

09/03/2020



## النشرة الالكترونية

GAIF Electronic Newsletter

دورية تصدر عن الأمانة العامة  
للإتحاد العام العربي للتأمين

### Disclaimer:

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

### تنبيه:

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



## Summary

## فهرس النشرة

### World Insurance

1. Insurance industry reacts to coronavirus spread
2. Future of Insurance report 2020

### Regional Insurance

1. Zurich offers insights into region's health risks
2. QIC and Swiss Re partner on admin platform Anoud+

### Highlight

1. DWIC 2020: Reinvigorating Takaful by getting back to its roots

### Arab Insurance

#### 1. Jordan:

- 21 insurers post 66% jump in aggregate profits to over US\$31m in 2019

#### 2. Saudi Arabia:

- مؤسسة النقد تصدر ضوابط الأعمال الإلكترونية المتعلقة بالتأمين
- "ساما" تتوقع اندماجات جديدة بقطاع التأمين السعودي

#### 4. Lebanon:

- Lebanese Insurance Market Faces Mounting Uncertainty

#### 3. Oman:

- سلطنة عمان توسع مظلة سوق التأمين الصحي

#### 6. Morocco:

- L'impact du Covid-19 n'est pas couvert par l'assurance "catastrophes naturelles"

#### 5. Egypt:

- «الرقابة المالية» تدرس إجراء تعديلات على ضوابط التأمين المصرفي

GAIF 33<sup>rd</sup>  
General Conference  
Oran 11<sup>th</sup> - 14<sup>th</sup> Oct 2020

The Challenge of Modernizing The Arab Insurance Industry  
تحدي عصريّة صناعة التأمين العربيّة

GA IF Newsletter is reaching to 2700 readers every week

### Companies News

- Résultats annuels: L'automobile continue de contrarier les assureurs
- A fin 2019, le chiffre d'affaires du marocain Wafa Assurance est ressorti en hausse de 5,8 %

- أرباح "الخليج التكافلي" ترتفع 42.3% خلال 2019 وتوصية بتوزيع نقدي
- زيادة رأسمال «مصر لتأمينات الحياة» إلى 2 مليار جنيه

Dear readers,

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

Thank you for your support.

قُرأنا الاعزاء

الرجاء من عموم القراء مدنا بأخبار شركاتهم وأسواقهم

شكراً على دعمكم

Panic time....

زمن الذعر ....

Covid-19 is putting the whole world under pressure; however, only our preventive measures and actions could protect us from such serious threat;

كوفيد 19 يضع العالم كله تحت الضغط ؛ ومع ذلك ، فإن تدابيرنا وإجراءاتنا الوقائية هي وحدها التي يمكنها حمايتنا من هذا التهديد الخطير ؛

Insurance industry has a role to play in increasing awareness, spreading knowledge and supporting WHO and medical structures efforts. Transparency is required to assess the countries risk and elaborate strategies to contain the virus.

يمكن لصناعة التأمين أن تلعب دورًا في زيادة الوعي ونشر المعرفة ودعم جهود منظمة الصحة العالمية والمؤسسات الطبية. فالشفافية مطلوبة لتقييم مخاطر البلدان ووضع استراتيجيات لاحتواء الفيروس.

We at our Corporate level, must inform and avoid any behaviour which may expose us and our colleagues; simple hygiene measures and good preparedness will help for sure.

على مستوى قطاع التأمين و داخل الشركات، وجبت علينا التوعية وتجنب أي سلوك قد يعرضنا نحن وزملائنا للفيروس؛ فتدابير النظافة البسيطة والاستعداد الجيد كفيلا بمساعدتنا بالتأكد.

Must read the attached speech by WHO Director General, it is self-explanatory;

خطاب المدير العام لمنظمة الصحة العالمية المرفق والذي ألقاه يوم 5 مارس 2020 يشرح بشكل كامل الوضع الحالي وأنه لا زال بالإمكان إحتواء الفيروس؛

<https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---5-march-2020>

<https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---5-march-2020>


Don't panic, it will not help; we have to Act in the right smart way...

لا داعي للهلع ، فلن يساعدنا ذلك ؛ فلننتصرف بذكاء وبالطريقة الصحيحة ...

God bless us All...

Chakib Abouzaid  
Secretary General

شكيب أبوزيد  
الامين العام



## Insurance industry reacts to coronavirus spread

Judy Greenwald and Matthew Lerner

Updated March 3 to reflect the cancelation of CICA.

Insurers, brokers and others say they are cautiously monitoring the situation with regards to the coronavirus, with some imposing limited travel restrictions and canceling events.

One major industry event was canceled just two days before it was due to begin.

Several insurers and brokers say they are imposing bans to areas badly affected by the new coronavirus and several are imposing restrictions on other international travel. As of Thursday, more than 90,000 people worldwide had contracted COVID-19, the disease caused by the virus, according to the World Health Organization.

The Captive Insurance Companies Association's 2020 international conference next week was canceled Friday.

Minneapolis-based CICA, which was due to hold its conference at the Westin Mission Hills Golf Resort & Spa in Rancho Mirage, California, March 8-10 had previously indicated that it would proceed with the conference but include several safety measures.

The decision to cancel was made out of concern to attendees and because several of the organization's member companies had imposed travel bans, CICA said.

Bryan Sanders, president, Markel Specialty, a unit of Glen Allen, Virginia-based Markel Corp., and president of the Kansas City, Missouri-based Wholesale & Specialty Insurance Association, said during the organization's underwriting summit earlier this week that a legislative "fly-in" where WSIA representatives planned to fly to Washington March 12 to speak to legislators, has been canceled. "There was concern," he said.

A Marsh LLC spokeswoman said in a statement measures introduced by the brokerage include postponing Marsh-sponsored conferences and large internal meetings that require travel.

Decisions on whether to go forward with large gatherings of local colleagues and/or clients will take into consideration any guidance or requirements from local health authorities, the spokeswoman said, and it is putting travel restrictions in place to affected areas.

Marsh said also any staff that traveled to an affected area are being advised to inform their line managers and remain at home for 14 days.

An Aon spokeswoman said in a statement it has asked colleagues to limit non-essential travel.

"We have many other options to remain in close contact and serve our clients and find that these often are suitable alternatives in the near term. We also have postponed some events," said the statement.

Axa SA, the parent of commercial insurance Axa XL, said in a statement it has a ban on business trips to or from affected areas such as Hubei Province in China, South Korea, Iran and specific areas in some European countries.

The Paris-based insurer said its entities in affected areas have put in place "concrete measures" to protect employees and "proactively measure the situation," including allowing employees to work remotely, providing adequate health and hygiene advice, events and travel restrictions.

Zurich Insurance Group said in a statement that in-country travel is left to the discretion of local management and any cross-border travel requires approval.

The insurer said employees traveling outside their home country are required to return home as soon as possible, and regular cross-border commuters are required to work from home or nearby office without commuting, in agreement with their line manager.

A Travelers Cos. Inc. spokesman said the insurer is restricting travel to China, Hong Kong and South Korea. "At this point, we're still monitoring the situation. We do have the business continuity in place so that people can work remotely."

A USI Insurance Services LLC spokesman said in an email that the brokerage is "restricting all nonessential domestic and international business travel, recommending the use of teleconferencing technology as a preferred alternative to in-person meetings, enabling flexible/remote work arrangements," among other things.

While sources say Greenwich, Connecticut-based W.R. Berkley Corp. is restricting employee travel, a spokeswoman said "we have not stated anything publicly."

Other brokers and insurers contacted by *Business Insurance* said they do not comment publicly on their policies or did not respond to queries.

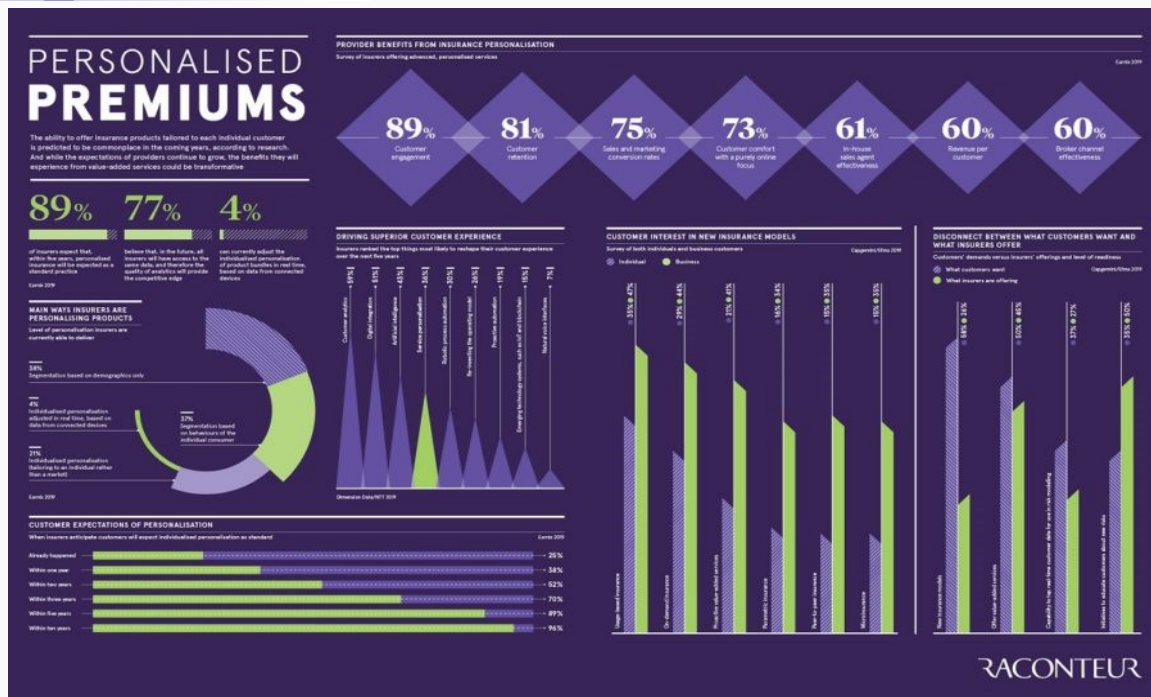
Source: Business Insurance

## Future of Insurance report 2020

Given the importance of insurance to sustained economic growth, it should be a service that is recognised and appreciated.

Driverless cars are closer to being on our roads, but how will these vehicles affect your car insurance? The "Future of Insurance" special report, published in The Times, looks at how insurance must start meeting climate change head on not only to pay up when catastrophes hit, but also in their investments. It explores the lack of insurance available for the rising freelance workforce across the globe and the need for greater transparency in risk assessment in the age of personalisation. The featured infographic looks at the possibility to offer personalised insurance products within the coming years and why this will be transformative for the industry.

*World  
Insurance*



Featured in the report is an opinion piece from Sian Fisher, CEO of the Chartered Insurance Institute, on the importance of appreciating the insurance profession:

Over the last 20 years, insurers have focused on convenience, especially for those buying and renewing cover. For most of us, this means our interaction with the insurance profession has shrunk to a few minutes spent online two or three times a year.

However, the impact that insurance has on our lives is far greater than this. Not only do insurers pay out billions of pounds in claims every year, insurance underpins many of the processes that keep society ticking over.

For example, when we are sick at work and our employer pays us an income that goes beyond the statutory minimum, there will often be a group insurance product funding these benefits and, indeed, effective support for rehabilitation may be arranged by the insurer as well.

Similarly, if a chain of distributors goes bust, credit insurance will help suppliers avoid going down with it. As new risks appear, such as cybercrime or new forms of terrorism, insurance helps to mitigate their impact on all those affected.

In a recent report, the World Bank found that over a period of four decades, sustained economic decline was concentrated almost exclusively on countries that had a below-average level of insurance premiums. A thriving insurance profession all but guarantees increasing prosperity for individuals, but an underdeveloped insurance sector turns sustained prosperity into a lottery.

New technology means the insurance profession is now at a crossroads. It can either get closer to its end—customers or retire even more into the background. As the transactional side of insurance becomes slicker and more automated, it may appear even less of a presence in our lives.

Ultimately, it may simply mean that we never take out an insurance contract or make a claim at all. Brands could simply provide us with guaranteed levels of

service and use insurers funding capital in the background.

Instead of having buildings and contents insurance, for example, we may have a separate contract with a service company to provide cover. This provider will, in turn, use insurance as one of several sources of capital to maintain service-level agreements.

Alternatively, insurers could step forward and play a bigger role in managing risks. For example, by creating a service that is designed to coach us towards better behaviours.

In this scenario, traditional financial products will simply be a component in a larger range of services that include information and tools for people to manage their own risks more effectively.

In the corporate space, insurers and brokers can choose to be product suppliers, distributing traditional insurance products through increasingly demanding procurement exercises or they can become fully fledged risk managers, helping clients to understand and mitigate their risks themselves.

We already see this approach in areas such as cyber-insurance, where traditional insurance products rarely cover every risk.

Instead, brokers are developing services that help organisations plan for cyberattacks, while insurers are preparing benefits in kind, such as legal and reputational support that can minimise the impact of an attack as soon as it takes place.

Whether insurers step to the forefront of risk management or retreat to the background matters to us all. Services that are hidden tend to be undervalued, but services which make a connection with our day-to-day lives are cherished and thrive.

Given the importance of insurance to sustained economic growth, it's important it should be a service that is recognised and appreciated. It is in all our best interests if the insurance professional chooses to be in the limelight rather than the shadows.

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



## Zurich offers insights into region's health risks

The number of life insurance and critical illness claims in the Middle East is on the rise with \$111m paid over the last three years while a survey of lifestyle and health trends in the region has revealed that majority of people in the UAE are making more wholesome lifestyle choices with 90% of people rating themselves as healthy, according to a new report from Zurich in the Middle East.

The insurer has released its *2020 Customer Benefits Paid Report* which offers some startling insights into the prevalent life and health risks in the region.

Derived from Zurich's 2017-2019 claims data in the region, this study shows:

- Heart attack and stroke are the topmost health risks across the community accounting for almost 39% of life benefits paid and over 42% of critical illness claims. These also remain the most prevalent health risk for men.
- Cancer poses the second most significant risk, accounting for 27% of life claims and close to half of all critical illness claims, and is the most pervasive risk among the female population —with 8 in 10 female critical illness claims arising from cancer.
- Accidents are the third most imminent threat in the region at almost 13% of life cover claims.
- The average age of customers who claimed critical illness benefits is 49 years and the average life expectancy according to Zurich's claims data is 51 years of age.

To better understand the lifestyle choices contributing to these alarming statistics, Zurich commissioned a YouGov survey of 1,000 participants across the UAE. While encouraging, these insights also show that perhaps the public is somewhat misguided about what constitutes a healthy lifestyle.

- 90% of UAE residents consider themselves healthy with 42% of people rating themselves as extremely or very healthy and a further 48% of people consider themselves somewhat healthy.
- Over 55% of people exercise more than once a week with 16% undertaking daily exercise.

- 44% of people take steps to reduce stress and 72% take time for themselves at least one or twice a week.
- However, while 59% of people claim to eat healthier meals, 55% confess to eating junk food and 61% admit that they eat out or get takeaway more than once to twice a week.
- In addition, 35% of people haven't undertaken a general health checkup in over one year and a staggering 12% of people have never had a general checkup.
- Almost half of the survey respondents reported driving around in a rush once a month or more with 34% driving recklessly more frequently than once or twice a week.

"Advisers understand that the greatest barrier to taking out life insurance is lack of awareness around life and health risks. Understandably, most people avoid thinking about their own passing or the chances of becoming a victim of critical illness," said Mr Walter Jopp, CEO of Zurich in the Middle East.

"The lifestyle survey highlights our tendency to adopt the 'it won't happen to me' mentality. The reality is that over the past three years, Zurich in the Middle East has paid out \$111m in claims. This is an increase of 9% from the previous period. This report is designed to arm advisers with the information they need to deliver that all important message about the necessity of life insurance."

Many people who have life insurance, tend to overlook protecting themselves against critical illness. Stroke, heart attack, cancer, diabetes, among other debilitating conditions, are prevalent in the region. These illnesses are also living conditions, where the insured can benefit in their lifetime to cover the cost recovery and manage the loss of income.

Furthermore, insufficient cover continues to be an issue. Zurich reports that 93% of critical illness claimants were insured for \$250,000 or less. The rising costs of treatment and associated expenses, together with supporting the family and paying bills without an income for an extended period of time means that the insured amount may fall short of what is needed.

**Source:** Middle East Insurance Review

## Regional Insurance

### QIC and Swiss Re partner on admin platform Anoud+

Qatar Insurance Company (QIC), the Middle East and North Africa (MENA) focused insurer, is collaborating with Swiss Re to integrate specialised offerings through its insurance administration platform Anoud+, according to reports from The Peninsula.

Developed internally by QIC, Anoud+ will be offered to insurance carriers in emerging markets, helping them to manage their underwriting strategy and monitor exposure to natural catastrophes.

QIC is in the process of establishing an IT services subsidiary in the QFC called Anoud Technologies LLC

Qatar Insurance Company (QIC), the Middle East and North Africa

(Anoud Tech), which will provide marketing, implementation and maintenance services to third party clients.

The company is focusing on IT growth as part of Qatar's National Vision 2030, a government development plan that emphasizes the development of a digital economy to stimulate the private sector and reduce dependence on hydrocarbon industries.

Qatar's National Vision 2030, a government development plan that emphasizes the development of a digital economy to stimulate the private sector and reduce dependence on hydrocarbon industries.

"Our collaboration with Swiss Re – an iconic player in

## Regional Insurance

the global insurance and reinsurance industry – is testament to our exceptional capabilities in developing cutting-edge insurance IT offerings,” said Khalifa Abdulla Turki Al Subaey, the Group President of QIC.

“Anoud+ has the potential to revolutionise insurance administration across emerging markets by offering a world-class IT platform to our partners,” he explained. “At the same time, this work demonstrates QIC’s important role in making Qatar a leader in the development and application of advance digital technologies.”

He continued: “Digital transformation is the future of the insurance industry. However, reaping the benefits

of the tech revolution takes investment and time. The expansion of Anoud+ offering insurers across Africa, and other emerging markets the chance to access a world-best tech platform for insurance administration and accelerate their own digital transformation.”

Lukas Mueller, Swiss Re’s Head of Middle East, also commented: “With QIC’s Anoud+, we are able to help QIC bring a best-in-class insurance platform to the African market. This platform can support insurers to strengthen their operational resilience and gain access to digital technology. We’re excited to work with QIC on this important step forward for insurers.”

Source: Reinsurance News



### DWIC 2020: Reinvigorating Takaful by getting back to its roots

The first panel session of Day Two of the Dubai World Insurance Congress 2020 tackled the question: why don’t more customers choose Takaful?

Takaful products are a vital product for the Muslim world, but take up remains low in many markets.

Frederik Bisbjerg, chief digital acceleration officer at Noor Takaful, says that one of the reasons behind this low demand for Takaful is down to the fact that, at its heart, Takaful is still an insurance product.

“There is no doubt that Takaful is a strong proposition, but the reality is that it is a type of insurance, and people don’t want to buy insurance, because you are buying something you hope you never have to use,” he says. “So we need to find a new way of discussing Takaful products with our customers.”

And Aman Insurance chief executive Jihad Faitrouni says this perception of Takaful as just another insurance product is a fundamental issue facing the market.

“Takaful is not just insurance, it is about sharing, caring and contributing between the policyholders and the shareholders,” he says. “But unfortunately we don’t have enough alertness and knowledge about Takaful, so how can we convince someone to buy a Takaful policy when it might cost more.

“But you cannot ask a Takaful product to reduce its premium just so it is less than conventional insurance, just as you can call a Takaful bank and ask for interest. Takaful is something else, and we have to believe it is a different concept and service to conventional insurance [before we can start selling more].”

Meanwhile, Ajmal Bhatti, managing partner at Masses Global, says one of the main issues holding back Takaful products is the structure of the Takaful companies themselves, which means there is never any surplus left to share with policyholders.

To change this, Bhatti says a new approach is needed.

“We need to make people feel that there is a mutuality,” he says. “We talk about it, but they don’t feel it. But you can create a membership where they don’t pay big premiums, just become members, and then Takaful becomes all about raising the Takaful pool, segregating it, streamlining the process for shareholders, and then when claims come you spread it over all of the memberships.

“That is how you can reduce ratios, spread claims over premiums, which are much lower, and create a surplus.”

Bisbjerg agrees, but says this is not possible within the current framework of a Takaful company.

“You can’t do that with the existing company construct,” he says. “You need to create a new digital Takaful company based on those values, and that will be the method to succeed in selling more Takaful.”

And GAIF secretary general Chakib Abouzaid says more needs to be done to take Takaful products back to its original value proposition in order to increase demand for Takaful services.

“The concept of Takaful in the MENA region has deviated from its original value proposition to become almost a standard offer with limited compliance,” he says. “Few companies are meeting their promise to distribute the surplus, while shareholders are proceeding to dividends distribution.

“The concept is not properly explained and promoted, and professionals should be educated to make sure they have the Takaful Mindset and act in compliance with its principles and rules.”

Faitrouni agrees: “The demand for Takaful needs to be enhanced by educating and promoting Takaful basic concepts and differentiating from the conventional market in comparison with conventional insurance companies.”

Source: Global Reinsurance

## Highlight

## 21 insurers post 66% jump in aggregate profits to over US\$31m in 2019

The aggregate profits of 21 insurance companies operating in Jordan's domestic market jumped by 65.5% in 2019, compared to 2018, to JOD22.25m (\$31.4m), according to a study by Sanabel Al-Khair for Financial Investments.

According to a report by *Al Ghad*, the results showed that 19 insurance companies achieved profits, while only two companies suffered losses.

The top five insurers in terms of net profits in 2019 are:

| Rank | Insurer                    | 2019 Net profits JODm | Change   |
|------|----------------------------|-----------------------|----------|
| 1    | Arab Orient Company        | 5.16                  | +60.6%   |
| 2    | Al Nisr Al Arabi Insurance | 2.84                  | +10.7%   |
| 3    | First Insurance            | 2.28                  | -15.6%   |
| 4    | Jordan Insurance           | 1.47                  | +1167.2% |
| 5    | Jordan French Insurance    | 1.45                  | +31.5%   |

### Jordan

For 2019, Jordan Insurance and Jordan French Insurance have joined the top five most profitable insurers, displacing MetLife (ranked fourth in 2018) and Middle East Insurance (ranked fifth in 2018).

Indeed, Jordan Insurance reported profits last year that were at least 12 times the JOD115,704 posted for 2018. The company increased its net gains in comprehensive motor (own damage) business by JOD1.6m.

The top three most profitable insurers remained unchanged from 2018 to 2019, except that Al Nisr Al Arabi Insurance dislodged First Insurance to be the second most profitable in 2019.

The two insurers reported as loss making in 2019 are:

- Arab Life and Accident Insurance with a net loss of JOD352,000 (2018: net loss of JOD3m), and
- Al Safwa Insurance with a loss of JOD162,000 (2018: net profits of JOD767,298).

There are 24 licensed insurance companies operating in the market, 23 of which are listed on the Amman Stock Exchange. The three insurers not listed among the 21 are Holy Land Insurance, Philadelphia Insurance and Medgulf.

The 24 insurers reported aggregate net profits of JOD15.3m in 2018.

Source: Middle East Insurance Review



### مؤسسة النقد تصدر ضوابط الأعمال الإكتوارية المتعلقة بالتأمين

والمراجعة الداخلية، مبينة أنها تهدف من تحديث ضوابط الأعمال الإكتوارية المتعلقة بالتأمين إلى دعم نمو المهنة الإكتوارية لضمان فاعلية مشاركتها في ازدهار وتقوية المانة المالية لقطاع التأمين. كما تتطلع المؤسسة من خلال هذا التحديث إلى حماية حملة الوثائق وتطوير وتنظيم أداء الإكتواريين؛ مما ينعكس إيجاباً على صناعة التأمين في المملكة، ليصبح قادراً على الاستجابة لمتطلبات السوق والتوسع الاقتصادي، إضافة إلى تطوير الفرص الوظيفية والمهنية الواعدة للإكتواريين السعوديين. علماً أن المؤسسة قد عرضت في وقت سابق هذه الضوابط على المختصين والمهتمين بهدف استطلاع مرئياتهم وملاحظاتهم وتمت دراسة هذه الملاحظات والمرئيات وأخذ المناسب منها بالاعتبار قبل اعتماد الصيغة النهائية لهذه الضوابط. علماً أنه يمكن الاطلاع على ضوابط الأعمال الإكتوارية المتعلقة بالتأمين من خلال زيارة موقع المؤسسة الإلكتروني عبر [الربط](#)

المصدر: مؤسسة النقد العربي السعودي

أعلنت مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما"، صدور ضوابط الأعمال الإكتوارية المتعلقة بالتأمين لتحل محل اللائحة التنظيمية للأعمال الإكتوارية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين.

وقالت "ساما" في بيان لها، إن قطاع التأمين يُعد أحد أهم القطاعات المالية التي تستهدفها رؤية المملكة 2030، لكونه قطاعاً داعماً للنمو الاقتصادي، وباعتبار سرعة تطور أعمال التأمين من الناحية التقنية والتركيز على حاجات العملاء؛ فإنه يتعين تطوير إجراءات إدارة المخاطر والتشريعات النظامية لتتماشى مع متغيرات صناعة التأمين ومتطلباتها، مشيرةً إلى أنه تحقيقاً لهذه الأهداف؛ عملت المؤسسة على تحديث اللائحة التنظيمية للأعمال الإكتوارية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين؛ بإصدارها ضوابط الأعمال الإكتوارية المتعلقة بالتأمين وتعليمات إنشاء الإدارة الإكتوارية في شركة التأمين وإعادة التأمين.

وأوضحت مؤسسة النقد، أن الإكتواري يُعد ركيزة أساسية في الأعمال التي تقوم بها شركات التأمين وشركات إعادة التأمين، حيث يؤدي دوراً مهماً في تصميم المنتجات وتسعيرها، إضافة إلى العمل على التقارير المالية وإدارة المخاطر

## "ساما" تتوقع اندماجات جديدة بقطاع التأمين السعودي

وذكر أن ساما حثت القطاع وشجعت على الاندماج من أجل إيجاد كيانات تأمينية كبيرة وقوية تحظى بمتانة مالية عالية تنافس في الابتكار والاستثمار وتطوير الموارد البشرية وتعزيز حماية حملة الوثائق وتقديم خدمات نوعية وتمييز لعملاء التأمين والمستفيدين منه وتقديم منتجات يحتاجها الاقتصاد والقطاع والعملاء.

وأعلنت شركة ولاء للتأمين عن نفاذ قرار دمج شركة متلايف إيه أي جي العربي في شركة ولاء للتأمين ونقل جميع أصول شركة متلايف إيه أي جي العربي والتزاماتها إلى شركة ولاء للتأمين "صفقة الاندماج"، وذلك مقابل قيام شركة ولاء للتأمين بإصدار 11.839.706 سهم عادي بقيمة اسمية عشرة رالات للسهم الواحد. وتسجل الأسهم الجديدة لمصلحة المساهمين في شركة متلايف إيه أي جي العربي، من خلال زيادة رأسمال شركة ولاء للتأمين المدفوع من 582 مليون ريال إلى 646.3 مليون ريال وزيادة عدد أسهمها من 52.8 مليون سهم إلى 64.639.706 سهم مدفوعة بالكامل.

**المصدر: الأسواق العربية**

توقع عبدالله التويجري، مدير عام الرقابة على التأمين في مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما"، أن يشهد قطاع التأمين في السوق السعودية في المستقبل القريب، توقيع اتفاقيات لبحث جدوى عدد من الاندماجات.

وقال التويجري إن اندماج شركتي "ولاء للتأمين التعاوني" و"متلايف والمجموعة الأمريكية الدولية والبنك العربي الوطني للتأمين التعاوني" الذي تم مطلع الشهر الجاري، إضافة إلى مذكرات التفاهم المبدئية التي تم الإعلان عنها أخيراً لبحث جدوى ثلاثة اندماجات في القطاع، يمثل بداية لنتائج سعي المؤسسة إلى تحقيق أهدافها تجاه قطاع التأمين.

وأشار إلى أن هذا الاندماج سيعود بالنفع على الشركتين من خلال خفض التكاليف وتحسين الكفاءة ورفع الحصص السوقية وتقوية الملاءة المالية واستقطاب الكفاءات البشرية المؤهلة والحفاظ عليها، وفقاً لجريدة الاقتصادية السعودية.

ولفت التويجري إلى أن الاندماج الأخير سيرفع مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة وتعزيز المنافسة والابتكار فيه.

**Saudi  
Arabia**

مؤتمر الشرق الأوسط للتأمين الصحي

### سلطنة عمان توسع مظلة سوق التأمين الصحي

بلغ حوالي 490 ألف شخص أي ما يعادل 10 في المئة من السكان، منهم نسبة كبيرة من الشرائح المستهدفة بالتأمين الإلزامي، الأمر الذي يؤكد حاجة السوق إلى هذا النوع من التأمين والمزيد من التوسع في الاستثمار فيه. وكانت بيانات حكومية عُمانية قد أشارت بنهاية العام الماضي، إلى أن نحو 1.78 مليون وافد معظمهم آسيويون يعملون بالبلاد من بين 1.99 مليون شخص يشكلون 42 في المئة من إجمالي عدد السكان البالغ 4.67 مليون نسمة.

وتوضح الأرقام المتعلقة بنشاط القطاع خلال العام الماضي، تغييرات هيكلية في توزيع أحجام الأقساط التأمينية لأول مرة في السوق العمانية. وتحتل أقساط التأمين الصحي المرتبة الأولى عن باقي المنتجات التأمينية بواقع 35 في المئة لتصل إلى نحو 442 مليون دولار، متجاوزة بذلك للعام الثاني على التوالي تأمين السيارات، الذي كان يحتل المقدمة.

وبلغت أقساط تأمين السيارات نحو 377 مليون دولار، بينما شهد تأمين الممتلكات نمواً بنحو 22 في المئة ليبلغ حجم أقساط تأمين الممتلكات 122.6 مليون دولار.

ويعزى هذا الارتفاع في تأمين الممتلكات إلى تزايد مستوى وعي المواطنين بأهمية الحصول على هذا النوع من المنتجات التأمينية.



**Oman**

**المصدر: الرؤية العرب**



تحت رعاية معالي ناصر بن خميس الجشعي أمين عام وزارة المالية وبإستضافة الهيئة العامة لسوق المال بالتعاون مع مجموعة الشرق الأوسط للتأمين في فندق كراون بلازا القرم أقيم مؤتمر الشرق الأوسط الثالث للتأمين الصحي خلال الفترة 03-04/03/2020. هذا وقد حملت هذه النسخة عنوان "التحول الرقمي للتأمين الصحي وفرصه الاستثمارية"، حيث هدف المؤتمر إلى عرض تجربة السلطنة

في مجال التأمين الصحي والجهود المبذولة لتطوير مستوى جودة الخدمات الصحية، والاستفادة من التجارب العالمية والتقنيات الحديثة للتأمين الصحي، والوقوف على الرؤى المستقبلية لهذا القطاع.

وأكد الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال عبدالله بن سالم السالمي إن "المؤتمر يأتي بينما السلطنة على أعتاب بدء تطبيق مشروع التأمين الصحي الإلزامي".

ونسبت وكالة الأنباء العمانية الرسمية للسالمي قوله "في ظل التحول الرقمي الذي أصبح مطلباً ملحا في جميع مناحي الحياة فإننا نريد جعل التأمين صحي أكثر كفاءة".

وناقش المؤتمر في أول محاوره تطبيق نظام التأمين الصحي في السلطنة، إذ عكفت الهيئة على إعداد مشاريع القوانين واللوائح اللازمة لتطبيق التأمين الصحي الإلزامي وتبسيط الضوء على هذا النوع من التأمين والكيفية المثلى لإدارته للاستفادة منه في تطوير مستوى الخدمات الصحية.

وأكد السالمي أن الهيئة وبالتعاون والشراكة مع الجهات ذات العلاقة استكملت المتطلبات الأساسية للعمل بالتأمين الصحي الإلزامي. ويبقى توقيت البدء الفعلي مرهونا بصدر التشريعات، التي بموجبها يتم إلزام مؤسسات القطاع الخاص بالتأمين.

وشهد قطاع التأمين الصحي في البلاد نمواً مطرداً وبمعدل سنوي بلغ 31 في المئة على مدى السنوات السبع الماضية وقبل قرار التطبيق الإلزامي.



## Lebanese Insurance Market Faces Mounting Uncertainty

Lebanon has a long history of economic and political instability. In the past, local insurers have been successful at navigating this challenging environment. However, recent civil unrest and a ballooning public debt have increased the level of economic uncertainty, which is negatively impacting the credit quality of Lebanon's insurance market. Real gross domestic product (GDP) growth in 2018 was at an 18-year low of 0.3%, according to the International Monetary Fund (IMF). In 2019, Lebanon's economic woes persisted, compounded by civil unrest and a tightening of liquidity by the banking sector, resulting in a significant disparity between the parallel market exchange rate and the Lebanese pound's official peg to the US dollar.

In 2018, the Insurance Control Commission (ICC), the Lebanese regulator, reported that gross written premium (GWP) for the market reached LBP 2.5 trillion (USD 1.6 billion), an increase of 0.2% over 2017. However, the ICC noted that 2018 GWP data exclude information from two insurance companies due to the late filing of prudential returns. As a result, the market GWP for 2018 should be higher than that reported so far.

For the preceding four years (2014–2017), GWP of the Lebanese market grew by an annual average of 3.8%. Since 2010, Lebanese GWP growth has demonstrated a negative trend. In AM Best's opinion, the primary factor contributing to the slowing level of Lebanese GWP growth is the decreasing trend of real GDP growth, which IMF estimates put at 0.3% in 2018. A further contributing factor includes the reduction in funding of state-subsidised housing loans, which led to a contraction of credit insurance business.

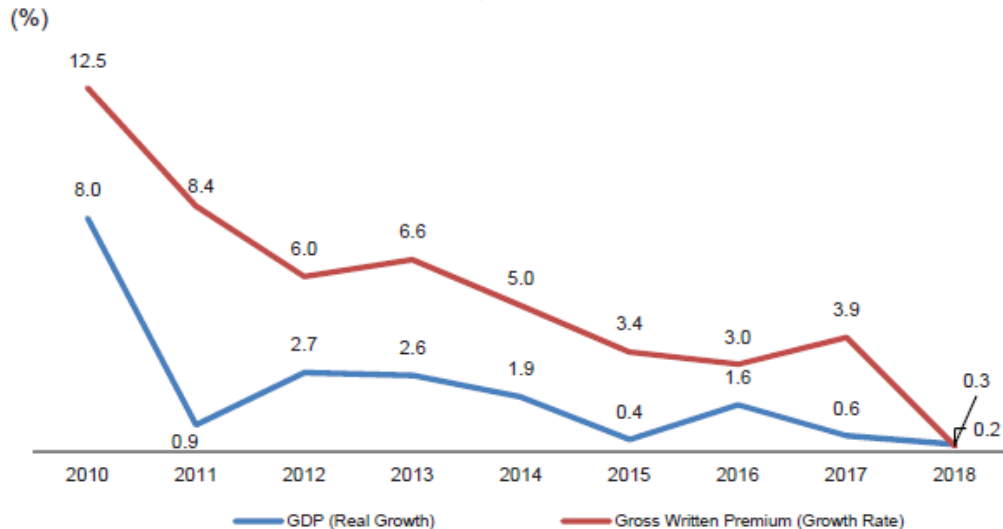
Over the short to medium-term, AM Best expects domestic premium growth opportunities for insurers to be subdued, impacted by low real GDP growth. Despite Lebanon being widely regarded as underinsured, deteriorating economic fundamentals and a highly competitive market will likely continue to impose downwards pressure both on rates and on the demand for insurance, constraining the expansion of the sector.

### Technical Performance Could Deteriorate

The Lebanese insurance industry comprises of three main segments: life, medical and motor. Together these segments accounted for almost 85% of GWP in 2018.

Lebanon's largest GWP contributor, the life segment, is also one of its most profitable lines of business. In 2018, life insurance returned a solid ratio of net profit after tax to annualised premium equivalent (APE) of 26% (2017: 26%), according to the ICC.

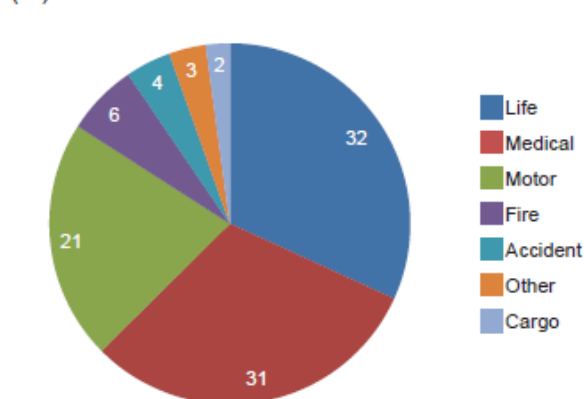
**Lebanon – GDP and GWP Growth, 2010-2018**



Source: IMF, Insurance Control Commission, and Association des Compagnies d'Assurances au Liban

Unlike the highly fragmented non-life market, life insurance is dominated by the largest 10 players, which together accounted for 87% of the segment's GWP in 2018. Of these 10 companies, more than half benefit either from being part of a global insurance group, or having exclusive bancassurance agreements. Those agreements give these companies a significant competitive advantage over smaller unfiliated participants. Bancassurance is a major distribution channel in Lebanon, particularly for life business, as it allows insurance companies to benefit from the banks' close relationships with their clients and distribute insurance products, and can help reduce acquisition costs.

**Lebanon – GWP Split, 2018**



Source: Insurance Control Commission

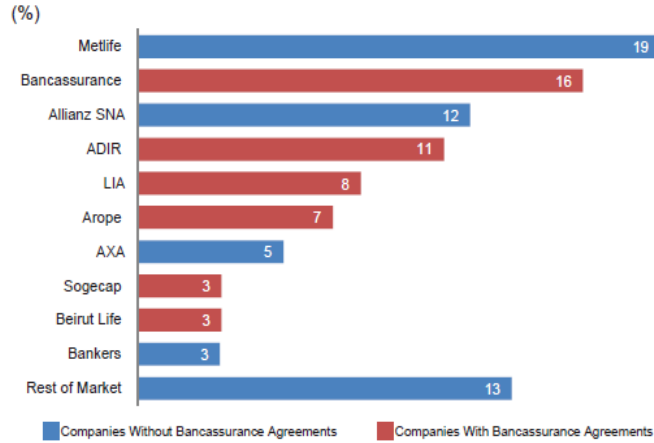
*Lebanon*

Medical insurance, the largest contributor to non-life GWP, has marginal technical profitability, with a five-year (2014-2018) average combined ratio of 99%, as calculated by AM Best. Profitability of the medical line has been pressured by competitive distortions, with mutual insurers ("caisses mutuelles") that benefit from not being regulated by the ICC, imposing aggressive rates on to the market. Looking ahead, AM Best expects the profitability of the medical line to remain under pressure, with price competition expected to remain a key feature of the segment.

The motor segment (21% of total GWP in 2018) continues to negatively impact insurers' earnings, with significant competition and premium tariffs pressuring technical margins. Moreover, Lebanese retail lines often demonstrate a heavy reliance on the costly broker network for distribution. That reliance contributes to inflated expense bases, with average commissions on motor policies around 25%. As a result, the expense ratio of the Lebanese motor insurance line of business is elevated, above 44% for the last five years (2014- 2018), as calculated by AM Best. This contributed to poor technical results for the segment, with combined ratios of approximately 103% over the same period .

Despite the difficult competitive environment within the motor and medical segments, the overall Lebanese non-life market has demonstrated its resilience. Insurers have leveraged their relationships with policyholders to offset weaker performing motor business by cross-selling more profitable products such as fire, which in 2018 accounted for 6% of total GWP. Consequently, the Lebanese non-life market has displayed an adequate level of technical performance over the cycle, demonstrated by a five-year (2014-2018) average combined ratio of 97%, as calculated by AM Best.

Lebanon – Market Share, Life, 2018

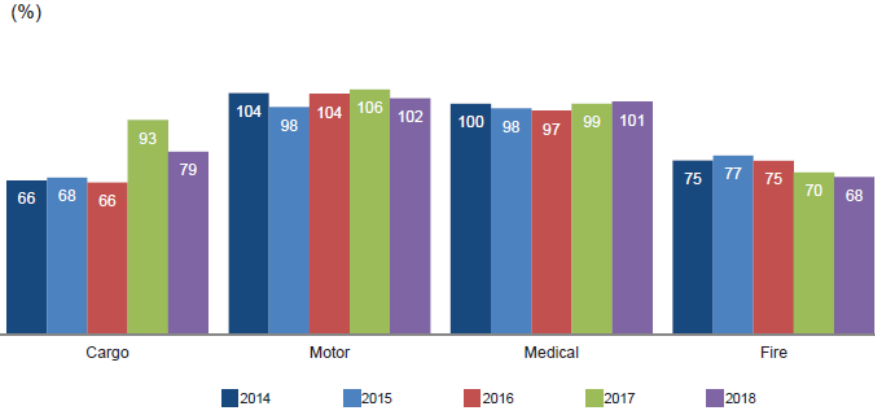


Sources: AM Best data and research, Insurance Control Commission

However, AM Best expects that the technical performance of the non-life sector now faces additional challenges. In a highly dollarised economy, an increasingly likely devaluation of the Lebanese pound would result in inflationary pressures which could weaken the profitability of the motor and medical lines, given that both medicines and car parts are largely imported. A small deterioration in the profitability of these two lines would be sufficient to offset the positive results achieved by smaller lines, such as fire and cargo, and move the non-life insurance technical result into the red.

To download the AM Best report, please [Click Here](#)

Lebanon – Market Combined Ratios, 2014-2018



Sources: AM Best calculations based on - 2018 data - Insurance Control Commission, 2017 and prior - Association des Compagnies d'Assurances au Liban

Source: AM Best

### «الرقابة المالية» تدرس إجراءات تعديلات على ضوابط التأمين المصرفي

وأكد أن الهدف من هذه التعديلات علاج وسد أي ثغرات والتغلب على المعوقات والمشكلات التي تظهر أثناء مزاولة نشاط التأمين المصرفي بين البنوك وشركات التأمين.

من جهته، قال الدكتور أحمد عبد العزيز رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «مصر لتأمينات الحياة» ورئيس المجلس التنفيذي لتأمينات الحياة بالاتحاد المصري للتأمين، إن المجلس أعد توصيات تتعلق بضوابط وممارسات التأمين المصرفي في السوق وأرسلها إلى مجلس إدارة الاتحاد المصري للتأمين ليرسلها بدوره إلى الرقابة المالية.

تدرس هيئة الرقابة المالية إجراء عدد من التعديلات على الضوابط المرتبطة بالتأمين المصرفي بالتنسيق مع البنك المركزي.

وقال المستشار رضا عبد المعطى نائب رئيس الهيئة، إنها طالبت الاتحاد المصري للتأمين بدراسة تلك الضوابط في ضوء التجربة العملية خلال السنوات الماضية وتحديدا منذ إعادة السماح بمزاولة التأمين المصرفي بقرار من البنك المركزي في عام 2013.

وأوضح أنه جار دراسة قواعد التأمين المصرفي وشروطه، تمهيدا للتنسيق مع البنك المركزي لإصدار قرار بتعديل ضوابط التأمين المصرفي المعمول بها في السوق حاليا بين شركات التأمين والبنوك.

Lebanon

Egypt

## Egypt

والإجراءات التي يتعين اتباعها، مع التأكيد على ضرورة تغطية المخاطر المرتبطة بنشاط التأمين المصرفي، والفصل التام بين نشاط شركة التأمين والبنك ومتطلبات الإفصاح والشفافية، فضلاً عن الأحكام العامة للتعاقد بين البنك الطرفين.

وتلزم الضوابط البنوك بضرورة إجراء دراسة وافية عن شركات التأمين المقرر التعاقد معها، ووضع السياسات اللازمة للتعامل مع المخاطر المصاحبة للنشاط وتقديم ما يفيد بأن الشركة مقيدة لدى الرقابة المالية في سجل خاص.

المصدر: المال

### L'impact du Covid-19 n'est pas couvert par l'assurance "catastrophes naturelles"

La question commençait à être posée dans certains milieux professionnels. Et si l'impact du coronavirus, difficultés économiques, annulation d'événements, était couvert par l'assurance "catastrophes naturelles" au sens de la loi 110-14 ? Eh bien, c'est non.

Médias24 a contacté Bachir Baddou, directeur général de la Fédération marocaine des sociétés d'assurances et de réassurance (FMSAR). Il confirme ce que l'ont peut déjà lire dans le texte de loi: les épidémies n'entrent pas dans le champ de la couverture "catastrophes naturelles".

Le projet de loi instaurant un Fonds de solidarité contre les catastrophes naturelles et rendant cette assurance obligatoire a été adopté en novembre 2019. La loi 110-14 modifie et complète la loi n°17-99 portant code des assurances.

La couverture contre les conséquences d'événements catastrophiques est devenue obligatoire au Maroc en janvier 2020. Cette assurance, qui s'applique à un ensemble de contrats d'assurance, vise à indemniser les victimes ayant subi des dégâts corporels et/ou matériels suite à des catastrophes naturelles (les crues, les inondations, les tremblements de terre et les tsunamis), ou des dommages occasionnés par "l'action violente de l'homme" (terrorisme, émeutes, etc.).

Dans son article 3, elle définit explicitement le domaine de couverture:

Art. 3 - Sous réserve des dispositions de l'article 6 ci-dessous, est considéré comme événement

catastrophique tout fait générateur de dommages directs survenus au Maroc, ayant pour origine déterminante l'action d'intensité anormale d'un agent naturel ou l'action violente de l'Homme.

L'action d'intensité anormale d'un agent naturel constitue un événement catastrophique dès lors que les caractéristiques suivantes lui sont reconnues :

- le fait générateur présente par sa survenance, la condition de soudaineté ou d'imprévisibilité; et dans le cas où les mesures habituellement prises n'ont pu empêcher sa survenance ou n'ont pu être prises, quand l'événement est prévisible ;
- ses effets dévastateurs sont d'une intensité grave pour la collectivité.
- L'action violente de l'homme est considérée comme un événement catastrophique dès lors qu'elle
- constitue un acte de terrorisme ;
- ou est la conséquence directe de la survenance d'émeutes ou de mouvements populaires, lorsque les effets sont d'une intensité grave pour la collectivité.

Les dommages provoqués directement par les actions et mesures de secours, de sauvetage et de sécurisation sont assimilés à ceux résultant de l'événement catastrophique lorsque lesdites actions et mesures sont liées à cet événement.

Source: Medias24

## Morocco

### أرباح "الخليج التكافلي" ترتفع 42.3% خلال 2019 وتوصية بتوزيع نقدي

وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية عن العام الماضي بنسبة 5 بالمائة من رأسمال الشركة، بواقع 5 دراهم عن كل سهم، وذلك بعد موافقة مصرف قطر المركزي والجمعية العمومية للشركة. يُشار إلى أن رأسمال الشركة يبلغ 255.28 مليون ريال، موزعاً على أسهم بنفس العدد، إذ تبلغ القيمة الاسمية للسهم ريالاً قطرياً واحداً. وكانت الشركة قد حققت أرباحاً في التسعة الأشهر الأولى من العام الماضي بقيمة 27.89 مليون ريال، مقابل 9.06 مليون ريال أرباح ذات الفترة من 2018، بارتفاع 208.04 بالمائة.

المصدر: مباشر

**قطر:** ارتفعت أرباح شركة الخليج التكافلي للتأمين خلال عام 2019 بنسبة 42.3 بالمائة على أساس سنوي، مع توصية مجلس الإدارة بتوزيع نقدي. وحسب بيان الشركة ليورصة قطر، بلغت أرباح العام الماضي 28.85 مليون ريال (8 ملايين دولار)، مقابل 20.27 مليون ريال (5.62 مليون دولار) في عام 2018. وبلغ العائد على السهم 0.113 ريال قطري للفترة المالية المنتهية 31 ديسمبر/ كانون الأول 2019، مقابل 0.079 ريال قطري عائداً على السهم للفترة نفسها من العام الذي سبقه.

## Companies News

## زيادة رأسمال «مصر لتأمينات الحياة» إلى 2 مليار جنيه

وكشف رئيس مصر لتأمينات الحياة، أنها تجري مفاوضات مع ثلاثة بنوك، أحدها تابع للقطاع العام و2 يتبعان القطاع الخاص بهدف إبرام تحالفات لترويج منتجات الشركة عبر فروعها من خلال آلية التأمين البنكي Bank Insurance، متوقعًا الإعلان عن تحالف مع أحد البنوك الثلاثة خلال العام الجاري 2020. وأشار إلى أن شركته تسعى للتواجد في 150 فرعًا من فروع البنك الأهلي المصري خلال 3 شهور، وتوقع أن ينعكس التحالف مع البنوك في تعظيم حصة الأقساط التي تستهدفها الشركة، ويساهم في تحقيق وفورات من النشاط التأميني، فيما يعرف بالأرباح الفنية أو فائض الاكتتاب. وأبرمت مصر لتأمينات الحياة تحالفًا مع البنك الأهلي المصري مطلع فبراير الماضي، سيتم بموجبه ترويج منتجات الأولى من خلال فروع الأهلي المصري، ومنها وثيقة «معاش بكرة» التي تستهدف شريحة الأعمار من سنة فيما فوق. وأكد أحمد عبد العزيز، أن الاتفاقية بين مصر حياة والبنك الأهلي المصري هي إحدى أهم اتفاقيات التعاون بين أكبر شركة تأمينات على الحياة وأكبر بنك مصري، في إطار دعم مبادرة الشمول المالي التي تستهدف الوصول إلى أكبر شريحة من العملاء والتسهيل عليهم عن طريق توفير العديد من طرق الدفع، مضيفًا أن وثيقة «معاش بكرة» هي الأولى من نوعها في السوق المصرية لما لها من مميزات لا توجد في أي وثيقة أخرى.

المصدر: المال

**جمهورية مصر العربية:** رفعت شركة مصر لتأمينات الحياة - إحدى الشركات التابعة لمجموعة مصر القابضة للتأمين - رأسمالها المدفوع بقيمة 500 مليون جنيه ليصل إلى 2 مليار جنيه، بنسبة زيادة 33.3%. وقال الدكتور أحمد عبد العزيز، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، إن الزيادة تم تمويلها من الأرباح المحققة في العام المالي 2018/2019، بالإضافة إلى الاحتياطي العام الخاص بالشركة، لافتًا إلى أن الهدف منها يرتبط بخدمة التوسعات المستقبلية على المستوى الفني. ووفقًا لنتائج أعمال شركة مصر لتأمينات الحياة - حصلت المال على نسخة منها - بلغ رصيد الأقساط المباشرة 4.4 مليار جنيه في 2018/2019، مقابل 4 مليارات جنيه تقريبًا في العام المالي السابق 2017/2018، بزيادة 400 مليون جنيه، وبنسبة نمو تلامس 10%. وبلغ إجمالي الأقساط 4.5 مليار جنيه مقابل 4 مليارات جنيه خلال عامي المقارنة، بزيادة تصل إلى 500 مليون جنيه، وبنسبة نمو تصل إلى 12.5%. ويتم تحصيل الأقساط المباشرة من السوق المحلية من العملاء عبر الوثائق الجديدة أو تجديد المنتهية، ويشمل إجمالي الأقساط أقساطاً مباشرة إضافة إلى «إعادة التأمين» الوارد من السوق الخارجية والداخلية. أحمد عبد العزيز: مفاوضات للتحالف مع 3 بنوك والإعلان عن أحدها العام الجاري

## Résultats annuels: L'automobile continue de contrarier les assureurs

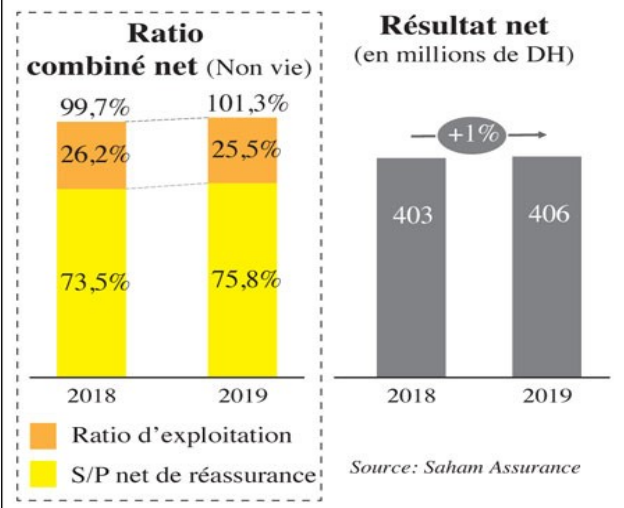
La compagnie d'assurances a dégagé un bénéfice en hausse de 1% à 406 millions de DH en 2019. Mais les dirigeants ne sont pas ressortis très rassurés d'une année qui aura été une nouvelle fois une épreuve sur le plan opérationnel. La sinistralité continue de se dégrader dans le secteur, surtout dans l'automobile. «Nous n'observons pas une inversion de tendance», regrette Christophe Buso, directeur général de Saham Assurance.

Individuellement et collectivement, les compagnies déploient des mesures pour avoir une connaissance plus fine de leur portefeuille et pour contrer la fraude. Mais les résultats ne sont pas encore très visibles sur les performances, sachant que l'activité dommages en général pose beaucoup de défis aux assureurs puisque les branches maladies et accidents du travail sont structurellement déficitaires.

Le ratio sinistres/primes Non-Vie (net de réassurance) de Saham Assurance s'est dégradé de 2,3 points à 75,8%. Sans les mesures mises en place pour contrer la sinistralité dans l'automobile, il se serait davantage dégradé, estime le management. Très surveillé, le ratio combiné dépasse 100% pour s'établir à 101,3%. Il s'est détérioré de 1,6 point.

Face à la dégradation de la rentabilité, l'Autorité de contrôle des assurances a relevé les exigences de provisionnement pour amener les opérateurs à redresser la barre. Après les mesures prises en 2019, d'autres vont entrer en vigueur cette année

## Indicateurs clefs 2019 Saham Assurance



notamment la provision pour risque tarifaire. Elle concernera les branches auto, maladie et accident du travail.

Les compagnies pour lesquelles le ratio combiné sera supérieur à 100% devront constituer une provision. Ce qui ne sera pas neutre sur leurs performances. Tout le monde de-vrait en constituer pour l'accident du travail. En revanche, les situations sont variées pour les autres catégories. A priori, Saham Assurance ne sera pas impactée par la nouvelle exigence, a laissé entendre le management.

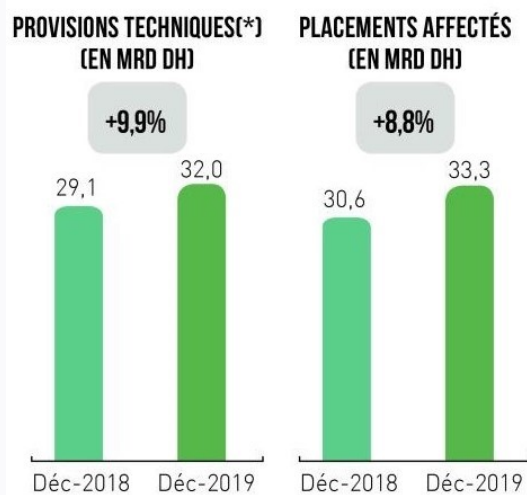


En dehors des activités assurantielles, les compagnies doivent aussi composer avec l'environnement de taux bas pour leur activité de gestion d'actifs. L'implémentation de la solvabilité basée sur les risques et de possibles resserrements des règles liées à l'investissement en actions et dans l'immobilier pourraient leur compliquer la tâche. «Cela va renforcer la nécessité de faire du résultat sur nos coeurs de métiers», indique Christophe Buso.

**A fin 2019, le chiffre d'affaires du marocain Wafa Assurance est ressorti en hausse de 5,8 %**

Au terme de l'année 2019, l'assureur marocain Wafa Assurance a réalisé un chiffre d'affaires global de 8,8 milliards de dirhams, en hausse de 5,8 % par rapport à 2018. Cette performance a été soutenue essentiellement par l'activité vie qui a affiché des revenus en progression de 8,8 % à 5 milliards de dirhams. Ces revenus ont été tirés par la hausse de l'épargne et le développement de produits de prévoyance.

La progression du chiffre d'affaires de l'activité non-vie de Wafa Assurance a été de 1,9 % à fin 2019. L'assureur est passé d'un revenu de 3,6 milliards de dirhams à fin décembre 2018 à 3,7 milliards de dirhams sur la même période en 2019. L'entreprise justifie cette légère hausse par les performances réalisées sur le marché de l'assurance des entreprises et des particuliers.

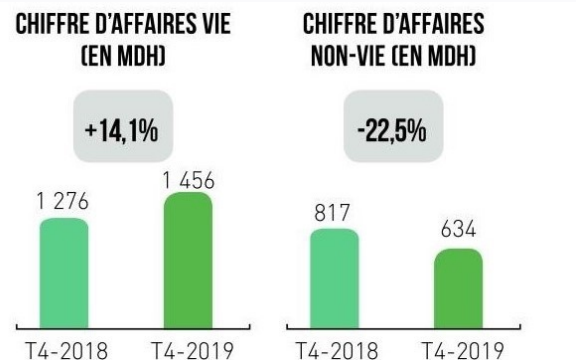


Source: Agence Ecofin & Wafa

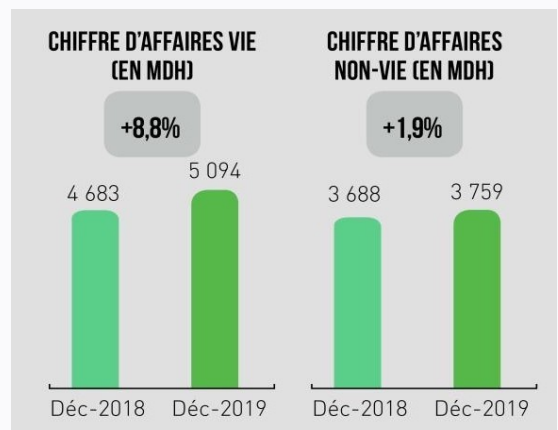
Malgré la dégradation de la sinistralité, la situation est loin d'être chaotique dans le secteur. Le contexte va obliger les opérateurs à relever leur niveau d'exigence et aussi de s'adapter aux habitudes de consommation. En tout cas, la matière assurable continue de croître et la demande va augmenter à l'avenir avec la maturation du marché.

L'année dernière, Saham Assurance a réalisé un chiffre d'affaires de 5,4 milliards de DH en hausse de 3,8%. Les primes émises en assurance vie ont augmenté de 5,1% à 1,1 milliard de DH. Les revenus générés par le segment Non-Vie se sont accrus de 3,5% à 4,3 milliards de DH dont une hausse de 6,6% des primes automobile.

Source: L'Economiste



Toutefois, l'Agence Ecofin a pu constater qu'au cours du quatrième trimestre 2019, le chiffre d'affaires de l'activité non-vie du marocain était en baisse de 22,5 % en raison des « effets de la saisonnalité ». Cette même raison a été évoquée par l'assureur pour justifier la baisse de 3,4 % du chiffre d'affaires de l'activité non-vie au troisième trimestre 2019.



## Companies News

### Save The date

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

### Disclaimer:

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

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

### تنبيه:

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