

A la une

ilBoursa.com

Tunis Re valide sa stratégie de diversification et de rigueur technique

29/04/2026

La compagnie Tunis Re a tenu son Assemblée Générale Ordinaire relative à l'exercice 2025 sous la présidence de M. Slah Kanoun et en présence de la directrice générale de la société, Mme Lamia Ben Mahmoud.

Malgré un contexte international volatil et des exigences de notation de plus en plus strictes, le réassureur national tunisien affiche une santé financière insolente. Avec un résultat net en progression de 26 %, Tunis Re valide sa stratégie de diversification et de rigueur technique.

L'Assemblée Générale Ordinaire de Tunis Re, qui s'est tenue le 24 avril 2026, a entériné une année 2025 record pour la compagnie. Dans un environnement macroéconomique complexe, marqué par une croissance mondiale fragile (2,7 %) et des tensions géopolitiques persistantes, la Société Tunisienne de Réassurance a su tirer son épingle du jeu en s'appuyant sur une gestion des risques extrêmement sélective.

Des performances financières au sommet

Le chiffre le plus marquant de ce rapport est sans conteste le résultat net de l'exercice. Tunis Re a clôturé l'année 2025 avec un bénéfice net de 27 millions de dinars (MDT), soit une augmentation spectaculaire de 26 % par rapport à 2024. Cette performance dépasse de 18 % les prévisions initiales de la compagnie.

Avant impôts, le résultat excédentaire s'élève à 48,8 MDT, en progression de 38 %. Cette rentabilité est portée par deux piliers : une nette amélioration de la rentabilité technique et une gestion dynamique des placements.



ASSURANCES : Quel est le rôle de l'assurance vie dans la mobilisation de l'épargne nationale en Tunisie ?

P.03

Fraudes et voitures non assurées : les dérives du marché parallèle

P.05

Assurances : le Maroc finalise son nouveau cadre de solvabilité basée sur les risques

P.05

Partenariat entre la CAAT et Algérie Poste

P.07

Africa:Insurance regulators raise alert about impact of oil price hikes from Iran war

P.07

Saudi Arabia:Motor insurance under most pressure in 2025

P.10

Generative AI rewrites the playbook on insurance fraud – Gen Re

P.11

Maîtrise technique et baisse de la sinistralité

L'année 2025 a été marquée par une amélioration notable des indicateurs techniques. En effet, le ratio de sinistralité net est tombé à 44 %, contre 59 % l'année précédente alors que la charge de sinistres nette a chuté de 23 %, s'établissant à 80,3 MDT.

SOMMAIRE

Tunis Re valide sa stratégie de diversification et de rigueur technique 03

ASSURANCES: Quel est le rôle de l'assurance vie dans la mobilisation de l'épargne nationale en Tunisie ? 03

Fraudes et voitures non assurées : les dérives du marché parallèle 05

Maroc : Assurance inclusive : la BAD accorde 000 510 USD à l'ACAPS 05

Assurances : le Maroc finalise son nouveau cadre de solvabilité basée sur les risques 06

Partenariat entre la CAAT et Algérie Poste 07

Africa: Insurance regulators raise alert about impact of oil price hikes from Iran war 07

Senegal: Agricultural insurance market seen as regional leader 08

Ethiopia opens insurance sector to foreign investors 08

Kuwait bans cash payments in insurance sector to boost transparency 09

Saudi Arabia: Motor insurance under most pressure in 2025 10

Generative AI rewrites the playbook on insurance fraud – Gen Re 11

Reinsurance market conditions sustainable, but discipline is being tested: QBE Re's Cook 11

Tunis Re valide sa stratégie de diversification et de rigueur technique

29/04/2026

La compagnie Tunis Re a tenu son Assemblée Générale Ordinaire relative à l'exercice 2025 sous la présidence de M. Slah Kanoun et en présence de la directrice générale de la société, Mme Lamia Ben Mahmoud.

Malgré un contexte international volatil et des exigences de notation de plus en plus strictes, le réassureur national tunisien affiche une santé financière insolente. Avec un résultat net en progression de 26 %, Tunis Re valide sa stratégie de diversification et de rigueur technique.

L'Assemblée Générale Ordinaire de Tunis Re, qui s'est tenue le 24 avril 2026, a entériné une année 2025 record pour la compagnie. Dans un environnement macroéconomique complexe, marqué par une croissance mondiale fragile (2,7 %) et des tensions géopolitiques persistantes, la Société Tunisienne de Réassurance a su tirer son épingle du jeu en s'appuyant sur une gestion des risques extrêmement sélective.

Des performances financières au sommet

Le chiffre le plus marquant de ce rapport est sans conteste le résultat net de l'exercice. Tunis Re a clôturé l'année 2025 avec un bénéfice net de 27 millions de dinars (MDT), soit une augmentation spectaculaire de 26 % par rapport à 2024. Cette performance dépasse de 18 % les prévisions initiales de la compagnie. Avant impôts, le résultat excédentaire s'élève à 48,8 MDT, en progression de 38 %. Cette rentabilité est portée par deux piliers : une nette amélioration de la rentabilité technique et une gestion dynamique des placements.

Maîtrise technique et baisse de la sinistralité

L'année 2025 a été marquée par une amélioration notable des indicateurs techniques. En effet, le ratio de sinistralité net est tombé à 44 %, contre 59 % l'année précédente alors que la charge de sinistres nette a chuté de 23 %, s'établissant à 80,3 MDT.

Le ratio combiné, indicateur clé de la rentabilité opérationnelle, s'est nettement amélioré pour atteindre 83,7 % (contre 95,9 % en 2024).

Cette réussite s'explique par l'absence de sinistres majeurs ou de catastrophes naturelles (CATNAT) d'envergure durant l'année, mais aussi par une politique de souscription prudente, notamment sur

les marchés étrangers.

Un virage stratégique vers l'international et l'Afrique Si le marché tunisien reste un pilier stable avec une croissance de 5 % (101,4 MDT), c'est l'activité internationale qui domine désormais le portefeuille de la compagnie, représentant 58 % du chiffre d'affaires global.

Tunis Re renforce particulièrement sa présence sur le continent africain, où elle enregistre une progression de 12 % de son chiffre d'affaires.

À l'inverse, la compagnie a adopté une posture plus défensive en Asie (-9 %) et dans certains pays arabes, se désengageant volontairement des zones jugées trop risquées ou exigeant une notation « A » que le contexte souverain tunisien rend difficile à maintenir pour les acteurs locaux.

Des placements qui rapportent

La stratégie d'investissement n'est pas en reste. Le total des placements a franchi la barre des 600 millions de dinars (610,7 MDT), en hausse de 9 %. Les produits financiers générés s'élèvent à 38,4 MDT, portés notamment par les placements à revenus variables qui ont vu leurs revenus doubler en un an.

Perspectives 2026-2030 : Cap sur la croissance

Forte de ces résultats, Tunis Re regarde vers l'avenir avec ambition. Le nouveau plan de développement 2026-2030 prévoit une croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires de 13 %, avec un objectif de 324 MDT à l'horizon 2030.

La compagnie compte poursuivre sa transformation digitale et consolider son rôle de partenaire de référence pour les cédantes africaines et arabes, tout en maintenant une vigilance accrue sur les risques climatiques et industriels.

En somme, Tunis Re démontre qu'une gestion rigoureuse et une diversification géographique ciblée permettent de transformer les défis d'un marché instable en opportunités de croissance durable.

WEBMANAGERCENTER
Depuis 2000

ASSURANCES : Quel est le rôle de l'assurance vie dans la mobilisation de l'épargne nationale en Tunisie ?

26/04/2026

Le secteur tunisien des assurances engage une mutation stratégique d'ici 2028 pour passer de la stabilité à la croissance. Pilotée par des experts comme Hafedh Gharbi (ex-CGA), cette réforme vise à instaurer un cadre prudentiel basé sur les

risques, aligné sur les standards internationaux, et à booster l'assurance vie via une fiscalité incitative dès 2027 pour mobiliser l'épargne longue.

Après une décennie de réformes ayant renforcé la gouvernance, la supervision et la qualité prudentielle, le secteur tunisien des assurances se trouve à l'orée d'une nouvelle phase. L'enjeu n'est plus seulement la stabilité, mais la capacité à intégrer les standards internationaux, à mobiliser l'épargne longue et à consolider son rôle d'investisseur institutionnel. La modernisation du cadre prudentiel, l'essor de l'assurance vie et l'équilibre entre solvabilité et rentabilité constituent désormais les axes structurants de son évolution.

Les réformes engagées entre 2012 et 2023 ont permis le renforcement des exigences de gouvernance, une meilleure qualité des provisions techniques, ainsi qu'une supervision plus rigoureuse.

La prochaine étape, estime Hamed Gharbi, ancien président du CGA et expert dans le secteur des assurances, doit être l'introduction progressive d'une approche davantage fondée sur les risques, inspirée des standards internationaux, sans transposition mécanique. L'enjeu pour la Tunisie est d'articuler une discipline prudentielle, une rentabilité minimale soutenable, une capacité d'innovation.

La "Vision" : « L'enjeu n'est plus seulement la stabilité, mais la capacité à intégrer les standards internationaux, à mobiliser l'épargne longue et à consolider son rôle d'investisseur institutionnel. »

La protection des assurés demeure centrale. La régulation tunisienne a progressé, mais elle doit désormais franchir une nouvelle étape. Les standards internationaux évoluent rapidement. Les risques climatiques, cybernétiques et technologiques exigent une supervision plus sophistiquée. « La modernisation prudentielle ne doit pas être perçue comme une contrainte supplémentaire, mais comme une garantie de résilience. Un secteur faiblement régulé attire le risque. Un secteur sur-régulé étouffe l'innovation. La voie à suivre est celle d'une régulation exigeante, proportionnée et tournée vers l'avenir ».

Vers un cadre prudentiel fondé sur les risques d'ici 2028

La réforme la plus déterminante consisterait à mettre en place, d'ici 2028, un cadre prudentiel davantage fondé sur les risques, en cohérence avec les meilleures pratiques internationales, tout en l'adaptant aux spécificités nationales.

En parallèle, lancer dès la loi de finances 2027 une réforme ambitieuse de l'assurance vie avec un dispositif fiscal stable et incitatif, afin d'augmenter le taux de pénétration et la stabilité financière du secteur et faire de l'assurance vie un moteur d'épargne nationale. Le développement de l'épargne longue via l'assurance est un levier stratégique pour l'économie nationale.

La "Preuve" : « La réforme la plus déterminante consisterait à mettre en place, d'ici 2028, un cadre prudentiel davantage fondé sur les risques, [...] tout en l'adaptant aux spécificités nationales. »

Un potentiel encore sous-exploité malgré une résilience avérée

Le secteur tunisien des assurances est résilient et dynamique mais sous-exploité. Les acquis prudentiels de la dernière décennie constituent une base solide. L'enjeu des prochaines années sera de franchir une nouvelle étape, où l'assurance devient pleinement un levier de stabilité financière, de mobilisation de l'épargne nationale et de protection sociale. « Le secteur des assurances tunisien dispose des compétences, des institutions et du potentiel nécessaires pour devenir un moteur de stabilité et de croissance. Mais cela suppose une volonté claire, des décisions structurantes et une vision de long terme ».

La "Punchline" : « Un secteur faiblement régulé attire le risque. Un secteur sur-régulé étouffe l'innovation. »

Optimiser le couple solvabilité–rentabilité dans un environnement plus exigeant

Le secteur tunisien des assurances a démontré sa capacité de résilience au cours de la dernière décennie. La prochaine phase doit viser non seulement la stabilité, mais l'optimisation du couple solvabilité–rentabilité dans un environnement fiscal plus exigeant.

« C'est à cette condition que le secteur pourra continuer à jouer pleinement son rôle d'investisseur institutionnel et de stabilisateur financier, et s'imposer comme un pilier durable de l'économie nationale » assure Hamed Gharbi.

Fraudes et voitures non assurées : les dérives du marché parallèle?

22/04/2026

La Loi de Finances 2026 impose une réforme Le secteur de la location de voitures en Tunisie connaît une expansion rapide, mais fait face à des défis croissants liés à la rentabilité et à la concurrence déloyale, a alerté Zakaria Naât, représentant de la Chambre nationale syndicale des loueurs de voitures, lundi 27 avril 2026.

Selon ses déclarations, le nombre d'entreprises opérant dans ce secteur a fortement augmenté ces dernières années, avec l'enregistrement de centaines de nouvelles sociétés, portant leur total à plus de 600 agences. Le parc automobile dédié à la location atteint désormais environ 33 000 véhicules en situation régulière.

Cependant, cette croissance de l'offre n'a pas été suivie par une hausse équivalente de la demande. Celle-ci demeure essentiellement saisonnière, concentrée sur une période ne dépassant pas une vingtaine de jours durant la haute saison estivale. Cette situation engendre un déséquilibre du marché, caractérisé par un excédent d'offre qui exerce une pression à la baisse sur les prix et affecte directement la rentabilité des entreprises.

Dans le même temps, les coûts d'investissement ont connu une hausse significative, notamment en raison de l'augmentation des prix des véhicules, des assurances et des charges fiscales. En l'absence d'une revalorisation des tarifs de location, certaines entreprises se voient contraintes de proposer des prix inférieurs à leurs coûts réels, mettant en péril leur viabilité. Le responsable souligne par ailleurs la difficulté d'instaurer une tarification uniforme, compte tenu de la diversité des catégories de véhicules et des écarts de coûts d'exploitation.

Autre défi majeur : l'essor du marché parallèle, qui constitue, selon Zakaria Naât, une menace sérieuse pour le secteur organisé. Le nombre de véhicules opérant en dehors du cadre légal est estimé entre 50 000 et 60 000 unités, soit davantage que le parc officiel. Cette situation ne nuit pas seulement aux entreprises structurées, mais expose également les clients à des risques, notamment en cas de fraude ou de location de véhicules non assurés.

Face à ces dérives, le représentant de la Chambre

nationale appelle à une vigilance accrue, en particulier de la part des Tunisiens résidant à l'étranger. Il recommande de privilégier les agences légalement constituées, de vérifier les documents du véhicule, notamment la carte d'exploitation, d'effectuer les paiements sur des comptes bancaires au nom des sociétés et de lire attentivement les contrats avant signature.

Dans ce contexte, la digitalisation apparaît comme une piste de solution majeure. Des projets sont actuellement à l'étude, en collaboration avec les autorités, notamment le ministère des Finances, en vue de mettre en place une plateforme numérique intégrée permettant la réservation, le choix des assurances et le paiement en ligne. Une telle initiative vise à renforcer la transparence et à limiter les pratiques frauduleuses.

Par ailleurs, la Chambre nationale des loueurs de voitures travaille à l'élaboration d'un contrat-type unifié, destiné à simplifier les procédures et à harmoniser les conditions entre les opérateurs du secteur.

Sur un autre plan, Zakaria Naât rappelle que la location de voitures est une activité exigeante, nécessitant une gestion rigoureuse et une expertise avérée, en raison du niveau élevé des investissements et des risques associés. Il souligne que de nombreuses entreprises récemment créées peinent à se maintenir sur le marché, faute d'expérience et d'une évaluation adéquate des contraintes du secteur.

Maghreb

Financial Afrik

Maroc : Assurance inclusive : la BAD accorde 000 510 USD à l'ACAPS

29/04/2026

Le Groupe de la Banque africaine de développement, à travers la Facilité pour l'inclusion financière numérique en Afrique (ADFI) a accordé une subvention de 510 000 dollars à

L'Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale (ACAPS). Cette enveloppe vise à encourager l'usage de technologies innovantes et à renforcer l'inclusion financière dans le secteur des assurances, selon un communiqué de l'institution publié le 24 avril 2026.

Le financement permettra de développer des solutions InsurTech et d'accompagner les acteurs du marché afin de proposer des produits plus accessibles, transparents et adaptés aux besoins, en particulier pour les femmes et les jeunes.

Dans le cadre du projet, l'ACAPS apportera une contribution additionnelle de 170 000 dollars. Avec l'appui de l'ADFI, l'initiative entend favoriser une meilleure inclusion des populations vulnérables en facilitant l'accès et l'utilisation des produits d'assurance.

L'opération vise notamment à lever les obstacles liés à l'accès, à la compréhension et à l'usage des assurances en soutenant l'intégration des technologies InsurTech. Elle prévoit également un accompagnement méthodologique et technique des opérateurs traditionnels afin d'accélérer leur transformation et leur adaptation aux évolutions du marché.

Cette intervention contribuera à la mise en œuvre de la Stratégie nationale d'inclusion financière du pays, en renforçant la protection et l'intégration économique des populations cibles grâce à une offre d'assurance plus inclusive et diversifiée. Elle prévoit aussi des actions de sensibilisation et l'adaptation du cadre réglementaire afin de soutenir l'innovation et l'émergence de nouveaux canaux de distribution.

L'ADFI Afrique œuvre à rendre les solutions financières numériques utiles, abordables, sûres et accessibles sur le continent, en supprimant les obstacles à leur adoption et en réduisant les inégalités de genre en matière d'inclusion financière. Elle soutient la stratégie décennale du Groupe de la Banque africaine de développement en favorisant le développement d'infrastructures, de politiques et de réglementations sensibles au genre, ainsi que l'innovation en matière de produits financiers.

Assurances : le Maroc finalise son nouveau cadre de solvabilité basée sur les risques

23/04/2026

Le paysage assurantiel marocain s'apprête à franchir un cap décisif dans sa régulation avec l'achèvement du nouveau cadre prudentiel de Solvabilité Basée sur les Risques (SBR), a annoncé, jeudi à Rabat, le Directeur Général de l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS), Abderrahim Chaffai.

S'exprimant lors de la conférence de célébration du 10ème anniversaire de l'ACAPS, placée sous le thème « 10 ans au service de la stabilité et de la protection : mobiliser les écosystèmes pour demain », Chaffai a précisé que ce référentiel moderne, attendu par le marché, est destiné à remplacer définitivement l'approche classique de solvabilité basée sur de simples ratios.

Inspiré de la directive européenne « Solvabilité II », le nouveau dispositif a été rigoureusement adapté aux spécificités locales et à la cartographie réelle des risques du marché marocain, a-t-il ajouté.

« La mise en place de la SBR marque une rupture fondamentale dans la méthode de supervision. Contrairement aux ratios actuels qui ne permettent pas toujours de mesurer l'impact réel au niveau des risques pris par les opérateurs, ce nouveau cadre introduit une approche dynamique et granulaire, garantissant ainsi une évaluation plus fine de la solidité financière des entreprises d'assurance et de réassurance », a expliqué Chaffai.

Outre le renforcement de la stabilité financière et la protection accrue des assurés, il a mis en exergue l'impact macroéconomique de cette réforme, notant que ce système a en effet été calibré pour laisser aux assureurs une marge de manœuvre adéquate, optimisant ainsi leur rôle institutionnel et leur participation active au financement de l'économie nationale.

Et de relever que l'aboutissement de ce chantier structurel, qui a nécessité la réalisation d'études d'impact successives auprès des opérateurs, hisse

le Maroc parmi les pays pionniers de la région ayant adopté ce standard international de supervision par les risques.

A cette occasion, Chaffai a présenté le bilan de la décennie écoulée, mettant en lumière la réussite de la phase de structuration, consacrée par une indépendance pleinement affirmée et une stricte conformité aux dispositions de la loi portant création de l'Autorité.

« Ce choix d'alignement sur les meilleurs standards a conféré à l'ACAPS un statut de modèle de régulation, dont l'expérience est aujourd'hui sollicitée et partagée avec plusieurs pays du continent africain. » a indiqué Chaffai.

L'adaptation technologique a également constitué un axe prioritaire, a-t-il poursuivi, notant les efforts déployés pour structurer le développement des « Insurtechs », soulignant que cette démarche vise à intégrer l'innovation comme un vecteur de valeur ajoutée pour les assurés et à maintenir le marché national au diapason des meilleures pratiques mondiales en matière de distribution.

« En matière de stabilité financière globale, les enseignements tirés des crises récentes ont permis à l'ACAPS de renforcer sa supervision macro-prudentielle. Grâce à un cadre analytique élaboré conjointement avec Bank Al-Maghrib (BAM) et l'Autorité Marocaine du Marché des Capitaux (AMMC), l'Autorité dispose désormais de la capacité de simuler des scénarios de chocs systémiques et d'anticiper les mesures correctives nécessaires pour préserver la solidité et la résilience du secteur », a précisé Chaffai.

Et de noter que la protection des assurés demeure au centre de l'action de l'Autorité, comme en témoigne l'instauration d'un cadre de gouvernance stricte des produits d'assurance, relevant que le service des réclamations a ainsi traité plus de 6.000 dossiers en 2023.

Abordant les perspectives futures, Chaffai a insisté sur l'urgence d'anticiper les risques émergents, tels que l'intelligence artificielle et les changements climatiques, mettant en exergue, à cet égard, la réussite du dispositif nationale de couverture des événements catastrophiques, un partenariat public-privé (PPP) qui traduit la capacité remarquable du secteur à anticiper, modéliser et absorber des chocs d'une grande complexité.

Partenariat entre la CAAT et Algérie Poste

24/04/2026

La Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) a conclu, le 19 avril 2026, un partenariat stratégique avec Algérie Poste.

L'accord porte sur la mise en place de solutions de paiement électronique, la digitalisation des services et le renforcement de la sécurité, de la prévention des risques et de la performance.

Les deux organismes prévoient également de développer des produits, services et parcours clients adaptés.

Afrique



THE INDEPENDENT

Africa: Insurance regulators raise alert about impact of oil price hikes from Iran war

27/04/2026

Insurance leaders across Africa are warning of a potential economic slowdown as surging global petroleum prices ripple through key sectors, driving up operating costs, inflation and financial risks because of the US-Israel war against Iran, which began on Feb. 28.

Speaking at the 11th Continental Reinsurance CEO Summit in Kigali on April 16, Godfrey Kiptum, chief executive officer of the Insurance Regulatory Authority Kenya, said the spike in energy prices is likely to trigger broad-based economic strain similar to previous global shocks.

"We know that the rise in petroleum prices will have a huge impact on the rest of the economy. Production may go down, and we could see a repeat of past disruptions, such as during the Russia-Ukraine war, when grain supply was affected," he said.

Currently, petroleum prices are still significantly higher than pre-war levels, when Brent crude was trading below \$73 per barrel before the outbreak of the Iran war. Kiptum said the knock-on effects could include rising inflation and higher interest rates, with direct implications for insurers through

elevated claims costs, reduced investment returns and tighter liquidity conditions, factors that could ultimately slow economic growth across the continent.

He said Kenya's economy had been projected to expand by 5.2%, but that outlook is weakening. "The IMF is already projecting growth to come down to about 4%, and other forecasts also point to a slowdown," he said.

The impact is expected to be particularly severe for net oil-importing countries, with Kiptum warning of "trouble for the continent" if global tensions persist.

He added that insurance costs have already begun to rise, particularly in maritime transport, energy and geopolitical risk covers.

Across the region, regulators say the effects are already feeding into insurance market fundamentals. In Zimbabwe, Grace Muradzikwa, Commissioner of Insurance, Pensions and Provident Funds, highlighted the country's heavy reliance on the US dollar as a key vulnerability.

With more than 80% of transactions conducted in US currency, fluctuations linked to global energy shocks are quickly transmitted into the domestic economy.

"So for us, we are really monitoring the impact. One of the most immediate responses that we've taken is really to monitor expense ratios for our regulated entities," she said.

Muradzikwa added that the country has implemented a risk-based capital regime, the Zimbabwe Integrated Risk-Based Capital Framework, to ensure insurers hold capital commensurate with the risks they underwrite.

In Ghana, Abiba Zakariah, Commissioner of the National Insurance Commission, said the Gulf conflict has reversed earlier gains recorded when fuel prices had declined.

"Before the war, our economy had been improving, and, for the first time in memory, oil prices had actually dropped. So it had dropped, but it has now gone up because of the war," she said.

"From a reinsurance perspective, war risk is not covered mostly in Ghana. So, for now, the insurance products that we have have not experienced the effect yet. But as this happens, we expect it to spill over to other lines of business, and we suspect that reinsurance will increase their insurance rates, and probably withdraw certain cover."

In Rwanda, Faith Batamuriza, Head of Retirement Benefits Supervision at the National Bank of Rwanda, said inflationary pressures are building but remain manageable, with the country's economic growth projected at 7.2% in 2026, down from 9.4% in 2025.

Senegal: Agricultural insurance market seen as regional leader

28/04/2026

The Senegalese insurance market is doing well, becoming the second largest market in the CIMA zone with premiums of nearly FCFA300bn (\$538m). Senegal ranks behind Cote d'Ivoire.

Mr Mouhamadou Moustapha Fall, Director General of the National Agricultural Insurance Company of Senegal (CNAS), said this, adding that a few years ago, Senegal was behind Cameroon and Gabon as well. "This shows that we are on the right track." He was speaking at the Regional Seminar of the Association of Insurance Controllers (AICA), according to a report by Enquete Plus. Mr Fall also said, "In the field of agricultural insurance, Senegal is ahead. There is a dedicated national company with coverage for more than 800,000 producers out of a population of 4m. Senegal is Number One in sub-Saharan Africa."

The Coordinator of the Directorate General of the Financial Sector, Mr Ange Mancabou, believes the insurance sector's contribution is essential in managing exposure to climate risks by providing suitable and affordable coverage. He cited the example of CNAS, which has adopted parametric insurance with payouts based on weather indices.

The results of adopting parametric insurance are quite satisfactory, with over 840,000 subscriptions, a turnover of over FCFA2bn, and claims paid estimated at FCFA1.5bn." CIMA, or the Inter-African Conference on Insurance Markets, is a regulatory body for the regional insurance market formed by 14 mainly Francophone countries, namely, Benin, Burkina Faso, Cameroon, Central African Republic, Comoros, Chad, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinea, Guinea-Bissau, Equatorial Guinea, Mali, Niger, Senegal, and Togo



Ethiopia opens insurance sector to foreign investors

30/04/2026

Ethiopia has opened its insurance sector to foreign competition, as Prime Minister Abiy Ahmed presses ahead with reforms to shift the economy from state control to private-sector-led growth.

The move adds momentum to liberalisation after decades of state dominance. It follows the opening of banking and telecommunications to foreign investors, drawing millions of dollars into both sectors.

The National Bank of Ethiopia (NBE), in a draft law, says foreign insurers will be allowed to establish wholly or partially owned subsidiaries, acquire stakes in local firms or open representative offices, subject to conditions.

Ownership caps Foreign strategic investors will be capped at 40 percent ownership in a domestic insurer. Non-strategic foreign individuals and entities will be limited to seven percent and 10 percent respectively.

Combined foreign ownership, including foreign nationals and foreign-owned Ethiopian entities, will not exceed 49 percent. The rules take effect upon gazettelement. "Foreign nationals and foreign-owned Ethiopian organisations fully owned by foreign nationals shall invest in an insurer only through foreign direct investment in foreign currency," the rules say.

Dividends may be reinvested locally in birr, provided ownership limits are maintained. Returns, including dividends, salaries and proceeds from share sales or liquidation, may be repatriated in line with regulatory directives.

Foreign-owned Ethiopian firms may also repatriate proceeds proportional to their foreign shareholding.

The regulator may set additional conditions on licensing, licence renewal and foreign investment, and may also limit the number of foreign insurer subsidiaries. It can determine minimum capital requirements, governance standards and "fit and proper" criteria for directors, senior management and key control functions.

A foreign insurer will not be permitted to establish a subsidiary or acquire stakes unless it satisfies the Eira that it is well established, financially sound and properly supervised in its home jurisdiction. Authorities may impose additional conditions, including capital thresholds and limits on the number of foreign entrants. "Dividends earned from investment by foreign nationals in an insurer and salaries of foreign national employees and proceeds from sales of shares or the liquidation of an insurer, may be repatriated in accordance with the provisions of a directive issued by the Authority," the rules say.

Foreign insurer subsidiaries must also meet governance requirements. "A foreign insurer subsidiary... shall have a board of directors composed of foreign parent insurer, other shareholders (if any) and local resident non-shareholder Ethiopians," according to the draft. "The Authority may, on the application of a foreign reinsurer, grant a license for the establishment by the foreign reinsurer of a representative office in Ethiopia, and specify activities that may be undertaken," the rules say.

The opening of insurance extends broader economic reforms. In June 2025, Ethiopia allowed foreign banks to establish subsidiaries, branches or acquire stakes in local lenders, with a 49 percent ownership cap.

Monde Arabe



Kuwait bans cash payments in insurance sector to boost transparency

26/04/2026

Kuwait has taken a significant step toward strengthening financial transparency and oversight in its insurance sector, with the Insurance Regulatory Unit issuing Resolution No. (32) of 2026 banning all cash transactions for entities under its supervision.

The decision requires insurance companies and licensed providers to conduct all payments and collections exclusively through banking channels or electronic payment systems approved by the Central Bank of Kuwait, aligning with regulatory frameworks governing financial operations.

An exception has been made for individual insurance documents issued at border crossings, particularly those related to mandatory vehicle insurance, acknowledging the unique nature of such transactions, reports Al-Rai daily.

The regulation underscores that any violations will trigger accountability measures in accordance with Law No. 125 of 2019 and its executive bylaws, without prejudice to penalties outlined in other applicable legislation.

The move also aligns with Kuwait's broader legal framework to combat financial crimes, including Law No. 106 of 2013 on anti-money laundering and counter-terrorism financing.

Effective from April 22, 2026, the decision will be published in the Official Gazette and implemented by all relevant authorities. It reflects Kuwait's ongoing push toward digital transformation, reducing reliance on cash transactions while enhancing compliance, traceability, and financial governance across the insurance industry.

Saudi Arabia: Motor insurance under most pressure in 2025

21/04/2026

Motor remained the most distressed line in the Saudi insurance market in 2025, with net service results swinging to a loss of SAR797m (\$212.5m) in 2025 from a profit of SAR578m in 2024, a deterioration of 238%, according to BADRI Management Consultancy.

In its "KSA – Listed Insurance Industry Performance Analysis – Year End 2025" report, the international actuarial and risk consulting company said that the motor branch's gross combined ratio widened by 10 percentage points, reflecting prolonged underpricing that intensified following NCD adjustments and aggressive discounting in late 2023. Motor insurance is the second-largest branch in the Saudi market, with a 19% share of revenue

Despite some signs of pricing correction in motor towards the last part of 2025, the divergence between the market leaders and the rest of the industry widened significantly, leaving the sector on course for continued pressure heading into 2026, said the report. While the top players have strategically reduced motor exposure, several mid-sized insurers continue to expand volumes in loss-making segments, amplifying industry-wide losses.

Heading into 2026

The overall insurance sector in Saudi Arabia faced a challenging 2025 as solid topline growth failed to translate into profitability, leaving players on course for continued pressure heading into 2026, according to BADRI. In 2025, profitability saw a setback as underwriting pressures and weaker investment returns weighed on overall performance.

The industry's profitability (after zakat & tax) declined sharply by 36%, from SAR3.2bn (\$853.3m) in 2024 to SAR2bn in 2025. Gross written premiums rose 11% to SAR80.2bn in 2025, while insurance revenue grew by 9.5% to SAR69.6bn, supported by strong expansion among the top five insurers, led by Tawuniya's SAR4bn – 20% growth primarily driven by its medical book.

However, insurance service results declined 32%, from SAR2.7bn to SAR1.8bn, reflecting mounting technical strain across most of the market.

Only five insurers grew their profits year-on-year,

while 11 insurers reported net losses, compared to just three in 2024.

Medical and Protection & Savings

The medical branch, which dominated the insurance market with a share of 64% in total revenue in 2025, delivered a 31% improvement in net service results to SAR1.8bn, supported by stronger pricing in large corporate accounts, though SME and retail medical remain under competitive pressure.

Protection & Savings business, which accounted for 3% of the market, posted a standout 95% increase in net service results to SAR307m, reinforcing the segment's long-term profit potential. P&C net service results, on the other hand, declined 8% to SAR559m, with heavy cession continuing to dilute earnings retention.

Investments

BADRI indicated that investment income fell by 7% to SAR2.5bn in 2025, offering limited relief. Tawuniya reported the highest investment income of SAR764m as well as the highest absolute growth of SAR83m.

Although the top three insurers recorded strong investment performance, overall returns were insufficient to offset weakening underwriting outcomes.

For many insurers, investment income only partially cushioned negative insurance results, with 13 out of 23 companies reporting negative insurance results and only three of them generating an overall net profit.

Performance gap

In the Saudi insurance market, the performance gap between market leaders and the rest has widened meaningfully, said BADRI. The top three players grew profits by 5% to SAR2.6bn, while the remaining insurers swung from a combined profit of SAR676m to a loss of SAR603m, registering 189% deterioration. Excluding the Top Three, the sector effectively moved into a loss position, underscoring deepening structural issues across mid-tier and smaller insurers.

"Given historical patterns, such widespread losses typically trigger pricing corrections across key business lines. Early signs of rate firming in motor suggest this cycle may be beginning; however, unless insurers implement firm pricing discipline and realign portfolios toward sustainable risk selection, the sector's recovery prospects will remain limited in the near term," BADRI said.

Generative AI rewrites the playbook on insurance fraud – Gen Re

27/04/2026

Insurance fraud is undergoing a structural shift as generative AI tools rewire how false claims are filed, with carriers under pressure to adapt or absorb mounting losses, according to fresh analysis from Gen Re developed in collaboration with the National Insurance Crime Bureau (NICB).

The scale of the problem is hard to overstate. The Coalition Against Insurance Fraud's most recent study, published in 2022, estimates fraud costs the US economy \$308.6 billion a year. North Carolina's Department of Insurance puts that at roughly 20 cents of every premium dollar – a tax ultimately paid by policyholders.

Gen Re said carriers carry both a responsibility and a legal obligation to shield clients from that fallout. The issue bites hardest in liability claims with a medical component, where examiners often stand as the first line of defense.

Spotting red flags in medical records

Settlement packages from plaintiff representatives can sometimes appear out of step with the underlying loss, with no treatment recorded at the scene yet months or years of subsequent care, multiple surgeries, extensive diagnostics and a sizable lost-wage component tied to permanent disability claims.

Examiners are urged to watch for undisclosed pre-existing conditions, falsified records and invoices for services not rendered. Common patterns include double billing, phantom billing and upcoding – billing a more expensive service than the one delivered.

Engaging a neutral physician for an independent medical exam can validate the cause and extent of injuries, though leaning too heavily on the same examiner can erode credibility. Bill audits help flag inflated charges or treatments at odds with reported injuries, while social media monitoring and surveillance can expose gaps between a claimant's stated limitations and observed behavior.

AI applications, including pattern recognition, predictive analytics and natural language processing, are increasingly used to surface inconsistencies earlier.

A double-edged technology

Gen Re flagged that while AI is reshaping detection, it has also armed a new generation of bad actors. Industry data backs that up. Synthetic voice fraud aimed at insurers jumped 475% in 2024, far steeper than banking's 149% rise, Pindrop figures cited by Bright Defense show.

Deloitte's Center for Financial Services has projected US fraud losses tied to generative AI will climb from \$12.3 billion in 2023 to \$40 billion by 2027.

The arms race is now well under way. Despite heavy investment in AI-powered detection, insurers remain locked in continuous combat with fraudsters. Verisk's Riedman has said carriers are «effectively up against an entire ecosystem of rapidly evolving technology,» with intelligence-pooling becoming standard practice.

The NICB said the accessibility of generative AI tools has lowered the barrier to filing false claims. Activity that once required corrupt providers, forged signatures and physical document tampering can now be executed in minutes.

Criminals can spin up as many as 20,000 fake IDs at a time, sold online for as little as \$5 each. Generative AI is also being used to fabricate police accident reports and medical records, while voice cloning produces personas convincing enough to handle live calls with insurance staff.



Reinsurance market conditions sustainable, but discipline is being tested: QBE Re's Cook

27/04/2026

Current reinsurance market conditions remain sustainable, but discipline is being tested particularly by abundant capital and increased competition in specific lines, according to Jamie Cook, Chief Partnership Officer, QBE Re.

In a recent interview with Reinsurance News during our visit to Bermuda, Cook emphasised that

maintaining cost of capital discipline is key.

“If we think back to the period 2017 to 2022, the industry didn’t meet its cost capital in terms of ROE. So, I think the way we would then translate that through to today is we probably view rate adequacy as the right lens, more than headline rate change.

“For us, the most important thing is that the business remains price adequate. From that perspective, I think we can still see prices decrease, but exceeding the cost of capital remains the most important issue,” Cook explained.

Beyond pricing, Cook identified structure, specifically attachment points, as being just as critical to market stability as price.

He said: “There was a large 2022-2023 reset of structures. For us, I think we’ve been consistent in how we talk about this. Structure is as important as price, and at the moment we see attachment points broadly holding, and I think that protects the economics for us and others in terms of a sustainable market.”

Terms and conditions, along with attachments, are challenging the market, and while discipline is holding, these pressure points need to be monitored, according to Cook.

The executive stated: “I think discipline is broadly holding. I think it’s being tested by increased competition in some lines, where capital is really quite abundant. But I suspect, or at least the way we view this, is that the real test is probably structure more than price.

“Terms & conditions and attachments are the real pressure point. At the moment they’re holding but I suspect that that’s something that we will continue to monitor very closely. For us, it’s portfolio quality over volume. So, where we see any reduction in adequacy of terms and conditions and attachments, I think that’s where we perhaps take a step back. They’re the trigger points for how we think about a portfolio, but at the moment we see those holding.”

Cook noted that different lines and geographies move independently, not as a singular reinsurance market cycle. This segmentation allows QBE Re to insulate itself from volatility in any single class.

“One of the things that we’ve been very conscious about and spoken about previously, is building a portfolio that’s well balanced and it’s got the right mix. So, I think we insulate ourselves to some degree

from one particular class moving up or down by building a balanced portfolio,” Cook commented.

Adding: “So I think it’s very important to recognise that not every part of the market moves in the same cycle as the other.”

When looking toward future shifts in the market, Cook highlighted loss experience, exposure change, and structure as the three primary catalysis for change.

He said: “Our approach has been one of consistent stable growth over time, and we’ve built the portfolio to withstand that. But what typically changes the market is loss experience, exposure change and structure change.”

Against that backdrop, Cook reinforced that the focus remains on long-term partnerships built on insight, consistency and mutual value creation. In his view, disciplined underwriting combined with deeper client relationships is what drives cycle-resiliency at QBE Re.

Concluding: “We’re trying to build deeper and much longer, more enduring relationships with clients, and I think that overcomes some of the issues historically that reinsurance markets had. Buyers are increasingly favouring balance-sheet strength and multi-line support, shifting from a transactional view to a partnership view built on consistency and long-term stability.”