

SCR, 60 ans d'histoire
SCR, 60 years of history



We constantly have to adapt ourselves, question what we do, since what was right yesterday may not necessarily be valid today

Il nous faut toujours nous adapter et nous remettre en cause, car ce qui était juste hier ne l'est plus forcément aujourd'hui

Thierry Stern, President of the Swiss watch and clock manufacturer «Patek Philippe»
Thierry Stern, Président de la grande maison d'horlogerie suisse « Patek Philippe »



Préface

Cet ouvrage a été réalisé dans des conditions particulières, en pleine crise sanitaire liée au COVID-19.

Ce livre – témoignages est dédié à la Société Centrale de Réassurance, au Groupe Caisse de Dépôt et de Gestion, à son capital humain, à ses partenaires et ses clients. Il représente la somme de ses expertises, savoir-faire et potentiels de création de valeur, de confiance et de solidité financière.

Ainsi, nous collaborateurs de la SCR, souhaitions à travers cet ouvrage collectif :

- raconter notre entreprise, son histoire ;

- raconter 60 ans de grands projets, d'anticipation, de prévoyance et d'innovation, soit 60 ans de création et de résilience ;

- raconter les 60 ans d'un métier marocain à l'international et d'un modèle de gouvernance spécifique ;

- valoriser 60 ans de passage de relais, de générations en générations d'ingénieurs et d'ambassadeurs de la réassurance marocaine ;

- présenter notre vision commune, nos challenges et nos perspectives d'avenir.

Preface

Paying tribute to SCR's resilience, its ability to fulfill its role since the independence of Morocco and to achieve its missions by constantly renewing itself and innovating.

Youssef Fassi Fihri
CEO of SCR

Rendre hommage à la résilience de la SCR, à sa capacité à jouer pleinement son rôle depuis l'indépendance du Royaume et à accomplir ses missions en se renouvelant et innovant constamment.

Youssef Fassi Fihri
Directeur Général de la SCR

This book was created under special conditions, in the midst of the COVID-19 health crisis.

It is dedicated to the Société Centrale de Réassurance, to the Caisse de Dépôt et de Gestion group, and to its staff, partners and customers. It illustrates all its expertise, knowledge and potential for building value, trust and financial strength.

We, the staff here at SCR, through this collective effort, wish to:

- tell the story of our company, its history;

- recount 60 years of major projects, anticipation, foresight and innovation, in other words, 60 years of creation and resilience;

- portray 60 years of Moroccan business internationally and of a specific governance model;

- highlight 60 years of engineers and ambassadors for Moroccan reinsurance passing the baton, from generation to generation;

- present our shared vision, our challenges and our future prospects.



ABDELLATIF ZAGHNOUN
Directeur Général de la Caisse de Dépôt et de Gestion
CEO of the Caisse de Dépôt et de Gestion

Now, 60 years later, SCR is a leading player in Morocco and abroad, operating in over 50 markets, with over 300 customers around the world.

Aujourd'hui, 60 ans plus tard, la SCR est un acteur de référence au Maroc et à l'international, opérant dans plus de 50 marchés et comptant plus de 300 clients à travers le monde.

Cette année, la Société Centrale de Réassurance célèbre ses 60 ans d'existence : 60 ans de grands chantiers et projets structurants ; 60 ans d'alliances, négociations et médiations internationales ; 60 ans de création de résilience et d'histoire.

Le Dahir instituant sa création le 20 avril 1960, s'inscrit dans le cadre des mesures entreprises par les pouvoirs publics, sous l'égide du 4ème gouvernement d'indépendance, pour doter le Royaume d'un système financier national.

Les missions alors assignées à la SCR étaient, d'une part, la régulation du marché marocain des assurances, sa sécurisation face aux incertitudes des marchés internationaux et d'autre part, la mobilisation de l'épargne et son investissement dans l'économie nationale, grâce à une bonne conservation des primes.

Ainsi la SCR, filiale de la CDG, avait pour vocation à sa création, d'accompagner les grands projets du Royaume et d'assurer leur réalisation en toute sécurité.

Aujourd'hui, 60 ans plus tard, la SCR est un acteur de référence au Maroc et à l'international, opérant dans plus de 50 marchés et comptant plus de 300 clients à travers le monde.

This year, Société Centrale de Réassurance is celebrating 60 years of existence: 60 years of major development projects, 60 years of international mediation, negotiation and alliances, 60 years of building resilience and making history.

The Dahir instituting its creation on 20 April 1960 was one of the measures undertaken by the public authorities, under the aegis of the 4th government after independence, to equip Morocco with a national financial system.

At the time, SCR was tasked with, on the one hand, regulating the Moroccan insurance market and securing it in the face of the uncertainty of international markets, and on the other hand, mobilising its savings and investing in the national economy, thanks to a good retention of premiums.

When it was created, SCR, a subsidiary of CDG, was intended to support Morocco's large-scale projects and to ensure they were completed safely.

Now, 60 years later, SCR is a leading player in Morocco and abroad, operating in over 50 markets, with over 300 customers around the world.

La CDG, actionnaire de référence de la SCR

Créée en 1960 au lendemain de l'indépendance, la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) a constitué pour les pouvoirs publics un organisme de sécurisation de l'épargne nationale via une gestion rigoureuse des dépôts. Le développement considérable des ressources de la CDG depuis sa création s'est accompagné d'un élargissement de ses missions ainsi que d'une modernisation continue tant de ses modes de fonctionnement que de son organisation.

Au fil des années, la CDG s'est érigée en un véritable catalyseur d'investissements de long terme, tout en développant un savoir-faire unique dans la réalisation de grands projets structurants. Son statut public et la nature des fonds à caractère privé qui lui sont confiés exigent une grande rigueur dans les règles de gestion et la sélection de ses investissements. La CDG a su conjuguer cette double mission en sécurisant l'épargne collectée tout en accompagnant le développement économique du Royaume. Cette mission duale constitue l'élément fondamental de l'identité de la CDG.

La vocation de la CDG est résumée dans sa devise : « Œuvrer ensemble, pour le Maroc à venir ». Elle marque l'engagement du Groupe en faveur de la dynamique de progrès du pays, à travers la mobilisation de l'ensemble de ses leviers en matière de collecte et de protection de l'épargne, d'extension de la prévoyance sociale, de financement de l'économie, de conduite des grands projets d'infrastructures et d'appui aux politiques sectorielles.

Working together, for Morocco's future, that's CDG's motto.

Œuvrer ensemble, pour le Maroc à venir, telle est la devise de la CDG.

CDG, a major shareholder of SCR

Founded in 1960 in the wake of independence, the Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) constituted for the public authorities, a body to secure national savings via rigorous deposit management. The considerable development of CDG's resources since its creation went hand in hand with expanding its missions as well as continuously modernising both its operations and its organisation.

Over the years, CDG built itself into a genuine catalyst for long-term investment, while developing unique expertise for carrying out major development projects. Its public status and the private nature of the funds entrusted to it require great rigour in its management rules and the selection of its investments. CDG managed to harmonise this double mission by securing the savings collected while supporting Morocco's economic development. This dual mission is a fundamental part of CDG's identity.

CDG's calling is summed up by its motto: "Working together, for Morocco's future". It marks the Group's commitment to support the country's growth, through the mobilisation of all its levers in terms of collecting and protecting savings, expanding social security, funding the economy, managing big infrastructure projects and supporting sectoral policies.



YOUSSEF FASSI FIHRI
Directeur Général de la SCR
CEO of SCR

SCR's greatest value lies in the men and women who have worked there these last 60 years and who are the genuine builders of its resilience.

Le capital le plus important de la SCR, ce sont ses femmes et ses hommes, qui œuvrent depuis 60 ans et qui sont les véritables artisans de sa résilience.

Pourquoi ce Livre ?

La Société Centrale de Réassurance, acteur clé de la réassurance nationale et opérateur historique aux côtés de nos assureurs a fêté ses 60 ans. Au cours de ces décennies, la SCR a toujours veillé à jouer le rôle qui lui a été dévolu notamment en matière d'accompagnement des grands chantiers du Royaume du Maroc et de préservation du marché national face aux possibles turbulences internationales en matière de conditions de réassurances.
Depuis sa création en 1960, la SCR joue également un rôle d'investisseur institutionnel en participant à la conservation des primes au niveau national et à la mobilisation de l'épargne dans l'économie du pays.

En dépit du bouleversement réglementaire au début des années 2010 et de l'abrogation de la cession légale, la SCR a maintenu sa position de leader national et s'est réinventée pour faire face aux nouvelles conditions du marché.
Renouvellement des systèmes d'information, optimisation de la gestion du capital humain, renforcement des relations clients, mise en place de PMO et de cartographie des risques, lancement de la SCR Academy, développement de partenariats privilégiés et déploiement à l'international ont été autant de leviers mis en œuvre pour permettre à la SCR de maintenir sa position.
Aujourd'hui, la SCR est devenu un acteur régional de premier plan avec, en 2020, près de 25% des primes émises sur des affaires internationales.
En 2018, la SCR a également été classée première compagnie africaine de réassurances en termes de résultat net et troisième du continent en chiffre d'affaires.
La SCR aujourd'hui, c'est un portefeuille de 300 clients, une présence dans plus de 50 pays notamment en Afrique et au Moyen-Orient ainsi qu'en Inde et en Chine et trois bureaux de contacts au Rwanda, en Egypte et en Côte d'Ivoire.
Comptant parmi les plus anciennes sociétés de réassurance en Afrique et au Moyen-Orient, la SCR a été un contributeur actif au secteur et à son développement. Elle a participé non seulement à la création d'organismes régionaux comme l'Union Générale Arabe d'Assurance et l'Organisation Africaine d'Assurances mais a également œuvré à la création des sociétés régionales comme la Société Arabe de Réassurance et la Société Africaine de Réassurance.
Cette résilience, fruit d'une capacité d'adaptation, d'innovation et de renouvellement, se traduit également dans les chiffres. Nos résultats techniques par un ratio combiné moyen de 85% et d'un ROE moyen de 11% sur 5 ans ainsi que notre marge de solvabilité selon le modèle solvabilité 2 font la preuve d'une constance et d'une solidité financière.
À ce titre, la SCR bénéficie de la notation «AAA» (Local Scale) octroyée par Fitch et des notes «B++» (bonne) en matière de solidité financière et «BBB» en matière de crédit émetteur à long terme attribuées par l'agence mondiale de notation de crédit spécialisée dans les assurances, AM Best.

Ce livre, qui marque un moment historique pour notre réassureur national a une double vocation, rappeler l'histoire de cette grande institution et rendre hommage aux anciens, aux défunts et aux présents.
Le capital le plus important de la SCR, ce sont ses femmes et ses hommes, qui œuvrent depuis 60 ans et qui sont les véritables artisans de sa résilience. Ce livre - témoignages est pour eux.

Why this Book ?

Société Centrale de Réassurance, a key player in domestic reinsurance and a historic operator alongside our insurance companies, just celebrated its 60th anniversary. Throughout these six decades, SCR has always taken care to fulfill the role it was attributed, including in terms of supporting major projects in Morocco and protecting the national market in the face of potential international turbulence regarding reinsurance terms.
Since being created in 1960, SCR has also played the role of institutional investor, helping to preserve premiums on a national level and to mobilise savings in the country's economy.

Despite the regulatory changes at the start of the 2010s and the repeal of legal cession, SCR maintained its position as a national leader and reinvented itself to face up to new market conditions.
To maintain its position, SCR renewed its IT systems, optimised its human resource management, strengthened its client relationships, rolled out PMO and risk mapping, launched SCR Academy, developed special partnerships, and expanded internationally.
Now, SCR has become a leading regional player with, in 2020, close to 25% of premiums written for international business.
In 2018, SCR was also ranked top African reinsurance company in terms of net total, and third on the continent in terms of turnover.
Today, SCR represents a portfolio of 300 clients, with a presence in over 50 countries, including in Africa and the Middle-East, as well as in India and China, with three contact offices in Rwanda, Egypt and Ivory Coast.
As one of the oldest reinsurance companies in Africa and the Middle-East, SCR has actively contributed to the sector and its development. Not only was it involved in creating regional bodies like the General Arab Insurance Federation and the African Insurance Organisation, it also helped create regional companies like the Arab Reinsurance Company and the African Reinsurance Corporation.
This resilience, resulting from an ability to adapt, innovate and renew, is also reflected in the figures. Our technical result with an average combined ratio of 85% and an average ROE of 11% over 5 years, as well as our solvency margin according to the solvency 2 model demonstrate financial strength and consistency.
In that regard, SCR received the rating of "AAA" (Local Scale) from Fitch as well as the financial strength rating of "B++" (good) and the long-term issuer credit rating of "BBB" from AM Best, a global credit ratiing agency specialised in insurance.

This book, which marks a historic time for our national reinsurer, has two missions: to tell the story of this great institution and to pay tribute to its members, past, present and deceased.
SCR's greatest value lies in the men and women who have worked there these last 60 years and who are the genuine builders of its resilience. This book is for them.

Le cheval, symbole d'endurance et de résilience ...



Une histoire à laquelle les témoins- auteurs du présent ouvrage, ont choisi d'associer un emblème universel de noblesse, conquête et résilience. Symbole de liens sacrés, grandeur et humilité.

Le cheval, et plus spécifiquement, le Cheval d'Orient - Barbe et Arabe-Barbe - connu pour ses liens indéfectibles à l'homme, sa spécificité et son endurance.

The horse, a symbol of endurance and resilience...

The contributing authors of this book decided to use a universal symbol of nobility, conquest and resilience. A symbol of sacred bonds, greatness and humility:

Horses, and more specifically, Oriental Horses – Barbs and Arab-Barbs – are known for their indestructible bond to man, their specificity and their endurance, much like the Moroccan economy, and its resilience.



Fortement présent dans notre patrimoine (...), le cheval confère beauté et esthétique à nos fêtes religieuses et nationales, ainsi qu'à nos festivités familiales. Tant et si bien que certains Sultans du Maroc ont fait du dos de leur cheval, leur trône de prédilection, donnant ainsi la plus belle illustration des cimes auxquelles le marocain a hissé le statut de son cheval.

Extrait d'un Message de Sa Majesté le Roi Mohammed VI à l'assemblée générale de la Fédération Équestre Internationale

Featuring prominently in our literary artistic heritage (...), the horse embellishes and enhances our religious, national and family festivities. So much so, that certain Moroccan Sultans have made the back of their horse their preferred throne, thus beautifully illustrating the lofty status to which Morocco has raised this animal.

Extract from a Message from His Majesty King Mohammed VI at the general assembly of the International Equestrian Federation



Sommaire

Introduction **20**
Le Maroc, une histoire de dynasties 22
Le Maroc, une terre d'alliances 24
L'ambition africaine d'un Royaume 26

La réassurance **28**
La réassurance dans le monde 32
La réassurance au Maroc 36

La SCR, un acteur de référence **40**
La SCR en une phrase 42
La SCR en bref 44
La SCR en chiffres 60
60 ans de résilience 62
60 ans d'alliances 82

La SCR au fil du temps **86**
Hier 92
Aujourd'hui 160
La SCR de demain 166

Livre d'Or **174**
Hommage aux disparus 176
Souvenirs 184
Remerciements 186

Table of contents

Introduction **20**
Morocco, a history of dynasties 22
Morocco, a land of alliances 24
Morocco's ambition in Africa 26

Reinsurance **28**
Reinsurance around the world 32
Reinsurance in Morocco 36

SCR, a leading player **40**
SCR in one sentence 42
SCR in a nutshell 44
SCR in numbers 60
60 years of resilience 62
60 years of alliances 82

SCR over time **86**
Yesterday 92
Today 160
The SCR of tomorrow 166

Guest Book **174**
Tribute to the deceased 176
Memories 184
Acknowledgements 186

Introduction

Introduction

LES IDRISSIDES

Un prince arabe né de l'union de Ali et Fatima, la fille du Prophète Sidna Mohammed, se réfugie dans le Moyen Atlas et les berbères locaux le portent à leur tête en 789 sous le nom d'Idriss 1er. Il est assassiné par un agent du calife abbasside mais son fils posthume, Idriss II, arrive à fonder la première dynastie royale du Maroc, avec Fès pour capitale.

THE IDRISIDS

An Arab prince born from the union of Ali and Fatima, takes refuge in the Middle Atlas and in 789, local Berbers make him their ruler under the name of Idriss I. He is assassinated by an agent of the Abbasid Caliph, but his posthumous son, Idriss II, manages to found the first royal dynasty of Morocco, with Fes as its capital.

789
Xe siècle

1069
1147

LES ALMORAVIDES

Le chef des Almoravides conquiert la moitié de l'Afrique du Nord avant de traverser le détroit de Gibraltar pour secourir les émirs Omeyyades.
Il fonde Marrakech, deuxième ville impériale du Maroc, qui donnera son nom au pays et deviendra capitale d'un empire immense qui s'étendra du Niger au Tage.

THE ALMORAVIDS

The leader of the Almoravids conquers half of North Africa before crossing the Strait of Gibraltar to help the Umayyad emirs.
He founds Marrakech, the second imperial city of Morocco, which will give its name to the country and become the capital of a huge empire stretching from Niger to the Tagus.

LES ALMOHADES

Dans le Haut Atlas, un lettré du nom d'Ibn Toumert prêche le retour à une foi en l'unicité de Dieu. Après sa mort, ses disciples, les Almohades partent en guerre contre les Almoravides.
Ils vont régner avec brio sur l'empire marocain pendant un demi-siècle, jusqu'à ce qu'ils soient eux-mêmes défaits par les chrétiens en 1212 à Las Navas de Tolosa.

THE ALMOHADS

In the High Atlas, a scholar named Ibn Tumart preaches the return to a belief in God's unity. After his death, his disciples, the Almohads, go to war against the Almoravids.
They rule over the Moroccan empire with verve for half a century, until they themselves are defeated by the Christians in 1212 in Las Navas de Tolosa.

1147
1248

1248
1548

LES MÉRINIDES

Le chef berbère Abou Yahia chasse les derniers Almohades et fonde la dynastie des Mérinides. Après quelques belles réalisations dans les domaines artistiques et culturels, les Mérinides s'affaiblissent face à l'expansion des Portugais qui occupent le port de Sebta, près du détroit de Gibraltar, en 1415, et commencent à grignoter le littoral.

THE MARINIDS

The Berber leader Abou Yahia chases away the last of the Almohads and founds the Marinid dynasty. After some wonderful artistic and cultural achievements, the Marinids grow weaker in the face of Portuguese expansion. The latter capture the port of Sebta, near the Strait of Gibraltar in 1415, and begin eating away at the coast.

LES SAÂDIENS

Au début du XVIe siècle, les Saâdiens, des berbères venus de la vallée du Draâ, exaspérés par les offensives chrétiennes, se révoltent contre les Mérinides et chassent ceux-ci du pouvoir.
Fondant leur propre dynastie, ils entament une guerre sainte contre les Portugais. C'est ainsi qu'Agadir est reprise en 1541.

THE SAADI

At the beginning of the 16th century, the Saadi, Berbers from the Draa Valley, exasperated by Christian offensives, revolt against the Marinids and remove them from power.
Founding their own dynasty, they begin a holy war against the Portuguese. That is how they retake Agadir in 1541.

1548
1660

Depuis
1660

LES ALAOUITES

Les Alaouites, venus du Hejaz et installés au Tafilalet, tirent leur nom d'une parenté avec Ali, le gendre du Prophète.
Moulay Rachid, troisième prince Alaouite du Tafilalet, réunifie le pays entre 1664 et 1669 et réinstaure un pouvoir central, marquant ainsi le début de la dynastie Alaouite du Maroc.

THE ALAOUITES

The Alaouites, from Hejaz and established in Tafilalt, get their name from being related to Ali, the Prophet's son in law.
Moulay Rachid, the third Alaouite Prince of Tafilalt, reunites the country between 1664 and 1669 and reestablishes a central power, thus marking the beginning of the Alaouite dynasty in Morocco.

Le Maroc, une terre d'alliances



Le Maroc a toujours été un carrefour et un lieu de brassage des cultures et des civilisations. Son histoire a été ponctuée par une présence historique plurielle : phénicienne, romaine, byzantine, amazigh, arabe, andalouse, juive et musulmane (chassés ou obligés à la conversion au sein du royaume catholique d'Espagne en 1492), en plus de la présence coloniale française et espagnole …Tout cela explique son multiculturalisme, son plurilinguisme et sa facilité à assimiler la trame profonde de toutes les civilisations qui l'ont imprégné.

D'ailleurs cette diversité culturelle et linguistique a été consacrée par la nouvelle Constitution Marocaine de 2011 en tant que reflet des spécificités de la société marocaine et de ses valeurs civilisationnelles, culturelles et historiques.

Le Royaume est ainsi imprégné des principes et idéaux universels que prônent les prescriptions divines et les civilisations humaines, en l'occurrence ceux de la liberté, de l'égalité, de la fraternité, de la justice, de la solidarité, de la tolérance, de la coexistence et de la concorde entre les nations et les différentes communautés humaines.

Le Maroc a su ainsi rester, à travers son histoire séculaire, un carrefour de brassage et de convergence des civilisations, marquant à jamais son engagement fort et indéfectible, ainsi que son implication effective et entière pour l'instauration d'un ordre de valeurs humaines.

Cela garantit le respect du pluralisme culturel et le libre exercice du culte, favorisant ainsi une action unanime en faveur des principes de dialogue, de coexistence et de respect de l'autre.

Morocco, a land of alliances

Morocco has always been a crossroads and melting pot of cultures and civilisations. Its history has been marked by a plurality of presences: Phoenician, Roman, Byzantine, Amazigh, Arab, Andalusian, Jewish and Muslim (driven out or forced to convert within the Catholic Kingdom of Spain in 1492), in addition to the French and Spanish colonial presences… All of which explains its multiculturalism, its multilingualism and the ease with which it assimilates the fabric of all the civilisations to which it has been exposed.

In fact, this cultural and linguistic diversity was sanctified in the new Moroccan Constitution of 2011 to reflect the specificity of Moroccan society and its cultural and historical values.

The Kingdom was thus imbued with the universal ideals and principles that are extolled by divine guidance and human civilisations, namely freedom, equality, fraternity, justice, solidarity, tolerance, coexistence and harmony between nations and different human communities.

Over the centuries, Morocco has managed to remain a melting pot where civilisations meet and mingle, marking forever its strong, unswerving and complete commitment to establishing an order of human values. It has done so by guaranteeing the respect of cultural pluralism and the free exercise of beliefs, and by promoting unanimous action in favour of dialogue, coexistence and the respect of others.

Pays millénaire, bénéficiant d'un emplacement géostratégique exceptionnel, le Maroc a mis à profit sa proximité avec l'Europe et ses coûts de main-d'œuvre relativement bas pour œuvrer à la construction d'une économie diversifiée, ouverte et orientée marché.
Sa position, à la pointe de l'Afrique et aux portes de l'Europe, lui permet d'être un acteur clé des deux continents et de se positionner comme un carrefour d'échange dans tous les domaines.
Depuis 20 ans, sous la conduite éclairée de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, Que Dieu l'Assiste, le Maroc a entamé de profondes réformes de son économie en consacrant comme secteurs clés, l'agriculture, le tourisme, l'aéronautique, l'automobile, les phosphates, les textiles, les vêtements et les sous-composants. Au cours de ces deux dernières décennies, le Maroc a également déployé une stratégie ambitieuse en termes de développement des infrastructures avec la multiplication des axes autoroutiers qui atteignent 1.800 km en 2020.
Parmi les projets phares qui ont vu le jour sous le règne de S.M le Roi Mohammed VI, on cite notamment le port de Tanger Med et son extension Tanger Med II, inaugurée en juin 2019, et la centrale solaire géante Noor I de Ouarzazate, ainsi que ses trois extensions : Noor II (210 MW), Noor III (150 MW) et Noor IV (70 MW).
On peut également citer la Ligne à Grande Vitesse et son TGV baptisé « Al Boraq », qui a été inaugurée en novembre 2018 par S.M le Roi Mohammed VI et le président français Emmanuel Macron, ainsi que les réseaux du Tramway de Rabat, mis en service en 2011, et de Casablanca en 2012.
Depuis plus de quinze ans, le Maroc a adopté une démarche de développement économique, basée sur une approche essentiellement sectorielle. Cette démarche s'illustre parfaitement dans le domaine de l'agriculture : lancé par S.M le Roi Mohammed VI en 2008, le Plan Maroc Vert représente un choix stratégique irréversible et une révolution verte constante. Il est arrivé à son terme en 2019 après avoir généré une profonde transformation de l'agriculture marocaine, marquée par une forte hausse des productions. Résultat : sur la période 2008 - 2018, le taux de croissance annuel a été de 7,5% dans ce secteur. Autre point significatif : l'exode rural s'est stabilisé.
La population rurale est passée de 13,5 millions d'habitants en 2008 à 13,2 millions en 2018.

118,725

Milliards USD, PIB 2019
Billions USD, GDP 2019

36 471 769

Population 2019
Population 2019

710 850

km² de superficie
km² of surface area

Morocco, an ancient country benefiting from an exceptional geostrategic location, has made the most of its proximity to Europe and its relatively low labour costs to build a diversified, open and market-oriented economy. Its position, at the top of Africa and on the doorstep of Europe, allows it to be a key player on both continents and to position itself as an exchange hub in every area.

For 20 years, under the enlightened leadership of His Majesty King Mohammed VI, May God Assist Him, Morocco has embarked upon a substantial reform of its economy, focusing on key sectors including agriculture, tourism, aerospace, automotive, phosphates, textiles, clothing and subcomponents. Over these last two decades, Morocco has also undertaken an ambitious infrastructure development plan, increasing its network of motorways to reach 1,800 km in 2020.
Flagship projects that saw the light of day under the reign of H.M King Mohammed VI include the port of Tanger Med and its extension Tanger Med II inaugurated in June 2019, the giant solar plant Noor I in Ouarzazate and its three extensions: Noor II (210 MW), Noor III (150 MW) and Noor IV (70 MW).
There's also the high-speed rail line and its high-speed train, named "Al Boraq," which was inaugurated in November 2018 by H.M King Mohammed VI and the French president Emmanuel Macron, as well as the Tramway network in Rabat, which was put into service in 2011 and the one in Casablanca, in 2012.

For over fifteen years, Morocco has been pursuing a model of economic development based on a primarily sectoral approach. This is perfectly illustrated in the field of agriculture: the Green Morocco Plan, launched by H.M King Mohammed VI in 2008, represents an irreversible strategic choice and a constant green revolution. It came to an end in 2019, having brought about a significant transformation of Moroccan agriculture, with a marked increase in production. As a result, between 2008 and 2018, the annual growth rate was 7.5% in this sector. Moreover, rural exodus stabilised.

The rural population went from 13.5 million inhabitants in 2008 to 13.2 million in 2018.

L'ambition africaine d'un Royaume

Dès son avènement au Trône, S.M le Roi Mohammed VI a fait de l'Afrique une priorité pour la diplomatie marocaine. Forte d'un ancrage africain conforté par d'excellentes relations de coopération, l'Impulsion Royale qui s'est traduite par une nouvelle vision a permis au Maroc d'occuper une place de premier plan au sein du continent.

As soon as he ascended to the Throne, H.M King Mohammed VI made Africa a priority for Moroccan diplomacy. Thanks to strong African roots and excellent cooperative relationships, a new royal vision instigated by the King enabled Morocco to take a leading role on the continent.



Morocco's ambition in Africa

It is so good to be back home, after having been away for too long! It is a good day when you can show your affection for your beloved home! Africa is my continent, and my home. I am home at last and happily reunited with you. I have missed you all.

His Majesty King Mohammed VI at the 28th Summit of heads of state and government of the A.U, 30 January 2017.

Il est beau le jour où l'on rentre chez soi, après une trop longue absence ! Il est beau le jour où l'on porte son cœur vers le foyer aimé ! L'Afrique est mon continent, et ma maison. Je rentre enfin chez moi, et vous retrouve avec bonheur. Vous m'avez tous manqué.

Sa Majesté le Roi Mohammed VI à la tribune du 28e Sommet des Chefs d'État et de gouvernement de l'U.A, 30 janvier 2017.

L'Afrique est une priorité pour le Maroc. Engagement personnel de S.M le Roi Mohammed VI, le Royaume œuvre inlassablement à la promotion et au développement économique et social du continent.
Ainsi, dès son accession au Trône, le Souverain, en même temps qu'il initiait les premiers chantiers du nouveau Règne, alignait également les ambitions d'émergence du Maroc avec ceux de développement du continent.
Tout au long de ces deux décennies, S.M le Roi Mohammed VI a régulièrement effectué des visites d'État à travers le continent. Cette symbiose avec les pays frères et amis du Royaume a vu sa consécration le 30 janvier 2017 lors du retour du Maroc au sein de l'Union Africaine qui a été marqué par un discours historique du Souverain.
Depuis les années 2000, les initiatives marocaines se sont ainsi multipliées : annulation de la dette des pays les moins avancés du continent, participation à plusieurs opérations de stabilisation et de maintien de la paix, ainsi qu'une panoplie d'autres initiatives économiques, sociales et industrielles. Cette réintégration constitue un triomphe non seulement pour le Royaume, mais pour l'ensemble de l'Afrique qui a récupéré un acteur majeur du développement du continent.
Le Royaume a consacré de fortes relations bilatérales concrètes avec les pays de l'Afrique, en concluant 949 accords avec les pays du continent dans les différents domaines de coopération, alors que ces accords n'étaient que de 515 entre 1956 et 1999.
Sur le plan économique, le Royaume est depuis quelques années le deuxième investisseur africain sur le continent, après l'Afrique du Sud et les « champions nationaux ». Plus de 1.000 entreprises marocaines sont présentes dans différents pays d'Afrique, avec souvent des positions de leaders sectoriels dans les pays où elles opèrent.
Plus récemment, et précisément en 2016, l'organisation de la COP22 au Maroc a été suivie par une initiative pour l'Adaptation de l'Agriculture Africaine (AAA) visant à réduire la vulnérabilité de l'agriculture du continent aux changements climatiques. Secteur le plus fragile de l'économie africaine, il n'en reste pas moins déterminant pour l'emploi et l'équilibre politique du continent. L'initiative AAA s'attelle à promouvoir des solutions innovantes en termes de gestion des sols, de fertilité des cultures, de gestion de l'eau agricole ou encore de promotion de l'agroforesterie. Elle propose également des solutions pour le financement des petits agriculteurs.
Aujourd'hui, dans le contexte de la pandémie de Covid-19 que nous traversons, le lancement par S.M le Roi Mohammed VI d'une initiative de Chefs d'État africains visant à établir un cadre opérationnel afin d'accompagner les pays africains dans leurs différentes phases de gestion de la pandémie du Covid-19 est une confirmation concrète que les pays africains ont toujours trouvé le Maroc à leur côté.

Africa is a priority for Morocco. In accordance with His Majesty King Mohammed VI's personal commitment, Morocco works tirelessly on the socio-economic development and promotion of the continent. From the moment he ascended to the Throne, the King, while launching the first big projects of his new Reign, was also aligning Morocco's development targets with those of the continent.
Throughout these two decades, His Majesty King Mohammed VI has regularly made state visits across the continent. This symbiosis with Morocco's sister nations was consecrated on 30 January 2017, upon Morocco's return to the African Union, which was marked by the King's historic speech.
Since the 2000s, there have been more and more Moroccan initiatives: cancelling the debt of the continent's least developed countries, taking part in several stabilisation and peacekeeping operations, as well as a whole host of other economic, social and industrial initiatives. This reintegration represents a triumph, not just for Morocco, but for the whole of Africa, which has regained a key player in the continent's development.
Morocco has built strong bilateral relationships with African countries, signing 949 agreements with them in various fields of cooperation, compared to only 515 agreements signed between 1956 and 1999.
On an economic level, for a few years now, Morocco has been the second largest African investor on the continent after South Africa and the "national champions". Over 1,000 Moroccan companies have a presence in different African countries, often as market leaders in the countries in which they operate. More recently and specifically in 2016, the organisation of COP22 in Morocco was followed by the Adaptation of African Agriculture (AAA) initiative aiming to reduce the vulnerability of the continent's agriculture to climate change. Despite being the most fragile sector of the African economy, it nonetheless remains the most crucial in terms of jobs and political stability on the continent. The AAA initiative is tasked with promoting innovative solutions in terms of soil management, crop fertility, agricultural water management or even promoting agroforestry. It also offers funding solutions for small farmers.
Now, in the context of the Covid-19 pandemic, H.M King Mohammed VI launched an African heads of state initiative aiming to establish an operational framework to support African countries in the various phases of the management of the Covid-19 pandemic, which is concrete proof that African countries have always had Morocco at their side.



La réassurance

Reinsurance

Reinsurance is a mechanism for distributing and sharing risks.
La réassurance est un mécanisme de répartition et de partage de risques.

Il s'agit d'un contrat par lequel une société spécialisée – dit réassureur ou cessionnaire - prend en charge une partie des risques souscrits par un assureur - dit « la cédante », auprès de ses assurés.

Par cette opération, le réassureur s'engage, en cas de réalisation du risque, à rembourser à l'assureur une partie des sommes versées au titre des sinistres et perçoit en contrepartie une portion des primes originales versées par le ou les assurés.

Le réassureur ne traite en principe qu'avec des assureurs et des courtiers, c'est pour cette raison que cette activité est souvent méconnue du grand public.

Pourquoi les assureurs se réassurent-ils ?

De même qu'un individu (un assuré) doit s'employer à protéger son patrimoine (maison, automobile…) et ses proches contre toutes sortes d'aléas, une compagnie d'assurance doit également mesurer et limiter l'exposition de ses fonds propres.

Ainsi, elle doit chaque année estimer les risques auxquels elle s'expose, selon quelle fréquence et quelle probabilité. Une fois ce travail préalable effectué, elle peut alors mieux évaluer ses besoins de protection en réassurance. L'achat de réassurance permet notamment, via le transfert de certains risques :

- de rendre plus homogène les différentes communautés de risques souscrits ;
- de protéger contre les écarts de résultats dans l'espace et dans le temps ;
- de limiter les besoins en capitaux propres.

It is a contract through which a specialized company – known as a reinsurer – takes on a share of the risks underwritten by an insurer – known as "the cedent" – on behalf of its policyholders.

Through this transaction, the reinsurer commits, in the event of a risk arising, to reimburse the insurer for a share of the sums paid for claims and receives in exchange a share of the original premiums paid by the policyholder(s).

Reinsurers therefore in theory only deal with insurers and stock brokers, which is why the general public is often unaware of this line of work.

Why do insurers get reinsurance?

In the same way that an individual (a policyholder) must protect his assets (home, car…) and his loved ones from all sorts of risks, an insurance company must also gage and limit the exposure of its equity.

As such, every year it must estimate the risks to which it is exposed, their frequency and their probability.

Once this preliminary work is complete, it can then better assess its requirements in terms of reinsurance protection.

Purchasing reinsurance also allows for the transfer of certain risks:

- homogenising the different pools of risks underwritten;
- protecting against variations in results over time and space;
- limiting the requirements in terms of equity.



Comment se réassurer ?

Il existe trois principaux modes de réassurance :

La réassurance « facultative »
Il s'agit dans ce cas de réassurer individuellement un risque spécifique (par exemple une usine). La réassurance « facultative » a ceci de particulier (comme d'ailleurs son nom l'indique) de laisser le choix à l'assureur de céder ou non de la réassurance et au réassureur d'accepter ou non ladite réassurance (absence d'accord préalable).

La réassurance « traités » ou « obligatoire»
Il s'agit alors de réassurer une communauté de risques (par exemple l'ensemble d'un portefeuille de polices automobile) plutôt qu'un seul risque. Dans ce cas, le traité de réassurance se négocie en amont (généralement pour le 1er janvier de chaque année) et présente un caractère obligatoire c'est-à-dire une obligation de céder tous les risques du portefeuille concerné pour l'assureur et une obligation de les accepter pourleréassureur.

La réassurance « FACOB »
L'assureur décide des risques ou parties de risques qu'il juge bon de réassurer, alors que le réassureur est tenu d'accepter tous ces risques pourvu qu'ils relèvent d'une branche ou d'une sous-branche visée par le traité de réassurance.

How does reinsurance work?

There are three main forms of reinsurance:

"Facultative" reinsurance
This involves individually reinsuring a specific risk (a factory for instance). "Facultative" reinsurance (as its name suggests) is unique in that it gives the insurer the choice of what to cede to the reinsurer and gives the reinsurer the choice of whether or not to accept said reinsurance (absence of a preliminary agreement).

"Treaty" or "obligatory" reinsurance
This involves reinsuring a pool of risks (for instance the whole portfolio of car insurance policies) rather than a single risk. In this case, the reinsurance treaty is negotiated beforehand (generally for the 1st of January of each year) and is obligatory, that is to say the insurer is obligated to cede all the risks of the portfolio concerned and the reinsurer is obligated toaccepthem.

"FACOB" reinsurance
The insurer decides which risks or shares of risks should be reinsured, whereas the reinsurer must accept all these risks provided that they fall within the scope of a line or sub-line of business covered in the reinsurance treaty.



HAMID BESRI
Ancien Directeur Technique (acceptation et rétrocession traités) à la SCR
Former Technical Director (treaty acceptance and retrocession) at SCR

Parole d'Expert
Expert Opinion

Si l'assurance peut être définie comme une technique permettant de se couvrir contre les risques, les dangers ou aléas qui sont inhérents à toute activité humaine, une bonne gestion de l'assurance exige que l'assureur lui-même cherche à limiter ses propres risques dans l'intérêt bien compris de ses assurés.
Cette assurance au second degré permet de diluer les risques pour ne laisser à l'entreprise d'assurance que les risques qu'elle peut supporter. La réassurance est une nécessité impérieuse pour les compagnies d'assurances.
La réassurance constitue dès lors un élément fondamental de la technique de l'assurance. De ce fait, il est absolument indispensable pour toute entreprise d'assurances, si puissante soit-elle, et si grandes soient ses capacités financières, de recourir à la réassurance si elle veut être en mesure d'assurer de façon permanente l'équilibre de ses opérations.
La réassurance est un mécanisme de répartition et de partage de risques. Son principal objectif est de permettre aux entreprises d'assurances de faire face aux besoins de leurs assurés, lorsqu'il s'agit de couvrir d'importantes valeurs ou de nouveaux types de risques que ces entreprises n'ont pas les moyens de garantir elles-mêmes.

Extrait de l'ouvrage « La réassurance au Maroc, l'expérience de la SCR »

If insurance can be defined as a way to protect yourself from risks, dangers and hazards, which are inherent to all human activity, good management of insurance requires the insurer itself to seek to limit its own exposure, in the interest of its policyholders.
This second level insurance allows risks to be diluted, so the insurance company is only left with risks it can bear. Reinsurance is therefore an absolute necessity for insurance companies.
Indeed, it makes up a fundamental part of the insurance system. As such, it is absolutely essential for any insurance company, however powerful it may be, and however great its financial capacity, to resort to reinsurance if it wants to be in a position to permanently ensure the balance of its operations.
Reinsurance is a mechanism for distributing and sharing risks. Its main objective is to enable insurance companies to meet the needs of their policyholders, when it involves covering large amounts or new types of risks that these companies aren't capable of insuring themselves.

Extract from the book "Reinsurance in Morocco, the experience of SCR"

La réassurance dans le monde

Les principaux réassureurs mondiaux

34.5 M.USD
Munich Re - Allemagne
Primes nettes 2018

34 M.USD
Swiss Re - Suisse
Primes nettes 2018

15,3 M.USD
Berkshire - États-Unis
Primes nettes 2018

19,7 M.USD
Hannover Re - Allemagne
Primes nettes 2018

15,7 M.USD
SCOR - France
Primes nettes 2018

9.9 M.USD
Lloyd's - Grande Bretagne
Primes nettes 2018

10,5 M.USD
RGA - États-Unis
Primes nettes 2018

10,6 M.USD
China Re - Chine
Primes nettes 2018

4,7 M.USD
Korean Re - Corée du Sud
Primes nettes 2018

5,6 M.USD
G.I.C. - Inde
Primes nettes 2018

Le chiffre d'affaires de la réassurance dans le monde :
L'assurance mondiale représentait en 2019 un chiffre d'affaires d'un peu moins de 5.000 Mds USD.
Sur ce montant total, la réassurance cédée représentait environ 250 Mds USD, soit 5%. À la différence de l'assurance, la réassurance est une activité essentiellement Non Vie.

Reinsurance around the world

The main global reinsurers

Reinsurance turnover around the world
In 2019, insurance worldwide represented a turnover of just under USD 5,000 billion. Of this total figure, ceded reinsurance represented about USD 250 billion, that is 5%.
Unlike insurance, reinsurance concerns primarily Non-Life business.





HAMID BESRI
Ancien Directeur Technique (acceptation et rétrocession traités) à la SCR
Former Technical Director (treaty acceptance and retrocession) at SCR

Au milieu des années 70, j'ai été recruté par la SCR en tant qu'attaché de direction auprès du DG feu Mohammed AIMARAH.
Venant de l'assurance directe où j'étais à l'époque Secrétaire Général de la CNIA, l'activité de réassurance a représenté pour moi un réel tournant dans ma carrière. Je dirai même une bonne opportunité où j'ai eu à apprendre un bon métier, très passionnant qui m'a par la suite, ouvert de très bonnes perspectives.
Pour tout dire, la SCR a été pour moi une bonne école. Mieux que cela , mon attrait pour l'activité de réassurance m'a amené quelques années plus tard, alors que j'assurai la Direction des traités (acceptation et rétrocession) à préparer ma thèse de doctorat (3ème cycle) sur le thème de la réassurance au Maroc ; qui a été le premier thème de référence jusque-là abordé au niveau universitaire.

Cette expérience m'a permis aussi d'enseigner à ce jour cette matière auprès de la Faculté de Droit de Casablanca (Master Spécialisé en Assurance), à l UIR et auprès d'autres écoles et instituts supérieurs. La SCR m'a permis aussi de découvrir plusieurs pays et nombreux marchés d'assurances et de réassurance et de faire la connaissance de grands professionnels à travers le monde.

Ce fût réellement une période extrêmement riche et fort intéressante de ma carrière.

Au cours des années 80 et 90, la SCR n'avait pas de grands fondamentaux. Son capital social et ses fonds propres étaient très limités. Certes, elle bénéficiait de la garantie de l'État marocain, mais cela n'était pas suffisant pour qu'elle puisse opérer de façon efficiente au niveau du marché inter-national. Mais malgré ces limites, la SCR a su développer grâce à l'effort de ses cadres un réseau de partenaires notamment dans le monde arabe, africain et en Europe Occidentale et a réalisé au cours de ces années un chiffre d'affaires de souscriptions étrangères respectable puisqu'il avait atteint à la fin des années 80 les 25 millions de dollars.

Par ailleurs, la situation du marché marocain d'assurance n'était pas saine ni équilibrée à l'époque, et la SCR à travers notamment la cession légale subissait les travers et pertes du marché en engorgeant année après année des pertes techniques importantes.
Enfin, bien que la rétention nette de la SCR fût très modeste et ne lui permettait pas d'être engagée convenablement dans la prise de risques aussi bien marocains qu'étrangers, elle a joué un rôle extrêmement important pour la couverture auprès des marchés internationaux et plus particulièrement sur la place de Londres, des risques de pointe, des flottes nationales, maritimes et aériennes, à une époque où le Maroc manquait cruellement de ressources en devises étrangères. Chaque dollar économisé pour la recherche d'une couverture était le bienvenu.

J'étais à l'époque chargé, entre autres, de négocier les garanties auprès des marchés internationaux pour la couverture des flottes maritimes. Et cela autant dans le cadre de notre flotte nationale, que celui du placement maghrébin comprenant dans un «slip» commun les flottes maritimes algériennes, marocaines et tunisiennes. J'en garde à ce jour, un souvenir inoubliable de ces nombreuses années où nous avons réalisé de bons résultats au niveau de la tarification internationale avec un meilleur rapport qualité/prix.

Le marché marocain d'assurances a beaucoup changé et tant mieux. Il est plus régulé, et plus sain. Les opérateurs du marché sont aussi aujourd'hui de grandes structures d'assurance innovantes et disposant de fondamentaux solides qui n'ont rien à envier à leurs homologues de la rive nord de la Méditerranée.

Cette situation se reflète bien entendu sur la SCR en termes de résultats, qui elle aussi, a renforcé ses fonds propres et cherche aujourd'hui plus que jamais, à s'adapter à son marché naturel qu'est le marché marocain, après notamment la disparition de la cession légale, mais aussi à son environnement géographique dans lequel elle opère régulièrement que ce soit le marché arabe, africain et une bonne partie de pays européens et asiatiques.

La SCR aura aussi et à partir de cette année à apporter tout son soutien au marché marocain d'assurances et son savoir-faire dans la gestion des événements catastrophiques.
Nul doute, et comme je viens de le souligner précédemment, la SCR a joué depuis sa création un grand rôle de rétention de primes au niveau national et de pourvoyeur de garanties pour les compagnies cédantes marocaines. Il ne faut pas perdre de vue non plus que l'activité de la réassurance est très cyclique et qu'elle est arrivée face à une tendance de grande sinistralité, le marché international de la réassurance étant tendu et non accessible pour la prise de risques.

J'ai connu personnellement cette situation difficile pour les couvertures en assurance maritime dans les années 80.
La SCR a été d'un grand secours pour un bon nombre de compagnies marocaines qui étaient à découvert et ne trouvaient pas preneur pour leurs traités de réassurance. La SCR leur a apporté tout le soutien nécessaire pour la prise de risques de ces traités, parfois au-delà même de ses propres conservations.
Pour l'avenir, je dois dire que l'une des grandes clés de succès de la SCR se trouve dans la qualité de recrutement de ses jeunes cadres, de leur formation et de leur encadrement.

La véritable richesse d'un réassureur, au-delà de ses fonds propres qui sont un prérequis préalable, réside dans la performance de ses ressources humaines qui doivent avoir une très bonne maîtrise des langues étrangères et une bonne formation du cœur de métier. Ce sont ces qualités qui ont fait, à travers les années, le succès des grands réassureurs professionnels.

Ayant passé plus du tiers d'une vie professionnelle au sein de la SCR en tant que Directeur Technique à une période difficile du marché marocain d'assurances, je suis ravi de constater les bonnes étapes franchies par la SCR. Je lui souhaite de tout cœur un joyeux anniversaire pour ses 60 ans d'existence et une longue vie pleine de succès et de performance. Je souhaite également que les nouvelles générations puissent continuer à s'exprimer en apportant leur pierre pour la consolidation de cet édifice et leur contribution pour la pérennité de cette grande institution, cela pour l'intérêt de notre marché national de l'assurance !

Trois qualificatifs pour décrire la SCR : Régulateur, formateur et pourvoyeur de couverture.

In the mid-70s, I was recruited by SCR to be the executive assistant to the CEO, the late Mohammed AIMARAH. Coming from direct insurance, where at the time I worked as Secretary General for the CNIA, reinsurance was a real turning point for me in my career. I would even say that it was a good opportunity, thanks to which I learned a truly fascinating trade, which subsequently opened up excellent prospects for me.
To be honest, SCR was like a school for me. Better yet, my interest in reinsurance led me, a few years later, whereas I was responsible for the Department of Treaties (acceptance and retrocession), to prepare my doctoral thesis (3rd cycle) on the theme of Reinsurance in Morocco, which had until then never been addressed on an academic level.

That experience has also enabled me to teach this subject, to this day, at the Faculty of Law of Casablanca (Specialised Master in Insurance), at the UIR and at other universities and establishments of higher education. Thanks to SCR, I was also able to discover several countries and lots of insurance and reinsurance markets, and to meet lots of great experts around the world.

It was genuinely an extremely enriching and very interesting time in my career.

In the 80s and 90s, SCR didn't have major fundamentals. Its share capital and its equity were very limited. It did benefit from the guarantee of the Moroccan state, but that wasn't enough for it to be able to operate effectively on the international market. But despite these limitations, thanks to the efforts of its executives, SCR managed to develop a network of partners in the Arab world, in Africa, and in Western Europe, and achieved, over the course of these years, a respectable turnover from foreign premiums, since it reached 25 million dollars by the end of the 80s.

Moreover, the Moroccan insurance market was neither healthy nor stable at the time and SCR, namely through legal cession, was suffering from the shortcomings and losses of the market, absorbing considerable underwriting losses year after year.
Finally, although SCR's net retention was very modest and didn't allow it to be adequately engaged in risk-taking both in Morocco and abroad, it played an extremely important role in securing coverage for peak risks, and national marine and aviation fleets, from international markets and especially the London market, at a time when Morocco was sorely lacking in foreign currency resources. Every dollar saved in the search for coverage was welcome.

At the time, I was tasked with, amongst others, negotiating the coverage of marine fleets from international markets. Both for our national fleet and for North Africa through a joint "slip" of Algerian, Moroccan and Tunisian marine fleets. To this day, I have fond memories of these many years during which we achieved good results in terms of international pricing with better value for money.

The Moroccan insurance market has changed a lot and that's just as well. It is better regulated and healthier. Market players are now also big innovative insurance organisations, with strong fundamentals, who are just as good as their counterparts north of the Mediterranean.

Of course, this situation is also reflected in the results of SCR, which has also boosted its equity and seeks now, more than ever before, to adapt to its natural market, the Moroccan market, namely after the disappearance of legal cession, but also to adapt to its geographic region in which it regularly operates – the Arab and African markets, and a fair few European and Asian countries.

Moreover, as of this year, SCR will also provide the Moroccan insurance market with all its support and expertise for the management of catastrophic events.
As I have previously highlighted, there is no doubt that since its creation, SCR has played a major role in retaining premiums on a national level and providing guarantees for Moroccan ceding companies. We must not lose sight of the fact that reinsurance is very cyclical and that it is now facing increased claims, the international reinsurance market being tense and risk averse.

I personally experienced this difficult situation with marine insurance coverage in the 80s.
SCR was a great help to a large number of Moroccan companies who were not fully covered and couldn't find any takers for their reinsurance treaties. SCR provided them with all the support necessary for covering the risks of these treaties, sometimes beyond their own retention.
For the future, I have to say that one of the key success factors for SCR lies in the quality of the recruitment of its young executives, their training and their management.

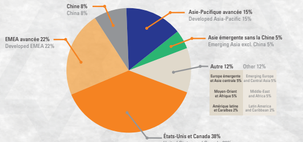
The genuine wealth of a reinsurer, beyond its equity which is a prerequisite, lies in the performance of its human resources, who must have a good command of foreign languages and be well-trained in their core business. These are the qualities that have, over the years, made big professional reinsurers successful.

Having spent over a third of my professional life within SCR, as Technical Director, during a difficult time for the Moroccan insurance market, I am delighted to notice the positive milestones achieved by SCR. I would like to congratulate SCR for its 60 years of existence, and wish it plenty more years filled with success and performance. I also hope that new generations can continue to express themselves by making their own contribution to strengthen this great institution, ensuring that it lasts, in the interest of our national insurance market!

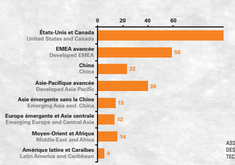
Three terms to describe SCR: Regulator, trainer and provider of coverage

La réassurance au Maroc

Répartition des primes de réassurance 2018
Distribution of reinsurance premiums 2018



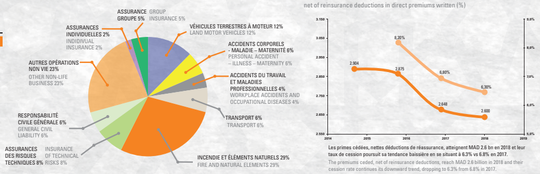
Primes de réassurance 2018 (USD bn)
Reinsurance premiums 2018 (USD bn)



Près de 5% des primes d'assurance ont été cédées au marché de la réassurance en 2018. L'Amérique du Nord demeure le premier marché de la réassurance au monde.

Almost 5% of insurance premiums were ceded to the reinsurance market in 2018. North America remains the largest reinsurance market in the world.

Répartition des primes cédées par catégorie d'assurance - 2018
Distribution of premiums ceded by insurance category – 2018



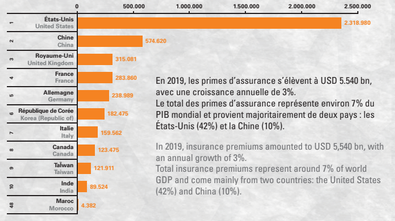
Evolution des primes de réassurance (MAD m) et de la part des cessions nettes de déduction de réassurance dans les émissions directes (%)
Evolution of reinsurance premiums (MAD m) and of the share of cessions net of reinsurance deductions in direct premiums written (%)

Les primes cédées, nettes déductions de réassurance, atteignent MAD 2,6 bn en 2018 et leur taux de cession poursuit sa tendance baissière en se situant à 6,3% vs 6,8% en 2017.
The previously ceded, net of reinsurance deductions, reach MAD 2.6 billion in 2018 and their cession rate continues its downward trend, dropping to 6.3% from 6.8% in 2017.

En 2018, le nombre de réassureurs intervenant sur le marché marocain s'élevait à 39 réassureurs vs 35 en 2017 et la branche Incendie et Eléments Naturels représentait la plus grande part de la prime cédée sur le marché (29%).

In 2018, the number of reinsurers operating on the Moroccan market amounted to 39 reinsurers vs. 35 in 2017 and the Fire and Natural Elements branch represented the largest share of the premium ceded on the market (29%).

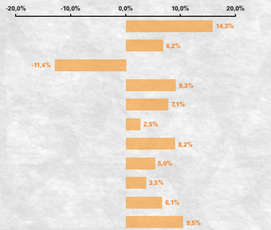
Primes d'assurance 2019 (USD m) – Top 10
Insurance premiums 2019 (USD m) – Top 10



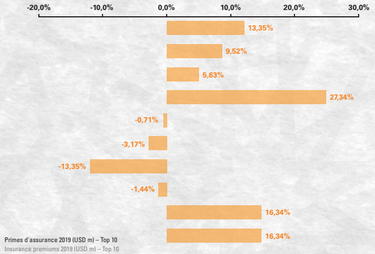
En 2019, les primes d'assurance s'élèvent à USD 5.540 bn, avec une croissance annuelle de 3%.
Le total des primes d'assurance représente environ 7% du PIB mondial et provient majoritairement de deux pays : les États-Unis (42%) et la Chine (10%).

In 2019, insurance premiums amounted to USD 5,540 bn, with an annual growth of 3%.
Total insurance premiums represent around 7% of world GDP and come mainly from two countries: the United States (42%) and China (10%).

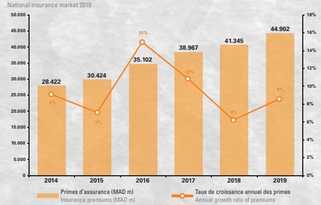
Croissance Primes 2018-2019
Premiums growth 2018-2019



Croissance Primes 2018-2019
Premiums growth 2018-2019



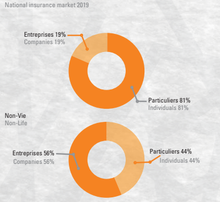
Marché national de l'assurance 2019
National insurance market 2019



La branche Vie a contribué à faire surperformer le marché en 2019 (+13%), atteignant un volume de CA d'environ MAD 20.5 m (vs MAD 18.2 m en 2018). La croissance a été plus limitée pour la branche Non-Vie (+6%).

The Life line of business helped to outperform the market in 2019 (+ 13%), reaching a turnover of around MAD 20.5m (vs MAD 18.2m in 2018). Growth was more limited for the Non-Life line of business (+ 6%).

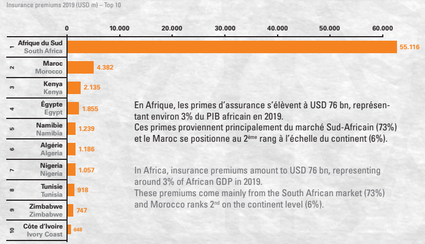
Marché national de l'assurance 2019
National insurance market 2019



Le marché national de l'assurance affiche une résilience et une relative stabilité au 31 août 2020 dans le cadre du contexte pandémique Covid-19.

The national insurance market is showing resilience and relative stability as of August 31, 2020 in the context of the Covid-19 pandemic.

Primes d'assurance 2019 (USD m) – Top 10
Insurance premiums 2019 (USD m) – Top 10



En Afrique, les primes d'assurance s'élèvent à USD 76 bn, représentant environ 3% du PIB africain en 2019.
Ces primes proviennent principalement du marché Sud-Africain (73%) et le Maroc se positionne au 2ème rang à l'échelle du continent (6%).

In Africa, insurance premiums amount to USD 76 bn, representing around 3% of African GDP in 2019.
These premiums come mainly from the South African market (73%) and Morocco ranks 2nd on the continent level (6%).

Reinsurance in Morocco

SCR represents a balance sheet total of approximately MAD 15 billion, which amounts to 1.5% of Morocco's GDP. We are a company that contributes to the growth of the national economy.

La SCR totalise un total bilan d'environ 15 MMDH, ce qui représente 1,5% du PIB du Royaume. Nous sommes une compagnie qui contribue à l'essor de l'économie nationale.



De la cession légale à la libéralisation totale

Le secteur de la réassurance au Maroc est constitué de deux compagnies : la SCR et Africa Re. La première est une société publique qui contrôle 70% du marché marocain ; l'autre est une entité panafricaine, censée promouvoir l'intégration de la réassurance au niveau continental.

Depuis sa création en 1960, la SCR, filiale de la CDG, a pour mission de fournir des couvertures en réassurance aux compagnies d'assurances établies au Maroc, tout en drainant une part des revenus de ses activités internationales.

Jusqu'à la signature des accords de libre-échange avec les États-Unis, les compagnies d'assurances au Maroc étaient tenues de verser à la SCR 10% de leurs primes, en contrepartie du paiement par cette dernière de 10% des sinistres. C'est la fameuse cession légale. La cession légale représentait pour le réassureur national une part importante de ses primes et son fonctionnement était rythmé par ce revenu. Sa suppression progressive depuis 2006 force la SCR à chercher d'autres sources de croissance plus rentables, tout en maintenant sa mission première de couvrir les compagnies locales. Et pour cause, il s'agit d'une des filiales qui contribuent le plus aux résultats de la CDG.

From legal cession to total liberalization

Morocco's reinsurance sector is made up of two companies: SCR and Africa Re. The first is a public company that controls 70% of the Moroccan market, the other is a pan-African body, meant to promote the integration of reinsurance on a continental level.

Since its creation in 1960, the mission of SCR, a subsidiary of CDG, has been to provide reinsurance coverage to insurance companies established in Morocco, while also drawing a share of revenue from its international business.

Until the free trade agreement was signed with the United States, insurance companies in Morocco had to pay 10% of their premiums to SCR, in exchange for SCR paying 10% of claims. That was the famous legal cession. For the national reinsurer, legal cession represented a large share of its premiums and its operations were shaped by this income. Its gradual phasing out since 2006 has forced SCR to look for other more profitable sources of growth, while maintaining its primary mission to protect local companies. And for good reason, it is one of the subsidiaries that contributes most to CDG's results.



MOHAMED HASSAN BENSALAH,
Président de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance (FMSAR)
President of the Moroccan Federation of Insurance and Reinsurance Companies (FMSAR)

Hand in hand, the Moroccan insurance sector and the SCR have achieved great things.

Main dans la main, le secteur marocain de l'assurance et la SCR ont réalisé de très belles choses.

L'évolution de la SCR durant ses soixante années d'existence est intimement liée à l'évolution de notre secteur et à son essor dans le Royaume. Nous avons œuvré ensemble pour élever notre secteur au rang qu'il occupe aujourd'hui et ce en faisant preuve de ténacité et de créativité.
Au-delà des chiffres qui nous positionnent au sommet de l'assurance africaine et arabe, nous avons réussi avec la collaboration de la SCR à faire progresser nos ressources et à renforcer notre technicité, de sorte que des couvertures très complexes ont pu être mises en œuvre pour des superstructures, des ouvrages d'art ou encore pour certains complexes industriels pointus.
La SCR a en outre aidé des années durant les cédantes marocaines à protéger leurs fonds propres, en utilisant ses propres capacités, se protégeant à son tour sur le marché international de la réassurance.
Main dans la main, le secteur marocain de l'assurance et la SCR ont réalisé de très belles choses. La dernière en date est la structuration de la couverture contre les conséquences des événements catastrophiques qui a connu un vrai succès auprès des grands acteurs de la réassurance mondiale et nous en sommes fiers.
Il est de l'intérêt de notre secteur, dans un monde en pleine mutation où on assiste à l'émergence de nouveaux risques, d'avoir un réassureur national fort, capable de nous accompagner dans notre développement et nous soutenir dans une vision qui intègre l'intérêt national, sans pour autant occulter sa propre performance.
D'un réassureur national au développement porté essentiellement par une cession légale et une garantie de l'État, la SCR gagnerait à poursuivre sa transformation pour devenir un acteur dont le développement repose exclusivement sur sa performance opérationnelle.
La réassurance n'a pas de frontière et la concurrence est rude, mais l'attachement de notre économie à notre continent, sous la vision éclairée de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, montre clairement à la SCR le chemin à suivre.
Les défis sont nombreux et le chemin est parsemé de difficultés, mais le secteur de l'assurance reste confiant quant aux capacités de la SCR de continuer à se renouveler et à progresser, aussi bien au service du marché national qu'au service du marché africain.
Au nom de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance, je souhaite à la SCR beaucoup de succès pour les années à venir, tout en lui réitérant notre appui et notre soutien.

SCR's growth throughout its sixty years of existence is closely connected to the growth of our industry and to its development in Morocco. We have worked together to raise our industry to the level it is at today, through persistence and creativity.
Beyond the figures that place us at the top of African and Arab insurance, in collaboration with SCR, we have managed to develop our resources and strengthen our expertise, so that very complex policies could be implemented for superstructures, road structures or even certain specialised industrial estates.
Moreover, SCR helped Moroccan cedents protect their equity by using its own capacity, thus protecting itself in turn on the international reinsurance market.
Hand in hand, the Moroccan insurance sector and SCR have achieved great things. The latest achievement was the structuring of coverage against the consequences of catastrophic events, which has been a great success with global reinsurance stakeholders and we're proud of that.
It is in the interest of our industry, in this changing world in which we're seeing new risks emerge, to have a strong national reinsurer, capable of supporting us in our development and in a vision that factors in the national interest, without nonetheless eclipsing its own performance.
From being a national reinsurer whose development was based primarily on legal cession and a state guarantee, SCR would benefit from pursuing its transformation to become a player whose development relies exclusively on its operational performance.
Reinsurance knows no borders and competition is fierce, but the ties between our economy and our continent, under the enlightened leadership of His Majesty King Mohammed VI, clearly shows SCR which path to follow.
There are plenty of challenges and the path is riddled with obstacles, but the insurance industry remains confident in SCR's capacity to keep growing and evolving, both in favour of the national market and the African market.
On behalf of the Moroccan Federation of Insurance and Reinsurance Companies, I would like to wish SCR plenty of success for the years to come, while reaffirming our support.

La SCR, un acteur de référence

SCR, a benchmark player

La SCR en une phrase...



« Un acteur historique, toujours innovant et précurseur. »

"A historic player, always innovating and pioneering."

AHMED ZINOUN



« SCR est le 1er réassureur conventionnel de la région Afrique Moyen-Orient. »

"SCR is the top conventional reinsurer in the Africa and Middle-East region."

MOHAMED AIT AMAR



« Une institution hybride. Un juste équilibre entre intérêt général et libéralisme. »

"A hybrid institution. A good balance between general interest and liberalism."

VINCENT GRAILHON



« Mon autre maison. Pour moi, un patrimoine national, une école d'assurance – réassurance. »

My other home. For me, it's a national legacy! A school of insurance andreinsurance."

OUMNIYA OULAMINE



« Pour moi, la SCR reste une école qui a su se réinventer en permanence, au fil des années, pour continuer à mieux servir ses clients et faire grandir ses collaborateurs. »

"In my opinion, SCR remains a school that has managed to constantly reinvent itself, over the years, to continue better serving its customers and developing its staff."

MOSTAFA ARRADI ALAOUI

SCR in one sentence...



« Un agrégateur régional, le garant des assurés. »

"A regional aggregator, protecting policyholders."

ABDELHAKIM MAJDOUBI



« Stabilisateur et protecteur du secteur des assurances contre les turbulences de la réassurance internationale. »

"Stabilizer and protector of the insurance sector against the turmoil of international reinsurance."

MOUNA BOUÂNANE BERRADA



« Pour moi c'est un second foyer. Une seconde mère. Dans l'absolu, elle est un gage de stabilité. »

"For me, it's a second home. A second mother. In essence, it is a guarantee of stability."

ABDERRAHIM CHEBKA



« A sa création, elle a joué un rôle majeur de soutien et de protecteur du marché marocain. »

"When it was created, it played a major role supporting and protecting the Moroccan market."

MOHAMED EL AZIZ



« Garant, depuis sa création à aujourd'hui, de la sécurisation des placements des risques marocains auprès du marché international de la réassurance. »

"Since its creation and to this day, it has been a guarantee of security for Moroccan risks placed on the international reinsurance market."

ABDELHADI EL OMARI

La SCR en bref...

About SCR...

Un précurseur régional :
La SCR fait partie des premiers réassureurs nationaux de sa région. Elle a en effet été créée par convention entre l'État marocain et la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG), en mars 1960.

A regional trailblazer:
SCR was one of the first national reinsurers in the region. Indeed, it was created by agreement between the Moroccan state and the Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG), in March 1960.

Métiers de réassurance :
- Facultatives
- Traités

Reinsurance types:
- Facultative
- Treaty

Branches d'assurance
- Vie
- Accident personnel
- Dommages
- Risques divers
- Risques techniques
- Responsabilité civile
- Maritime
- Aviation
- Energie
- Risques agricoles

Lines of insurance
- Life
- Personal accident
- Damage
- Miscellaneous risks
- Technical risks
- Civil liability
- Marine
- Aviation
- Energy
- Agricultural risks

Branches spéciales
La SCR s'est dotée en Janvier 2018 d'une nouvelle structure dédiée exclusivement aux «Specialty Lines» qui a pour objectif d'offrir aux partenaires de la SCR, une gamme élargie de produits et services répondant à leurs besoins spécifiques sur des lignes d'affaires de spécialité comme : le crédit caution, les risques politiques et les obligations du banquier.

Specialty lines
In January 2018, SCR established a new structure for itself exclusively devoted to "Specialty Lines". It aims to offer SCR's partners a wider range of products and services meeting their specific needs in speciality business lines such as: credit and surety, political risks and banker bonds.



Branche Vie
La SCR est dotée d'une équipe multidisciplinaire constituée d'actuaires, souscripteurs, médecins conseil et de gestionnaires des risques aggravés pour :

- Promouvoir le développement de l'assurance vie et la réassurance vie de nos partenaires locaux et internationaux ;
- S'inscrire dans une démarche de long terme et de confiance pour déterminer conjointement des solutions en réassurance adéquates aux besoins des clients ;
- Apporter l'assistance nécessaire à ses clients dans l'évaluation des risques vie.

Life Insurance
SCR has assembled a multi-disciplinary team made up of actuaries, underwriters, consulting physicians and substandard risk managers to:

- Promote the development of our local and international partners' life insurance and life reinsurance,
- Fit into a long-term and reliable approach to jointly determine reinsurance solutions that meet customer needs,
- Provide its customers with the support necessary for assessing life risks.

What helps you persevere is resilience and commitment.
Roy T. Bennett, Author

Ce qui vous aide à persévérer est la résilience et l'engagement.
Roy T. Bennett, Auteur



La Société Centrale de Réassurance est :
- Réassureur leader au Maroc
- 3ème réassureur africain (sur la base des primes souscrites en 2019)
- Gestionnaire du Centre Africain pour les Risques Catastrophiques
- Gestionnaire de la FAIR Aviation Pool
- Présente dans plus de 50 pays avec plus de 300 clients en Afrique, au Moyen-Orient et certains marchés de l'Asie
- Actionnaire de SEN RE et ARAB RE

La SCR a également créé :
- Une académie de formation professionnelle en réassurance : La Fondation SCR ACADEMY RE
- Un bureau de représentation en Côte d'Ivoire
- Un bureau de représentation au Rwanda
- Un bureau de représentation en Egypte

The Société Centrale de Réassurance is:
- Leading reinsurer in Morocco
- 3rd largest African reinsurer (based on premiums written in 2019)
- Manager of the African Center for Catastrophic Risks
- Manager of the FAIR Aviation Pool
- Present in over 50 countries with over 300 clients in Africa, the Middle-East and certain markets in Asia
- Shareholder of SEN RE and ARAB RE

SCR has also created:
- A professional training academy for reinsurance: The SCR ACADEMY RE Foundation
- A representative office in Ivory Coast
- A representative office in Rwanda
- A representative office in Egypt

Du marche local à la poursuite du rayonnement à l'international

From the local market to the pursuit of international development

Afrique

La SCR propose un accompagnement d'expansion des assureurs dans la région d'Afrique , et joue un rôle central de réassureur régional, à travers la création des synergies avec les partenaires et via les bureaux de représentation :

- Afrique de l'Ouest :
  Côte d'Ivoire - Abidjan
- Afrique de l'Est :
  Rwanda – Kigali
- Afrique du Nord :
  Égypte – Le Caire

Africa

SCR is offering to support the expansion of insurers in the African region, and plays a key role as a regional reinsurer, through the creation of synergies with partners and through representative offices:

- West Africa:
  Ivory Coast – Abidjan
- East Africa:
  Rwanda – Kigali
- North Africa:
  Egypt – Cairo



Turquie, Moyen-Orient et nouveaux marchés

À travers sa présence historique dans ces régions et une bonne connaissance des acteurs locaux, la SCR y réalise un volume de primes importants.
Elle y mène une approche de souscription prudente, couplant chiffre d'affaires et rentabilités.

Turkey, the Middle-East and new markets.

Through its historic presence in these regions and good knowledge of local players, SCR achieves a high volume of premiums here.
It follows a cautious underwriting approach, looking at both turnover and profitability.

Marché marocain

La SCR assure la maîtrise des équilibres techniques et capacité à sauvegarder l'intérêt du secteur national, avec plus de 3,5 Mds Dhs de sinistres payés aux assureurs marocains ces cinq dernières années.

Moroccan Market

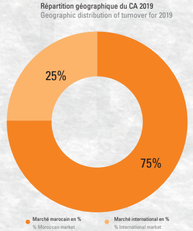
SCR controls technical balances and has the capacity to protect the interest of the national sector, with over MAD 3.5 billion of claims paid to Moroccan insurers over these last five years.

It is the storm that best reveals the resilience of a tree.

Suayibou Mulamba Diakité, Economist – Financier

C'est la tempête qui révèle mieux la résilience d'un arbre.

Suayibou Mulamba Diakité, Économiste – Financier



Le total du chiffre d'affaires développé par la SCR provenait en hauteur de 75% du marché marocain et de 25% du marché à l'international

Of the total turnover achieved by SCR, 75% of it came from the Moroccan market and 25% from the international market.

Au niveau du marché marocain, le chiffre d'affaires de la SCR développé a été réparti selon les catégories et les pourcentages suivants :

- Les affaires traité Maroc représentaient 12%
- Les affaires traité Gentlemen Agreement représentaient 30 %
- Les affaires facultatives représentaient 58%

Le CA développé par la SCR courant la même année provenait des deux branches d'activité suivantes :

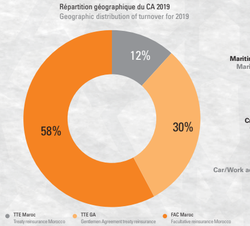
- Incendie
- Auto/ AT /RC

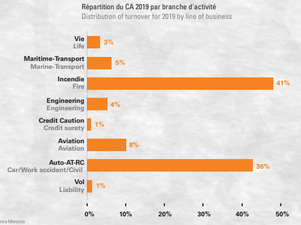
In terms of the Moroccan market, the turnover achieved by SCR was spread across the following categories and is broken down as follows:

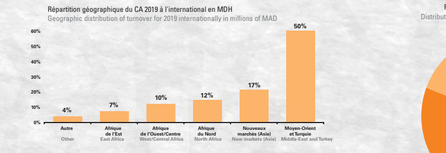
- Treaty reinsurance for Morocco represented 12%
- Gentlemen Agreement treaty reinsurance represented 30%
- Facultative reinsurance represented 58%

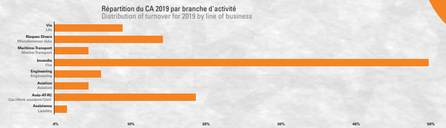
The turnover achieved by SCR for that same year came from the two following lines of business:

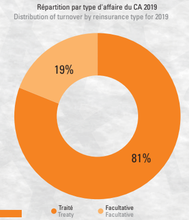
- Fire
- Car/Work Accident/Civil Liability











Au niveau du marché international, les affaires « traité » internationales représentaient 81% et les affaires « facultatives » représentaient 19%.
Le chiffre d'affaires développé par la SCR courant la même année provenait des branches d'activité :

- Incendie : 46%
- Auto/AT/RC : 17%

Et a été réparti géographiquement comme suit :

- Moyen-Orient , Turquie : 50%
- Afrique : 30 %
- Autres marchés de l'Asie : 30%

In terms of the international market, international "treaty" reinsurance represented 81% and "facultative" reinsurance represented 19%.
The turnover achieved by SCR for that same year came from the following lines of business:

- Fire: 46%
- Car/Work Accident/Civil Liability: 17%

And was distributed geographically as follows:

- Middle-East, Turkey: 50%
- Africa: 30%
- Other markets in Asia: 30%



Anasse YOUSSFI
Directeur Pôle ERM
Director ERM Division

Une gestion des risques intégrée (Entreprise Risk Management) est un dispositif permettant à l'entreprise d'identifier, d'évaluer, de maîtriser et de piloter l'ensemble des risques susceptibles d'affecter son activité à court et moyen termes.
Consciente de l'importance d'un ERM efficient dans un marché concurrentiel et mondialisé, la gestion des risques est inscrite au cœur du projet de transformation de la SCR. À cet effet, et afin d'accompagner son modèle de croissance et d'atteindre ses objectifs stratégiques, la SCR a acquis une solution globale de gestion des risques intitulée « SAS ERM ».
Cet outil permet, notamment :
• L'automatisation et la standardisation des meilleures pratiques internationales en matière de modélisation des risques et de reporting : référentiel solvabilité II, actuariat, finances de marché, Big data et référentiel ERM.
• Une connexion entre l'ensemble des processus clés de l'entreprise : provisionnement, placement, calcul de l'exigence de capital, business plan, gestion de capital, gestion actif/passif et stratégie risques.
Afin de déployer son dispositif ERM, la SCR a dû franchir plusieurs étapes, notamment :
• La conceptualisation d'un schéma global de fonctionnement.
• L'alimentation de la solution SAS avec les données de la SCR.
• La fiabilisation et l'enrichissement des données avec la création de nouveaux référentiels de données.
• Le développement des modèles de risques.
• La constitution d'une équipe d'experts de la solution.
À ce stade de déploiement de l'outil SAS ERM, et à la veille du nouveau cadre réglementaire solvabilité basé sur les risques (SBR), la SCR est un précurseur par rapport aux autres acteurs marocains avec une démarche pensée, approuvée et automatisée, ce qui conforte sa résilience et son positionnement en tant que réassureur de référence.

Enterprise Risk Management is a system that allows companies to identify, assess, control and manage all the risks likely to affect their business in the short and medium term.

Aware of the importance of effective ERM in a competitive and globalised market, risk management is at the heart of SCR's transformation project. To this end, and in order to support its development model and achieve its strategic goals, SCR acquired a global risk-management solution called "SAS ERM". This system makes it possible to:
• Automate and standardise international best practices in terms of risk modelling and reporting: Solvency II framework, actuarial work, capital markets, Big data and ERM framework.
• Connect all the company's key processes: provisioning, investments, calculation of capital requirement, business plan, capital management, asset/liability management and risk strategy.

In order to implement its ERM system, SCR had to take several steps, including:
• Designing a functional block diagram .
• Feeding SCR data into the SAS solution.
• Enriching and increasing reliability of data through the creation of new data repositories.
• Developing risk models.
• Putting together a team of solution experts.

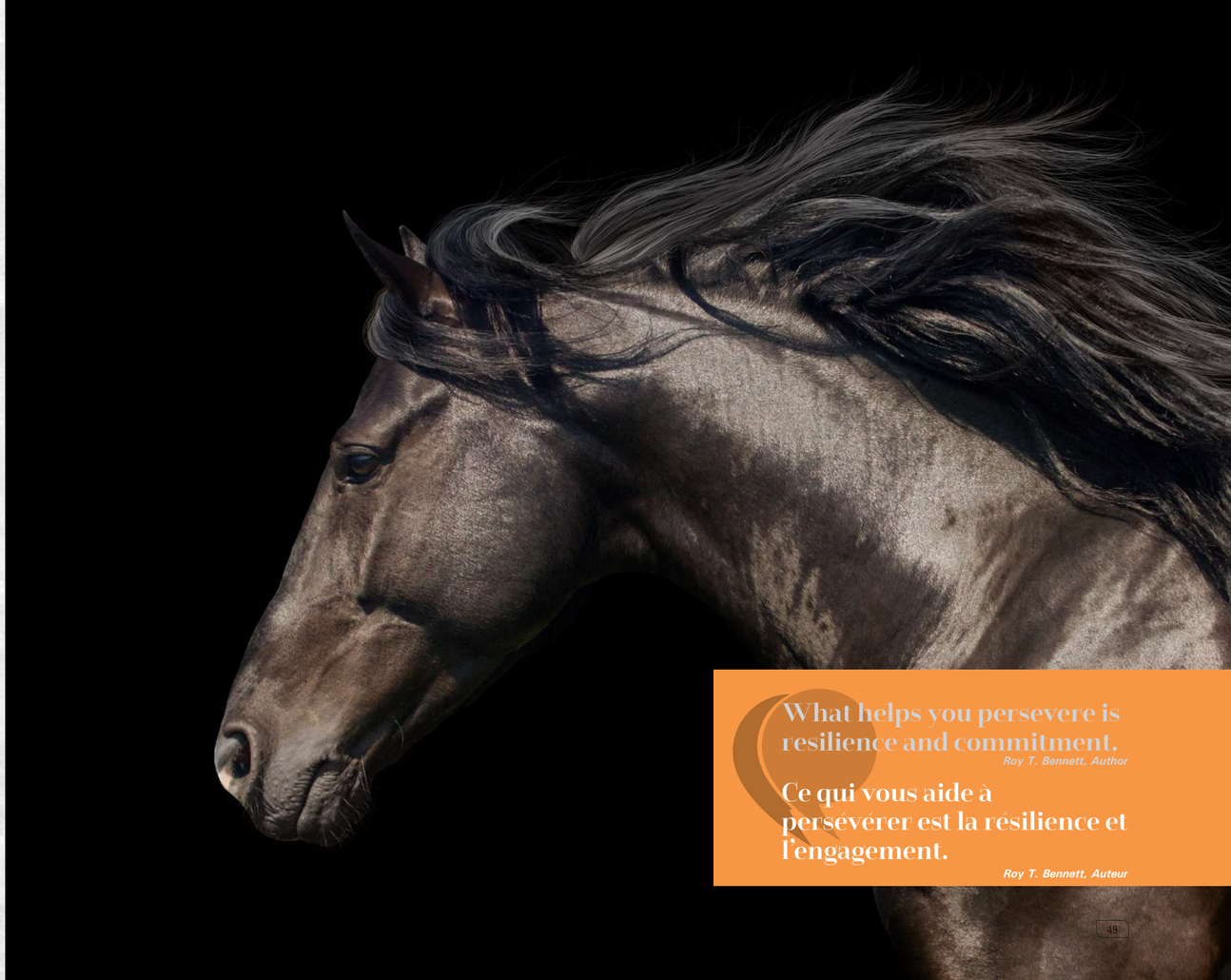
At this stage of the implementation of the SAS ERM system, and on the eve of the new risk-based solvency (SBR) regulatory framework, SCR is a precursor compared to other Moroccan players with an approach that is well thought out, approved of and automated, reaffirming its resilience and position as a leading reinsurer.



Abdelhadi El Omari
Directeur Pôle Facultatives & Relation Client Marché Marocain Non-Vie
Head of Business & Customer Relationship - Domestic Inward Facultatives Non-Life

La SCR préserve son positionnement de réassureur de référence sur le marché marocain vu le portefeuille facultatif important constitué ces dernières années attestant de la confiance des compagnies d'assurance marocaines qui s'est construite au fil des années. Ce positionnement stratégique sur les facultatives n'est pas le fruit du hasard, mais découle d'un travail de longue haleine caractérisé par le support important accordé par la SCR lors d'événements majeurs et/ou critiques et son rôle crucial dans l'atténuation des turbulences et durcissement du marché international de la réassurance. Aujourd'hui, et au vu de notre rôle important dans la couverture des grands projets et entreprises marocaines et la sécurisation de leur placement à l'international sur l'ensemble des branches, grâce à des équipes engagées et expertes dans leur domaine, nous exprimons notre fierté d'appartenance à cette grande institution et nous nous engageons à contribuer pleinement au nouveau plan de transformation triennal qui vise à renforcer son positionnement et à accélérer sa croissance et ainsi participer à la construction de la SCR de demain qui se veut de plus en plus résiliente.

SCR maintains its position as a leading reinsurer in the Moroccan market in view of the large facultative portfolio established these last few years, which attests to the trust of Moroccan insurance companies that has been built over the years.
This strategic position in facultative reinsurance is not a coincidence, but rather the result of long-term work characterised by the considerable support provided by SCR during major and/or critical events and its crucial role in mitigating turbulence and tightening the international reinsurance market.
Today, and in view of our important role providing cover for large-scale projects and Moroccan companies and securing their investments internationally across all lines of business, thanks to committed teams of experts, we are proud to belong to this great institution and we undertake to contribute fully to the new three-year transformation plan that aims to strengthen its position and speed up its development, thus helping to build the increasingly resilient SCR of tomorrow.





Mission :
Notre mission est de développer et promouvoir nos marchés en offrant une expertise, des solutions sur mesure, innovantes et un service de proximité, ainsi que de répondre à des missions d'intérêt général dans le marché marocain en mettant en œuvre une expertise de pointe en tant que tiers de confiance.

Devenir une référence de la réassurance dans les marchés émergents, telle a toujours été notre vision et plusieurs décisions sont venues le démontrer au cours des années, à travers une relation de proximité avec nos clients visant à leur apporter des solutions innovantes et personnalisées pour une meilleure résilience.

Mission :
Our mission is to develop and promote our markets by offering expertise, customised and innovative solutions, and local service, as well as by taking on missions of general interest in the Moroccan market by making use of cutting-edge expertise as a trusted third party.

Becoming a leading reinsurer in emerging markets has always been our vision and several decisions have proven it over the years, through a close relationship with our customers aiming to bring them innovative and personalised solutions for greater resilience.



NABIL CHERKAOUI
Directeur Pôle Gestion des Sinistres et Support Juridique
Head of Claims Management and Legal Support

La Société Centrale de Réassurance évolue, réécrit son histoire et consolide ses acquis historiques pour retrouver un nouvel élan ; un élan caractérisé par une ambition marocaine, une volonté de s'enraciner davantage dans son ADN africain et une velléité de s'adapter au changement structurel qu'exige le contexte actuel de la réassurance mondiale.
De nombreuses compagnies de réassurance sont désormais confrontées à une nouvelle exposition aux risques dits de « seconde génération ». Plusieurs branches industrielles et risques inconnus ont vu le jour, dans la foulée de la mondialisation croissante des marchés, ainsi qu'à l'émergence de nouvelles technologies. Le constat actuel est que ce ne sont plus les risques traditionnels qui sont susceptibles d'impacter négativement le résultat des réassureurs, mais plutôt toute une panoplie de risques nouveaux, à savoir : détérioration de l'image de marque, obligations extinctives découlant des garanties accordées, risques liés au lancement de nouveaux produits, défection des dirigeants-clés, etc.
Les événements climatiques extrêmes marquent également les esprits et rappellent à quel point la réassurance peut être gravement et brusquement affectée par le climat. Néanmoins, ils occultent une certitude : de petites variations, insignifiantes il y a peu de temps, ont affecté et aggravé sur la durée, l'exposition des réassureurs. Chaque compagnie d'assurance est amenée à accorder une attention particulière à la solvabilité du réassureur, solvabilité immédiate, certes, mais aussi, pour ainsi dire, potentielle, future, car nombreux sont les cas où le réassureur est appelé à remplir son engagement bien après qu'il l'ait contracté, parfois, aussi, bien après l'expiration de la convention qui le liait à la cédante. Le réassureur partage le sort de la compagnie d'assurance en toutes circonstances.
C'est dans ce contexte bien précis que l'on constate que la solvabilité du marché de la réassurance mondiale est devenue fortement volatile. La position particulière de la SCR sur le marché marocain concède les garanties de solvabilité les plus optimales parmi tous les marchés mondiaux de réassurance et qui les mettent, dans une large mesure, à l'abri des conséquences du marché. Aucun réassureur mondial ne donne autant de confort à ses clients locaux, au-delà des notations financières, et c'est justement notre raison d'être et notre point de départ pour servir l'Afrique à un ancrage élargi.
L'incertitude est une situation dans laquelle l'Homme a appris à vivre. Toutefois, cela ne devrait pas aller sans une nouvelle approche visant une modification profonde de la façon d'appréhender les risques couverts en réassurance. La pluralité à laquelle l'évolution du marché de réassurance s'initie, donne à chacun une nouvelle chance de se dépasser. Autrement dit, pour illustrer ces propos : « Sans une vie qui repose sur un éternel pari, le risque peut être un éternel bonheur. » (Jean Grenier).
Notre bonheur, en tant que capital humain, est celui d'accompagner les changements structurels de notre réassureur national et de se convaincre que, peu importe les défis que nous portons, rien ne saurait être difficile à surmonter si l'on y croit.

Société Centrale de Réassurance is growing, rewriting its history and consolidating its past achievements to gain fresh impetus. Impetus that is defined by Moroccan ambition, a desire to put down deeper roots in its African DNA and a willingness to adapt to the structural change required in the current context of global reinsurance.

Many reinsurance companies are now faced with new exposure to what are known as "second generation" risks. Several branches of industry and unknown risks have emerged, in the wake of increasing market globalisation as well as the emergence of new technologies.
Today, traditional risks are no longer the ones that are likely to negatively impact the results of reinsurers, but rather a wide array of new risks. Namely: damage to brand image, extinctive obligations resulting from guarantees granted, risks connected to the launch of new products, defection of key leaders, etc.

Extreme weather events are also making an impact and reminding us how seriously and suddenly reinsurance can be affected by the climate. Nonetheless, they conceal one certainty: small variations that were insignificant not long ago, have affected and aggravated the exposure of reinsurers over time.
Every insurance company is required to pay special attention to the solvency of the reinsurer. This includes their immediate solvency of course, but also, as it were, their potential future solvency because there are many cases in which a reinsurer is called upon to fulfil its commitment long after entering into an agreement with the cedant, and sometimes even long after that agreement has expired. The reinsurer shares the fate of the insurance company at all times.

It's in this specific context that the solvency of the global reinsurance market has become extremely volatile. The specific position of SCR in the Moroccan market grants it optimum guarantees of solvency among all global reinsurance markets, largely shielding it from the consequences of the market. No global reinsurer provides its local clients with this much comfort, beyond financial ratings, and that's precisely our purpose and our starting point for serving Africa as a broader anchorage.
Uncertainty is a situation in which mankind has learned to live. However, that should not exclude a new approach targeting a profound change in the way of understanding the risks covered by reinsurance. The plurality that the evolving reinsurance market is getting into, gives everyone a new chance to surpass themselves. In other words, to illustrate this point: In a life that is based upon eternal bet, risk can represent eternal happiness (Jean Grenier).

What makes us happy, as the human capital, is supporting the structural changes of our national reinsurer and convincing ourselves that, no matter what challenges we face, nothing is difficult to overcome as long as we have faith.



BACHIR BADDOU
Directeur Général de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurance et de Réassurance, Maroc
General Manager of the Moroccan Federation of Insurance and Reinsurance Companies, Morocco

SCR has supported market players in their development by helping them to structure cover for risks that are sometimes complex and difficult to assess.

La SCR a accompagné les acteurs du marché dans leur développement en les aidant à structurer des couvertures pour des risques parfois complexes et difficiles à évaluer.

Testimony made during the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26ème Conférence FAIR à Marrakech

Dans votre position de Directeur Général de la FMSAR, comment pouvez-vous vulgariser les mécanismes de la réassurance pour ceux qui connaissent peu notre métier ?
L'assurance, la réassurance et la rétrocession représentent un ensemble de mécanismes par lesquels les assureurs partagent le risque et donc le diluent. Le meilleur exemple pour illustrer mes propos est le World Trade Center de New York. C'est la réassurance et la rétrocession qui ont permis à une grande communauté d'opérateurs mondiaux de supporter, ensemble, le coût de ce sinistre de très grande intensité sans entraîner de faillites.
Le monde de la finance, la communauté des affaires et les politiques ont découvert ce jour-là à quel point les entreprises d'assurances et les réassureurs sont résilients et peuvent faire face à des sinistres très lourds. Il est clair que les bilans des grands réassureurs mondiaux ont été impactés, mais sans pour autant remettre leur solvabilité en question. Nous sommes un secteur hyper régulé sur l'ensemble des marchés mondiaux permettant à la supervision de vérifier que les allocations en capital face aux risques que nous prenons sont bien calibrés.

Si la SCR n'a pas le bon rating, comment peut-elle se développer ?
Le problème pour la SCR est que le rating est lié à deux éléments. Le premier, sur lequel elle a la maîtrise, repose sur sa solidité financière, sa solvabilité et sur la taille de ses fonds propres au regard de son appétit de croissance. Le deuxième, sur lequel elle n'a aucune maîtrise, est la note attribuée au « risque Maroc ». La majeure partie des agences de notation limitent votre rating quelle que soit votre solidité financière à la note souveraine de votre pays. Or le Maroc est noté BBB-, capant la SCR à ce niveau. Plusieurs assureurs ont pour règle ou pour contrainte réglementaire de ne céder qu'a des réassureurs qui disposent d'une note au moins égale à A. Ceci limite drastiquement les chances pour la SCR de croître sur certains marchés. L' Afrique de l'Ouest, qui est une zone naturelle d'expansion pour la SCR, a introduit une contrainte très forte qui impose aux réassureurs internationaux de s'installer dans la zone CIMA pour y réaliser du business. Il existe donc des contraintes très fortes pour se développer à l'international mais la SCR doit faire preuve de créativité et d'audace.

Certains réassureurs se plaignent que le taux de rétrocession sur le marché marocain n'est pas très élevé en comparaison avec ce qui est observé sur d'autres marchés...
Il faut souligner que les compagnies sont de plus en plus solides et leurs fonds propres se renforcent au fil des années. Elles ont donc nécessairement une plus grande capacité à retenir une portion importante des risques qu'elles souscrivent. C'est particulièrement vrai pour des risques de masse comme ceux de l'automobile ou de l'accident du travail qui représentent moins d'incertitude que les risques de pointe.

Quel rôle joue selon vous La SCR sur le marché local ?
La SCR a accompagné les acteurs du marché dans leur développement en les aidant à structurer des couvertures pour des risques parfois complexes et difficiles à évaluer. Elle a été pendant longtemps l'interlocuteur quasi-exclusif des réassureurs internationaux pour les couvertures facultatives. Son ancrage dans l'économie nationale par son appartenance au groupe CDG et la garantie de l'État dont elle jouit apportent aux cédantes énormément de confort.
Le monde change et de nouveaux risques émergent. Il appartient à la SCR de les agréger et les mutualiser pour le compte du marché. Les cyber-risques en sont un bon exemple.
La SCR doit cependant rester vigilante et renforcer ses ressources car la technicité du marché augmente poussant certains acteurs à passer, dans certains cas, directement par le marché international sans actionner nécessairement, comme c'était le cas autrefois, le réassureur national.

As General Manager of the FMSAR, how would you explain the mechanisms of reinsurance in layman's terms to those who don't know much about our industry?
Insurance, reinsurance and retrocession are a set of mechanisms through which insurers share and thus dilute risk. The best example to illustrate what I'm saying is the World Trade Center in New York. It was reinsurance and retrocession that enabled a large community of global players to bear the cost of this major disaster, together, without going bankrupt.
On that day, the world of finance, the business community and politicians discovered just how resilient insurance and reinsurance companies are and how they can face up to large-scale disasters. Obviously, the balance sheets of big global reinsurers were affected, but it didn't threaten their solvency. Our industry is highly regulated on global markets, so that supervisors can check that the allocations of capital are well calibrated in relation to the risks undertaken.

If SCR doesn't have a good rating, how can it develop?
The problem for SCR is that the rating is linked to two factors. The first, over which it has control, is based on its financial strength, its solvency and the size of its equity with regard to its appetite for growth. The second, over which it has no control, is the risk rating attributed to Morocco. Most rating agencies limit your rating, no matter how financially strong you are, to the sovereign rating of your country. Morocco's rating is BBB-, capping SCR at this level. Several insurers make it a rule, or are constrained by regulations, to only cede to reinsurers with a rating of at least A. This drastically limits SCR's chances of growing in certain markets. West Africa, which is a natural area of expansion for SCR, has introduced a significant constraint that forces international reinsurers to be established in the CIMA region to conduct business. There are therefore significant restrictions for developing internationally, but SCR must be creative and bold.

Certain reinsurers complain that the rate of retrocession in the Moroccan market is not very high compared to what is observed on other markets...
It should be stressed that companies are getting stronger and their equity has been growing over the years. They therefore have a greater capacity to retain a significant share of the risks they underwrite. That's especially true for small risks, like those concerning vehicles or workplace accidents, which represent less uncertainty than peak risks.

In your opinion, what role does SCR play in the local market?
SCR has supported market players in their development by helping them structure their coverage for risks that are sometimes complex and difficult to assess. For a long time, it was practically the sole intermediary for international reinsurers for facultative coverage. Its establishment in the national economy, thanks to its affiliation to the CDG group and the state guarantee it benefits from, provide a great deal of comfort to ceding companies. The world is changing and new risks are emerging. It is up to SCR to aggregate and pool the risks on behalf of the market. Cyber-risks are a good example. SCR must nonetheless remain vigilant and strengthen its resources, because the technical nature of the market is increasing, driving certain players, in certain cases, to go straight to the international market without necessarily calling upon the national reinsurer, as was the case in the past.

La SCR a un joué un rôle historique dans le développement de capacités locales au Maroc
SCR played a historic role in the development of local capacity in Morocco

Développement de l'assurance
Development of insurance

- Contribuer au développement rationnel du marché de l'assurance
- Fournir des renseignements concernant les risques, les tarifs et les sinistres
- Contributed to the national development of the insurance market
- Provided information concerning risks, prices and claims

Rôle important de veille
Important monitoring role

Conseil et expertise
Advice and expertise

- Réduire la concurrence destructrice de valeur entre les compagnies d'assurance locales
- Placer l'ensemble du marché national dans une situation plus forte pour la négociation avec les réassureurs étrangers
- Reduced the competitiveness of local insurance companies which destroyed value
- Placed the whole national market in a stronger position to negotiate with foreign reinsurers

Réseau international
International network

Capacité de négociation
Negotiation capacity

- Obtenir des conditions plus favorables pour l'ensemble des cessions nationales en réassurance
- Diminuer les dépenses en devises
- Achieved more favourable terms for all national reinsurance cessions
- Reduced currency expenditures

Sortie de devise
Outflow of foreign exchange

1 — Rôle central dans l'économie nationale / Central role in the national economy

- Agrégation de risques spécifiques, difficilement 'réassurables' auprès des acteurs internationaux
- Accompagnement du régulateur et des assureurs dans le développement de nouvelles couvertures
- Animation de l'écosystème assurantiel marocain : conférences, séminaires, formations...
- Pooling of specific risks, that are difficult to reinsure with international players
- Supporting the regulator and insurance companies to develop new coverage
- Leading the Moroccan insurance eco-system: conferences, seminars, training…

2 — Acteur historique de la réassurance au Maroc / Historic reinsurer in Morocco

- Rôle historique dans la prise en charge des Traités, dans le cadre de la Cession Légale puis du Gentlemen's Agreement, et dans la consolidation des Facultatives
- Historic role handling Treaty reinsurance, as part of Legal Cession then the Gentlemen's Agreement, and consolidating Facultative reinsurance

3 — Acteur historique de la réassurance au Maroc / Historic reinsurer in Morocco

- Leader sur le marché marocain (~49% de PdM, 2018)
- 2,48 MMDH de fonds propres en 2019
- Plus de 12 Mds Dhs de placements, majoritairement au Maroc
- Centre d'expertise national
- Plus de 120 collaborateurs spécialisés
- Expertise technique et outils sophistiqués

- Leader on the Moroccan market (~49% of market share, 2018)
- MAD 2.48 million in equity in 2019
- Over MAD 12 billion in investments, primarily in Morocco
- National centre of expertise
- Over 120 skilled employees
- Technical expertise and sophisticated tools

4 — De nouvelles opportunités business et des synergies prometteuses / New business opportunities and promising synergies

- Développement de nouveaux produits : crédit caution, ...
- Development of new products: credit guarantee, ...

La SCR joue également un rôle clé dans la mutualisation des risques marocains, notamment pour les facultatives

La SCR reste l'acteur le mieux positionné pour mutualiser les risques de pointe au Maroc, jouissant d'un large réseau de plus de 300 réassureurs et courtiers internationaux.
Forte d'une expertise dans l'analyse des risques de contreparties au niveau des rétrocessions, la SCR est également le point de contact unique des cédantes et bénéficie d'une expérience historique dans la gestion des affaires facultatives.
De plus, la SCR propose une couverture de risques difficilement «réassurables» par les acteurs internationaux et dispose d'une large capacité à accepter des risques avec une sinistralité plus importante (historiquement entre 25% et 30% des affaires par an)

Gestion du régime des risques catastrophiques

À l'instar d'autres opérateurs, spécialisés dans les risques catastrophiques, la SCR participe à différents pools, afin de diversifier son exposition géographique, et capitaliser sur les différentes expériences internationales :
- Pool TCIP (Turquie)
- FAIR CAT NAT(Afro-Asiatique)
- Pool Iranien

De plus, la SCR gère, depuis 2005, le Centre Africain des Risques Catastrophiques (CARC), et elle est également sollicitée par des compagnies d'assurances de l'Afrique de l'Est pour le montage d'un programme de réassurance des risques catastrophiques.

SCR also plays a key role in pooling Moroccan risks, including for facultative reinsurance

SCR remains the player in the best position to pool peak risks in Morocco, benefiting from a large network of over 300 international brokers and reinsurers.
Benefiting from its expertise in assessing counterparty risk in terms of retrocessions, SCR is also a unique point of contact for ceding companies and benefits from extensive experience managing facultative reinsurance.
Moreover, SCR offers coverage for risks that are difficult for international players to "reinsure" and has the capacity to accept risks with a higher claim rate (historically between 25% and 30% of its business each year).

Management of catastrophe risk scheme

Like other providers, specialized in catastrophe risk, SCR is involved in various pools, in order to diversify its geographic exposure and capitalise on different international experiences:
- TCIP Pool (Turkey)
- FAIR CAT NAT (Afro-Asian)
- Iranian Pool

What's more, SCR has been managing the African Center of Catastrophic Risks (ACCR) since 2005 and is also called upon by insurance companies in East Africa to build reinsurance programmes for catastrophe risks.



Un rôle clé dans le régime des risques catastrophiques :

Depuis les années 2000, la SCR a joué un rôle central dans la mise en place d'une couverture dans les risques catastrophiques en initiant la mise en place de régime en couverture avec les parties prenantes. La SCR a apporté toute son expertise auprès de l'autorité de tutelle pour cadrer la mise en place et le démarrage du projet.
À cet effet et depuis le lancement de ladite couverture en janvier 2020, la SCR, non seulement place et négocie une bonne partie de la couverture en réassurance, mais aussi investit dans les outils de modélisation des risques catastrophiques pour offrir un confort technique à l'écosystème assurantiel au Maroc.

A key role in the catastrophe risks scheme:

Since the 2000s, SCR has played a central role in establishing coverage for catastrophe risks by initiating the set-up of coverage schemes with stakeholders. SCR has provided the supervisory authority with all its expertise to establish the framework for implementing and starting the project.
To this end and since the launch of said coverage in January 2020, not only has SCR negotiated a large share of the reinsurance coverage, but it is also investing in modelling tools for catastrophe risks in order to offer technical support to the insurance ecosystem in Morocco.

La SCR, de nouveaux défis à relever

SCR, new challenges to take up

Modèle initial protégé par le cadre réglementaire	Montée en compétence avec une focalisation sur le marché domestique	Développement progressif au niveau national et international
Initial model protected by the regulatory framework	Increased proficiency with a focus on the domestic market	Steady growth on a national and international level

2006

Accord Libre échange Maroc/Etat-Unis
Morocco/USA Free Trade Agreement

2006 - 2012

Suppression de la Cession Légale
Suppression of Legal Cession

Lancement du Plan de Transformation STRONG I
Nouveau bureau de représentation à Abidjan en 2014
Launch of the STRONG I Transformation Plan
New Representative Office in Abidjan in 2014

2013 - 2016

Signature du Gentlemen's Agreement
Signing of Gentlemen's Agreement



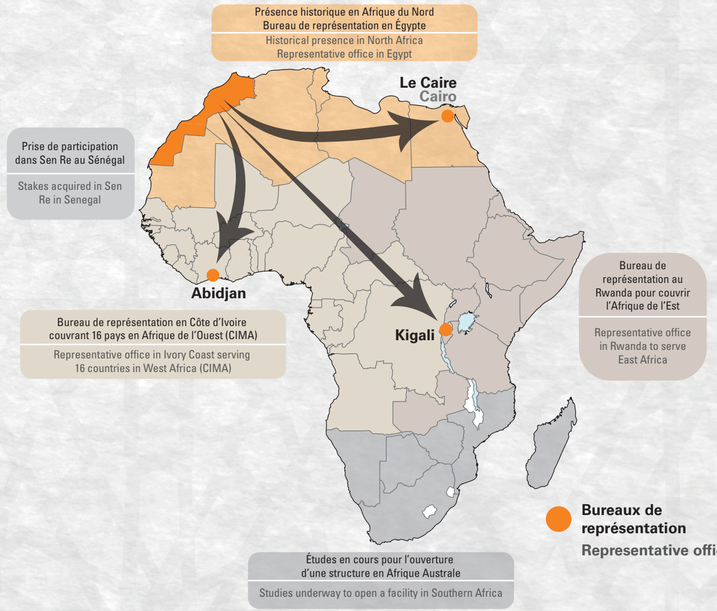
Lancement du Plan de Transformation STRONG II
Nouveaux bureaux et prise de participation dans des réassureurs africains
Launch of the STRONG II Transformation Plan
New Offices and acquisition of stakes in African reinsurers

2018

Risques catastrophiques 2016 : Prise en position dans la gestion du régime	Gentlemen's Agreement 2016 - 2017 : Nouvelles conditions et proposition de valeur de la SCR	Développement à l'international 2016 - 2018 : Relais de croissance, bureau de représentation	Garanties TRC et RCD 2016 : Accompagnement ACAPS et des séminaires Marché Marocain
Catastrophic Risks 2016: Position taken in the management of the scheme	Gentlemen's Agreement 2016 - 2017: SCR's new terms and value proposition	International development 2016 - 2018: Growth driver, Representative office	Comprehensive construction site insurance (TRC) and decennial liability insurance (RCD) 2016: ACAPS support and Moroccan Market seminars

Accélération du développement à l'international pour accompagner l'assurance marocaine au-delà du cadre national

Speeding up the international development to support Moroccan insurance beyond the national framework



Un positionnement international au service des acteurs marocains

- Exposition de plus en plus importante aux différents marchés africains
- Développement de relations établies avec les opérateurs locaux et accompagnement des assureurs et grands comptes marocains dans leur expansion
- Gestion du CARC (Centre Africain de Risques Catastrophiques)
- Participation à plusieurs organisations internationales telles que :
  – OAA (Organisation des Assurances Africaines)
  – GAIF (General Arab Insurance Federation)
  – FAIR (Federation of Afro-Asian Ins. & Reins.)
- Participation à des pools internationaux tels que : Pool TCIP (Turquie), FAIR CAT NAT (Afro-Asiatique) et Pool Iranien
- Capacité à accompagner des pays africains sur certains types de risques

International position in service of Moroccan players

- Growing exposure to the various African markets
- Developing established relationships with local players and supporting the expansion of insurers and major Moroccan accounts
- Managing ACCR (African Center for Catastrophic Risks)
- Contributing to several international organisations, such as:
  – AIO (African Insurance Organisation)
  – GAIF (General Arab Insurance Federation)
  – FAIR (Federation of Afro-Asian Ins. & Reins.)
- Participating in international pools such as: TCIP Pool (Turquie), FAIR CAT NAT (Afro-Asian) and the Iranian Pool
- Capacity to support African countries for certain types of risks



ABDERRAHIM CHAFFAÏ
Directeur du Fonds de Solidarité contre les Évènements Catastrophiques, Maroc
Director of the Solidarity Fund against Catastrophic Events, Morocco

SCR was a great help to a large number of Moroccan companies that were not fully covered and couldn't find any takers for their reinsurance treaties.

La SCR a été d'un grand secours pour un bon nombre de compagnies marocaines qui étaient à découvert et ne trouvaient pas preneur pour leurs traités de réassurance.

Testimonial from the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26eme Conférence FAIR à Marrakech

Je suis actuellement au FSCEC, le Fonds de Solidarité Contre les Évènements Catastrophiques. J'y ai été nommé le 4 juin 2019, par Sa Majesté le Roi Mohammed VI, et je suis en train de mettre en place la structure de FSCEC, pour indemniser les personnes qui ne sont pas assurées suite à des catastrophes. Le rôle principal d'un réassureur c'est de participer à l'externalisation des charges financières d'une catastrophe.
L'avantage de la SCR c'est qu'il s'agit du réassureur national. Il détient depuis sa création un certain nombre de privilèges au moment de la cession légale, qui lui ont permis de rassembler de l'information assez riche et assez dense. De ce fait, la SCR peut participer maintenant à la couverture des risques catastrophiques. Il faut dire que les premiers travaux dans la réflexion sur les risques catastrophiques ont été menés par la SCR avec des consultants afin d'établir le modèle cible marocain, qui ont aussi participé à la rédaction de la loi. Tout ce travail a été entrepris suite au drame d'Al Hoceima. C'est à partir de là qu'il a été décidé que notre pays avait besoin d'un système de couverture des risques catastrophiques.
La SCR a un positionnement de réassureur leader régional, principalement en Afrique et qui se développe au niveau du Moyen-Orient avec la perspective d'aller au-delà. Et je pense que la SCR a un rôle important à jouer au niveau africain. La preuve en est dans l'ouverture de plusieurs bureaux à travers le continent. Le premier bureau était en Côte d'Ivoire, le deuxième au Rwanda et le troisième en Égypte. La SCR profite aussi du positionnement du Maroc, car le Royaume reste le 2ème marché africain de l'assurance, lui conférant ainsi un certain nombre d'expériences et d'expertises. S'agissant, de plus, d'expertises très recherchées dans nos pays et surtout en Afrique Subsaharienne. Par exemple, la SCR est actionnaire à hauteur de 20% dans Sén Re. Dans cette convention ce n'était pas seulement une question capitalistique, mais il s'agissait d'assistance technique pour faire ressortir un réassureur national au niveau du Sénégal. J'ai également participé, lorsque j'étais à la SCR, à une convention avec le gouvernement du Gabon lorsqu'ils ont voulu créer un réassureur local. Plusieurs personnes sont venues à la SCR pour suivre une formation. Cette avancée du marché national constitue une réelle opportunité pour les pays africains qui peuvent beaucoup apprendre du modèle marocain. Aussi, il y a beaucoup de pays qui s'intéressent à la couverture catastrophes au niveau du Maroc, mais aussi à la régulation au niveau du marché de la réassurance, car la SCR a toujours été citée en exemple. Je retiens d'ailleurs deux formidables expériences ! La première s'est déroulée lors de la crise de 2008-2009. Durant la crise financière des sub-primes, le Maroc a été confronté à une situation où il n'avait pas assez de capacités pour soutenir et assurer les exportations marocaines à l'étranger. Cela allait impacter l'économie marocaine de plein fouet. La SCR étant un pilier de développement du pays, nous nous étions mis d'accord avec l'État, à savoir le Ministère des Finances - la Direction du Trésor -, pour imaginer un système pouvant octroyer la capacité nécessaire aux sociétés marocaines pour exporter vers l'étranger sans encourir de risques d'impayés. C'est un mécanisme qui a été mis en place en l'espace de 6 mois, et toute l'organisation a été développée et gérée par la SCR. La 2ème expérience constitue aussi un point fort de la SCR ! C'était juste après le 11 septembre 2001. Le gouvernement américain a demandé aux compagnies aériennes qui devaient voler dans l'espace aérien américain ou se poser dans ses aéroports, d'avoir une capacité d'assurance beaucoup plus importante. Du coup toutes les compagnies ont demandé une augmentation de leur capacité et le marché a flambé d'un seul coup. Les prix étaient incroyables ! La RAM (Royal Air Maroc), notre compagnie nationale, a des liaisons avec le continent américain qui sont stratégiques pour de nombreuses raisons : la communauté marocaine qui vit aux USA et au Canada et aussi son positionnement en tant que hub africain, avec un nombre considérable de nationalités qui empruntent ses lignes (Tunisiens, Algériens, Subsahariens, etc.). La SCR a réagi efficacement et a conclu avec l'État une sorte de garantie. Elle a rapidement donné une couverture à la RAM et cette dernière a sans aucune difficulté pu accéder au continent américain. C'était un partenariat public-privé mené par le Ministère des Finances qui était derrière toute cette opération. Mais il fallait qu'il y ait un réassureur qui puisse faire le montage nécessaire et trouver la solution. La SCR l'a fait, la RAM n'a pas été impactée et a continué à assurer ses vols normalement.
Il s'agit là de 2 cas de réussite qui montrent l'importance du rôle que joue la SCR.

I currently work at the FSCEC, the Solidarity Fund against Catastrophic Events. I was appointed by His Majesty King Mohammed VI, May God Assist Him, on 4 June 2019, and I am currently establishing the framework of FSCEC to compensate the uninsured for disasters.

The initial work assessing catastrophic risks was carried out by SCR, calling upon the expertise of internal and external consultants to find the model that would correspond to the Moroccan target and this was all triggered by the Al Hoceima tragedy: Our country truly needs a system of coverage for catastrophic risks and SCR, along with the public Authorities, contributed to establishing this system that we now see.

SCR is positioned as a leading regional reinsurer, primarily in Africa, and is developing in the Middle-East, with the prospect of expanding even further. I believe that SCR has a role to play in Africa. As proven by the many offices being opened across the continent. The first office was in Ivory Coast, the second in Rwanda and the third in Egypt. The desire to be a regional reinsurer is therefore clear.

Below I mention two success stories that show the important role that SCR plays when there are problems supporting the market and finding adequate solutions for the Moroccan market:

• During the 2008-2009 crisis, the subprime mortgage crisis, Morocco was faced with a situation where it was lacking the capacity to support and insure Moroccan exports abroad. There was therefore a problem that was going to impact the Moroccan economy. As such, SCR's management agreed with the government, namely the Department of Treasury for the Ministry of Finance, to devise a system that could grant the capacity necessary for Moroccan companies to export abroad without incurring payment risks. It was a mechanism that was implemented within the timeframe of 6 months and which was managed by SCR.

• Moreover, after the tragic events of September 11, the American government requested that airlines that had to fly over American airspace or land in its airports have a much greater insurance capacity. As such, all the airlines requested an increase of their capacity and the market boomed all of a sudden.

For instance, Royal Air Maroc, our national airline, has connections to the American continent, which are strategic for several reasons. SCR proved itself to be extremely responsive and agreed a sort of guarantee with the State: it provided RAM with coverage, which then had no problem accessing the American continent. It was a public-private partnership concluded with the Ministry of Finance.
Therefore, RAM was not affected and continued to handle its flights normally.

La SCR en chiffres

SCR in figures

1961

2.017,28 MAD

210,28 USD / 187,40 EUR

Chiffre d'affaires
Turnover

200,80 MAD

20,93 USD / 18,65 EUR

Résultat technique net de rétrocession
Technical result net of retrocession

277,91 MAD

28,97 USD / 25,82 EUR

Résultat net de l'exercice
Net income for the financial year

2.487,59 MAD

259,31 USD / 231,09 EUR

Fonds propres
Equity

10.694,95 MAD

1.114,85 USD / 993,54 EUR

Placements affectés bruts
Gross investments allocated

14.961,70 MAD

1.559,62 USD / 1.389,91 EUR

Total bilan
Balance sheet total

EXCHANGE RATE
EUR: 10.7645
USD: 9.5932

COURS DE CHANGE
EUR : 10,7645
USD : 9,5932

2 019

2 023,85 MAD

210,68 USD / 184,17 EUR

Chiffre d'affaires
Turnover

156,34 MAD

16,27 USD / 14,23 EUR

Résultat technique net de rétrocession
Technical result net of retrocession

300,13 MAD

31,24 USD / 27,31 EUR

Résultat net de l'exercice
Net income for the financial year

2 447,23 MAD

254,75 USD / 222,70 EUR

Fonds propres
Equity

11 039,15 MAD

1149,16 USD / 1004,56 EUR

Placements affectés bruts
Gross investments allocated

14 923,54 MAD

1553,52 USD / 1358,04 EUR

Total bilan
Balance sheet total

+50

Marchés
Markets

+300

Clients au Maroc et à l'International
Customers in Morocco and abroad

3ème

Réassureur africain
African reinsurer

3

Bureaux de représentation
Representative offices

60 ans de résilience

The Moroccan economy is capable of absorbing in the short-term, the shocks brought on by this crisis... Morocco has decided to rise to this important challenge, prioritising people, without nonetheless losing sight of the necessity to preserve the resilience of the economy.

Mohammed Benchaâboun, Minister of Economy, Finance and Administrative Reform
Interview - "L'Economiste" – 03 March 2020

L'économie marocaine est en mesure d'absorber les chocs à court terme, les chocs induits par cette crise... un pari important que le Maroc a décidé de relever, en plaçant l'Homme au rang des priorités, mais sans pour autant perdre de vue l'impératif de préserver la résilience de l'activité économique.

Mohammed Benchaâboun, Ministre de l'Économie, des Finances et de la Réforme de l'Administration - Entretien - "L'Economiste" – 03 mars 2020

Depuis 1960, la SCR et son écosystème (dirigeants, collaborateurs experts et partenaires institutionnels, assureurs et réassureurs) ont créé ensemble 60 ans de résilience.

Since 1960, SCR and its ecosystem (leaders, expert staff and institutional partners, insurers and reinsurers) have together built 60 years of resilience.



60 years of resilience

Installée à Rabat dans un premier temps, la SCR déménage à Casablanca en 1961, Avenue des Forces Armées Royales (actuel immeuble Atlanta) puis à la Tour Atlas, bâtiment « phare » de Casablanca.

Adossée au port, face aux docks, aux conteneurs et à l'océan, la SCR illustre à elle seule, 60 ans de création de valeurs, de résilience et de « spécificité marocaine».

Initially established in Rabat, SCR moved to Casablanca in 1961, Avenue des Forces Armées Royales (now the Atlanta building), before moving to the Atlas Tower, a "flagship" building in Casablanca.

Backing onto the port, facing the docks, containers and ocean, SCR alone illustrates 60 years of building value, resilience and "Moroccan specificity".

60 years of major development projects, 60 years of international mediation, negotiation and alliances, 60 years of building resilience and history.

Abdellatif Zaghnoun
CEO of the Caisse de Dépôt et de Gestion

60 ans de grands chantiers et projets structurants ; 60 ans d'alliances, négociations et médiations internationales ; 60 ans de création de résilience et d'histoire.

Abdellatif Zaghnoun
Directeur Général de la Caisse de Dépôt et de Gestion





OMER EL AMIN
Président du Groupe Orient Insurance PJSC, EAU
Group President of Orient Insurance PJSC, UAE

I think we find SCR closer to our hearts because we get the support from them wherever we are.

Je pense que la SCR nous tient à cœur parce que nous bénéficions de leur support partout où nous sommes présents.

Testimony made during the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26ème Conférence FAIR à Marrakech

En raison des fusions et acquisitions ainsi que du départ de certains réassureurs internationaux de premier plan de la région, qui comprend le CCG et le Moyen-Orient, nous trouvons moins de réassureurs intéressés pour mener des activités dans la région. Dans les Émirats arabes unis, par exemple, le départ de certains réassureurs du centre financier international de Dubaï (DIFC) a créé un vide et un manque de capacité. En outre, le fait que les nouveaux règlements de l'Autorité des assurances exigent des notations plus élevées des réassureurs a rendu difficile la poursuite des activités des sociétés cédantes avec certains réassureurs régionaux. Des demandes ont été adressées à l'Autorité de régulation pour qu'elle assouplisse les restrictions compte tenu des conditions actuelles du marché de la réassurance. Malheureusement, la baisse des revenus des investissements, les taux d'intérêt ainsi que les pertes liées à la Covid-19 ont créé un environnement de marché difficile. Nous espérons que l'Autorité de régulation prendra ces faits en considération.

Au cours des dernières années, notre relation avec la SCR est devenue extrêmement forte et s'est vraiment développée. Aujourd'hui, la société participe à presque tous nos programmes de réassurance dans différentes régions, à savoir l'Asie, l'Afrique, le CCG et le Moyen-Orient. Nous considérons donc qu'il s'agit d'une relation très stratégique et extrêmement importante pour nous. Nous voulons la développer davantage, tant dans les « traités » que dans les « facultatives ».

Nous pouvons affirmer avec assurance aujourd'hui que le niveau de service de la SCR s'est considérablement amélioré. Nous n'avons ainsi aucun problème en termes de temps de réponse et de service.
À notre avis, ce dont a besoin la SCR pour pouvoir conquérir une plus grande part du marché, c'est de disposer de plus de capacités. Cela nous permettra d'accroître notre soutien à la SCR et lui permettra également d'augmenter sa participation non seulement avec nous, mais avec l'ensemble du marché. Cependant, nous sommes actuellement satisfaits du niveau des services que nous offre la SCR et nous pensons vraiment qu'elle va dans la bonne direction.

Nous sommes attachés à la SCR et recevons son soutien lorsque nous en avons besoin. À notre avis, la taille de la SCR lui permet d'accorder une attention particulière à ses clients, contrairement à certains grands réassureurs, dont le nombre est devenu très limité. La SCR a la connaissance du marché et comprend ses clients.

Nous lui souhaitons tout le succès possible et nous nous réjouissons de renforcer encore nos relations déjà en plein essor.

As a result of mergers and acquisitions as well as the departure of some leading international reinsurers from the region which includes the GCC and the Middle-East we are finding less number of reinsurers interested in the business of the region. In the UAE for example the departure of some reinsurers from Dubai International Financial Center (DIFC) has created a vacuum and lack of capacity. In addition the new regulations of the Insurance Authority requiring higher ratings of reinsurers has made it difficult for the cedants to continue with some regional reinsurers. Requests have been made to the Regulator to relax the restrictions in view of the current reinsurance market conditions. Regrettably the drop in investment income, interest rates as well as the Covid-19 losses have created an environment for a real hard market. We hope that the Regulator will take these facts into consideration.

Over the past few years our relationship with SCR has become extremely strong and has really grown. Today the company is participating in almost all our Reinsurance programs in different regions, namely Asia, Africa, GCC and the Middle-East. We therefore consider it to be a very strategic relationship and extremely important for us. We want to further develop it in both treaties and facultative.

We can confidently say today that the standard of service of SCR has improved considerably. We therefore have no issues in terms of response time and the service. In our opinion what is required from SCR in order for them to capture a bigger share of the market is to have more capacity. This will enable us to increase our support to SCR and will enable them also to increase their participation not only with us but with the whole market. However, we are currently satisfied with the level of the services we are getting from SCR and we truly think that they are moving in the right direction.

We find SCR close to our heart and we get the support from them as and when it is needed. In our opinion the size of SCR enables them to give attention to their clients unlike some of the major reinsurers who have become indeed very limited in number. They have the knowledge of the market and the understanding of the clients.

We wish them all the very best and we are looking forwarding to strengthening further our growing relationship.

La SCR joue un rôle de «stabilisation» en accompagnant les acteurs locaux au-delà des enjeux économiques...

SCR plays a "stabilising" role by supporting local players beyond economic stakes...

Au Maroc, la SCR a joué le rôle de « stabilisateur » dans le cadre d'événements dont plusieurs sont « exceptionnels » :

- Royal Air Maroc : sinistre Aviation en 1994 , risque responsabilité civile / risque de guerre en 2001
- Mosquée Hassan II : sinistre en 2001
- Samir : incendie en 2001

In Morocco, SCR has played a "stabilising" role within the context of events, several of which are "exceptional":

- Royal Air Maroc: Aviation claim in 1994, civil liability risk/war risk in 2001
- Hassan II Mosque: claim in 2001
- Samir: fire in 2001

...et est le seul acteur à offrir des solutions de réassurance pour certains grands risques.

...and is the only player to offer reinsurance solutions for certain big risks.

Un ancrage local et une vocation permettant de couvrir des grands risques, pour l'intérêt général :

- Capacité à agréger une part importante des grands risques du marché
- Appétit «naturel» pour le risque marocain (souvent surcoté à l'international)
- «Centre de gravité» orienté vers l'économie et les décideurs locaux
- Rôle historique dans l'incubation et le développement de nouveaux produits (ex. Cat. Nat.)

Des catégories de risques spécifiques au marché que seul un réassureur domestique peut couvrir durablement.

Local roots and a mission allowing for the coverage of big risks, for the sake of the general interest:

- Capacity to pool a large share of big market risks
- A "natural" appetite for Moroccan risk (often overpriced abroad)
- A "centre of gravity" geared towards the local stakeholders and economy
- Historic role incubating and developing new products (ie. Cat. Nat.)

Market-specific risk categories that only a domestic reinsurer can cover long-term.





ALAA AL-ZOHEIRY
Président de la Fédération égyptienne des assurances (IFE) et Directeur Général de GIG Egypt
President of the Insurance Federation of Egypt and the Managing Director of GIG Egypt

SCR is a key player in the Moroccan market and it is becoming ever more international as well.

SCR est un acteur clé sur le marché marocain et il devient chaque fois plus international.

Testimony made during the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26ème Conférence FAIR à Marrakech

La SCR a vraiment restructuré la société d'une très bonne manière et, honnêtement, certaines assurances arabes sont malheureusement en train de disparaître du marché international , du marché du Moyen-Orient et des pays arabes. Je pense que la SCR doit jouer un plus grand rôle maintenant, et je pense que la structure qu'ils ont mise en place au cours des 3 à 5 dernières années va maintenant donner un résultat positif. Nous constatons que la SCR ouvre des bureaux dans d'autres pays et qu'elle a ouvert un bureau l'année dernière en Égypte, que les affaires marchent bien. Je pense donc que la capacité qu'ils ont et la notation dont ils disposent actuellement les aideront à offrir un soutien et un savoir-faire technique en plus de la capacité au marché de l'assurance et de la réassurance dans le monde arabe.

La SCR est une compagnie d'assurance notée et la plupart des compagnies réglementées dans le monde arabe ne permettent plus qu'aux compagnies d'assurance du marché local de travailler avec une compagnie d'assurance notée. La SCR a donc la notation, la capacité et la connaissance du marché marocain, lequel s'est beaucoup investi dans le développement de nouveaux produits comme l'agriculture, la micro-assurance, l'assurance-vie et la banque-assurance. Je pense donc que la SCR peut transférer ces connaissances aux marchés locaux où ils existent, ceux avec lesquels elle travaille.

Il n'est pas nécessaire d'avoir un bureau sur place, mais au moins avoir des relations et travailler avec ces entreprises.

La SCR va donc jouer ce grand rôle (objectif) en transférant ces connaissances sur ces marchés.

En plus de cela, elle va fournir des capacités et du savoir-faire et récemment, nous avons vu qu'elle tente également de proposer des sessions de formation à l'Académie qu'elle a créée. Je pense que tout cela va constituer une valeur ajoutée pour le marché de l'assurance dans le monde arabe, au Moyen-Orient et en Afrique également.

Le monde arabe a en fait beaucoup de potentiel et je pense qu'il est temps de trouver la relation entre le marché de l'assurance et celui de la réassurance. Et pour être parfaitement honnête, le marché de l'assurance dans le monde arabe et le marché de la réassurance sont également très proches l'un de l'autre, donc je pense que ce que nous devons faire est de rassembler ces capacités et d'avoir une stratégie unifiée soit via l'organisation Fair soit via l'organisation gait. Tous deux peuvent élaborer une stratégie visant à renforcer la relation entre le marché arabe de l'assurance, non seulement en termes de capacités ou de traitement de chaque aspect, mais aussi en termes de technologie et de savoir-faire. Il est temps maintenant de définir ces stratégies et le plan d'action, le bon, pour vraiment mettre en œuvre ces stratégies de la bonne manière.

SCR has really restructured the company in a very good way and honestly some Arab-insurance, unfortunately are disappearing right now from the international market and from the Middle-East and Arab Market. I think SCR has to play a bigger role now, and I think the structure that they have done during the last 3 to 5 years is now going to give a positive outcome. We are seeing that SCR is opening offices in other countries and they opened an office last year in Egypt and it's doing very well. So, I think the capacity that they have and the rating that they have right now will help them to offer support and technical know-how assistance in addition to the capacity as well to the insurance and reinsurance market in the Arab world.

SCR is a rated insurance company and most of the regulated in the Arab world now only allow insurance companies in the local market to work with a rated insurance company. So, SCR had the rating, the capacity and the knowledge of the Moroccan market that has invested a lot in developing a lot of new products like the agriculture, the micro in-surance, and life insurance as well, bank insurance. So, I believe that SCR can transfer this knowledge to the local markets where they exist even who they work with.

It doesn't have to have an office there but at least they have relationships and work with these companies, so SCR is going to play this big role (goal) in transferring this knowledge in these markets.

In addition to that, they are going to provide capacity and know-how and recently we have seen that they are also trying to do some sort of educational training sessions to the Academy that they have established. I think that all of this is going to be an added value to the insurance market in the Arab world and in the Middle-East and Africa as well.

The Arab world actually has a lot of potential and I think it's time to find the relationship between the insurance and reinsurance market. And to be perfectly honest, the insurance market in the Arab world and the reinsurance market as well are very close to each other, so I think what we need to do is to gather these capacities together and have a unified strategy either via the FAIR organization or the GAIT organization. Both of them can put together a strategy to enhance the relationship between the Arab insurance market not only in terms of providing capacities or dealing with each other, this is not what we're aiming for, what we are aiming for also to provide technical and know-how together. It's about time now to define these strategies and both the action plan, the right one, to really implement these strategies in the right way.

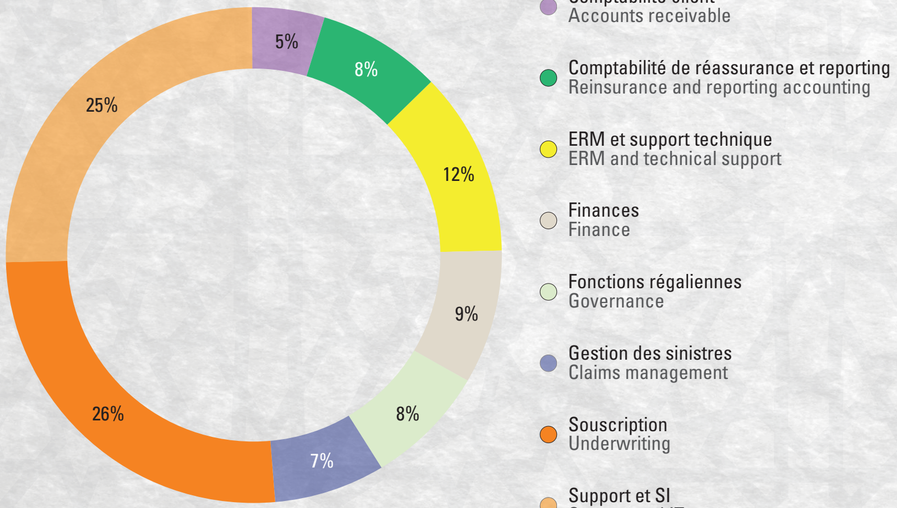
Capital humain au service de nos clients

Valoriser les collaborateurs SCR pour accompagner les évolutions des marchés :

Human capital at our custmomers' service

Cultivating SCR's staff to support market changes:

Répartition de l'effectif par filière métier
Distribution of staff by division



Being resilient is the "capacity to live and develop positively, in a socially acceptable manner, despite stress or adversity, which normally involve the real possibility of a negative outcome".

Boris Cyrulnik, Doctor

Être résilient c'est « la capacité à réussir à vivre et à se développer positivement de manière acceptable en dépit du stress ou d'une adversité qui comporte normalement un risque grave d'une issue négative ».

Boris Cyrulnik, Médecin



MOSTAFA ARRADI ALAOUI
Directeur délégué en charge du Pôle Capital Humain, Qualité de service et Supports
Deputy Head in charge of Human Resources, Service Quality and Supports

Parole d'Expert
Expert Opinion

La Société Centrale de Réassurance porte un intérêt particulier à deux éléments distinctifs : son capital humain et l'amélioration de la qualité de son service, au-delà du renforcement de sa solidité financière.
La transformation de la fonction RH au sein de la SCR a franchi de nouveaux paliers ces dernières années. En effet, et grâce à cette dynamique, elle a intégré d'autres dimensions, dans une vision de renforcement du rôle de HR Business Partner et l'émergence du marketing RH, permettant ainsi d'attirer, intégrer, fidéliser et engager durablement ses forces vives.
La refonte du système de rémunération, de classification et de management de la performance a été réalisée, dans le cadre du plan STRONG II, en parfait alignement avec les enjeux de la SCR et renforcement de son attractivité.
Aujourd'hui, le véritable challenge est de personnaliser l'offre RH, d'accompagner la transformation digitale et adapter la culture d'entreprise de la SCR afin de répondre aux besoins des différentes générations, qui constituent une véritable richesse, en termes de management, de communication, d'évolution, de formation et de valorisation.
La fonction RH au sein de la SCR a également fait preuve d'agilité face au contexte actuel de crise sanitaire de la COVID-19 en déployant une panoplie de mesures préventives et actions de sensibilisation afin de préserver la santé physique de ses collaborateurs.
Par ailleurs, une cellule d'écoute et de soutien psychologique a été mise en place au profit de nos collaborateurs, avec l'accompagnement d'un coach certifié.
De manière générale, les équipes du Pôle Capital Humain, Qualité de service et Supports sont mobilisées pour accompagner et soutenir les différentes activités et les équipes en alignement total avec les priorités stratégiques. L'objectif étant en effet de favoriser une meilleure performance et d'offrir une qualité de service à la hauteur des attentes des clients et partenaires.

Société Centrale de Réassurance pays particular attention to two distinctive elements: its human capital and the improvement of the quality of its service, beyond strengthening its financial soundness.
The transformation of the HR function within SCR has reached new levels in recent years. Indeed, and thanks to this dynamic, it has integrated other dimensions, in a vision of strengthening the role of HR Business Partner and the emergence of HR marketing, thus making it possible to attract, integrate, retain and sustainably engage its forces lively.
The overhaul of the remuneration, classification and performance management system was carried out, as part of the STRONG II plan, in perfect alignment with the challenges of SCR and strengthening of its attractiveness. Today, the real challenge is to personalize the HR offer, to support the digital transformation and to adapt the corporate culture of SCR in order to meet the needs of the different generations, which constitute a real wealth, in terms of management, communication, development, training and development.
The HR function within SCR has also shown agility in the face of the current context of the COVID-19 health crisis by deploying a range of preventive measures and awareness-raising actions to preserve the physical health of its employees.
In addition, a listening and psychological support unit has been set up for the benefit of our employees, with the support of a certified coach.
In general, the teams of the Human Capital, Service Quality and Support Pole are mobilized to support the various activities and teams in full alignment with strategic priorities. The objective is in fact to promote better performance and to offer a quality of service that meets the expectations of customers and partners.

Zoom sur le plan de transformation STRONG II

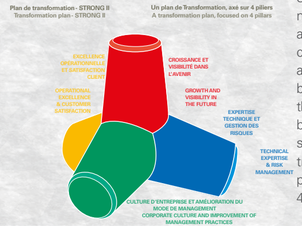
Dans l'étendue de sa vision de développement à horizon 2020, la SCR a mis en place un nouveau plan de transformation STRONG II. Ce plan stratégique est né de la volonté de la SCR de consolider son rôle et de valoriser son positionnement d'acteur de premier plan en matière de réassurance, au niveau local et régional, à la fois dans le renforcement de son avantage concurrentiel et de ses activités d'intérêt général.
Décliné en plusieurs chantiers, STRONG II est considéré comme un levier majeur du développement stratégique pérenne de l'entreprise, et prend en considération les défis et les opportunités du marché. Ledit plan concerne différents domaines de transformation, et une organisation dédiée a été mise en place pour assurer le pilotage et un meilleur suivi. STRONG II est la concrétisation d'un projet global de changement, impliquant l'ensemble des collaborateurs en les mobilisant pour une meilleure satisfaction des clients de la SCR. Ce plan de transformation repose sur 4 piliers d'actions :

Croissance et visibilité dans l'avenir :
la consolidation du rôle de la SCR et le développement des marchés potentiels, tant au Maroc qu'à l'international.

Expertise technique & gestion des risques :
l'amélioration de l'expertise technique au sein de la SCR et le déploiement de nouveaux outils de gestion et de maîtrise de risques (ERM…).

Excellence opérationnelle & satisfaction client:
l'amélioration de la réactivité et la qualité de service est l'une des priorités de la SCR. L'objectif est d'optimiser les différents processus métiers clés, de mettre en place un référentiel engagement de service et de promouvoir l'image de l'entreprise auprès de ses clients et partenaires.

Culture d'entreprise et amélioration du mode de management :
valorisation du capital humain, développement de stratégies de marketing et de management de projets…, tels sont les principaux axes visant l'amélioration du business management de la SCR.



Close-up on the STRONG II transformation plan

Within the scope of its horizon 2020 development vision, SCR has implemented a new transformation plan STRONG II. This strategic plan stems from SCR's desire to consolidate its role and to enhance its position as a leader in reinsurance, on a local and regional level, both reinforcing its competitive advantage and its activities of general interest. Divided into several projects, STRONG II is considered a major lever for the company's long-term strategic development, and takes into consideration market opportunities and challenges. This plan concerns various areas of transformation and a dedicated organisation has been established to ensure its management and better monitoring.

STRONG II is the materialisation of a global project for change, involving all SCR employees by mobilising them to provide better customer satisfaction. This transformation plan is based on 4 pillars of action:

Growth and visibility in the future:
consolidating the role of SCR and developing potential markets, both in Morocco and abroad.

Technical expertise & risk management:
improving technical expertise within SCR and rolling out new tools for management and risk management (ERM…).

Operational excellence & customer satisfaction:
improving responsiveness and service quality is one of SCR's priorities. The objective is to optimise the various key business processes, to set up a service commitment standard and to promote the company image to its customers and partners.

Corporate culture and improvement of management practices:
enhancing the human capital, developing strategies for marketing and project management…, these are the main areas of focus to improve SCR's business management.

Implémentation de l'outil ERM

Depuis 2013, la SCR s'est dotée d'une Direction Centrale ERM (Entreprise Risk Management).
Il s'agit d'un système de management de risques centralisé qui s'inscrit dans le cadre de son premier plan de transformation 2013-2017. Celui-ci visait à modéliser et à mieux gérer les risques, ainsi qu'à orienter ses stratégies de souscription et de placement et améliorer par le même biais la performance globale de l'entreprise. La SCR souhaite ainsi optimiser sa rentabilité et accroître sa prise de risque, tout en restant en accord avec son appétit aux risques et sa consommation des fonds propres.
Par ailleurs, la SCR a introduit la démarche de Solvabilité II dans son système de gestion des risques en 2013. Le premier exercice a permis la valorisation du bilan de 2012 et la mise en place du SCR (Solvency Capital Requirement), du MCR (Minimum Capital Requirement) aussi bien que de l'appétit aux risques.
Ce dispositif sera complété en 2017 par le déploiement d'un outil de gestion dynamique des risques avec l'accompagnement d'experts en ERM et Actuariat. Ledit système est considéré comme l'outil de référence dans le marché de l'assurance et de la réassurance dans la gestion des risques inhérents à notre industrie. Le projet ERM vot une mobilisation de l'ensemble des équipes opérationnelles pour une mise en production avant fin 2017.

Implementation of the ERM tool

Since 2013, SCR equipped itself with a Central ERM Department (Enterprise Risk Management). It is a centralized risk management system that fits into our first transformation plan 2013-2017. The aim was to model and better manage risks, to guide our underwriting and investment strategies and to improve the overall performance of the company. SCR thus wishes to optimise its profitability and increase its risk taking, while respecting its risk appetite and its own capital investment.
In addition, SCR introduced the Solvency II approach in its risk management system in 2013. The first financial year allowed for the valuation of the 2012 balance sheet and the establishment of the SCR (Solvency Capital Requirement), the MCR (Minimum Capital Requirement) as well as the risk appetite.
This system was completed in 2017 with the deployment of a dynamic risk management tool with the support of experts in ERM and actuarial matters.
The system is considered to be the benchmark tool in the insurance and reinsurance market for managing the risks inherent in our industry.
All operational teams were mobilised for the ERM project to be rolled out before the end of 2017.

Un nouvel élan : un nouveau plan stratégique 2021-2023...

Mutation de la SCR
• Levier accélérateur de mutation de la SCR vers un réassureur performant
• Prise en charge efficace et atténuation des impacts des évolutions réglementaire

Assainissement des situations financières
• Plus de proximité développée avec les clients
• Mesure de satisfaction

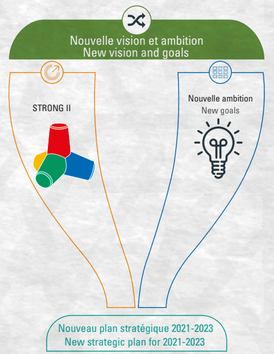
Organisation & technicité
• Nouvelle organisation
• Nouveau manuel des procédures
• Guides de souscription
• ERM

The transformation of SCR
• Throttle lever to transform SCR into a successful reinsurer
• Effective management and mitigation of the impact from regulatory changes

Stabilisation of financial situation
• Developing closer relationships with customers
• Measuring satisfaction

Organisation & technical side
• New organisation
• New procedures manual
• Underwriting guides
• ERM

Fresh momentum: a new strategic plan for 2021-2023...



Client au centre de l'intérêt
• Qualité de service
• Innovation des nouveaux produits
• Relation de proximité

Efficacité organisationnelle
• Fluidifier la gouvernance
• Simplification des processus
• Investissement dans l'automatisation

Capital humain
• Culture d'entreprise
• Gestion des talents

Synergies
• Modèles commerciaux interdépendants

Focus on customer
• Service quality
• Innovation of new products
• Local service

Organisational efficiency
• Improving governance flow
• Simplifying processes
• Investing in innovation

Human capital
• Corporate culture
• Talent management

Synergies
• Interdependent commercial models

En capitalisant sur les réalisations du plan de transformation STRONG II et en prenant en considération le contexte actuel de la SCR, un nouveau plan stratégique a été conçu pour la période 2021-2023.

By capitalising on the achievements of the STRONG II Transformation Plan and by taking into account SCR's current situation, a new strategic plan was devised for 2021-2023.

... et des ambitions moteur de motivation.

... and motivating goals.

1 **Business Plan**
Réalisation du Business Plan

Business Plan
Achieving the Business Plan

2 **Ratio prudentiel**
Ratio de solvabilité en S2 > 180%

Prudential Ratio
Solvency ratio in Q2 > 180%

3 **Transformation digitale**
Digitalisation des services

Digital Transformation
Digitisation of services

4 **Rentabilité financière**
ROE > 12%

Financial profitability
ROE > 12%

5 **Rentabilité technique**
Ratio combiné de 90%

Technical profitability
Combined ratio of 90%

6 **Relais de croissance**
Saisir toutes les opportunités auprès de la puissance publique MIG et du marché marocain

Growth drivers
Seize every opportunity with the public authority MIG and the Moroccan market

7 **Capital humain**
Fidélisation des talents Turn over < 3%

Human capital
Increasing employee loyalty Turnover < 3 %

8 **Rating**
Maintenir et définir des stratégies d'amélioration du rating

Rating
Maintaining and defining strategies to improve ratings

9 **Engagement des services**
Prestations SCR reconnues par un label international

Service commitment
SCR services recognised by an international label



It's during our very worst fall that we can either die or learn to fly.

Sira Masetti, Écrivaine et coach

C'est pendant notre pire chute que nous mourons ou que nous apprenons à voler.

Sira Masetti, Écrivaine et coach



Latifa MEZOUARI
Directrice Pôle Finances et Comptabilités
Head of Finance and Accounting

Après un parcours de 18 ans au sein de la SCR dans les métiers de la finance et de la comptabilité, c'est avec une grande joie et un immense honneur que nous célébrons cette année le 60ème anniversaire de notre compagnie. Au cours de cette période, nous avons pu vivre et accompagner pleinement l'évolution de la SCR pour la hisser au rang des plus grands groupes de réassurances africains et régionaux.
Parce que les mutations du monde actuel sont en constant bouleversement tant sur les plans réglementaires, économiques, financiers que concurrentiels, nous nous devons de réinventer en permanence nos métiers pour garantir à nos clients les meilleurs services aux plus hauts standards.

Durant ces années au service de la SCR, et grâce au concours de collaborateurs qui ont toujours œuvré pour le rayonnement de notre institution, nous avons pu relever des défis historiques et mettre en place un système d'information comptable performant lors de l'entrée en vigueur du Plan Comptable des Assurances.
Ceci a permis d'automatiser et de fiabiliser les données historiques afin de passer d'une clôture annuelle à une clôture trimestrielle, et répondre ainsi aux besoins du Groupe CDG, pour lequel nous avons contribué depuis 2004 à la consolidation des comptes. Aussi, une gestion en totale transparence de notre fiscalité nous a permis de passer avec succès le contrôle fiscal et obtenir des dégrèvements significatifs.

En 2017, nous avons pu finaliser la consolidation de nos comptes et le passage aux normes IFRS dans le but de toujours améliorer les standards de la SCR et lui donner une visibilité internationale.
Nous avons participé à la production du premier plan stratégique de la SCR dans le cadre du projet CAP 2004. Ce travail structuré a permis de doter la SCR d'un premier Business Plan permettant de répondre aux besoins croissants du Groupe CDG et des agences de notation ainsi que de se conformer aux bonnes pratiques à l'international.

Aujourd'hui, nous œuvrons toujours à l'amélioration de nos process et au perfectionnement de nos outils pour répondre aux exigences du Groupe, des agences de notation et de nos clients : élaboration de tableaux de bord ; reporting spécifiques au contrôle de gestion qui servent de base de suivi avec l'ACAPS, le Groupe et les agences de notation ; révision intégrale de la comptabilité client pour reproduire le plus rigoureusement possible les données des créances ; plan de recouvrement ; etc.

Aussi, la gestion des placements a connu un tournant radical lors du cantonnement des actifs en représentation des provisions, mais également l'automatisation de la gestion des opérations a permis une fiabilisation de la traçabilité du portefeuille et de son suivi régulier tant pour les besoins réglementaires, que pour les besoins internes.

Enfin, j'ai eu la chance de passer 18 ans à la SCR, et je dois dire que si j'ai vécu ces périodes de changements en toute sérénité c'est grâce à l'énergie et la force de l'équipe avec laquelle j'ai fait ce parcours. Et à la veille de la révolution digitale, c'est vers l'avenir que nos regards se portent et c'est ensemble que nous porterons la SCR dans cette nouvelle ère.

After 18 years' experience within SCR in the fields of finance and accounting, it is a tremendous honour and it brings me great joy to be celebrating our company's 60th anniversary this year. Throughout this time, we have been able to experience and fully support SCR's development, paving the way for it to become one of the biggest African and regional reinsurance groups.

Because today's world is undergoing constant transformation on a regulatory, economic, financial and competitive level, we must permanently reinvent our job in order to guarantee our customers the best services at the highest possible standard.

During these years in service of SCR, and thanks to the support of employees who have always worked to promote our institution, we have been able to rise to historic challenges. We also implemented a reporting system when the Plan Comptable des Assurances (chart of accounts for insurance) came into effect, automating and increasing the reliability of historical data to transition from a yearly close to a quarterly close in order to meet the needs of the CDG Group to which we have contributed since 2004 in the consolidation of accounts.
Complete transparency in the management of our taxes enabled us to successfully pass the 2013 tax audit and to receive significant tax relief from the state.

In 2017, we were able to finalise the consolidation of our accounts and the transition to IFRS standards with the goal of always improving the standards of SCR and of giving it international visibility.

We took part in producing SCR's first strategic Plan within the framework of the CAP 2004 project. This structured work equipped SCR with a first BP enabling it to meet the growing needs of the CDG Group and of the rating agencies, and thus to be compliant with international good practices.

Today, we are still striving to improve our processes and to perfect out tools to meet the ever-growing needs of the Group, of the rating agencies and of our customers: Establishing dashboards specific to Management Control that serve as a basis for monitoring for ACAPS, the Group and ratings agencies, Comprehensive revision of Accounts Receivable to reproduce as rigorously as possible the debt data, recovery plan…

Moreover, Investment Management underwent a radical shift when assets were ring-fenced to represent funds, but also when the management of operations was automated, allowing for increased reliability in portfolio tracking and for it to be monitored regularly, both for regulatory purposes and for internal purposes.

Finally, I have been lucky enough to spend 19 years at SCR, and I have to say that the reason I went through these periods of change with peace of mind was thanks to the energy and strength of the team with which I made this journey.

On the eve of the digital revolution, we look to the future and together, we will bring SCR into the new era.

Fondation SCR Academy Ré

The SCR Academy Re Foundation

FOUNDATION SCR ACADEMY RE

Afin de répondre aux exigences en formation du marché de l'assurance et de la réassurance, la SCR a lancé son académie de formation. Cette initiative d'envergure a pour objectif de mettre à la disposition des partenaires de la société son expertise technique dans les différentes branches d'assurance (Incendie, Engineering, Aviation, Maritime, Responsabilité Civile…), ainsi que dans les domaines de la tarification, de l'actuariat et de la prévention.

Il s'agit d'un programme, mis en place, par des professionnels qui s'adresse à la fois aux clients et partenaires marocains et africains, ainsi qu'aux collaborateurs internes de la SCR.

Actuaires, souscripteurs et responsables en réassurance, pourront choisir le séminaire le mieux adapté à leurs besoins et profiteront de cette opportunité pour renforcer ou actualiser leurs acquis en matière de réassurance. Dispensé par des intervenants experts, le programme de formation professionnelle portera sur des thématiques pointues dans les domaines de l'assurance et de la réassurance.

In order to meet the training demands of the insurance and reinsurance market, SCR has launched its own training academy. The aim of this major initiative is to provide partners of the company with technical expertise in the various lines of insurance (Fire, Engineering, Aviation, Marine and Civil Liability…), as well as the fields of pricing, actuarial work and prevention.

It is a program run by professionals, geared towards Moroccan and African customers and partners, as well as SCR's own employees.

Actuaries, underwriters, and reinsurance managers can choose the seminar best suited to their needs and take advantage of this opportunity to reinforce or update their knowledge of reinsurance. This vocational training programme, taught by expert speakers, focuses on cutting-edge topics in the fields of insurance and reinsurance.





MOHAMED AIT AMAR
Vice-Président
Fondation SCR ACADEMY RE
Vice-President
The SCR ACADEMY RE Foundation

Parole d'Expert
Expert Opinion

La Fondation « SCR ACADEMY RE »
La Fondation « SCR ACADEMY RE » a été créée en 2017, sous forme d'une association à but non lucratif, pour répondre aux exigences du marché de l'assurance et de la réassurance.
À travers cette Fondation, la SCR souhaite mettre à profit son expertise technique acquise depuis 60 ans dans les différentes branches d'assurance (incendie, engineering, aviation, maritime et responsabilité civile), ainsi que dans les domaines liés à la tarification, l'actuariat et la prévention.
Durant les trois années de son activité, cette structure a dispensé plusieurs thématiques animées par d'imminents experts dans les domaines de l'assurance et de la réassurance.
La Fondation SCR Academy Ré accompagne la société dans sa stratégie de développement à l'international avec l'organisation de formations pointues à Abidjan, Nairobi et Kigali dans le cadre de l'assistance technique apportée à nos partenaires africains.
Le programme 2019 a porté sur des thématiques diversifiées qui ont été dispensées au profit des cadres des compagnies d'assurances marocaines, des représentants des sociétés africaines et du Moyen-Orient ainsi qu'aux collaborateurs de la SCR.
Ainsi, les actuaires, les souscripteurs et les responsables de réassurance ont la possibilité de choisir le séminaire le mieux adapté à leur besoin pour se perfectionner et développer leurs acquis en matière de réassurance.

The "SCR ACADEMY RE" Foundation
The "SCR ACADEMY RE Foundation" was created in 2017, as a non-profit organisation, to meet the needs of the insurance and reinsurance market.

Through this Foundation, SCR seeks to make good use of the technical expertise it has acquired over 60 years in the various lines of insurance (fire, engineering, aviation, marine and civil liability), as well as in the fields of pricing, actuarial work and prevention.

In the three years it has been operational, this structure has provided several courses taught by prominent experts in the fields of insurance and reinsurance.
The SCR Academy Re Foundation supports the company in its international development strategy by organising cutting-edge training in Abidjan, Nairobi and Kigali as part of the technical support provided to our African partners.
The 2019 programme taught a wide range subjects that were arranged for the benefit of executives in Moroccan insurance companies, representatives of African and Middle-Eastern companies, as well as employees of SCR.

As such, actuaries, underwriters, and reinsurance managers can choose the seminar best suited to their needs to upgrade their skills and develop their knowledge of reinsurance.

Stratégie

SCR's strategy is at the centre of its development, determines its future, plays a crucial role in building value and ensures permanent monitoring.

Amine Ryane
Strategy, Institutional Marketing and Communications Department at SCR

La stratégie à la SCR est au centre de son développement, trace l'avenir de la compagnie, joue un rôle primordial dans la création de valeur et assure en permanence une veille.

Amine Ryane
Direction Stratégie, Marketing et Communication Institutionnelle de la SCR

La SCR a lancé un nouveau plan de transformation « Transform Tomorrow Together » 2021 - 2023 visant à renforcer sa position et accélérer sa croissance au niveau du marché local et international. L'objectif à travers la mise en place de ce plan est de garantir un service de proximité et mettre l'expertise grandissante de la SCR au service de ses partenaires.

SCR launched a new transformation plan for 2021 - 2023, "Transform Tomorrow Together", which aims to strengthen its position and speed up growth at the local and international market level. By implementing this plan, the goal is to ensure local service and to make SCR's growing expertise available to its partners.



Strategy

Ce nouveau plan de transformation repose sur 4 piliers déclinés en 8 axes principaux :

Premier pilier
Croissance business & de la rentabilité, dont les deux axes principaux :
• Résilience de notre BP & 360° relais de croissance,
• Amélioration du placement financier.

Deuxième pilier
Transformation digitale & excellence opérationnelle, dont les deux axes principaux :
• Engagement de service (SLA et certification NF service) & PMO conformité,
• Transformation digitale.

Troisième pilier
Maîtrise et renforcement de la marge de solvabilité, dont les deux axes principaux :
• Renforcement de la marge solvabilité,
• Amélioration du rating.

Quatrième pilier
Culture d'entreprise & marque employeur, dont les deux axes principaux :
• Rebranding & marketing,
• Culture d'entreprise partagée & renforcement de la marque employeur.

This new transformation plan is based on 4 pillars broken down into 8 main areas of focus:

First pillar
Business growth & profitability, of which the two main areas of focus are:
• The resilience of our BP & 360° growth drivers,
• Improvement of financial placement.

Second pillar
Digital transformation & operational excellence, of which the two main areas of focus are:
• Service commitment (SLA and NF service certification) & PMO compliance,
• Digital transformation.

Third pillar
Controlling and strengthening the solvency margin, of which the two main areas of focus are:
• Strengthening solvency margin,
• Improving the rating.

Fourth pillar
Corporate culture & employer brand, of which the two main areas of focus are:
• Rebranding & marketing,
• Shared corporate culture & strengthening employer brand.

I really do believe stories about the struggles of life do help foster resilient and happy children. They make children understand the whole spectrum of life.

Iben Dissing Sandahl, Author

Je crois que les histoires sur les luttes de la vie aident à former des enfants résilients et heureux. Ils leur font comprendre le spectre de la vie.

Iben Dissing Sandahl, Auteure



AMINE RYANE
Direction Stratégie, Communication et Marketing Institutionnel de la SCR
Strategy, Institutional Marketing and Communications Department at SCR

Parole d'Expert
Expert Opinion

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, doit résoudre une équation à deux inconnues dont le résultat conditionne son avenir : Il s'agit principalement de pérenniser un développement maîtrisé du chiffre d'affaires et de la rentabilité. Pour atteindre cet objectif, il faut absolument prendre le contrôle et définir une stratégie.

En effet, la stratégie à la SCR est au centre de son développement, trace l'avenir de la compagnie, joue un rôle primordial dans la création de valeur et assure en permanence une veille. Ainsi, les orientations stratégiques s'alignent avec les différentes attentes fixées par le management tout en œuvrant à déployer l'effort nécessaire à cet effet.

La force de la stratégie de la SCR émane des synergies créées avec les différentes fonctions au niveau interne et avec les principaux acteurs de l'assurance et de la réassurance au niveau externe. Au cours des cinq dernières années, nous avons participé et initié deux plans stratégiques ambitieux et ayant contribué fortement à la sécurisation de la position de la SCR au niveau de son marché local et favorisant un développement maîtrisé à l'international. Les retombées de ces plans stratégiques ont contribué à asseoir un business model de la SCR moderne et en adéquation avec les ambitions et enjeux de la réassurance internationale.

Nous sommes confiants que le fait de se donner du temps pour réagir est un gage de réussite. Nous avons opté pour une devise basée en continu sur la mesure des efforts à réaliser pour atteindre les objectifs fixés. Tout le temps, il faut agir et s'interroger sur l'avenir afin de positionner la SCR au sommet de ces ambitions et identifier en permanence les activités de forte valeur ajoutée ainsi que les gisements de chiffre d'affaires et de rentabilités additionnels.

Every company, whatever its size, must solve an equation with two unknowns, the result of which shapes its future: it's primarily about ensuring long-term controlled growth of turnover and profitability. To achieve this goal, it is absolutely necessary to take control and define a strategy.

SCR's strategy is at the centre of its development, determines its future, plays a crucial role in building value and ensures permanent monitoring. Therefore, the strategic directions are aligned with the various expectations set by management while ensuring every effort necessary is made to this end.

The strength of SCR's strategy stems from the synergies created with the various operations internally and with the main insurance and reinsurance players externally. Over the last five years, we have taken part in and initiated two ambitious strategic plans, which have seriously contributed to securing SCR's position on the local market and favoured controlled international development. The impact of these strategic plans has contributed to establishing a modern business model for SCR in line with the ambitions and stakes of international reinsurance.

We are confident that giving yourself time to react is a guarantee of success. We chose a motto based on continuously measuring the efforts to be made to achieve the objectives set. It is always necessary to influence and question the future in order to position SCR at the top of these goals and to permanently identify high value-added activities as well as target markets for additional turnover and profitability.



PHILIPPE ROCARD
Président AXA Assurance Maroc
Chairman of AXA Assurance Maroc

SCR carries out lots of projects simultaneously and reinvents itself every day.

La SCR mène de nombreux projets simultanément et se réinvente chaque jour.

La SCR représente tout d'abord des hommes et des femmes compétents et dévoués au succès de leur société. Ces hommes et ces femmes incarnent un réassureur historique qui fête ses 60 ans cette année. Avoir 60 ans en réassurance veut dire être jeune, car l'expérience de ce métier très compliqué s'acquiert au fur et à mesure des succès commerciaux et des sinistres complexes traités. Enfin la SCR est de plus en plus présente à l'international et figure sur le podium des plus importants réassureurs africains. La SCR est un acteur incontournable du marché marocain et lorsque, à la fin des années 2000, il m'a été demandé de devenir le DG d'AXA Corporate Solutions, aujourd'hui AXA XL, l'entité spécialisée en grands risques de AXA, j'ai rapidement eu affaire à la SCR. Ces contacts ont été réguliers et nous avons travaillé ensemble sur de nombreuses couvertures complexes.

Depuis ma nomination comme PDG d'AXA Assurance Maroc et CIMA début 2016, cette expérience s'est approfondie et enrichie et j'ai pu observer l'ensemble des actions mises en œuvre par la SCR. Plus de 10 ans en arrière, je dirais que la SCR était une société très solide avec une base constituée par des cessions légales et un quasi-monopole sur le marché.

Depuis, la SCR a connu plusieurs révolutions dont les chantiers STRONG I et II sont de fortes illustrations. La SCR mène de nombreux projets simultanément et se réinvente chaque jour. Elle a d'ailleurs enclenché la diversification, nécessaire pour toute grande société de réassurance, en accélérant son développement à l'international notamment en Afrique avec ses bureaux au Caire, à Kigali et à Abidjan. La SCR a aussi travaillé en profondeur pour revoir ses processus administratifs pour les rendre plus agiles. Ce sujet est essentiel car les concurrents mondiaux de la SCR améliorent constamment leur qualité de service. La rapidité de la rétrocession des primes ou du paiement des sinistres est un enjeu clé dans la compétition de demain.

Les engagements de service et la certification développés par la SCR sont des étapes importantes à cet égard. La SCR est aussi un concentré d'expertises sur les risques pointus et la Fondation SCR Academy Re joue un rôle fort vis-à-vis du marché en partageant cette expertise.

La SCR a de nombreuses cartes en mains pour l'avenir. D'abord elle est l'ouverture du marché marocain sur le monde.
La mise en place des garanties EvCat est exemplaire à ce titre. La SCR, en liaison avec la CAT, a été un acteur majeur de la réussite de la mise en place des garanties très innovantes marocaines face aux événements naturels. Dans le marché actuel de la réassurance, pour être un acteur fort, il faut aussi souscrire des risques diversifiés et pour cela être présent sur de nombreux marchés internationaux. Ainsi en Afrique, la SCR a une formidable carte à jouer pour accompagner la Royaume du Maroc dans son interaction avec le reste du continent. Enfin sur les risques difficiles, souvent déficitaires, l'expertise de la SCR peut utilement contribuer à leur redressement sur le marché appuyé sur la démarche ERM mise en œuvre par la SCR.

Les premiers 60 ans ont permis à la SCR d'être reconnue bien au-delà du Maroc. Je souhaite donc à la SCR de devenir, dans les 60 ans à venir, un acteur incontournable de la réassurance sur tous ses marchés, notamment africains, à travers la réussite de son ambitieux plan stratégique.

First and foremost, SCR is made up of competent men and women, devoted to the success of their company. These men and women are the embodiment of a historic reinsurer that is celebrating its 60th anniversary this year. In reinsurance, being 60 means you're young because experience in this very complicated industry is acquired gradually through commercial success and the handling of complex claims. Finally, SCR has a growing international presence and is one of the largest reinsurers in Africa. SCR is a key player in the Moroccan market and when, at the end of the 2000s, I was asked to become the CEO of AXA Corporate Solutions, now AXA XL, AXA's specialty major risk division, it was not long before I had dealings with SCR. We were in regular contact and we worked together on plenty of complex covers.

Since being appointed as CEO of AXA Assurance Maroc and AXA CIMA at the start of 2016, this experience was enhanced and developed, and I was able to observe all the initiatives undertaken by SCR. Over 10 years ago, I would have said that SCR was a very strong company built from legal cessions and a quasi-monopoly on the market.

Since, SCR has undergone several revolutions, as illustrated by the STRONG I and II plans. SCR carries out lots of projects simultaneously and reinvents itself every day. It in fact began diversifying, which is necessary for any big reinsurance company, by speeding up its international development, namely in Africa with its offices in Cairo, Kigali and Abidjan. SCR also reviewed its administrative procedures in depth to make them more agile. That is essential because SCR's global competitors are constantly improving their service quality. The speed of premium retrocessions or claim payments is key to be competitive in the future.

The service standards and certification developed by SCR are important steps in that regard. SCR also has a wealth of expertise in peak risks and the SCR Academy Re Foundation plays an important role in the market by sharing this expertise.

SCR has plenty of aces up its sleeve for the future. First, it is the gateway for the Moroccan market onto the world. The establishment of EvCat coverage is an example in that respect. SCR, in collaboration with CAT, played a key role in successfully establishing very innovative Moroccan coverage in the face of natural disasters.
In the current reinsurance market, to be a strong player, you need to diversify risk and to therefore be present in lots of international markets. Thus, Africa represents a huge asset for SCR to support the Kingdom of Morocco in its interaction with the rest of the continent. Finally, concerning difficult and often loss-making risks, SCR's expertise can be useful to help redress them on the market based on the ERM strategy established by SCR.

These first 60 years have enabled SCR to be recognised well beyond Morocco. I therefore hope to see SCR become, in the next 60 years, a key player in all the reinsurance markets, namely the African markets, thanks to the success of its ambitious strategic plan.

60 ans d'alliances



60 years of alliances

Reinsurance is about alliances. It's a business in which risk is shared just as much as the premiums. As such, it is an international business.

Youssef Fassi Fihri, CEO of SCR

La réassurance est un métier d'alliances. Un métier où le risque se partage autant que les primes. Il est de fait un métier international.

Youssef Fassi Fihri, Directeur Général de la SCR

Parallèlement au développement des activités de la SCR à l'international, sa présence se faisait plus forte au niveau des conférences internationales et des organisations internationales et régionales dans lesquelles le Maroc a joué un rôle important.

Nous participions également au niveau de l'organisation africaine d'assurance et l'organisation arabe, donc, c'était une finalité à laquelle j'accordais beaucoup d'importance parce qu'elle permettait des rencontres, elle permettait d'établir des connaissances et aussi de régler certains problèmes avec des compagnies avec qui nous étions en relation.

Feu Farouk Bennis
Président Délégué de la SCR
de 1981 à 1996

At the same time as SCR was developing its business abroad, its presence grew stronger at international conferences and international and regional organisations in which Morocco played an important role.

We also took part in the organisation of African and Arab insurance, therefore, it was an end-goal that I thought was very important because it allowed for encounters, for knowledge to be built but also for certain problems to be resolved with companies with which we were in contact.

The Late Farouk Bennis
Deputy Chairman of SCR
from 1981 to 1996

Fière de ses ratings... Proud of its ratings...

SCR was the first Moroccan institution to request Standard & Poor's international rating in 2006.

La SCR a été la première institution marocaine à demander le rating international Standard & Poor's en 2006.

Financial Strength
AM BEST
B++ Good

FITCH RATINGS
AAA/STABLE *
(*NOTATION LOCALE)

Le maintien d'une perspective stable et la reconduction des notations de crédit pour l'exercice 2020 ont été affirmés par les deux agences de notation mandatées par la SCR pour l'évaluation de sa solidité financière :

- Fitch Ratings - AAA (Local Scale)

- AM Best - B++ (Good)

La notation locale AAA, émise par Fitch, confirme le bon niveau de capitalisation de la SCR et la constante amélioration de l'ensemble de ses indicateurs techniques et financiers (dont - 4.6 pts sur le ratio combiné : 92.3% en 2018 vs 96.9% en 2017).
La marge de solvabilité s'améliore également en passant de 152% à 157%.

The stable outlook and renewal of credit ratings for the financial year 2020 were affirmed by two rating agencies commissioned by SCR to assess its financial strength:

- Fitch Ratings - AAA (Local Scale)

- AM Best - B++ (Good)

The local AAA rating, issued by Fitch, confirms the good capitalisation level of SCR and the constant improvement of all its technical and financial indicators (including -4.6 pts on the combined ratio: 92.3% in 2018 vs 96.9% in 2017).
The solvency margin has also improved, going from 152% to 157%.



Déterminés à les relever toujours plus, nous sommes fiers, de bénéficier de la notation locale « AAA/stable » par Fitch Rating et de la notation « B++ Good » par AM BEST qui viennent ainsi reconnaître, saluer nos savoir-faire, expertises et efforts communs

Youssef Fassi Fihri
Directeur Général de la SCR

Determined to always raise our ratings even higher, we are proud to have received the local rating of "AAA/stable" from Fitch Ratings and the rating of "B++ Good" from AM BEST, which recognise and applaud our shared knowledge, expertise and efforts.

Youssef Fassi Fihri
CEO of SCR

Selon AM Best, la SCR est parvenue à conserver une perspective stable à travers une solide performance opérationnelle et un niveau de capitalisation stable, malgré l'introduction d'éléments d'appréciation plus contraignants dans la nouvelle méthodologie de notation mise en œuvre.

Les critères de notation utilisés par AM Best font ainsi notamment ressortir une solide force bilancielle et une robuste performance opérationnelle.

À travers cette reconduction, la SCR conforte sa perspective stable et sa valeur intrinsèque.

According to AM Best, SCR has managed to maintain a stable outlook through its strong operating performance and a stable level of capitalisation, despite the introduction of more restrictive elements in the new rating methodology implemented.

The rating criteria used by AM Best therefore reflect its balance sheet strength and its strong operating performance.

Through this renewal, SCR affirms its stable outlook and intrinsic value.

cfi.co 2019 BEST REGIONAL REINSURANCE ARAB CAPITAL WINNER MIDDLE EAST & AFRICA

En 2019 la SCR a été élue meilleure compagnie de réassurance régionale par Capital Finance International (CFI).

In 2019, SCR was named best regional reinsurance company by Capital Finance International (CFI).

La SCR au fil du temps

SCR over time

La SCR, 1960 – 2020 : Genèse et évolution

SCR 1960 - 2020: Genesis and growth

1960

Création de la Société Centrale de Réassurance (SCR)

Creation of Société Centrale de Réassurance (SCR)

1965

L'activité de la SCR s'est étendue à la réassurance conventionnelle

SCR's business extended to conventional reinsurance

1968

La cession légale est passée de 5% à 10%

Legal cession goes from 5% to 10%

1975

Construction de la Tour Atlas, siège de la Société Centrale de Réassurance

Construction of the Atlas Tower, the headquarters for Société Centrale de Réassurance

1981

Ouverture du bureau de contact à Londres

Contact office opened in London

1989

Gestion du Pool FAIR Aviation

Manager of FAIR Aviation Pool

2000

Signature d'une 2ème convention entre l'Etat et la Caisse de Dépôt et de Gestion

2nd agreement signed between the state and the Caisse de Dépôt et de Gestion

2002

Augmentation de capital de 30 millions à 300 millions de dhs

Capital increase from 30 million to 300 million dhs

2003

Lancement du plan CAP 2004

CAP 2004 Plan launched

2005

Augmentation du capital de 300 millions à 1 milliard de dhs

Capital increase from 300 million to 1 billion dhs

2005

45ème anniversaire de la SCR

45th anniversary of SCR

2007

Membre de la FANAF

Member of FANAF

2007

Certification ISO 9001 du système de management de la qualité

ISO 9001 certification for quality management system

2007

Prise de participation dans le capital de la SEN Re

Stake acquired in SEN Re's capital

2012

Augmentation du capital à 1,5 milliard de dhs

Capital increase to 1.5 billion dhs

2013

Fin de la cession légale

End of legal cession

2013 2015

Plan de transformation « STRONG I »

"STRONG I" transformation plan

2014

Suppression totale de la cession légale

Total abolition of legal cession

2014

Conclusion du Gentlemen Agreement

Gentlemen's Agreement concluded

2014

Ouverture d'un bureau de représentation à Abidjan (Côte d'Ivoire)

Representative office opened in Abidjan (Ivory Coast)

2017 2019

Plan de transformation « STRONG II »

"STRONG II" transformation plan

2017

Création de la Fondation « SCR ACADEMY RE »

Creation of the "SCR ACADEMY RE" foundation

2018

Ouverture du bureau de représention au Caire (Egypte)

Representative office opened in Cairo (Egypt)

2018

Ouverture du bureau de représention à Kigali (Rwanda)

Representative office opened in Kigali (Rwanda)

2018

Mise en place du centre backup SCR

SCR backup centre established

2018

La SCR rejoint Casablanca Finance City

SCR joins Casablanca Finance City

2018

Lancement d'une nouvelle structure « Specialty Lines »

New structure "Specialty Lines" launched

2019

La SCR représente le Maroc dans le PMO Award 2019

SCR represents Morocco at the PMO Award 2019

2019

26ème conférence FAIR

26th FAIR conference

2020

60ème anniversaire de la SCR

60th anniversary of SCR

Dirigeants de la SCR

Directors of the SCR



FEU MOHAMMED AIMARAH
Directeur Général 1965-1981
CEO 1965-1981



FEU FAROUK BENNIS
Président Délégué de la SCR de 1981 à 1996
Deputy Chairman of SCR from 1981 to 1996



FEU YAHYA FILALI
Directeur Général de la SCR de 1973 à 1997
CEO of SCR from 1973 to 1997



AHMED ZINOUN
Administrateur Directeur Général 1996 - 2011
Board Member and CEO 1996-2011



MOHAMED LARBI NALI
Directeur Général de la SCR 2013 - 2016
CEO of SCR 2013-2016



YOUSSEF FASSI FIHRI
Directeur Général de la SCR Depuis 2016
CEO of SCR since 2016

Hier

Yesterday

19
60

Naissance de la SCR

IL ETAIT UNE FOIS, LA SCR

In addition to the creation of Bank Al Maghrib, CDG, a new customs code, as well lots of public institutions came into existence: BNDE, the National Tea Office, the National Irrigation Office, and SCR, a subsidiary of CDG.

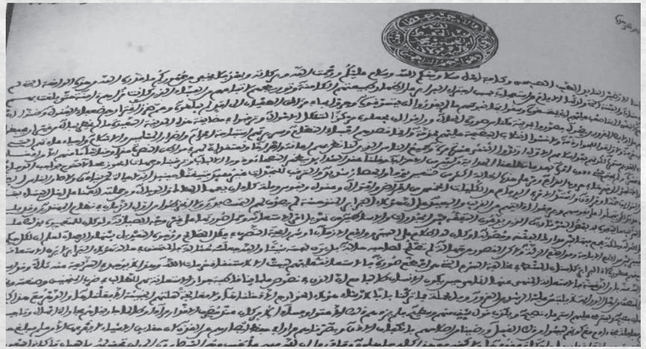
Mustapha Bakkouri
Former CEO of CDG, speech for SCR's 45th birthday

Outre la création de Bank AL Maghrib, naissent, la Caisse de Dépôts et de Gestion (CDG), un nouveau code douanier, de même que de nombreux établissements publics : La Banque Nationale pour le Développement Economique, l'Office National du Thé, l'Office National d'Irrigation et la SCR filiale de la CDG.

Mustapha Bakkouri
Ancien Président de la CDG, discours pour les 45 ans de la SCR

En avril 1960, le gouvernement Abdallah Ibrahim décide de créer par convention entre l'État marocain et la CDG, le réassureur national du Royaume : c'est la naissance de la SCR, dans le cadre d'une concession État - CDG portant sur la réassurance des organismes d'assurance, pour leurs opérations au Maroc.

In April 1960, Abdallah Ibrahim's government decides to create, by agreement between the Moroccan state and CDG, the Kingdom's national reinsurer: thus SCR was born, in the framework of a concession granted by the state and CDG concerning the reinsurance of insurance bodies, for their operations in Morocco.



The birth of SCR

ONCE UPON A TIME, THERE WAS SCR



Abdellah Ibrahim, ancien Premier Ministre du Maroc
Abdellah Ibrahim, former Primer Minister of Morocco

Create and structure the Moroccan insurance market, retain premiums and allow for investment in Morocco.

Hamid Besri
Former Technical Director (treaty acceptance and retrocession) at SCR

Créer un marché marocain de l'assurance, le structurer, retenir les primes et permettre d'investir au Maroc.

Hamid Besri
Ancien Directeur Technique (acceptation et rétrocession traités) à la SCR



Abderrahim Bouabid, homme politique marocain
Abderrahim Bouabid, Moroccan politician

Contrairement aux activités bancaires qui avaient pris leur essor sous le protectorat et participé activement à la mainmise du protectorat sur l'économie marocaine, l'activité de l'assurance était restée confinée chez des sociétés étrangères, suscitant, par ailleurs, une grande hostilité auprès de la société marocaine, qui y voyait là, une activité culturellement et cultuellement « immorale » pouvant bousculer les us et coutumes du pays.

Aussi, la naissance de la Société Centrale de Réassurance (SCR), en 1960, sous la houlette de la toute jeune Caisse de Dépôts et de Gestion (CDG) qui en détient 94% du capital, peut être assimilée à un acte militant ! En effet, l'importance et les perspectives de développement à moyen et long termes du secteur des assurances, n'a pas échappé aux autorités marocaines qui en ont fait l'un des fers de lance de la reconquête et de l'indépendance économique du Royaume. Elles ont donné ainsi le ton, dès la création de la SCR, avec la mise en place de la cession légale, qui stipulait que toutes les sociétés d'assurances du Royaume, devaient céder 5% de leur prime à la société de réassurance nationale. Cette proportion devait passer en 1969 à 10%.

Unlike the banking operations that flourished under the protectorate and which actively contributed to the protectorate's stranglehold on the Moroccan economy, insurance had remained the remit of foreign companies, which inspired a lot of hostility from Moroccan society, who perceived it as a culturally and religiously "immoral" activity that could upset the country's habits and customs.

Therefore, the birth of Société Centrale de Réassurance (SCR) in 1960, under the guidance of the young Caisse de Dépôts et de Gestion (CDG), which held 94% of the capital, can be seen as an act of protest! Indeed, the importance and the prospects for the mid- and long-term development of the insurance sector didn't escape the Moroccan authorities, who made it one of their spearheads in the recovery and economic independence of Morocco. They thus set the tone, by creating SCR and establishing legal cession, which stipulated that all insurance companies in the country had to cede 5% of their premiums to their national reinsurance company. This share was raised to 10% in 1969.

Qu'est ce que la cession légale ?

Le Dahir du 20 avril 1960, précise que « les organismes d'assurances, marocains ou étrangers devront céder à la Société Centrale de Réassurance, nonobstant toutes dispositions contraires contenues dans les traités de réassurance, une part des primes afférentes aux opérations qu'ils réalisent sur tout le territoire de notre Royaume. Cette part sera fixée, pour chaque catégorie de risques, par arrêté du Ministre des Finances, sur proposition du conseil d'administration de la Société Centrale de Réassurance, sans toutefois pouvoir dépasser 10%. La cession légale s'applique aux affaires d'assurances directes, elle ne porte pas sur les acceptations en réassurance. »

Il est à signaler que la part de 5% fixée au départ par l'arrêté du Ministre de l'Économie Nationale et des Finances du 2 décembre 1960 a été portée à compter du 1er janvier 1969 à 10% pour être ramenée à 7,5% en 2013 et 0% à partir de janvier 2014 dans le cadre d'un processus de démantèlement suite à la signature de l'accord libre-échange avec les États-Unis.

What is legal cession?

The Dahir of 20 April 1960 says that "Moroccan and foreign insurance companies shall cede to the Société Centrale de Réassurance, regardless of any provisions to the contrary contained in the reinsurance treaties, a share of the premiums arising from their operations in the territory of Morocco. This share shall be set for each category of risk, by decree of the minister of finance, based on the suggestion of the board of directors of the Société Centrale de Réassurance, and may not exceed 10%.
Legal cession applies to direct insurance business, and shall not concern acceptance in reinsurance."

It should be noted that the 5% share initially set by decree of the minister of economy and finance on December 2nd 1960 was raised to 10% as of January 1st 1969, before being brought back down to 7.5% in 2013 and 0% as of January 2014, in the framework of a dismantling process after the free trade agreement was signed with the USA.

19 60

Ceci étant acté, on pouvait désormais s'attaquer à l'organisation et à la structuration d'un marché très atomisé, composé principalement de comptoirs et de bureaux d'agents généraux de sociétés étrangères d'assurance qui se comptaient alors par centaines. Il s'agit là de l'amorce d'une marocanisation du secteur des assurances qui va s'accélérer à partir de 1962, à travers une série de mesures évolutives dans ce sens :

• Marocanisation juridique et fiscale (exonération de droits, impôts et taxes), en vue de la concentration des entreprises du secteur et par l'exigence d'un capital social minimal ;
• Obligation, suite à un arrêté, pour les sociétés étrangères de négocier le transfert de leur portefeuille à des sociétés de droit marocain ;
• Marocanisation des effectifs et des capitaux d'entreprises.

Once this was enacted, we could tackle the organisation and structure of a very fragmented market, made up primarily of branches and general representative offices belonging to foreign insurance companies, which then numbered in the hundreds. This was the beginning of the "Moroccanisation" of the insurance industry, which picked up speed from 1962, through a series of progressive measures:

• Legal and fiscal Moroccanisation (exemption from taxes, duties and charges) with a view to consolidate companies in the industry and with the requirement of a minimum share capital;
• It became mandatory, after a decree, for foreign companies to negotiate the transfer of their portfolio to Moroccan companies;
• Moroccanisation of the workforce and capital of companies.

At the time SCR was created, in 1960, the Moroccan insurance market was scattered and lacked structure. It was made up of some 200 insurance 'shops'.

Hamid Besri
Former Technical Director (treaty acceptance and retrocession) at SCR

À la création de la SCR en 1960, le marché marocain de l'assurance était éparpillé, non structuré. Il comptait quelques 200 « échoppes » d'assurance.

Hamid Besri
Ancien Directeur Technique (acceptation et rétrocession traités) à la SCR





Pendant les premières années de la création de la SCR en 1960, la cession légale était considérée comme la seule source de revenus pour l'entreprise avec un taux de cession des compagnies d'assurances de 5 %.

Depuis 1969, ce taux a été relevé à 10 % pour être ramené 44 ans après, dans le cadre du démantèlement progressif de ce segment d'affaires à 7,5 % pour certaines branches d'assurances non encore supprimées (Auto – AT – RC) et à 0 % à partir du 1er Janvier 2014.

Il convient de souligner que ce segment d'affaires a grevé négativement depuis plusieurs années les comptes de la société et partant poussé le trésor public à actionner suite aux déficits techniques constatés, la garantie de l'État et les dispositions de la convention de 1960 en ce qui concerne la partie subvention de l'État.

Pour atténuer l'impact de la privation d'une partie importante de son chiffre d'affaires et pour permettre à la SCR de traverser ce tournant décisif, l'année 2014 était marquée par la conclusion d'un accord historique, avec les sociétés d'assurance sous l'égide du Ministère des Finances et en concertation avec la « FMSAR », aux termes duquel ces sociétés continuent à céder à la SCR les primes des branches (Auto AT - RC) sous forme d'un traité quote part.

During the early years after SCR was created in 1960, legal cession was considered the sole source of income for the company with a cession rate of 5% for insurance companies.

After 1969, this rate was raised to 10% before being brought back down 44 years later, as part of the gradual dismantling of this business sector, to 7.5% for certain lines of insurance for which it was yet to be abolished (Car - Work Accident - Civil Liability) and to 0% as of January 1st 2014.

It should be highlighted that this business sector negatively impacted the company's accounts for several years and drove the public treasury to activate, after the technical deficits observed, the State guarantee and the provisions of the 1960 convention concerning subsidies.

To mitigate the impact of losing a large share of its turnover and to enable SCR to get through this difficult turning point, the year 2014 was marked by the signing of a historic agreement, with insurance companies under the aegis of the Ministry of Finance and in tandem with "FMSAR", under the terms of which these companies would continue to cede premiums from certain lines of business (Car - Work Accident - Civil Liability) to SCR in the form of a quota-share treaty.



FARID BENSAID
AFMA - GROUPE TENOR

La SCR est un acteur de premier plan au service des entreprises marocaines, notamment sur les grands projets de pointe faisant appel à la réassurance. Nous avons toujours trouvé des oreilles très attentives auprès de la SCR qui nous accompagne dans la gestion des contrats de nos clients nationaux et internationaux et ce, tant en production qu'en sinistres. Cette relation n'est pas sans difficultés, mais le plus important est de mettre sur la table les points bloquants et d'y remédier, c'est le cas avec la SCR qui est un partenaire crédible et fiable.

La SCR est facilitateur véhiculant de plus en plus le dynamisme et l'innovation d'une part, et d'autre part, l'expertise et la technicité. Elle a été, sur des cas concrets, une alternative pour couvrir des risques rejetés par le marché international de la réassurance et un filtre dans le choix des réassurances intervenant sur le marché marocain.

Elle a toutes les ressources, les compétences et les capacités d'accompagner les entreprises marocaines et africaines dans le développement de leur business. À l'occasion de ses 60 ans, nous souhaitons tout le succès à la SCR pour devenir l'un des principaux réassureurs mondiaux et elle peut compter sur le Groupe AFMA à cet effet.

Trois qualificatifs pour décrire la SCR : Disponibilité, sérieux et crédibilité.

SCR is a major player dedicated to supporting Moroccan companies, including for big leading-edge projects that require reinsurance.

We have always found SCR, which supports us in managing the contracts of our national and international clients, both in terms of production and claims, to be very attentive. This relationship is not without its problems, but what matters most is putting these sticking points on the table and resolving them, as is the case with SCR, which is a credible and reliable partner.

SCR is a facilitator, increasingly disseminating energy and innovation on one hand, and expertise and knowledge on the other. It has been, in concrete cases, an alternative for the coverage of risks that have been rejected by the international reinsurance market and a filter regarding the choice of reinsurers operating in the Moroccan market.

It has all the resources, skills and capacity to support Moroccan and African companies in their business development.

We would like to wish SCR, on its 60th birthday, plenty of success, so that it may become one of the main global reinsurers, and it can rely on the AFMA Group in that respect.

Three terms to describe SCR: Strength, expertise and availability.



MOHAMED SEBA
CCR

La SCR est une des entreprises pionnières en matière de réassurance en Afrique, reconnue pour son expérience et son professionnalisme. D'ailleurs, selon les statistiques, elle fait partie du top 5 des entreprises de réassurance en Afrique et du top 10 des réassureurs de la zone MENA.
C'est un réassureur avec qui notre compagnie travaille beaucoup. Il s'agit d'ailleurs plus d'un partenariat que de concurrence. Nos échanges sont très enrichissants pour les deux parties, et nous espérons maintenir et développer davantage cette relation.
La SCR est un réassureur qui œuvre à promouvoir la réassurance sur le marché africain. C'est une compagnie qui a su évoluer dans le temps et s'imposer sur le marché régional, en apportant de la capacité et en soutenant ses clients et partenaires. Elle dispose d'une ressource de qualité ayant acquis un savoir-faire mis au service de ces derniers. Elle est donc un réassureur incontournable en Afrique et dans la zone MENA, étant déjà bien implantée dans ces régions, en lui souhaitant davantage d'expansion sur les zones Europe et Asie.
Pour les années à venir, nous souhaitons à la SCR plus d'évolution et de notoriété, et surtout plus de parts de marché.

Trois qualificatifs pour décrire la SCR : Professionnel, visionnaire, performant.

SCR is a pioneer in terms of reinsurance in Africa, recognised for its experience and professionalism. In fact, according to statistics, it is one of the top 5 reinsurance companies in Africa and one of the top 10 reinsurers for the MENA region.

It's a reinsurer that our company works with a great deal. In fact, it is a partnership rather than a competition. Our exchanges are enriching for both sides, and we hope to be able to maintain and further develop this relationship.

SCR is a reinsurer that seeks to promote reinsurance on the African market. It's a company that has managed to move with the times and to assert itself in the regional market, by providing capacity and supporting its customers and partners. It has quality resources, having acquired expertise that then benefits these customers and partners. It is therefore a key player in Africa and in the MENA region, since it is already firmly established in these regions, and we hope to see it expand further into Europe and Asia. For the years to come, we hope to see SCR achieve more growth, more recognition and above all, a greater market share.

Three terms to describe SCR: Professional, visionary, effective.

19 70

Whereas there were over 200 entities when we gained independence, the Moroccan insurance market counted all in all 19 insurance companies in 1975, all incorporated under Moroccan law.

Ahmed Zinoun
Board Member and CEO

Alors qu'il comptait plus de 200 entités à l'indépendance, le marché marocain de l'assurance compte en tout et pour tout 19 sociétés d'assurance en 1975, toutes de droit marocain.

Ahmed Zinoun
Administrateur Directeur Général

Dans les années 70, le marché de l'assurance souffre de mauvaise gouvernance et pratiques, les chiffres sont au plus bas et les relations tendues.

La SCR joue alors un rôle majeur pour la restructuration du marché marocain et notamment en matière de réglementation et de feuille de route.

In the 1970s, the insurance market was suffering from poor governance and bad practices, numbers were at their lowest and relationships were tense.

SCR therefore played a crucial role restructuring the Moroccan market, including in terms of regulations and roadmaps.



Avec le doublement de la cession légale passant de 5% à 10% FGU en 1969, la participation sur les traites de réassurance des cédantes marocaines avec des parts allant jusqu'à 50% et la participation exclusive sur les affaires facultatives marocaines, le portefeuille de SCR s'est retrouvé au début des années 70 trop dépendant des affaires provenant du marché national.
Pour équilibrer son portefeuille et développer davantage les affaires étrangères, la SCR, à l'instar de tous les réassureurs des pays en voie de développement, bénéficiait de 3 sources complémentaires :
1. Les affaires acceptées dans le cadre de la réciprocité principalement avec les réassureurs arabes qui avaient eux aussi besoin d'équilibrer leurs portefeuilles.
2. Les affaires provenant des courtiers de réassurances surtout ceux du marché de Londres.
3. Les affaires provenant des rencontres professionnelles lors des conférences régionales ou des rendez-vous internationaux tel que Monté Carlo et Baden-Baden.

Les déplacements professionnels dans un cadre purement marketing étaient très rares, sauf ceux pour assister à des conférences ou pour négocier avec les réassureurs de l'Europe continentale ou les courtiers de Londres, le renouvellement des programmes de rétrocessions de la SCR ou le placement des flottes maritimes ou aériennes.
Les dirigeants de la SCR de l'époque se sont rendus compte que cette politique commerciale présentait quelques lacunes importantes telles que :

With legal cession doubling from 5 to 10% FGU in 1969, their participation in reinsurance treaties for Moroccan ceding companies with shares reaching 50% and their exclusive participation in Moroccan facultative business, at the start of the 1970s, SCR's portfolio found itself too dependent on business coming from the national market.
To balance its portfolio and develop more foreign business, SCR, like all the reinsurers in developing countries, benefited from 3 additional sources:
1. Business accepted in the framework of reciprocity primarily with Arab reinsurers who also needed to balance their portfolios.
2. Business stemming from reinsurance brokers, especially those from the London market.
3. Business coming from professional encounters during regional conferences or international meetings such as Monte Carlo and Baden-Baden.
Business trips for purely marketing purposes were very rare, except to attend conferences or to negotiate the renewal of SCR's retrocession programmes or the placement of marine or air fleets with reinsurers in continental Europe or brokers in London.
The managers of SCR at the time realised that there were a few serious shortcomings with this commercial policy, such as:



Not many people are aware of this, but reinsurance is one of the top international trades in Morocco

Ahmed Zinoun
Board Member and CEO

Peu de gens le savent mais la réassurance est l'un des premiers métiers internationaux du Royaume.

Ahmed Zinoun
Administrateur Directeur Général

1. Une dépendance totale des informations fournies par les cédantes ou les courtiers et qui étaient généralement très succinctes avec peu d'information sur la cédante ou sur son marché.
2. Les affaires offertes par les courtiers anglais étaient généralement de qualité moyenne et peu équilibrées.

Pour remédier à cette situation et en même temps booster sa politique commerciale, la SCR avait décidé en 1975 d'ouvrir un bureau de contact au sein de la cité de Londres dans l'immeuble prestigieux « Plantation House ».
Ce bureau avait pour mission de :
• Faire mieux connaitre la SCR aux intervenants sur le marché londonien ;
• Élargir la relation avec d'autres courtiers londoniens ;
• Collecter le maximum d'informations sur les cédantes et sur les marchés où la SCR opérait ;
• Assister les représentants de la SCR à l'occasion des visites de renouvellements des traités de rétrocession, des flottes et des risques de pointe tels que OCP, Samir etc… ;
• Renforcer la relation avec les réassureurs arabes ou africains qui avaient aussi leurs bureaux de contact à Londres : Egypt Re, Iraq Re, Arab Re, Kuwait Re, Arab Union Re et Nigéria Re ;
• Organiser des formations pour les jeunes souscripteurs de la SCR auprès de courtiers londoniens.

Seulement, entre 1975 et 1988, le coût de la vie en Angleterre a triplé. D'après les calculs de la banque d'Angleterre le taux moyen d'inflation pendant cette période (1975-1988) était de 9,2% par an.
Par conséquent, le coût de gestion des bureaux de contact à Londres est devenu de plus en plus excessif, et la plupart sinon toutes les compagnies de réassurance arabes et africaines ont commencé à fermer leurs bureaux londoniens en même temps, un après l'autre.
C'est ainsi que les anciens dirigeants de la SCR ont décidé en 1988 de procéder à la fermeture du bureau considérant que sa mission a été accomplie avec succès grâce aux efforts des trois directeurs qui se sont succédés pour le diriger.
L'idée principale derrière cette décision était de réserver 50% du budget de fonctionnement du bureau pour redynamiser la politique commerciale de la compagnie en permettant aux souscripteurs d'effectuer plus de voyages de prospection en Afrique et en Asie.
Une liste de pays ciblés a été arrêtée et c'était là le coup d'envoi d'une vraie politique commerciale pour les déplacements professionnels des cadres de la SCR et qui continue jusqu'à nos jours.

1. Complete dependence on the information provided by ceding companies or brokers, which was generally very succinct, with very little information about the ceding company or its market.
2. The business offered by English brokers was generally of average quality and fairly unbalanced.

To resolve this situation and at the same time boost its commercial policy, in 1975, SCR decided to open a contact office within the city of London in the prestigious "Plantation House".
The purpose of this office was:
• to increase awareness of SCR among the stakeholders on the London market;
• to expand relationships with other London brokers;
• to collect as much information as possible about the ceding companies and the markets in which SCR was operating;
• To support SCR representatives when they visited to renew treaties for retrocessions, fleets and peak risks such as OCP, Samir, etc…;
• To strengthen the relationship with Arab or African reinsurers that also had contact offices in London: Egypt Re, Iraq Re, Arab Re, Kuwait Re, Arab Union Re and Nigeria Re;
• To organise training for SCR's young underwriters with London brokers.

However, between 1975 and 1988, the cost of living in England tripled. Based on the calculations of the Bank of England, the average inflation rate during this period (1975-1988) was of 9.2% per year.
As a result, the cost of managing contact offices in London became increasingly excessive and most, if not all Arab and African reinsurance companies began closing their London offices, one after the other.
Thus, the former managers of SCR decided in 1988 to close their office considering their mission successfully completed thanks to the efforts of the three directors that had succeeded one another to manage it.
The main idea behind this decision was to set aside 50% of the budget for running that office to boost the company's commercial policy, allowing underwriters to carry out more prospecting trips in Africa and Asia.
A list of target countries was drawn up and that was when a genuine commercial policy was launched for business trips for SCR executives that still exists to this day.

Mohamed El Aziz
Directeur Général, Mahmoudi Consulting
CEO of Mahmoudi Consulting



Our greatest glory is not in never falling, but in rising every time we fall.

Confucius, Philosopher

La plus grande gloire n'est pas de ne jamais tomber, mais de se lever chaque fois que nous tombons.

Confucius, Philosophe



KHALDOUN BARAKAT
ARAB RE

La vision d'Arab Re depuis sa fondation en 1972 à Beyrouth est de promouvoir la rétention des primes dans le monde arabe, de soutenir le développement des marchés d'assurance arabes, d'aider à améliorer les législations locales en matière d'assurance et de stimuler l'activité économique grâce au rôle unique joué par l'assurance et la réassurance dans le transfert des risques, sans parler du développement des talents locaux en matière d'assurance et de la recherche dans le domaine de l'assurance.

La Société Centrale de Réassurance (SCR) poursuit presque le même objectif qu'Arab Re, à savoir la création d'une compétence locale et régionale qui permet de retenir les primes sur les marchés cédants et donc de stimuler l'économie locale, le marché local de l'assurance et les ressources humaines locales. Il convient de noter que la SCR est actionnaire d'Arab Re et a contribué à son succès grâce à une collaboration continue. Nous apprécions grandement les efforts de la SCR pour stimuler de manière proactive la rétention des primes de réassurance au niveau local et régional.

La SCR a fait preuve d'un professionnalisme, d'un dévouement, d'un développement cohérent et d'une vision forte. Par exemple, la SCR a été l'une des premières entreprises régionales à adopter des normes actuarielles. Nous avons toujours été impressionnés par la SCR et son engagement pour l'excellence au Maroc, dans le monde arabe et sur les marchés africains. L'image que nous associons à la SCR est l'image du succès, qui fait la fierté de nos marchés régionaux. La SCR a amélioré de manière significative sa note de solidité financière, sa présence sur les marchés locaux et internationaux. Elle a renforcé ses capacités de gestion des risques et de formation, ainsi que sa marque. À l'occasion de l'anniversaire de la SCR, nous souhaitons réaffirmer notre soutien à la SCR, notre précieux partenaire marocain.

Votre succès continu, votre expansion et les contributions que vous avez apportées à notre industrie pour la rendre plus saine, nous rendent fiers et nous souhaitons à la SCR de continuer à atteindre des résultats exceptionnels dans les années à venir.

Trois qualificatifs pour décrire la SCR : Professionnalisme, engagement et persévérance dans le cadre d'une vision marocaine forte.

The vision of Arab Re since its foundation in 1972 at Beirut is to promote premium retention within the Arab world, support the development of Arab insurance markets, help improve local insurance legislations, and boost economic activity through the unique role played by insurance and reinsurance in the transfer of risks not to mention the development of local insurance talent and insurance research.

Société Centrale de Réassurance (SCR) established in 1960 in Morocco as a national Moroccan reinsurance player serves almost the same purpose as Arab Re, which is the creation of local and regional capacity that helps retain premiums in ceding markets and thus boost the local economy, local insurance market and local human resources. It is worth noting that SCR is a shareholder of Arab Re and contributed to its success through ongoing collaboration.

We certainly value the efforts of SCR in proactively stimulating reinsurance premium retention locally and regionally. SCR has showed a proven track record of professionalism, dedication, consistent development and strong vision. For example, SCR was one of the first companies regionally to adopt actuarial standards. We were always impressed by SCR and its commitment for excellence in Morocco, the Arab world and African markets.

Given the developments of SCR in the past years, the image we kept of SCR is a success story, which makes our regional markets proud. SCR powerfully improved its financial strength rating, its presence in local and international markets. It boosted its risk management and training capabilities and strengthened its brand as well.

On the anniversary of SCR, we would like to reaffirm our support to our valued Moroccan SCR partner. Your consistent success, expansion and contributions that you offered to our industry to make it a healthier one, make us proud and we would like to wish SCR ongoing and outstanding achievements in the years ahead.

Three qualifiers to describe SCR: Professionalism, commitment, and perseverance within a strong Moroccan vision.

La Marche Verte, symbole d'une nation résolument tournée vers un développement global

Le peuple marocain célèbre fièrement le 6 novembre de chaque année l'anniversaire de la Marche Verte. Une épopée marquée d'une pierre blanche pour avoir contribué au parachèvement de l'intégrité territoriale du Royaume.
Lancée avec maestria en 1975 par Feu S.M le Roi Hassan II, cette étape phare de l'histoire contemporaine du Maroc illustre parfaitement le lien fort entre le Trône Alaouite et le peuple marocain.

Il y a 45 ans, une marée humaine, venant des différentes régions du pays, s'est dirigée paisiblement et de manière organisée, vers le sud du Royaume pour traverser à pas sûrs les frontières chimériques et hisser fièrement le drapeau national dans le ciel de ce territoire qui a toujours fait partie intégrante du Maroc.

En effet, plus de 350.000 volontaires civils ont répondu de manière spontanée à l'appel lancé par Feu S.M le Roi Hassan II, marquant, comme souvent dans l'histoire du Royaume,

Dear citizens,
Tomorrow, you will cross the border.
Tomorrow, you will start your March.
Tomorrow, you will tread a land that is yours.
You will feel the sands that are yours.
Tomorrow, you will kiss a ground that is an integral part of your dear country.

Extract from the speech given by His Late Majesty King Hassan II, on 5 November 1975.

Cher peuple,
Demain, tu franchiras la frontière.
Demain, tu entameras ta Marche.
Demain, tu fouleras une terre qui est tienne.
Tu palperas des sables qui sont tiens.
Demain, tu embrasseras un sol qui fait partie intégrante de ton cher pays.

Extrait du discours de Feu Sa Majesté le Roi Hassan II, 5 novembre 1975.

The Green March, the symbol of a nation with a global development outlook

Every year on the 6th of November, the Moroccan people proudly celebrate the anniversary of the Green March, a saga that's gone down as a milestone for having contributed to finalising the Kingdom's territorial integrity.

Launched masterfully in 1975 by His Late Majesty King Hassan II, this flagship stage in Morocco's modern history perfectly illustrates the strong connection between the Alawite Throne and the Moroccan people.

45 years ago, a wave of humans, from different regions of the country, peacefully and in an organised manner headed towards the south of Morocco to sure-footedly step across the invisible border and proudly raise the national flag in the sky of this territory that has always been an integral part of Morocco.

Indeed, over 350,000 civilian volunteers spontaneously answered the call of His Late Majesty King Hassan II, illustrating,



la parfaite symbiose entre le glorieux Trône Alaouite et le peuple marocain. Cet événement remarquable, inscrit en lettres d'or dans l'histoire du Maroc, est devenu un symbole pour toute une nation et traduit la volonté de tout un pays à un développement durable, global et harmonieux.

Une marche qui continue, par ailleurs, sous la conduire éclairée de S.M le Roi Mohammed VI, sur le plan du développement socio-économique qui fait des provinces du sud du Royaume un chantier à ciel ouvert. S'il ne fallait parler que d'une des illustrations de cette nouvelle marche, on retiendra, à coup sûr, le nouveau plan de développement lancé, en novembre 2015 par le Souverain, et qui initialement devait mobiliser plus de 77 milliards de dirhams. Or, à fin novembre 2020 l'enveloppe investie a atteint les 85 milliards de dirhams, avec un taux de réalisation dépassant les 70% pour les 700 projets programmés. Une vision de développement prônée et actée par S.M le Roi Mohammed VI.

as often happens in the history of the Kingdom, the perfect symbiosis between the glorious Alawite Throne and the Moroccan people.

This remarkable event, written in gold letters in Morocco's history, has become a symbol for a whole nation and illustrates the commitment of an entire country towards sustainable, global and harmonious development. In fact, the march continues under the enlightened guidance of H.M King Mohammed VI, in terms of the socio-economic development that is turning the provinces in the south of Morocco into an open-air construction site. If one had to discuss just one of the examples of this new march, one would definitely mention the new development plan launched in November 2015 by the Sovereign, which was initially supposed to mobilize over 77 billion dirhams. Yet, by late November 2020, the budget invested reached 85 billion dirhams, with an implementation rate surpassing 70% for the 700 projects planned. A development vision advocated and enacted by H.M King Mohammed VI.



CHAKIB ABOUZAID
Secrétaire Général GAIF, Égypte
Secretary General GAIF, Egypt

In my 32 years of work, I have been able to observe SCR regularly. SCR allowed for the Moroccan market to be regulated.

En 32 ans de carrière, j'ai pu observer la SCR de manière régulière. La SCR a permis de réguler le marché marocain.

Testimonial from the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26ème Conférence FAIR à Marrakech

Historiquement, la SCR a travaillé avec plusieurs pays arabes et l'objectif est de continuer à le faire. Pourquoi ? … Car nous partons toujours du principe que la réassurance est synonyme de diversification. Un réassureur qui ne se diversifie pas, qui ne travaille pas partout dans le monde, est dans une situation fragile. De par la nature de ses activités, la SCR a donc intérêt à être présente partout.

La SCR étant un réassureur régional, sa raison d'être est précisément de rester dans la région. C'est une très bonne approche. Nous ne pouvons pas raisonner de manière sélective ou suivre ce genre de choses à la lettre. Le Yémen est un pays qui est actuellement en crise. Rien n'indique que ce sera encore le cas dans 5 ans. La Syrie est un pays qui va se reconstruire et il y aura de lourds investissements. Il en va de même pour la Libye, un pays qui, ne l'oublions pas, fait partie de l'UMA. Donc, que cela nous plaise ou non, le Maroc va travailler et la SCR également. Le spectre d'action de la SCR est beaucoup plus large que la zone arabe. Il s'étend sur la majeure partie de l'Afrique et de l'Asie.

Au cours de mes 32 ans de carrière, j'ai régulièrement observé les agences de notation financière.
La SCR a permis de réguler le marché marocain. Au Maroc, il y a toujours eu deux niveaux de réglementation :

- la réglementation imposée par la direction de l'assurance par le passé et imposée par la SHIF aujourd'hui. C'est une réglementation qui a beaucoup évolué et qui est très bonne.
À mon avis, je dirais même qu'elle est excellente aujourd'hui par rapport à tout ce que l'on peut voir dans la région,

- la SCR a également réglementé d'une autre manière. Parce que depuis sa cession légale, elle a limité la concurrence sauvage, ce qui en fin de cycle finit par nuire à tout le monde, y compris aux compagnies directes, aux compagnies de réassurance et aux courtiers. Au final, tout le monde perd à être dans un système de compétition sauvage.

La SCR a également formé de nombreux cadres marocains. Plusieurs personnes y ont commencé leur carrière et sont ensuite parties travailler sur le marché de Londres ainsi que sur certains marchés du Moyen-Orient. Par exemple, l'un des anciens cadres de la SCR est maintenant directeur régional d'Africa Re.

La SCR est maintenant dans une phase de transformation avec un nouvel objectif. Tout ce que je souhaite, c'est que la SCR puisse continuer à former encore plus de personnes et qu'elle puisse s'engager dans un processus de collaboration et de coopération avec les assureurs, les réassureurs et toutes les fédérations d'Afrique, du Moyen-Orient, d'Asie, etc. Enfin, que la SCR puisse progressivement s'internationaliser. Mais pour cela, elle aura besoin du soutien de son principal actionnaire et peut-être de s'ouvrir à d'autres investisseurs.

Historically, SCR has worked with several Arab countries and our vision is to continue doing so. Why? Because you always work on the basis that reinsurance means diversification. A reinsurer who does not diversify, who does not work all over the world, is in a fragile situation. Therefore, due to the nature of its business, SCR would be well advised to expand its horizons internationally.

SCR is a regional reinsurer, the purpose of which is precisely to operate in the region.

Also, we cannot always reason selectively or follow restrictions to the letter. For instance, although Yemen is a country that is currently in a crisis, nothing says that it still will be in 5 years. Syria is a country that will rebuild itself and there will be significant investments. The same goes for Libya, a country which, let's not forget, belongs to the AMU. Therefore, like it or not, Morocco will work there, as will SCR. What's more, SCR's scope of action extends beyond the Arab world and should also be steered towards all of Africa and Asia.

In my 32 years of work, I have observed that SCR allowed for the Moroccan market to be regulated. In Morocco, there have always been 2 levels of regulations:

- the regulations imposed by the department of insurance (at the time), now ACAPS; which are excellent regulations that have evolved significantly compared to everything else that can be seen in the region,

- the regulations implemented by SCR with legal cession, thus limiting the fierce competition that harmed both companies directly, as well as reinsurers and brokers.

But that's not all. It also trained quite a few Moroccan executives; people who started off at SCR and who then went off to work in the London market or in certain markets in the Middle-East. For instance, the regional director at Africa Re is a product of SCR.

Currently, SCR is going through a period of change with the new strategic plan implemented, and all I want is for it to be able to continue training even more people. I hope that SCR will be able to engage in a process of collaboration and cooperation with insurers and reinsurers as well as all the Federations of Africa, the Middle-East, Asia etc. Finally, I hope that SCR can gradually expand internationally, even though for that it will need the support of its main shareholder and perhaps might need to open itself up to other investors.

19 80

La SCR, principal garant et protecteur des assurés marocains dans les années 80

Au début des années 80, La SCR se trouvait dans un contexte extrêmement difficile :

• Les résultats du secteur des assurances suivaient une tendance baissière d'où la répercussion sur l'activité de la société.

• S'adapter au contexte général en donnant à la SCR une stature internationale avec le renforcement des relations déjà existantes (réassureurs étrangers et courtiers anglais), le développement de nouvelles relations et la souscription d'affaires internationales.

• A la fin des années 80, la SCR s'ouvre de plus en plus à l'international.

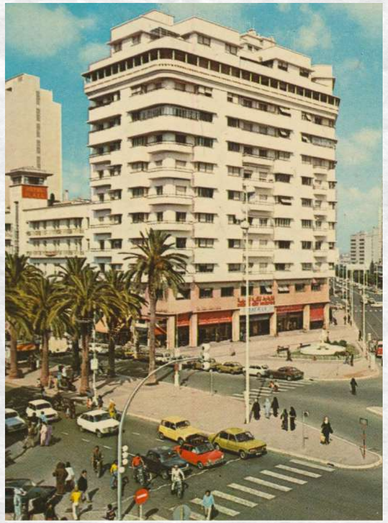
SCR, main protector and guarantor of insured Moroccans in the 1980s

At the beginning of the 80s, SCR was in an extremely difficult position:

• The results of the insurance industry were following a downward trend that was having an impact on the company's business.

• Adapting to the general situation by giving SCR an international standard, strengthening pre-existing relationships with foreign reinsurers and English brokers, developing other relationships and underwriting international business.

• By the end of the 80s, SCR was opening up to the world more and more.



SCR played an important role supporting and regulating the Moroccan market, including in the automotive and marine industries.

Hamid Besri
Former Technical Director (treaty acceptance and retrocession) at SCR

LA SCR a joué un rôle majeur de soutien et régulateur du marché marocain, notamment pour le secteur automobile et maritime

Hamid Besri
Ancien Directeur Technique (acceptation et rétrocession traités) à la SCR



In the '80/'90s, 90% of SCR's turnover depended on the Moroccan insurance market.

Mohamed El Aziz

Dans les années 80/90, 90% du chiffre d'affaires de la SCR dépendait du marché de l'assurance au Maroc

Mohamed El Aziz

That was a key moment in my career. In 1988, five insurance companies went into temporary administration before being liquidated for mismanagement and governance issues. At that point, SCR played its role perfectly serving the general interest and protecting the insured.
I was proud to be a part of it.

Abdelhakim Majdoubi
Former Director Central Finance and Accounting Department at SCR

C'est un des moments phares de ma carrière. En 1988, cinq compagnies d'assurance sont mises en administration provisoire avant d'être mises en liquidation pour mauvaise gestion et gouvernance. A ce moment-là, la SCR a parfaitement joué son rôle d'intérêt général et de garant des assurés.
J'étais fier d'y participer

Abdelhakim Majdoubi
Ex Directeur Département Central Financier et Comptable à la SCR



Grands projets 1982 Major projects

Jorf Lasfar

Le port de Jorf Lasfar est un port à vocation minéralière et conventionnelle, situé à 17 km d'El Jadida et à 120 km de Casablanca.

Des usines d'OCP, une centrale thermique et des unités de stockage d'hydrocarbures sont implantées à proximité immédiate. Extensible, le port de Jorf Lasfar bénéficie de l'unicité de la manutention. Il a été certifié ISPS en 2004 et jouit d'une situation géographique favorable dans une région en plein développement économique, social, industriel, agricole, culturel et touristique.

Il se caractérise par la présence de fonds marins importants (5 à 14 m de profondeur de tirant d'eau).

Un réseau routier, ferroviaire et de télécommunications développés lui confèrent d'excellentes capacités de connexion avec un environnement riche des activités d'extraction de minerai (Benguerir et Youssoufia).

Les travaux de construction du port ont débuté en 1974 et son exploitation a démarré en 1982. Le trafic est passé de 74.263 tonnes en 1982 à 18.645.473 de tonnes en 2012 alors que le nombre de navires est passé de 4 à fin 1982 à 1.130 en 2012.

Jorf Lasfar

Jorf Lasfar is a port for conventional cargo and ore shipping, located 17 km from El Jadida and 120 km from Casablanca.

OCP plants, a thermal power plant and hydrocarbon storage units were built in its immediate vicinity. It is expandable and enjoys comprehensive handling capacity. Jorf Lasfar port received ISPS certification in 2004. It benefits from a favourable geographic location, in a region that is undergoing an economic, social, industrial, agricultural, cultural and tourism boom.

It is a deep-water port (draught depth of 5 to 14 meters), and benefits from extensive road, rail and telecommunications networks, providing the port with excellent connection capacities to its environment. Its hinterland is rich in ore mining operations (Benguerir and Youssoufia).

Construction of the port began in 1974 and it became operational in 1982. Traffic increased from 74,263 tonnes in 1982 to 18,645,473 tonnes in 2012 and the number of ships increased from 4 by late 1982 to 1,130 in 2012.





JAMES KENT
Directeur Général - Willis Re
Global Chief Executive Officer - Willis Re

SCR will continue both to be a key player on the market and to act as the reinsurance arm of the Kingdom of Morocco.

La SCR continuera à être un acteur clé sur le marché et à agir en tant que fer de lance de la réassurance du Royaume du Maroc.

La SCR est l'archétype du modèle public-privé, où le succès du marché s'aligne sur les objectifs politiques et diplomatiques de l'État. Nous sommes fiers d'être associés à un partenariat fructueux qui contribue à combler le fossé de la protection.

Par ailleurs, nous comptons sur la SCR comme partenaire commercial clé, à la fois comme client de longue date et comme support solide pour nos clients dans la région MENA.
Willis Re travaille avec la SCR depuis plus de 40 ans, mais notre relation continue de se développer et de s'étendre. Nous apprécions l'engagement indéfectible de la SCR envers les clients de Willis Re. Nos cédants apprécient l'approche de partenariat à long terme adoptée par la SCR. Ils la voient dans le fait que la SCR comprenne que leur entreprise se développera et grandira en partenariat avec un engagement proactif avec le personnel de la SCR.

Nous considérons la SCR comme très professionnelle dans ses actions quotidiennes, et comme un partenaire solide dans la diversification de notre propre entreprise. L'équipe dirigeante de la SCR a une vision claire de la direction qu'elle veut donner à l'entreprise, et elle a les moyens d'y parvenir, ce qui n'est pas aussi courant qu'on pourrait le croire. Cette vision est particulièrement évidente dans les embauches récentes de la SCR et dans la connaissance approfondie de la région qu'a l'équipe de souscription. L'ensemble de ces facteurs en fait un réassureur particulièrement attractif.

La SCR continuera à être un acteur clé sur le marché et à agir en tant que fer de lance de la réassurance du Royaume du Maroc. Le rôle de la SCR est particulièrement important en ce qui concerne l'influence de la société en Afrique, que ce soit par ses participations dans des sociétés de réassurance régionales ou par sa gestion réussie de divers pools de risques régionaux. La SCR est très bien placée pour stimuler un développement positif du marché.

Je suis très fier d'être invité au nom de tous mes collègues de Willis Re à adresser nos félicitations à l'équipe de la SCR à l'occasion de son 60ème anniversaire, et pour moi personnellement à mon ami Youssef Fassi Fihri. J'admets que nous partageons la fierté de vos 120 employés talentueux, et je vous souhaite que les 60 prochaines années soient aussi fructueuses que les 60 premières.

SCR is the archetype of the public-private model, where market success aligns with the state's political and diplomatic goals. We're proud to be associated with a successful partnership that helps close the protection gap.

Second, we rely on SCR as a key business partner, both as a longstanding client and robust carrier for our customers in the MENA region. Willis Re has worked with SCR for more than 40 years, but our relationship continues to develop and expand. We value the unwavering commitment SCR has shown to Willis Re's clients. Our cedants appreciate the long-term partnership approach that SCR embraces. They see it in SCR's understanding that their business will develop and grow together in tandem with a proactive engagement with SCR personnel.

We see SCR as highly professional in its day to day actions, and as a strong partner in the diversification of our own business. The SCR leadership team has a clear vision of where they want to drive the company, and they have the means to achieve it, which is not as common as one might like to believe. This vision is particularly clear in SCR's recent hires, and in the underwriting team's comprehensive knowledge of the region. Together those factors make for a particularly attractive reinsurer.

SCR will continue both to be a key player on the market and to act as the reinsurance arm of the Kingdom of Morocco. SCR's role is especially important when it comes to the company's influence in Africa, whether through its shareholdings in regional reinsurance companies, or through its successful management of various regional risk pools. SCR is very well positioned to stimulate positive market development.

I'm very proud to be invited on behalf of all my colleagues at Willis Re to send our congratulations to the SCR team on the occasion of their 60th anniversary, and for me personally to my friend Youssef Fassi Fihri. I admit that we share the pride of your 120 talented employees, and wish you that the next 60 years are just as successful as the first 60.

Mosquée Hassan II

Sur les bords ensoleillés de l'Atlantique se dresse l'une des plus belles édifications religieuses à travers le monde, la Mosquée Hassan II, chef d'œuvre de l'architecture arabo-musulmane de par sa configuration, son ornementation, ses dimensions et son emplacement.
Lors de son entrée officielle à Casablanca après la mort de son auguste père, Feu S.M le Roi Hassan II a fait le serment d'y ériger une grande mosquée sur l'eau en référence au verset du Saint Coran qui dit : « le Trône de Dieu était sur l'eau ».
Érigée en partie sur la mer, elle est un complexe religieux et culturel, aménagé sur neuf hectares et comporte une salle de prières, une salle d'ablutions, des bains, une école coranique (madrasa), une bibliothèque et un musée.
D'une superficie totale de 20.000 m², la salle de prières peut accueillir 25.000 fidèles, et l'esplanade 80.000.
La Mosquée Hassan II est l'une des plus grandes mosquées du monde, et possède un minaret d'une hauteur de 200 à 210 m, le plus haut du monde.
Des artisans recrutés dans toutes les villes du Royaume avaient sculpté 53.000 m² de bois et assemblé plus de 10.000 m² de zellige (céramiques) pour le lieu de culte.
Cette mosquée a vu le jour grâce à la volonté de Feu S.M Hassan II.
Expression de symbiose entre un Roi et son peuple, la construction de cet édifice a été financée grâce à une contribution nationale.

Il était possible de prévoir un budget et un plan échelonnés sur des années pour la construction de cette mosquée, mais j'ai lu, cher peuple, dans les recueils de Boukhari et Mouslim, ce hadith du Prophète-sur Lui bénédiction et salut - :
« Quiconque a construit une mosquée où est invoqué le nom de Dieu, le Très Haut lui construira une demeure au paradis ».
C'est là que m'est venue l'idée de la construction de la Mosquée de Casablanca par souscription de tous les Marocains, ne serait-ce que par un dirham. »

Extrait du discours de Feu Sa Majesté le Roi Hassan II adressé à la Nation le 8 juillet 1988

Hassan II Mosque

On the sunny banks of the Atlantic, stands one of the world's most beautiful religious buildings, the Hassan II Mosque, a masterpiece of Arab-Muslim architecture thanks to its layout, ornateness, size and location.
Upon an official visit to Casablanca after the death of his noble father, H.M the late King Hassan II swore to erect a great Mosque on the water in reference to the Holy Quran verse: "God's Throne is on the water".
Built partially over the water, it is a religious and cultural complex, built across nine hectares and includes a prayer hall, an ablution room, hammams, a Koranic school (madrasa), a library and a museum.
Spanning a total surface area of 20,000 m², it can welcome 25,000 worshippers in the prayer hall and another 80,000 in the esplanade.
The Hassan II Mosque is one of the world's largest mosques and includes a minaret that is 200 to 210 m tall, the tallest in the world.
Craftsmen recruited from cities all over the Kingdom carved 53,000 m² of wood and assembled over 10,000 m² of zellige (ceramic tiles) for this place of worship.
This Mosque saw the light of day thanks to the vision of the late King of Morocco, Hassan II.
A symbol of the symbiosis between a King and his people, its construction was funded by national contributions.

It would have been possible to stagger the budget and project for building this Mosque across several years, but I read, dear people, in the collections of Bukhari and Muslim, this hadith of the Prophet – peace be upon Him: "Whoever builds a mosque where the name of God is invoked, God will build a house for him in paradise".
That's where I got the idea to build the Mosque of Casablanca by subscription from all Moroccans, even it's just a single dirham.

Extract from the speech given by His Late Majesty King Hassan II to the Nation on 8 July 1988





Resilience is the art of navigating torrents.

Boris Cyrulnik, Médecin – Chantre de la résilience

La résilience, c'est l'art de naviguer dans les torrents.

Boris Cyrulnik, Médecin – Chantre de la résilience



Vincent Grailhon
Pôle Traités et Relation Client - Marché International, Non Vie
Business & Customer Relationship - International Inward Treaties Non-Life

Je suis né la même année que la SCR et j'ai eu l'opportunité d'en croiser les collaborateurs tout au long de ma carrière, et aujourd'hui j'y travaille.

Au début, chaque année je rencontrais ses représentants à Monte Carlo, puis les rencontres et l'implication ont augmenté quand AXA Re est devenue l'apériteur de la protection Non Marine et d'autres traités ensuite.

J'ai gardé de cette époque le souvenir d'un client très loyal et très apprécié du marché pour l'accès qu'il offrait aux affaires marocaines à travers la cession légale. Nous percevions un acteur soucieux de l'intérêt marocain mais aussi de la continuité dans ses relations avec le marché de la rétrocession. Puis l'expansion à l'international est arrivée avec la relève d'une nouvelle équipe, d'un nouveau style, avec de nouveaux impératifs, notamment la préparation de la fin annoncée de la cession légale. Durant cette période, bien que n'étant plus impliqué dans sa rétrocession, j'ai continué à croiser, dans de nombreux forums en Afrique ou au Moyen-Orient, ses représentants qui ont installé petit à petit la compagnie comme un des piliers du marché régional. C'est aussi l'époque de la création du Centre Africain des Risques Catastrophiques.

Quelques sinistres dont la grande inondation de Thaïlande ont conduit après 2010 à un ralentissement de l'expansion, mais la marque SCR était définitivement lancée à l'international.

Au Maroc on suivait de près le projet Cat Nat ainsi que le démantèlement progressif de la cession légale et ce jusqu'à sa disparition.

Des observateurs donnaient peu de chance de survie à la SCR, car elle aurait eu à subir le Run Off de la cession légale, sans presque plus de primes. Entre temps, un certain nombre de cadres partaient rejoindre des postes de choix, sur le marché régional.
Une nouvelle équipe entourée de consultants d'une grande expérience a pris la relève, parlant d'un projet de transformation et d'une ambition régionale, notamment africaine.

La SCR pourrait devenir un pont entre le marché international et l' Afrique à l'instar du CFC :

• consolidation et ouverture de bureaux de contact en Afrique,
• expansion au Moyen-Orient et en Asie,
• recrutement de cadres venant de différents horizons.

Le positionnement en termes de services est aussi souligné à l'intérieur des frontières marocaines.

En rejoignant la SCR il y a deux ans, j'ai retrouvé les traces de tout ce qui précède. Je crois donc que mon rôle consiste à consolider et à renforcer les acquis de toute cette histoire.

I was born in the same year as SCR. Throughout my career, I got the opportunity to meet employees of SCR, and now, I work there.

At first, every year I met its representatives in Monte Carlo. I then began meeting more people and becoming more involved when AXA Re became the franchise leader for Non Marine insurance as well as other treaty reinsurance.

The memory I have of SCR from that time is of a very loyal customer that was greatly appreciated by the market for the access it gave to Moroccan business through legal cession. We saw SCR as a player that cared about Moroccan interests but also about continuity in its relationships with the retrocession market.

Then came its international expansion with a new team, a new style and new priorities, including preparing for the end of legal cession that had been announced. During this period, even though I was no longer involved in retrocession, I kept bumping into representatives of SCR at plenty of forums in Africa and the Middle-East, who gradually established the firm as one of the pillars of the regional market. This was also when the African Center for Catastrophic Risks was created.

After 2010, a few disasters including the huge floods in Thailand slowed growth, but the SCR brand was definitively launched abroad. In Morocco, we were closely following the Nat Cat project as well as the gradual dismantling of legal cession, until its complete abolition.

Observers didn't have high hopes for SCR's survival, as it would have to deal with the run off of legal cession, but without almost no more premiums. In the meantime, a certain number of executives left for prominent positions in the regional market.

A new team took over, collaborating with consultants with extensive experience, talking about a transformation project and ambition for the region, as well as Africa.

SCR could become a bridge between the international and African markets like CFC:

• reinforcement and opening of contact offices in Africa,
• expansion in the Middle-East and Asia,
• recruitment of executives from different backgrounds.

The position in terms of services is just as marked within Morocco.

Upon joining SCR two years ago, I followed in the footsteps of everything that came before. I therefore think that my role involves reinforcing what we have learned from all this history.

FAIR Aviation Pool

1989

FAIR Aviation Pool

Le FAIR Aviation Pool est géré par la Société Centrale de Réassurance depuis sa création en 1989.
L'objectif de ce Pool est de souscrire les risques Aviation, cédés par les membres du Pool FAIR, ainsi que les autres marchés afro-asiatiques.
Parmi les principaux membres (29 membres en 2017) : GIC RE INDE, AL AIN AHLIA, CHINA RE MISR INSURANCE, TRUST RE BAHREIN, MILLI RETURQUIE, AFRICA RE…

Types d'affaires :

- Corps d'aéronefs et autres catégories relatives à la section corps d'avions
- Responsabilité civile aviation au sol, en vol, à l'égard des tiers, des passagers
- Responsabilité civile des opérateurs, propriétaires, gestionnaires d'aéroports, accidents personnels des passagers, du personnel de bord et des opérateurs aériens
- Perte d'exploitation
- Perte de licence des pilotes et des ingénieurs de vol
- Assurance cargaison et bagages
- Guerre et kidnapping

The FAIR Aviation Pool has been managed by Société Centrale de Réassurance since it was created in 1989.
The purpose of this Pool is to underwrite Aviation risks, ceded by the members of the FAIR Pool, as well as other Afro-Asian markets.
The main members include (29 members in 2017): GIC RE INDE, AL AIN AHLIA, CHINA RE, MISR INSURANCE, TRUST RE BAHREIN, MILLI RE TURQUIE, AFRICA RE…

Types of business:

- Aircraft hull and other categories related to the aircraft hull section
- Aviation civil liability on the ground, in flight, with regard to third parties, passengers
- Civil liability of owners, operators, airport managers, personal accidents of passengers, crew and air operators
- Loss of use
- Loss of license for pilots and flight engineers
- Cargo and baggage insurance
- War and hijacking



Réunion avec le régulateur chinois, les Pools et le syndicat du FAIR
26ème Conférence FAIR

Meeting with the Chinese regulator, the Pools and syndicate of FAIR
26th FAIR Conference

19 90

Chiffres financiers clés

Les années 90 ont été marquées par un grand effort de redressement, de redynamisation, d'amélioration et un marché financier florissant, d'où des résultats techniques et financiers de la SCR en constante progression.

Les règlements à l'État de la décennie s'élevaient à 1.369 MDH dont 650 MDH au titre de la part au trésor. Les autres impôts payés pendant cette même période sont de l'ordre de 718 MDH constitués principalement par les règlements au titre de l'impôt sur les sociétés pour 620 MDH soit 86% des impôts payés.

La part de trésor payée jusqu'au début des années 2000 s'élève à 650 MDH, les dividendes payés sont de l'ordre de 279 MDH.

Notons qu'en 1999 une réserve extraordinaire a été constituée de 252 MDH après prélèvement de la part de trésor et avant superdividendes.

Key financial figures

The 1990s were marked by a major effort in terms of recovery, revitalisation and improvement and by a booming financial market, in which SCR's technical and financial results were growing steadily.

State payments for the decade reached MAD 1,369 million, of which MAD 650 million were under the share of the treasury. Other taxes paid during this same period amounted to MAD 718 million, made up primarily of payments for corporate tax amounting to MAD 620 million, that is to say 86% of taxes paid.

The share of the treasury paid until the beginning of the 2000s reached MAD 650 million, and the dividends paid amounted to MAD 279 million.

It should be noted that in 1999, an extraordinary reserve of MAD 252 million was created after withholding of the treasury's share and before special dividends.

Resilience means you experience, you feel, you fail, you hurt. You fall. But, you keep going

Yasmin Mogahed, Professeure de Psychologie et Développement Personnel

La résilience, c'est expérimenter, ressentir, échouer, souffrir, tomber même ; mais aussi de continuer.

Yasmin Mogahed, Professeure de Psychologie et Développement Personnel





Évolution du capital humain

À sa création en 1960, la SCR s'est dotée d'un effectif de 10 personnes dont un ingénieur et trois cadres afin d'accompagner le démarrage de son activité. Cet effectif est passé à 40 personnes dans les années 70 et à 177 collaborateurs dans les années 80.
Durant les années 90, la SCR comptait 212 employés. À partir de 2000, une nouvelle vision s'est dessinée dans le cadre d'un changement global. Afin de centrer ses effectifs et ses efforts sur son métier, un programme de départ volontaire négocié était lancé. Ce programme avait comme objectif de rajeunir l'effectif et de doter la SCR de compétences en adéquation avec ses ambitions pour réaliser les objectifs tracés dans le cadre de la nouvelle stratégie de la société et faire face aux mutations dictées par la mondialisation, 85 employés ont ainsi opté pour cette formule.

Evolution of the human capital

When it was created in 1960, SCR had a staff of 10 people, including one engineer and three executives in order to support the start of its business.
The staff grew to 40 people in the '70s and to 177 employees in the '80s.
During the '90s, SCR had 212 employees. As of 2000, a new vision took shape within the framework of global change. In order to focus its workforce and efforts on its trade, a negotiated voluntary severance scheme was launched. The purpose of this scheme was to rejuvenate the workforce and equip SCR with the skills that were in line with its goals, to achieve the objectives established within the framework of the company's new strategy and to face up to the changes dictated by globalisation. 85 employees opted for this scheme.

Contributions de la SCR

La SCR qui compte parmi les plus anciennes sociétés de réassurance dans les pays en voie de développement, a apporté une contribution effective à la création et aux activités d'organismes régionaux comme:

- L'Union Générale Arabe d'Assurance et l'Organisation Africaine d'Assurances.

- Elle a également œuvré à la création des sociétés régionales comme la Société Arabe de Réassurance et la Société Africaine de Réassurance comme membre fondateur et actionnaire.

- La SCR gère depuis 1989 « gestion pour compte » le Pool FAIR Aviation qui est une entité composée d'environ 30 membres originaires de plus d'une vingtaine de pays d'Afrique et d'Asie qui acceptent de donner la capacité à ce Pool et de lui verser une part de leur souscription.

- Le Centre Africain des Risques Catastrophiques (CARC), entité de l'Organisation des Assurances Africaines « OAA », dont la mission consiste à développer l'assurance et la réassurance des risques catastrophiques et promouvoir la prévention et la protection contre ces risques en Afrique, a été créé en 2004 en partenariat avec la CUNCED et la Banque Mondiale et dont la gestion est confiée à la SCR.

SCR's contributions

SCR, which is one of the oldest reinsurance companies in the developing world, made a significant contribution to the creation and activities of regional bodies, such as:

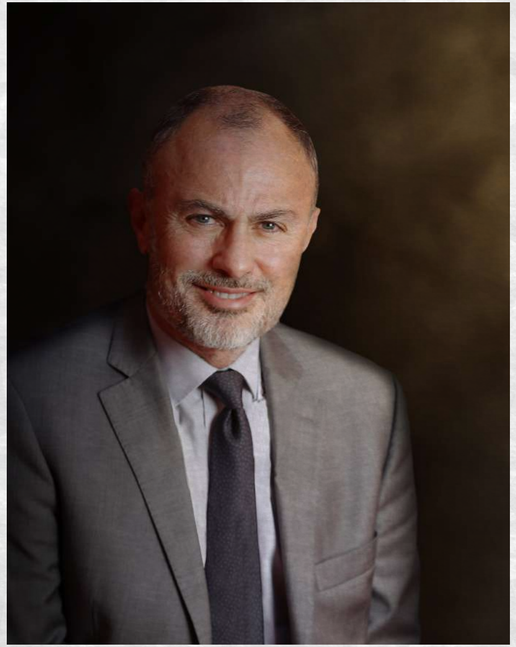
- The General Arab Insurance Federation and the African Insurance Organisation.

- It also worked towards creating regional companies like the Arab Reinsurance Company and the African Reinsurance Corporation, as a founding member and shareholder.

- Since 1989, SCR has been entrusted with the management of the FAIR Aviation Pool, a body made up of approximately 30 members from about twenty countries in Africa and Asia, who accept to give capacity to this Pool and to pay it a share of their underwriting.

- The African Center for Catastrophic Risks (ACCR), a body of the African Insurance Organisation "AIO", whose mission is to develop insurance and reinsurance of catastrophe risks and to promote prevention and protection against these risks in Africa, was created in 2004 in partnership with UNCTAD and the World Bank, and its management was entrusted to SCR.

Mohamed AIT AMAR
Directeur délégué Conseiller auprès du directeur général
Deputy manager Advisor to the CEO



HEDI HACHICHA
Directeur des souscriptions, SCOR, EAU
Chief Underwriting Officer, SCOR, UAE

SCR has always been a driving force in Morocco.

La SCR a de tout temps joué un rôle moteur au Maroc.

Testimonial from the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26ème Conférence FAIR à Marrakech

La Société Centrale de Réassurance (SCR) est un opérateur très important d'abord sur le plan national marocain mais également dans la sphère arabo-africaine.
La SCR a de tout temps joué un rôle moteur au Maroc. Elle a permis l'établissement de produits d'assurance qui sont en ligne avec les besoins du marché, contribué à renforcer les capacités financières du marché et permis aux opérateurs locaux de trouver des solutions de réassurance proches, efficaces et efficientes, que ce soit au Maroc ou dans le monde arabe et africain. Il faut savoir que la gestion des risques confiée aux assureurs et aux réassureurs est souvent plus efficace et moins onéreuse que d'autres schémas. De tout temps SCOR a coopéré avec la SCR.

Aujourd'hui, d'une part SCOR participe aux schémas de protection de la SCR et discute de l'introduction de nouveaux produits assurantiels et d'autre part, participe aux réflexions sur le futur pool des risques catastrophiques qui répond à un vrai défi sociétal pour le Maroc, tout en s'inscrivant dans notre stratégie d'entreprise citoyenne.

En effet, avec l'introduction du pool des risques catastrophiques, des millions de Marocains auront une protection, à la fois ceux qui sont assurés, et ceux qui ne le sont pas, et ce via l'établissement du fonds de solidarité contre les événements catastrophiques. Ce projet est un excellent exemple de partenariat entre le FSEC, la SCR et SCOR pour trouver des solutions dans notre région et réduire ainsi les écarts en matière de protection.

Dans l'avenir, nous pensons que l'innovation technologique en particulier est en train de complètement changer notre monde. Elle va amener à la fois les assureurs mais également les réassureurs à automatiser leur processus, élargir leur distribution, affiner leurs produits et intégrer beaucoup plus d'informations et de paramètres dans l'établissement de leurs produits, leurs tarifications et leurs sélections des risques. On parle beaucoup du big data qui est déjà une réalité. Ce sera à l'avenir primordial à l'appréciation des risques et dans la façon de les gérer. Une coopération sur ces sujets-là serait la bienvenue, en particulier sur la collecte des données, leur traitement et leur distribution.

Au nom de SCOR, je souhaite un excellent anniversaire à la SCR et à l'ensemble de ses collaborateurs avec tout le succès qu'ils méritent, au Maroc ou dans notre région d'Afrique et du Moyen-Orient. Par sa taille, ses capacités et ses ressources, la SCR y a toute sa place.

Société Centrale de Réassurance (SCR) is a very important player, first on a national level in Morocco, but also in the Arab-African sphere.

SCR has always been a driving force in Morocco. It allowed for insurance products to be established that were in line with market needs, contributed to strengthening the financial capacity of the market and enabled local players to find reinsurance solutions that were nearby, effective and efficient.

Whether it's in Morocco, the Arab world or Africa, risk management entrusted to insurers and reinsurers is often more effective and less expensive than other schemes.

SCOR has always cooperated with SCR. Today, on the one hand, SCOR is taking part in SCR's protection schemes and discussing the introduction of new insurance products, and on the other hand, is participating in discussions about the future pool of catastrophic risks, which answers a real societal issue for Morocco and fits into our strategy of corporate citizenship.

With the introduction of the pool for catastrophic risks, millions of Moroccans will be protected, both those who are insured and those who aren't, through the creation of a solidarity fund against catastrophic events. This project is an excellent example of the partnership between FSEC, SCR and SCOR to find solutions in our region and reduce any gaps in terms of protection.

Looking ahead, we believe that technological innovation in particular is currently completely changing our world. It will lead insurers but also reinsurers to automate their processes, widen their distribution, refine their products and integrate more information and parameters in the establishment of their products, pricing and risk selection. We talk a lot about big data, which is already a reality. In the future, it will be crucial for assessing and managing risk. Cooperation on those matters will be welcome, especially in terms of data collection, processing and distribution.

In the name of SCOR, I would like to wish SCR and all its employees an excellent anniversary with all the success they deserve, in Morocco as well as in our region of Africa and the Middle-East.

Thanks to its size, capacity and resources, SCR has certainly carved out a place for itself.

11 septembre 2001

L'après 11 septembre est un des moments marquants de ma carrière.
Je me souviens encore de la panique, de la psychose du marché de l'aviation alors sans couverture. Les risques étaient énormes. Réunions, négociations, il fallut de nombreuses nuits blanches et des efforts considérables, pour trouver des couvertures internationales un peu partout dans le monde. Nous avons tenu bon, réunis toutes nos forces, tous nos talents, ainsi la flotte de la Royal Air Maroc a pu être couverte et reprendre ses vols. Un grand moment de satisfaction personnelle et de fierté pour nous tous !
Aujourd'hui à chaque fois que je prends un avion de la Royal Air Maroc, je repense à cette période et la SCR me revient à l'esprit.

Abdelhakim Majdoubi
Ex Directeur Département Central Financier et Comptable à la SCR
Former Director Central Finance and Accounting Department at SCR

September 11, 2001

The aftermath of September 11 was one of the key moments in my career.
I still remember the panic, the hysteria of the aviation market that had no coverage at the time. The risks were huge. Meetings, negotiations, plenty of all-nighters and huge amounts of effort were required to find international coverage all over the world. We held steady, gathered all our forces and skills, and managed to find coverage for the fleet of Royal Air Maroc, which could then resume its flights.
It was a great moment of personal satisfaction and pride for all of us!
Nowadays, whenever I take a Royal Air Maroc flight, I think back to that period and SCR springs to mind.





2004 / 2005
Accords de libre échange Maroc - USA

Avec les accords de libre échange signés avec les États-Unis, le Maroc se voit contraint d'abandonner la cession légale. Ceci se fera progressivement de 2006 à 2020, branche par branche.

2004/2005
Free trade agreement Morocco - USA

Due to the Free trade agreement signed with the USA, Morocco was forced to abandon legal cession.
It happened gradually between 2006 and 2020, line by line.

Système de Management de la Qualité

En 2008, la SCR a été certifiée ISO 9001 (version 2008) pour l'ensemble de ses activités. Cette certification a été attribuée par un cabinet de renommée mondiale qui était présent dans plus de 50 pays.

La démarche qualité a permis à la SCR des retombées positives et a confirmé le rôle de la compagnie en tant que réassureur régional de référence.

Le système de management de la qualité de la SCR a visé l'écoute et la fidélisation des clients et des partenaires, l'instauration d'une dynamique d'amélioration continue, le développement de l'expertise technique et la valorisation du capital humain.

L'ensemble des collaborateurs de la SCR ont été formés et sensibilisés aux principes de management de la qualité incluant l'ensemble du processus par l'organisation de nombreuses séances, animées aussi bien par des spécialistes externes que par l'encadrement

Quality Management System

In 2008, SCR achieved ISO 9001 certification (version 2008) for all its business. This certification was attributed by a world-renowned organisation, present in over 50 countries.

The quality system had a positive impact on SCR and confirmed the company's role as a leading regional reinsurer.

SCR's quality management system concerned listening and retaining customers and partners, establishing a process of continuous improvement, developing technical expertise and enhancing the human capital.

All of SCR's employees were trained and made aware of the principles of quality management, including the entire process, through the organisation of many sessions, hosted by both external specialists and management.

Certifié ISO 9001 Version 2008 SMQ TÜV Rheinland Cert GmbH

SMQ

The award of this certification recognises the long road of the quality system implemented in order to ensure continuous improvement of the services of our reinsurance company.

Mustapha Bakkoury,
Former chairman of SCR and former CEO of CDG

L'obtention de ce certificat est une consécration d'un long chemin de la démarche qualité mise en œuvre afin d'assurer l'amélioration continue des services et prestations de notre entreprise de réassurance.

Mustapha Bakkoury,
Ex-Président de la SCR et Ex-Directeur Général de la CDG



KHALID EL KADIRI
Président de la SCR de 1996 à 2001
Chairman of SCR from 1996 to 2001

I think you can always rise to challenges when you have the determination to succeed.

Je pense qu'on peut toujours relever des défis lorsqu'on a la volonté de réussir.

Testimonial from the 45th anniversary of SCR

Témoignage réalisé lors du 45eme anniversaire de la SCR

Vous avez été Président de la SCR de 1995 à 2001, quels souvenirs gardez-vous de cette mission ?
Je voudrais d'abord féliciter la direction de la SCR d'avoir pensé à fêter son 45ème anniversaire pour témoigner du Maroc en général au travers de son parcours à elle-même.
Ce que je peux dire de cette période c'est que c'était une période de grands défis. En fait, comme vous le savez, le Maroc était en pleine ouverture économique, le libéralisme ambiant poussait les diverses structures de l'État à s'ouvrir sur le monde extérieur. La SCR était d'ailleurs du nombre puisqu'elle était inscrite sur la liste des entreprises privatisables. Le souvenir que j'ai de cette période est celui d'une démarche je dirais très militante en vu de voir une SCR renforcée, solide sur le marché national et capable de se faire entendre au niveau de l'international. Dans tous les cas de figures, qu'elle soit privatisée ou qu'elle ne le soit pas, elle devait être en mesure de relever les défis auxquels nous nous attendions dans le cours de l'évolution de l'économie marocaine.
De fait, mon passage à la SCR a été marqué par un certain nombre de chantiers.

Quels ont été les événements les plus marquants durant votre carrière à la SCR ?
Pour ce qui est des événements qui ont marqués cette période, je peux dire qu'il n'y en a pas un en particulier mais toute la période était en elle-même marquante pour la SCR, pour quelles raisons ?
Parce que, comme je viens de vous le dire la SCR était une entreprise inscrite sur la liste des privatisables, de par la loi et plusieurs années s'étaient passées entre le moment où la loi a été votée par le parlement et l'année où je suis arrivé à la tête de la SCR c'est à dire déjà pratiquement 7 ans durant lesquels rien ne s'était passé, alors qu'est-ce que je trouve ?
Je trouve quand même une entreprise avec un climat interne qui n'était pas bon parce que les gens se demandaient ce qu'ils allaient devenir. Le marché national aussi se posait des questions, en fait c'était une période véritablement assez délicate ; je m'explique un petit peu, les pouvoirs publics en vérité ne donnaient pas de signaux, est-ce qu'ils allaient privatiser dans les mois qui suivaient, dans l'année, immédiatement, dans 3 ans, ce n'était pas clair. Cette situation évidemment ambiguë ne permettait pas à l'entreprise de programmer son activité, de tracer les lignes de son développement et de se préparer. Vous savez une entreprise qui ne se prépare pas à l'avenir est une entreprise qui est condamnée à mourir. Donc nous avons décidé que de toutes les manières, la CDG étant actionnaire à 94% de la SCR, puisqu'il y avait déjà Axa comme actionnaire privé qui se trouvait dans le tour de table, il fallait pouvoir conformément aux souhaits de ceux qui ont lancé en 1960 la SCR, pouvoir maintenir l'épargne nationale sur le territoire national, c'était cela l'objectif fondamental.

Pendant ces années, quel a été le rôle joué par la SCR en tant que réassureur national ?
Le rôle de la SCR durant cette période, aussi bien au niveau national qu'à l'étranger, était le même qu'auparavant et j'espère qu'il sera le même à l'avenir. En tant que réassureur national, la SCR accompagne le développement du secteur de l'assurance, permet la rétention de l'épargne provenant justement sur le sol national et participe à une meilleure couverture des risques nationaux. Nous allons certainement avoir plus de liberté dans ce domaine mais la place de la SCR dans le domaine de la réassurance, je crois qu'elle est maintenant définitivement consacrée.
Ce que je peux dire en conclusion, c'est qu'en fait être volontaire c'est important, je pense qu'on peut toujours relever des défis lorsqu'on a la volonté de réussir et là je dois rendre hommage à l'équipe qui m'avait accompagné et qui a fait que la SCR s'est maintenue à des moments très difficiles et qu'elle a aujourd'hui des perspectives de développement extrêmement importantes.
Il est important que nous puissions avoir des leviers nationaux sur lesquels nous pouvons agir tout en étant ouvert sur le monde.

You were the Chairman of SCR from 1995 to 2001, what memories do you have of that time?
I would first like to congratulate the management of SCR for thinking to celebrate its 45th birthday, telling the tale of Morocco in general through its own journey.
What I can say about that period, was that it was a period of great challenges. As you know, Morocco was right in the middle of opening up economically. The prevailing liberalism was pushing the various government structures to open up to the outside world. SCR was in fact one of them since it was on the list of companies that could be privatised. And therefore, I remember this time as very active so as to build a stronger SCR on the national market, that was capable of making itself heard internationally. In any case, whether it was private or not, it had to be able to rise to the challenges that we met as the Moroccan economy grew. As such, my time at SCR was marked by a certain number of projects.

What were the most significant events during your career at SCR?
In terms of significant events that marked this period, I can say that there wasn't one in particular, as the entire period itself was significant for SCR.
Why?
Because, as I have just explained, SCR was on the list of companies that could be privatised, by law, and several years had passed between when the law had been voted on by parliament and the year when I arrived as the head of SCR. That is to say practically 7 years during which nothing happened.
But nonetheless, I found a company with a tense internal atmosphere because people were wondering what would become of them. The domestic market was also asking itself questions. In fact, it was a fairly delicate period... The public authorities were not giving any indications. Were they going to privatise within the next few months, within the year, immediately or in 3 years? It wasn't clear! This ambiguous situation didn't allow the company to plan its business, draw up its development plan and prepare itself. You know, a company that doesn't prepare for the future is condemned to die, so, we decided that in any case, CDG owned a 94% share of SCR. And since there was already Axa as a private shareholder, it was necessary to be able to retain national savings in the country, in accordance with the wishes of those who launched SCR in 1960. That was the main objective!

During these years, what role did SCR play as national reinsurer?
SCR's role during this period, both on a national and international level, was the same as before and I hope it will be the same in the future. That is to say, as a national reinsurer, it supports the development of the insurance industry, allows for savings to be retained in the country and helps provide better coverage for national risks. We are certainly going to get more freedom in this field. But I think the position of SCR in the field of reinsurance is now definitively established.
I'd like to finish by saying that, it's important to be proactive! I think you can always rise to challenges when you have the determination to succeed! On that note, I need to pay tribute to the team that supported me and ensured that SCR held steady through very difficult times, and thanks to which it now has tremendous prospects for development.
It is important for us to have national levers that we can influence, while being open to the world.

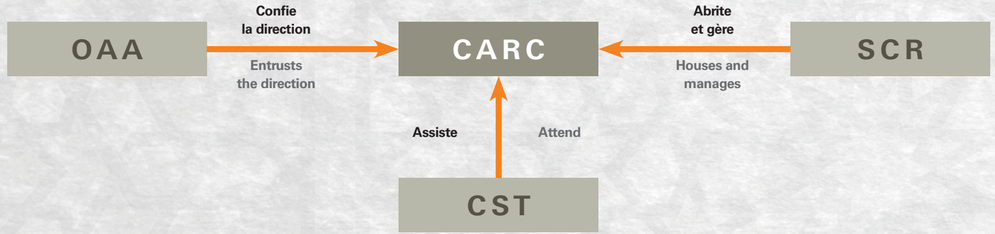
2004

Création du Centre Africain des Risques Catastrophiques : CARC

Creation of the African Center for Catastrophic Risks: ACCR

Le CARC a été créé suite à la recommandation de la conférence sur les risques catastrophiques, organisée par l'OAA, la SCR et la CNUCED, en avril 2004 à Casablanca

ACCR was created after the recommendation of the conference on catastrophe risks organised by AIO, SCR and UNCTAD, in April 2004 in Casablanca



- Le CARC est une entité de l'OAA ;
- Il est abrité et géré par la SCR, à qui l'OAA a confié la présidence du comité de direction ;
- Il est assisté par une Commission Scientifique et Technique (CST) constituée de personnalités du monde scientifique, économique et d'organisations internationales ;
- Cette commission assiste le comité de direction dans la mise en place de la stratégie du Centre.

- ACCR is a body of AIO;
- It is located at and managed by SCR, which AIO entrusted with the chairmanship of the board;
- It is supported by a Scientific and Technical Committee (STC) that is made up of members from scientific, economic and international organisations;
- This committee supports the board in implementing the Center's strategy.

Les missions du CARC

- Collecter des informations sur les risques catastrophiques ;
- Développer l'assurance et la réassurance des risques catastrophiques ;
- Promouvoir la prévention et la protection contre ces risques en Afrique ;
- Développer les compétences et le savoir-faire en matière de risques catastrophiques (modélisation, tarification…) ;
- Animer les débats techniques inter-professionnels.

ACCR's missions

- To collect information on catastrophe risks;
- To develop insurance and reinsurance for catastrophe risks;
- To promote prevention and protection against these risks in Africa;
- To develop skills and knowledge in terms of catastrophe risks (modelling, pricing…);
- To host inter-professional technical discussions.

Ses activités

- Création d'une base de données pour une meilleure identification et évaluation des expositions et des vulnérabilités aux risques catastrophiques (tremblements de terre, inondations, tsunamis, sécheresse…) ;
- Élaboration des cartes de risques catastrophiques et des courbes de vulnérabilités ;
- Mettre en place une plateforme offrant un service en ligne permettant de produire un rapport détaillé sur n'importe quel risque objet de souscription à l'échelle africaine. Ce rapport concerne l'exposition aux risques catastrophiques ;
- Montage des programmes d'assurance et de réassurance pour couvrir les risques catastrophiques ;
- Gestion du risque sécheresse et développement des couvertures d'assurance et de réassurance liées à ce risque incluant les couvertures indicielles ;
- Organisation des conférences internationales périodiques sur les risques catastrophiques.

Its activities

- To create a database for better identification and assessment of exposure and vulnerability to catastrophe risks (earthquakes, floods, tsunamis, droughts, …);
- To draw up maps of catastrophe risks and vulnerability curves;
- To establish a platform offering an online service allowing for a detailed report to be produced on any risk that can be underwritten in Africa. This report concerns exposure to catastrophe risks;
- To build insurance and reinsurance schemes to cover catastrophe risks;
- To manage the drought risk and develop insurance and reinsurance coverage related to this risk, including index-based hedging;
- To organise regular international conferences on catastrophe risks.



Grands projets

2004

Major projects

Port Tanger Med

Tanger Med est un hub logistique mondial, situé sur le Détroit de Gibraltar et connecté à plus de 180 ports mondiaux, offrant des capacités de traitement pour 9 millions de conteneurs, 7 millions de passagers, 700.000 camions et 1 million de véhicules.
Tanger Med constitue une plateforme industrielle pour plus de 1.000 entreprises qui représentent un volume d'affaires annuel de 8.000 MEUR dans différents secteurs tel que l'automobile, l'aéronautique, la logistique, le textile et le commerce.
Le complexe portuaire de Tanger Med s'étend sur 1.000 Ha et englobe :

- Le port Tanger Med 1, qui comprend deux terminaux à conteneurs, un terminal ferroviaire, un terminal hydrocarbures, un terminal marchandises diverses et un terminal véhicules ;
- Le port Tanger Med 2, qui comprend deux terminaux à conteneurs ;
- Le port Tanger Med Passagers, qui comprend les quais d'embarquements passagers et camions, les zones de régulation, et la gare maritime ;
- Un centre d'affaires Tanger Med (Tanger Med Port Center).

The Port of Tanger Med

Tanger Med is a global logistics hub, located on the Strait of Gibraltar and connected to over 180 ports worldwide, with the capacity to handle 9 million containers, 7 million passengers, 700,000 trucks and 1 million vehicles.
Tanger Med is an industrial platform for over 1,000 companies, representing an annual turnover of EUR 8 billion in various sectors such as automotive, aeronautics, logistics, textile and trade.
The Tanger Med port complex spans 1,000 hectares and encompasses:

- The Tanger Med 1 port, which includes two container terminals, a railway terminal, a hydrocarbons terminal, a bulk terminal and a vehicle terminal;
- The Tanger Med 2 port, which includes two container terminals;
- The Tanger Med Passenger port, which includes loading docks for passengers and trucks, regulation areas and the passenger terminal;
- A Tanger Med business centre (Tanger Med Port Center).





KAMAL AL SARTAWI
Directeur Général d'Al Dhafra INS, EAU
General Manager at Al Dhafra INS, UAE

We are very pleased to be partners with SCR.

Nous sommes très heureux d'être partenaire de la SCR.

Testimony made during the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage fait lors de la 26eme Conférence FAIR à Marrakech

La SCR est très bien connue de nous, de toutes les compagnies d'assurance et de nombreuses entreprises de la région d'Abou Dabi.

Nous traitons avec eux depuis plus de dix ans maintenant et je peux dire en toute franchise que c'est une bonne compagnie. Pourquoi dit-on qu'une compagnie d'assurance est bonne ou mauvaise ? Le critère est qu'ils paient les demandes d'indemnisations, et dans les délais. La SCR a donc la capacité à payer les créances et à les payer dans les délais.

Ils ont également une excellente équipe, nous sommes très heureux de travailler et d'opérer avec eux, et pendant dix ans, nous n'avons eu aucun problème. Nous avons eu quelques réclamations, et chaque fois que j'appelle M. Fassi Fihri, il est très coopératif. Nous sommes donc très heureux d'être partenaires de la SCR.

Il est clair qu'au Maroc, l'un des rares pays qui est encore stable et qui, espérons-le, le restera, la stabilité du gouvernement se reflète dans la stabilité des entreprises qui y travaillent.

Nous n'avons jamais eu de mauvaise expérience avec la SCR. Nous avions de bons rapports personnels et de bons rapports de travail grâce à leurs équipes, qui ont su établir de bonnes relations avec toutes les entreprises de la région car ils sont les messagers de la société. Ce sont eux qui reflètent l'image de l'entreprise et ils l'ont très bien fait.

SCR is very well known to us and to all insurance Company and many companies in the area in Abu Dhabi. We have been dealing with them more than 10 years now and I can say frankly that it is a good company. Why do we say an insurance company is good or bad? Well the criteria is that they pay claims, and on time. So, the ability to pay claims and to pay it on time, SCR does that. They also have excellent team, we are very pleased to work and operate with them, and for ten years cooperating, we had no problems with them. We had some claims, and every time I call the CEO, Mr. Fassi Fihri, he is very cooperative. So, we are very pleased to be partners with SCR.

It's clear that in Morocco, one of the few countries that's still stable and hopefully that will continue to be stable, and of course stability of the government is reflected in the stability of the companies working there.

We never came across any bad experience with SCR. We had good personal level and working level and Thanks to the team; Fannan, Ilham, they made good relations with all companies in the area because they are the messengers of the company. They are the one who reflect the image of the company and they did that very well

2010

Faits marquants

Certification Qualité
Reconduction de la Certification ISO 9001(2008) du Système de Management de la Qualité (SMQ) de la SCR par l'organisme allemand « TÜV Rheinland Cert GmbH ».
Les auditeurs TÜV confirment l'évolutivité et le niveau de maîtrise du SMQ.

Régime de couverture des Risques Catastrophiques
Organisation d'une table ronde le 15 janvier 2010 à l'initiative du Secrétariat Général du Gouvernement et de la Caisse de Dépôt et de Gestion, autour du Projet de Loi N° 34-08 instituant le régime de couverture des conséquences d'événements catastrophiques (tremblement de terre, inondations, tsunami, attentats, terrorisme et mouvements populaires), afin de recueillir les avis d'experts marocains et étrangers, ainsi que des professionnels du secteur des assurances et de la réassurance sur ce projet structurant. Le Projet de Loi a été présenté devant le Conseil de Gouvernement le 13 Mai 2010. Il a été également examiné en Conseil des Ministres le 19 Juin 2010.

16ème Forum de la Réassurance Africaine
La Société Centrale de Réassurance (SCR) et l'Organisation Africaine des Assurances (OAA) ont organisé, du 02 au 05 Octobre 2010 à Casablanca, le 16ème Forum de la Réassurance Africaine sous le thème : « Solvabilité & gouvernance des sociétés d'assurances et de réassurance et des caisses de retraite ». Étaient présents à cette rencontre différents représentants de l'assurance, de la réassurance, de la prévoyance et de la retraite venus d'Afrique, d'Europe, du Moyen-Orient et d'Asie.
La crise financière internationale, qui a frappé les différents pans de l'économie, a mis en exergue l'importance des règles prudentielles pour se prémunir contre les risques et assurer la protection des assurés. En 2010, et par rapport aux autres pays africains, le Maroc était très bien avancé en la matière. La SCR avait mis en place toute une panoplie de mesures visant la connaissance et la maîtrise des risques auxquels la profession s'expose.

Quality Certification
Renewal of ISO 9001:2008 Certification for SCR's "Quality Management System (QMS) by the German body "TÜV Rheinland Cert GmbH".
The TÜV auditors confirmed the scalability and control of the QMS.

Coverage scheme for Catastrophe Risks
Organisation of a round table on January 15th 2010 at the initiative of the General Secretary of the Government and the Caisse de Dépôt et de Gestion, concerning Draft Bill No. 34-08 instituting the coverage scheme for the consequences of catastrophic events (earthquakes, floods, tsunamis, attacks, terrorism and popular movements), in order to gather the opinions of Moroccan and foreign experts, as well as professionals from the field of insurance and reinsurance on this development project. The Bill was presented before the Government Council on May 13th 2010. It was also examined by the Council of Ministers of June 19th 2010.

16th Forum of African Reinsurance
Société Centrale de Réassurance (SCR) and the African Insurance Organisation (AIO) organised, from the 2nd to the 5th of October 2010 in Casablanca, the 16th forum of African Reinsurance on the theme of:

Highlights





"Solvency and governance in insurance and reinsurance companies and pension funds". Various representatives were present from insurance, reinsurance, and pensions from Africa, Europe, the Middle-East and Asia.
The international financial crisis, which hit various areas of the economy, highlighted the importance of prudential rules to protect against risks and ensure the protection of policyholders.
In 2010, and compared to the other African countries, Morocco was very advanced in that regard. SCR had implemented a whole range of measures focused on understanding and controlling the risks to which the profession is exposed.

Aussi, dans le même sillage, des organes ont été institués tels le comité d'audit et de contrôle interne. La SCR s'est dotée également d'une charte financière et d'un code déontologique et d'éthique que le personnel est tenu de respecter.

Moreover, for the same reason, bodies such as the committee of audit and internal control were established. SCR also equipped itself with a financial charter and code of conduct and ethics, by which its staff are bound.

> We see Morocco as a goods-trading country. Logistics is one of the battles imposed upon us by globalisation.
> *Karim Ghellab – Former Minister of Transportation*

> Nous concevons le Maroc comme un pays d'échange de marchandises. La logistique est l'une des batailles que nous impose la mondialisation.
> *Karim Ghellab - Ancien Ministre des Transports*



Assurance Publique Complémentaire
En février 2010, les Ministres des Finances, du Commerce Extérieur, et la PDG de la SMAEX, signaient une convention relative à l'Assurance Publique Complémentaire (APC). Ceci a mis fin à la prise en charge partielle par l'État de la prime d'assurance à l'export, au lieu de garantir le risque y inhérent. L'Assurance Publique Complémentaire, qui s'inscrit dans le cadre de la stratégie de l'État, est gérée par la SCR pour le compte de l'État. Elle vise à accompagner les entreprises exportatrices touchées par la crise pour préserver leur compétitivité. Ce mécanisme joue en effet un rôle économique important, ce qui protège les entreprises du risque de défaillance des clients auxquels elles ont accordé des délais de paiement.

Chantiers structurants
- Mise à jour de la cartographie des risques et élaboration du manuel du contrôle interne, conformément aux dispositions de l'article 8 de la circulaire N°DAPS/EA/08/11 du 26 août 2008 relative au contrôle interne des entreprises d'assurances et de réassurance ;
- Projet de mise en place d'un nouveau schéma directeur du système d'information de la SCR 2011-2014, qui s'inscrit dans le cadre de l'alignement des évolutions stratégiques du système d'information avec les orientations stratégiques de la SCR ;
- Système de Gestion des Risques Aggravés (SGRA), relatif à la tarification des risques aggravés. Ce service vise le renforcement des liens avec les compagnies d'assurances nationales et africaines.

Additional Public Insurance
In February 2010, the ministers of finance, foreign trade, and the CEO of SMAEX signed an agreement concerning Additional Public Insurance (Assurance Publique Complémentaire – APC). This put an end to the State's partial funding of the insurance premium for exports, instead of insuring the inherent risk.
APC, which fits into the government's strategy, is managed by SCR on behalf of the government. It aims to support export companies affected by the crisis in order for them to remain competitive. This mechanism plays an important economic role as it protects companies from the risk of default of the customers to whom they have granted payment periods.

Development projects
- Update of risk mapping and drafting of the internal control manual, in accordance with the provisions of article 8 of the Circular No. DAPS/EA/08/11 of August 26th 2008 related to the internal control of insurance and reinsurance companies;
- Project implementing a new master plan for SCR's information system 2011-2014, in order to align the strategic developments of the information system with SCR's strategic directions;
- Substandard Risk Management System (Système de Gestion des Risques Aggravés – SGRA), related to the pricing of substandard risks. This service aims to strengthen the ties with domestic and African insurance companies.

Grands projets 2011 Major projects

TGV Al Boraq

Al Boraq est la nouvelle Ligne Grande Vitesse (LGV) marocaine qui relie Tanger à Casablanca. Le nom Al Boraq vient de la mythique monture ailée du Prophète Sidna Mohammed. Elle était réputée rapide et confortable. Il s'agit sans doute de la première ligne à grande vitesse en Afrique.

La ligne Tanger - Casablanca, exploitée depuis novembre 2018, se compose de deux sections, la LGV Tanger - Kénitra, et le tronçon reliant Kénitra à Casablanca qui, en 2020, est en cours de mise à niveau. Sur le tronçon Tanger - Kénitra, long de 186 kilomètres, les trains Al Boraq circulent à une vitesse de pointe de 320 km/h, tandis que sur le tronçon Kénitra - Casablanca, celle-ci s'élève à 160 km/h et s'élèvera, après mise à niveau, à 220 km/h. Il est à terme prévu que le tronçon Kénitra - Casablanca se voit complété par une nouvelle LGV.

Lors de l'inauguration du train Al Boraq en 2018, le temps de trajet entre Casablanca et Tanger est passé de 4 heures et 45 minutes à 2 heures et 10 minutes. La mise à niveau complète de la ligne Kénitra - Casablanca réduira encore le temps de trajet pour aboutir à une durée totale d'une heure et 30 minutes.

TGV Al Boraq

Al Boraq is the new Moroccan high-speed railway, connecting Tangier and Casablanca. The name Al Boraq stems from the winged mythical creature of Prophet Sidna Mohammed. It was famed for being quick and comfortable. It is no doubt the first high-speed line in Africa.

The Tangier - Casablanca line, in operation since November 2018, is made up of two sections, the Tangier - Kenitra high-speed line, and the stretch connecting Kenitra and Casablanca, which is being upgraded in 2020. Along the Tangier - Kenitra stretch, 186 kilometres long, Al-Boraq trains run at a top speed of 320 km/h, whereas on the Kenitra - Casablanca stretch, they run at 160 km/h and will reach 220 km/h after the upgrade. Eventually, it is planned for the Kenitra - Casablanca stretch to be completed by new high-speed trackage.

Upon the inauguration of Al Boraq in 2018, the travel time between Casablanca and Tangier went from 4 hours and 45 minutes to 2 hours and 10 minutes. The complete upgrade of the Kenitra - Casablanca line will further reduce the end-to-end travel time to 1 hour and 30 minutes.





LAMIA BENMAHMOUD
Directeur Général de Tunis RE, Tunisie
General Manager at Tunis RE, Tunisia

The reason SCR has maintained its position as a first-rate reinsurer in its region is thanks to the expertise it has acquired over the course of these 60 years.

Si aujourd'hui la SCR maintient sa position en tant que réassureur de premier ordre dans sa région, c'est grâce à son expertise du métier qu'elle a acquis tout au long de ces 60 années.

Testimonial from the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26eme Conférence FAIR à Marrakech

La Société Centrale de Réassurance (SCR) est un réassureur de renommée. C'est tout d'abord un partenaire de Tunis-RE. La SCR est un réassureur régional bien ancré sur son marché local domestique marocain. Elle se positionne aussi en tant que référence de premier ordre sur le marché africain et du Moyen-Orient.

La SCR qui a aujourd'hui 60 ans d'existence est en âge de maturité. Elle a fait ses preuves en tant que réassureur professionnel, à l'écoute de ses clients qui offre de la capacité, de l'assistance technique et qui s'est bien confirmée dans un environnement fortement concurrentiel.

L'environnement géopolitique est fragile dans notre région et a sans aucun doute impacté largement l'économie et les activités des opérateurs, notamment dans notre industrie d'assurance et de réassurance.

Si aujourd'hui la SCR maintient sa position en tant que réassureur de premier ordre dans sa région, dans sa zone d'appartenance géographique en tant que réassureur marocain, maghrébin, africain et arabe c'est grâce à son expertise du métier qu'elle a acquis tout au long de ces 60 années. Donc aujourd'hui si la SCR a réussi à s'imposer, c'est avant tout grâce à ses compétences techniques, à la qualité de ses prestations et sa crédibilité.

Société Centrale de Réassurance (SCR) is a renowned reinsurer. First and foremost, it is one of Tunis-RE's partners. SCR is a regional reinsurer that is well-established in its local domestic Moroccan market. It has also positioned itself as a market leader in Africa and the Middle-East.

SCR, which has now existed for 60 years, has reached maturity. SCR has proven itself as a professional reinsurer, attentive to its customers, which offers capacity and technical assistance, and which has distinguished itself in a highly competitive environment.

The geopolitical environment is fragile in our region and has no doubt seriously impacted the economy and business of stakeholders, including in our insurance and reinsurance industry. The reason SCR has maintained its position as a first-rate reinsurer in its geographic region, as a Moroccan, African and Arab reinsurer, is thanks to the expertise it has acquired over the course of these 60 years. SCR has therefore managed to establish itself today primarily as a result of its technical skills, the quality of its services and its credibility.

2014

Cap sur l'Afrique !

Ouverture d'un bureau de représentation à Abidjan, Côte d'Ivoire



En novembre 2014, la SCR a inauguré son bureau de représentation à Abidjan, qui s'inscrit dans sa stratégie de développement en Afrique.

En effet, la SCR compte par cette proximité développer des services à forte valeur ajoutée pour accompagner la croissance du marché des assurances et de réassurances de l'Afrique Centrale et de l'Ouest, notamment dans la zone CIMA.

Ce premier bureau va permettre à la compagnie marocaine de réassurance de rayonner davantage dans les pays de la région ouest-africaine, qui connaît une nouvelle dynamique de développement.

Cette stratégie de développement à l'international intervenait avec la maturité du business modèle de la SCR et son rang de premier réassureur conventionnel en Afrique. L'ambition étant de mettre en place des bureaux de contact locaux en Afrique subsaharienne offrant plus de proximité et de connaissance des marchés afin d'être au plus près de nos clients et des cibles qui correspondent à notre stratégie d'internationalisation, tout en étudiant d'autres voies de croissance, notamment au Moyen-Orient.

Dans ce cadre, la SCR estimait pouvoir faire jouer ses spécificités, à savoir la bonne connaissance du marché africain, son rating, sa culture, son expertise et le développement de produits innovants qui correspondent aux tissus économiques locaux.

Sights on Africa !

Representative office opened in Abidjan, Ivory Coast



In November 2014, SCR opened its representative office in Abidjan, as part of its development strategy in Africa.

Through this proximity, SCR intends to develop its high value-added services to support the growth of the insurance and reinsurance market in Central and West Africa, including in the CIMA zone.

This first office will enable the Moroccan reinsurance company to promote itself more in West African countries, which are experiencing a new burst of development.

This strategy of international development came about with the maturity of SCR's business model and its position as top conventional reinsurer in Africa. The goal was to establish local contact offices in Sub-Saharan Africa to offer more proximity and knowledge of the markets, in order to be closer to our customers and to the targets that correspond to our internationalisation strategy, while studying other avenues of growth, including in the Middle-East.

In this context, SCR felt it could play to its strengths, namely its good knowledge of the African market, its rating, its culture, its expertise and the development of innovative products that correspond to the local economic fabric.

Casablanca Finance City (CFC)

La place financière casablancaise est reconnue en tant que premier hub économique et financier sur le continent. Elle est devenue le nouvel eldorado des affaires, après avoir réussi à réunir un écosystème non négligeable de géants mondiaux et d'entreprises de renom.

C'est un projet d'une grande envergure, sur lequel S.M le Roi Mohammed VI a mis l'accent pour la prise en compte de toutes les composantes en termes de configuration immobilière, de conception urbanistique, d'amélioration des infrastructures, de réalisation des équipements, d'adaptation juridique, de formation des ressources humaines et de mise en œuvre des techniques et des modes de gestion propres à une place financière internationale.

L'attractivité de Casablanca Finance City n'est plus un secret, mais force est de constater qu'elle repose notamment sur l'octroi d'un statut aux nombreux avantages juridiques, fiscaux et en termes de facilités de change.

En vertu de la loi 68-12 relative au statut CFC, les entreprises labellisées bénéficient des exonérations des droits d'enregistrement sur les actes de création d'entreprise ou d'augmentation de capital et d'une fiscalité préférentielle pour les entreprises et les individus.
Dans le cadre de sa politique de développement, la SCR a rejoint CFC pour une expansion vers de nouveaux partenariats en Afrique.

La place financière casablancaise offre également des facilités « Doing business » avec une procédure administrative accélérée pour la constitution de sociétés en 48 heures et des procédures simplifiées pour les demandes de visas « business », les contrats de travail étrangers et les permis de résidence.

Casablanca Finance City (CFC)

The Financial Center of Casablanca is known as the top economic and financial hub on the continent and has become the new business El Dorado, after managing to bring together a non-negligible ecosystem of global giants and renowned companies.

It's a large-scale project, that was highlighted by H.M the King Mohammed VI for having taken into account every aspect in terms of real-estate configuration, urban design, infrastructure improvement, equipment installation, legal adaptation, training of human resources and the implementation of management forms and technologies that are specific to international financial centers.

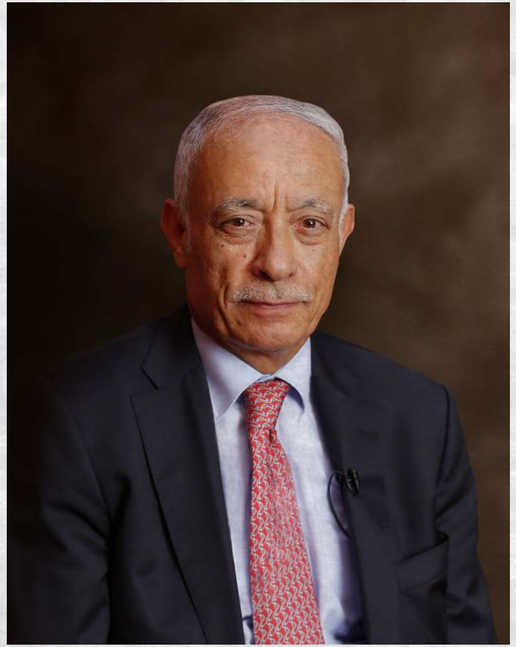
Casablanca Finance City's attractiveness is no longer a secret, but it is clear that it is based on the granting of a status with many legal and tax benefits and in terms of foreign exchange facilitation.

Pursuant to law 68-12 related to CFC status, companies with the label are exempted from registration duties for acts relating to the setting up of a company and capital increase and benefit from a preferential tax system for companies and individuals.

As part of its development policy, SCR joined CFC to expand through new partnerships in Africa.

The Financial Center of Casablanca also offers facilities for "Doing business" with accelerated administrative procedures to set up companies within 48 hours and simplified procedures for requesting "business" visas, foreign work contracts and residence permits.





MOHD MAZHAR HAMADEH
Directeur Général de Ai Alin Ahlia Insurance, Abou Dabi
General Manager at Al Ain Ahlia Insurance, Abu Dhabi

SCR is doing a great job in the region.

La SCR fait un excellent travail dans la région.

Testimony made during the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26eme Conférence FAIR à Marrakech

Du côté des réassureurs, nous recherchons toujours, à travers notre stratégie, notre société et notre équipe, à apporter notre soutien à un réassureur régional, un réassureur arabe. Bien qu'ayant en quelque sorte une petite capacité, nous donnons la priorité aux réassureurs régionaux dans le monde arabe et en Afrique du Nord.

Je suis fier de dire qu'à travers notre société et mon pays, nous avons de très bonnes relations avec eux, comme avec la SCR ou TRUST. Nous préférons leur donner la priorité avant d'aller sur le marché international. Avec l'expérience que nous avons dans le secteur depuis très longtemps, ils sont engagés et paient dans les temps.

La SCR fait un excellent travail dans la région, et une fois de plus je suis fier et j'ai l'honneur de dire que je traite avec eux depuis longtemps. J'ai aussi eu le plaisir de faire partie du Fair Aviation Pool géré par la SCR, et les réactions étaient très bonnes. J'espère que la SCR aura encore plus de succès sur le marché, étant en pleine croissance et amélioration de ses services. Nous sommes très heureux d'avoir cette relation avec elle.

L'approche de la SCR est différente lorsqu'on la compare avec les autres réassureurs internationaux. Lorsque ces derniers perdent sur un ou deux ans, ils se retirent et quittent le marché. Les réassureurs régionaux comme la SCR, quant à eux, recherchent la continuité et des relations à long terme, car le secteur de l'assurance et de la réassurance en a besoin, rendant ainsi l'assurance plus sûre et plus fiable.

Je suis convaincue qu'en tant que pays arabes, nous pouvons nous rapprocher. J'espère que le support viendra du monde arabe car il est important de se soutenir les uns les autres. Je pense que nos risques sont bons selon les termes de l'assurance.

Par exemple si je prends les pays du CCG, où je vis et travaille depuis longtemps, les risques sont vraiment bons. Nous recevons de très bonnes primes et nous devons ainsi en profiter et en garder la plupart dans la région et nous soutenir mutuellement en tant que réassureurs et assureurs directs. Cela améliorera nos industries et nous pourrons alors tirer des bénéfices de tout ce que nous faisons.

De plus, en tant que membre de l'organisation FAIR depuis un certain temps, nous nous rapprochons de plus en plus des africains et des asiatiques. Nous pensions que c'était un marché vraiment différent en Asie et avec FAIR, nous avons réussi à créer tous les syndicats et les pools. Nous en avons environ 5, soit l'Aviation avec la SCR, l'énergie et le pétrole avec Trust Bahrain, les catastrophes naturelles avec GIC en Inde, ainsi que le pool de réassurance géré par la Turquie.

À comparer à d'autres organisations, nous avons réussi à connecter les marchés d'Asie et d'Afrique ensemble, ce qui, j'ai le plaisir à dire, représente un réel succès !

On the reinsurer side, we're always looking through my strategy, company and my team, to support the regional reinsurer, the arab one. Although with the small capacity somehow, we give priority to the regional reinsurer in the Arab world and North Africa.

I'm proud to say that in my company and country we have very good relations with them such as SCR or TRUST. We prefer to give them priority to them before going to the international market, with the experience we have in the industry since a very long time they are all committed and paying on time.

SCR is doing a great job in the region, again I'm proud and have the honor to say that I deal with them since a long time, and have also a pleasure to be on the aviation pool, fair aviation pool managed by SCR, the reactions are going very well. I hope more success for SCR in the market, they are really growing and improving their services and we are very happy to have this relationship with them.

The good approach from SCR really, we found it and we touch it as if I compare with the international reinsurer when they lose in one or two years they pull out and leave the market.
The regional reinsurers such as SCR look for continuity and long relationship which are needed in the insurance and reinsurance industry. This will make more trust and more safe and security with the insurance.

I think we, as arab countries, can gather together, and I hope that the support will come within the arab world and support each other. I think that our risks are good ones in the insurance meanings somehow.

For example if I take the GCC countries where I live and work for a long time the risks are really good ones we are given very good premiums we have to benefit from that and to keep most of our premiums within the area and support each other as reinsurers and direct insurers, and I think that will improve our industries and we then can have benefits from all that we do.

Also, as a member in the FAIR organization since long time, I feel that we are coming closer and closer to Africans and Asians, we thought it's a really different market in Asia and with FAIR we did and succeeding in doing all syndicates and pools we have about 5 of them, we have the Aviation by SCR we have the energy and oil by trust Bahrain, and Natural Catastrophe by GIC of India , we have the reinsurance pool managed by Turkey.

I think we succeeded if we compare with other organizations we are doing very well on that, we connect the markets in Asia and Africa together, and we are very well, have the pleasure to say that

Énergies renouvelables et efficacité énergétique : le choix de l'autosuffisance

La stratégie marocaine dans le domaine des énergies renouvelables a démontré son efficacité en permettant au Maroc de réduire sa dépendance aux énergies fossiles et de devenir un pays producteur d'énergie.
Depuis son lancement en 2009, la stratégie énergétique du Royaume a enregistré d'importantes avancées, comme en témoignent les progrès réalisés en matière de mise en œuvre de la stratégie de développement des énergies renouvelables, qui vise à porter la part des énergies renouvelables à 42% de puissance installée en 2020 et à 52% à l'horizon 2030.

Noor Midelt, le plus grand complexe solaire au monde
Prévu en trois phases maximum, le projet Noor Midelt sera le plus grand complexe solaire au monde. Il sera doté à terme d'une capacité de 1.600 MW. La première phase de ce projet, « Noor Midelt I », cible une puissance installée de 800 MW dans une seule centrale. Le choix technologique s'est porté sur le solaire hybride (énergie solaire concentrée [CSP] et solaire photovoltaïque), une première mondiale.
En parallèle, un appel à pré-qualification relatif à « Noor Midelt II » a été lancé, dont l'objectif est d'atteindre une puissance stable injectée dans le réseau de 190 MW pendant les heures de pointe et de 230 MW en journée.

L'éolien tourne à plein régime
Moins médiatisée, l'énergie éolienne n'est pourtant pas en reste : elle a bondi de 47,4 %, passant de 424,9 MW à 626,5 MW en un an.
L'arrivée de la Loi 13-09, permettant l'ouverture au secteur privé du marché de la production et de la commercialisation d'électricité produite à partir de l'énergie renouvelable, y est pour beaucoup dans cette progression. L'année 2019 a notamment été marquée par l'installation de la première turbine du parc éolien de Midelt. Le projet prévoit l'installation de 60 éoliennes, d'une puissance unitaire de 3 MW, soit un total de 180 MW.
Quant à l'énergie hydraulique, elle affiche toujours la plus grande capacité installée de sources renouvelables avec 1.770 MW en 2018, un chiffre stable par rapport à 2017. Elle reste toutefois fortement dépendante de la pluviométrie.

Renewable energy and energy efficiency: choosing self-sufficiency

Morocco's strategy in the field of renewable energy has proven to be effective, allowing Morocco to reduce its dependence on fossil fuels and to become an energy-producing country.
Since its launch in 2009, Morocco's energy strategy has recorded significant developments, as proven by the progress made in terms of implementing the development strategy of renewable energy, which aims to bring the share of renewable energy to 42% of installed generating capacity by 2020 and 52% by 2030.

Noor Midelt, the world's largest solar complex
The Noor Midelt project, planned in three phases at most, will be the world's largest solar complex. It will ultimately have a capacity of 1,600 MW. The first phase of this project, "Noor Midelt I", targets an installed capacity of 800 MW in one single plant. In terms of technology, a hybrid power plant was chosen (concentrated solar power [CSP] and photovoltaic power), a world first. In parallel, a call for prequalification bids related to "Noor Midelt II" was launched, which aims to ensure stable power is injected into the grid – 190 MW during peak hours and 230 MW during the day.

Wind turbines turning at full capacity
Although it is less publicised, wind power should not be overlooked: it jumped 47.4%, going from 424.9 MW to 626.5 MW in one year.
The introduction of Law 13-09, allowing the private sector to produce and sell electricity to the grid, is largely responsible for this growth. The year 2019 was also marked by the installation of the first turbine of the Midelt wind farm. The project involves the installation of 60 wind turbines, with a capacity of 3 MW per unit, that is to say a total of 180 MW. As for hydropower, it still boasts the greatest installed capacity of the renewable energies, with 1,770 MW in 2018, a stable figure in relation to 2017. However, it remains heavily dependent on rainfall.





MOHY EL DEEN FAYADH
Directeur Général de Misr Life Insurance, Égypte
General Manager at Misr Life Insurance, Egypt

SCR was a great help to a large number of Moroccan companies that were not fully covered and couldn't find any takers for their reinsurance treaties.

La SCR a été d'un grand secours pour un bon nombre de compagnies marocaines qui étaient à découvert et ne trouvaient pas preneur pour leurs traités de réassurance.

Testimonial from the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26ème Conférence FAIR à Marrakech

En tant que Misr Life Insurance ou représentants de la République Arabe d'Égypte, nous sommes toujours orientés vers les frères arabes et africains y compris la Société Centrale de Réassurance (SCR) que nous avons accueillie dans notre pays.

La SCR dispose d'un bureau dans le marché égyptien dont le directeur était un de nos ex-collègues. Actuellement, la SCR a intégré le marché égyptien dans lequel elle est la bienvenue parmi tous les autres pays arabes et africains.

En ce qui concerne l'aspect économique, le changement qu'apporte la SCR dans la région doit se faire graduellement. Il ne peut pas être brusque vu qu'il s'agit des économies des pays.
La SCR fait partie des acteurs économiques dans la région qui soutiennent plusieurs secteurs de l'économie y compris les assurances. Nous conservons les biens et les actifs de tous nos frères dans les pays arabes.

En cas de réclamation, nous nous précipitons à les rembourser. Il s'agit d'une stratégie entre nous, la SCR et tous les réassureurs dans le domaine de l'industrie visant à rembourser tous nos clients avec rapidité.

Le marché arabe en général et le marché égyptien en particulier connaissent des changements et une énorme croissance économique. En Égypte, des projets colossaux seront inaugurés l'année prochaine. Serons-nous capables de nous adapter aux avancées technologiques ? Dans le marché égyptien, des sociétés géantes sont en train de voir le jour afin de pouvoir affronter la croissance économique dans le pays et offrir plus de soutien. Cela nécessite l'augmentation des capitaux des grandes sociétés qui commencent à changer. Du coup, nos sociétés doivent posséder suffisamment de fonds pour pouvoir affronter ces nouvelles exigences.

À l'occasion du 60ème anniversaire de la SCR, nous lui adressons toutes nos félicitations et nos meilleurs vœux de progrès et d'évolution.

We, as Misr Life Insurance or representatives of the Arab Republic of Egypt, have always been oriented towards all of our Arab and African brothers, including Société Centrale de Réassurance (SCR), which we welcomed in Egypt.

SCR now has an office in the Egyptian market whose director was a former colleague of ours at Misr Life Insurance. SCR is now present and operating in the Egyptian market. It is welcome here along with all the other Arab and African countries.

As far as economic change is concerned, it has to come gradually. There can be no sudden change because it's about the economy of countries. SCR is one of the economic actors in the region that supports economic sectors such as insurance, given that we protect the possessions and assets of our Arab brothers.

In the event of a claim, we rush to reimburse them. It is a strategy that we share with SCR and all the reinsurance companies who work in the industry sector to provide our clients with quick support.

Currently, the Arab market in general and the Egyptian one in particular are experiencing economic change and huge growth, with mega projects being launched next year. I am wondering if we will be able to keep up with the technological developments or not. In the Egyptian market, gigantic companies are being founded in order to be able to face the economic growth in the country and offer more support. This requires increasing the capital of companies as the laws currently in place concerning minimum capital requirements for companies are starting to change, and are increasing, so our companies must be ready and have funds in order to face their new requirements.

Happy 60th anniversary! I hope to attend SCR's 100th anniversary, and wish them even more success and growth.



DEVESH SRIVASTAVA
Président Directeur Général de GIC India
Chairman and Managing Director of GIC India

I recall with much admiration the initiatives of the pioneers of SCR who set the company on a solid foundation allowing it to reach great heights.

Je me souviens avec beaucoup d'admiration des initiatives des dirigeants de la SCR qui ont permis à l'entreprise de s'appuyer sur des bases solides et d'atteindre de grands sommets.

Je voudrais tout d'abord féliciter chaleureusement chaque membre de la famille de la Société Centrale de Réassurance (SCR) pour son 60ème anniversaire.

À cette occasion, je me souviens avec beaucoup d'admiration des initiatives des dirigeants de la SCR qui ont permis à l'entreprise de s'appuyer sur des bases solides et d'atteindre de grands sommets.

En tant que vieil ami de la SCR, GIC Re a partagé une plate-forme commune pour l'échange mutuel d'affaires en tant que partie intégrante de la SCR pendant de nombreuses années dans divers domaines.

Le pool aviation est un autre exemple de coopération et de poursuite de nos objectifs communs.

Je profite de l'occasion pour féliciter la famille de la SCR d'avoir franchi cette étape importante. Puissiez-vous continuer votre chemin vers le succès avec fierté ! Je vous souhaite du bonheur et de nombreuses autres années de succès !

At the outset, I would like to heartily congratulate each member of SCR Family for the celebration of its 60th anniversary.

On this occasion, I recall with much admiration the initiatives of the pioneers of SCR who set the company on a solid foundation allowing it to reach great heights.

As an old friend of SCR, GIC Re has shared a common platform for mutual exchange of business as a partner of SCR for many years in various fields. The Aviation Pool is another example of cooperation and furtherance of our joint objectives.

I take this opportunity to extend my felicitations to SCR family for achieving this milestone. May you continue the journey of success with pride! I wish you happiness and many more years of success!

Ouverture du bureau de représentation à Kigali, Rwanda

Representative office opened in Kigali, Rwanda



Dans l'étendue de sa stratégie visant le renforcement de la coopération Sud-Sud, la SCR a ouvert un bureau de représentation à Kigali.

Consciente de ses capacités de souscription, l'objectif de cette implantation est de confirmer la position de leader de la SCR dans la région en qualité de premier réassureur conventionnel en Afrique. Il s'agit là d'un positionnement qui s'inscrit dans le plan de développement de la SCR et qui a pour but de soutenir les efforts de développement du marché de l'assurance et de la réassurance de ce continent très dynamique.

In line with its strategy to strengthen South-South cooperation, SCR opened a representative office in Kigali.

Aware of its underwriting capacity, the objective of this move was to confirm SCR's position as a leader in the region, as the top conventional reinsurer in Africa. This move fits into SCR's development plan and aims to support the efforts to develop the insurance and reinsurance market of this very dynamic continent.

Ouverture du bureau de représentation du Caire, Égypte

Representative office opened in Cairo, Egypt

Dans la continuité de sa stratégie de développement à l'international et après l'ouverture de ses bureaux de représentation à Abidjan en Côte d'Ivoire et à Kigali au Rwanda, la SCR a obtenu l'agrément pour l'ouverture d'un bureau de représentation au Caire en Égypte.
Cette implantation en Égypte s'inscrit dans le cadre du plan de transformation « STRONG II », un plan stratégique qui vise une expansion internationale avec un ciblage des marchés à fort potentiel, afin de consolider son rôle d'acteur de premier plan en matière de réassurance.
À travers cette nouvelle structure, la SCR souhaite d'abord offrir à ses partenaires la coordination et l'accès rapide et efficace à son support en matière de réassurance, mais également développer des services à forte valeur ajoutée pour accompagner la croissance du marché de l'assurance et de la réassurance en Égypte.
À ce titre, elle confirme son positionnement comme réassureur national de référence à vocation internationale, reposant sur la proximité avec ses clients et partenaires.

In keeping with its international development strategy and after opening its representative offices in Abidjan, Ivory Coast and in Kigali, Rwanda, SCR received approval to open a representative office in Cairo, Egypt. This presence in Egypt fits into the framework of the "STRONG II" transformation plan, a strategic plan that seeks international growth by targeting markets with strong potential, in order to consolidate its role as a major player in reinsurance.
Through this new structure, SCR hopes to offer its partners coordination and quick and effective access to its support in respect of reinsurance, but also to develop its high value-added services in order to support the growth of the insurance and reinsurance market in Egypt.
In that regard, SCR is confirming its position as a leading domestic reinsurer with an international mission, that relies on proximity to its customers and partners.



La SCR rejoint Casablanca Finance City (CFC)

SCR joins Casablanca Finance City (CFC)



Dans le cadre de sa politique de développement, axée sur l'objectif d'ouverture sur l'Afrique, la SCR rejoint Casablanca Finance City (CFC), la première place financière en Afrique et partenaire des plus grands centres financiers internationaux.

L'obtention de ce statut souligne la vision stratégique de la SCR, à savoir son expansion vers de nouveaux partenariats en Afrique, accentuant ainsi son positionnement en tant que leader de la réassurance sur le marché marocain et africain.

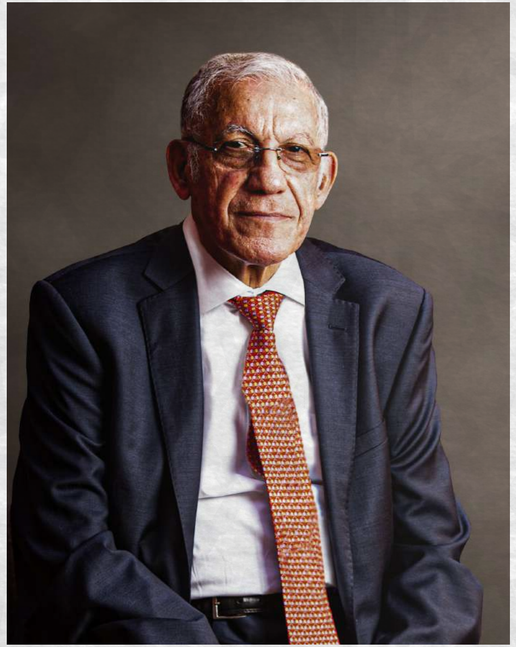
En parallèle, avec l'ouverture de ses deux bureaux de représentation en Afrique de l'Est au Rwanda et en Afrique de l'Ouest en Côte d'Ivoire, la SCR bénéficie en tant que membre, d'un accompagnement « Doing business » de qualité, visant à favoriser davantage le déploiement de ses activités dans la région.

Within the framework of its development policy geared towards opening up to Africa, SCR is joining Casablanca Finance City (CFC), the leading Financial center in Africa and partner of the largest international financial centers.

Achieving this status highlights SCR's strategic vision, namely its expansion towards new partnerships in Africa, thus emphasising its position as a leader in reinsurance on the Moroccan and African market.

In parallel, with the opening of its two representative offices in East Africa in Rwanda and in West Africa in Ivory Coast, as a member, SCR benefits from quality "Doing business" support, aiming to further foster the roll-out of its business in the region.





MOUNIR KABBAN
Directeur Général, UIB Royaume-Uni
General Manager, UIB United Kingdom

SCR's role, whether it's in Morocco, on a regional level or on a global level, is huge.

Le rôle de la SCR que ce soit au Maroc, sur le plan régional ou mondial, est immense.

Testimonial from the 26th FAIR Conference in Marrakech

Témoignage réalisé lors de la 26eme Conférence FAIR à Marrakech

Le rôle de la SCR, que ce soit au Maroc, sur le plan régional ou mondial, est immense. D'abord sur le plan local, la SCR est le réassureur national qui s'est énormément développé ces 20 dernières années, pour devenir non seulement un réassureur national mais également régional et mondial.

La SCR est présente aujourd'hui dans des conférences aussi bien dans les pays asiatiques, africains qu'arabes. Elle a apporté au Maroc des capacités importantes pour encourager les demandeurs d'assurances, les grandes entreprises, l'industrie et l'économie marocaine en général. Ce qu'elle est en train de faire au Maroc s'explique aussi dans sa capacité d'instaurer ces mêmes services, que ce soit d'un point de vue régional, en Afrique et dans le monde arabe, ou encore à l'échelle mondiale.

Le monde arabe a besoin de capacité importante car, comme vous le savez, il repose sur des industries très développées telles que les industries pétrolières, le secteur de l'aviation, mais pas seulement. Il ne faut pas oublier que le monde arabe est parfois touché par des catastrophes de différents types : inondations, tremblements de terre, etc. La SCR peut y apporter son savoir-faire et son sens du service. Et là, j'espère fortement que les pays arabes feront appel à la SCR qui les fera bénéficier de son expérience dans le domaine.

Je sais que la CDG et la direction de la SCR, sous la houlette aujourd'hui de M. Youssef Fassi Fihri, déploie tous les efforts nécessaires pour être non seulement un réassureur national ou régional, mais également mondial, et met son expérience et ses moyens au service de cette demande.

Au Maroc, la SCR constitue un régulateur très solide qui connait parfaitement les besoins de l'industrie et maîtrise bien ce qu'il doit délivrer comme message en tant que régulateur à l'industrie de l'assurance dans ce pays.

SCR's role, whether it's in Morocco, on a regional level or global level is huge. First on a local level, SCR is a national reinsurer that has grown enormously these last 20 years, to become not only the national reinsurer but also a top reinsurer on a regional and global level.

SCR is now present at conferences in Asian, African and Arab countries. It has provided Morocco with great capacity to encourage insurance applicants, big Moroccan companies, and the Moroccan economy and industry. What they are currently doing in Morocco can also be explained by their capacity to provide these same services, whether it's from a regional point of view, for Africa and the Arab world, and it's the same thing on a global scale.

The Arab world needs considerable capacity because, as you know, it relies on highly developed industries, such as the oil industry and the aviation sector amongst others. We must not forget that the Arab world is sometimes affected by different kinds of disasters: floods, earthquakes... SCR can provide the Arab world with its knowledge and quality service. And in that regard, I really hope that Arab countries will call upon SCR, which will enable them to benefit from its experience in the field.

I know that CDG, and the management of SCR, now under the guidance of Mr Youssef Fassi Fihri, is making every effort necessary to not only be a national or regional reinsurer, but also a global reinsurer, and is making its experience and means available to African, Arab but also global demand.

In Morocco, SCR is a very strong regulator that perfectly understands the needs of the industry and has a good command of the message that it must send as a regulator of the insurance industry in this country.

Organisation de la 26eme Conférence FAIR à Marrakech - Maroc

Sous le Haut Patronage de S.M le Roi Mohammed VI, la SCR a organisé à Marrakech du 23 au 25 septembre 2019, la 26ème Conférence de la Fédération Afro Asiatique d' Assurance et de Réassurance (FAIR), sous le thème « Les nouvelles barrières économiques dans les marchés afro-asiatiques des assurances ».
Ce conclave a réuni plus de 900 responsables du secteur des assurances et de réassurance, représentant 245 compagnies d'Afrique, d'Asie et d'Europe et a été animé par des panelistes de renom.

Lors de cet événement, M. Youssef Fassi Fihri, Directeur Général de la SCR, a été élu Président du Conseil d'Administration FAIR pour un mandat de deux années en succession au Président sortant Yassir AL Baharna. M. Fassi Fihri souligne l'importance de cette rencontre, qui représente une occasion de s'engager dans une discussion dynamique sur les échanges et le partage dans la région Afrique-Asie.

La 26ème édition de la FAIR a offert pour les compagnies Afro-Asiatiques une plateforme pour le renforcement des efforts collectifs au niveau régional et international et un tremplin vers la réalisation des objectifs communs. Ainsi, plusieurs axes ont été étudiés pour une meilleure collaboration entre les acteurs régionaux : les solutions numériques, la micro-assurance, l'assurance agricole, l'assurance automobile, l'assurance maladie, etc.

Under the High Patronage of H.M Mohammed VI, SCR organised in Marrakech from the 23rd to the 25th of September 2019, the 26th Conference of the Federation of Afro-Asian Insurers and Reinsurers (FAIR), under the theme "New economic barriers in Afro-Asian insurance markets".
This meeting brought together over 900 executives from the insurance and reinsurance sector, representing 245 companies from Africa, Asia and Europe and was hosted by renowned panellists.

During this event, Mr Youssef Fassi Fihri, CEO of SCR, was elected President of FAIR's Executive Board for a two-year mandate to succeed the outgoing President Yassir AL Baharna. Mr Fassi Fihri highlighted the importance of this meeting, an opportunity to engage in a dynamic discussion on exchanges and sharing in the Afro-Asian region.

The 26th edition of FAIR offered Afro-Asian companies a forum to strengthen collective efforts on a regional and international level and a stepping stone towards achieving shared objectives. As such, several matters were studied to improve collaboration between regional stakeholders: digital solutions, micro-insurance, agricultural, motor and health insurance, etc.

Organisation of the 26th FAIR Conference in Marrakech - Morocco



À propos de la FAIR :
Créée en 1964, la FAIR a pour mission principale d'encourager la coopération entre les compagnies d'assurance et de réassurance en Afrique et en Asie, par le biais d'échanges réguliers d'informations et d'expertise ainsi que le développement des relations d'affaires.

La FAIR se compose de membres ordinaires et de membres associés. Les conférences de la fédération sont organisées chaque deux ans en Afrique ou en Asie, selon une décision de l'assemblée générale, qui est l'autorité suprême de la FAIR.

About FAIR:
Created in 1964, FAIR's main mission is to promote cooperation between insurance and reinsurance companies in Africa and Asia, through the regular exchange of information and expertise, as well as the development of business relationships.

FAIR is made up of ordinary members and associate members. The federation's conferences are organised every two years in Africa or in Asia, based on the decision of the general assembly, which is the supreme authority of FAIR.



SIGRID KLASS
HANNOVER RE

La SCR est un partenaire de long terme pour Hannover Re. Nous avons eu le plaisir de travailler ensemble avec succès sur la couverture de risques de pointe tels que les catastrophes naturelles ou la responsabilité civile décennale.
La SCR est un acteur de référence de son marché. Forte de sa position au Maroc et en Afrique francophone, la SCR est partie pour se développer sur tout le continent africain ainsi qu'au Moyen-Orient. Elle a contribué au développement de la réassurance dans le pays en forte croissance qu'est le Maroc, tout en permettant aux entrepreneurs et aux investisseurs marocains de prendre des risques, de développer leur pays et de faire rayonner le Maroc à l'étranger. Elle est un acteur de référence aussi bien en Afrique qu'au Moyen-Orient.
Toutes nos félicitations pour tout ce que la SCR a accompli ces soixante dernières années ! Nous vous souhaitons de continuer sur la voie du succès !
Trois qualificatifs pour décrire la SCR : Partenaire sérieux, ambitieux et professionnel.

SCR is one of Hannover Re's long-term partners. It has been our pleasure to work successfully on covering peak risks, such as natural disasters or decennial liability.

SCR is a leading player in its market. Thanks to its position of strength in Morocco and French-speaking Africa, SCR is well-placed to develop across the entirety of the African continent as well as the Middle-East. It has contributed to the development of reinsurance in Morocco, a fast-growing country, while enabling Moroccan investors and entrepreneurs to take risks, develop their country and promote Morocco abroad. It is a key player in both Africa and the Middle-East.

We would like to congratulate SCR for everything it has achieved these last 60 years! We hope to see you continue along this path to success!
Three terms to describe SCR:
Serious, ambitious and professional partner.



UDAI PATEL
AFRO-ASIAN INSURANCE

La Société Centrale de Réassurance est un client et un partenaire commercial apprécié de Afro-Asian Insurance Services Limited. Notre relation de longue date implique des échanges commerciaux substantiels dans les deux sens, la SCR étant cliente de son traité de rétrocession et de ses activités facultatives, et un marché important pour un portefeuille significatif de nos traités de réassurance et de nos activités facultatives en Afrique. Le Maroc est un pays important pour nous sur la carte de nos activités en Afrique, et par conséquent, en tant qu'acteur clé sur le marché marocain de l'assurance, la SCR est considérée comme un partenaire commercial essentiel pour Afro-Asian Insurance Services Limited. Notre expérience de la SCR est vaste à tous les niveaux de l'organisation, tant pour les affaires d'acceptation que de cession en réassurance. Notre organisation éducative associée, la London School of Insurance, a également participé à la formation du personnel de la SCR qui sera impliqué dans la croissance future de la société. Pour nous, la SCR est une institution respectée qui connaît actuellement un changement rapide dans son image, son orientation commerciale, sa stratégie de croissance et sa réorganisation et son développement interne, afin de devenir un acteur de choix dans la croissance de la pénétration de l'assurance en Afrique. Avec l'avantage de l'ancienneté, de la sagesse et de la maturité, la SCR peut guider le secteur de l'assurance vers la création d'un marché confiant et autonome en Afrique, où les intérêts africains sont pris en charge par des institutions financières et d'assurance locales bien structurées qui orientent l'attention et favorisent la confiance des clients dans les produits offerts sur le marché domestique.
Le personnel et les directeurs de Afro-Asian Insurance Services Limited et l'ensemble du groupe « Afro-Asian » félicitent le personnel, la direction et les directeurs de la SCR à l'occasion de son 60ème anniversaire. Nous sommes fiers d'être considérés comme un partenaire commercial de choix de la SCR pour l'avenir.
Trois qualificatifs pour décrire la SCR : Expérimentée, ambitieuse et motivée.

Société Centrale de Réassurance is a cherished client and business partner for Afro-Asian Insurance Services Limited. Our relationship of many years involves substantial business exchange in both directions, with SCR being a client on its retrocession treaty and facultative business, and an important market for a significant portfolio of our African reinsurance treaty and facultative business. Morocco is an important country for us on our African business map, and hence, as a key player in the Moroccan insurance marketplace, SCR is considered as a critical business partner for Afro-Asian Insurance Services Limited.
Our experience of SCR has been extensive at every level of the organization for both inward and outward reinsurance business. Our associate educational organization, the London School of Insurance, has also been involved in the training of staff of SCR who will be involved in the future drive and growth of the company.
To us, SCR is a respected institution that is currently undergoing a rapid change in its image, business focus, growth strategy and internal reorganization and development, so that it becomes a valuable player in the growth of insurance penetration in Africa.
With the advantage of age, wisdom and maturity, SCR can mentor the insurance industry towards creating a confident and self-sustaining marketplace in Africa where African interests are taken care of by well-structured local insurance and financial institutions that promote customer care and confidence in the products being offered domestically.
The staff and directors of Afro-Asian Insurance Services Limited and the whole "Afro-Asian" Group congratulate the staff, management and directors of SCR Morocco on its milestone 60th anniversary. We take pride in being considered as SCR's valuable business partner for the future.

Three qualifiers to describe SCR:
Mature, ambitious and driven.



CORNEILLE KAREKEZI
Directeur Général - Africa Re
CEO - Africa Re

SCR is starting a new phase of ambitious development, aiming to consolidate and improve what it has achieved in its rich history.

La SCR amorce une nouvelle phase de développement ambitieuse, destinée à consolider et à améliorer les acquis de sa riche histoire.

En plus d'être un des tout premiers actionnaires d'Africa Re, La Société Centrale de Réassurance est également un opérateur important qui a fortement contribué au développement de l'assurance et de la réassurance au Maroc, en Afrique et au Moyen-Orient.

La SCR est pour Africa Re un partenaire stratégique de premier choix depuis la création de notre société en 1976. La relation entre Africa Re et la SCR a toujours été fructueuse, notamment dans les domaines suivants : échange d'affaires, conception et mise en œuvre conjointes de projets, collaboration au sein des pools africains et formations offertes par Africa Re, tout particulièrement dans la gestion des risques.

La SCR, qui peut se prévaloir de sa longue expérience dans l'industrie de l'assurance et de la réassurance, est une institution nationale solide, qui a su tirer profit des opportunités générées sur le marché africain et international.

Elle a en outre su s'adapter et anticiper les changements importants survenus sur le marché marocain : libéralisation et avènement de la place financière de Casablanca, un pôle d'attraction pour les réassureurs régionaux et internationaux.

Comme tout réassureur opérant dans une industrie en pleine mutation, la SCR est à la croisée des chemins ; elle amorce une nouvelle phase de développement ambitieuse, destinée à consolider et à améliorer les acquis de sa riche histoire.

Le rôle de la SCR a été déterminant dans l'assainissement et la consolidation du secteur de l'assurance et de la réassurance du Maroc, contribuant ainsi à en faire l'un des marchés émergents du continent. Ce rôle a été tangible dans les domaines suivants : régulation et sécurisation des risques et des ménages, ainsi que collecte et rétention de l'épargne locale.

Joyeux anniversaire à la SCR, institution sœur d'Africa Re… Tous mes vœux de succès pour les années à venir.

In addition to being one of the very first shareholders of Africa Re, Société Centrale de Réassurance is also an important player that has strongly contributed to the development of insurance and reinsurance in Morocco, Africa and the Middle-East.

For Africa Re, SCR has been a first-rate strategic partner since the creation of our company in 1976. The relationship between Africa Re and SCR has always been fruitful, especially in the following areas: business exchanges, joint design and implementation of projects, collaboration within African pools and training offered by Africa Re, especially in risk management.
SCR boasts extensive experience in the insurance and reinsurance industry. It is a strong national institution, which has managed to take advantage of the opportunities generated on the African and international market.

Moreover, it has been able to adapt and anticipate the important changes that have arisen in the Moroccan market: easing of restrictions and establishment of the financial centre in Casablanca, an attractive hub for regional and international reinsurers.

Like for any reinsurer operating in a changing industry, SCR is at a crossroads: it's starting a new phase of ambitious development, aiming to consolidate and improve what it has achieved in its rich history.

The role of SCR has been crucial in stabilizing and strengthening the insurance and reinsurance industry in Morocco, thus helping to make it one of the emerging markets on the continent. Its role was visible in the following areas: regulating and securing risks and households, as well as collecting and retaining local savings.

Happy anniversary to SCR, Africa Re's sister institution… All my wishes of success for the years to come.



ADEL MOUNIR
Secrétaire Général - FAIR
Secretary General of the Federation of Afro-Asian Insurers and Reinsurers (FAIR)

The relationship between FAIR and the Moroccan insurance market goes back to 1964.

Les relations entre la FAIR et le marché marocain de l'assurance remontent à 1964.

Félicitations à la SCR pour votre merveilleux parcours et vos 60 ans de succès. Nous souhaitons à votre entreprise beaucoup de succès et de prospérité dans les années à venir.
C'est votre anniversaire et je n'aurais pas pu penser à un meilleur moment pour vous indiquer combien j'apprécie la SCR et pour vous remercier de faire partie de notre organisation.

Il y a près d'un demi-siècle que vous avez rejoint la FAIR.
Les relations entre cette dernière et le marché marocain de l'assurance remontent à 1964. Le Maroc a été l'un des 22 pays fondateurs.

M. Mohammed El Zizi, des Sociétés Royales Marocaines d' Assurance, a assisté à la réunion de fondation.
Les relations entre la FAIR et la SCR remontent à 1972, date à laquelle la SCR a demandé à devenir membre de la FAIR.

Le FAIR Aviation Pool a été créé à la suite de la 9ème assemblée générale de la FAIR. La première réunion du comité exécutif a eu lieu à Casablanca les 28 et 29 juin 1988.
La SCR a ensuite été élue pour diriger le Pool et depuis lors, l'assemblée générale réélit la SCR comme gestionnaire du Pool.

Congratulations SCR for your wonderful journey of 60 years of success. We wish your firm every success and prosperity in the coming years.
It is your anniversary and I couldn't have thought of any better moment to appreciate SCR and thank you for being part of our organization.

It is nearly half a century since you've joined FAIR.
The relationship between FAIR and the Moroccan insurance market goes back to 1964. Morocco was one of the 22 founding countries.
The founding meeting was attended by Mr. Mohammed El Zizi, from Sociétés Royale Marocaine d'Assurance.
The relationship between FAIR and the SCR goes back to 1972 when they submitted for FAIR membership.

The FAIR Aviation Pool was created further to the 9th FAIR General Assembly. The first executive committee meeting was in Casablanca on June 28th and 29th in 1988.
SCR was then elected to be the manager of the Pool, and since then the general assembly of the Pool re-elect SCR as the Pool Manager.

Routes et autoroutes, le Maroc fait l'exception dans le continent africain

Le développement socio-économique du Royaume ne peut être atteint sans une infrastructure routière capable de lui assurer une connexion inter-régionale et une ouverture sur l'économie mondiale. Ce n'est pas un hasard si les infrastructures routières et autoroutières nationales ont été portées au diapason des priorités nationales par Sa Majesté le Roi Mohammed VI depuis le début de son règne.

Dans ce contexte, et bénéficiant d'un intérêt particulier, le réseau autoroutier national a connu une extension importante pendant les cinq dernières années et s'est développé à pas de géants, permettant de porter le linéaire des autoroutes en service de 1.437 km à fin 2011 à environ 1.800 km actuellement.

Ces performances dans la réalisation des projets de grande envergure a permis au Maroc de se doter d'une infrastructure moderne aux standards internationaux. Aujourd'hui, 60% de la population marocaine est directement reliée par une autoroute et toutes les villes sont rattachées au réseau autoroutier.

Sur le plan régional, le réseau autoroutier marocain connecte plusieurs centres industriels, touristiques et urbains :

- La majorité des centres économiques du pays
- 80% des établissements industriels
- 8 aéroports internationaux
- 5 principaux ports commerciaux
- 76% des lits touristiques classés
- 24 villes sur les 27 dépassant 100.000 habitants.

La Société Nationale des Autoroutes du Maroc (ADM)

ADM est le concessionnaire de l'État marocain chargé de la construction, l'exploitation et l'entretien des autoroutes du pays. ADM a réalisé, depuis sa création en 1989, un réseau autoroutier long de 1.800 km, deuxième plus grand réseau d'autoroute en Afrique après l'Afrique du Sud.

Depuis 2016, ADM a entamé la mise en œuvre d'une stratégie de transformation globale, qui s'articule autour de deux axes prioritaires :
la satisfaction du client et la performance financière. L'objectif étant de moderniser son activité d'exploitation pour faire d'ADM une entreprise performante, à la pointe de la technologie, tout en assurant la pérennité de l'entreprise en redressant ses indicateurs financiers et ses fondamentaux pour la mettre sur le chemin de la profitabilité.

ADM a pour rôle :
1. La construction, l'entretien et l'exploitation d'autoroutes qui lui sont concédées par voie de concessions ou contrats ;
2. La gestion, la protection et la conservation du domaine public dépendant du réseau de transport mis à sa disposition ;
3. La création et l'exploitation de services touristiques, d'hôtellerie et de tout autre service dans la proximité géographique de l'autoroute ;
4. L'exploitation et la gestion des biens immobiliers et mobiliers.

Roads and motorways, Morocco is the exception on the African continent

Morocco's socio-economic development cannot be achieved without a road infrastructure that is capable of ensuring interregional connection and a doorway onto the global economy. It is no coincidence that the national infrastructure of roads and motorways was made a national priority by His Majesty King Mohammed VI from the start of his Reign.

In this context, and benefiting from special interest, the national motorway network underwent a major expansion over the last five years and made huge strides in its development, allowing motorways to grow from 1,437 km at the end of 2011 to approximately 1,800 km today.

These achievements in its large-scale projects enabled Morocco to equip itself with modern infrastructure that meets international standards. Now, 60% of the Moroccan population is directly connected to a motorway and every town is connected to the motorway network.

On a regional level, the Moroccan motorway network connects several industrial, tourism and urban centers:

- Most of the country's economic centers;
- 80% of industrial establishments;
- 8 international airports;
- 5 important commercial ports;
- 76% of listed tourist bed places;
- 24 of the 27 towns with over 100,000 inhabitants.

ADM (Société Nationale des Autoroutes du Maroc)

ADM is the concessionaire of the Moroccan state, responsible for building, operating and maintaining the country's motorways. Since its creation in 1989, ADM has created a motorway network of 1,800 km, the second largest motorway network in Africa behind South Africa.

Since 2016, ADM has instituted a global transformation strategy, focused on two priority areas: customer satisfaction and financial performance. The objective is to modernize its operations to make ADM a successful company, at the cutting-edge of technology, while ensuring its longevity by adjusting its financial indicators and fundamentals to place it on the path to profitability.

ADM's role is to:

1. Build, maintain and operate motorways ceded to it through concessions or contracts;
2. Manage, protect and preserve the public interest dependent on the transport network available to it;
3. Create and operate tourism and hotel services, and any other service in the geographic proximity of the motorway;
4. Operate and manage movable and immovable property.





To overcome the disorder of certain circumstances requires resilience and patience.

Yves M, Author

Pour surmonter le désordre de certaines occurrences, on doit savoir faire preuve de résilience et de patience.

Yves M, Auteur



THOMAS DUBECQ
Directeur Général - Guy Carpenter
Managing Director - Guy Carpenter

Notre relation avec la SCR est excellente, nous collaborons depuis 12 ans maintenant. Au cours de cette période, je suis passé par plusieurs étapes. J'étais au départ courtier chez AON, puis chez GIC qui a été acheté ensuite par Guy Carpenter chez qui je suis depuis peu, mais j'ai gardé des relations avec tous les CEO de la SCR depuis plusieurs années, tous ceux qui y sont passés. Et c'est le cas aujourd'hui avec M. Fassi Fihri.

La SCR est un réel réassureur régional, son développement à l'international et en Afrique a été un succès. Elle a encore un rôle à jouer beaucoup plus important qu'il ne l'est aujourd'hui.

La SCR est à un tournant ! Ils le savent, ils en ont besoin et ils ont une raison d'être en tant que réassureur régional. Les réassureurs régionaux ont beaucoup souffert ces dernières années à cause d'une augmentation de risques et de sinistres risques dans la région.
Certains réassureurs sont même partis de la région. Donc, il faut rester très strict sur la souscription. Ils ont embauché récemment sur l'international Monsieur Vincent Grailhon qui est un homme de marché et qui est très respecté aussi et qui anciennement était souscripteur chez ISCOX.

Ça va les aider non seulement en souscription, mais aussi en collecte d'informations pour être sûr que le risque est bien géré à long terme.
Quant à nous, nous les aideront en ce qui concerne la réassurance-rétrocession.

Cela dit, je pense que M. Fassi Fihri a plein d'idées pour développer la SCR. Il a besoin de courtiers comme nous pour l'aider à transformer ses idées en actions et en plans d'aide à la souscription. Mais très clairement au niveau où elle se trouve aujourd'hui, la SCR s'est faite un nom, cependant il lui faudra plus d'actifs pour pouvoir se développer davantage.

We have an excellent relationship with SCR and have been working together for 12 years now. During this period, I went through several stages. At first, I was a broker at AON, then at GIC, which was then bought by Guy Carpenter, where I have been for a short while. I have maintained relationships with all the CEOs of SCR for several years, all those who have worked there. And that's the case now with Mr Fassi Fihri.

SCR is truly a regional reinsurer, its development internationally and in Africa has been a success. It still has an even bigger role to play than the one it currently has.
SCR is at a turning point. They know it, they need it and it's their raison d'être as a regional reinsurer.

Regional reinsurers have suffered a great deal these last few years because of an increase of risks and claims in the region. Certain reinsurers even left. It's therefore necessary to be very strict about the underwriting. They have recently hired Mr Vincent Grailhon for the international market, who is a very respected business man and who was formerly an underwriter at ISCOX.
That will help them, not only in terms of underwriting, but also in terms of collecting information to be certain that risk is well-managed in the long-term. And as for us, we will help them with reinsurance-retrocession.

That being said, I think that Mr Fassi Fihri has plenty of ideas to develop SCR. He needs brokers like us to help him turn his ideas into action and underwriting assistance plans. And clearly, given where it is today, SCR has made a name for itself, but it needs more assets in order to be able to grow.



BERND KOHN
Directeur Général Afrique & Moyen-Orient – Munich Re
Chief Executive Africa & Middle-East – Munich Re

SCR is a key player in the Moroccan market and it is becoming every time more international as well.

La SCR est un acteur clé du marché marocain qui s'internationalise de plus en plus.

La Société Centrale de Réassurance joue un rôle crucial dans le développement de l'assurance, en fournissant des compétences locales mais aussi en apportant des connaissances internationales sur le marché, car la plupart des contrats passent par la SCR. C'est un partenaire important pour Munich Re dans le développement de nos activités et dans le partage des connaissances et de l'expertise.

La SCR est un acteur clé du marché marocain qui s'internationalise de plus en plus. Nous l'avons rencontrée à plusieurs reprises lors de conférences, il y a toujours eu une interaction et des contacts fructueux entre nos entreprises à différents niveaux. Nous coopérons étroitement en matière d'assurance contre les catastrophes.

Nous souhaitons à la SCR le meilleur pour l'avenir et nous souhaitons continuer à participer au développement de l'industrie marocaine des assurances avec la SCR comme partenaire.

Société Centrale de Réassurance plays a crucial role in the development of insurance, in providing local capacity but also in bringing international knowledge into the market, as most contracts are going through SCR. It is an important partner for Munich Re in the development of our business and in sharing knowledge and expertise.

SCR is a key player in the Moroccan market and it is becoming every time more international as well.
We have met SCR at several occasions on conferences, there has always been a fruitful interaction and contact between our companies on many different levels. We are cooperating strongly on the insurance of catastrophic events.

We wish SCR all the best for the future and we wish to continue to be part of the development of the Moroccan insurance industry together with SCR as a partner.

Aujourd’hui

Today

60 ans d'existence



Un logo d'anniversaire a été spécialement conçu à cette occasion pour accompagner toute la communication de la SCR de l'année 2020. Il représente le nombre 60, pour les 60 années d'existence de la SCR, fusionné avec le symbole de l'infini qui incarne la continuité, le progrès, l'unité et la réussite.
Le nom de la « SCR » est mis en valeur en gros caractères avec la signature et, en dessous, le nom de l'entreprise « CDG » pour appuyer l'appartenance au Groupe.

Constante amélioration des indicateurs financiers et techniques

Le maintien d'une perspective stable et la reconduction des notations de crédit pour l'exercice 2020 ont été affirmés par les deux agences de notation mandatées par la SCR pour l'évaluation de sa solidité financière :
- Fitch Ratings - AAA (Local Scale)
- AM Best - B++ (Good)

La notation locale AAA, émise par Fitch, confirme le bon niveau de capitalisation de la SCR et la constante amélioration de l'ensemble de ses indicateurs techniques et financiers (dont - 4.6 pts sur le ratio combiné : 92.3% en 2018 vs 96.9% en 2017). La marge de solvabilité s'améliore également en passant de 152% à 157%.
Selon AM Best, la SCR est parvenue à conserver une perspective stable à travers une solide performance opérationnelle et un niveau de capitalisation stable malgré l'introduction d'éléments d'appréciation plus contraignants dans la nouvelle méthodologie de notation mise en œuvre.
Les critères de notation utilisés par AM Best font ainsi notamment ressortir une solide force bilancielle et une robuste performance opérationnelle.
A travers cette reconduction, la SCR conforte sa perspective stable et sa valeur intrinsèque.

Une nouvelle identité visuelle

La SCR a dévoilé cette année un nouveau logo et une nouvelle identité visuelle, illustrant une transformation globale et stratégique qui marque une étape importante de son histoire.
Forte de ses 60 années d'existence, la SCR, à travers cette nouvelle identité visuelle, accentue la montée en puissance de son image tissée au fil des années.
Cette identité a mis en avant les 3 lettres S-C-R, tout en s'inspirant de la forme et des couleurs du logo de la maison mère CDG afin de marquer son appartenance au Groupe :
• Le gris rappelle les fondamentaux, la solidité et le sérieux du Groupe, tandis que le vert marque le positionnement éco-responsable du Groupe CDG et de la SCR. Cette teinte rappelant la couleur de l'étoile du drapeau marocain, marque également son engagement citoyen et son dévouement en ligne avec les enjeux socio-économiques du Royaume.

60 years of existence

An anniversary logo was specially designed for the occasion to feature on all SCR's communications in the year 2020. It depicts the number 60, for the 60 years that SCR has existed, fused with the infinity symbol, which embodies continuity, progress, unity and success. The name "SCR" stands out in big letters along with the signature and, underneath, the name of the company "CDG" to show its affiliation to the Group.

Financial and technical indicators steadily improving

The stable outlook and renewal of credit ratings for the financial year 2020 were affirmed by two rating agencies commissioned by SCR to assess its financial strength:
- Fitch Ratings - AAA (Local Scale)
- AM Best - B++ (Good)

The local AAA rating, issued by Fitch, confirms the good capitalisation level of SCR and the constant improvement of all its technical and financial indicators (including -4.6 pts on the combined ratio: 92.3% in 2018 vs 96.9% in 2017). The solvency margin has also improved going from 152% to 157%.
According to AM Best, SCR has managed to maintain a stable outlook through its strong operating performance and a stable level of capitalisation, despite the introduction of more restrictive elements in the new rating methodology implemented.
The rating criteria used by AM Best therefore reflect its balance sheet strength and its strong operating performance.
Through this renewal, SCR affirms its stable outlook and intrinsic value.

A new corporate identity

This year, SCR unveiled a new logo and a new corporate identity, illustrating a broad, strategic transformation, which marks an important stage in its history. Building upon its 60 years experience, through this new corporate identity, SCR is emphasising the growing power of the image it has forged over the years.
This corporate identity has given prominence to the 3 letters, S-C-R, while also drawing inspiration from the shape and colours of the logo of the parent company, CDG, in order to indicate its affiliation to the Group:
• The grey echoes the Group's basic principles, strength and reliability, whereas the green reflects the environmentally-friendly position of the CDG Group and of SCR. This shade, reminiscent of the colour of the star on the Moroccan flag, also indicates its civic engagement and dedication in line with the socio-economic issues in Morocco.

CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GROUPE CDG

• Le S et C de la SCR fusionnés symbolisent la fusion des deux mots clés « Société » et « Centrale » formant un seul bloc résistant et solide qui illustre la résilience.
• Le C et R de la SCR forment un champ de protection pour les clients et partenaires de la SCR.
• Le R de la Réassurance prend la forme d'une flèche ascendante. Tournée vers l'avenir, elle véhicule plusieurs messages : dynamisme, croissance et progrès.
• Nous retrouvons aussi la signature de la SCR qui met en avant son ADN d'être résiliente depuis sa création.
• Et enfin la mention CDG démontrant la fierté et l'appartenance à un Groupe de référence, acteur central dans le développement de l'économie nationale.

Le meilleur résultat net des compagnies de réassurance du continent africain

Le classement est élaboré par Atlas Magazine, publication spécialisée dans le secteur des assurances en Afrique et au Moyen-Orient, en marge de l'assemblée générale de la Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africaines (FANAF), qui s'est tenue du 17 au 20 février 2020 à Libreville au Gabon.
Élaboré à partir des données de la FANAF, le classement analyse sous différents angles (branches, chiffre d'affaires, rentabilités, primes émises, fonds propres, etc.) 130 compagnies d'assurance et 45 compagnies de réassurance du continent.
La SCR se positionne ainsi comme première compagnie africaine de réassurance en termes de résultats nets, et clôture l'exercice 2019 avec 2.017,28 millions de dirhams de primes émises et un résultat net de 277,91 millions de dirhams et ce, dans un marché de l'assurance et de la réassurance en pleine mutation et changements réglementaires.

En 2019, la SCR consolide son leadership au niveau national et poursuit son développement au niveau international selon une stratégie de croissance maîtrisée, associant chiffre d'affaires et rentabilité. Les bureaux de représentation de la SCR à Abidjan, au Caire et à Kigali sont devenus une plateforme d'excellence pour son rayonnement en Afrique et au Moyen-Orient.
L'ambitieux plan de transformation de la SCR est arrivé à maturité.

Basé sur 4 axes stratégiques : croissance et visibilité dans l'avenir, expertise technique et gestion des risques, excellence opérationnelle et satisfaction client, culture d'entreprise et amélioration du mode de management.
Il a valu à la SCR d'être désignée meilleure compagnie de réassurance en Afrique et au Moyen-Orient à capitaux arabes par Capital Finance International (CFI).

• The fused S and C of SCR symbolise the fusion between the two key words "Société" and "Centrale", forming a single strong unit that illustrates resilience.
• The C and R of SCR form a protective bubble for SCR's customers and partners.
• The R in Reinsurance takes the shape of a rising arrow. Looking to the future, it conveys several messages: dynamism, growth and progress.
• It also includes SCR's signature, which highlights the resilience that has been at the core of its DNA ever since it was founded.
• And finally, the reference to CDG shows that we are proud to belong to a leading Group and key player in the development of the national economy.

The best net result of reinsurance companies of the African continent

The ranking was developed by Atlas Magazine, a specialized publication for the insurance sector in Africa and the Middle-East, during the general assembly of the Federation of African Insurance Companies (FANAF), which was held from the 17th to the 20th of February 2020 in Libreville, Gabon.
Developed from FANAF's data, the ranking analyses from various angles (lines of business, turnover, profitability, written premiums, equity, etc.) 130 insurance companies and 45 reinsurance companies from the continent.
SCR is therefore positioned as the top African reinsurance company in terms of net results at the end of the 2019 financial year with MAD 2,017.28 million worth of premiums under-written and a net result of MAD 277.91 million, all within the context of a rapidly changing insurance and reinsurance market undergoing regulatory changes.

In 2019, SCR consolidated its leadership at the national level and continues to develop at the International level according to a controlled growth strategy, combining turnover and profitability. SCR's offices in Abidjan, Cairo and Kigali have become an excellent platform for its development in Africa and the Middle-East.
SCR's ambitious growth plan has reached maturity.

Based on 4 strategic areas:
Growth and visibility in the future, technical expertise and risk management, operational excellence and customer satisfaction, corporate culture and improvement of the management approach, it has earned SCR the title of best reinsurance company in Africa and the Middle-East with arab capital, by Capital Finance International (CFI).



NAWAL HIMES
Responsable
Direction Vie et
Retakaful
Life and Retakaful

La Société Centrale de Réassurance s'est toujours inscrite dans une démarche de long terme et de confiance avec ses partenaires pour déterminer conjointement des solutions en réassurance Vie adéquates à leurs besoins et attentes.

Depuis sa création, la SCR a offert au marché national les capacités nécessaires pour le développement de l'assurance de personnes qui couvre les risques inhérents à la vie humaine en prévoyant des prestations en cas d'atteinte à l'intégrité physique de l'individu.

Convaincue du fort potentiel du développement de l'assurance et la réassurance Vie au Moyen-Orient et en Afrique, la SCR a boosté et orienté la Business Unit Vie, dans le cadre de son plan de transformation pour pénétrer de nouveaux marchés et capter de nouvelles opportunités de croissance, notamment en zone MENA et en Afrique de l'Ouest. C'est avec dynamisme et persévérance que l'équipe de souscription de la Branche Vie associe au quotidien la rigueur technique et l'écoute attentive pour servir au mieux ses clients.

Après 14 ans de fiers services, je peux dire que la SCR m'a apporté beaucoup de bonnes choses : elle m'a donné les moyens d'évoluer et m'a accompagnée sur des missions polyvalentes. Depuis que j'ai intégré la SCR, j'étais positionnée sur différents projets diversifiés à forte valeur ajoutée.

Nous ne nous ennuyons pas dans notre métier de réassureur, nous apprenons presque tous les jours. Le monde change et les attentes de nos clients sont différentes et n'arrêtent pas d'évoluer. Nous ne sommes pas dans notre petit monde actuariel ou mathématicien à manipuler de grandes équations mais nous contribuons à la vie de notre chère compagnie en apportant au quotidien notre pierre à l'édifice.

Je terminerai par un remerciement particulier et sincère à mes collègues pour leur bienveillance, leurs conseils prodigués et leur soutien tout au long de mes années à la SCR, des collègues qui sont devenus de vrais amis.

Société Centrale de Réassurance has always maintain long-term relationships with her partners to find together the best solutions to their needs.

Since its creation, SCR has offered to the national market the capacities to help it to develop the Life Insurance with the main purpose is protecting the insured financially in case of a tragedy.

Convinced of the strong potential for the development of Life insurance and reinsurance in the Middle-East and Africa, SCR has boosted the Life Business Unit, as part of its transformation plan to acced to the new markets and capture new opportunities growth, particularly in the MENA zone and West Africa.

It is with dynamism and perseverance that Life underwriting team combines technical rigor and attentive listening every day to serve its clients as well as possible.

After 14 years of proud service, I can say that SCR has brought me a lot of good things: it has given me the opportunity to grow and accompanied me on different missions. Since I joined SCR, I was positioned on different projects with high added value.

We are not bored in our business as a reinsurer, we are learning every day. The world is changing and our client's expectations are different and keep evolving. We are not in our little actuarial or mathematician world manipulating large equations but we contribute to the life of our company by bringing our stone to the building every day.

I will end with a special and sincere thanks to my colleagues for their kindness, their advice and their support throughout my years at SCR, colleagues who have become true friends.



La SCR de demain

SCR tomorrow

La SCR en 3 mots ...



« En 6 mots alors : professionnelle, visionnaire, flexible, fiable, transparente et solide. »

“Okay, 6 words then: professional, visionary, flexible, reliable, transparent and strong.”

JAMES KENT



« Professionnelle, visionnaire, performante. »

“Professional, visionary, effective.”

MOHAMED SEBA



« Solide financièrement, experte, internationale. »

“Financially strong, expert, international.”

PHILIPPE ROCARD



« Extrêmement forte, excellent service, proche du cœur. »

“Extremely strong, outstanding service, close to our heart.”

OMER EL AMIN

SCR in 3 words...



« Un partenaire sérieux, ambitieux et professionnel. »

“A serious, ambitious and professional partner.”

SIGRID KLASS



« Régulateur, formateur et pourvoyeur de couverture. »

“Regulator, trainer and provider of coverage.”

HAMID BESRI



« Connaissance du marché intérieur, partenariat, innovation. »

“Domestic market knowledge, partnership, innovation.”

BERND KOHN



« Solidité, expertise et disponibilité. »

”Strength, expertise and availability.”

CORNEILLE KAREKEZI



YOUSSEF FASSI FIHRI
Directeur Général de la SCR
CEO of SCR

Resilient yesterday,
resilient today,
resilient tomorrow.
SCR: Resilience builder since 1960.

Résilients hier,
résilients aujourd'hui,
résilients demain.
SCR : Créateur de résilience depuis 1960.

Vision d'avenir

Acteur historique de la réassurance au Maroc, sur le continent et dans la région, la SCR, ses réalisations et son histoire sont une source de fierté incommensurable pour tous ses collaborateurs.

Ancrée dans l'histoire du Royaume et celle de ses grands chantiers, la SCR, tout au long de ses 60 années d'existence a su faire preuve de résilience en se réinventant constamment.

Cette dernière crise, induite par la pandémie de la Covid-19, est un autre défi de taille auquel nous sommes confrontés. Plus que jamais, nous jouerons notre rôle en développant et en promouvant nos marchés grâce à une expertise éprouvée, des solutions innovantes et adaptées et un service de proximité.

Grâce à notre nouveau plan de transformation « Transform Tomorrow Together », nous allons davantage nous renforcer à l'international et impulser un nouvel élan à notre croissance.

Ancrage historique, expertise, créativité et ambition sont nos atouts pour devenir une référence de la réassurance dans les marchés émergents, à travers une relation de proximité avec nos partenaires, visant à leur apporter des solutions innovantes et personnalisées pour une meilleure résilience.

Nous chercherons ainsi à apporter, avec engagement et ferveur, un service de qualité à notre premier marché, le Maroc, en proposant des solutions nouvelles.
Nous accroîtrons également la diversification de notre exposition par un développement à l'international dans les marchés de prédilection, à savoir l'Afrique, le Moyen-Orient, ainsi que les marchés émergents en Asie. Nous poursuivrons aussi cette diversification par la souscription, via des partenaires dédiés et experts, dans les nouvelles branches, notamment le Re-Takaful, la vie, la violence politique, l'agricole, le cyber-risque…

Nous continuerons à répondre à des missions d'intérêt général dans le marché marocain en mettant en œuvre notre savoir-faire en tant que tiers de confiance.

Résilients hier,
résilients aujourd'hui,
résilients demain.

SCR : Créateur de résilience depuis 1960

Vision of the future

A historic player in the field of reinsurance in Morocco, on the continent and in the region, SCR, its achievements and its history are a source of immeasurable pride for all its employees.

Rooted in the history of Morocco and of its great projects, throughout the 60 years it has existed, SCR has demonstrated resilience by constantly reinventing itself.

This last crisis, brought on by the Covid-19 pandemic, is another huge challenge that we are faced with. More than ever before, we will play our role by developing and promoting our markets thanks to proven expertise, innovative and tailored solutions and local service. Thanks to our new transformation plan, "Transform Tomorrow Together", we will grow stronger internationally and give fresh impetus to our growth.

Our historic roots, expertise, creativity and ambition are all assets for us to become a leading reinsurer in emerging markets, through close relationships with our partners, aiming to provide them with innovative and customised solutions for greater resilience.

We will therefore, with commitment and fervour, strive to provide quality service to our first market, Morocco, offering new solutions. We will also diversify our exposure through international development in preferred markets, namely in Africa, the Middle-East as well as emerging markets in Asia. We will also pursue this diversification through underwriting, via dedicated and expert partners, in new lines, including Re-Takaful, Life, Political Violence, Agriculture, cyber risks…

We will continue responding to missions of general interest in the Moroccan market by calling upon our expertise as a trusted third party.

Resilient yesterday,
Resilient today,
Resilient tomorrow.

SCR: Resilience builder since 1960

Et l’histoire continue ...

And the history continues ...

Livre d’or

Golden Book

Hommage aux disparus qui ont marqué par leur passage la Société Centrale de Réassurance

Tribute to the deceased whose time at Société Centrale de Réassurance won't be forgotten



FEU MOHAMMED AIMARAH
Directeur Général de la SCR 1965-1981
CEO of SCR 1965-1981

Hommage Tribute

Témoignage réalisé lors du 45ème anniversaire de la SCR
Testimonial from SCR's 45th anniversary

Mohamed Aimarah, a pris la direction générale de la SCR en 1965. Connu pour son esprit d'entreprise et le courage d'initiative, il a réalisé plusieurs projets de grande envergure tant en faveur de la SCR que pour le compte du marché local et régional.

A son actif, nous pouvons citer, la construction en 1975 à Casablanca, du grand édifice, siège de la société, qu'est la Tour Atlas, pour être proche des différents acteurs nationaux d'assurances, pour la plupart installés dans la capitale économique et l'ouverture du bureau de contact à Londres afin de faire connaître la SCR et le marché marocain sur le plan international et de nouer de nouvelles relations d'affaires avec les plus grands courtiers et compagnies de la place londonienne.

Nous rendons, ici, un vibrant hommage à ce grand pionnier de la réassurance au Maroc qui a contribué, durant les 17 années passées à la SCR, à hisser cette dernière au rang d'une grande compagnie internationale et qui a laissé sa marque à l'international.

Mohamed Aimarah became CEO of SCR in 1965. Known for his entrepreneurial spirit and brave spirit of initiative, he carried out several large-scale projects in favour of SCR and on behalf of the local and regional market.

He can take credit for the construction, in 1975 in Casablanca, of the big Atlas Tower – the company headquarters, to be close to the various national insurance players, most of which were established in the economic capital. He also opened the contact office in London, in order to make a name for SCR and the Moroccan market internationally, and to build new business relationships with the biggest brokers and companies in the London market.

Here, we pay special tribute to this great pioneer of reinsurance in Morocco, who, during the 17 years he spent at SCR, helped it achieve the status of a big international company, and made a mark around the world.



FEU FAROUK BENNIS
Président Délégué de la SCR de 1981 à 1996
Deputy Chairman of SCR from 1981 to 1996

Hommage Tribute

Testimonial from the45th anniversary of SCR

Témoignage réalisé lors du 45eme anniversaire de la SCR

Durant vos quinze années passées à la SCR en tant que Président Délégué, quels souvenirs avez-vous gardés ?
Qu'est-ce que j'ai gardé comme souvenirs au cours de cette période de quinze années ? Beaucoup de choses, beaucoup de bonnes choses, que de petites mauvaises choses, mais il vaut mieux parler des meilleurs souvenirs. Quand on reste une période aussi longue il est certain, on laisse un peu, son cœur. J'ai acquis beaucoup d'amitiés sur le plan national du secteur des assurances et sur le plan international, parce que la réassurance est une activité internationale. La SCR, quand je suis arrivé en 1981 se trouvait dans un contexte extrêmement difficile, sur deux plans : les résultats du secteur des assurances étaient très mauvais, et cela se répercutait sur l'activité de la société. Sur le plan du contexte général, il fallait donner à la SCR une norme internationale et renforcer les relations qui existaient déjà avec les réassureurs étrangers, courtiers anglais, les développer et essayer de pouvoir souscrire des affaires internationales, et donc, on a commencé par avoir un chiffre d'affaires, sur ce plan-là, relativement important parce qu'on ne pouvait pas tout souscrire. Il y a des problèmes de résultat, des problèmes de sécurité qui se posaient, donc, on faisait très attention, on est arrivé à avoir un nom sur le plan international. Cette activité internationale se développait parallèlement et se traduisait par une présence au niveau des conférences internationales et des organisations internationales et régionales dans lesquelles le Maroc a joué un rôle important. Nous participions également au niveau de l'organisation africaine d'assurance et l'organisation arabe. Donc, c'était une finalité à laquelle j'accordais beaucoup d'importance parce qu'elle permettait des rencontres, d'établir des connaissances et aussi de régler certains problèmes avec des compagnies avec qui nous étions en relation. Un autre événement que je considère pour moi aussi important, c'est la qualité du personnel de la SCR : l'envie de bien travailler et de bien faire les choses. La SCR avait beaucoup investi dans la formation de ses cadres qui ont été envoyés, soit dans des sociétés, soit dans des groupes adaptés qui étaient prodigués par des organismes particuliers spécifiques.

Durant ces quinze années, quel a été le rôle joué par la SCR ?
Il y avait, disons, un consensus pour que les compagnies d'assurances cèdent une partie de leurs réassurances qu'on appelle conventionnelles à la SCR. Cette dernière est appelée pour fixer les tarifs de ces traités au même titre que d'autres réassureurs. Si nos conditions étaient plus acceptées, nous avions une part plus importante. Nos conditions sont suivies par d'autres réassureurs, même s'ils sont 10.000 fois plus forts que nous, connus à travers le monde entier, et cela aussi, c'est un motif de satisfaction parce qu'ils ont confiance dans le professionnalisme de la SCR. Je voulais aussi ajouter que les bonnes relations entre la SCR et le secteur se voient aujourd'hui d'une manière admirable. Le Président de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance est le président de la SCR.

What memories do you have from the 15 years you spent at SCR as Deputy Chairman?
Plenty... Many more good memories than bad ones.

Being there for such a long time, there's no doubt about it, you kind of leave a little piece of your heart behind. I made plenty of friendships, on a national level within the field of insurance, as well as on an international level because reinsurance is an international business.

When I arrived in 1981, SCR was in an extremely difficult situation for two reasons: the results from the insurance sector were very bad, and that had repercussions on the company's business. In terms of the general context, SCR needed an international standard and to strengthen the relationships that already existed with foreign reinsurers and English brokers, to develop them and to try to underwrite international business. Therefore, we began achieving a turnover figure, in that regard, that was fairly large even though we couldn't underwrite everything.
There were problems with results and security, and so we were very careful. But we nonetheless managed to build a name internationally. And in parallel to this international business, we were developing relationships through our presence at international and regional conferences and organisations in which Morocco played an important role.

We also took part in the African Insurance Organisation and the Arab organisation, which enabled us to network, to build knowledge but also to resolve certain problems with companies with which we were in contact.
Something else that I consider to be just as important, is the quality of SCR's staff, their desire to work hard and to do things well. SCR invested a lot in training its executives, who were sent either to companies or suitable groups taught by specific bodies.

During these fifteen years, what was SCR's role?
There was, shall we say, a consensus for insurance companies to cede a share of their conventional reinsurance to SCR. And SCR is called upon to fix the prices for these treaties in the same way as other reinsurers. If our conditions were accepted more, we got a larger share... But what's truly important is that our conditions are followed by other reinsurers, even if they're much bigger than we are and known the world over! And that too is a source of satisfaction for us because they trust SCR's professionalism. I also wanted to add that it is now admirable to see the good relationship between SCR and the industry. The President of the Moroccan Federation of Insurance and Reinsurance Companies (FMSAR) is the Chairman of SCR.



FEU AHMED BENNANI
Directeur Général de la CDG et Président de la SCR de 1965 à 1966
CEO of CDG and Chairman of SCR from 1965 to 1966

Hommage Tribute

Testimonial from the45th anniversary of SCR

Témoignage réalisé lors du 45eme anniversaire de la SCR

Vous avez vécu la genèse de la SCR puisque vous avez participé à sa mise en place, par la suite, vous avez également été Directeur Général de la CDG et de la SCR, quels souvenirs gardez-vous de cette mission ?

Pour ne rien vous cacher, à l'époque c'est-à-dire à la fin des années 50 début des années 60, le Maroc a été pris dans un vertige de création et d'innovation pour compléter en particulier le système financier qui avait été créé par le protectorat français. C'est ainsi que nous avons assisté à la création de plusieurs institutions nouvelles telles que la CDG.

La SCR est une filiale de la CDG comme vous le savez, elle a été créée en 1960. Les compagnies d'assurance qui existaient à l'époque au Maroc étaient des filiales ou de simples succursales de sociétés d'assurances françaises, elles fonctionnaient relativement bien sans incidents, mais si elles étaient marocaines par leur nationalité dans certains cas, elles ne l'étaient pas par le capital.

Les autorités de l'époque, ont commencé à créer des sociétés ou des institutions marocaines à capital marocain pour mieux contrôler l'économie du pays. Et c'est dans cet état d'esprit que la SCR a été créée par la CDG en rendant obligatoire, au Maroc, la réassurance d'une partie des risques assurés car toute la réassurance se faisait à l'étranger. Cela a permis d'une part aux autorités de mieux couvrir le contrôle de l'activité des compagnies d'assurance, d'avoir des statistiques plus fiables et puis d'autre part, d'amorcer la marocanisation de cette activité financière. L'expérience a montré que les autorités de l'époque ne se sont pas trompées. D'abord, pour la SCR cela n'a pas été facile dans un environnement qui n'était pas pour le moins que l'on puisse dire facile ; les compagnies de l'époque n'ont pas accueilli avec plaisir la création d'une société marocaine de réassurance à laquelle elles devaient rétrocéder une partie de leurs risques. Mais il faut dire que la SCR a su faire sa place, d'autant mieux que depuis 40 ans elle existe et elle se développe.

Quels ont été les événements les plus marquants durant votre carrière à la SCR ?

À la période pendant laquelle j'ai présidé le conseil d'administration de la SCR, je peux vous dire que la SCR ne m'a jamais posée de problèmes. Les relations ont été bonnes aussi bien avec toutes les compagnies d'assurance qui existaient au Maroc qui n'étaient pas marocaines, sauf une à ma connaissance la Royale Marocaine d'Assurance qui a été créée au début de l'indépendance. À part cela j'ai moi-même pris l'initiative de prendre le contrôle d'une compagnie d'assurance française qui existait au Maroc, la CNIA, filiale à part entière à 100% de la Société d'Assurance la Concorde, société française. Cette compagnie permettait à la CDG d'être présente à la fois sur le marché des compagnies d'assurance et sur le marché de la réassurance et mon intention était de développer encore davantage la présence de la CDG dans le secteur des assurances.

Pendant ces années, quel a été le rôle joué par la SCR en tant que réassureur national aussi bien au Maroc qu'à l'étranger ?

La SCR a continué d'exister, de prospérer et a fait sa place d'une façon définitive dans le secteur des assurances. Si au départ, elle avait été accueillie avec beaucoup de réticence, elle a fait par la suite sa place et s'est développée en même temps que le secteur des assurances. Je dirais mieux, si le secteur des assurances a connu dans, les années 70 et dans le début des années 80 des difficultés dues à la fois à l'absence ou l'insuffisance des contrôles exercés par le Ministère des Finances ou à l'attribution d'autorisations de création de sociétés par des gens qui n'étaient pas professionnels, la SCR, à ma connaissance, n'a pas connu d'incidents de parcours, cela veut dire qu'elle a été bien pilotée par la Caisse de Dépôt et de Gestion.

Je suis très heureux de vous recevoir chez moi, je me félicite que les responsables actuels de la SCR n'aient pas oublié ceux qui étaient à l'origine de la création et du démarrage de cette société. Je souhaite bien entendu à la SCR de continuer son développement avec un esprit de création et avec beaucoup d'enthousiasme tel que cela s'est démontré pendant 40 ans. Je suis persuadé que cette société continuera son développement et continuera de rendre des services à l'économie générale du pays.

Je me félicite d'avoir autant de jeunes autour de moi, cela me rajeunit.

You witnessed the birth of SCR since you took part in its creation, and you were subsequently the CEO of CDG and of SCR, what memories do you have of that time?

To be completely honest, at the time, that is to say late '50s, early '60s, Morocco was swept up in a craze of creation and innovation, in particular to expand the financial system that had been created by the French protectorate. That was how we witnessed the creation of several new institutions, like CDG.

SCR is a subsidiary of CDG, as you know, and it was created in 1960. The insurance companies that existed at the time in Morocco were subsidiaries or mere branches of French insurance companies. They worked relatively well without incidents, however although they were technically Moroccan, in certain cases, their capital was not. The authorities at the time started to create Moroccan institutions or companies with Moroccan capital, to better control the country's economy. It was in this mindset that SCR was created by CDG, making reinsurance of a share of insured risks compulsory in Morocco, because all reinsurance was done abroad. That enabled authorities, on the one hand, to better control the business of insurance companies and to have more reliable statistics, and on the other hand, to gradually Moroccanise this financial activity. Experience has shown that the authorities at the time were not wrong. First of all, it was not easy for SCR in an environment that was not welcoming, to say the least. The companies at the time did not welcome the creation of a Moroccan reinsurance company to which they had to cede a share of their risk. But it has to be said that SCR managed to carve out a place for itself, and clearly did so well since it has existed and been growing for 60 years.

What were the most significant events during your career at SCR?

At the time when I presided over SCR's Board of Directors, I can tell you that SCR never caused me any issues. Relationships were good, both with the insurance companies that existed in Morocco and those that weren't Moroccan, except for one, to my knowledge, the Royale Marocaine d'Assurance, which was created immediately after independence. Aside from that, I myself took the initiative to take control of a French insurance company that existed in Morocco, the CNIA, a wholly-owned subsidiary of the French insurance company, la Concorde. This company enabled CDG to have a presence in both the insurance market and the reinsurance market. But my intention was to further develop the presence of CDG in the field of insurance.

During these years, what role did SCR play as national reinsurer, both in Morocco and abroad?

SCR continued to exist and prosper, and carved out a definitive place for itself in the field of insurance. Although at first, it was met with reluctance, it subsequently made a place for itself and it grew in step with the field of insurance. Better yet, although the insurance industry experienced some problems in the '70s and early '80s, due both to the absence or inadequacy of controls exercised by the Ministry of Finance and the authorisation granted to people who were not professionals to create companies, to my knowledge, SCR didn't experience any bumps in the road. That means that it was well governed by the Caisse de Dépôt et de Gestion.

I am delighted to welcome you in my home, I am glad that SCR's current management did not forget those who were there for the creation and start-up of this company. I hope SCR will continue growing with a creative mindset and plenty of enthusiasm, as it has done for 60 years. I am convinced that this company will continue growing and helping the general economy of the country.

It's a pleasure to be surrounded by so many young people, it makes me feel young too!



FEU YAHYA FILALI
Directeur Général de la SCR de 1973 à 1997
CEO of SCR from 1973 to 1997

Hommage Tribute

I have to say that, at one point, Société Centrale de Réassurance became one of the leading reinsurers around the world.

Je dois dire que la Société Centrale de Réassurance était devenue, à un moment, un des réassureurs phares à travers le monde.

Vous avez travaillé à la SCR de 1971 à 1997, vous étiez Directeur Général de la SCR, quels souvenirs avez-vous gardé ?
Quels souvenirs j'ai gardé de la SCR ? J'en ai gardé que de très bons souvenirs : la SCR je l'ai vue naître, en 1961, j'étais au Ministère des Finances, j'étais le responsable du secteur des assurances et nous avons mis au point les textes, les arrêtés concernant la Société Centrale de Réassurance.

J'ai rejointe la SCR en 1971, pour y trouver des gens exceptionnels. Il y avait des personnes qui étaient très sensibilisées à la mission qui leur était dévolue, de faire en sorte que la SCR redevienne un réassureur national pour aider le marché, c'est-à-dire les sociétés d'assurance, à devenir un marché, ce qu'elles n'étaient pas. Grâce à la création de la SCR, le marché de l'assurance lui-même s'est structuré.
Les sociétés d'assurance se sont concentrées, se sont marocanisées, ont grandi et ont permis d'assurer tous les risques qui étaient susceptibles de l'être au Maroc.

Quels ont été les événements marquants de votre carrière ?
Il faut dire que les expériences nous ont amenés à envisager de nouvelles activités qui ont été essentiellement l'assurance de risque à l'étranger.

Nous avons commencé dans le cadre de congrès d'assurance et de réassurance arabes et africains à réassurer des risques et même des sociétés africaines et arabes.
Et par la suite, nous sommes passés aux risques internationaux notamment les risques des flottes aériennes ou maritimes, dans le monde entier de tous les pays sans exception. Nous avons eu des risques européens, des risques asiatiques, des risques de l'Amérique du Sud et sans modestie, je dois dire que la Société Centrale de Réassurance était devenue, à un moment, un des réassureurs respectés à travers le monde. C'est un aboutissement et à cette occasion, j'ai eu, je crois une des plus grandes satisfactions : avoir rencontré des gens exceptionnels aussi bien au Maroc, qu'à l'intérieur même de la Société.

You worked at SCR from 1971 to 1997, you were its CEO, what memories do you have of it?
What memories do I have of SCR? I have some wonderful memories: I saw the birth of SCR, in 1961. I was the Minister of Finance, I was responsible for the insurance industry and we drafted the texts and decrees concerning Société Centrale de Réassurance.

I joined SCR in 1971, and met exceptional people there. They were very aware of the mission they had been entrusted with, to ensure that SCR became the national reinsurer to help the market, that is to say to help the insurance companies become a market, which they weren't. Thanks to the creation of SCR, the insurance market itself was given structure.
Insurance companies became more focused, more Moroccan, they grew and allowed for any risk likely to arise in Morocco to be insured against.

What were the highlights of your career?
It has to be said that experience led us to consider new business, which was essentially foreign risk insurance.

We started with conventions for Arab and African insurance and reinsurance companies to reinsure risks, and even African and Arab companies. And subsequently, we moved onto international risks, namely risks for aviation or marine fleets, in the entire world, from every country without exception. We dealt with European risks, Asian risks, South American risks, and without being modest, I have to say that Société Centrale de Réassurance became, at one point, one of the most respected reinsurers around the world. That's quite an achievement, thanks to which I experienced one of the most satisfying things, since it enabled me to meet exceptional people, both in Morocco and within the company itself.


SCR


SCR




SCR












13 Décembre 2005


UNDER THE HIGH PATRONAGE OF HIS MAJESTY KING MOHAMMED VI
SCR
26 FAIR CONFERENCE
MARRAKECH - MOROCCO




Avocat
Maître LAHLOU
M. Ahmed ZINOUN











REMERCIEMENTS

Nos vifs remerciements s'adressent à toutes les personnes ayant participé à la rédaction de cet ouvrage SCR, 60 ans d'histoire

Ont contribué également à la réalisation de ce livre :

• M. SALAHEDDINE AJI
Directeur Général Adjoint de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance (FMSAR)
Ex Directeur ERM de la SCR

• M. ABDELKRIM KHIRAOUI
Président Fondateur ARM CONSULTANTS
Ex Directeur Technique de la SCR

Que nous remercions vivement pour la commémoration de l'histoire de la Société Centrale de Réassurance

Ce projet est le fruit de la collaboration des différentes structures de la SCR

Conception et rédaction :

ACKNOWLEDGEMENTS

We would like to express our sincere gratitude to all those who contributed to this book:
SCR, 60 years of history

Others who also contributed to this book:

• MR SALAHEDDINE AJI
Deputy General Director of the Moroccan Federation of Insurance and Reinsurance Companies (FMSAR)
Former ERM Director at SCR

• MR ABDELKRIM KHIRAOUI
Founding President ARM CONSULTANTS
Former Technical Director at SCR

To whom we are very grateful for commemorating the history of Société Centrale de Réassurance

This project is the result of the collaboration between the various structures of SCR

Designed and written by:

