

À la une

Insurance BUSINESS

Kumamoto earthquake raises questions about contingent business interruption policy gaps

04/08/2026

The disruption that matters most may not prompt the cover brokers think it will

When a magnitude 7.1 earthquake struck Kumamoto Prefecture on July 28, the industry's attention moved quickly to the Taiwan Semiconductor Manufacturing Co (TSMC) and the question of whether chip supply would be disrupted. That was the wrong question. The more consequential one for insurance brokers is whether their clients' contingent business interruption (CBI) policies will actually respond – and, based on how most CBI wordings are structured, the answer for many may be no.

Verisk's Catastrophe and Risk Solutions group placed insured property losses from the event at between JPY 220 billion (approximately US\$1.4 billion) and JPY 340 billion (approximately US\$2.1 billion), according to a release published August 2. The estimate covers ground shaking and liquefaction damage and is stated before recoveries under Japan's earthquake insurance program. Business interruption losses are excluded entirely from that figure.

What actually stopped in Kumamoto

The TSMC-led Japan Advanced Semiconductor Manufacturing (JASM) fab confirmed structural safety and began gradually restoring operations within hours of the quake. TSMC confirmed all personnel were safe after evacuation and that structural inspections had confirmed the buildings were sound, with operations gradually resuming, according to Reuters.



Tunisia: Listed companies' total revenue rises 4.2% in H1

[P.03](#)

Intelligence Artificielle : L'Atuge dévoile son Livre Blanc pour la Tunisie

[P.04](#)

Maroc Assurances : la Sinistralité repart à la hausse, portée par l'Automobile

[P.05](#)

El Niño 2026 : l'Union africaine organise la riposte face à un épisode annoncé comme historique

[P.08](#)

Evolving geopolitical conflicts push maritime insurers to rethink war-risk coverage rules.

[P.10](#)

Regulatory reforms unlock opportunities for a captive audience

[P.11](#)

The more commercially significant disruption came from a facility whose name rarely appears in insurance coverage reviews. Tokyo Electron Kyushu confirmed no major damage to buildings or facilities at either its Koshi or Ozu plants in Kumamoto Prefecture but suspended operations at both the following day to conduct safety inspections...

SOMMAIRE

Tunisia: Listed companies' total revenue rises 4.2% in H1 03

Le TMM se maintient à 6,99 % en juillet pour le cinquième mois consécutif 03

Intelligence Artificielle : L'Atuge dévoile son Livre Blanc pour la Tunisie 04

Maroc Takaful : Forte hausse des primes en 2025 05

Maroc Assurances : la Sinistralité repart à la hausse, portée par l'Automobile 05

La SAA porte son capital social à 40 milliards de dinars 06

Hardening reinsurance cycle pushes African cedants to rethink retention 06

El Niño 2026 : l'Union africaine organise la riposte face à un épisode annoncé comme historique 08

Saudi Arabia: Recovery broadens, but market leadership remains highly concentrated 09

Evolving geopolitical conflicts push maritime insurers to rethink war-risk coverage rules. 10

15th Middle East Healthcare Insurance Conference 10

Regulatory reforms unlock opportunities for a captive audience 11

Kumamoto earthquake raises questions about contingent business interruption policy gaps 12

TUNISIE



Tunisia: Listed companies' total revenue rises %4.2 in H1

05/08/2026

The combined revenue of companies listed on the Tunis Stock Exchange increased by 4.2% in the first half of 2026 compared with the same period last year, reaching TND 12.7 billion, up from TND 12.2 billion, according to a note published on Tuesday by the Tunis Stock Exchange.

The exchange said 46 of the 71 listed companies (65%) that published their first-half 2026 activity indicators reported higher revenues than in the corresponding period of 2025.

The 20 companies comprising the Tunindex20 generated TND 8.5 billion, accounting for 67% of total revenue, marking a 4.4% increase year-on-year.

Financial sector

The 12 listed banks posted a combined Net Banking Income (NBI) of TND 3.786 billion in the first half of 2026, up 4.9% from TND 3.610 billion in the same period of 2025.

The combined net revenue of the seven listed leasing companies rose 5.8% year-on-year to TND 300 million, compared with TND 284 million.

Meanwhile, the seven listed insurance companies reported total gross written premiums of TND 1.082 billion, up 9.8% from TND 985 million a year earlier.

Overall, the financial sector, which includes 29 listed companies, generated total revenue of TND 5.203 billion, compared with TND 4.908 billion in the first half of 2025, representing a 6% increase.

Consumer goods sector

In the consumer goods sector, the combined revenue of the three major agri-food groups, Poulina Group Holding, Délice Holding, and SFBT, rose 5.9%, increasing from TND 3.067 billion to TND 3.250 billion during the first half of 2026

Le TMM se maintient à 6,99 % en juillet pour le cinquième mois consécutif

03/08/2026

Selon les dernières données statistiques publiées par la Banque Centrale de Tunisie (BCT), le Taux Moyen du Marché Monétaire (TMM) s'est établi à 6,99 % pour le mois de juillet 2026.

Il s'agit du cinquième mois consécutif de stagnation à ce niveau précis, illustrant une stabilisation du coût du financement interbancaire à court terme après les ajustements passés.

Cette régularité du TMM découle directement des orientations de la politique monétaire nationale. En effet, l'institut d'émission a fait le choix de la stabilité en maintenant son taux directeur au même niveau au terme des quatre dernières réunions de son conseil d'administration.

Elle confirme ainsi sa volonté de stabiliser le cadre macroéconomique tout en restant attentive à l'évolution des indicateurs d'inflation et de la liquidité bancaire pour les mois à venir.



Intelligence Artificielle : L'Atuge dévoile son Livre Blanc pour la Tunisie

05/08/2026

« Le Livre Blanc a vocation à être partagé, discuté et enrichi au rythme des transformations technologiques », soulignent les auteurs. Publié en open source, il invite l'ensemble des acteurs publics, privés et associatifs à bâtir collectivement l'avenir numérique de la Tunisie.

Présenté en marge du Tunisia Global Forum, le Livre Blanc de l'Atuge propose une stratégie nationale pour positionner la Tunisie à l'avant-garde de l'intelligence artificielle (IA) d'ici 2030. Un défi urgent face aux mutations technologiques mondiales.

Publié en open source, il invite l'ensemble des acteurs publics, privés et associatifs à bâtir collectivement l'avenir numérique de la Tunisie. Soulignant qu'il est urgent d'agir rapidement pour suivre les évolutions rapides que connaît la scène internationale, les auteurs du livre rappellent que l'intelligence artificielle n'est plus une simple option technologique, mais une infrastructure de base qui redéfinit la compétitivité des États. L'IA devient progressivement une technologie à usage général. Elle se diffuse dans l'ensemble des secteurs, transforme les chaînes de valeur et redéfinit les conditions de la compétitivité. Cette évolution crée des opportunités pour les économies capables d'adopter rapidement les solutions utiles, d'organiser l'accès aux données et aux capacités de calcul, et de faire évoluer les compétences, rappellent les auteurs. Elle crée également des risques : accroissement des dépendances technologiques, automatisation de certaines fonctions, amplification des vulnérabilités cyber, usages opaques des données et accentuation possible des écarts entre organisations. Pour la Tunisie, l'enjeu est double : saisir les possibilités de création de valeur et anticiper les transformations qui pourraient fragiliser certains segments de l'économie ou du marché du travail – à commencer par les fonctions de services externalisées, que l'IA générative et agentique transforme en premier, souligne la même source.

Pour la Tunisie, l'enjeu est double : saisir les opportunités économiques et anticiper les risques, notamment la vulnérabilité des services externalisés face à l'essor de l'IA générative, notent-ils. Malgré un taux d'adoption de 12,7 % fin 2025 (en ligne avec les standards régionaux mais en deçà du potentiel national) et une concentration exceptionnelle de talents (4.120 développeurs par million d'habitants), la Tunisie fait encore face à des freins majeurs : absence de data centers d'envergure, manque de compute souverain, fuite des cerveaux et sous-équipement des PME (qui représentent 90 % du tissu économique), précise la même source, note le document. « Notre vision proposée à l'horizon 2030 : faire de la Tunisie une économie capable de créer, d'adopter et de déployer une intelligence artificielle de confiance, au service du citoyen, de la performance des organisations, de la compétitivité nationale et du développement

durable, cette vision est ambitieuse et pragmatique à la fois. », notent les auteurs du livre. Compte tenu de la rareté des ressources, la Tunisie ne pourra se distinguer que par la pertinence et l'efficacité de son approche : une IA smart et frugale, qui privilégie l'évolution de l'existant à la création ex nihilo, la mutualisation à la duplication, l'expérimentation évaluée à la généralisation précipitée, et qui juge chaque initiative à un seul étalon : les résultats et l'impact mesurables en création de valeur et en compétitivité nationale, estiment-ils.

Cette vision vise donc des résultats concrets : une administration plus efficace, des entreprises plus productives, des services de santé et d'éducation mieux outillés, une industrie plus compétitive, une meilleure valorisation de la recherche et des données, et des parcours professionnels adaptés à l'évolution des métiers. Les spécialistes distinguent, en outre, cinq principes directeurs pour réaliser ces objectifs.

Il s'agit de :

1- Partir des usages et des besoins. Encourager l'adoption de l'IA au bénéfice de la croissance économique. Prioriser les problèmes à résoudre et les résultats attendus avant le choix des technologies; dimensionner les investissements – notamment en calcul et en infrastructures – par la demande réelle, non par mimétisme.

2- Construire progressivement les capacités stratégiques. Développer l'énergie, les infrastructures, l'accès au calcul et les données par paliers, selon les usages constatés et les moyens disponibles, en éliminant les obstacles réglementaires et organisationnels dont la levée peut produire rapidement des effets structurants.

3- Développer une IA de confiance, conçue d'abord pour les citoyens. Intégrer la protection des droits et des données, la cybersécurité, la transparence des algorithmes et la gestion des risques dans un cadre tunisien aligné sur les meilleurs standards internationaux, dont il partage l'esprit sans en être la copie.

4- Renforcer les talents et les organisations. Valoriser pleinement la ressource rare que la Tunisie possède déjà : retenir les talents établis, reconverter les professionnels des métiers exposés, mobiliser la diaspora – et former les décideurs, les agents publics, les enseignants et les nouvelles générations.

5- Mobiliser l'intelligence collective. Organiser la coopération entre institutions publiques, recherche, startups et entreprises établies, société civile, partenaires internationaux et diaspora; soumettre ce livre blanc, publié en open source, au débat du Tunisia Global Forum et à l'enrichissement de toutes les parties prenantes.

Maghreb

Perspectives.

Maroc Takaful : Forte hausse des primes en 2025

31/07/2026

Selon ce rapport élaboré conjointement par Bank Al-Maghrib (BAM), l'Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale (ACAPS) et l'Autorité marocaine du marché des capitaux (AMMC), la catégorie Takaful famille, qui regroupe l'assurance décès et l'investissement Takaful, a représenté 90,2% de ce total.

L'assurance incendie et la couverture contre les événements catastrophiques n'ont représenté respectivement que 7,6% et 0,7%, fait savoir la même source.

En ce qui concerne la réassurance de l'activité Takaful, les acceptations ont enregistré un chiffre d'affaires de 10 MDH, contre 18 MDH une année auparavant.

Au total, le chiffre d'affaires global du secteur des assurances, incluant l'activité Takaful ainsi que les acceptations en réassurance, s'est établi à 67,7 milliards de dirhams (MMDH) en 2025, en progression de 7,3% comparativement à un an auparavant.

LE MATIN.ma

Assurances : la Sinistralité repart à la hausse, portée par l'Automobile

03/08/2026

Le secteur marocain de l'assurance a vu sa Sinistralité s'aggraver en 2025, une dégradation qui touche la majorité des compagnies et qui trouve principalement son origine dans la branche Non-Vie. C'est ce que révèle le «Rapport sur la Stabilité financière 2025», publié conjointement par Bank Al-Maghrib, l'Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale (Acaps) et l'Autorité marocaine du marché des capitaux (AMMC).

Un ratio de Sinistralité en nette dégradation

Le ratio de Sinistralité brut du secteur s'est établi à 68,5% en 2025, contre 66,7% un an plus tôt. Le Rapport précise que cette dégradation a été observée chez la majorité des entreprises d'assurances et qu'elle a été principalement portée par des catégories clés de la branche Non-Vie.

L'Automobile, premier segment de cette branche, concentre l'essentiel de la détérioration : son ratio de Sinistralité a bondi de 7,6 points pour atteindre 76,9%. La catégorie «Accidents du travail – Maladies professionnelles» (AT-MP) a également vu son ratio S/P brut se dégrader, en hausse de 2,9 points à 82,9%.

À l'inverse, certaines branches ont contribué à atténuer ce mouvement d'ensemble : les catégories «Accidents corporels – Maladie – Maternité», «Assurances des risques techniques» et «Transport» ont vu leur ratio de Sinistralité reculer sur l'exercice.

Une tendance confirmée nette de réassurance

L'analyse de la Sinistralité nette de réassurance confirme cette même orientation : le ratio net s'est établi à 73,5%, contre 70,9% en 2024. Le Rapport souligne que ce ratio net demeure supérieur au ratio brut, ce qui traduit une contribution plus limitée de la réassurance sur l'exercice – une situation qui pourrait s'expliquer par la baisse des sinistres majeurs sur certaines catégories fortement réassurées, limitant de fait l'activation des couvertures de réassurance.

Autre indicateur clé suivi par les régulateurs : le ratio combiné, qui mesure la performance technique, chargements compris, s'est dégradé de 2,8 points pour atteindre 105,1%. Cette évolution reflète directement la hausse de la Sinistralité, le taux de chargement étant, lui, resté stable autour de 32% par rapport à l'année précédente.

Une rentabilité qui résiste malgré tout, grâce au résultat financier

Malgré cette dégradation, la branche Non-Vie, qui demeure le principal contributeur à la rentabilité du secteur, a dégagé un résultat technique net de 4,9 milliards de dirhams, en hausse de 25,7%. Le Rapport détaille que cette progression résulte principalement de la performance du solde financier, qui a atteint 5,6 milliards de dirhams (+41,5%), une performance qui a largement compensé le recul de la marge brute d'exploitation, ramenée à 2,2 milliards de dirhams (-10,5%) sous l'effet direct d'une Sinistralité plus élevée. Le solde de réassurance est, quant à lui, resté défavorable, à -2,9 milliards de dirhams, au détriment des cédants.



La SAA porte son capital social à 40 milliards de dinars

30/07/2026

ALGER – La Société algérienne d'assurance (SAA) a annoncé, jeudi dans un communiqué, avoir porté son capital social de 35 à 40 milliards de dinars, par intégration des réserves.

Cette décision «traduisant la solidité de la situation financière de la SAA» a été validée le 15 juin dernier au terme d'une Assemblée générale extraordinaire organisée le même jour que l'Assemblée générale ordinaire consacrée à l'approbation des comptes de l'exercice 2025.

Au titre de cet exercice, l'Assemblée générale a approuvé les comptes sociaux consolidés de la compagnie, faisant ressortir un total général d'actifs arrêté à près de 118,5 milliards de dinars, contre 108,5 milliards de dinars un an auparavant, précise la même source.

L'exercice 2025 s'est soldé par un résultat net bénéficiaire consolidé de 3,5 milliards de dinars, «témoignant d'une trajectoire de croissance soutenue et d'un renforcement continu de sa structure bilancielle», selon le communiqué.

Sur le plan opérationnel, la SAA a dégagé une marge d'assurance nette de 13,3 milliards de dinars, contre 13,2 milliards de dinars durant l'exercice précédent.

La compagnie a réalisé en 2025 un total de 38 milliards de dinars d'émissions directes, en hausse de 15,7 %, correspondant à une part de marché de 22,8 %, tandis que les indemnités se sont élevées à 19 milliards de dinars.

Evoquant l'autonomie financière de la SAA, le communiqué précise que les capitaux propres de la compagnie s'élèvent désormais à 46,7 milliards de dinars, «garantissant une marge de solvabilité optimale face aux engagements techniques d'assurance et de réassurance».

Rappelant qu'elle dispose désormais d'un capital social de 40 milliards de dinars et qu'elle est certifiée ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 et ISO 45001:2018, la SAA estime que ces résultats réaffirment son rôle d'acteur majeur du marché national des assurances.

Afrique



Hardening reinsurance cycle pushes African cedants to rethink retention

03/08/2026

Insurers across Africa are writing more business but facing tougher questions about how much risk they should retain, even as reinsurance earnings come under pressure.

In Zimbabwe, the trend is already visible, with strong growth in motor and fire portfolios not translating into higher returns from reinsurance. Instead, cedants are earning less from their treaties even as catastrophe exposures, capital requirements and pricing pressures intensify. According to the Insurance and Pensions Commission's (IPEC) first-quarter 2026 report, net income from reinsurance contracts fell 22% to US\$6.51 million from US\$8.31 million a year earlier despite continued expansion in underwriting portfolios.

The development mirrors a broader shift in many African reinsurance markets where tighter terms, higher retrocession costs and IFRS 17 reporting dynamics are reshaping outcomes. IPEC did not attribute Zimbabwe's scenario to a single factor. Instead, this was pointed to several possible reasons. The figures have prompted the industry to ask if the Zimbabwean insurers are retaining the right amount of risk in an increasingly complex global reinsurance market.

Cedants reassessments

But Zimbabwe is not alone. Across international reinsurance markets, cedants are reassessing how much risk they retain after several years of hardening treaty conditions, rising catastrophe losses and higher capital costs.

An insurance accounting expert and consulting actuary at Mazango Actuarial Consultancy, Tichaona Gwarada, said global reinsurers have become increasingly disciplined in their approach to pricing and capital allocation. Gwarada said that on the surface, Zimbabwe's short-term insurance market continues to perform strongly. Motor and fire insurance remain the principal growth drivers, reflecting expanding asset values, vehicle ownership and commercial property exposure.

Gwarada. Amidst such developments, IPEC is urging insurers to review whether existing reinsurance treaties remain adequate. The regulator has recommended that insurers reassess treaty limits, event definitions, and reinstatement provisions.

"Given the concentration of growth in Motor and Fire, entities must reassess treaty adequacy (limits, event definitions, reinstatements) and counterparty quality, and test whether current net retentions remain consistent with risk appetite and capital buffers," he added.

These adjustments determine how much loss an insurer absorbs before reinsurance protection begins. It also helps assess whether sufficient capacity exists should multiple large losses occur during a policy year.

Hardening market

Zimbabwe's insurers are operating within a reinsurance environment that looks markedly different from just a few years ago. Following years of elevated catastrophe claims from natural disasters, many global reinsurers tightened underwriting standards and became more selective about the risks they accepted.

Pricing has increased across many treaty renewals while buyers have generally been required to retain larger first-loss positions and also accept narrower treaty wordings. Africa, Zimbabwe included, has not been fully insulated from those developments.

Speaking at the 29th African Reinsurance Forum in Harare last year, Zimbabwe's Minister of Finance, Economic Development and Investment Promotion Prof Mthuli Ncube described reinsurance as "the silent engine behind confidence, entrepreneurship and national development." He encouraged African governments and industry leaders to build an integrated and well-capitalised reinsurance ecosystem that supports trade, infrastructure, and resilience.

"Africa retains only about 30% of its reinsurance premiums, with more than 70% externalised. This represents lost investment capital, lost jobs, and lost opportunities for local industry development. We must turn this tide by strengthening our home-grown reinsurance institutions and rethinking the role of mandatory cessions to national and regional reinsurers," said Ncube. He highlighted the importance of aligning the reinsurance agenda with the African Continental Free Trade Area (AfCFTA), in light of intra-African investment and industrialisation.

The African Reinsurance Corporation (Africa Re), one of the continent's largest reinsurers, reported lower first-quarter profitability in 2026 despite growth in gross written premiums. The corporation cited lower retrocession recoveries and weaker investment conditions under IFRS 17 reporting.

"Premium growth alone no longer guarantees stronger technical performance. Retaining more premium allows insurers to improve underwriting margins, provided claims remain within expectations. However, higher retentions also expose balance sheets to larger individual losses. Conversely, purchasing broader reinsurance protection reduces earnings volatility but increases ceded premium

costs. Finding the optimal balance has become increasingly difficult," said Gwarada.

The African Reinsurance Corporation (Africa Re), one of the continent's largest reinsurers, reported lower first-quarter profitability in 2026 despite growth in gross written premiums. The corporation cited lower retrocession recoveries and weaker investment conditions under IFRS 17 reporting.

"Premium growth alone no longer guarantees stronger technical performance. Retaining more premium allows insurers to improve underwriting margins, provided claims remain within expectations. However, higher retentions also expose balance sheets to larger individual losses. Conversely, purchasing broader reinsurance protection reduces earnings volatility but increases ceded premium costs. Finding the optimal balance has become increasingly difficult," said Gwarada.

Reassessing assumptions

Zimbabwe's regulator has not suggested insurers are retaining excessive risk. Rather, IPEC argues that changing market conditions require companies to reassess whether historical assumptions remain appropriate.

"That review should extend beyond price. A programme that appears inexpensive during profitable years may prove inadequate during major loss events. Counterparty strength has become equally important," said Richard Tawonezve, a chartered accountant and expert in IFRS 17 reporting. "Reinsurance only performs its intended function if recoveries remain reliable when major claims occur. Boards therefore need continued assurance that their reinsurers possess sufficient financial strength and diversified capital resources." Tawonezve said part of the reported decline may also reflect accounting rather than deteriorating economics. Under IFRS 17, insurance revenue, reinsurance recoveries and contract profitability are recognised differently from previous reporting standards. He said timing differences, reserve movements and changes in contractual service margins can produce financial outcomes that differ from traditional premium-based analysis.

"IFRS 17 has shifted attention from simple premium growth toward capital efficiency, profitability by cohort and the overall resilience of reinsurance programmes. That evolution is visible across global markets, where insurers are investing heavily in actuarial modelling and treaty optimisation," said Tawonezve.

According to the IPEC's report, motor and fire portfolios which traditionally generate substantial premium income also expose insurers to potentially correlated losses. Industry practitioners say insurers should regularly evaluate catastrophe scenarios and aggregate exposures before annual treaty renewals rather than relying solely on previous programme structures.



El Niño 2026 : l'Union africaine organise la riposte face à un épisode annoncé comme historique

04/08/2026

Alors que les agences onusiennes identifient déjà le Sahel et l'Afrique australe comme zones à haut risque de sécheresse liée à El Niño, l'Union africaine tente de passer du mode gestion de crise à une véritable planification anticipée, avec le soutien de la BAD.

Le 10e Forum régional africain pour le développement durable de la CEA, réuni à Addis-Abeba en 2024, a explicitement appelé les États membres à renforcer les systèmes d'alerte précoce pour les sécheresses et les inondations dans le cadre de la mise en œuvre de l'Agenda 2030 et de l'Agenda 2063. Cette mobilisation diplomatique intervient alors que les services climatologiques internationaux projettent une nouvelle phase El Niño-La Niña pouvant durer jusqu'à fin 2026, avec une élévation nette des risques de sécheresse agricole au Sahel et en Afrique australe.

Pourquoi ce signal compte pour les décideurs africains ? Parce que les travaux d'anticipation de la FAO et du PAM montrent que les impacts agricoles d'El Niño ne sont plus de simples aléas, mais des chocs systémiques sur les rendements céréaliers, les pâturages et les revenus ruraux. En toile de fond, la communauté scientifique documente un affaiblissement du « puits de carbone » terrestre pendant l'épisode 2023–2024, avec une contribution notable de l'Afrique centrale et australe aux émissions supplémentaires de CO2 liées à la sécheresse.

Des risques climatiques concentrés sur le Sahel et l'Afrique australe

Les analyses agroclimatiques de la FAO identifient déjà l'Afrique comme un épicycle des risques du prochain El Niño : plusieurs zones sahéliennes et d'Afrique australe présentent plus de 50 % de probabilité de sécheresse sur les prochains mois, avec un impact attendu sur les cultures pluviales et les pâturages. Dans le même temps, les prévisions conjointes FAO–PAM désignent plusieurs pays africains parmi les « hunger hotspots » susceptibles de basculer en insécurité alimentaire aiguë si les pluies échouent ou se concentrent en épisodes extrêmes.

Les enseignements de l'épisode 2023–2024 sont clairs : le sud du continent a connu une combinaison de sécheresse et d'inondations, entraînant des pertes massives de maïs en Zambie, au Zimbabwe et au Malawi, tandis que des crues récurrentes ont aggravé la vulnérabilité dans l'est de la RDC et au Soudan du Sud. Des estimations compilées par les agences onusiennes évoquent plus de 61 millions de personnes affectées par la sécheresse en Afrique australe pendant cet épisode.

Les recherches montrent que l'ENSO peut influencer certains régimes pluviométriques africains.

L'Union africaine cherche à institutionnaliser l'anticipation

Au-delà des alertes techniques, plusieurs textes récents montrent que l'Union africaine tente de faire de l'anticipation climatique un volet structurant de son agenda de sécurité alimentaire. La Déclaration d'Addis-Abeba sur le développement durable insiste sur la nécessité de généraliser les modèles de prévision climatique et hydrologique, et de les articuler avec les politiques agricoles et les systèmes de protection sociale. La Déclaration finale de Nairobi, adoptée en 2026 lors d'une rencontre de haut niveau entre dirigeants africains et partenaires, souligne également l'urgence d'améliorer la sécurité alimentaire et de mettre en œuvre le Plan d'action 2024–2034 sur les engrais et la santé des sols pour renforcer la résilience aux chocs climatiques.

En parallèle, la FAO et le PAM ont lancé un appel conjoint de 202 millions USD pour financer des mesures d'anticipatory action au bénéfice de 8,8 millions de personnes dans 22 pays à haut risque, dont plusieurs en Afrique. Cet appel vise à financer des transferts monétaires préventifs, la distribution de semences tolérantes à la sécheresse, la protection des troupeaux et le renforcement des systèmes d'alerte précoce avant que les chocs ne se transforment en crises humanitaires.

Cette logique d'anticipation reste toutefois inégale selon les pays : certains gouvernements alignent déjà plans nationaux d'adaptation, filets sociaux et outils de prévision, quand d'autres restent prisonniers d'un pilotage par l'urgence budgétaire.

Finance climatique : une fenêtre d'opportunité mais un déficit structurel

Sur le front financier, la Banque africaine de développement (BAD) s'est engagée à consacrer au moins 40 % de ses approbations annuelles au climat et a créé une Climate Action Window au sein du Fonds africain de développement pour accroître l'accès des pays à faible revenu aux ressources d'adaptation.

Lors de ses assemblées annuelles de 2024, l'institution a lancé un deuxième appel à projets pour cette fenêtre,

en visant 37 pays africains admissibles, avec un portefeuille comprenant l'agriculture résiliente, la sécurité de l'eau, les systèmes d'alerte et les infrastructures climato-résilientes.

Malgré ces initiatives, le dernier panorama de la finance climat en Afrique rappelle que les flux restent très en deçà des besoins : si les investissements annuels liés au climat ont franchi la barre des 50 milliards USD en 2022, ils demeurent loin des montants jugés nécessaires pour aligner les trajectoires d'adaptation et de mitigation avec les engagements internationaux. La BAD estime d'ailleurs que les besoins de financement climatique du continent s'élèvent à près de 277 milliards USD par an, ce qui suppose un effet de levier massif des banques publiques, des marchés de capitaux et des instruments innovants.

Dans ce contexte, l'Afrique tente aussi de structurer ses propres véhicules, à l'image de l'Africa Climate Change Fund hébergé par la BAD, qui doit aider les pays à préparer des projets bancables et à accéder aux grands mécanismes multilatéraux comme les Climate Investment Funds.

La bataille de l'anticipation se jouera sur la mise en œuvre des plans régionaux

Les décideurs qui préparent l'épisode El Niño à venir disposent d'un socle de résolutions et d'outils plus étoffé qu'en 2015 ou même qu'en 2023 : cadres africains pour la santé des sols, appels conjoints FAO-PAM, fenêtres d'action climatique de la BAD, plateformes d'alerte précoce soutenues par les Nations unies et les organisations régionales. La question clé, au cours des prochains mois, sera la vitesse à laquelle ces engagements se traduiront en programmes budgétés, en filets sociaux déclenchés automatiquement et en appuis directs aux agriculteurs et pasteurs avant que l'épisode climatique annoncé

In a report titled "KSA Listed Insurance Industry Performance Analysis – 1H2026", based on preliminary announcements of the interim results of listed insurers, BADRI said that improved motor pricing is showing the first tangible benefits of corrective actions taken over the past year.

Saudi Arabia: Walaa's financial performance rebounds on repricing and portfolio trimming

Saudi Re's 2Q2026 profits surge by 118%, driving first-half earnings

The preliminary results of the Saudi insurance market for the first half of this year suggest that the sector is gradually moving beyond the difficult conditions experienced throughout 2025, according to BADRI Management Consultancy, an international actuarial and risk management firm.

In a report titled "KSA Listed Insurance Industry Performance Analysis – 1H2026", based on preliminary announcements of the interim results of listed insurers, BADRI said that improved motor pricing is showing the first tangible benefits of corrective actions taken over the past year.

BADRI elaborated, "The downward price spiral which started in September 2023 and continued throughout 2024 was arrested at the beginning of 2025. Since then, the rates have increased consistently and now we are seeing earnings from those increasing rates. This is also evident in higher insurance revenues."

Investment income has provided additional support, the report said.

Interim financial results

The KSA insurance industry's profitability (after zakat) increased by 13% to SAR1.5bn in 1H2026 from SAR1.3bn in 1H2025. Insurance revenue grew by 14% to SAR38.5bn, while insurance service results improved by 13% to SAR1.4bn, indicating that underwriting performance is beginning to recover alongside premium growth.

The Top Five companies collectively reported a 3% decline in insurance service results from SAR1.67bn to SAR1.62bn. These were Tawuniya, Bupa Arabia, Al Rajhi, GIG and Medgulf.

Encouragingly, the rest of the market recorded a 52% increase in insurance service results. The biggest turnaround was shown by Walaa, which went from a loss of SAR117m to a profit of SAR43m.

Investment income increased 23% to SAR1.5bn, providing meaningful support to earnings alongside the improvement in underwriting. Even so, underwriting remains the key differentiator.

Market concentration

Despite the improvement at the industry level, earnings remain heavily concentrated among the market leaders. The Top Five insurers generated SAR1.67bn of profit, broadly unchanged from 1H2025, while the remaining companies reduced their combined loss from SAR328m to SAR143m.

Monde arabe



Saudi Arabia: Recovery broadens, but market leadership remains highly concentrated

06/08/2026

The preliminary results of the Saudi insurance market for the first half of this year suggest that the sector is gradually moving beyond the difficult conditions experienced throughout 2025, according to BADRI Management Consultancy, an international actuarial and risk management firm.

Evolving geopolitical conflicts push maritime insurers to rethink war-risk coverage rules.

30/07/2026

An insurance consortium to help ships transit the Strait of Hormuz may reflect a new definition of war for purposes of maritime claims, depending on new armed-conflict provisions under debate.

Lloyd's of London and Chubb created a consortium to offer marine war-risk insurance for ships and cargoes transiting the strait amid talks that Iran and the U.S. have agreed to a ceasefire. President Trump has since said the ceasefire was "over" after violence escalated yet again.

With that war, the one between Russia and Ukraine, and other emerging forms of aggression, shipping under the consortium may face changes in which types are covered and which are not.

At issue is the so-called Five Powers War Exclusion, a clause the American Institute of Maritime Insurers developed after World War II to define what constitutes covered conflict when China, France, Russia, the U.K., or the U.S. is involved. In general, coverage excludes damages from such conflicts. Insurers aren't required to adopt it, but it appears in most maritime contracts.

But at a recent Lloyd's Market Association (LMA) meeting, a working group of insurers discussed which emerging scenarios — submarines targeting undersea cables, drones flying over foreign territory, cyberattacks — would not count as acts of war, and thus wouldn't be excluded from coverage.

It's unclear whether the trade group will recommend the new language be adopted or when it might be finalized.

Richard Kilpatrick Jr., an associate professor of law at the University of Arkansas and an academic fellow at the National University of Singapore, Centre for Maritime Law, told Global Finance that much depends on how courts or arbitrators interpret any revised exclusion. "While it's potentially useful for third-party experts to weigh in," Kilpatrick said, "those determinations may not be binding unless the contract at issue gives that power to the external panel."

Yet Kilpatrick conceded that the "current language fails to capture present geopolitical realities."

Or, as Antares CEO Michael van der Straaten said at a recent LMA panel, "The boundaries between war and terror and other aggressive acts such as cyber sabotage are becoming increasingly fluid and ambiguous."

15th Middle East Healthcare Insurance Conference

03/08/2026

In a rapidly evolving Middle East, healthcare and workforce wellbeing have emerged as critical pillars of economic growth, competitiveness, and sustainability. Organizations are realizing that health insurance is no longer just a compliance requirement or a supplementary benefit it is a strategic enabler of corporate resilience and success. The Middle East's healthcare insurance sector in 2026 will likely see sustained growth driven by increasing demand for comprehensive tech-enabled plans, rising healthcare costs, and growing chronic diseases. The market will likely experience increased competition, with players focusing on customer-centric and cost-efficient models, while technological advancements like AI will play a significant role in developing innovative solutions and strategies.

Across industries, companies are investing in group health insurance policies as a core part of their employee benefits packages, placing healthcare on the same level of importance as salaries, allowances, and bonuses. This investment represents a clear shift: forward-looking corporations now see workforce health not as a cost, but as an asset that fuels productivity, engagement, and loyalty.

For employees, this translates into tangible security and peace of mind. Access to healthcare coverage spanning doctor consultations, hospitalization, medication, preventive care, and in many cases, dental, vision, and mental health services ensures that individuals and their families are financially protected against unexpected medical expenses. Beyond financial protection, healthcare benefits symbolize a company's commitment to its people, strengthening trust and loyalty between employer and employee.

For employers, the benefits are equally transformative. Healthy employees mean fewer sick days, stronger performance, and greater innovation. Companies that prioritize healthcare benefits consistently report higher talent retention and a stronger employer brand critical differentiators in an increasingly competitive regional job market. In this sense, health insurance is not simply a protective shield, but a cornerstone of talent strategy and business reputation.



Regulatory reforms unlock opportunities for a captive audience

04/08/2026

As businesses grapple with increasingly complex and interconnected risks, from climate-related disruptions to geopolitical instability and supply chain fragility, the search for flexible and cost-effective risk management solutions has never been more pressing.

The use of captive insurance vehicles as a mechanism for alternative risk transfer is well established, offering corporates a powerful tool to retain risk more efficiently, reduce premium costs, access reinsurance markets directly, and achieve greater control over their risk financing arrangements. In particular, protected cell companies (PCCs)/ segregated account companies (SACs) are useful because they allow multiple participants to share a single regulated vehicle whilst maintaining strict legal segregation between each cell's assets and liabilities, reducing the cost and complexity of establishing and maintaining separate captive entities.

On 7 July 2026, the Monetary Authority of Singapore (MAS) launched a public consultation on a proposed legislative framework for PCCs, a development that could soon create new opportunities for alternative risk transfer in Australia and across the Asia-Pacific region.

What is a protected cell company?

A Protected Cell Company is a single legal entity that comprises a central "core" and one or more separate and distinct "cells." The assets and liabilities of each cell are legally segregated from those of other cells and from the core itself. This means that if one cell suffers losses, creditors of that cell generally cannot claim against the assets held in another cell or in the core.

The core provides centralised governance, oversight and regulatory capital, while each cell operates independently with its own financial statements, policies and risk profile. Cells can be established or dissolved relatively quickly, providing considerable operational flexibility.

PCCs have been widely used in the captive insurance market for decades, particularly in established domiciles such as Guernsey (which pioneered the structure in 1997), Bermuda, the Cayman Islands and several US states.

The statutory segregation of assets is the defining feature that distinguishes a PCC from a conventional corporate structure. Without it, organisations seeking to ringfence different risk programmes would typically need to establish separate legal entities each with its own capital requirements, governance arrangements and administrative overhead.

Singapore's proposed PCC captive regime

What the consultation proposes

The MAS consultation paper proposes a new PCC Act that would introduce the PCC as a structure available to MAS-licensed entities. Initially, the framework is designed to support three use cases (referred to as the Insurance Use Cases in the paper):

Captive insurance, including both dedicated captives (where a firm manages multiple programmes through separate cells within a common core) and rent-a-captive solutions (where smaller firms lease a cell within a shared facility).

Insurance-linked securities (ILS), enabling insurers to access capital markets by issuing ILS through separate cells within a PCC structure, without the need to establish a new special purpose vehicle for each transaction.

Sovereign risk pools, supporting multi-country risk financing initiatives such as disaster risk financing.

The consultation covers a broad range of structural and regulatory matters, including the governance framework for PCCs, segregation of assets and liabilities, funding arrangements, re-domiciliation and corporate conversion, anti-money laundering requirements, corporate insolvency and winding up, and the applicable tax framework.

Benefits for corporates

The proposed PCC regime could provide several advantages for corporates considering alternative risk transfer solutions in the Asia Pacific region.

Insurance BUSINESS

Kumamoto earthquake raises questions about contingent business interruption policy gaps

04/08/2026

The disruption that matters most may not prompt the cover brokers think it will

When a magnitude 7.1 earthquake struck Kumamoto Prefecture on July 28, the industry's attention moved quickly to the Taiwan Semiconductor Manufacturing Co (TSMC) and the question of whether chip supply would be disrupted. That was the wrong question. The more consequential one for insurance brokers is whether their clients' contingent business interruption (CBI) policies will actually respond – and, based on how most CBI wordings are structured, the answer for many may be no.

Verisk's Catastrophe and Risk Solutions group placed insured property losses from the event at between JPY 220 billion (approximately US\$1.4 billion) and JPY 340 billion (approximately US\$2.1 billion), according to a release published August 2. The estimate covers ground shaking and liquefaction damage and is stated before recoveries under Japan's earthquake insurance program. Business interruption losses are excluded entirely from that figure.

Read next: Insurers prepare for claims as magnitude 7.1 earthquake strikes Kumamoto

What actually stopped in Kumamoto

The TSMC-led Japan Advanced Semiconductor Manufacturing (JASM) fab confirmed structural safety and began gradually restoring operations within hours of the quake. TSMC confirmed all personnel were safe after evacuation and that structural inspections had confirmed the buildings were sound, with operations gradually resuming, according to Reuters.

The more commercially significant disruption came from a facility whose name rarely appears in insurance coverage reviews. Tokyo Electron Kyushu confirmed no major damage to buildings or facilities at either its Koshi or Ozu plants in Kumamoto Prefecture but suspended operations

at both the following day to conduct safety inspections. According to Tokyo Electron's April 2026 earnings call, the company's coater/developer market share stood at 91% for CY2025. Coater/developer systems are the equipment that applies and develops photoresist on semiconductor wafers – a step present in the manufacture of every chip made anywhere in the world. That market share is further confirmed in the company's Integrated Report 2025, available on its investor relations website.

Semiconductor equipment manufacturer Tokyo Electron paused operations at its Koshi and Ozu plants on July 29 to complete safety inspections, despite reporting no major damage to buildings or manufacturing equipment. For a client in Vietnam assembling electronics, a South Korean automotive supplier, or a European camera manufacturer, the risk is not the JASM's walls. It is whether Tokyo Electron Kyushu can deliver equipment or service engineers when the next scheduled maintenance window arrives.

Where CBI policies are likely to fail

Contingent business interruption insurance policies protect against losses from supply chain disruptions but may require the occurrence of physical property damage to trigger coverage, according to the US National Association of Insurance Commissioners (NAIC). This coverage is typically triggered by physical damage at the dependent property, even if the policyholder's own premises remain unharmed.

The Tokyo Electron Kyushu facilities reported no confirmed structural damage. If that holds, a CBI policy requiring physical damage at a named supplier may not respond – even if production delays cascade for weeks. CBI coverage also requires policyholders to identify and, in many cases, schedule dependent locations. A client that holds CBI cover but has not named Tokyo Electron Kyushu as a dependent location has no cover at all, regardless of actual loss.

Brokers advising manufacturing, technology, or automotive clients should be asking three questions now: Is Tokyo Electron Kyushu named in the policy? What is the physical damage trigger wording? And does the indemnity period reflect a realistic recovery timeline? The 2016 Kumamoto precedent showed that equipment assembly recovered in approximately 10 days, while Sony's front-end fab took approximately three months. CBI indemnity periods calibrated to standard property losses were not designed around those timelines