

مؤسسة النقد العربي السعودي
Saudi Arabian Monetary Authority



ضوابط توسع الفروع ونقاط البيع السنوية لشركات
التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة

Regulations for Branches and Points of Sale
Annual Expansion for Insurance and/or
Reinsurance, Brokerage, and Agency
Companies

Table of Contents	الصفحة Page	جدول المحتويات
Part 1: Introduction	3	الجزء الأول: المقدمة
Part 2: Studying the Annual Expansion Plan of Branches and Points of Sales	5	الجزء الثاني: عملية دراسة خطة توسع الفروع ونقاط البيع السنوية
Part 3: Assessment of Expansion Plan's Forms and Notifying SAMA	6	الجزء الثالث: عملية تقييم نماذج الخطة وإبلاغ المؤسسة
Part 4: Requirements and Conditions	6	الجزء الرابع: المتطلبات والشروط
Section 1: Opening Domestic Branches for Insurance and/or Reinsurance Companies	6	القسم الأول: افتتاح الفروع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين
Section 2: Opening Points of Sale for Insurance Companies	8	القسم الثاني: افتتاح نقاط البيع لشركات التأمين
Section 3: Opening Branches Abroad for Reinsurance Companies	11	القسم الثالث: افتتاح الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين
Section 4: Opening Domestic Branches for Insurance Brokerage and Agency Companies	12	القسم الرابع: افتتاح الفروع المحلية لشركات الوساطة والوكالة
Section 5: Opening Points of Sale for Insurance Agency Companies	14	القسم الخامس: افتتاح نقاط البيع لشركات الوكالة
Part 5: Closing Domestic Branches and/or Points of Sale for Insurance and/or Reinsurance, Brokerage, and Agency Companies	17	الجزء الخامس: عمليات إغلاق الفروع و/أو نقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة
Part 6: Closing or Relocating Branches Abroad for Reinsurance Companies	18	الجزء السادس: عمليات إغلاق أو نقل الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين
Part 7: Conditions Lead to SAMA's Non-Objection Cancellation	18	الجزء السابع: حالات تلغي عدم ممانعة المؤسسة

Saudi Arabian Monetary Authority
Regulations for Branches and Points of Sale
Annual Expansion for Insurance and/or
Reinsurance, Brokerage and Agency Companies
02/05/2016

This regulation is been issued in both Arabic and English. In the event of discrepancy in the interpretation of the two texts, the Arabic text shall prevail.

Part 1: Introduction

1. This regulation includes the terms and conditions must followed by insurance, reinsurance, brokerage and agency companies to enhance the expansion of branches and encourage the geographical distribution of points of sale so as their services and products to be accessed by the different consumer segments and regions, especially the low population regions. This regulation aims in raising the level of services provided by the branches or points of sale.
2. All insurance and/or reinsurance, brokerage and agency companies shall satisfy the following requirements upon preparation and submission to SAMA the annual expansion plan:
 - a. All insurance and/or reinsurance, brokerage and agency companies that are planning to open new branches and/or points of sale starting from the expansion plan of 2017, shall submit an annual expansion plan by September 1st of every year preparing for obtaining SAMA's written non-objection by November 30TH in the same year. The expansion plan submitted to SAMA shall be for one coming year only.

مؤسسة النقد العربي السعودي
ضوابط توسع الفروع ونقاط البيع السنوية لشركات التأمين
و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة
١٤٣٧/٠٢/٢٥ هـ

صدرت هذه الضوابط باللغتين العربية والإنجليزية،
وعند اختلاف النص بينهما فيعتمد النص باللغة
العربية.

الجزء الأول: المقدمة

- (١) تشمل هذه الضوابط على القواعد المنظمة لعملية توسع الفروع ونقاط البيع لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة وذلك لتعزيز انتشار الفروع وتشجيع التوزيع الجغرافي لنقاط البيع بحيث تكون مبنية على توزيع الخدمات والمنتجات لشرائح العملاء المختلفة لتخدم أكبر عدد ممكن من أفراد المجتمع وإيصال الخدمات إلى المناطق المختلفة خاصة ذات الكثافة السكانية المنخفضة، كما تهدف هذه الضوابط إلى رفع مستوى الخدمة والأداء المقدمة عن طريق الفروع ونقاط البيع.
- (٢) على جميع شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة التقيد بالمتطلبات التالية عند إعداد وتقديم خطة التوسع السنوية الخاصة بهم إلى المؤسسة:
 - (أ) على جميع شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة التي تخطط لافتتاح فروع و/أو نقاط بيع جديدة بدءاً من خطة التوسع لعام ٢٠١٧م، تقديم خطة توسع سنوية إلى المؤسسة في موعد أقصاه ١ سبتمبر من كل عام تمهيداً للحصول على عدم ممانعة المؤسسة الكتابية في موعد أقصاه ٣٠ نوفمبر من العام نفسه. على أن تكون خطة التوسع المقدمة إلى المؤسسة لفترة سنة قادمة فقط.

- b. Expansion plans of branches and/or points of sale shall include details on any plans to relocate or close during the next year for insurance and/or reinsurance, brokerage and agency companies existing branches and/or points of sale, and such relocation or closing shall not be commenced without obtaining a written non-objection form SAMA. In case of relocating or closing a branch and /or point of sale for circumstances out of control of the company, the company shall provide SAMA with such circumstances and justifications within 5 working days from the date of closing or relocating.
- c. When submitting the annual expansion plan for Branches and/or Points of Sale, companies shall identify the expected operating date of each branch and/or point of sale.
- d. Defining the objectives and reasons for opening Branches and/or Points of Sale to verify their conformity with the company's expansion plan.
- e. Ensuring effectiveness of the geographical distribution of branches and points of sale so as their services and products are accessed by the different consumer segments and regions.
- f. When obtaining SAMA's written non-objection, The company shall take all the necessary actions to operate the branch and/or the point of sale within the 6 months prior to the expected operating date of branch and/or the point of sale.
- (ب) خطة توسع الفروع و/أو نقاط البيع السنوية يجب أن تحتوي على تفاصيل عن أي خطط خلال السنة القادمة لنقل أو إغلاق فروع و/أو نقاط بيع لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة القائمة، وألا يتم هذا النقل أو الإغلاق إلا بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة الكتابية. وفي حالة إغلاق أو نقل فرع أو نقطة بيع لظروف خارجة عن إرادة الشركة فعلى الشركة تزويد المؤسسة بتقرير عن تلك الظروف ومبرراتها خلال ٥ أيام عمل من تاريخ الإغلاق أو النقل.
- (ج) عند تقديم خطة التوسع السنوية للفروع و/أو نقاط البيع، على الشركات تحديد تاريخ التشغيل المتوقع لكل فرع و/أو نقطة البيع.
- (د) تحديد أهداف ودوافع فتح الفروع و/أو نقاط البيع للتحقق من تماشيها مع خطة توسع الشركة وانتشارها.
- (هـ) التأكد من فعالية التوزيع الجغرافي للفروع ونقاط البيع بحيث تكون مبنية على توزيع الخدمات والمنتجات لشرائح العملاء المختلفة لتخدم أكبر عدد ممكن من أفراد المجتمع وإيصال الخدمات إلى المناطق المختلفة.
- (و) في حال صدور عدم ممانعة المؤسسة الكتابية على افتتاح فروع و/أو نقاط بيع، على الشركة إعداد اللازم لتشغيل كل فرع و/أو نقطة بيع خلال الأشهر الستة السابقة لتاريخ المتوقع لتشغيل الفرع و/أو نقطة البيع.

Purpose

3. This regulation determines the terms and conditions must followed by insurance, reinsurance, agency and brokerage companies when opening new branches and/or points of sale. This regulation is issued In accordance with article (9) of the Law on Supervision of Cooperative Insurance Companies, and articles (4) First (J), (4) second (G) and (39/1) of the Implementing Regulations.
4. This regulation must be read in conjunction with the Law on Supervision of Cooperative Insurance Companies, its Implementing Regulations as well as any other regulations issued by SAMA or any other relevant authorities.

Part 2: Studying the Annual Expansion Plan of Branches and Points of Sales

5. When studying the annual expansion plan of branches and/or points of sales, SAMA will take the following into consideration:
 - a. SAMA will assess the annual expansion plan of branches and/or points of sales submitted by the company to ensure the satisfaction of the requirements set forth in Article (2) of these regulations.
 - b. Before SAMA's non-objection / objection, any subsequent changes to the expansion plan submitted to SAMA shall be subject to a written request including justifications for the proposed changes.
 - c. Filling out the annual expansion plan of branches and points of sales forms, found in the forms section at the insurance category on SAMA's website, set out in forms A, B, C or D, as the activity of the company may be and its expansion plan.

الغرض

- (٣) تحدد هذه الضوابط القواعد والشروط التي يجب على شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة الالتزام بها عند التوسع في الفروع و/أو نقاط البيع وذلك بموجب المادة (٩) من نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني، والمواد (٤) أولاً (ي) و(٤) ثانياً (ز) و(٣٩) الفقرة (١) من اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني.
- (٤) يجب أن تقترن قراءة تعليمات هذه الضوابط بنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني ولائحته التنفيذية إضافةً إلى أي لوائح أو قواعد أو تعليمات أخرى صادرة عن المؤسسة أو الجهات ذات العلاقة.

الجزء الثاني: عملية دراسة خطة توسع الفروع ونقاط البيع السنوية

- (٥) عند دراسة خطة توسع الفروع و/أو نقاط البيع السنوية من قبل المؤسسة سيؤخذ في الاعتبار الأمور التالية:
 - (أ) ستقوم المؤسسة بتقييم خطة توسع الفروع و/أو نقاط البيع السنوية المقدمة من الشركة للتأكد من تحقيق الشركة للشروط المذكورة في المادة (٢) من هذه الضوابط.
 - (ب) قبل صدور عدم ممانعة / ممانعة المؤسسة، ستطلب أي تغييرات لاحقة على خطة التوسع المقدمة للمؤسسة تقديم طلب كتابي إلى المؤسسة مع توفير التبريرات للتغييرات المقترحة.
 - (ج) تعبئة نماذج خطة توسع الفروع ونقاط البيع السنوية، الموجودة في صفحة النماذج الخاصة بالتأمين على موقع المؤسسة، (أ) أو (ب) أو (ج) أو (د) حسب نشاط الشركة وخطة توسعها.

Part 3: Assessment of Expansion Plan's Forms and Notifying SAMA

6. SAMA's decision of non-objection /objection shall be issued if all relevant requirements set forth in Article (5) above are submitted by the company along the forms.
7. In the case an insurance and/or reinsurance, brokerage and agency companies have not completed the required actions for opening the branch and / or a point of sale during the expected operation date submitted to SAMA, the company shall submit a written request to SAMA for extension no later than 15 working days from the end of six month period given in Article (2/f), and the extension period shall be up to 3 months and for one time only.
8. The company shall notify SAMA, in writing, within 15 working days from the beginning of the operation of branches and/or points of sale.

Part 4: Requirements and Conditions

Section 1: Opening Domestic Branches for Insurance and/or Reinsurance Companies:

9. Requirements for studying expansion plan of branches for insurance and/or reinsurance companies:
 - a. Providing SAMA with the names, qualifications, and telephone numbers of managers and employees of the branches as well as the address of each branch.
 - b. The employees shall be efficient and well experienced.
 - c. Filling out sheet (1) of form (A) for opening domestic branches and points of sale for insurance and/or reinsurance companies.

الجزء الثالث: عملية تقييم نماذج الخطة وإبلاغ المؤسسة

- (٦) يصدر قرار المؤسسة بعدم الممانعة/الممانعة شريطة أن تكون جميع المعلومات المطلوبة في المادة (٥) أعلاه مقدمة من الشركة مع النماذج.
- (٧) في حال ما إذا لم تنته شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة من الترتيبات اللازمة لافتتاح الفرع و/أو نقطة البيع الموافق عليها خلال تاريخ التشغيل المتوقع، فيجب على الشركة التقدم إلى المؤسسة بطلب تمديد كتابي خلال موعد أقصاه ١٥ يوم عمل من انتهاء فترة الأشهر الستة المشار إليها في المادة (٢) الفقرة (و)، على أن تكون فترة التمديد لمرة واحدة وبحد أقصى ثلاثة أشهر.
- (٨) على الشركة إبلاغ المؤسسة كتابياً بافتتاح الفروع و/أو نقاط البيع خلال (١٥) يوم عمل من بداية التشغيل.

الجزء الرابع: المتطلبات والشروط

القسم الأول: افتتاح الفروع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين:

- (٩) متطلبات دراسة خطة توسع الفروع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين
 - (أ) إفادة المؤسسة بأسماء ومؤهلات وأرقام مديري وموظفي الفروع وعنوان كل فرع.
 - (ب) توافر الكفاءة والخبرة في الكادر البشري.
 - (ج) تعبئة الصفحة (١) من النموذج (أ) الخاص بافتتاح الفروع ونقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين.

10. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions:

- a. Fulfilling the licenses, registers, and legal certificates necessary for opening the branch, such as licenses of municipality, General Directorate of Civil Defense, Ministry of Commerce, and any other licenses.
- b. Complying with the provisions of the Implementing Regulations relating to Saudization ratio in the branch.
- c. Provision of information network connected to the company's system.
- d. Provision of an internal control mechanism to control operations of the branch.
- e. Provision of an appropriate and secure mechanism for keeping funds in the branch.
- f. Provision of a mechanism for receiving claims so the settlement of which shall be in accordance with the company's policy and strategy, whether through the branches or headquarter.
- g. Provision of a system for registering and keeping data of each policy sold through the branch, including name and address of its holders, date, validity and premiums and terms.
- h. Ensuring that the branch's employees have the efficiency required for dealing, combating and reporting financial crimes.

١٠. تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:

- أ) استكمال التراخيص والسجلات والشهادات النظامية اللازمة لفتح الفرع مثل ترخيص البلدية، الدفاع المدني، وزارة التجارة والصناعة، وأي ترخيص آخر.
- ب) الالتزام بمتطلبات اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني المتعلقة بشأن نسب السعودة في الفرع.
- ت) توافر شبكة معلوماتية مرتبطة بالنظام الآلي الخاص بالشركة.
- د) توافر آلية للرقابة الداخلية على عمليات الفرع.
- هـ) وجود آلية مناسبة وأمنة لحفظ الأموال في الفرع.
- و) وجود آلية لاستلام المطالبات بحيث تكون تسوية المطالبات وفقاً لسياسة واستراتيجية الشركة سواء تم ذلك من خلال الفرع أو الإدارة الرئيسية للشركة.
- ز) وجود نظام قيد وحفظ البيانات الخاصة بوثائق التأمين التي تم بيعها من خلال الفرع يتضمن بيان أسماء وعناوين حملة الوثائق، وتاريخ إبرام كل وثيقة، ومدة سريانها، والأقساط والشروط التي تشتمل عليها.
- ح) التأكد من توافر الكفاءة المطلوبة لموظفي الفرع في التعامل مع الجرائم المالية ومكافحتها والإبلاغ عنها.

- i. Ensuring that customer service employees are applying customer due diligence measures regarding identification of customers) Know Your Customer).
- j. Filling out sheet (2) of form (A) for opening domestic branches and points of sale for insurance and/or reinsurance companies and sending each branch's sitemap.
- k. Provision of a plan for obtaining IFCE certification by the employees of each branch.
- l. The employee should be of the staff of the insurance company, subscribed in the General Organization for Social Insurance, and, if foreigner, sponsored by the insurance company.
- m. Complying with working hours specified by SAMA.

ط) التأكد من تطبيق موظفي خدمة العملاء إجراءات التحقق الواجبة إزاء هوية العملاء (اعرف عميلك).

ي) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (أ) الخاص بافتتاح الفروع ونقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين مع إرسال مخطط موقع كل فرع.

ك) خطة حصول موظفي كل فرع على الشهادة العامة في أساسيات التأمين (IFCE).

ل) أن يكون الموظف تابعاً لشركة التأمين ومسجلاً بالتأمينات الاجتماعية، وعلى كفالة شركة التأمين في حال ما إذا كان الموظف أجنبياً.

م) الالتزام بساعات العمل التي تحددها مؤسسة النقد.

Section 2: Opening Points of Sale for Insurance Companies:

• Points of Sale for Insurance Companies:

11. Requirements for studying expansion plan points of sale for insurance companies:
 - a. Defining insurance products to be sold through the point of sale, provided that they are restricted to the products with predetermined underwriting standards and, thus, there is no need for reviewing each customer.
 - b. Filling out sheet (1) of form (A) for opening domestic branches and points of sale for Insurance and/or reinsurance companies.
12. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions:

القسم الثاني: افتتاح نقاط البيع لشركات التأمين:

• نقاط البيع لشركات التأمين:

١١) متطلبات دراسة خطة توسع نقاط البيع لشركات التأمين:

أ) تحديد المنتجات التأمينية المراد بيعها من خلال نقطة البيع مع قصرها على المنتجات التي تكون معايير الاكتتاب فيها محددة مسبقاً ولا تحتاج إلى دراسة كل عميل على حدة.

ب) تعبئة الصفحة (١) من النموذج (أ) الخاص بافتتاح الفروع ونقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين.

١٢) تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:

- a. Provision of hardware necessary to perform business efficiently, including issuance of policies in accordance with the company's underwriting policy. (أ) توافر الأجهزة الإلكترونية اللازمة لأداء العمل بفعالية بما في ذلك إصدار الوثائق وفقاً لسياسة الاكتتاب لدى الشركة.
- b. Ensuring that points of sale are connected to the company's system. (ب) أن تكون نقاط البيع مرتبطة بالنظام الآلي للشركة.
- c. Providing SAMA with the names, qualifications, and telephone numbers of managers and employees of the point of sale as well as the address of each point of sale. (ج) إفادة المؤسسة بأسماء ومؤهلات وأرقام مديري وموظفي نقاط البيع وعنوان كل نقطة بيع.
- d. Ensuring that there is an internal control mechanism in place to control operations of the points of sale. (د) التأكد من كفاءة آلية الرقابة الداخلية على عمليات نقاط البيع.
- e. Ensuring that there is an appropriate and secure mechanism in place for keeping funds in the points of sale. (هـ) وجود آلية مناسبة وأمنة لحفظ الأموال في نقاط البيع.
- f. Keeping records and policies issued through the points of sale, including name and address of policyholders and date, validity and premiums and terms of each policy. (و) حفظ السجلات ووثائق التأمين التي تصدرها نقاط البيع مع بيان بأسماء وعناوين حملة الوثائق وتاريخ إبرام كل وثيقة وسرياتها والأسعار والشروط التي تشتمل عليها.
- g. Ensuring that the points of sale' employees have the efficiency required for dealing, combating and reporting financial crimes. (ز) التأكد من كفاءة موظفي نقاط البيع في التعامل مع الجرائم المالية ومكافحتها والإبلاغ عنها.
- h. Ensuring that customer service employees are applying customer due diligence measures regarding identification of customers (know Your Customer). (ح) التأكد من تطبيق موظفي خدمة العملاء إجراءات العناية الواجبة للتحقق من العملاء (اعرف عميلك).
- i. The employee should be of the staff of the insurance company, subscribed in the General Organization for Social Insurance, and, if foreigner, sponsored by the insurance company. (ط) أن يكون الموظف تابعاً لشركة التأمين ومسجلاً بالتأمينات الاجتماعية، وعلى كفالة شركة التأمين في حال ما إذا كان الموظف أجنبياً.

- j. The purpose of the points of sale shall include receiving claims filed by customers and not be restricted to marketing insurance products.
- k. Filling out sheet (2) of form (A) for opening domestic branches and points of sale for insurance and/or reinsurance companies and sending each point of sale sitemap.
- **Points of Sale at Travel Agencies and Car Showrooms for Insurance Companies:**
13. Requirements for studying expansion plan of points of sale at travel agencies and car showrooms for Insurance companies:
- a. Providing SAMA with a copy of the acceptance of the entities through the offices of which the company will sell its products to obtain SAMA's non-objection/objection.
- b. Filling out sheet (1) of form (A) for opening domestic branches and points of sale for insurance and/or reinsurance companies.
14. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions:
- a. Ensuring that there is a place allocated for the employee at the point of sale in a way that is obvious that the employee is an employee of the insurance company, not of renter's company.
- b. The employee should be of the staff of the insurance company, subscribed in the General Organization for Social Insurance, and, in if foreigner, sponsored by the insurance company.
- (ي) ألا يقتصر الغرض من نقاط البيع على تسويق المنتجات التأمينية فقط وإنما يجب أن تقوم تلك النقطة باستلام المطالبات من العملاء.
- (ك) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (أ) الخاص بافتتاح الفروع ونقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين مع إرسال مخطط موقع كل نقطة بيع.
- نقاط البيع داخل مكاتب السفر أو معارض السيارات لشركات التأمين:
- (١٣) متطلبات دراسة خطة توسع نقاط البيع داخل مكاتب السفر أو معارض السيارات لشركات التأمين:
- (أ) تزويد المؤسسة بنسخة من موافقة الجهة التي تنوي الشركة بيع منتجاتها من خلال مكاتبها للحصول على عدم ممانعة/ممانعة المؤسسة.
- (ب) تعبئة الصفحة (١) من النموذج (أ) الخاص بافتتاح الفروع ونقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين.
- (١٤) تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:
- (أ) ضرورة توافر مكان مخصص للموظف المتواجد بهذه النقاط بشكل يتضح معه تبعيته لشركة التأمين وليس لشركة المؤجر.
- (ب) أن يكون الموظف تابعاً لشركة التأمين ومسجلاً بالتأمينات الاجتماعية، وعلى كفالة شركة التأمين في حال ما إذا كان الموظف أجنبياً.

- ج) ضرورة أن يحمل موظف الشركة بطاقة عمل توضح اسم شركة التأمين وصورة الموظف ورقمه الوظيفي.
- د) توافر لوحة إعلانية داخل المعرض توضح أن نقطة البيع تابعة لشركة التأمين.
- هـ) تزويد المؤسسة بنسخة من عقد الإيجار مع الجهة المزمع فتح نقطة البيع فيها.
- و) توافر الأجهزة الإلكترونية اللازمة لأداء العمل بفعالية بما في ذلك إصدار الوثائق وفقاً لسياسة الاكتتاب لدى شركة التأمين.
- ز) أن تكون نقاط البيع مرتبطة بالنظام الآلي لشركة التأمين.
- ح) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (أ) الخاص بافتتاح الفروع ونقاط البيع المحلية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين مع إرسال مخطط موقع كل نقطة بيع.
- ط) تزويد المؤسسة بمؤهلات وخبرات وأسماء وأرقام الاتصال بموظفي نقاط البيع.
- ج) The employee should carry a company ID card clarifying the company's name and his photo and employee number.
- د) Ensuring that there are advertising boards inside showrooms clarifying that the point of sale is affiliated to the insurance company.
- هـ) Providing SAMA with the rental contract entered with entities through the offices of which the company will sell its products.
- و) Provision of hardware necessary to perform business efficiently, including issuance of policies in accordance with the insurance company's underwriting policy.
- ز) Ensuring that points of sale are connected to the insurance company's system.
- ح) Filling out sheet (2) of form (A) for opening domestic branches and points of sale for insurance and/or reinsurance companies and sending each point of sale sitemap.
- ط) Providing SAMA with the names, qualifications, telephone numbers and experience profiles of the employees at the point of sale.

Section 3: Opening Branches Abroad for Reinsurance Companies:

15. Requirements for studying expansion plan of branches abroad for reinsurance companies:
- أ) Submitting a feasibility study and a three-year business plan.
- ب) Defining risks the company may encounter when opening a branch abroad and the plan proposed to manage such risks.

القسم الثالث: افتتاح الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين:

- ١٥) متطلبات دراسة خطة توسع الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين:
- أ) تقديم دراسة جدوى اقتصادية وخطة عمل لمدة ثلاث سنوات قادمة.
- ب) تقديم دراسة شاملة بالمخاطر التي قد تتعرض لها الشركة جزاء افتتاح فرع خارج المملكة وآلية الشركة المقترحة لإدارة هذه المخاطر.

- c. Determining the abroad expansion impact on the company's solvency. (ج) تحديد أثر التوسع الخارجي على هامش الملاءة لدى الشركة.
- d. Ensuring that there is an internal control mechanism in place to control operations of the branches abroad. (د) ضمان كفاءة آلية الرقابة الداخلية على عمليات فروع الشركة خارج المملكة.
- e. Filling out sheet (1) of form (B) for opening abroad branches for reinsurance companies. (هـ) تعبئة الصفحة (١) من النموذج (ب) الخاص بافتتاح الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين.
16. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions: (١٦) تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:
- a. Obtaining approval of the host-country insurance supervisor to exchange information with SAMA. (أ) الحصول على موافقة الجهة المشرفة على قطاع التأمين في الدولة المزمع افتتاح فروع فيها لتبادل المعلومات ذات العلاقة مع المؤسسة.
- b. The company shall meet the regulatory requirements for obtaining a license to conduct reinsurance activity in the jurisdiction in which the company will open branches. (ب) استيفاء الشركة للمتطلبات النظامية للحصول على ترخيص مزاولة نشاط إعادة التأمين في الدولة التي ترغب الشركة في افتتاح فروع فيها.
- c. Providing SAMA with all supervisory and regulatory decisions that may be issued in the future by the host-country insurance supervisor. (ج) تزود شركة إعادة التأمين المؤسسة بالتقارير الرقابية والإشرافية التي قد تصدر مستقبلاً من الجهة التي تشرف على فرع الشركة في الخارج.
- d. Filling out sheet (2) of form (B) for opening abroad branches for reinsurance companies and sending each branch's sitemap. (د) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (ب) الخاص بافتتاح الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين الخارجية مع إرسال مخطط موقع كل فرع.

Section 4: Opening Domestic Branches for Insurance Agencies and Brokerages' companies:

17. Insurance Brokerage companies shall not open more than one branch in each administrative region of the Kingdom, provided that the total number of branches shall not exceed five. (١٧) يجب ألا يكون لشركات وسطاء التأمين أكثر من فرع واحد في كل منطقة إدارية من مناطق المملكة، وألا يتجاوز إجمالي عدد الفروع في المملكة العربية السعودية خمسة فروع.
18. Insurance Agency Companies shall be allowed to open five branches when its capital amounts to SAR 500,000, and it shall increase its capital by SAR 100,000 at least for every additional branch it requests to open. (١٨) يسمح لشركات وكلاء التأمين بخمسة فروع عند بلوغ رأس المال ٥٠٠,٠٠٠ ريال، وعند طلب شركة وكالة التأمين عدداً من الفروع يزيد على ذلك، فعليها زيادة رأس المال بمبلغ لا يقل عن مائة ألف ريال عن كل فرع إضافي.

القسم الرابع: افتتاح الفروع المحلية لشركات الوساطة والوكالة:

- (١٧) يجب ألا يكون لشركات وسطاء التأمين أكثر من فرع واحد في كل منطقة إدارية من مناطق المملكة، وألا يتجاوز إجمالي عدد الفروع في المملكة العربية السعودية خمسة فروع.
- (١٨) يسمح لشركات وكلاء التأمين بخمسة فروع عند بلوغ رأس المال ٥٠٠,٠٠٠ ريال، وعند طلب شركة وكالة التأمين عدداً من الفروع يزيد على ذلك، فعليها زيادة رأس المال بمبلغ لا يقل عن مائة ألف ريال عن كل فرع إضافي.

19. Requirements for studying expansion plan of branches for Insurance agency and brokerage companies:

- Providing SAMA with the names, qualifications, and telephone numbers of managers and employees of the branches as well as the address of each branch.
- The employees shall be efficient and well experienced.
- Filling out sheet (1) of form (C) for opening domestic branches for insurance agency and brokerage companies.

20. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions:

- Finalizing the licenses, registers and legal certificates necessary for opening the branch, such as licenses of municipality, General Directorate of Civil Defense, Ministry of Commerce and any other licenses.
- Complying with the provisions of the Implementing Regulations relating to Saudization ratio in the branch.
- Provision of information network connected to the company's system.
- Ensuring that there is an internal control mechanism in place to control operations of the branch.
- Ensuring that there is an appropriate and secure mechanism in place for keeping funds in the branch.
- Provision of a mechanism for receiving claims so the settlement of which shall be in accordance with the company's policy and strategy, whether through the branches or headquarter.
- Provision of a system for registering and keeping data of each policy sold through the branch, including name and address of its holders, date, validity and premiums and terms.

(١٩) متطلبات دراسة خطة توسع الفروع لشركات الوساطة والوكالة:

- إفادة المؤسسة بأسماء وأرقام مديري وموظفي الفروع وعنوان كل فرع.
- توافر كوادر بشرية ذات كفاءة وخبرة.
- تعبئة الصفحة (١) من النموذج (ج) الخاص بافتتاح الفروع المحلية لشركات الوساطة والوكالة.

(٢٠) تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:

- استكمال التراخيص والسجلات والشهادات النظامية اللازمة لفتح الفرع مثل ترخيص البلدية، الدفاع المدني، وزارة التجارة والصناعة، وأي ترخيص آخر.
- الالتزام بمتطلبات اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني المتعلقة بشأن نسب السعودة في الفرع.
- توافر شبكة معلوماتية مرتبطة بالنظام الآلي الخاص بالشركة.
- توافر آلية للرقابة الداخلية على عمليات الفرع.
- وجود آلية مناسبة وأمنة لحفظ الأموال في الفرع.
- وجود آلية لاستلام المطالبات بحيث تكون تسوية المطالبات وفقاً لسياسة واستراتيجية الشركة سواء تم ذلك من خلال الفرع أو الإدارة الرئيسية للشركة.
- وجود نظام قيد وحفظ البيانات الخاصة بوثائق التأمين التي تم بيعها من خلال الفرع يتضمن بيان أسماء وعناوين حملة الوثائق، وتاريخ إبرام كل وثيقة، ومدة سريانها، والأقساط والشروط التي تشتمل عليها.

- h. Ensuring that the branch's employees have the efficiency required for dealing, combating and reporting financial crimes.
- i. Ensuring that customer service employees are applying customer due diligence measures regarding identification of customers (Know Your Customer).
- j. Filling out sheet (2) of form (C) for opening domestic branches for insurance agency and brokerage companies and sending each branch's sitemap.
- k. Provision of a plan for obtaining IFCE certification by the employees of each branch.
- l. Written approval by the insurance and/or reinsurance company for opening the branch (only for agency companies).
- m. Complying with working hours specified by SAMA.
- n. The employee should be of the staff of the agency or brokerage company, subscribed in the General Organization for Social Insurance, and, if foreigner, sponsored by the agency or brokerage company.
- ح) التأكد من توافر الكفاءة المطلوبة لموظفي الفرع في التعامل مع الجرائم المالية ومكافحتها والإبلاغ عنها.
- ط) التأكد من تطبيق موظفي خدمة العملاء إجراءات التحقق الواجبة إزاء هوية العملاء (اعرف عميلك).
- ي) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (ج) الخاص بافتتاح الفروع المحلية لشركات الوساطة والوكالة مع إرسال مخطط موقع كل فرع.
- ك) خطة حصول موظفي كل فرع على الشهادة العامة في أساسيات التأمين (IFCE).
- ل) الموافقة الخطية من شركات التأمين و/أو إعادة التأمين على افتتاح الفرع (خاص بشركات الوكالة).
- م) الالتزام بساعات العمل التي تحددها مؤسسة النقد.
- ن) أن يكون الموظف تابعاً لشركة الوساطة أو الوكالة ومسجلاً بالتأمينات الاجتماعية، وعلى كفالة شركة الوساطة أو الوكالة في حال ما إذا كان الموظف أجنبياً.

Section 5: Opening Points of Sale for Insurance Agency Companies:

• Points of Sale for Insurance Agency Companies:

21. Requirements for studying expansion plan points of sale for Insurance Agency Companies:
- a. Defining insurance products to be sold through the point of sale, provided that they are restricted to the products with predetermined underwriting standards and, thus, there is no need for reviewing each customer.
- b. Filling out sheet (1) of form (D) for opening points of sale for insurance agency companies.

القسم الخامس: افتتاح نقاط البيع لشركات الوكالة:

• نقاط البيع لشركات الوكالة:

- ٢١) متطلبات دراسة خطة توسع نقاط البيع لشركات الوكالة:
- أ) تحديد المنتجات التأمينية المراد بيعها من خلال نقطة البيع مع قصرها على المنتجات التي تكون معايير الاكتتاب فيها محددة مسبقاً ولا تحتاج دراسة لكل عميل على حدة.
- ب) تعبئة الصفحة (١) من النموذج (د) الخاص بافتتاح نقاط البيع لشركات الوكالة.

22. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions:

- a. Provision of hardware necessary to perform business efficiently, including issuance of policies in accordance with the insurance company's underwriting policy.
- b. Ensuring that points of sale are connected to the insurance company's system.
- c. Ensuring that there is an internal control mechanism in place to control operations of the points of sale.
- d. Ensuring that there is an appropriate and secure mechanism in place for keeping funds in points of sale.
- e. Keeping records and policies issued through the point of sale, including name and address of policyholders and date, validity and premiums and terms of each policy.
- f. Ensuring that the points of sale' employees have the efficiency required for dealing, combating and reporting financial crimes.
- g. Ensuring that customer service employees are applying customer due diligence measures regarding identification of customers (Know Your Customer).
- h. The employee should be of the staff of the insurance agency company, subscribed in the General Organization for Social Insurance, and, in case of a foreigner, sponsored by the insurance agency company.
- i. The purpose of the points of sale shall include receiving claims filed by customers and not be restricted to marketing insurance products.
- j. Filling out sheet (2) of form (D) for opening points of sale for insurance agency companies and sending each point of sale sitemap.

(٢٢) تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:

- أ) توافر الأجهزة الإلكترونية اللازمة لأداء العمل بفعالية بما في ذلك إصدار الوثائق وفقاً لسياسة الاكتتاب لدى شركة التأمين.
- ب) أن تكون نقاط البيع مرتبطة بالنظام الآلي لشركة التأمين.
- ج) التأكد من كفاءة آلية الرقابة الداخلية على عمليات نقاط البيع.
- د) وجود آلية مناسبة وآمنة لحفظ الأموال في نقاط البيع.
- هـ) حفظ السجلات ووثائق التأمين التي تصدرها نقاط البيع مع بيان بأسماء وعناوين حملة الوثائق وتاريخ إبرام كل وثيقة وسرياتها والأسعار والشروط التي تشتمل عليها.
- و) التأكد من كفاءة موظفي نقاط البيع في التعامل مع الجرائم المالية ومكافحتها والإبلاغ عنها.
- ز) التأكد من تطبيق موظفي خدمة العملاء إجراءات العناية الواجبة للتحقق من العملاء (اعرف عميلك).
- ح) أن يكون الموظف تابعاً لشركة الوكالة ومسجلاً بالتأمينات الاجتماعية، وعلى كفالة الوكيل في حال ما إذا كان الموظف أجنبياً.
- ط) ألا يقتصر الغرض من نقاط البيع على تسويق المنتجات التأمينية فقط وإنما يجب أن تقوم تلك النقطة باستلام المطالبات من العملاء.
- ي) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (د) الخاص بافتتاح نقاط البيع لشركات الوكالة مع إرسال مخطط موقع كل نقطة بيع.

- k. Providing SAMA with the names, qualifications, telephone numbers and experience profiles of the employees of the point of sale.
- **Points of Sale at Travel Agencies and Car Showrooms for Insurance Agency Companies:**
23. Requirements for studying expansion plan of points of sale at travel agencies and car showrooms for insurance agency companies:
- a. Providing SAMA with a copy of the acceptance of the entities through the offices of which the company will sell its products to obtain SAMA's non-objection/objection.
 - b. Filling out sheet (1) of form (D) for opening points of sale for insurance agency companies.
24. After obtaining SAMA's non-objection, the company shall meet the following conditions:
- a. Ensuring that there is a place allocated for the employee at the point of sale in a way that is obvious that the employee is an employee of the insurance agency company, not of renter's company.
 - b. The employee should be of the staff of the insurance agency company, subscribed in the General Organization for Social Insurance, and, in case of a foreigner, sponsored by the insurance agency company.
 - c. The employee should carry a company ID card clarifying the company's name and his photo and employee number.
 - d. Ensuring that there are advertising boards inside showrooms clarifying that the point of sale is affiliated to the agency insurance agency company.
 - e. Ensuring that there is an appropriate and secure mechanism in place for keeping funds in points of sale.

ك) تزويد المؤسسة بمؤهلات وخبرات وأسماء وأرقام الاتصال بموظفي نقاط البيع.

• نقاط البيع داخل مكاتب السفر أو معارض السيارات لشركات الوكالة:

(٢٣) متطلبات دراسة خطة توسع نقاط البيع داخل مكاتب السفر أو معارض السيارات لشركات وكلاء التأمين:

أ) تزويد المؤسسة بنسخة من موافقة الجهة التي تنوي الشركة بيع منتجاتها من خلال مكاتبها للحصول على عدم ممانعة/ممانعة المؤسسة.

ب) تعبئة الصفحة (١) النموذج (د) الخاص بافتتاح نقاط البيع لشركات وكلاء التأمين.

(٢٤) تلتزم الشركة بعد الحصول على عدم ممانعة المؤسسة باستيفاء الشروط الآتية:

أ) ضرورة توافر مكان مخصص للموظف المتواجد بهذه النقاط بشكل يتضح معه تبعيته لشركة وكالة التأمين وليس لشركة المؤجر.

ب) أن يكون الموظف تابعاً لشركة وكالة التأمين ومسجلاً بالتأمينات الاجتماعية، وعلى كفالة الشركة في حال ما إذا كان الموظف أجنبياً.

ج) ضرورة أن يحمل موظف الشركة بطاقة عمل توضح اسم شركة وكالة التأمين وصورة الموظف ورقمه الوظيفي.

د) توافر لوحة إعلانية داخل المعرض توضح أن نقطة البيع تابعة لشركة وكالة التأمين.

هـ) ضمان وجود آلية مناسبة وأمنة لحفظ الأموال في نقطة البيع.

- و) تزويد المؤسسة بنسخة من عقد الإيجار مع الجهة المزمع فتح نقطة البيع فيها.
- ز) تعبئة الصفحة (٢) من النموذج (د) الخاص بافتتاح نقاط البيع لشركات الوكالة مع إرسال مخطط موقع كل نقطة بيع.
- ح) توافر الأجهزة الإلكترونية اللازمة لأداء العمل بفعالية بما في ذلك إصدار الوثائق وفقاً لسياسة الاكتتاب لدى شركة التأمين.
- ط) أن تكون نقاط البيع مرتبطة بالنظام الآلي لشركة التأمين.
- ي) تزويد المؤسسة بمؤهلات وخبرات وأسماء وأرقام الاتصال بموظفي نقاط البيع.
- ٢٥) عند رغبة شركة الوساطة والوكالة في نقل المركز الرئيسي للشركة داخل المدينة فعليها إبلاغ المؤسسة بمدى لا تقل عن ثلاثين يوماً.
- ٢٦) عند رغبة شركة التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة في نقل أحد فروعها التي حصلت على عدم ممانعة عليها من قبل المؤسسة إلى مدينة أخرى فإنه تطبق عليه متطلبات وشروط افتتاح الفروع الجديدة.

Part 5: Closing Domestic Branches and/or Points of Sale for Insurance and/or Reinsurance, Brokerage, and Agency Companies

- ٢٧) يجب على الشركة أخذ عدم ممانعة المؤسسة الكتابية قبل إغلاق الفروع و/أو نقاط البيع وتزويد المؤسسة بخطة الشركة حول وقف عمليات الفرع و/أو نقاط البيع والحقوق والالتزامات الناشئة عن وثائق التأمين الصادرة منها.

28. SAMA may request the company to close a branch and/or point of sale if the company:
- Has provided incorrect information to obtain a non-objection from SAMA or other relevant authorities.
 - Ceased to fulfill any key requirement for the issuance of approval.

(٢٨) يحق للمؤسسة أن تطلب من الشركة إغلاق الفروع و/أو نقاط البيع في الحالات التالية:
(أ) تقديم الشركة معلومات غير صحيحة لأخذ عدم ممانعة المؤسسة أو الجهات الأخرى المعنية.
(ب) فقدان أيٍّ من الالتزامات الواجبة على الشركة بعد موافقة المؤسسة.

Part 6: Closing or transfer Branches Abroad for Reinsurance Companies

29. The reinsurance company shall notify SAMA about its willingness to close or relocate the branches in accordance with the host-country applicable law and provide SAMA with the host-country insurance supervision's approval.

الجزء السادس: عمليات إغلاق أو نقل الفروع الخارجية لشركات إعادة التأمين
(٢٩) يتعين على شركة إعادة التأمين إبلاغ المؤسسة عند رغبتها في إغلاق أو نقل مكان الفرع الخارجي مع تزويد المؤسسة بموافقة الدولة التي يتواجد بها الفرع على وقف عمليات الفرع أو نقله إلى مكان آخر وفقاً لتشريعات تلك الدولة.

Part 7: Conditions Lead to SAMA's Non-Objection Cancellation

30. SAMA non-objection shall be deemed cancelled if the approved branch and/or point of sale (domestic or abroad) does not commence business after the expiration of the (6) months period given in article (2/f) and the expiration of the periods given in article (7), without approaching SAMA to obtain an extension period or comply with extension's period given.
31. Insurance and/or Reinsurance, Brokerage and Agency companies shall comply with the requirements and conditions set forth herein. SAMA, through supervisory and regulatory measures, will monitor the compliance with these regulations by companies.

الجزء السابع: حالات تلغي عدم ممانعة المؤسسة
(٣٠) تعتبر عدم ممانعة المؤسسة لاغية في حال عدم مباشرة الفروع (المحلية أو الخارجية) و/أو نقاط البيع أعمالها بعد انقضاء مهلة الأشهر الستة المعطاة في المادة (٢) الفقرة (و) وانقضاء المدد المشار إليها في المادة (٧) دون مخاطبة المؤسسة بشأن الحصول على التمديد والتقييد بالمدة الجديدة المعطاة.
(٣١) على شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وشركات الوساطة والوكالة الالتزام بالمتطلبات والشروط الواردة في هذه الضوابط، وستقوم المؤسسة برصد التزام الشركات بهذه الضوابط من خلال إجراءاتها الإشرافية والرقابية.