

Message from the Chairman of Allianz Egypt

Dear Clients,

I would like to begin this letter by saying how glad I am to be joining Allianz Egypt. The opportunity to take on the challenges of the Egyptian market is one that I am looking forward to immensely. It is truly a great pleasure to communicate with you and to provide updates on a wide range of topics to keep up with our latest news, and the insurance industry as a whole.

My goal is to help Allianz achieve its ambitious plans for growth. I plan to work to ensure that we are fully equipped to address new challenges efficiently and effectively and meet the needs of each and every one of our valued clients. I look forward to a year of close interaction with all of you and a greater opportunity to form strong relationships.

We are constantly motivated by the success witnessed in the year 2005/2006 with a speedy growth in our client base from 22,000 to 35,000 clients, which sets a driving force for us to develop new products to cater for the increasing demands, where our portfolio of products is continuously growing to offer new programs and to continue in our plan of expanding our bancassurance agreements. As the business of life catches up with each one of us, it is our utmost endeavor to ensure that our clients have the tools necessary to make the most of every day.



With Allianz new management team, driven by your trust, we're proud to announce that Allianz Life Assurance is ranked one of the leaders in the life market in Egypt and that our policyholders will find their dividend letters enclosed with this newsletter.

Sincerely,
Jean Claude Guerin
Chairman

Allianz Life Assurance -Egypt Financial Results

We are proud to announce that Allianz Egypt witnessed significant growth during fiscal year 2006, boosted by strong growth in annualized new premiums (ANP) and a sharp increase in capital.

According to year-end results for 2006, Allianz Egypt saw a 54% increase in life insurance Gross Written Premium from LE 154 million to LE 237 million. The strong performance pushed Allianz's market share of individual regular new premiums to 10.8% from just 8.0% in 2005, for a 2.8% jump in market share in Egypt year-on-year.

Allianz Life Assurance-Egypt is pleased to announce that our profit participation, under our with profit policies for 2006, is **9.25%** on the Egyptian pound policies and **4.75%** on US dollar policies.

Furthermore, shareholders of Allianz Egypt approved a capital increase, reaching EGP 75 million for 2006.

This increase demonstrates Allianz's commitment to developing Egypt's insurance industry.



كلمة السيد رئيس مجلس إدارة أليانز مصر



أخيراً، إنه لمن دواعي فخرا أن نعلن أن أليانز لتأمينات الحياة قد احتلت مركز الريادة في سوق تأمينات الحياة في مصر. ونود أيضاً أن نشير إلى أن حملة الشهادات سيصلهم بيان توزيع الأرباح مرفق مع هذه النشرة الدورية. وأتطلع كأحد أفراد فريق الإدارة الجديدة إلى تلبية احتياجات كل عميل من عملائنا الأعزاء من خلال تقديم المزيد من البرامج الجديدة.

جان كلود جوران
رئيس مجلس الإدارة

عملائنا الأعزاء،

أود أولاً أرحب بكم في العدد الثاني من نشرة أليانز الدورية وأن أعبر عن سعادتني بانضمامي إلى أليانز مصر. واني لأتطلع للعمل في السوق المصري بما يميزه من تجربة مختلفة من حيث طبيعة التحديات في قطاع التأمين في مصر. وأنه لمن دواعي سرورنا التواصل معكم وإطلاعكم على كل ما هو جديد فيما يخص أخبارنا وأخبار صناعة التأمين بوجه عام.

إن أهم الأهداف التي أعمل على تنفيذها هي توفير كافة سبل الدعم والمساعدة من أجل تحقيق خطط التنمية الطموحة لأليانز مصر. كما أود أن أخبركم أننا نركز جهودنا في الوقت الحالي لتجهيز فريق عمل أليانز لمواجهة التحديات المتغيرة بكفاءة وفاعلية للوصول إلى هدفنا الرئيسي وهو تلبية احتياجات عملائنا الكرام. فإني أتطلع إلى عام مليء بالتفاعل وبناء علاقات وثيقة معكم.

وتمثل النجاحات التي حققتها أليانز مصر عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ - والتي اتسعت فيها قاعدة عملائنا من ٢٢ ألف عميل إلى ٣٥ ألف عميل - حافزاً قوياً لتطوير برامجنا بصفة مستمرة، والتي نمت بشكل واضح، وذلك لتلبية المتطلبات المتزايدة والمتغيرة لعملائنا. بالإضافة إلى خطتنا التوسعية التي تهدف إلى عقد المزيد من شراكات التأمين البنكي. ومع ازدياد الالتزامات والمسئوليات اليومية لكل منا. وجدنا أنه من واجبنا أن نحرص على توفير الأدوات التي تساعد عملائنا على الاستفادة القصوى من وقتهم وإتمام مهامهم على أكمل وجه. ومن هنا يأتي التعرف على احتياجات عملائنا وتصميم برامج وخدمات تلبي هذه الاحتياجات على رأس اهتماماتنا.

أليانز مصر لتأمينات الحياة - النتائج المالية

إلى ٧٥ مليون جنيه في ٢٠٠٦. وهذه الزيادة تمثل دليل واضح على التزامنا نحو تدعيم صناعة التأمين في مصر.

يسرنا أن نعلن أن أليانز مصر حققت نمواً ملحوظاً في السنة المالية ٢٠٠٦. مدعومة بالزيادة الكبيرة في الأقساط السنوية الجديدة. والزيادة الكبيرة في رأس المال.

ووفقاً لنتائج نهاية عام ٢٠٠٦. حققت أليانز ٥٤٪ زيادة في أقساط تأمين الحياة السنوية الجديدة لترتفع بذلك من ١٥٤ مليون جنيه إلى ٢٣٧ مليون جنيه. دفع الأداء المتميز لأليانز مصر إلى زيادة حصتها السوقية. حيث ارتفعت أقساط الأفراد السنوية الجديدة من ٨٠٪ إلى ١٠٨٪ في ٢٠٠٥ محققة بذلك ٢٨٪ زيادة في حصتها السوقية في سوق التأمين المصري.

ونفخر في أليانز للتأمين على الحياة أن نعلن أن الأرباح التي حققناها من خلال عقود المشاركة في الأرباح في ٢٠٠٦ وصلت قيمتها ٩,٢٥٪ على الجنيه المصري. و٤,٧٥٪ على الدولار الأمريكي.

علاوة على ذلك، وافق مساهمي أليانز مصر على رفع رأس مال الشركة ليصل



النتائج المالية لمجموعة أليانز

وفقاً لنتائج نهاية العام الخاصة بمجموعة أليانز على مستوى العالم، كانت الأرباح التي حققتها المجموعة أحد أهم إنجازات السنة المالية ٢٠٠٦. وقد ساهمت النشاطات البنكية وإدارة الممتلكات في تحقيق هذه الأرباح واللذان يعدان الدعائم الأساسية لتحقيق هذا النمو. وحققت أليانز إجمالي عوائد تعدت قيمتها ١٠٠ مليار يورو، ومن المتوقع أن تصل إلى ١٠١,١ مليار يورو.

ارتفعت أرباح التشغيل لمجموعة أليانز بنسبة ٢٩,٨٪ في ٢٠٠٦. لتصل من ٨,٠ مليار يورو إلى ١٠,٤٪ مليار يورو. ارتفع أيضاً صافي الدخل بنسبة ٦٠٪، ليصل من ٤,٤ مليار يورو إلى ٧ مليار يورو، ويرجع الفضل في هذه الزيادة لارتفاع أرباح التشغيل. وتمثل الزيادة في رأس المال قاعدة راسخة لمزيد من النمو في المستقبل، حيث ارتفعت بنسبة ٢٧,٨٪ لتصل من ٣٩,٥ مليار يورو إلى ٥٠,٥ مليار يورو.

وفي هذا الصدد علق السيد/ مايكل ديكمان، العضو المنتدب لمجموعة أليانز العالمية قائلاً: "لقد بدأت خطط التنمية تأتي بثمارها. لم نحقق في ٢٠٠٦ النتائج المرجوة فقط، بل تخطيناها بشكل كبير وبهامش ربحية ملحوظ. لقد حققنا ما وعدنا به، ونتعهد بالاستمرار في الوفاء بوعودنا في السنوات القادمة."



كن أول من يتمتع بمميزات برامجنا الجديدة



تمتع برحلة خالية من القلق مع وثيقة "ترافل بلس". أحدث برامج أليانز مصر التأمينية والذي صمم خصيصاً ليناسب احتياجات عملائنا الذين يتطلب أسلوب حياتهم الكثير من السفر للخارج. ويلبي برنامج "ترافل بلس" الاحتياجات التأمينية الخاصة بعملاء أليانز. ويوفر حماية شاملة في حالة حدوث أضرار غير متوقعة خلال السفر. يحظى برنامج ترفل بلس بالأدارة من شركة Mondial Assistance. إحدى شركات مجموعة أليانز الرائدة في إدارة تأمين السفر وخدمة العملاء.

لمزيد من المعلومات عن برنامج "ترافل بلس" رجاء الاتصال بقسم خدمة العملاء على رقم ١٩٩٠٩

نحن في تطور مستمر لنقدم أفضل خدمة لعملائنا

الشفافية، وتنظيم عملية اتخاذ القرار، ومن هنا، يستفيد عملائنا من خلال توفير الوقت، وتجديد التزامنا نحو تقديم أفضل مستوى من الخدمات في مجال الاستشارات التأمينية والخطط الاستثمارية.

موحد، ولقيام بعملية التطوير، أسسنا وحدة دعم توفر لفرق التسويق والمبيعات المساندة المطلوبة خلال هذه الفترة أيضاً خبراء متخصصين لتقديم استشارات لفرق المبيعات لتسهيل عملية الاندماج. يضمن إطار العمل الجديد لإدارة أليانز فرصة العمل بكفاءة وفاعلية أكبر، مع توفير

قامت أليانز مصر بضم إدارات المبيعات المختلفة مثل تأمينات الحياة، التأمينات العامة الممتلكات، الوسطاء، مبيعات التأمين البنكي، مبيعات الشركات للعمل تحت مظلة واحدة بفكر وتخطيط واحد. وتعتبر أليانز الشركة الأولى والوحيدة في السوق المصري التي تعمل داخل إطار عمل

Allianz Group Financial Results



According to the year-end results from Allianz Group worldwide, profitable growth was once again the focus for Allianz during the fiscal year 2006. Banking and Asset Management were the major growth drivers. Total revenues of Allianz exceeded the €100 billion threshold to reach €101.1 billion.

Allianz Group's operating profit increased by 29.8% over 2006 from €8.0 billion to €10.4 billion. Net income rose by 60% from just under €4.4 billion to more than €7 billion and was driven by the operating profit. "Our focus on profit growth is paying off," said **Michael Diekmann**, CEO of Allianz Group, "In 2006, we didn't just achieve our ambitious targets in terms of the result, but surpassed them all by a wide margin. We've delivered what we promised and will do so again in the coming years as well."

Be the first to enjoy our latest product: Travel Plus

Enjoy a new experience of a worry-free trip with «**Travel Plus**», Allianz Egypt's newest insurance plan, specifically designed for overseas travelers. Travel Plus caters to your specialized insurance needs as Allianz customers and offers comprehensive protection in the event of unforeseeable travel-related expenses. «**Travel Plus**» is supported by Mondial Assistance, a member of Allianz Group and the worldwide leader in assistance, travel insurance and customer services.

To find out more about our «Travel Plus» Plan, call our Customer Service Centre on 19909



Our constant development to serve you better

Allianz is implementing a long-awaited change within the organization. All lines of business will be reporting to one channel, with direct life sales, corporate sales, brokers, bancassurance and non-life sales managed together under one umbrella. Allianz is the first and only insurance

company in the Egyptian market to operate under this consolidated framework. In order to facilitate the transition, we created a new sales support unit to equip the sales teams with the needed tools as we are determined to render our sales teams true professional advisors. The new framework will allow Allianz

to function more effectively and efficiently, with greater transparency and streamlined decision-making processes. As such, our customers will benefit from an even better quality of service and a renewed commitment to providing the best financial consultation possible.

Reaching out to our customers

New Branch Connectivity Project

In a revolutionary step to improve customer service at Allianz Egypt, you can now issue your insurance policy from any of our retail offices, through Allianz Egypt's Branch Connectivity Project. This recently launched endeavor allows retail offices and branches to issue policies directly to our clients.

We set our project in motion with in-

dividual life policies starting with our Heliopolis Retail Office last July followed by Alexandria Retail Office and the latest was the Maadi Retail Office. The branch connectivity project is expected to offer customers many new exciting features and services aiming at increasing productivity, reducing costs, enhancing service standards, and providing more effective services to our customers.



Good news for Allianz Egypt Maadi customers

Launch of New Maadi Branch

As the next step in a continued emphasis on customer needs, Allianz Egypt has launched the expansion of its operations with the opening of our new branch in Maadi. The new office will ensure that Maadi residents have access to sound, comprehensive financial consulting services to meet their long-term goals.

The Maadi branch, located at 54 Road 261, not only provides easier availability of services to the district's residents, but also for the first time showcases Allianz Egypt's new approach for customer service. The branch provides expanded operations as well as increased office space, enabling Allianz to provide additional financial planners to meet all of its customers' needs. In addition, the Maadi launch aims to provide more career opportunities for the ambitious workforce.



Our Bancassurance growth continues



Allianz Egypt Signed an Agreement with Arab Bank to Sell Life Insurance

Allianz Egypt and Arab Bank, one of the leading banks in the Egyptian banking sector, signed an agreement enabling the bank to sell Allianz life insurance programs. Through this new partnership, it is simpler than ever for people to protect their loved ones through Allianz Egypt's unique and tailor-made programs.

We are proud to announce that this is our tenth bancassurance agreement which aims to serve our clients better through banks and their branches, providing them with easier access through our growing distribution network.

الوصول إلى عملائنا في كل مكان



لوثائق تأمين الحياة للأفراد في فرع هليوبوليس في يوليو ٢٠٠٦، ثم من خلال فرع الإسكندرية ثم المعادي. ومن المنتظر أن يوفر مشروع ربط شبكة الفروع خواص ومميزات عديدة لعملاء أليانز مصر. هذه الخواص من شأنها زيادة الإنتاجية. توفير الوقت، خفض الأسعار وتوفير خدمات متميزة لعملائنا.

خطة جديدة لربط شبكة الفروع في خطوة جديدة من نوعها. ولرفع مستوى خدمة العملاء بأليانز مصر. تستطيع الآن الحصول على وثائق تأمينية من أي من فروع أليانز مصر. بالاستعانة بخطة ربط شبكة الفروع. توفر هذه المبادرة لكل فروع الشركة فرصة إصدار بعض وثائق التأمين بشكل مباشر دون الحاجة إلى الرجوع إلى المركز الرئيسي. بدأنا هذه الخطة من خلال توفير منفذ بيع

خبر هام لعملاء فرع المعادي



افتتاح فرع جديد لأليانز مصر في منطقة المعادي افتتحت أليانز مصر الفرع الجديد لسكان منطقة المعادي. يأتي افتتاح هذا الفرع كخطوة أساسية لتلبية احتياجات عملائها. وإتاحة فرصة الحصول على الخدمات التي تقدمها الشركة بسهولة. وتعكس هذه الخطوة أيضا المنهج الجديد الذي تتبعه أليانز مصر في خدمة عملائها.

ويقدم فرع المعادي، والذي يقع في ٥٤ شارع ٢٦١، مجموعة متنوعة من الخدمات والأعمال. بالإضافة إلى اتساع مساحته بحيث يسمح لكل عميل الاجتماع مع مستشار مالي الذي يستطيع بدوره تقديم كافة الخدمات التي تليبي احتياجاته. وتسعى أليانز مصر أيضا من خلال افتتاح أفرع أخرى إلى توفير فرص عمل جديدة إيماننا منها بأهمية هذا الدور في خدمة الاقتصاد القومي.

الاندماجات والاستحوذات في القطاع المصرفي

وقعت أليانز مصر مؤخراً اتفاقية مع البنك العربي لتوفير برامج التأمين البنكي

وقعت أليانز مصر اتفاقية لتقديم برامج التأمين البنكي مع البنك العربي. أحد أكبر البنوك العاملة في القطاع المصرفي في مصر. تمكن هذه الاتفاقية البنك العربي من بيع برامج التأمين البنكي من خلال فروع البنك المنتشرة في جميع أنحاء الجمهورية. مما يوفر وسيلة سهلة للتعرف على كافة برامج الحماية لأفراد الأسرة والأحباء من خلال برامج أليانز المختلفة التي تصمم حسب احتياجات كل عميل.

ويسعدنا أن نعلن أن هذه الاتفاقية تمثل الاتفاقية العاشرة ضمن سلسلة من الاتفاقيات التي عقدها أليانز مصر مع أفضل البنوك العاملة في السوق المصري. وتسعى أليانز من خلال هذه الاتفاقيات إلى توفير خدمة أفضل لعملائها عبر تقديم برامج متميزة لعملاء البنوك وجميع فروعها.



مجموعة أليانز تزيد حجم استثماراتها في المنطقة

تستكمل أليانز العالمية مسيرتها في تدعيم دورها كأحد أكبر المؤسسات الرائدة في مجال التأمين حول العالم. حيث قامت أليانز في الأعوام القليلة الماضية بتعزيز تواجدها في أسواق الشرق الأوسط. حيث يزداد الطلب على خدمات التأمين. ويعد افتتاح فرع للتأمين التكافلي في البحرين، والاستحواذ على فرعين لشركة NextCare بدبي وبيروت أكبر دليل على حرص المجموعة على تعزيز تواجدها في المنطقة.

وقد حصلت مجموعة أليانز على تصريح لمزاولة نشاط التأمين في البحرين. وقد جاءت هذه الخطوة لتدعم خطة المجموعة في إنشاء شبكة متكاملة من الفروع في المنطقة العربية والتي بدأتها باختيارها لمصر كمركز لهذا التوسع الإقليمي. حيث أنشأت شبكة فروع داخلية تمتد السوق المصري بأحدث الخدمات والمنتجات التأمينية. وقد وقع اختيار المجموعة على السوق البحريني لتمييز هذا السوق وخبرته في خدمات التأمين التكافلي ومنتجات التأمين الإسلامي.

في الوقت نفسه، وقّعت شركة أليانز القابضة (على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا) اتفاقية نهائية للاستحواذ على حصة كبيرة من مؤسسة NextCare، لإدارة التأمين الطبي، والتي تحظى بتواجد قوي في كل من دبي وبيروت.

وتأتي هذه الخطوات كبدائية انطلاق مجموعة أليانز لتقديم خدمات متنوعة في هذه المنطقة الهامة.



آخر أخبار قطاع التأمين

تساهم هذه الزيادة في الأرباح في رفع ميزانية البحث والتنمية للخروج ببرامج جديدة تناسب احتياجات شرائح مختلفة من المستهلكين. وبينما ينمو حجم الأصول، تنمو المصادر التي تدعم تطوير مهارات العاملين والبنية التحتية ككل مما ينعكس بصورة تلقائية على تقديم برامج جديدة ومتطورة للمجتمع ككل.

ارتفعت استثمارات قطاع التأمين خلال الربع الثاني من السنة المالية ٢٠٠٦/٢٠٠٥ من ١٦ مليار جنيه إلى ١٧,٥ مليار جنيه. وارتفع صافي أرباح القطاع خلال هذه الفترة إلى ٣٨٧ مليون جنيه. حيث حققت الشركات العامة ٨٧,٦٥٪ من إجمالي الأرباح (حوالي ٣٣٩ مليون جنيه). وساهمت الشركات الخاصة بنسبة ٩,٣٪ من هذه الأرباح (حوالي ٣٦ مليون جنيه).

أصول قطاع التأمين تصل إلى ٢١ مليار جنيه بينما تنزايد ثقة المواطن المصري في صناعة التأمين. تجني شركات التأمين ثمار هذه الثقة. وصلت صافي قيمة أصول شركات التأمين إلى ٢١ مليار جنيه في الربع الثاني من السنة المالية ٢٠٠٦/٢٠٠٥. وذلك مقارنة بصافي قيمة الأصول التي بلغت ١٩,٩ مليار جنيه عن نفس الفترة من العام السابق.

نصائح هامة لأصحاب المشاريع

هل تقوم بإبلاغ ممثل شركة التأمين بالتغيرات التي تطرأ على مشروعكم، مواقع العمل الجديدة، شراء ماكينات ومعدات قيمة؟
مكالمة هاتفية سريعة قد توفر لكم التغطية التأمينية المناسبة بدلاً من الخسارة الغير مؤمنة.

امتلاك تغطيات تأمينية على أخطار محدودة أحد أكثر المفاهيم المغلوطة لدى الكثير من رجال الأعمال. حيث يقوموا بتجاهل الأخطار التي من الممكن أن تتسبب في كوارث. كخبراء في التأمين ننصحكم بالتركيز على الأخطار الكبيرة التي تتطلب تغطيات تأمينية.

إذا كانت عملية الإنتاج لديك ينتج عنها غبار أو وبر، يجب عليك تنظيف الأسطح بشكل مستمر. حيث أن الأنسجة والوبر مواد سريعة الاشتعال ومن الممكن أن تنشر الحرائق بشكل سريع.

Allianz Group is Increasing its Investments in the Region



Allianz is further solidifying its reputation as one of the worldwide leaders in the field of life and health insurance. Over the past few years, Allianz Group has been developing its presence in selected Middle Eastern markets, where the demand for insurance is growing.

With two key investments in the region, Takaful insurance in Bahrain and the acquisition of NextCare based in Dubai and Beirut, Allianz Group has started operating its first Takaful Company in Bahrain to be a regional platform for Islamic insurance which will sell its products through multiple channels of distribution.

In the area of medical insurance, Allianz MENA Holding signed a final agreement to acquire a controlling stake in NextCare, a Medical TPA (Third Party Administrator) based in Dubai and Beirut.

As a result, this will allow Allianz to offer more services to the MENA region.

Industry Update

Insurance sector assets reach LE 21 billion

As Egyptians gain even greater confidence in the insurance industry, Insurance companies are reaping the benefits. Insurance companies' assets reached a net value of LE 21 billion in Q2 of fiscal year 2005/2006 against LE 19.9 billion for the same period of the year before.

During the same period, insurance companies investments increased from LE 16 billion, to LE 17.5 billion. Also, the companies total net profits increased to LE 387 million in Q2 of 2005/2006, 87.65% out of which (around LE 339 million) came from public sector companies, and 9.3% (around LE 36 million) from private sector companies.

An increase in companies' profits means a higher contribution for research and development of new tailored products. While assets grow, so will resources for staffing, training and the complete infrastructure, which will be automatically reflected in offering you more programs with a higher standard of service.

Important Tips for Business Owners



If you have a shop which produces any dust or lint, vacuum all horizontal surfaces, especially those above eye level, regularly. Lint and dust can be easily ignited and can spread a fire fast.



A common failing of many businesses is to carry insurance for losses of small magnitude, yet fail to adequately insure losses that could be catastrophic. Ask your insurance professional for pointers on small risks that can be self-insured and major uninsured risks that should be insured.



Do you inform your insurance representative of changes in your business - new locations, addition of expensive new equipment? A quick phone call can save you from a potentially uninsured loss.