

A la une



M&A activity and reinsurers' pressure could quickly cool aviation rate reductions: WTW

14/04/2026

Further major losses, increased mergers and acquisition (M&A) activity, or pressure from reinsurers could reduce capacity across the sector which is likely to cool rate reductions quickly, WTW's 'General Aviation Insurance Market Outlook: Q1 2026' warns.

The general aviation insurance market appears to have started the year in a state of relative stability, with abundant capacity continuing to drive a competitive rate environment

While the market offers opportunities for underwriters to diversify their aviation portfolios, a string of losses in the airline sector during 2025 brought the entire industry under increased scrutiny.

Insurers are currently navigating two conflicting pressures: the need to maintain market discipline and the drive to increase participation and income, analysts noted.

This tension has resulted in an abundance of capacity in the general aviation market which is creating competition for inclusion on well managed insurance programs.

Large fixed- or rotor-wing operations tend to attract the most competition for inclusion on an insurance program. However, the general aviation insurance market's size and diversity allow insurers to write varied, smaller risk profiles to diversify income.

The rise of the advanced air mobility sub-sector will create additional liquidity in this respect, according



Tunisie BUAT : 20 ans au service de l'assurance automobile et de la digitalisation en Tunisie

[P.03](#)

BNA Assurances lance ses premières bornes de recharge électrique

[P.03](#)

Casablanca accueille la 12e édition du Rendez-vous de l'Assurance

[P.04](#)

Maroc : Réforme des assurances : le chantier s'accélère avec le dépôt du Livre IV

[P.05](#)

Africa trade insurer seeks \$500m to help with Iran war cost increase

[P.07](#)

ME conflict: Jordan's insurance federation assesses implications of war on insurance sector

[P.09](#)

Intelligent AI expands its advanced property risk intelligence operations to US

[P.11](#)

to the report.

Currently, rotor-wing fleets attract slightly more interest from the general aviation insurance community due to favourable rating considerations and lower limit requirements, as limits and aircraft values are typically lower on these programs.

SOMMAIRE

BUAT : 20 ans au service de l'assurance automobile et de la digitalisation en Tunisie	03
BNA Assurances lance ses premières bornes de recharge électrique	03
HAYETT ASSURANCES lance Globale Prévoyance : une solution complète pour protéger familles et entreprises en Tunisie	04
Casablanca accueille la 12e édition du Rendez-vous de l'Assurance	05
Maroc : Réforme des assurances : le chantier s'accélère avec le dépôt du Livre IV	05
Fonds de pension : le Zimbabwe impose un plafonnement des frais	06
Kenya: Reinsurer calls for national flood risk insurance pool to be set up	06
Africa trade insurer seeks \$500m to help with Iran war cost increase	07

South African Insurance Association sounds alarm on petrol stockpiling	07
Égypte : Misr Life Insurance – Takaful porte son capital à 7,3 millions USD	08
ME conflict: ICIEC's aggregate exposure to countries affected by the war remains limited, per S&P	08
ME conflict: Jordan's insurance federation assesses implications of war on insurance sector	09
M&A activity and reinsurers' pressure could quickly cool aviation rate reductions: WTW	10
Intelligent AI expands its advanced property risk intelligence operations to US	11



BUAT : 20 ans au service de l'assurance automobile et de la digitalisation en Tunisie

13/04/2026

Le Bureau unifié automobile tunisien (BUTA) franchit cette année le cap des vingt ans d'existence, une période durant laquelle il est passé d'une simple structure de coordination entre assureurs à une institution centrale dans la numérisation et dans la protection des victimes d'accidents de la route impliquant des véhicules étrangers.

En 2025, le bureau a versé près de 9 millions de dinars d'indemnités aux victimes d'accidents causés par des véhicules étrangers sur le territoire tunisien, et a traité plus de 1 300 dossiers, selon son directeur général, Ahmed Hadroug. Ces chiffres illustrent, a-t-il déclaré à l'agence TAP, l'efficacité croissante du BUTA dans la préservation des équilibres financiers et dans la coopération avec les bureaux internationaux et arabes.

Fermement engagé dans la stratégie nationale de transition numérique, le bureau a finalisé la dématérialisation de la « carte orange » et de la « carte verte », désormais disponibles sous forme de documents entièrement électroniques, téléchargeables et utilisables lors des déplacements vers les pays européens ou arabes. Une plateforme intégrée de gestion électronique des dossiers (GED) a également été développée, réduisant les délais de traitement et la bureaucratie.

L'une des avancées majeures récentes réside dans l'interconnexion avec les postes frontaliers. Conformément à un accord avec la Direction générale des douanes, 11 postes frontaliers terrestres avec la Libye et l'Algérie ont été équipés de technologies de lecture rapide. Dans les prochains mois, les systèmes informatiques des deux parties seront interconnectés afin de renforcer la vérification des couvertures d'assurance et de lutter contre les tentatives de falsification de cartes internationales, garantissant ainsi les droits des victimes tunisiennes.

Pour l'avenir, Ahmed Hadroug a affirmé que le bureau déploie un plan stratégique ambitieux visant à diversifier ses activités et ses sources de financement, à élargir l'offre de services d'assurance internationale et à adapter les normes

nationales aux exigences du Conseil des Bureaux de la Carte Verte et des organisations arabes. Des points de distribution numériques seront également installés aux postes frontaliers, en coordination avec les compagnies d'assurance.

« Ce parcours, qui est entré en vigueur en 2006, a prouvé que le Bureau unifié automobile tunisien n'est plus seulement une structure technique, mais qu'il est devenu un pilier essentiel garantissant la sécurité des transactions d'assurance et facilitant la circulation des personnes et des véhicules à travers les frontières, dans un environnement technologique sécurisé et adapté aux évolutions mondiales tunisiennes », a conclu le responsable.

L'ÉCONOMISTE

BNA Assurances lance ses premières bornes de recharge électrique

14/04/2026

La 7^e édition du séminaire sur l'électromobilité a été marquée par une initiative concrète de BNA Assurances. A savoir : la mise en place de deux bornes de recharge pour véhicules électriques. Une action qui illustre la volonté de l'assureur de passer d'un engagement stratégique à des réalisations visibles sur le terrain.

L'événement, organisé au siège de BNA Assurances, a été ouvert par la présidente du Comité général des assurances (CGA), Jouda Khemiri. Elle a salué une démarche alignée sur les orientations nationales en matière de transition énergétique et de promotion des véhicules électriques et hybrides. Elle rappellera que les politiques publiques, notamment à travers les lois de finances successives, encouragent fortement le développement de ce marché.

Toujours selon la présidente du CGA, l'électromobilité s'inscrit désormais comme un axe structurant des choix énergétiques du pays. Il nécessite une mobilisation de l'ensemble des acteurs économiques.

Dans ce cadre, elle met en avant l'initiative de BNA Assurances. Tout en estimant que l'installation des deux bornes de recharge traduit une application concrète de la responsabilité sociétale des

entreprises et un soutien direct aux objectifs de l'État. « Le secteur de l'assurance doit accompagner cette transformation en adaptant ses produits, ses méthodes d'expertise et ses mécanismes d'indemnisation aux spécificités des véhicules électriques », déclare-t-elle encore. Tout en soulignant la nécessité d'une évolution réglementaire et technique parallèle à l'essor du marché.

De son côté, le directeur général de BNA Assurances, Faker Rais, a insisté sur la dimension opérationnelle de cet engagement. « L'installation de deux bornes de recharge accessibles au public est une action concrète. Elle s'inscrit dans notre stratégie d'accompagnement de la transition énergétique et du développement de l'électromobilité en Tunisie », a-t-il affirmé.

Il a également rappelé que la compagnie organise, depuis 2023, un séminaire semestriel dédié à ce secteur. Lequel est devenu un espace de réflexion et d'échange entre experts, assureurs et institutions publiques. Et la présente édition confirme la montée en puissance de l'électromobilité en Tunisie, portée par des initiatives concrètes du secteur financier et assurantiel. Ainsi que par une volonté d'adapter progressivement les cadres technique et réglementaire aux nouveaux usages.



WEBMANAGERCENTER
Depuis 2000

HAYETT ASSURANCES lance Globale Prévoyance : une solution complète pour protéger familles et entreprises en Tunisie

15/04/2026

Pour HAYETT ASSURANCES, la protection ne s'improvise pas : elle se prépare. À travers le produit Globale Prévoyance, la compagnie renforce son engagement envers les familles et les entreprises tunisiennes. Rencontre avec un responsable de HAYETT ASSURANCES, qui nous éclaire sur la vision et les objectifs de cette offre.

« L'un des piliers de l'assurance vie, c'est la prévention. Chez HAYETT ASSURANCES, nous croyons que prévoir, c'est déjà protéger. La vie est faite d'imprévus : un accident, une maladie ou un départ prématuré peuvent tout remettre en question. Avec Globale Prévoyance, nous voulons offrir à nos clients une sécurité réelle, immédiate et adaptée à chaque

situation », explique le responsable. Conçue comme une solution complète, repose sur trois plans essentiels, répondant aux besoins des particuliers comme des entreprises.

« Nous avons voulu proposer une offre modulable qui s'adapte à chaque profil », poursuit le responsable de HAYETT ASSURANCES.

Plan Vie Entière : dédié aux familles, il protège les proches tout au long de la vie en leur garantissant le versement d'un capital en cas de décès, assurant ainsi leur stabilité financière et leur sérénité.

Plan Homme Clé : conçu pour les entreprises, il protège leur activité contre la perte d'un collaborateur indispensable, assurant la continuité de l'entreprise.

Plan Bedil : destiné au chef de famille, il permet de préserver l'équilibre du foyer et de maintenir les conditions de vie des proches en cas de disparition prématurée.

Mais l'offre ne s'arrête pas là ! HAYETT ASSURANCES y a intégré plusieurs garanties complémentaires pour renforcer la couverture.

« Nous avons voulu aller plus loin qu'une simple protection : nous avons ajouté la Garantie Accident, qui prévoit le doublement du capital en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

Nous proposons également la Garantie Hospitalisation Chirurgicale, qui offre une indemnité journalière pouvant aller jusqu'à trente jours en cas de perte de revenus suite à une hospitalisation chirurgicale. »

Innovation (exclusif)

« Parmi les garanties les plus innovantes, il y a la Garantie Cancer Protect. Elle ne se limite pas à un soutien financier, mais reflète notre engagement à être un partenaire humain à vos côtés. Nous savons tous que l'annonce d'un cancer bouleverse profondément la vie familiale et pèse lourdement sur le budget du foyer. La Garantie Cancer Protect prévoit le versement immédiat d'un capital pour accompagner la famille, ainsi qu'un accès gratuit à un deuxième avis médical auprès de spécialistes internationaux. »

Interrogé sur le bon moment pour souscrire, le responsable souligne :

« Le bon moment, c'est toujours maintenant. Chaque jour compte. Souscrire à Globale Prévoyance, c'est un acte de responsabilité envers sa famille ou son entreprise, pour avancer dans la vie en toute sérénité. »

Maghreb



Casablanca accueille la 12e édition du Rendez-vous de l'Assurance

09/04/2026

La 12e édition du Rendez-vous de Casablanca de l'Assurance a été officiellement lancée ce mercredi, sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI. Organisé par la Fédération Marocaine de l'Assurance (FMA), l'événement se tient cette année autour du thème «Nouveaux services et couvertures : l'assurance à la conquête de nouveaux territoires».

À l'ouverture des travaux, le président de la FMA, Mohamed Hassan Bensalah, a mis en lumière les profondes mutations que connaît le secteur. Il a souligné que l'intelligence artificielle, la data et l'automatisation redéfinissent les métiers de l'assurance, entraînant la disparition de certaines tâches et l'émergence de nouvelles fonctions. Il a toutefois insisté sur le rôle central de la confiance, qu'il considère comme une dimension fondamentale du métier et indissociable de l'intervention humaine.

Le responsable a également attiré l'attention sur un contexte international marqué par une incertitude accrue, notamment à la suite du déclenchement du conflit au Moyen-Orient. Selon lui, cette situation traduit une mutation profonde, exposant les acteurs économiques et les citoyens à des risques élargis, incluant les dimensions politiques, climatiques, cyber et géostratégiques.

Sur le plan national, Mohamed Hassan Bensalah a rappelé l'importance de la régulation dans l'accompagnement des transformations du secteur. Il a évoqué la refonte du Livre IV du Code des assurances, présentée comme une avancée majeure visant à adapter le cadre réglementaire aux nouvelles réalités tout en favorisant l'innovation.

De son côté, le président de l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS), Abderrahim Chaffai, a indiqué que le secteur est engagé dans une transformation « profonde et durable », portée par l'intensification des risques et l'évolution des usages. Il a précisé que l'assurance tend désormais à dépasser sa fonction traditionnelle d'indemnisation pour intégrer davantage la prévention, le conseil et l'accompagnement des assurés.

Abderrahim Chaffai a également annoncé la mise en place prochaine d'un cadre de solvabilité basée sur

les risques, attendu au cours du trimestre. Structuré autour de trois piliers, ce dispositif vise à aligner les exigences en capital sur le profil réel des risques des entreprises. Il s'accompagne notamment du déploiement du dispositif ORSA (Own Risk and Solvency Assessment) et de nouvelles orientations en matière d'évaluation des risques et de solvabilité.

La cérémonie inaugurale a été marquée par la signature d'une convention de coopération entre la FMA et l'Association Omanaise des Assurances (AOA). Cet accord porte sur le partage d'expériences et le renforcement des liens entre les deux marchés.

Le président du conseil d'administration de l'AOA, Sayyid Nassir Salim Al Busaidi, a salué ce partenariat. Il a mis en avant la croissance du secteur de l'assurance à Oman, soutenue par des avancées réglementaires et financières, ainsi que les efforts engagés pour améliorer la transparence, renforcer la protection des assurés et optimiser l'expérience utilisateur.

La Fédération Marocaine de l'Assurance regroupe 25 entreprises opérant dans les domaines de l'assurance et de la réassurance au Maroc. Elle œuvre à la défense des intérêts de ses membres et au développement du secteur.



Maroc : Réforme des assurances : le chantier s'accélère avec le dépôt du Livre IV

12/04/2026

Le processus de modernisation du cadre réglementaire du secteur des assurances poursuit sa progression. Le président de l'ACAPS, Abderrahim Chaffai, a annoncé le dépôt, cette semaine, de l'amendement du Livre IV auprès du Secrétariat général du gouvernement (SGG), après validation du texte.

Attendu de longue date par les professionnels, ce projet de révision doit permettre d'actualiser un dispositif devenu obsolète au regard des mutations profondes qu'a connues le marché depuis son adoption en 2002.

D'après Chaffai, le texte a fait l'objet d'une concertation en amont avec l'ensemble des parties prenantes, avant d'être validé en coordination avec les acteurs institutionnels, notamment le ministère de l'Économie et des Finances.

Le Livre IV du Code des assurances constitue le cadre de référence en matière de distribution des produits, en encadrant les pratiques des entreprises et des intermédiaires. Sa refonte vise à intégrer les nouvelles réalités du secteur, en particulier en matière de transparence, de structuration des réseaux d'intermédiation, de digitalisation des ventes et d'émergence des offres d'assurance intégrées.

Afrique

Financial Afrik

Fonds de pension : le Zimbabwe impose un plafonnement des frais

16/04/2026

La Commission des assurances et des pensions du Zimbabwe (IPEC) a mis en place un nouveau cadre réglementaire destiné à encadrer les frais prélevés par les fonds de pension. Cette mesure vise à protéger les affiliés contre des coûts jugés excessifs et à améliorer le rendement de leurs prestations de retraite.

Selon l'institution, ce dispositif permet d'évaluer la valeur ajoutée des différents prestataires intervenant dans la gestion des régimes de retraite, notamment les gestionnaires d'actifs, les administrateurs de fonds, les secrétaires de transfert, les dépositaires, les auditeurs et les actuaires. L'objectif est de s'assurer que leurs honoraires n'affectent pas de manière significative les bénéfices revenant aux membres.

L'autorité de régulation souligne que les services fournis doivent générer une valeur proportionnelle à leur coût. Dans cette optique, l'IPEC a également introduit un barème plafonnant les frais facturés aux fonds de pension par les différents prestataires. Cette initiative s'inscrit dans une logique de renforcement de la protection des consommateurs et d'amélioration de la transparence dans le secteur.

À travers cette réforme, le Zimbabwe entend poursuivre ses efforts de régulation du marché des pensions, afin de renforcer la viabilité et l'équité des régimes de retraite.

Kenya: Reinsurer calls for national flood risk insurance pool to be set up

12/04/2026

La Commission des assurances et des pensions Kenya Reinsurance Corporation (Kenya Re) has proposed the establishment of a national flood risk insurance pool under a public-private partnership model, the reinsurer's Managing Director, Dr Hillary Wachinga, has said.

This would gather together Kenya Re as residual reinsurer and scheme administrator, the direct insurance industry, the government of Kenya and capital market participants—particularly ESG-focused investors, he said in a commentary written for the newspaper, The Star.

Under the proposal, all licensed insurers writing property risks would cede their flood exposure to the pool in exchange for standardised, affordable reinsurance cover. The government would provide a sovereign backstop for extreme events and enable a supportive legislative and regulatory framework. Development finance institutions and multilateral partners could contribute capital, technical expertise and climate data.

Dr Wachinga added, "Premiums would be set below full risk-reflective levels to ensure affordability, with the gap funded through an industry-wide levy proportional to market share. Risk would be layered: a first-loss retention funded by premiums; a market layer shared among insurers and Kenya Re; a catastrophe layer transferred to international reinsurers or capital markets; and a government backstop for extreme losses."

This model is not intended to replace the market, but to enable it to function where it currently cannot. Flood risk in Kenya is too concentrated and volatile for individual insurers to absorb. A pooled structure spreads risk, lowers costs and expands access—ultimately driving uptake.

Flood losses

Kenya has experienced an increasing frequency and severity of flood events. Annual flood losses—both insured and uninsured—range between KES10bn (\$77.4m) and KES30bn. Last year, insured flood claims stood at about KES5bn. It is estimated that flood risk erodes about 5.5% of Kenya's GDP every seven years, Dr Wachinga said.

These risks are expected to rise further due to climate

change, rapid urbanisation, increasing asset values, deforestation, settlement in flood-prone areas and inadequate mitigation strategies.



Africa trade insurer seeks 500\$m to help with Iran war cost increase

16/04/2026

EAfrica's leading multilateral insurer of trade risk is seeking about \$500-million (R8.1-billion) in capital from partners to support countries that face higher costs as a result of conflict in the Middle East, its chief executive told Reute

African Trade & Investment Development Insurance was seeking to increase its existing capital base of close to \$1-billion even before US-Israeli airstrikes on Iran at the end of February unleashed a war that is likely to increase inflation across the globe.

The insurer's CEO Manuel Moses told Reuters that the Middle Eastern crisis had made the problem urgent.

"Demand is coming faster than we can absorb with our current balance sheet," Moses said in an interview. "Given what is happening now, we probably need to take that to about \$1.5-billion." En outre, l'étude ASISA 2025 sur les écarts de couverture a révélé que les 16,1 millions de Sud-Africains salariés ne disposaient collectivement que d'une couverture suffisante pour assurer 39 % des revenus nécessaires à leurs familles en cas de décès ou d'invalidité.

Enfin, les assureurs-vie membres de l'ASISA ont clôturé l'année avec 5 200 milliards de rands (317,5 milliards de dollars) d'actifs sous gestion et administraient 46,2 millions de contrats d'assurance-vie et d'épargne à fin décembre 2025, soit une hausse de 4 % par rapport à l'année précédente.

He said higher prices for energy and other commodities caused by disruption to trade flows meant member countries were seeking to increase their trade finance limits by an average of 20% to help cover more expensive imports.

Demand for the guarantees and insurance ATIDI provided had already increased as richer countries, led by the US under President Donald Trump, scaled back development aid.

Moses did not name potential donors but said he was holding discussions with them as countries gather in Washington this week for the World Bank's spring meetings. Existing backers include Britain,

India, Italy, and Japan.

He said any recapitalisation of ATIDI should be part of a broader system response to the impact of the Middle Eastern crisis.

"The institutions are already asking what the response should be, and we want to be part of that solution," Moses said. "This is not something we can respond to in isolation—it has to be a system-level response."

Underlining the broader economic value of supporting the insurer, he said each dollar in capital is leveraged about 10 times and has supported \$93-billion in trade and investment since the insurer was founded in 2001 and \$10-billion a year over the last five years.



South African Insurance Association sounds alarm on petrol stockpiling

16/04/2026

As supply uncertainties continue, fuel prices in South Africa are soaring, leading to a rising number of citizens hoarding bulk purchases of petrol.

In response, the South African Insurance Association (SAIA) has sounded the alarm, according to an article on news aggregator IOL. The piece noted the SAIA's warning regarding the "safety, environmental and insurance risks associated with storing petrol at home"

Exponential risk

The article highlighted the highly flammable nature of petrol, noting that even a minor spark may lead to catastrophic fires or explosions. Moreover, vapours can "pose serious health hazards", the article added.

"The dangers of improper petrol storage are immediate and real. In homes where larger quantities of petrol are stored, the risk escalates exponentially," the article said.

Implications for insurance coverage

According to the article, implications concerning coverage are severe.

"Insurers typically disallow claims arising from illegal or non-compliant activities. Consequently, storing large amounts of petrol can significantly raise the fire risk, escalate the spread and intensity of any ensuing fire, and, in cases of damage, be perceived as contributory negligence," the article warned.

"Even if a fire originates in an area unrelated to the petrol storage, the presence of fuel can amplify damage, leading to potential rejected claims."

Égypte : Misr Life Insurance – Takaful porte son capital à 7,3 millions USD

10/04/2026

La compagnie d'assurance-vie égyptienne Misr Life Insurance – Takaful a annoncé une augmentation de son capital social, désormais fixé à 400 millions de livres égyptiennes (environ 7,3 millions USD). Cette recapitalisation a été rendue possible grâce à un apport de 250 millions de livres égyptiennes (environ 4,6 millions USD) injecté par ses principaux actionnaires : Misr Holding Insurance Company, Misr Insurance Company et Misr Life Insurance Company, selon un communiqué publié ce jeudi 9 avril.

Cette opération s'inscrit dans le cadre des nouvelles exigences imposées par l'Autorité de régulation financière (FRA), qui a demandé aux compagnies d'assurance de renforcer leurs fonds propres afin de garantir la stabilité du secteur. Le régulateur a fixé un calendrier en deux étapes : un minimum de 400 millions EGP (environ 7,3 millions USD) dans un délai d'un an, puis 600 millions EGP (environ 12 millions USD) dans les deux ans.

Avec ce renforcement de capital, Misr Life Insurance – Takaful entend consolider sa solvabilité, accroître sa capacité de couverture des risques et renforcer sa crédibilité auprès des investisseurs et des clients institutionnels. Cette recapitalisation marque une étape clé dans sa stratégie de développement et illustre la volonté des autorités égyptiennes de consolider le secteur de l'assurance, en imposant des seuils de capital plus élevés pour garantir sa stabilité et sa compétitivité.

Créée en 2022, Misr Life Insurance – Takaful est une société par actions spécialisée dans l'assurance vie et santé, avec une présence également dans les services financiers. Ses actionnaires incluent la Banque Nationale d'Égypte, Banque Misr, Misr Insurance Holding et Misr Insurance.

ME conflict: ICIEC's aggregate exposure to countries affected by the war remains limited, per S&P

16/04/2026

The exposure of Jeddah-headquartered Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) to regions affected by the ongoing war in the Middle East remains limited and is also mitigated through reinsurance, according to S&P Global Ratings (S&P).

In a commentary, S&P said, "The Corporation's gross exposure to the affected Middle Eastern countries (excluding Pakistan and Turkiye) is modest at \$235m, representing 2.9% of its total gross portfolio. After accounting for reinsurance, this figure declines to \$45m, or 3.1% of the total net portfolio.

"In addition, the Corporation has no direct political risk insurance exposure—including coverage for war or civil disturbance—in the affected countries. It also carries no shipping or marine-related exposure, nor does it insure power or energy plants or facilities in the region."

S&P added, "Despite the ongoing conflict, we believe ICIEC's strong capital buffers will remain resilient and sufficient to absorb potential capital market volatility. As of 31 March 2026, ICIEC had not received any claims notifications under any of its covers."

The Corporation's capital adequacy also continues to demonstrate a substantial buffer above the 99.99% confidence level, as measured by S&P's risk-based capital model for insurers. S&P said, "While we continue to monitor regional developments, we expect ICIEC will maintain robust capital adequacy over the next two years".

Diversified markets

ICIEC's business plans are not concentrated in countries directly affected by the conflict. The Corporation's expansion strategy remains primarily focused on its core markets in Africa, South and Southeast Asia and Central Asia—regions that are less directly exposed to the Middle East war.

As of 31 March 2026, Africa accounted for the largest share of gross exposure at nearly 60%, followed by Europe (16%) and Asia (14%). "Given this geographic

diversification, we do not expect ICIEC’s business plans to be materially affected, particularly when compared with peers that have higher regional concentration. However, the scale of operations and the pace of business growth could slow in the event of a protracted conflict,” said S&P.

ICIEC does not provide coverage in sanctioned jurisdictions or environments. When risk indicators deteriorate beyond the Corporation’s defined tolerance levels, an off-cover status may be imposed, temporarily suspending underwriting until conditions normalise.

Currently, five member countries and 25 non-member countries are designated off-cover, reflecting heightened sovereign, political, or legal risks that exceed the corporation’s risk-tolerance thresholds. In the ongoing war, ICIEC currently does not have any active exposure to Iran, Yemen, Lebanon, and Syria.

Ratings

S&P Global Ratings affirmed ICIEC’s ‘AA-’ long-term issuer credit and financial strength ratings. The outlook is stable, reflecting its expectation that ICIEC will continue leveraging its unique public policy mandate and very strong Preferred Creditor Treatment (PCT) to expand its core business in the investment guarantee line, while maintaining its robust capital and liquidity positions.

S&P said, “We assess ICIEC’s PCT as very strong because, since its inception, ICIEC has registered no claims beyond its 180-day policy waiting period on business lines that can be subrogated to the sovereign. This implies, however, that subrogation remains untested. ICIEC has a proactive pre-claims management procedure and uses mechanisms such as the memoranda of understanding with central banks, non-objection letters from member states, and ISDB’s cross-default policy.”

Core business

ICIEC’s core business remains its investment guarantee line, which insures foreign direct investment against the political and sovereign risk of the host member state. These risks include war and civil disturbance, breach of contract, currency transfer restrictions, expropriation, and the non-honouring of sovereign financial obligations. Additionally, ICIEC offers supplier credit insurance to exporters and contractors in member and nonmember countries against the risk of nonpayment due to commercial and political risks (for non-member countries, the covered goods must be imports into a member state). It also offers insurance to financial institutions against the risk of nonpayment of trade receivables and covers confirmation of letters of credit issued for imports.

Established in 1994 in Jeddah, Saudi Arabia, ICIEC was founded to promote cross-border trade and foreign direct investment in Islamic member states in a Shariah-compliant manner. The Waqf Fund of the Islamic Development Bank (IsDB) Group is ICIEC’s largest and only non-sovereign shareholder, with 31.8% of subscribed shares. This is an IsDB special account resources fund that is fully legally separated and independent from the IsDB. ICIEC has 51 other sovereign shareholders, led by Saudi Arabia (29.9%), Egypt (6.7%), Iran (5.0%), the UAE (3.7%), and Kuwait (3.7%). Sierra Leone is the newest shareholder, having joined in 2025. Positively, no member state has withdrawn since inception, and management sees the likelihood of any member state withdrawing capital as remote.



ME conflict: Jordan’s insurance federation assesses implications of war on insurance sector

10/04/2026

The Jordan Insurance Federation (JIF) has released a working paper titled «Implications of the War on Iran for the Jordan Insurance Sector», outlining the risks and challenges associated with the war in the Gulf, and proposed responses to them.

The war has led to significant regional economic disruptions, including:

- Rising oil prices.
- Supply chain interruptions.
- Increased shipping and insurance costs.

Rising political and security risks in the region.

Together with the de facto closure of the Strait of Hormuz and the increase in threats, the crisis affects the Jordanian insurance market through several channels:

1. Rising costs

- Higher marine insurance premiums.
- Increased reinsurance costs for local companies.
- Decreased profits for insurance companies.
- Increased overall insurance risks.

2. Indirect economic impact

- Rising oil prices lead to increased inflation and an economic slowdown.
- A decrease in investments and a subsequent drop in the demand for insurance.

3. Affected insurance branches in Jordan

Several branches of insurance have been affected by the war conditions, given their interconnectedness with the international geopolitical environment. In light of armed conflicts and maritime terrorism and piracy threats, insurers have been facing increased challenges in assessing risk levels and the cost of coverage.

The most affected branches in Jordan's insurance sector include:

- Marine Insurance.
- Engineering Insurance.
- Travel Insurance (due to flight cancellations and rerouting).
- Credit Insurance.
- Health Insurance (affected by inflation).
- Motor Insurance (due to rising costs of spare parts).

4. Increased political and security risks

Missiles and drones fell in Jordanian airspace during the war, indicating heightened political risks in the region. This has led to:

An increase in rates for insurance against political violence.

Increased demand for political risk insurance.

Rising costs of reinsurance.

More stringency by international reinsurance companies.

Recommendations

JIF makes key recommendations for major stakeholders to consider:

For the government: Develop a disaster risk management plan, support marine and commercial insurance, and strengthen cybersecurity.

For insurance companies: Develop supply chain insurance, increase technical reserves, utilise actuarial models for war risks, and develop cybersecurity insurance policies.

For the Central Bank of Jordan (the regulator): Monitor financial solvency, conduct stress testing, monitor reinsurance risks, establish a risk management framework, and support the establishment of a local reinsurance company

M&A activity and reinsurers' pressure could quickly cool aviation rate reductions: WTWs

14/04/2026

Further major losses, increased mergers and acquisition (M&A) activity, or pressure from reinsurers could reduce capacity across the sector which is likely to cool rate reductions quickly, WTW's 'General Aviation Insurance Market Outlook: Q1 2026' warns.

He also drew a distinction with the early stages of the Ukraine conflict. «Unlike the immediate reaction during the start of the Ukraine war, reinsurers have not signaled any intention to impose blanket regional exclusions,» he said.

Insurers are instead managing exposures through aggregate controls rather than broad-based treaty restrictions – a sign, he said, that the market is opting for discipline over retreat.

The general aviation insurance market appears to have started the year in a state of relative stability, with abundant capacity continuing to drive a competitive rate environment

While the market offers opportunities for underwriters to diversify their aviation portfolios, a string of losses in the airline sector during 2025 brought the entire industry under increased scrutiny.

Insurers are currently navigating two conflicting pressures: the need to maintain market discipline and the drive to increase participation and income, analysts noted.

This tension has resulted in an abundance of capacity in the general aviation market which is creating competition for inclusion on well managed insurance programs.

Large fixed- or rotor-wing operations tend to attract the most competition for inclusion on an insurance program. However, the general aviation insurance market's size and diversity allow insurers to write varied, smaller risk profiles to diversify income.

The rise of the advanced air mobility sub-sector will create additional liquidity in this respect, according to the report.

Currently, rotor-wing fleets attract slightly more interest from the general aviation insurance community due to favourable rating considerations

and lower limit requirements, as limits and aircraft values are typically lower on these programs.

In addition, long-term agreements (LTAs) are still available, but it has become more challenging to achieve a premium reduction in the second year as insurers look to ensure that their portfolios are appropriate for potentially changeable conditions.

While they are still effective for future proofing programs, analysts explain, achieving premium reductions in the second year is increasingly difficult, with many year-two premiums remaining flat.

The generally soft market benefits clients, but there is a concern that capacity could start to become more constrained as 2026 progresses.

Reinsurance placements at the end of January, as well as the April renewals appear to have been completed without significant change to structure or pricing.

Moreover, despite the current abundance of capacity, the report highlighted that the level of M&A activity appears to be increasing, which historically, acts as a primary mechanism for reducing market capacity.

“The insurance market tends to operate cyclically, with extra capacity attracted to the market when prices are high and merger activity tending to be one of the ways that capacity is reduced. Market reports suggest that there are several insurers currently in active discussion with one another and if these mergers go ahead, it could gradually reduce capacity in the general aviation insurance market over the medium- to long-term,” WTW stated.

Additionally, the conflict in the Middle East remains a significant variable. While insurers are taking a considered approach, risk has increased within the region and across nearby air corridors, which have become more congested.

London market.

The firm aims to cater to the growing demand from insurers seeking to improve data quality, underwriting precision, and portfolio resilience.

Intelligent AI states that it addresses data inaccuracies in a fast-paced market by delivering high-resolution COPE (Construction, Occupancy, Protection, Exposure) and rebuild cost intelligence, enabling insurers to access a consistent, structured view of property risk at the point of decision.

The goal is to support faster underwriting, improved risk selection, and more accurate pricing across the policy lifecycle, emphasised the insurtech.

By bringing its property intelligence capabilities to the US, Intelligent AI aims to support insurers in addressing long-standing data challenges, improving operational efficiency, and strengthening decision-making across underwriting and claims.

Anthony Peake, Chief Executive Officer, Intelligent AI, commented, “Expanding into the US is a natural next step for Intelligent AI, and being selected for the Connecticut InsurTech Corridor gives us a powerful platform to engage directly with leading US insurers.

“The data challenges we’ve solved in the London market are just as relevant in the US. Insurers who fix the data problem first will win the best risks, improve loss ratios, and build more resilient portfolios.”

The expansion follows the insurtech’s selection for the Connecticut InsurTech Corridor industry event on 13th–14th April.

BUSINESS INSURANCE

Intelligent AI expands its advanced property risk intelligence operations to US

15/04/2026

Insurtech Intelligent AI has expanded into the US market, marking a significant milestone for the firm, building on its strong momentum in the