sécheresses et maladies (lorsqu'elles sont étendues) sont des exemples de risques systémiques. Ce risque est non diversifiable, ne peut donc être couvert par des mécanismes assurantiels classiques. La méthode de couverture couramment utilisée est l'ajout à la prime d'une marge de risque plus ou moins élevée selon la probabilité d'occurrence du risque. Cependant

si la probabilité de survenance de risque systémique est trop élevée il devient alors difficile voire impossible de trouver un équilibre mutuellement avantageux pour l'assureur et l'assuré. Cette difficulté est essentielle pour bien comprendre les problématiques sous-jacentes à l'assurance agricole, nous reviendrons par la suite sur ce point en proposant des solutions envisageables face à cet inconvénient majeur.

Les risques climatiques sont rarement idiosyncratiques, c'est à dire que de nombreux agents y sont affectés en même temps subissant à la fois des pertes en qualité et en quantité. Ces risques comprennent en premier lieu les conditions climatiques défavorables, qu'il est, compte tenu de la grande variété et de la complexité des climats mondiaux, il est difficile de généraliser lorsqu'on parle de risques liés aux conditions météorologiques.

Il existe deux principaux types de risques à considérer. Ceux-ci concernent des événements soudains et imprévus (par exemple, des tempêtes ou de fortes pluies) et des événements cumulatifs qui se produisent sur une période prolongée, les impacts de l'un ou l'autre de ces types de risque varient considérablement selon le type de culture, la variété et le moment où ils se produisent.

Les impacts d'un événement météorologique donné diffèrent selon le système agricole spécifique, Pour le risque de la sécheresse, le déficit pluviométrique et les hautes températures qui influent sur l'évapotranspiration sont des éléments à en tenir compte. De plus, les impacts négatifs de cet événement météorologiques peuvent être aggravés par une mauvaise infrastructure (comme un mauvais âge du drainage), le type de sol et de culture, et la disponibilité d'autres outils de gestion des risques (tels que l'irrigation).

B. La sécheresse agricole : Définition et indices de mesures

La sécheresse est à la fois un souci majeur dans un grand nombre de pays en développement, et elle est l'événement météorologique qui pose les plus gros problèmes aux assureurs. Les raisons de cet état de fait sont nombreuses. D'abord, les assureurs sont davantage confiants quand un événement à risque est clairement défini relativement au temps et à sa situation géographique.

La sécheresse est définie de manière conceptuelle (comme une idée ou un concept) et opérationnelle (par la façon dont la sécheresse fonctionne ou se fait de manière à pouvoir être mesurée). D'une façon générale, la sécheresse peut être définie comme étant une période

prolongée de précipitations insuffisantes, pendant une ou plusieurs saisons ou même des années, causant un déficit d'eau dans certains secteurs de l'économie d'un pays (OSS 2013)

Avant de mesurer la sécheresse. Il est nécessaire de préciser ce que l'on entend par indicateurs et par indices de sécheresse (OMM. 2016). Selon le manuel des indicateurs et des indices de sécheresse de l'OMM, les indicateurs sont des variables ou des paramètres qui servent à décrire les conditions de sécheresse. Citons, par exemple, les précipitations, la température, l'écoulement fluvial, le niveau des nappes et des réservoirs, l'humidité du sol et le manteau neigeux.

Les indices sont souvent des représentations numériques indiquant l'intensité des sécheresses, que l'on calcule à partir de valeurs climatiques ou hydrométéorologiques, dont les indicateurs précités.

Comme d'autres aléas, la sécheresse peut être décrite par son intensité, son emplacement, sa durée et son moment d'apparition elle peut être mesurée par une multitude d'indices ... ces indices sont le plus souvent des représentations numériques indiquant la gravité des sécheresses, que l'on calcule à partir des indicateurs climatiques tels que les précipitations et les températures. (Donald, Wilhite et Glantz 1985) ont illustré quatre grands types de sécheresse : météorologique, hydrologique, agricole et socio-économique.

La sécheresse météorologique est basée sur le degré d'aridité d'une période sèche par rapport à la normale (médiane ou moyenne) et sur la durée de cette période sèche. Elle se caractérise par l'absence des pluies dans une région donnée sur une période déterminée. Elle est souvent définie, pour une zone caractérisée par des pluies saisonnières, par la mesure de la déviation des précipitations cumulées sur une période donnée par rapport à la normale de cette période calculée sur au moins 30 ans. Dans les régions où la pluie est reçue toute l'année, la définition de la sécheresse est basée sur le nombre de jours où les précipitations sont inférieures à un niveau critique donné.

La sécheresse hydrologique est associée aux effets des périodes de précipitations. La sécheresse météorologique, si elle est prolongée entraîne une sécheresse hydrologique. Il faut plus de temps pour que les précipitations insuffisantes apparaissent dans les composants du

LES TYPES DES SÉCHERESSE	DÉFINITION
Sécheresse météorologique	Elle se caractérise par l'absence des pluies dans une région donnée sur une période déterminée.
↓	
Sécheresse hydrologique	La sécheresse hydrologique est associée aux effets des périodes de précipitations. La sécheresse météorologique, si elle est prolongée entraîne une sécheresse hydrologique.
+	
Sécheresse agricole	La sécheresse agricole associe diverses caractéristiques de la sécheresse météorologique (ou hydrologique) à des incidences sur l'agriculture notamment les pénuries de précipitations, les différences entre l'évapotranspiration réelle et potentielle, les déficits en eau du sol.
=	
Sécheresse socio-économique	Elle apparaît lorsque l'insuffisance en eau commence à affecter les gens et leurs vies. Elle associe les biens économiques et les éléments des sécheresses météorologique, agricole et hydrologique.

système hydrologique tels que l'humidité du sol, le débit des cours d'eau et les recharges des nappes phréatiques avec un épuisement marqué des eaux de surface et un assèchement des masses d'eaux intérieures telles que les lacs, les barrages, etc. La fréquence et la gravité de la sécheresse hydrologique sont souvent définies à l'échelle d'un bassin versant ou d'un bassin hydrographique. Par conséquent, ces impacts sont déphasés de ceux des autres secteurs économiques.

Pour mesurer la sécheresse hydrologique L'indice SPI (Standard Precipitation Index) est le plus populaire en raison du moins d'exigences en matière de données. La méthode utilisée pour le calcul du SPI a été développée par Thomas B. McKee et ses collègues de la Colorado State University en 1993 dans le but d'améliorer la détection de la sécheresse, la capacité de surveillance et la quantification du déficit des précipitations sur la base de la probabilité des précipitations sur plusieurs échelles de temps.

Le SPI reflète l'impact de la sécheresse sur la disponibilité des différentes ressources en eaux (eaux souterraines, stockage dans les réservoirs, humidité du sol, manteau neigeux et débit des cours d'eau) en se basant sur un historique des précipitations de longue durée.

La sécheresse agricole associe diverses caractéristiques de la sécheresse météorologique (ou hydrologique) à des incidences sur l'agriculture notamment les pénuries de précipitations, les différences entre l'évapotranspiration réelle et potentielle, les déficits en eau du sol, la réduction des niveaux d'eau souterraine ou de réservoir, etc.

La demande en eau des plantes dépend des conditions météorologiques, des caractéristiques biologiques de la plante, de son stade de croissance et des propriétés physiques et biologiques du sol.

Une bonne définition de la sécheresse agricole devrait pouvoir prendre en compte la sensibilité variable des cultures au cours des différents stades de développement des cultures, de la levée à la maturité. Une humidité insuffisante de la couche arable lors de la plantation peut nuire à la germination, entraînant une faible population de

plantes par hectare et une réduction du rendement final. Pour la sécheresse agricole l'indice RDI (Reconnaissance Drought Index) est le plus adéquat car il tient compte des précipitations et de l'évapotranspiration afin d'aborder le déficit en eau de manière plus précise, comme une sorte d'équilibre entre entrée et sortie dans un système d'approvisionnement en eau.

Cette méthode est basée sur le rapport entre deux quantités agrégées de précipitation et d'évapotranspiration dont le rôle dans la détection des épisodes de sécheresse agricole a été justifiée.

Cet indice peut être formulé sous des formes alpha (α_k), normalisée (RDI_n) et standard (RDI_{st}).

La valeur initiale (α_k) du RDI est calculée pour la $j^{\text{ème}}$ année sur une base de temps de k (mois) comme suit :

Grâce à l'intégration de l'évapotranspiration potentielle, le bilan hydrique global de la région est mieux représenté que dans le SPI, ce qui donne une meilleure idée de l'intensité de la sécheresse agricole. Le RDI peut être calculé pour toute période incluant plusieurs mois d'une année hydrologique, bien que les périodes de référence de (3, 6, 9 et 12 mois) sont les plus courantes.

La Sécheresse socio-économique apparaît lorsque l'insuffisance en eau commence à affecter les gens et leurs vies. Elle associe les biens économiques et les éléments des sécheresses météorologique, agricole et hydrologique.

C. L'assurabilité de la sécheresse : Limites de l'assurance classique et la solution indicielle

L'objectif de la gestion du risque pour l'agriculteur consiste à modifier le niveau d'exposition au risque de son entreprise afin de le porter à un niveau acceptable.

En reprenant la définition actuarielle du risque assurable, les contours de la problématique de l'assurabilité de la

$$\alpha_k^{(i)} = \frac{\sum_{j=1}^k P_{ij}}{\sum_{j=1}^k PET_{ij}}$$

P_{ij} : Les précipitations du $j^{\text{ème}}$ mois de la $i^{\text{ème}}$ année.

PET_{ij} : L'évapotranspiration potentielle du $j^{\text{ème}}$ mois de la $i^{\text{ème}}$ année.

k : le nombre total d'années des données disponibles.

sécheresse se dessinent de plus en plus clairement. Les risques agricoles et leurs caractéristiques très spécifiques (interdépendance forte, asymétries d'informations,

forte variabilité) conduisent souvent les assureurs à élever la valeur des primes et ajouter des exclusions supplémentaires.

L'assurance indemnitaire ne permettant pas de répondre à la question. Premièrement, l'existence d'aléa moral crée une situation perdant-perdant pour l'assureur et l'assuré. D'une part l'assuré se voit imposer généralement une franchise ainsi que des conditions strictes sur sa production, d'autre part l'assureur prend le risque de devoir payer des sinistres qui n'avaient pas lieu d'être. L'antisélection est aussi un des obstacles majeurs dans la mise en place de l'assurance agricole.

Dans le cadre de l'assurance à caractère indemnitaire, la compensation est basée sur les pertes ou les dégâts évalués, ce qui implique donc qu'un assureur se rende dans chaque exploitation pour déterminer la couverture et évaluer les pertes. Du fait de ces frais généraux, il est difficile et coûteux de gérer ce type d'assurance de manière efficiente et efficace.

Cette situation problématique peut être en grande partie résolue grâce à l'assurance indicielle, qui peut surmonter ces contraintes. Bien que l'assurance indicielle soit utilisée comme outil d'aide au développement au sein de divers pays émergents, elle est généralement considérée dans les pays développés comme une technique d'assurance alternative. Elle présente pourtant de nombreux avantages relativement à un produit plus classique : déclenchement automatique de la prestation et faibles frais de gestion, délais d'indemnisation de l'ordre de quelques jours, absence d'aléa moral ou gestion très simple et peu

LES LIMITES DE L'ASSURANCE INDEMNITAIRE	
L'ANTISELECTION L'assureur ne connaît pas précisément le risque de l'assuré, ainsi l'assureur sera tenté d'augmenter les prix de tous les assurés pour se couvrir face aux individus présentant le plus de risque	L'ALÉA MORAL Plus l'aléa moral est élevé plus l'assuré sera tenté de modifier intentionnellement ou non, son comportement du fait qu'il ne soit totalement exposé au risque car il est couvert
AMPLEUR DU RISQUE En raison du caractère systémique ou catastrophique de cette exposition, il est difficile de mobiliser une capacité d'assurance suffisante pour couvrir la somme des risques	CORRÉLATION DES RISQUES INDIVIDUELS Ce risque non diversifiable pousse l'assureur à augmenter la prime d'assurance qui peut devenir si élevée à un point où il n'aura pas de demande d'assurance et le risque deviendra alors non assurable

coûteuse de ce dernier, etc. Ces derniers points poussent aujourd'hui certains assureurs européens à lancer leurs propres couvertures indicelles, malgré la difficulté de cette démarche.

Un marché en plein essor dont profite les premiers acteurs à s'être positionnés sur le marché de l'indicielle. Ce qui leur confère de facto un avantage concurrentiel. Pour exemple,

Swiss Re bénéficie d'un partenariat historique avec la Banque mondiale qui a été à l'initiative de la mise en place de l'assurance indicielle à ses débuts, dans plusieurs pays en développement.

Cette assurance permet aux secteurs « météo-sensibles » comme l'agriculture, de se protéger des aléas climatiques, et de ce fait préserver leurs sources de revenus. La conception des contrats d'assurance indicielle est extrêmement complexe, notamment en raison des efforts nécessaires pour identifier un indice climatique présentant une corrélation élevée avec les pertes agricoles et minimiser ainsi le risque de base. L'étape fondamentale dans la mise en place d'une assurance paramétrique est la construction de l'indice ou l'indicateur. Puisqu'il n'existe pas d'expertise avant indemnisation.

L'objectif est de définir une structure qui saisit efficacement la relation entre la variable météorologique et la perte potentielle de récolte et de sélectionner l'indice le plus efficace pour fournir des paiements en cas de pertes, en éliminant le risque de base dans la mesure du possible. L'ensemble des combinaisons d'indices possibles est illimité et de nombreuses structures ont été développées dans l'histoire relativement courte de l'assurance indicielle climatique (Carter, et al. 2015).

Ce type d'assurance présente l'intérêt de ne plus lier le versement d'indemnités à des sinistres mais à la position d'un indice par rapport à un seuil donné. Le versement des indemnités d'assurance est déclenché par le franchissement d'un seuil signalant une catastrophe. Il n'est pas nécessaire d'effectuer de contrôles sur les exploitations, ce qui évite les questions de risque subjectif et de sélection adverse ainsi que les coûts élevés et les longs délais de la vérification des déclarations de sinistres. Au lieu de surveiller les rendements sur des milliers de petites exploitations dispersées, ce qui aurait un coût prohibitif, il suffit de mesurer un indice fortement corrélé aux rendement agricole. La théorie de l'assurance indicielle implique que cet indice soit :

- Etroitement corrélé avec le risque assuré
- Objectif et facilement quantifiable
- Publiquement vérifiable
- Non manipulable par l'assureur ou l'assuré.

II. PROPOSITION D'UN MODELE DE CONTRAT D'ASSURANCE INDICIELLE «SECHERESSE AGRICOLE».

A. Dispositions du contrat

L'assurance indicielle sécheresse agricole pourrait être un

atout précieux pour les assureurs et entreprises agricoles en offrant une couverture appropriée contre les pertes en rendement ou le manque à gagner subi par l'agriculteur associés aux périodes de sécheresse prolongées.

La couverture concerne les régions à vocation agricole qui sont situés dans un environnement favorable à l'agriculture et la période de couverture du contrat est conditionnée par le cycle de vie de la végétation

L'indice RDI, Calculé sur la période vulnérable à partir de valeurs climatiques qui caractérisent le risque à couvrir, offre des représentations numériques appartenant à des classes indiquant l'intensité de la sécheresse agricole et sa probabilité de survenance facilitant le processus de tarification.

1. Période de couverture

Pour déterminer la période de couverture du contrat, il convient de tenir compte du cycle biologique de la plante. Ainsi, les céréales d'hiver possèdent un cycle biologique annuel, réparti classiquement en 3 périodes principales successives (germination, reproduction et maturation). Le blé a besoin en moyenne d'environ 350 à 600 mm d'eau pour atteindre sa maturité physiologique et son rendement potentiel subdivisées en phases délimitées par des stades. Ces derniers sont définis par des changements morphologiques visibles et des modifications internes de la plante.

Le besoin en eau aux différents stades de croissance du blé augmente au fur et à mesure que les plantes se développent et qu'elles produisent une plus grande surface foliaire active.

On considère que c'est la phase de croissance la plus critique du blé, et aussi celle pendant laquelle les besoins en eaux sont les plus élevés. Un stress hydrique à ce stade, même modéré, entraîne une limitation de la photosynthèse et un ralentissement de la croissance des cellules et des feuilles. Juste après la floraison, le déficit hydrique reste problématique car il peut entraîner un raccourcissement de la phase de remplissage des grains et une baisse de leur nombre et de leur poids. Après la floraison, la phase de remplissage des grains est considérée comme faisant partie des trois phases pendant lesquelles la plante est le plus sensible au stress hydrique, lequel peut alors entraîner une baisse considérable du rendement.

Au cours de la période maturation. La plante est moins sensible au manque d'eau. Le grain se développent pour atteindre sa taille définitive il contient encore 50 % d'humidité et le stockage des protéines touche à sa fin

et le stade pâteux où le grain, d'un vert jaune, s'écrase facilement (le grain perd en humidité pour constituer l'amidon) Les feuilles sont alors sèches et les nœuds de la tige encore verts. Ensuite le grain mûrit et durci, il prend une belle couleur jaune.

Nous avons pris donc la période d'octobre à avril pour le calcul de l'indice RDI et déterminer ainsi les niveaux de sécheresse survenus dans la région de Tiaret sur les 35 dernières années.

2. Calcul et validation de l'indice

La période vulnérable sur la base de laquelle sera calculé l'indice RDI étant identifiée, nous passons dans cette partie au calcul du RDI (Octobre-Avril) et à le valider à travers une étude de la corrélation avec le rendement.



Les données utilisées pour le calcul du RDI sur la région de Tiaret sont :

- Les précipitations : un historique de 35 ans (1988-2022-) de données mensuelles montrant la quantité en millimètre (mm).
- L'évapotranspiration : L'évapotranspiration est exprimée en millimètres (mm) par mois sur la même période (1988-2022).

La méthode de calcul du RDI illustrée dans la première partie a été mise en œuvre en utilisant le logiciel DrinC. Les résultats obtenus figurent dans le graphique représentant les valeurs atteintes par le RDI dans la période vulnérable de la wilaya de Tiaret selon les seuils établis pour chaque niveau de sécheresse. Notre zone d'étude n'a connu de ce fait aucune sécheresse extrême.

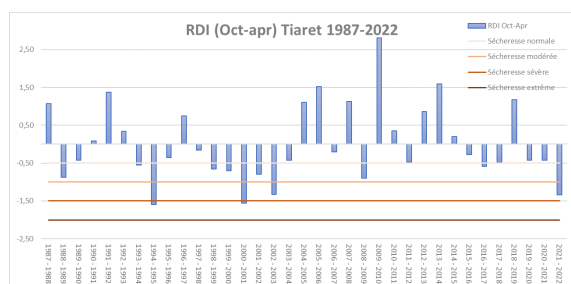
La sécheresse sévère et la sécheresse modérée sont survenues en deux occasion chacune et la sécheresse légère est apparu pendant 7 compagnes agricoles dans les 35 dernière années

Nous pouvons prendre en compte ces fréquences pour l'élaboration de la tarification Toutefois le RDI est sensé

suivre une loi Normale standardisée, chose que nous avons vérifié dans ce qui suit

L'assurance indicielle consiste à verser des indemnités sur la base d'un paramètre objectif fixé de manière à corrélér le plus précisément possible la perte d'un type de culture. Le déclenchement du remboursement de l'assuré est fonction de cet indice calculé

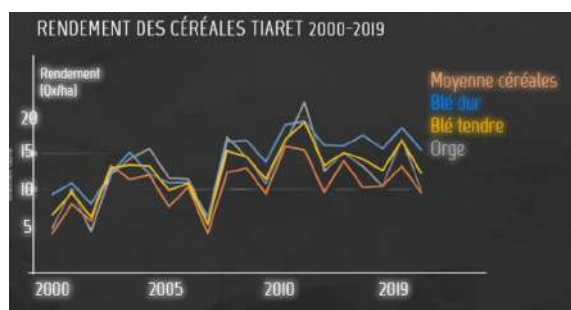
Après l'observation et l'analyse des données de rendement. Nous avons remarqué qu'à partir de la deuxième décennie, Tiaret a enregistré un rendement moyen de 16.9 Qx/Ha pour le blé dur, 12.1 Qx/Ha pour le blé tendre et 14,9 Qx/Ha pour l'orge contre une moyenne respective durant



la première décennie de 11.3 Qx/Ha, 8.9 Qx/Ha et 10.6 Qx/Ha. Cette augmentation peut traduire la politique de développement des performances du secteur, l'évolution technologique en matière de qualité des graines, des engrais, des moyens de récolte ou de l'irrigation.

Ce constat nous a amené à étudier la corrélation entre l'indice RDI et les rendements des céréales d'hiver sur la période 20002019- et 20102019-. La corrélation est plus forte sur les 10 ans que sur 20 ans

Il convient de souligner aussi qu'un coefficient de corrélation supérieur à 0.75 nous permettra d'affirmer une forte corrélation et ainsi valider l'indice RDI comme base d'une assurance sécheresse agricole.



3. Seuils de déclenchement et niveaux du contrat

La classification retenue pour l'appréciation du degré de sécheresse selon les valeurs du RDI est donnée par les mêmes auteurs (Tsakiris et Vangelis 2005) dans le tableau suivant :

Une classe du contrat correspond à un profil de risque précis qui caractérise la gravité ou la fréquence d'une sécheresse. Nous nous sommes inspirés de la classification proposée par (D. Tigkas 2013) pour définir les seuils de déclenchement des différents niveaux du contrat d'assurance indicielle sécheresse agricole.

B. Construction du modèle de tarification

En tarification, les actuaires peuvent directement modéliser

ANALYSE DE LA CORRÉLATION RDI RENDEMENTS		
Coefficient de corrélation	RDI OCT-APR	
	00-19	10-19
	Blé dur	0,55 0,82
	Blé tendre	0,67 0,76
	Orge	0,74 0,89
Coefficient de détermination	RDI OCT-APR	
	00-19	10-19
	Blé dur	0,30 0,68
	Blé tendre	0,45 0,58
	Orge	0,54 0,79

Une meilleure corrélation sur 10 ans

la charge pure, ou encore procéder en deux étapes, avec la fréquence et la sévérité.

1. La fréquence

Comme nous l'avons mentionné avant L'indice RDI est sensé suivre une loi normale standard, chose que nous avons vérifié sur un historique de 35 observations à travers le test de Jarque-Bera qui figure dans le tableau suivant Etant donné que la p-value calculée est supérieure au niveau de signification seuil alpha 5%, on ne peut pas rejeter l'hypothèse nulle H0 qui stimule que La variable

State	Description	RDI criterion
1	mild drought	(-0.5) – (-1.0)
2	moderate drought	(-1.0) – (-1.5)
3	severe drought	(-1.5) – (-2.0)
4	extreme drought	< -2.0 and below

Source: TIGKAS *et al.* [2013].

dont provient l'échantillon suit une loi Normale Avec une moyenne de 0 et un écart-type de 1 l'indice RDI est une distribution normale standard. La probabilité d'occurrence des niveaux de sécheresse peut être calculé

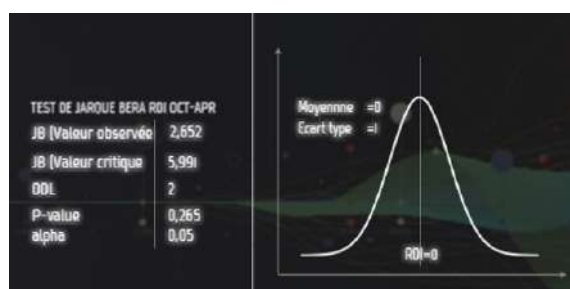
facilement.

2. Régression et ajustabilité du modèle

Pour la sévérité, nous avons mis en place une régression gamma modélisant la relation entre la variable de réponse (Rendement Blé dur, blé tendre et Orge exprimés en Qx/ Ha) et une variable explicative (L'indice RDI oct-avril).

Si l'on cherche à mieux formuler l'équation de la perte en rendement en fonction de l'indice RDI, il y a lieu de choisir le modèle qui nous offre la meilleure ajustabilité

Pour comparer les modèles et ainsi conserver le meilleur, nous pouvons utiliser le critère de R^2 . Étant donné que



la statistique R^2 (McFadden), R^2 (Cox et Snell) et R^2 (Nagelkerke) est intuitive, facile d'utilisation et permet de juger rapidement de la qualité du modèle

Les critères AIC et SBC (Critère d'Akaike et Critère de Schwartz), comme la déviance mesurent la qualité de l'ajustement d'un modèle linéaire généralisé. Si l'on considère un ensemble de modèles candidats, On préférera le modèle pour lequel ces critères ont la valeur la plus

FRÉQUENCE DE LA SÉCHERESSE		
NIVEAU	RDI	PROBABILITÉ
SÉCHERESSE LÉGÈRE	[-1 ; -0,5 [15%
SÉCHERESSE MODÉRÉE	[-1,5 ; -1 [9,18%
SÉCHERESSE SÉVÈRE	[-2 ; -1,5 [4,41%
SÉCHERESSE EXTRÊME	[-2,5 ; -2 [1,65%

faible. Pour des bases de données de taille relativement faible, le modèle retenu sera celui qui minimise l'AIC ou le BSC.

Si l'on cherche à mieux formuler la fonction de la perte en rendement en fonction de l'indice RDI, il y a lieu de choisir le modèle qui nous offre une meilleure ajustabilité. Le

modèle construit sur 10 ans est significativement meilleur que celui de 20 ans, nous allons de ce fait l'utiliser dans la

RÉGRESSION ET AJUSTABILITÉ						
RÉGRESSION GAMMA 20 ANS/ 10 ANS						
	Blé dur		Blé tendre		Orge	
	00-19	10-19	00-19	10-19	00-19	10-19
R^2 (McFadden)	0.1	0.3	0.1	0.2	0.1	0.3
R^2 (Cox&Snell)	0.3	0.7	0.4	0.6	0.5	0.8
R^2 (Nagelkerke)	0.3	0.7	0.4	0.6	0.5	0.8
AIC	110.7	34.7	104.1	43.4	104.7	36.6
SBC	113.7	35.6	107.1	44.3	107.1	37.5
Déviante	1.2	0.1	1.6	0.2	1.5	0.2

suite de notre étude.

L'hypothèse H_0 correspond au modèle indépendant qui donne les mêmes résultats quels que soient les valeurs des variables explicatives. Ce test permet de vérifier si le modèle ajusté est significativement meilleur que le modèle indépendant. Trois tests sont proposés : Le test du rapport de vraisemblance, le test du score et le test de Wald. Les règles de décision concernant la significativité du modèle considérant ces statistiques sont :

Le degré de significativité est mesuré comme suit :

La statistique p-value observée pour les paramètres des nos 3 modèles montre une haute significativité sur un seuil de confiance de 5%.

Ainsi Pour faciliter la lecture et pouvoir réutiliser les modèles, l'équation sont comme suit :

3. La sévérité

Après la validation des modèles, nous avons pris les équations des régressions pour déterminer la fonction du rendement des céréales en fonction de l'indice RDI afin

RÉGRESSION ET AJUSTABILITÉ						
TEST DE L'HYPOTHÈSE NULLE $H_0 : Y = \text{CONSTANTE}$						
	Blé dur		Blé tendre		Orge	
	χ^2	Pr > χ^2	χ^2	Pr > χ^2	χ^2	Pr > χ^2
LOG-RAISEMANCE	10.4	0.001	8.3	0.004	11.7	0.000
SCORE	11.9	<0.000	7.5	0.006	23.3	<0.000
WALD	17.9	<0.000	12.4	0.000	32.4	<0.000
TEST DES PARAMÈTRES DU MODÈLE						
	Blé dur		Blé tendre		Orge	
	Valeur	Pr > χ^2	Valeur	Pr > χ^2	Valeur	Pr > χ^2
CONSTANTE	2.8	<0.000	2.44	<0.000	2.65	<0.000
RDI OCT-APR	0.11	<0.000	0.2	<0.000	0.19	<0.000
ÉQUATIONS DES MODÈLES						
	$R = e^{2.8 - 0.11 \cdot RDI}$		$R = e^{2.44 - 0.2 \cdot RDI}$		$R = e^{2.65 - 0.19 \cdot RDI}$	

d'établir des équations qui expriment la perte en rendement due à la sécheresse.

Nous avons considéré e^b comme étant le rendement de référence noté R_f , c'est-à-dire le rendement des céréales lorsque l'indice RDI égale 0. En d'autres termes, lorsque e^{ax} , qui détermine la sensibilité du rendement par rapport à la sécheresse mesurée par l'indice RDI, noté S , est égale à 1. L'équation du rendement devient donc $R = R_f * S$.

On rejette H_0 si : la statistique est supérieure à $\chi^2_{1;1-\alpha}$ en d'autres termes $p\text{-value} = \text{Prob}(\chi^2_{1;1-\alpha}) > \alpha$.

La figure ci-dessous illustre la fonction de rendement des

- "significatif" si $p\text{-value} \in]0.01, 0.05]$,
- "très significatif" si $p\text{-value} \in]0.001, 0.01]$,
- "hautement significatif" si $p\text{-value} < 0.001$.

céréales d'hiver en fonction de l'indice RDI à Tiaret. Le rendement du blé dur (en vert) est formulé avec la fonction $R_{BD} = e^{(2.80.11+X)}$ avec $R_f = 16.45$ (Qx/Ha), la fonction du rendement du blé tendre (en orange) est exprimée avec $R_{RT} = e^{(2.440.2+X)}$ ou $R_f = 11.45$ (Qx/Ha). La fonction de Pour le blé dur : $R_{BD} = e^{2.8+0.11X} = e^{2.8} e^{0.11X}$
 Pour le blé tendre : $R_{BT} = e^{2.44+0.2X} = e^{2.44} e^{0.2X}$
 Pour l'orge : $R_{OR} = e^{2.65+0.18X} = e^{2.65} e^{0.18X}$
 Avec :

R = Prédiction rendement des céréales en fonction de l'indice RDI
 X = L'indice RDI calculé sur la période (Oct-Apr).
 BD pour le blé dur, BT pour le blé tendre et OR pour l'Orge.

rendement de l'orge (en bleu) est exprimée $R_{OR} = e^{(2.650.18+X)}$ avec $R_f = 14.15$ (Qx/Ha).

Dans l'intérêt de déterminer la sévérité de la sécheresse mesurée par l'indice RDI. Nous avons utilisé l'équation du rendement et le rendement de référence de chaque type de céréale pour déterminer la fonction de perte notée P ,

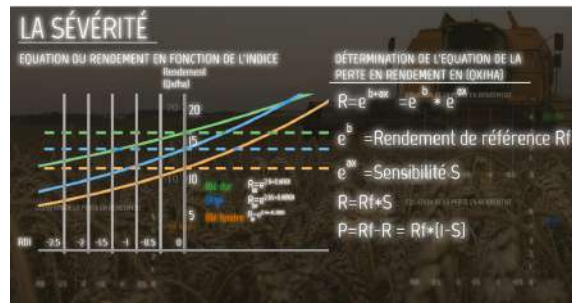
Les équations des modèles sont sous la forme $R = e^{b+aX} = e^b e^{aX}$.

Avec R = Rendement et X = L'indice RDI.

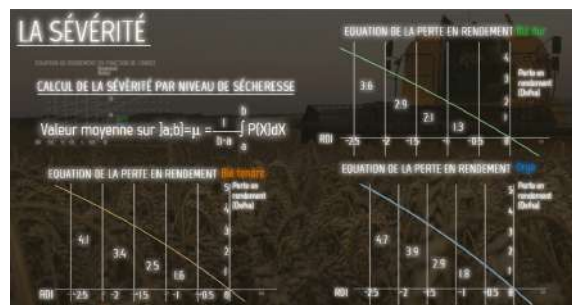
qui n'est autre que la soustraction du rendement estimé par l'indice du rendement de référence $P = R_f - R = R_f(1-S)$.

C. Formules de souscription

Le calcul de la prime pure a pour but d'évaluer, pour chaque assuré, le montant attendu des sinistres qui sera d'abord exprimé en Quintal de céréales sur un hectare pour la période d'assurance couverte (Octobre à avril de la campagne agricole).



Nous consacrons cette dernière partie à la proposition de trois formules de souscription, la proposition n'exclue pas la possibilité d'utilisation d'autres formules. Des exemples seront utilisés pour expliciter la formulation et l'intérêt. La prime pure sera calculée pour chaque classe de contrat et représente donc le produit de la probabilité d'occurrence



de la classe en question et la sévérité qui exprime la perte en rendement due à la sécheresse.

La fréquence et la sévérité des niveaux de sécheresse nous permet de calculer le taux de prime qui est un pourcentage du prix d'un quintal de la céréale, Si nous proposons une formule ou chaque niveau de sécheresse est considéré comme un contrat souscrit qui couvre uniquement la classe concernée, l'assuré qui choisit de souscrire le contrat 1 est couvert uniquement si l'indice se situe dans la classe -0,5 à -1 et est indemnisé par rapport à l'indice selon la fonction illustré avant.

Ainsi pour le blé dur à Tiaret, la couverture contre la sécheresse légère coûterait près de 1200 DZD soit 19% du prix d'un quintal de blé dur sur un hectare cultivé. Si l'assuré souhaite se couvrir contre toutes les classes, la prime pure serai de l'ordre de 3500 DZD.

Cette formule offre une sorte de liberté pour l'agriculteur, qui pourra couvrir sa récolte contre le niveau de risque de sécheresse qu'il souhaite. Cette séparation permet aussi une facilité pour déterminer la subvention de

PREMIÈRE FORMULE
CALCUL DE LA PRIME PURE PAR NIVEAU DE SÉCHERESSE

NIVEAU	RDI	PROBABILITÉ	PERTE MOYENNE (QX/HA)	TAUX DE PRIME	PRIX DU QUINTAL EN DZD	PRIME PURE EN DZD
SÉCHERESSE LÉGÈRE	[-1, -0,5]	15,2%	Blé dur : 1,7 Blé tendre : 1,8 Orge : 1,8	19% 24% 24%	2720 2787 2102	519 2787 519
SÉCHERESSE MODÉRÉE	[-1,5, -1]	9,18%	Blé dur : 2,1 Blé tendre : 2,5 Orge : 2,2	26% 31% 26%	2720 2787 2102	707 822 546
SÉCHERESSE SÉVÈRE	[-2, -1,5]	4,41%	Blé dur : 2,5 Blé tendre : 3,1 Orge : 2,8	32% 37% 32%	2720 2787 2102	870 1059 672
SÉCHERESSE EXTRÊME	[-2,5, -2]	1,65%	Blé dur : 3,0 Blé tendre : 3,7 Orge : 3,4	39% 45% 39%	2720 2787 2102	1059 1287 870

l'État, Les pouvoirs publics peuvent potentiellement prendre en charge la sécheresse sévère et la sécheresse extrême dans le cadre de la gestion et la prévention des catastrophes naturelles.

La deuxième formule suppose que chaque contrat est souscrit individuellement et couvre la classe de contrat concernée (niveau de sécheresse) ainsi que les classes inférieures avec une indemnisation maximum relative à la limite inférieure de la classe couverte.

Si nous prenons l'exemple d'un agriculteur qui souscrit le contrat 1 (sécheresse légère) et l'indice survenu est dans la classe 1, l'indemnisation est calculée comme dans la première formule et si l'indice observé se situe dans classes inférieure l'indemnisation est limitée par la perte relative à l'indice de la borne inférieure de la classe du contrat souscrit, dans notre exemple 1,7 Qx/Ha pour le blé dur. La prime pure est donc 45% du prix du quintal soit 2720 DZD.

Un autre cultivateur d'orge, qui souhaite couvrir uniquement le risque sécheresse légère et modérée avec une limite d'indemnisation de 2,4 (Qx/Ha) peut choisir cette formule, la prime pure se calcule ainsi

La troisième formule est inspirée des deux précédentes pour proposer un seul contrat à souscrire avec des extensions qui permet d'augmenter la limite de l'indemnisation d'être indemnisé à hauteur de la perte limite de l'intervalle de l'extension.

DEUXIÈME FORMULE
CALCUL DE LA PRIME PURE POUR UNE FORMULE AVEC DES LIMITES D'INDEMNISATION

CLASSE	PROBABILITÉ DE LA CLASSE	PROBABILITÉ CLASSES INFÉRIEURES	PERTE MOYENNE (QX/HA)	PERTE LIMITE	TAUX DE PRIME	PRIX DU QUINTAL EN DZD	PRIME PURE EN DZD
1. SÉCHERESSE LÉGÈRE	15,2%	15,2%	Blé dur : 1,7 Blé tendre : 1,8 Orge : 1,8	1,7	19% 24% 24%	2720 2787 2102	519 2787 519
2. SÉCHERESSE MODÉRÉE	9,18%	8,1%	Blé dur : 2,1 Blé tendre : 2,5 Orge : 2,2	2,1	26% 31% 26%	2720 2787 2102	707 822 546
3. SÉCHERESSE SÉVÈRE	4,41%	1,65%	Blé dur : 2,5 Blé tendre : 3,1 Orge : 2,8	2,1	32% 37% 32%	2720 2787 2102	870 1059 672
4. SÉCHERESSE EXTRÊME	1,65%	0,5%	Blé dur : 3,0 Blé tendre : 3,7 Orge : 3,4	2,1	39% 45% 39%	2720 2787 2102	1059 1287 870

Le contrat de base pour le blé dur à Tiaret couvre l'assuré contre tous les niveaux de sécheresse, l'indemnisation est en fonction de l'indice s'il se situe dans l'intervalle de la sécheresse légère et limité à 1,7 (Qx/Ha) si l'indice franchi le seuil de (-1), l'extension 1 lui permet d'élargir la couverture à la sécheresse modérée et être indemnisé à hauteur 2,48 (Qx/Ha) pour 513 DZD de plus par hectare exploité.

Pour un exploitant de blé tendre à Tiaret, la prime pure pour un contrat de base 2790 DZD l'Hectare, pour couvrir sa récolte contre la perte résultante de la sécheresse modérée et sévère achètera l'extension 1 et 2 pour près de 700 DZD par hectare.

$Prime\ pure\ (Classe_j) = Prob(Classe_j) * \mu_j + \sum_{j+1}^4 Prob(Classe) * Max(P_j)$. La prime pure est donc $Prime\ pure = 0,15 * 1,82 + 0,06 * 2,38$ soit 41% du prix de quintal de l'orge soit 1400 DZD.

Un contrat de base avec l'achat des trois extensions est équivalent à l'achat des 4 contrats de la première formule, l'assuré couvre son rendement contre tous les niveaux de sécheresse à hauteur d'une perte maximale indiquée par un indice RDI =-2,5.

TROISIÈME FORMULE
CALCUL DE LA PRIME PURE POUR UN CONTRAT DE BASE AVEC DES EXTENSION

NIVEAU		TAUX DE PRIME	PRIX DU QUINTAL EN DZD	PRIME PURE EN DZD
CONTRAT DE BASE	Blé dur Blé tendre Orge	19% 24% 24%	2720 2787 2102	519 2787 519
EXTENSION 1	Blé dur Blé tendre Orge	26% 31% 26%	2720 2787 2102	707 822 546
EXTENSION 2	Blé dur Blé tendre Orge	32% 37% 32%	2720 2787 2102	870 1059 672
EXTENSION 3	Blé dur Blé tendre Orge	39% 45% 39%	2720 2787 2102	1059 1287 870



Conclusion

L'indice RDI, en plus de son adéquation aux études statistiques, a répondu donc aux exigences de la mise en place d'une assurance indicielle « sécheresse agricole ». La construction des variables explicatives et la variable réponse, au bon format, ont facilité la mise en place d'une régression log-linéaire pour l'identification de la sensibilité du rendement face aux observations de l'indice RDI dans le but de mesurer la sévérité en vue de la proposition d'un modèle de tarification.

En contribuant à gérer le risque climatique, le projet entend soutenir et accompagner l'agriculteur en lui offrant une mesure de soutien en améliorant sa capacité de résilience face à la sécheresse agricole. Ce qui se traduit par un impact positif sur la stabilité de ces revenus facilitant l'octroi du crédit d'investissement et le développement du secteur. La proposition de plusieurs formulations des contrats pourrait définir l'intervention du soutien de l'Etat visant à offrir la meilleure couverture possible au producteur agricole pour le conforter dans sa fonction de production. La réalisation d'une étude de faisabilité s'impose pour encore minimiser le risque de base. Une bonne segmentation des zones géographiques tenant compte de la culture exploitée, l'étage climatique, des moyens d'irrigations et une étude sur les conditions de mise en œuvre de l'assurance indicielle. Afin de trouver la couverture la plus robuste et adéquate pour protéger les agriculteurs en Algérie.

Il convient de retenir de ces conditions :

- Un programme pilote en limitant l'expérimentation dans un premier temps à une culture et à quelques régions avant sa généralisation).
- Un dispositif organisationnel de distribution (identifier les attributions des parties prenantes).
- Le suivi et l'évaluation du programme sur le plan organisationnel, technique ou financier en vue de procéder éventuellement aux réajustements.

Bibliographie

- Brossier, J. «Risque et incertitude dans la gestion de l'exploitation agricole Quelques principes méthodologiques.» ORSTOM, 1989.
- Carter, M, A De Janvry, E Sadoulet, et A Sarris. «Assurance climatique indicielle pour les pays en développement : examen des faits et propositions visant à augmenter le taux de souscription.» Revue d'économie du développement , 2015.
- Cordier, J. «La gestion des risques en agriculture de la théorie à la mise en œuvre : éléments de réflexion pour l'action publique.» (Hal) 2008.
- Donald, A, M Wilhite, et H Glantz. «Understanding the Drought Phenomenon The Role of Definitions.» Water International University of Nebraska-lincoln, 1985: 111-120.
- MADR. Statistiques agricoles : production et superficies, Série B 2019. Direction des Statistiques Agricoles et des Systèmes d'Information, 2021.
- OMM. Programme de gestion intégrée des sécheresses : Manuel des indicateurs et des indices de sécheresse. Organisation météorologique mondiale (OMM), 2016.
- OSS. Vers un système d'Alerte précoce à la sécheresse au Maghreb. Tunis: Observation du Sahara et du Sahel , 2013.
- Roberts, R. Assurance des récoltes dans les pays en développement. Rome: Organisation des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation, 2005.
- Tsakiris, G, et H Vangelis. «Establishing a Drought Index Incorporating Evapotranspiration.» European Water, 2005.
- WB. WEATHER INDEX INSURANCE FOR AGRICULTURE. The world bank: Agriculture and Rural Development, 2011.
- WB. Weather Index Insurance For Agriculture, Guidance for Development Practitioner. The World Bank : agriculture and rural development discussion , 2011.

نظرة على أداء قطاع التأمين القطري خلال عام 2021



ماهر الجعبري



علي إبراهيم العبدالفني

تعذر علينا الحصول على أجوبة من رؤساء الشركات القطرية التي تواصلنا معها

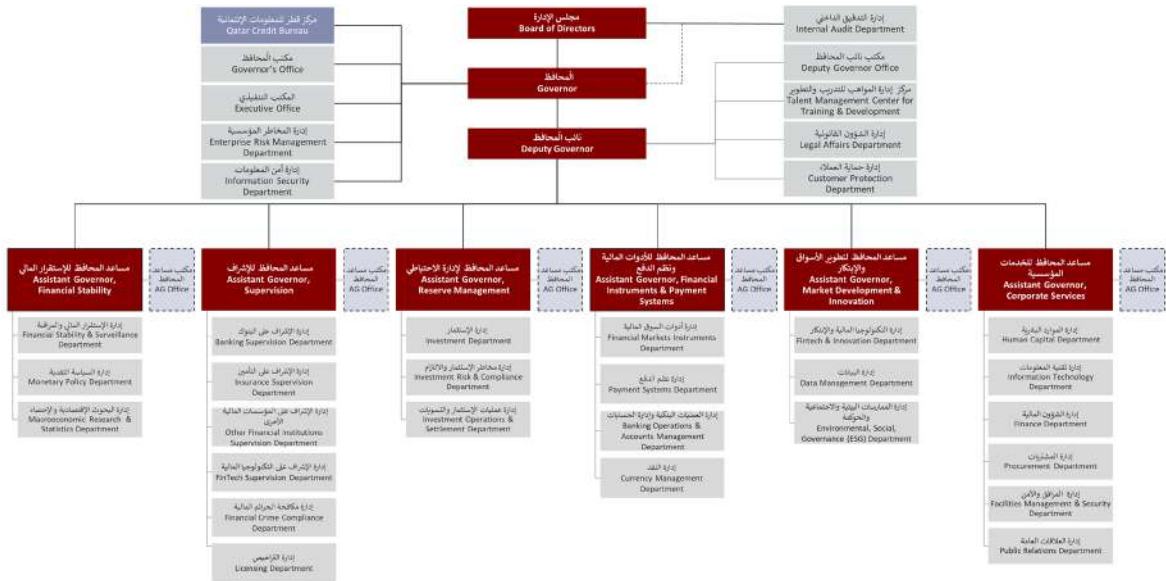
قطاع التأمين القطري

■ مصرف قطر المركزي:

■ تم إنشاؤه في أغسطس 1993، وتولي الإشراف والرقابة على قطاع التأمين بموجب قانون رقم (13) لسنة 2012 بشأن تنظيم المؤسسات المالية.

■ هو الجهة التي تتولى الإشراف على قطاع التأمين، من خلال إتخاذ السياسات والإجراءات الرقابية لتعزيز وتنظيم قطاع التأمين وتسهيل نموه المُستدام، وإصدار تعليمات لتفعيل الإطار الرقابي القائم على المخاطر.

■ الهيكل التنظيمي لمصرف قطر المركزي:



■ التطورات التشريعية:

- القانون رقم (3) لسنة 1961 الخاص بتنظيم شركات المساهمة.
- قانون الإشراف والرقابة على شركات ووكلاء التأمين رقم 1 لسنة 1966.
- قانون رقم (16) لسنة 2010 بإصدار قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية.
- قانون مصرف قطر المركزي رقم (13) لسنة 2012 بشأن تنظيم المؤسسات المالية.
- قانون رقم (7) لسنة 2013 بشأن نظام التأمين الصحي الإجتماعي، ولائحته التنفيذية.
- تعميم رقم (ر.ش.ت/1/2015) والخاص بوثيقة التأمين الإختياري على المركبات.
- تعميم رقم (ر.ش.ت/9/2015) والخاص بتمديد مهلتي توفيق الأوضاع لمسودة التعليمات التنفيذية للتأمين.
- قرار رقم (2016/1) بإصدار التعليمات التنفيذية للتأمين ومبادئ حوكمة شركات التأمين.
- قرار مجلس إدارة مصرف قطر المركزي رقم (1) لسنة 2016 بتحديد نسب وشروط التملك في أسهم المؤسسات المالية المدرجة في البورصة والخاضعة لرقابة وإشراف مصرف قطر المركزي.
- تعميم (أ.ر./4/2017) الخاص بتسجيل بيانات العميل وبيانات المركبة الميكانيكية في وثائق التأمين.
- تعليمات بتاريخ 2-3-2020 بشأن تعزيز الضوابط المنظمة لعمل شركات التأمين.
- تعليمات تاريخ 27-7-2020 بشأن النماذج الرقابية لتفعيل الإطار الرقابي المبني على المخاطر.
- تعميم تاريخ 3-12-2020 بشأن أرصدة شركات التأمين وإعادة التأمين.

■ أرقام سوق التأمين القطري:

- يتكون السوق من
- 14 شركة، منها عدد 10 شركات محلية، وعدد 4 فروع لشركات دولية؛ يتولى مصرف قطر المركزي تنظيم عملها اعتبارًا من 2019:
 - 10 شركات محلية
 - 4 فروع لشركات دولية
 - عدد الشركات التي تزاوّل:
 - التأمين وإعادة التأمين التقليدي 9
 - التأمين وإعادة التكافلي 5
 - عدد الوسطاء 7
- خلال عام 2020 تحولت شركة قطر للتأمين على الحياة إلى شركة مساهمة عامة.

■ مؤشرات عامة حول السوق القطري:

السنة	إجمالي الأقساط (بالمليون دولار أمريكي)	عدد السكان (بالمليون نسمة)	إجمالي الناتج المحلي الخام (بالدولار الأمريكي)	معدل الإنفاق الفردى على التأمين	نسبة التأمين في الناتج القومي الخام
2019	4,531.43	2.8	176.37	1.62	1.66
2020	4,784.06	2.9	144.41	1.65	1.66
2021	4,883.83	2.7	179.68	1.88	2.72

العملة: مليون دولار أمريكي

الفروع*	2020	2021	نسبة التطور % 2021 / 2020
تأمين المركبات	253,174,259	244,931,853	-3.25
تأمين الحريق	93,670,704	98,703,433	5.37
تأمين الصحي	513,384,209	511,526,162	-0.36
أخرى	3,801,705,706	3,979,859,361	4.69
تأمينات الحياة	41,291,652	49,442,220	19.74
إجمالي الأقساط**	4,703,226,529	4,884,463,030	3.85

■ تطور نشاط قطاع

التأمين:

أرتفع إجمالي الأقساط 4,883.83 مليون دولار أمريكي عام 2021 مقابل 4,784.06 مليون دولار عام 2020.

* حسب البيانات المتوفرة بدليل شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء العرب
** حسب تقرير مصرف قطر المركزي

■ أكبر شركات السوق القطري من حيث الأقساط

أسم الشركة	تطور أقساط التأمين (الدولار الأمريكي)		الحصص السوقية النسبة المئوية 2021
	تطور أقساط التأمين (الدولار الأمريكي) إجمالي الأقساط 2020	تطور أقساط التأمين (الدولار الأمريكي) إجمالي الأقساط 2021	
مجموعة قطر للتأمين	3,352,121,098	3,474,438,009	70.98
مجموعة الدوحة للتأمين	248,005,589	307,965,813	6.29
الكوت للتأمين وإعادة التأمين	284,430,232	267,369,196	5.46
ضمان للتأمين الإسلامي (بيمة)	89,607,305	100,987,345	2.06
مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين	110,065,477	117,741,772	2.40
القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين	207,797,320	205,908,860	4.21
(كيو إل إم) لتأمينات الحياة والتأمين الصحي	275,088,461	282,113,729	5.76
المجموع	4,699,821,020	4,895,211,801	87.20

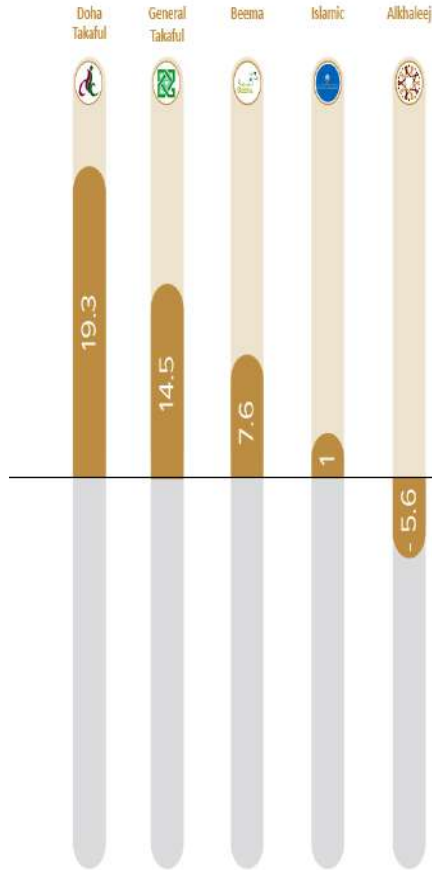
■ التأمين التكافلي:

- تمارس التأمين التكافلي داخل السوق القطري 5 شركات من أصل 14 شركة عاملة في السوق.
- بلغ إجمالي أقساط التأمين التكافلي 1,386.81 مليون ريال قطري (380.99 مليون دولار أمريكي) عام 2021 مقابل 1,291.16 مليون ريال (354.71 مليون دولار) عام 2020.
- بيانات الشركات كالتالي:

العملة: مليون دولار أمريكي

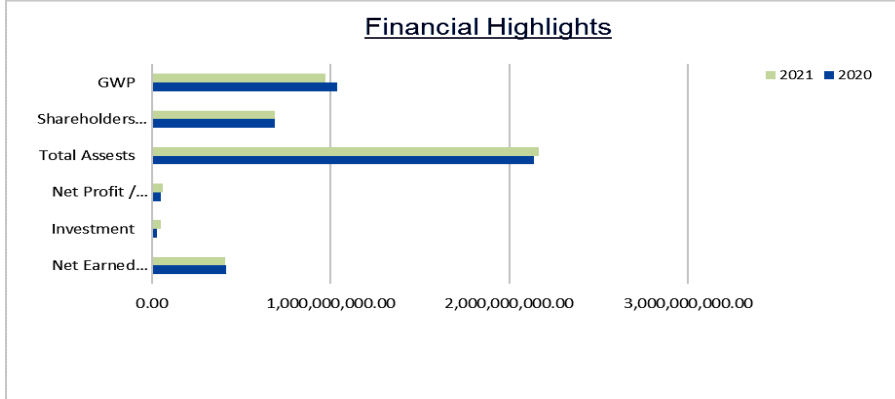
نسبة التطور % 2021/2020	الحصة السوقية		الأقساط		الأسم
	2021	2020	2021	2020	
2.2	6.62	6.03	23.476	22.966	شركة الدوحة للتكافل
14.6	15.73	12.77	55.785	48.662	شركة العامة للتكافل
6.9	33.19	28.89	117.742	110.065	المجموعة الإسلامية القطرية
- 0.49	23.37	21.87	82.902	83.311	شركة الخليج للتأمين التكافلي
12.7	28.47	23.52	100.987	89.607	شركة ضمان للتأمين الإسلامي (بيمة)
10.2	7.78	7.36	380.99	345.71	الإجمالي

Policyholders' Asset Growth (%)



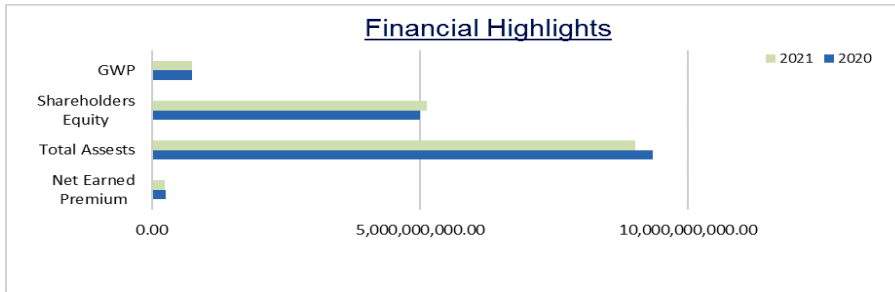
شركات التأمين التكافلي





■ نشاط إعادة التأمين:

■ تمارس أعمال إعادة التأمين داخل السوق 2 شركات.
 ■ بلغ إجمالي أقساط شركة الكوت للتأمين وإعادة التأمين 973,224,849 مليون ريال قطري (267,369,196 مليون دولار أمريكي) للعام 2021 مقابل 1,035,327,081 مليار ريال (284,430,232 مليون دولار) دينار عام 2020.



■ بلغ إجمالي أقساط شركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين 749,509,000 مليون ريال قطري (205,908,860 ملايين دولار أمريكي) للعام 2021 مقابل 756,383,000 مليون ريال (207,797,319 ملايين دولار) دينار عام 2020.

■ ملحوظة:

شركتي الكوت والقطرية العامة ليستا شركات إعادة تأمين صرفة

■ المكتب الموحد القطري:

■ شركة ذات مسئولية محدوده مرخص لها من قبل مصرف قطر المركزي، تم إنشاؤه بموجب مرسوم رئاسة الوزراء رقم 88/33 بالموافقة على إنضمام دولة قطر الى إتفاقية بطاقة التأمين الموحدة عن سير السيارات عبر البلاد العربية "البطاقة البرتقالية".
 ■ يتولى تمثيل شركات التأمين الوطنية في القيام بالتأمين على المركبات غير القطرية التي تعبر دولة قطر من خلال إصدار البطاقة البرتقالية التي يتم إصدارها حالياً إلكترونياً من خلال منصة الإتحاد العام العربي للتأمين الإلكترونية .
 ■ يمثل حلقة الإتصال مع المكاتب العربية الموحدة في الأسواق الأخرى فيما يخص النظر في الحوادث التي تسببها المركبات الزائرة داخل حدود دولة قطر، وتلقي المطالبات الناشئة والإبلاغ عن هذه الحوادث.

■ الخلاصة:

■ أدت السياسات والإجراءات الرقابية التي اتخذها مصرف قطر المركزي خلال عام 2020 إلى تعزيز الإشراف والتنظيم لقطاع التأمين وتسهيل نموه المستدام.
 ■ أدى تعزيز رأس المال من قبل بعض شركات التأمين إلى ارتفاع حقوق الملكية، كما ساهمت زيادة الأعمال في ارتفاع الدخل وتحسين الربحية.
 ■ مع دخول قانون التأمين الصحي الإلزامي في قطر حيز التنفيذ، يمكن أن يعكس زيادة في إجمالي الأقساط ما بين 1 مليار ريال قطري و 1.5 مليار ريال في السنوات القادمة؛ وسيشهد القطاع نمواً إضافياً في الأقساط بنسبة 15-20% .
 ■ لم يغير إستحداث مركز قطر المالي كثيراً من هيكلية السوق، حيث أن عدد الشركات المسجلة لديه ظل متواضعاً.
 ■ ما يميز سوق قطر هو الدور الذي تلعبه مجموعة قطر للتأمين (QIC و QIM) حيث قامت بالإستجواذ على شركات في أسواق أخرى (عمان، جبل طارق وبريطانيا)، كما أن الإعادة القطرية بإستجواذها على شركة برمودية (Antares) قد أضافت أقساطاً لا يستهان بها للشركة الأم.
 ■ استفاد السوق القطري في العشرية الأخيرة من المشاريع التي سبقت تنظيم كأس العالم لسنة 2022. وتمكنت الشركات من تحقيق أقساط كبيرة والإستفادة من تجربة اكتتاب الأخطار الكبيرة.
 ■ بالنظر إلى الامكانيات الاقتصادية ومستوى الإستثمار في البنية التحتية وكذلك إجبارية بعض الفروع، يتوقع أن يظل مستوى من السوق مرتفعاً في السنوات القادمة.



الاستاذ / علي إبراهيم العبدالفني

رئيس مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين
ممثل سوق التأمين القطرية بمجلس الاتحاد

ما هي الإجراءات التشريعية والقانونية التي ترونها ضرورية لتشجيع التكافل؟ هل من الضروري سن قوانين جديدة خاصة بالشركات التكافلية من قبل المصرف المركزي؟

تدور معدلات محفظة التأمين التكافلي في السوق القطري حوالى 20% من إجمالي إشتراكات أو أقساط التأمين بالدولة وهي نسبة مقبولة على ضوء الفترة الزمنية لبداية الصناعة التأمينية التكافلية والتي بدأت في حدود عام 1995 مع تأسيس الإسلامية للتأمين كفترة زمنية محدودة مقارنة بالتأمين التقليدي الذي بدأ في الستينيات من القرن الماضي ونأمل إن شاء الله بدعم المرجعيات التشريعية بمصرف قطر المركزي والدولة أن تتزايد تلك المعدلات.

كيف ترون وضعية سوق التأمين في قطر بشقيه التقليدي والتكافلي؟

بعد التميز في الأداء على كافة الأصعدة والذي واكب نجاح فعاليات العرس الموندالي الذي أعترف به القاضي والداني مشيداً بمعدلات الإنجاز التي صاحبت الإستعدادات ما قبل الحدث الرياضي الهام من إنشآت وتجهيزات وما رافق الحدث وتبعه من ترتيبات إقتصادية وأمنية ورياضية وإجتماعية فريدة أذهلت العالم فبالطبع ستتبعه الكثير من التحديات ومنها بالطبع الإقتصادي إذ سيتبع هذه الطفرة الإقتصادية التي حركت عجلة الإقتصاد القومي في كل الجوانب بقفزات إيجابية كثيرة عبر عقد من الزمن ستكون للأسف هناك حالة بطء في معدلات النمو كتنطور طبيعي معروف في عالم الإقتصاد ولكون التأمين دائماً في أي إقتصاد هو المرأة التي تعكس كل تلك الجوانب فإننا نعتقد أن حالة بطء معدلات النمو قد تغطي العام الحالي 2023 وقد تمتد للنصف الثاني من العام 2024 وتحتاج صناعة التأمين سواء في شقيها التقليدي والتكافلي العمل على الحفاظ على إستقرار معدلات نموها المحققة خلال العام 2022 بابتكار منتجات تأمينية جديدة لجذب جمهور المتعاملين معها والعمل على رفع معدلات الوعي التأميني لدى الكثير من تلك القاعدة الجماهيرية

قامت شركة " AM Best " رفع تصنيف القوة المالية لمجموعة الإسلامية القطرية للتأمين الى A - ممتاز من B+ جيد والتصنيف الائتماني طويل الأمد للمصدر الى "a-" من "bbb" للمجموعة. والنظرة المستقبلية الى مستقرة من ايجابي ، ما هي الإجراءات التي اتخذتها الشركة للحصول علي هذا التصنيف؟

من منطلق رؤية الإدارة العليا للمجموعة بأهمية التوسع ودعم معدلات النمو المتزايدة والحمد لله على ضوء النتائج الجيدة المحققة سنوياً سواء لحسابات حملة الوثائق أو حملة الأسهم فقد كان من الضروري العمل على رفع تصنيف القوة المالية للمجموعة إلى A- والتصنيف الائتماني طويل الأمد إلى (a-) والنظرة المستقبلية إلى مستقرة وهو ما تم فعلاً بالتعاون مع شركة AM Best بالتوافق مع متطلباتهم في معايير التصنيف وقد عملت المجموعة على تأسيس الشركة الإسلامية القطرية للاستثمار العقاري لإدارة محفظة الأصول القوية للمجموعة علاوة على إعادة تنظيم هيكلية إتفاقيات الإعادة وتعظيم معدلات الاحتفاظ اعتماداً على قوة الملاءة المالية للمجموعة والعمل على انتقاء الأخطار التأمينية المتوسطة والصغيرة الحجم والتي تتميز بالاستمرارية على المدى القريب والبعيد مع إضافة إدارات جديدة إلى الهيكلية العامة للمجموعة مثل إدارات الإبلاغ وغسيل الأموال والأخطار الخاصة بحماية البيانات.

ما تقييمكم لأداء شركتكم في 2022؟ وما هي توقعاتكم للعام الحالي؟

الحمد لله فقد حققت المجموعة في إغلاق حسابات العام 2022 إجمالى 101 مليون ريال صايف أرباح للمساهمين بمعدل نمو 26% مع معدل نمو في اشتراكات المحفظة الإكتتابية للمجموعة يبلغ 9% بإجمالى 467 مليون ريال وقد حافظت المجموعة على ريادتها في تطبيق مبادئ التأمين التكافلي الإسلامي بإعادة توزيع فائض تأميني سنوي على جموع المشاركين في عملياتها التكافلية بمعدل 15% وهو المعيار الحقيقي في تطبيق معنى ومبدأ التأمين التكافلي الإسلامي ولدينا طموح بأن يكون العام الحالي 2023 أفضل سواء على مستوى معدلات النمو أو الأداء العام في المحفظة الإكتتابية إن شاء الله.

الطبي للزوار كمرحلة أولى والتي نأمل أن يتبعها سريعاً المرحلة الثانية من إلزامية التأمين الطبي للوافدين والتي ستعد رافداً جديداً يدعم المحافظ التأمينية لجميع شركات التأمين الوطنية العاملة بالدولة وهناك أيضاً تحدٍ مهم تواجهه صناعة التأمين التكافلي ليس فقط في سوق التأمين القطري بل الإقليمي والعربي وهو الحاجة لشركة إعادة تكافل عربية قوية بعد النتائج المخيبة للآمال نتيجة عشر وفشل الكيانات التي أسست في صناعة إعادة التأمين التكافلي ونحن نهيئ بالإتحاد العام العربي للتأمين ولجانته العمل على أحضان تلك الفكرة والعمل على تأسيس شركة إعادة تأمين تكافلية عربية قوية مملوكة لشركات التكافل العربية بالمساهمة في رأس المال وإلتزامها بدعمها في عملياتها بالاعتماد عليها في عمليات الإسناد الإتفاقي والإختياري لضمان نجاحها واستمراريتها ولاسيماً أن على رأس الإتحاد شخصية تعد من رواد إعادة التأمين التكافلي منذ تأسيسه في السبعينيات.

لأهمية التأمين وضرورياته لمختلف جوانب الحياة اليومية للجميع لتعويض ما قد يحدث من عجز في حجم محافظها التأمينية ومعدلات أدائها ونموها خلال تلك الفترة.

ما هي أبرز التحديات التي تعيق صناعة التأمين التكافلي في سوق التأمين القطري؟ وما هو تصوركم لتطويرها؟

الحقيقة أن أبرز التحديات التي تعيق صناعة التأمين التقليدي عموماً والتكافلي خصوصاً ليس فقط في الدولة بل في الإقليم والمنطقة هو غياب الوعي التأميني لدى جموع المتعاملين مع صناعة التأمين والذي تضطلع الدولة بأجهزتها السيادية والرقابية بدور كبير في غرز هذا المفهوم لدى مواطنيها بالعمل على فرض قوانين إلزامية التأمين على جميع الأنشطة الاقتصادية والمباني والممتلكات ليست فقط المملوكة للدولة بل على صعيد الأفراد وقطاع الأعمال الخاص أسوة بالمتبع في العالم الإقتصادي المتقدم وبالتالي يتم زرع مفهوم ضرورة التأمين لدى الجميع وقد بدأت أجهزة الدولة في تطبيق هذا المسار بفرض قانون إلزامية التأمين



الاستاذ / ماهر الجعبري المدير العام للمكتب الموحد القطري

ما هي أهم إنجازات المكتب القطري الموحد وما هي أهم القضايا المدرجة على جدول أعماله؟

لقد كان لإستضافة دولة قطر مونديال 2022 أثر كبير في جميع القطاعات ومنها قطاع التأمين ، أدى ذلك إلى زيادة في حجم الأقساط لدى جميع الشركات لمعظم أنواع التأمين ولواكبة هذا الحدث عملت شركات التأمين علي إستخدام أعلى تقنيات برامج الكمبيوتر بهدف سرعة الإنجاز واستغلال الفرصة السائحة

أما عن تأمين السيارات الغير قطرية فقد تضاعف حجم الإنتاج بسبب الحاجة إلى عدد كبير من الحافلات التي تدفقت إلى السوق المحلي من الدول المجاورة أثناء الحدث الرياضي. الإنجاز الآخر هو عمل ربط للنظام الألي مع شركات التأمين والجهات الأخرى المعنية بتأمين السيارات

ما هي أهم المشاكل التي تواجه المكتب القطري في علاقته مع المكاتب العربية؟

الحمد لله لا توجد اية مشاكل مع المكاتب الموحدة التي نتعامل معها وإن أرصدة الحسابات يتم تسويتها بشكل ودي أولاً بأول كيف يواكب المكتب الموحد القطري التحول الرقمي؟ ما

تفاعلكم مع نظام الاصدار الالكتروني الجديد وما هي مقترحاتكم لتطويره؟

المكتب الموحد القطري للتأمين من أوائل المكاتب العربية الذي كان جاهزاً لإصدار الإلكتروني وحالياً يتم الإصدار من خلاله بكل سهولة ويسر

بالنظر إلى الوضع الاقتصادي والسياسي في قطر، ما توقعاتكم لحجم أعمال الشركة لسنة 2022؟ ولنتائج النهائية؟ وكيف ترون تطور أقساط التأمين في السوق خلال السنة القادمة؟

آمل ان يحصل تطور إيجابي علي أقساط التأمين بعدما تجاوزت المجتمعات العالم كورونا وفترة الركود الاقتصادي التي تلتها

اجتماع اللجنة التنفيذية 81 تونس

الثلاثاء - 2023/2/7



تم عقد اجتماع اللجنة التنفيذية 81 تونس يوم 2023/2/7 بفندق صديزل برستيج جربة تونس على هامش لقاء قرطاج السادس عشر للتأمين وإعادة التأمين بجزيرة جربة التونسية وقد تم مناقشة واقرار العديد من الموضوعات المدرجة علي جدول اعمال الاجتماع والخاصة بالشؤون المالية والفنية والادارية والثقافية للاتحاد.

اجتماع لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة في لبنان

الاربعاء - 2023/2/15



هذا وقد ناقش الاجتماع العديد من المواضيع الهامة المدرجة على جدول اعمال الاجتماع، هذا وقد تم خلال الاجتماع اعادة تشكيل اللجنة المصغرة لمدرء ال IT لتضم في عضويتها كل من مصر / الجزائر / الامارات / سلطنة عمان / البحرين / الاردن / العراق فضلا عن الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين، وهي لجنة قد تم تشكيلها مع بداية مشروع الاصدار الإلكتروني للبطاقة البرتقالية متابعة الجوانب الفنية للمشروع.

باستضافة كريمة من جمعية شركات الضمان في لبنان (مديرة المكتب الموحد اللبناني)، عُقد اجتماع لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة يوم الاربعاء الموافق 2023-02-15 بمقر الجمعية، وقد حضر الاجتماع السيد / أسعد ميرزا رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان الذي رحب بالسادة الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين والوفد المرافق له والسيد مقرر لجنة تأمينات السيارات وكافة أعضاء اللجنة من الدول العربية فضلا عن السادة الحضور افتراضياً.

برعاية هيئة الرقابة المالية ووزارة المالية والهيئة القومية للتأمينات القاهرة تستضيف المؤتمر الإقليمي الأول للإكتواريين

مؤتمر إقليمي يغطي الأعمال البنكية والمالية والتأمين، الإستثمار، صناديق التقاعد، الإكتواري وإدارة المخاطر. التسجيل مجانا

المؤتمر العربي للإكتواريين 2023
ARAB ACTUARIAL CONFERENCE 2023

فندق فورسيزونز القاهرة | 9-11 مايو

www.fintechrobos.com/events

Sponsored by:

ناتجة جراء التحديات الجيوسياسية والصحية والمناخية والإقتصادية التي تمثل مخاطر تؤثر بشكل كبير على الإقتصاد العالمي، وأيضا على حياة الناس وعلى أعمال وخطط الشركات والحكومات، لافتنا إلى أن الإكتواريين بطبيعتهم تخصصهم وخبراتهم فإنهم من أفضل من يقوم بتحليل الأخطار وتقديم نظرة شاملة حول كيفية تأثير تلك الأخطار على أوضاعنا حاليا وفي المستقبل. مشيراً إلى أن المؤتمر يهدف أيضا إلى بناء منصة حرفية للمهنة الإكتوارية بالعالم العربي، على غرار المؤتمرات الإكتوارية الدولية والإقليمية، ويتماشى هذا مع مساعي الجهات التنظيمية والصناعة المالية المحلية الرامية لتطوير المواهب الإكتوارية في المنطقة.

يعقد هذا المؤتمر برعاية بلاتينية من قبل شركة (SHMA Consulting) وشركة ميليمان، وبرعاية ذهبية من قبل جمعية الإكتواريين (SOA) ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية. تمتد جلسات المؤتمر على مدى ثلاثة أيام، وتغطي مجموعة من الموضوعات التي تهم الخبراء الإكتواريين والمدراء التنفيذيين بالقطاع الحكومي وقطاعات التأمين وأسواق رأس المال وصناديق التقاعد الحكومية ومدراء الإستثمار، والمدراء الماليين ومدراء إدارة المخاطر، والأشخاص المهتمين بإدارة بعض أكبر المخاطر التي تواجه البشرية. تم تصميم أجندة المؤتمر بشكل يوظف الدور الحيوي الذي يلعبه الخبير الإكتواري والدعم الذي يقدمه في بيئات أعمال متنوعة، من خلال 18 جلسة مقسمة على ستة محاور رئيسية وهي الإكتواريون والقطاع الحكومي، الإكتواريون وقطاع التقاعد، الإكتواريون وأسواق المال، الإكتواريون والجهات التنظيمية، الإكتواريون وقطاع التأمين، والإكتواريون والتكنولوجيا.

وأضاف السيد إبراهيم إن المؤتمر يهدف أيضاً إلى تسليط الضوء والنقاش حول الطبيعة المتغيرة لدور الخبير الإكتواري في العصر الجديد للذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي وعلوم البيانات، خاصة أن المؤتمر سوف يتيح رؤى وتحليلات مهنية تتناول أيضا مجموعة من الموضوعات الناشئة والمهمة في الجوانب الإكتوارية والمالية والإقتصادية. التسجيل والمشاركة في المؤتمر متاح مجاناً على هذا الرابط: <https://fintechrobos.com/etn/arab-actuarial-conference-2023>

تستعد صناعة التأمين بأعمالها المختلفة والصناعة المالية بشكل عام في مصر والمنطقة العربية إلى حدث إقليمي ينظم للمرة الأولى وهو "المؤتمر العربي للإكتواريين 2023" الذي سوف يشهد أكبر تجمع للخبراء والشركات الإكتوارية بالتفصيل من قطاعات المصارف والتأمين وصناديق التقاعد وشركات إدارة الإستثمار والثروات وهيئات الرقابة المالية وهيئات التأمين الصحي والوزارات الحكومية تحت سقف واحد. يعقد المؤتمر تحت شعار «العالم بعين إكتوارية»، ويهتم بتحليل وتقييم وإدارة المخاطر والمتغيرات التي تواجهها الصناعة سواء كانت في الأعمال المصرفية أو التأمينية أو الإستثمارية، وكذلك المخاطر المالية والتجارية التي تتعرض لها الحكومات والشركات في القطاعات الحيوية. يرعى هذا المؤتمر الذي تستضيفه القاهرة في الفترة 9 - 11 مايو المقبل في فندق الفورسيزونز كل من وزارة المالية بجمهورية مصر العربية، والهيئة العامة للرقابة المالية والهيئة القومية للتأمين الإجتماعي والهيئة العامة للرقابة على التأمين بتونس والإتحاد العام العربي للتأمين والإتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين. كما يدعم المؤتمر أيضا ويتحدث فيه العديد من المؤسسات المالية الإقليمية مثل المصرف المركزي الأردني وجامعة القاهرة وإتحاد شركات التأمين بتونس ولبنان والأردن والجمعية المصرية لإدارة الأخطار ومعهد التأمين بمصر، والجمعية المصرية للإكتواريين والجمعية المغربية للإكتواريين، والجمعية التونسية للإكتواريين والجمعية اللبنانية للإكتواريين وجمعية الخبراء الإكتواريين العرب ونادي العلوم الإكتوارية بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن.

وأشار السيد / شكيب أبو زيد - الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين، أن الإتحاد يدعم هذا المؤتمر الذي تستضيفه القاهرة متزامناً مع إعلان الإتحاد عن تجمع للإكتواريين العرب والذي قام الإتحاد بتأسيسه نظراً للدور الهام الذي يقدمه الخبراء الإكتواريين لصناعة التأمين في كافة مجالاتها.

وذكر السيد إبراهيم خليل إبراهيم، الرئيس التنفيذي لشركة فينتك ريبوز البحرينية التي تنظم المؤتمر إن مؤتمر الإكتواريين الذي يحضره حوالي ستمائة مشارك من مدراء وخبراء القطاعات المالية والتأمينية والتقاعدية والحكومية والإقتصادية والأكاديمية، يستهدف الوصول إلى تحليل وأخذ المعالجات الإجرائية وكذلك إستكشاف أية فرص أعمال



الاجتماع المشترك بين المكتب الموحد التونسي للسيارات والمكتب الموحد الليبي الاحد - 2023/2/5

انعقدت جلسة عمل بتاريخ 5 فبراير 2023 وذلك بمقر الهيئة العامة للتأمين بتونس بين كلا من المكتب الموحد التونسي للسيارات مع المكتب الموحد الليبي بهدف الاتفاق حول الآليات الكفيلة بتسوية مستحقات المكتب الموحد التونسي للسيارات تجاه نظيره الليبي، حيث تم هذا الاجتماع تحت رعاية وإشراف هيئتي التأمين بالبلدين والأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين ممثلة في الأستاذ/ شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

بمشاركة الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين الدورة السادسة لملتقى الاتحادات العربية النوعية المتخصصة



برئاسة معالي الأمين العام لجامعة الدول العربية وعلى مدار يومين، عُقد ملتقى الاتحادات العربية النوعية المتخصصة بأبوظبي خلال الفترة 24-25 يناير 2023 وذلك لمناقشة العديد من المواضيع المدرجة على جدول أعمال الملتقى.

هذا وقد ناقش الملتقى تداعيات الحرب الروسية الأوكرانية على الأوضاع في المنطقة العربية وأصدر العديد من التوصية أهمها اقتراح إقامة شركة عربية قابضة للأمن الغذائي لتكون رافداً للأمن الغذائي العربي.

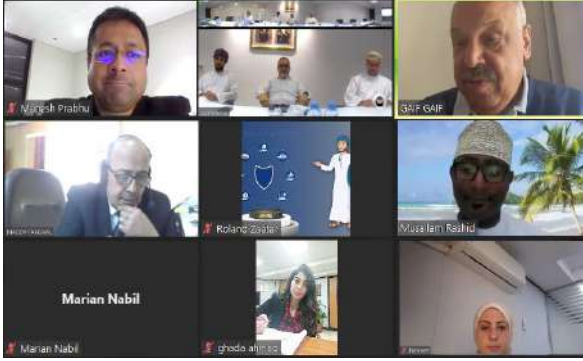
ودعوة أجهزة الإعلام العربية المتخصصة في الشؤون البيئية تخصيص ساعة في الأسبوع لتوعية المجتمع بالتأثير المباشر للتغيرات المناخية على الأرض والمياه والهواء وسبل الحد من ذلك.

أما فيما يخص التغيرات المناخية وتأثيراتها على اقتصاديات المنطقة العربية فقد تم أخذ توصية باقتراح إنشاء مجالس وطنية للتغيرات المناخية في الدول العربية على غرار "المجلس الوطني للتغيرات المناخية في مصر"، تحديث السياسات والقوانين والتشريعات بما يعزز الأمن البيئي والمناخي.

كما تم خلال الملتقى استعراض أنشطة وإنجازات الاتحادات العربية النوعية المتخصصة ومنها الاتحاد العام العربي للتأمين الذي قدم تقريراً بأنشطته وإنجازاته خلال العام الماضي 2022 وذلك بحضور السيد شكيب أبو زيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين.



الاستعدادات الأولية للمؤتمر العام الـ 34 للاتحاد العام العربي للتأمين



من أهم التظاهرات التأمينية في المنطقة، ويحرص على حضوره العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء الدوليين والإقليميين، وقد شارك بالمؤتمر الأخير (33) في وهران - الجزائر 2022 أكثر من 1200 مُشارك.

في إطار الاستعدادات للمؤتمر العام الـ 34 للاتحاد العام العربي للتأمين، والمقرر عقده في سلطنة عمان خلال الفترة من 18-21/02/2024، عُقد اجتماع للجنة التنظيمية للمؤتمر افتراضياً يوم الثلاثاء الموافق 3-6-2023.

هذا وقد تم مناقشة العديد من الموضوعات التي من شأنها الخروج بالمؤتمر العام بمظهره اللائق والذي يليق بمكانة سلطنة عمان والاتحاد العام العربي للتأمين.

وتوقف أعضاء اللجنة التنظيمية للمؤتمر على الاستعدادات اللوجيستية لإنجاح تلك الفاعلية، مع توفير إمكانية تنظيم الاجتماعات، والتنقل، ووسائل الراحة لكل المشاركين.

وأشار السيد/ شكيب أبوزيد - الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عضو اللجنة التنظيمية العليا للمؤتمر، أن المؤتمر العام 2024 سيتزامن في هذه الدورة مع احتفالية مرور 60 عاماً على تأسيس الاتحاد العام العربي للتأمين؛ ومن المقرر عقد احتفالية على هامش فعاليات المؤتمر بهذه المناسبة.

ومن الجدير بالذكر، أن المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين يُعد

توقيع مذكرة تفاهم بين GAIIF و ftusa



تلك مذكرات التفاهم أسوة بما تم الآن مع الجامعة التونسية للتأمين ومن قبل مع معهد تمويل التنمية للمغرب العربي ومعهد التأمين بمصر ومستقبلاً مع الاتحاد المصري للتأمين والجمعية العمانية للتأمين لما يعود بالنفع على الأسواق العربية لتبادل الخبرات. ومن الجدير بالذكر، أن مذكرة التفاهم هذه تأتي تنويعاً لسعي كل من الطرفين لتعزيز التخطيط الإستراتيجي للوقوف على الخطط والبرامج والمشروعات في مجالات التأمين وإعادة التأمين، والتعاون في مجال التدريب والتأهيل ورفع القدرات البشرية.

تم صباح يوم الثلاثاء الموافق 07-02-2023 - على هامش لقاء قرطاج السادس عشر للتأمين وإعادة التأمين والذي يتم تنظيمه بالتعاون ما بين الجامعة التونسية لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين والشركة التونسية لإعادة التأمين "تونس ري" - توقيع مذكرة تفاهم بين كل من الإتحاد العام العربي للتأمين والجامعة التونسية لشركات التأمين. هذا وقد وقع البرتوكول كل من السيد/ شكيب أبوزيد الأمين العام للإتحاد العربي والسيد/ الحبيب بن حسين رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين.

وبهذه المناسبة أوضح السيد/ يوسف بن ميسية - رئيس الإتحاد العام العربي للتأمين، أن هذا البرتوكول يأتي تحقيقاً لأهداف الإتحاد العام العربي للتأمين في سعيه الدائم لتحقيق التكامل الاقتصادي بين أسواق التأمين في البلدان العربية وكذلك دعم الروابط والصلات بين أسواق وهيئات التأمين وتوثيق أو أواصر التعاون فيما بينها مستعينا في ذلك بكافة الوسائل ومنها توقيع مثل هذه المذكرات بينه وبين كافة الاتحادات والمعاهد العربية.

ومن جانبه صرح السيد/ الحبيب بن حسين - رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين أن هذا البرتوكول جاء لتتويج الأعمال المشتركة بين الإتحاد العربي والجامعة التونسية والتي وضعناها في وثيقة لتحسين التعاون فيما بيننا لدعم العمل الاقتصادي بين شركات التأمين والاتحادات العربية الأخرى.

وختم السيد/ شكيب أبو زيد أن "GAIIF" سيواصل سعيه في إبرام مثل

ملتقى قرطاج السادس عشر للتأمين وإعادة التأمين تحت شعار صناعة التأمين وإعادة التأمين أمام تحديات التغيرات المناخية والضغطات الاقتصادية ما هي الآفاق 7-5 فبراير 2023 - تونس - جربة



اليوم الاول:

- تأثير الاتجاهات التضخمية على قطاع التأمين وإعادة التأمين
- تغير المناخ: ما هي الحلول التأمينية؟

اليوم الثاني:

- الشمول المالي والشمول التأميني
- المسؤولية الاجتماعية للشركات: رافعة أداء لقطاع التأمين
- وقد حضر حفل الافتتاح معالي وزير الشباب والرياضة كمال دقيش ورئيس الاتحاد العام العربي للتأمين الأستاذ/ يوسف بن ميسية والامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين الأستاذ/ شكيب أبويزيد وكذلك رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين الأستاذ/ حبيب بن حسين وقيادات سوق التأمين التونسية وعدد كبير من المشاركين

انطلقت فعاليات ملتقى قرطاج السادس عشر للتأمين وإعادة التأمين تحت شعار/ "صناعة التأمين وإعادة التأمين امام تحديات التغيرات المناخية والضغطات الاقتصادية ما هي الآفاق " في يوم الاحد الموافق 2023/2/6 وبالتعاون والتسييق بين الاتحاد العام العربي للتأمين وسوق التأمين التونسية ممثلا بالجامعة التونسية لشركات التأمين والشركة التونسية لإعادة التأمين انعقد لقاء قرطاج الخامس عشر للتأمين وإعادة التأمين في تونس بجربة من ولاية مدنين، بهدف تبادل التجارب والخبرات واستئناس الحلول التأمينية لمجابهة المخاطر المطروحة.

وتناول الملتقى عدة حلقات نقاش علي مدار اليومين تعرضت للعديد من الموضوعات التأمينية الهامة وهي:



يصل الى 500 مشارك من شركات التأمين واعادة التأمين العربية والاقليمية والدولية وضيوف الشرف وممثلي وسائل الاعلام المقروءة والمسموعة والمرئية .
ألقيت كلمات الافتتاح وحسب ترتيب الالتقاء .

من كلمة الاستاذ / حبيب بن حسين - رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين اوضح فيها:

من كلمة الاستاذ/ يوسف بن ميسية - رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين أوضح فيها:

ان التغيرات المناخية والتحديات الاقتصادية هي اهم القضايا التي تواجهها حاليا صناعة التأمين واعادة التأمين في البلدان العربية بالخصوص في ظل ظروف اقتصادية وبيئية صعبة وتحولات معقدة يعيشها العالم بعد الازمة الصحية من كوارث طبيعية وتغيرات مناخية وارتفاع اسعار المواد الاساسية الصناعية منها والطاقة والغذائية مؤكدا ان هذه التحولات والمخاطر تستدعي نقلة نوعية في التعامل معها ومواجهتها وحلولا جديدة يمثل هذا اللقاء احدى المناسبات للتفكير فيها واستنباطها ومنها الحلول التأمينية .

ودعا بن ميسية كل الفاعلين وشركات التأمين واعادة التأمين العربية الى استغلال كل فرص النمو وتكثيف الجهود في ابتكار منتجات جديدة لتطوير صناعة التأمين مذكرا بمبادرة الاتحاد العام العربي للتأمين في البحث للوصول الى بحث تجمع او مجمع عربي بالشراكة مع شركات التأمين واعادة التأمين العربية ودعم من السلطات وهيئات الرقابة وذلك من اجل تحقيق التكامل ودعم التعاون بين الاسواق العربية وذلك ضمن اهداف الاتحاد .

ان اختيار موضوع الملتقي قد جاء امام تزايد المخاطر وتواترها من اوبئة وتغيرات مناخية ومخاطر جيوسياسية وهجمات سيبرانية وجرائم الالكترونية وحروب

والتي تحتل فيها التغيرات المناخية ثاني مرتبة في سلم المخاطر بعد المخاطر السيبرانية حسب دراسات حديثة يليها ترددي الوضع الاقتصادي،

واضاف ان تغير المناخ من اهم الاخطار التي تواجه البشرية في الوقت الحالي مع توقعات بان يؤثر على النشاط الاقتصادي العالمي بسبب الاضرار الناجمة عنه على الزراعة بالخصوص والبنى التحتية والانتاجية وارتفاع تكاليف التأمين والهجرة وغيرها

مما يستوجب من قطاع التأمين ان يلعب دوره من خلال الدفع نحو التعامل الناجع مع مسألة التغيرات المناخية لاعتماد رؤية شاملة تأخذ بالاعتبار الابعاد المتشابهة لتأثيرات التغيرات المناخية

وفي مقدمتها ضرورة تحول العالم الى اقتصاد من نوع جديد يعتمد على موارد بديلة للطاقة وتكنولوجيا حديثة في الصناعة وممارسات مختلفة ومسؤولة في الاستهلاك والحياة والاتجاه نحو الاقتصاد



لذا وجب علينا كشركات التأمين العمل على سد فجوة المعرفة، واستثمار فهمنا للتهديدات المناخية والكوارث الطبيعية القادمة حتى تتمكن من إيصالها للمسؤولين الحكوميين والشركات والأفراد. على الرغم من أن الكوارث الطبيعية تمثل تحدياً كبيراً، إلا أنها في نفس الوقت فرصة لشركات التأمين يمكن الإستفادة منها. فتأمين مخاطر الكوارث الطبيعية أصبح ضرورة ملحة، كما أنها إحدى ركائز الشمول المالي الذي يفرض علينا التعاون من أجل أن تصبح التغطيات التأمينية تشمل الجميع.

إن الإستعداد لمواجهة أخطار تغير المناخ والكوارث يستوجب علينا:

- أولاً، أن نعي بضرورة تقاسم العبء بين العملاء وصناعة التأمين، أو ضرورة الشراكة بين القطاعين العام والخاص .
- تحفيز السلوك لدى العملاء ليكونوا واعين بالأخطار القادمة وضرورة التكيف مع إمكانية حدوثها.
- العمل على فهم أفضل للمخاطر وكيفية نمذجتها وتسعيرها.
- تشجيع صناعة التأمين على تحفيز إدارة الخطر والتخفيف من المخاطر.

وبصفتنا فاعلين في مجال التأمين ، فإن أحد الاتجاهات التي يمكن أن نركز عليها هو كيف يمكننا إقناع رأس المال للمساهمة في إيجاد حلول على المدى البعيد لأن ميزانية الدول والطاقت الإكتتابية لشركات التأمين لن تكفي لمواجهة المخاطر المستقبلية.

وتأتى المبادرة العربية لتأسيس مجمعة عربية للتأمين ضد أخطار الكوارث الطبيعية كأحد الحلول المطروحة في الوقت الراهن للتعامل مع الكوارث الطبيعية ؛ حيث سَيُعْمَلُ على الإستعداد المبكر للكوارث، توزيع

من كلمة الأستاذ/ شكيب أبو زيد – الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين؛

أن لقاء قرطاج أصبح حدثاً تأمينياً مميزاً يتيح تبادل التجارب والخبرات للإرتقاء بصناعة التأمين وإعادة التأمين. كما تعلمون فإن عنوان اللقاء هذا العام هو: "صناعة التأمين وإعادة التأمين في مواجهة تحديات تغير المناخ والضغط الإقتصادي: ما هي الآفاق؟"

مع إستمرار تغير المناخ، من المتوقع أن يزداد عدد وشدة الكوارث الكبيرة. حسب تقرير AON، تسببت الكوارث الطبيعية العالمية في عام 2022 في خسائر إقتصادية بلغت 313 مليار دولار، الخسائر المؤمنة منها بلغت نسبتها ما يقرب 42 %، حيث بلغت 132 مليار دولار.

لا يزال سد فجوة الحماية التأمينية يمثل تحدياً عالمياً؛ أظهرت البيانات أن فجوة الحماية بلغت 62% خلال العام 2021، إنخفضت إلى 58 % عام 2022.

السؤال الذي يطرح نفسه بالحاح: هل يمكن لصناعة التأمين المساهمة في الحد من مخاطر هذه الكوارث؟

هناك حاجة إلى تفكير جديد وحلول مبتكرة من قبل المتخصصين في التأمين في مناقشة كيف يجب علينا معالجة قضايا فجوة الحماية هذه؛ ولكن نحتاج أولاً إلى سد فجوة الوعي.

إذا لم يكن العملاء سواء المؤسسات أو الأفراد على دراية أو غير مهتمين بوجود فجوة في الحماية، فلن يتطلعوا إلى حماية أنفسهم وممتلكاتهم في المقام الأول.



ارتقاع في أسعار إعادة التأمين بسبب إزدياد وتيرة وكلفة الكوارث من جهة، وكلفة رأس المال Capital Cost of من جهة ثانية. إن التضخم هو أحد أكبر المشكلات التي تواجهها صناعة التأمين في جميع أنحاء العالم في المرحلة الراهنة. نحن بحاجة إلى إتباع سياسات استباقية سواء على المستوى الاقتصادي أو على مستوى الكوارث الطبيعية، كما إننا مدعوون جميعاً لمضاعفة الجهد لإيجاد حلول لمجابهة التحديات، التي نعيشها والإستغلال الأمثل للإمكانات المتوفرة وتطوير أساليب عملنا.

ومن كلمة وزير الشباب والرياضة كمال دقيش

إن شركات التأمين أكدت على تواصل تشجيعها ومساندتها للرياضات الفردية ومنها المساعدة على النهوض بمركز النخبة في شراكة بين القطاع العام والخاص ولاسيما بعد المضي نحو امضاء اتفاقية قادمة بين الوزارة ومؤسسات التأمين، وعبر الوزير من جهة أخرى عن التخوف من ارتفاع نسبة التونسيين الذين لا يمارسون أي نشاط رياضي الى 83 فاصل 7 بالمائة أو أكثر وخاصة في السنوات المقبلة ولاسيما سنة 2030 التي سيتحول فيها الشعب التونسي نحو التهرم مع انتشار مرض السكري وضغط الدم لذلك تسعى وزارة الرياضة بالتنسيق مع وزارة الصحة والبيئة الى تعميم ممارسة الرياضة بصفة عامة للحد من الظاهرة.

وبرز في هذا الاتجاه ان نجاح هذه المسألة الحيوية والحياتية يتطلب انخراط كل مكونات المجتمع وفي مقدمتها البلديات بالترفع في عدد المسالك الصحية وتشجيع المرأة للخروج لممارسة الرياضة لافتا الى الية وزارته في هذا الاطار .

الخطر مما يقلل التكلفة، والتقليل من الإعتماد على ميزانية الدول، والمساهمة في حماية الأمن القومي العربي، والتقليل من الهوة التأمينية بين مجمل الخسائر الاقتصادية والخسائر التأمينية.

خلال مؤتمر COP 27، كان الحديث على ضرورة التكيف مع تغير المناخ في إدارة المخاطر الكارثية، والذي غالباً ما يُنظر إليه على أنه ثانوي بالنسبة لجهود الإنتقال التي تستهدف التأثيرات أكثر من السبب. مع صعوبة تحقيق هدف 1.5 كحد أعلى لارتفاع درجات الحرارة على سطح الأرض،

يتزايد التركيز الجماعي على الإستعداد لمواجهة تحديات أو متطلبات تغير المناخ ونحن كصناعة للتأمين يجب أن نسعى مع القطاع العام لإيجاد طرق لإدارة والتحوط من مخاطر المناخ على المدى الطويل، وهذا يتطلب منا إشراك المجتمعات والعملاء.

لذا يجب علينا كصناعة التأمين أن نكون في صلب هذه الجهود. فالعالم ينظر إلى القطاع على أنه يمتلك من القدرات الفنية لبلورة الإستراتيجيات للتخفيف من المخاطر الكارثية عبر إنتاج البيانات والتحليلات، ونمذجة المخاطر،

والقدرة على تسعير التغطيات، كما أن شركات التأمين لديها القدرة على اجتذاب رأس المال وإستعمال شبكاتها لتوزيع منتوجات يمكن أن تستعمل لتغطية مخاطر هذه الكوارث الطبيعية.

إن الشرط الأولي هو التعاون ما بين كل القطاعات مع الإدارات الحكومية المعنية لإيجاد حلول قابلة للتطبيق لمواجهة خطر الكوارث الطبيعية وتحدي التغير المناخي.

التأمين من أهم القطاعات في المنظومة الاقتصادية، حيث يلعب دوراً محورياً في الحركة الاقتصادية، في هذه المداخلة أريد كذلك أن أركز على الموضوع الإقتصادي.

حسب البنك الدولي، من المتوقع أن ينمو الإقتصاد العالمي بنسبة 1.7 % في عام 2023 و 2.7 % في عام 2024، وستكون مستويات الناتج المحلي الإجمالي في الإقتصادات الناشئة والنامية أقل بنسبة 6 % تقريباً من المستويات المتوقعة قبل وباء الكوفيد 19 بحلول نهاية عام 2024. أما منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فمن المتوقع أن يتباطأ النمو فيها إلى 3.5 % في 2023 و 2.7 % في 2024.

إن الموضوع الإقتصادي الرئيسي الذي سيطر فعلياً خلال عام 2022 هو التضخم، وسيظل معنا في السنوات القادمة.

لقد شهدت جميع بلدان العالم مستويات تضخم قياسية، وقطاع التأمين وإعادة التأمين ليس بمنأى عن التأثيرات زيادة مستويات الخسائر: بما أن المطالبات تدفع بعد فترة من الأقساط، مما يعنى أن الأقساط الفنية تتناقص. في الوقت الذي تسدد فيه الشركات مطالبات أعلى.

وستشهد شركات التأمين إنخفاضاً في هوامش ربحها في السنة الحالية والسنوات المقبلة إذا لم يكن هناك عمل جماعي من أجل تشجيع العملاء على الترفيع من القيم المؤمنة عليها.

وهنا أخذ مثال مصر، حيث أنخفضت قيمة الجنية أكثر من 95 % ومعها ارتفعت أسعار السيارات والمعدات وقطع الغيار.

فرع التأمين على الحياة سيشهد تراجعاً إذا أستمرت الفوائد على الودائع في الارتفاع.

لأن هذا سيثجع أصحاب الوثائق الإدخارية Unit Link والحياة على إلغاء وثائقهم للحصول على عائد أكبر في الودائع.

ستستفيد شركات التأمين من ارتفاع الفوائد، لكن هذا الارتفاع سيقابله

ورشتي عمل "التأمين الشامل" في المغرب: كيفية تحسين أداء التأمين الشامل؟



- بشرى جابري ، مديرة التسويق والاتصالات وفا للتأمين
- ديرك رينهارد ، نائب رئيس مؤسسة ميونيخ ري
- سلمى برادة سوني ، مديرة مشروع للرئيس، هيئة الإشراف على التأمين والاحتياطي الإجتماعي (ACAPS) ، المغرب
- حازم سباطا ، رئيس الجمعية المهنية لمؤسسات الدفع APEP ، المغرب
- كريمة الهاشومي ، مديرة تسويق تطوير المنتجات بشركة RMA Assurance
هذا وقد استعرض أبوزيد معلومات سريعة عن مفهوم التأمين الشامل وركائزه الأساسية، وهي التأمين الصحي وتأمين التقاعد والتأمين المتناهي الصغر والتأمين ضد مخاطر الكوارث الطبيعية. وأشار الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين إلى أن التأمين المتناهي الصغر قد حقق حوالى 84 مليار دولار أمريكي على مستوى العالم، ومن المتوقع زيادة نموها خلال 2023-2028 بنسبة مركبة تصل إلى 5.8%، كما أنه ووفقا لتقرير سويس ري سيشهد التأمين الزراعي نموا ليبلغ حوالى 80 مليار دولار خلال عام 2030. ومن الجدير بالذكر، أن المناقشات قد تطرقت إلى التجارب المصرية والمغربية والاتجاهات الحالية في مجال الشمول المالي. كما تم التطرق إلى دور مؤسسات الدفع السريع في الوصول إلى أكبر عدد من المواطنين.

في الأونة الأخيرة ومع تزايد حدة المخاطر من أزمات اقتصادية وخسائر جراء التغير المناخي والكوارث الطبيعية وغيرها، ظهر بوضوح دور وأهمية التأمين، ويعد التأمين الشامل أمرا حيويًا لبناء المرونة المجتمعية (Resilience) بالإضافة إلى المرونة الشخصية والتكيف مع المخاطر المحيطة بنا، حيث يعمل التأمين الشامل على بناء القدرة على الصمود بطريقتين مهمتين: فهو يغطي المخاطر بطريقة ميسورة التكلفة ويسهل الوصول إليها ، ويسمح للشركات بالنمو وتحسين إيراداتها. افتتح صباح يوم الثلاثاء الماضي الموافق 07-03-2023 السيد/ بشير بادو المدير العام للجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين أعمال ورشتي العمل المنظميتين بالتعاون بين الاتحاد العام العربي للتأمين والجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين في الدار البيضاء بالمغرب تحت عنوان "التأمين الشامل"، وأدار المناقشات خلالها السيد/ شكيب أبوزيد الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، وقد شارك في المناقشات السيدات والسادة:
- علاء الزهيري - رئيس الاتحاد المصري للتأمين والاتحاد الأفريقي للتأمين وإعادة التأمين والعضو المنتدب لشركة جي أي جي للتأمين- مصر
- ستيفاني سويدجيد ، المدير الإقليمي لأفريقيا- Micro Insurance Network


تأكد أننا نهتم بك

الحمراء للتأمين
Hamraa Insurance



شريك التأمين الموثوق
لأكثر من 1300 شركة
ومؤسسة في العراق

بغداد - عرصات الهندية - فرع افران الطاحونة / البصرة - مناوي باشا - عمارة مطعم ناندوز / أربيل - القرية الايطالية

 alhamraains.com

07821322111 / 07700170016 / 6867



الإتحاد العام العربي للتأمين يوقع مذكرة تفاهم مع معهد التأمين بمصر

ووفقاً لهذه المذكرة سيتم منح خصم خاص لأعضاء الإتحاد العربي للتأمين قدره 10 %، وسيقوم الإتحاد العام العربي للتأمين بمصر بالإعلان عن جداول الدورات فور الانتهاء منها.

جدير بالإشارة أن الطرفين سيقومون خلال الفترة القادمة بالاتفاق على تنظيم دورات

تأمينية متخصصة وكذلك برامج تدريبية خاصة بمعهد التأمين بلندن CII، لتأهيل المتدربين Online الدخول لامتحانات معهد التأمين بلندن.



مع نهاية عام 2022، وقع الإتحاد العام العربي للتأمين مذكرة تفاهم مع معهد التأمين في مصر بهدف تكوين قاعدة مهنية مدرّبه وذات كفاءة علمية ومهنية عالية.

ويأتي هذا التعاون بين الإتحاد العربي للتأمين ومعهد التأمين بمصر لتوجيه أهداف كلا الطرفين اللذين يسعيان دائماً إلى تطوير صناعة التأمين في

الوطن العربي من خلال رفع المستوى العلمي والفضي للعاملين في أسواق التأمين العربية من خلال توفير أعلى مستوى من التميز في مجال تطوير وتنظيم البرامج التدريبية المختلفة.

أبوزيد: أرقام التأمين لا ترتفع إلا بتطوير التفكير والمعرفة تأسيس رابطة الإكتواريين العرب

بالتعاون مع الأسواق العربية من ندوات ومحاضرات فضلاً عن ما يقوم بنشرة من تقارير ومقالات بالنشرة الالكترونية الأسبوعية ومجلة التأمين العربي.

ومن جانبها أعربت السيدة/ ريتا السخن - رئيسة جمعية الأكتواريين في لبنان عن سعادتها بهذا اللقاء والمبادرة، وأوضحت أن جمعية الأكتواريين في لبنان تعمل منذ تأسيسها من أكثر من عشر سنوات على دعم الخبرة الإكتوارية وتطويرها وتعزيزها بجميع الوسائل خدمة للمصلحة العامة الاقتصادية والمالية.

وأكدت السيدة ريتا السخن أن فكرة تكوين رابطة مثل رابطة الأكتواريين العرب هي فكرة مهمة وفرصة لتوحيد الجهود وإعطاء مزيد من الفرص للأكتواريين المؤهلين الذين لا زال عددهم محدوداً في الوطن العربي.

"الخبير الأكتواري الذي هو مجرد خبير إكتواري ليس خبيراً إكتواريًا". (فرانك ميتشل ريدينجتون 1906-1984)، حول هذا المفهوم استعرضت الدكتورة/ جيهان منصور - رئيسة قسم الرياضيات في كلية العلوم - جامعة القديس يوسف في بيروت، ماهية العلوم الأكتوارية منذ الدراسة إلى مجال العمل. وأكدت أن الأكتواريين من أكثر التخصصات المطلوبة في سوق العمل فجميعهم يعملون وبشكل كبير في التأمين فالأكتواريون خريجو الجامعة يعمل منهم 45% في التأمين؛ فالأسواق دائماً وبشكل خاص الآن بحاجة إلى الأكتواريين.

في جو يسوده الأمل في مستقبل مهني أكثر وضوحاً للإكتواريين، تم تأسيس رابطة الأكتواريين العرب يوم 17-03-2023 بحضور فعلي وافتراسي من العديد من المشاركين والمهتمين بالعلوم الأكتوارية في المنطقة العربية باستضافة من جمعية شركات الضمان في لبنان.

ولقد جاء تأسيس هذه الرابطة كمبادرة من الإتحاد العام العربي للتأمين لتعمل تحت مظلتها وبعد موافقة مجلس الإتحاد على تأسيسها في اجتماع 105/ المنعقد في العقبة - الأردن تاريخ 15-05-2022.

وفي بداية اللقاء، صرح السيد/ أسعد ميرزا - رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان وممثل سوق التأمين اللبناني بمجلس الإتحاد العام العربي للتأمين، أنه سعيد بتلك المبادرة التي تأتي في وقت تزايد الحاجة إلى أكتواريين متمكنين من مهنتهم.

وأشار السيد/ شكيب أبوزيد - الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين، إلى أنه كان من واجبه بصفتنا الممثل الوحيد والداعم لصناعة التأمين العربية من أجل تطويرها وتكاملها، تأسيس كيان يعمل تحت مظلة الإتحاد يضم الخبراء للإهتمام بكافة القضايا المتعلقة بالمهنة الأكتوارية وتبادل الخبرات مما سيعود بالنفع على كل شركات التأمين وإعادة التأمين وعلى الصناعة.

كما أكد على أنه من الضروري لصناعة التأمين العربية لكي تنهض أن تعتمد على تطوير طريقة التفكير وزيادة المعرفة والثقافة وهو ما يحاول الإتحاد العام العربي للتأمين المساهمة فيه عن طريق ما ينظمه



وأوضح السيد/ إبراهيم مهنا - مدير عام - شركة أ.أ. مهنا وشركاه للخدمات (أكتواريون واستشاريون)، أن الدراسة الأكاديمية مهمة خاصة لمهنة الأكتواريين، ولا بد لهم من الاهتمام بالمهنة وليس فقط بكسب المال. وفي مداخلة، أكد السيد/ محمد بالبركة - المدير الفني للإكتتاب والتعويضات - SADA Assurance (مجموعة DEVK)، على أن مهنة الأكتواري لا تقتصر على التسعير فقط ولكن يجب على الأكتواري دراسة الاقتصاد المصغر Microeconomics إلى جانب العلوم الأكتوارية لأنه منوط به دراسة محفظة الشركات وتقييمها. كما أستعرض بالبركة التجربة المغربية في التأمين ضد مخاطر الكوارث الطبيعية ودور الإكتواريون فيها.

أصبح الأكتواريين في ظل الرقمنة مسؤولين عن توجيه الشركات للجمهور المستهدف بسهولة، هكذا أوضح السيد/ وسيم الطباع - رئيس الإكتواريين - مجموعة شيلدرز، كما أصبح دورهم أكبر خاصة في ظل تطبيق المعيار المحاسبي رقم 17.

وفي الختام، قام الاتحاد العام العربي للتأمين بعرض مقترح النظام الأساسي لرابطة الأكتواريين العرب على السادة الحاضرين ومناقشته. وأوضح الأمين العام أنه تم إعداد مشروع النظام الأساسي كنواة سيتم مناقشتها وتقيحها من قبل السادة أعضاء الهيئة الادارية العليا للرابطة والتي تم اختيارها كالتالي:

- السيد/ وسيم الطباع - لبنان
- السيد/ محمد بالبركة - المغرب
- السيدة/ بوطبة كهنية - الجزائر
- السيد/ محمد عبد الفضيل - مصر
- السيدة/ علا سمور - الأردن

هذا وسيتم انتخاب رئيس لرابطة الأكتواريين العرب خلال الاجتماع القادم للرابطة والذي من المتوقع أن يكون على هامش أحد فعاليات الاتحاد العام العربي للتأمين خلال الفترة القادمة.

ومن الجدير بالذكر، أن الاجتماع التأسيسي لرابطة الإكتواريين العرب قد تم تنظيمه بالتعاون بين الاتحاد العام العربي للتأمين وجمعية الإكتواريين في لبنان وبرعاية مجموعة شيلدرز.



”

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
بأصدق التهاني إلى
الأستاذ/ خالد عبد الصادق
بمناسبة انتخابه رئيساً للمجلس التنفيذي لتأمينات
الممتلكات بالاتحاد المصري للتأمين - مصر
تمنين له كل التوفيق والسداد في كل المهام
المسندة إليه وللاتحاد المصري للتأمين التقدم
والازدهار



”

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
أن تتقدم بأسمى آيات التهاني إلى
الأستاذ/ محمد البراهيمي
بمناسبة تعيينه بمنصب المدير العام لشركة وفا
إما أسستانس - المغرب؛
وفقه الله في أعماله وتنمى له كل التوفيق في
المهام الموكلة إليه ولشركة وفا إما أسستانس
- المغرب التقدم والازدهار



يسعد ويشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي
للتأمين أن تتقدم بخالص التهنئة إلى
الأستاذ / شارالامبوس ميلوناس
بمناسبة تعيينه بمنصب الرئيس التنفيذي لشركة
أبو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC - الإمارات العربية
المتحدة؛ متمنين له كل التوفيق في مهمته
ولشركة أبو ظبي الوطنية للتأمين - الإمارات
العربية المتحدة كل التقدم والازدهار



”

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
أن تتقدم بأسمى آيات التهاني إلى
الأستاذ/ محمد يحيى الشهري
بمناسبة تعيينه بمنصب الرئيس التنفيذي لشركة
نجم لخدمات التأمين - المملكة العربية السعودية؛
وفقه الله في أعماله وتنمى له كل التوفيق في
المهام الموكلة إليه ولشركة نجم لخدمات التأمين
- المملكة العربية السعودية التقدم والازدهار



”

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
أن تتقدم بأسمى آيات التهاني إلى
الأستاذ/ باسم حدادين
بمناسبة تعيينه بمنصب المدير العام لشركة
التأمين العربية - المملكة الأردنية الهاشمية؛
وفقه الله في أعماله وتنمى له كل التوفيق في
المهام الموكلة إليه ولشركة التأمين العربية -
المملكة الأردنية الهاشمية التقدم والازدهار



”

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين
بأصدق التهاني إلى
الأستاذ/ رائد فخري
بمناسبة تعيينه بمنصب الرئيس التنفيذي - شركة
البحرين الوطنية القابضة للتأمين BNH - البحرين
متمنين له كل التوفيق والسداد في كل المهام
المسندة إليه ولشركة البحرين الوطنية القابضة
للتأمين BNH - البحرين التقدم والازدهار



”

يسعد ويشرف الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم بخالص التهنية إلى الأستاذ / ايمن محمد خميس بمناسبة تعيينه بمنصب المدير العام لشركة الإتحاد العربي الدولي للتأمين - المملكة الأردنية الهاشمية ؛ متمنين له كل التوفيق في مهمته ولشركة الإتحاد العربي الدولي للتأمين - المملكة الأردنية الهاشمية كل التقدم والازدهار



”

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بأصدق التهاني الى الأستاذ/ محمد مهران بمناسبة تعيينه بمنصب الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين - مصر متمنين له كل التوفيق والسداد في كل المهام المسندة إليه ولشركة مصر القابضة للتأمين التقدم والازدهار



”

يطيب للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين أن تتقدم بأسمى آيات التهاني إلى الأستاذة/ ايناس فؤاد نجيب بمناسبة تعيينها بمنصب المدير العام لشركة التأمين الوطنية - العراق؛ وفقها الله في أعمالها وتنمى لها كل التوفيق في المهام الموكلة إليها ولشركة التأمين الوطنية - العراق التقدم والازدهار



”

تتقدم الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بأصدق التهاني إلى الأستاذ/ يوسف السعد بمناسبة تعيينه بمنصب رئيس مجلس الإدارة - شركة الاتحاد للتأمين التعاوني - السعودية متمنين له كل التوفيق والسداد في كل المهام المسندة إليه و لشركة الإتحاد للتأمين التعاوني - السعودية التقدم والازدهار



الغالمية
المتعددة للتأمين

www.gui.ps

1800 200 200



تنعي الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد من

الأسى والحزن

المرحوم / جمال حمزة

رئيس مجلس إدارة مصر للتأمين - مصر

ويتقدم الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين بإسمه شخصياً وبإسم

السادة رئيس وأعضاء مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين وخافة

العاملين في الأمانة العامة للاتحاد بخالص التعازى سائلاً الله العلي

القدير أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته وأن يسكنه فسيح جناته

تضامناً مع ضحايا زلزال سوريا وتركيا
يتقدم مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين
ومنتسبي الأمانة العامة بخالص العزاء للأشقاء في سوريا علي أثر الزلزال الذي ضرب

المنطقة صباح يوم 2023/2/6 .

إننا لله وإنا إليه راجعون

كما نود التعبير عن مواساتنا لكل الجرحى متمنين لهم الشفاء العاجل

وتضامننا مع كل الذين تضررت بيوتهم وأعمالهم.

حفظ الله الشعب السوري من كل مكروه

شكيب أبو زيد

الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

تضامناً مع ضحايا قطار قليوب
يتقدم مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين

ومنتسبي الأمانة العامة

بخالص العزاء لضحايا قطار قليوب

الذي وقع مساء يوم 2023/3/7

إننا لله وإنا إليه راجعون

كما نود التعبير عن مواساتنا لكل الجرحى متمنين لهم الشفاء العاجل

حفظ الله الشعب المصري من كل مكروه

شكيب أبو زيد

الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها



تأمينك 360°

خط تأمينية شاملة ومتعددة





الشركة المركزية لإعادة التأمين
COMPAGNIE CENTRALE DE RÉASSURANCE



**SERVING YOUR CHALLENGES
SUPPORTING YOUR ACTIVITY**



E-mail: contact@ccr.dz

Site Web: www.ccr.dz

منحتونا
الثقة
حققنا معاً
الأمان



الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE



alahleia.com

1888 444 |    
@ahleiainsurance

مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين توفر تغطيات التأمين الصحي للأفراد والعائلات والجماعات من القطريين والمقيمين والزائرين



الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance
Insuring your well-being
نؤمن رفاهيتكم

الطريق الدائري الثالث
www.qiic.com.qa

للاستفسار يرجى الاتصال على

مركز خدمة العملاء: 0097444658888