البيان
الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
الجزء الاول PART I
العدد ٤١٠ - السنة الخامسة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٦
AL BAYAN - ISSUE No. 410 - JANUARY 2006
٢٠٠٦
المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي

ماذا يتضمن هذا العدد الممتاز
ثلاثة أجزاء - ٧٥٠ صفحة

تنمو أعداد «البيان» السنوية الممتازة سنة بعد سنة بالشكل الذي يراه القارئ بين يديه، فمن ١٥٠ صفحة في السبعينات الى ٢٥٠ و ٥٠٠ في الثمانينات الى ٦٠٠ في التسعينات والى ٧٢٠ في سنة ٢٠٠٥ فإلى ٧٥٠ صفحة في هذا العام ٢٠٠٦.

ونظراً لضخامة العدد واستحالة جمع مئات الصفحات في مجلة واحدة، ولكي لا يزعج ثقلها القارئ، رأى مخرجو المجلة ان يقسم هذا العدد الى ثلاثة أجزاء - كما في العام الماضي - فيضم الجزء الأول قطاعات المصارف والتأمين.

ويضم الجزء الثاني الأبواب التالية: رأينا، العرب والعالم، لبنانيات، صناعة، قصر العدل، تكنولوجيا، نقل، سيارات، سياحة، نشاطات، فن، مجتمع والصفحة الاخيرة.

ويضم الجزء الثالث: دليل البيان وهو مرجع لكل رجل أعمال، يسهل له اتصالاته الهاتفية والفاكسية والالكترونية العملية والاجتماعية.

وتزداد اهمية الأعداد الممتازة بازدياد المنضمين اليها من أصحاب القرار والاقطاب في قطاعاتهم، ففي صفحات المصارف، سيجد القارئ مقابلات مع ثمانية من حكام المصارف المركزية العربية ومقابلات مع معظم رؤساء مجالس الإدارة والمدراء العامين في المصارف العربية التجارية والإسلامية، الى مقابلة مع رئيس اتحاد المصارف العربية.

وفي صفحات التأمين، سيجد القارئ مقابلات مع أربعة مشرفين على أعمال التأمين وعدد كبير من أبرز معيدي التأمين ووسطاء الإعادة ومع معظم رؤساء مجالس الإدارة والمدراء العامين في شركات التأمين المباشر العربية والإسلامية، الى مقابلة مع الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين.

وفي صفحات النقل، سيجد القارئ مقابلات مع رئيس المجلس الأعلى للجمارك ورئيس ومدير عام مرفأ بيروت، الى عدد كبير من أركان القطاع بالإضافة الى أخبار المرافئ العربية والدولية.

وليشاركنا القارئ اعتزازنا في نجاح انجازنا هذا، نعلمه بأن عدد الإعلانات في هذا العدد ارتفع أيضاً الى ٣٧٠ اعلان أي بزيادة ٢٠ في المئة عن العام الماضي.

ويعتبر الإعلان في الوسيلة الإعلانية بشكل عام، المؤشر على رواجها.

نأمل ان نكون قد قدمنا لقارئ «البيان» العدد الممتاز الذي وعدناه به والذي كان ينتظره.

«ا.ز»

شكراً .. وعاماً سعيداً

لا يسعني بعد ان صدر عددنا الممتاز هذا بهذه الضخامة وهذا الاخراج الرائد في الصحافة العربية، سوي ان اتوجه بالشكر الى المعلنين والمشتركين وجميع قراء «البيان» على مؤازرتهم المتواصلة لنا منذ العام ١٩٧٠ لغاية اليوم والتي سمحت لنا ان ننمو ونتطور لنصل الى ما وصلنا اليه والى الافضل بإذن الله.

واشكر ايضاً اسرة «البيان» وكل من يساهم في تحريرها وصفها وطبعها وتوزيعها وايصالها الى القراء الكرام.

متمنياً للجميع سنة جديدة مليئة بالسعادة والسلام والنجاح.

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

رئيس مجلس الادارة - المدير العام: **انطوان زخور**
نائب رئيس التحرير المسؤول: **اميل زخور**

المستشار القانوني: **مكتب المحامي كمال ابو ظهر**
فرز وسحب افلام: **Flash Graphics**
طباعة: **المطبعة العربية**
توزيع: **شركة الناشرون لتوزيع المطبوعات**

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: ٣٩٦٨٠٥ (١ ٩٦١+)
فاكس: ٣٩٦٤١٧ (١ ٩٦١+)
ص.ب. ١٥١٠ - ١١ لبنان
رياض الصلح بيروت ١١٠٧٢٠٨٠

AL BAYAN MAGAZINE

CEO: **Antoine ZAKHOUR**
Editorial Manager: **Emile ZAKHOUR**

Sami El Solh Ave., Rahal Bldg., 6th Floor
Phone: +961 1 396805
Fax: +961 1 396417
P.O.Box: 11-1510 Lebanon
Beirut Riad El Solh 11072080
http://www.albayanmagazine.com
E-mail:info@albayanmagazine.com

مكتب سوريا:
هاتف: ٥٤٤٧٧٧٤ ١١ - فاكس: ٥٤١١١٩١ ١١

مكتب فرنسا:
هاتف: ٤٠٥٠٩٠١٢ ٣٣١ - فاكس: ٤٥٠٠٥١٠٥ ٣٣١

بدل الاشتراك السنوي:
لبنان، سوريا، فلسطين، الاردن، مصر، ليبيا والعراق $100
باقي الدول العربية والاجنبية $200

ثمن النسخة: لبنان ١٠٠٠ ل.ل.، سوريا ١٠٠ ل.س.، مصر ٢٠ جنيهات، الاردن ٤ دينار، قطر ٣٠ ريالا، السعودية ٣٠ ريالا، الكويت ٣ دينار، الامارات ٣٠ درهما، البحرين ٤ دينار، سلطنة عمان ٤ ريال، العراق ٨ دينارات، السودان ٦ جنيهات، اليمن ٤٠ ريالا، ليبيا ١٠ دنانير، المغرب ١٠٠ درهما، CYPRUS 6 C.L ,U.K. 6 L. Stg, FRANCE 60 F.F, USA 14 US $,GERMANY 30 DM

Barghoud & Co.
Représentant
DIFFUSION CONTROLE
OJD

فهـــــرس المقـــــــالات والمقـــابـــلات

تسهيلا للقارئ الكريم للوصول فورا الى المقابلة او المقال الذي يسعى اليه، ننشر هنا فهرسا مرقما بالمقابلات والمقالات التي جرى تسجيلها خصيصا لهذا العدد الممتاز.

بامكان القارئ ان يصل الى الاسم الذي يريد عن طريق اسم العائلة حيث تمت الفهرسة حسب الاحرف الأبجدية بدءا من ألف الى ياء.

رياض سلامه

حاكم مصرف لبنان

اميه طوقان

محافظ البنك المركزي الاردني

عبد اللطيف الجواهري

والي بنك المغرب

اكرم شديد

رئيس المجلس الأعلى للجمارك

د. عادل منير

رئيس الهيئة المصرية للإشراف على التأمين

اسم السيد	الصفحة
(أ)	
فهد بن فيصل آل ثاني	٢٢
فهد بن محمد آل ثاني	٧٠
حمد بن ناصر آل ثاني	٧٦
شكيب ابو زيد	٢٣٤
خلدون ابو حسان	٢٨٨
عبد العزيز ابو السعود	٣٢٢
عمر الامين	٣٨٢
انطوان اسطفان	٣٨٤
عبدالله آل ثاني	٣٩٨
مارون ابو جودة	٤٦٢
اسد ابي اللمع	٤٦٤
م. منهال ابو زكي	٤٥٥
الياس ابو نصيره	٤٥٦
فيليب الاشقر	٥٤٢
مرعي ابو مرعي	٥٩٢
شربل ابوجوده	٥٩٦
ايلي ابو زيد	٦٠٦
نزار ألوف	٦٦٢
علي الاسعد	٦٦٦
(ب) – (ت)	
خضر تمساح	٦٦
د. فرنسوا باسيل	٦٨
محمد بوقيس	١٠٠
خلدون بركات	٢١٤
ياسر البحارنة	٢١٨
اشرف بسيسو	٢٢٦
فاتح بكداش	٢٤٢
JOHN BARRET	٢٧٤
انطوان بشاره	٢٧٨
عمر بيلاني	٣٢٤
خالد باربود	٣٣٠
نجيب بحوث	٣٤٨
سامر بركات	٣٥٠
سالم بن ناصر البوسعيدي	٤٠٦
غابي بجاني	٤١٦
نبيل بازاري	٤٢٨
د. نزار الباتع	٤٤٠
روبير البهو	٤٤٨
د. عبد الحفيظ البربير	٤٩٢
معاذ بركات	٥١٢
روبير باولي	٦٠٤
نبيل بازرجي	٦٤٨
نديم توتل	٦٥٢
(ج)	
عبداللطيف الجواهري	٣١
صلاح الجبيده	٧٢
واصف الجبشه	٢٢٨
بسام جلميران	٣٩٢
جريس الجريسي	٣٠٤
محمد الجمل	٥٢٤
نديم جارودي	٥٤٤
برنار الجردي	٥٩٤
(ح)	
د. صابر محمد حسن	٢٨
سليم حبيب	٥٤
عباس الحلبي	٦٢
د. جواد حديد	٨٧
جميل حجار	٢٠٨
بشاره حداد	٢١٢
جمال حمزه	٢١٦
نبيل الحسيني	٢٣٨
سلام حنا	٢٤٦
عماد الحاج	٢٥٢
ميشال حاصباني	٢٧٢
جان حليس	٢٧٦
سليمان الحسن	٢٨٦
ايلين حداد	٢٩٦
طاهر الحراكي	٣٠٤
ماجد حبوب	٣١٤
د. عمر حافظ	٣٤٠
د. معوض حسنين	٣٥٦
خالد الحسن	٣٦٦
محمد مظهر حماده	٣٧٤
جمال الحمود	٤٠٢
خليل الحارثي	٤٠٧
صباح حداد	٤٠٩
رنوى حاصباني	٤٤٤
عصام اللحام	٤٥٠
محمد سعيد حمدان	٤٥١
عماد حسيني	٤٥٧
ايلي حنا	٤٦١
جوزف حرب	٦٠٢
نديم حكيم	٦٥٠
بيار حنينه	٦٥٤
(خ)	
مروان خير الدين	٦٤
طارق خليفه	٥٦
يوسف صالح خلف	١٠٢
عبد الملك الخليلي	١٠٤
عبده خليل	١٠٦
رينه خلاط	١٨٨
عبدالخالق رؤوف خليل	١٩٥
رزق الخوري	٢٥٤
جوزف خوام	٢٦٢
د. محمد خيري	٣٤٤
عبد العزيز الخريجي	٣٣٨
الياس خوري	٣٩٥
خالد خيال	٣٩٧
منير خرما	٤٣٠
وسيم الخاشقجي	٤٣٢
جيلبير خوري	٥٨٠
(د) – (ر) – (ز)	
حمود الزدجالي	٢٤
فريد روفايل	٤٦
مازن زحم	١١٦
موسى ربيعان	٢٢٠
احمد زينون	٢٢٢
فاكر الرايس	٢٣٠
ماكس زكار	٢٦٠
وائل زعرب	٢٩٠
وليد زعرب	٢٩٠
وسيم زعرب	٣٠٨
انور زكري	٣٦٤
سليمان الدلالي	٣٦٨
عزت الرشيد	٤٠٠
د. عدنان الربيعي	٤١٢
خالد حبيب الرضا	٤٥٢
ابراهيم الرياشي	٤٦٠
د. عدنان الربيعي	٤١٢
بيار زعرور	٤٤٩
ابراهيم الرياشي	٤٦٠
يوسف زغيب	٥٢٨
رجا ريشوني	٥٥٨
بولس زحلان	٥٧٤
حنا روفايل	٥٩٠
اسعد روفايل	٦٥٨
سليم الزير	٦٦٤
زياد زخور	٦٩٣
(س)	
سامي سعاده	٢
رياض سلامه	١٣
سميح سعاده	٥٢
عصام السلفيتي	٩٠
ريكاردو سليمان	٢٥٠
جورج سالم	٢٧٠
رجائي سكر	٣٠٢
د. محمد السبعاوي	٣٢٠
رجا سالم	٣٣٦
سامح السيوفي	٣٤٢
محمد السيد	٤١٨
كلود سليمان	٦٠٠
عبدو سويدان	٦٤٤
(ش)	
سنان الشيبي	٢٦
عبد الباسط الشيبي	٧٤
فادي شماس	٢٤٤
الياس شالوحي	٢٨٤
فريد شديد	٤٢٠
الكابتن ريشارد شلهوب	٤٢٤
جوسلين شاهين	٤٥٣
محمد شاهين	٤٦٥
جمال شويتر	٤٦٧
ظافر شاوي	٥١٨
ميشال شمالي	٥٣٨
انطوان شرفان	٥٥٤
اكرم شديد	٥٦٤
انطوان شمالي	٥٨٠
عادل شبلي	٦٠٨
(ص)	
سالم الصباح	٣٣
سليم صفير	٤٨
موريس صحناوي	٥٠
نقولا صحناوي	١٩٤
فايز صايغ	٢٠٤
فؤاد صوايا	٢٦٦
غسان صعب	٢٦٨
رجائي صويص	٢٩٤
محمود صبحا	٣١٧
ماهر الصباح	٣٩٤
فؤاد الصناع	٤٥٨
داني صافي	٥٠٨
ميشال صباغ	٥٥٠
نائل صلاح	٥٥٢
فؤاد صالحه	٦٦٦
(ط)	
د. اميه طوقان	١٩
د. جوزف طربيه	٣٩
عبد الرحمن طافش	١١٨
عبد السلام الطراونة	٢٠٦
د. عبد الرحمن طه	٣٢٨
ميشال طراد	٦٤٦
(ع)	
وليد علم الدين	٣٥
ريمون عوده	٤٣
محمد نصر عابدين	٨٠
احمد عبد الفتاح	٨٤
غازي عبد الجواد	٩٤
حسن العماري	١٥٤
عبداللطيف عبود	٢٠٠
محمد العنيزي	٢٢٤
امين عبدالله	٢٣٢
رولى عبده	٢٨٤
وجدي عبد الهادي	٢٩٨
عصام عبد الخالق	٣٠٠
عماد عبد الخالق	٣٠٤
زهير العطعوط	٣٠٦
جمال العوالمه	٣١٢
عزيز عبد الجواد	٣١٨
عباس عبد الجليل	٣٢٦
غسان عبد الحليم	٣٥٢
محمد ابو اليزيد عبدالله	٣٥٨
ابراهيم عبد الشهيد	٣٦٠
بدر العثمان	٣٧٠
د. عبد الزهره عبدالله علي	٣٩٤
اسامه عابدين	٣٩٦
طارق عبد الواسع	٤٠٨
د. ماهر عطيه	٤٣٦
انطوان عيد	٤٤٦
فؤاد عوض	٤٥٤
جورج عواد	٤٦٦
انطوان عيد	٥٢٠
محمد عبتاني	٥٧٠
نبيل عثمان	٦٥٦
ندى علم الدين	٦٧٠
(غ)	
عبد العزيز الغرير	٧٨
نديم غنطوس	١١٢
موفق غازي	٣٧٦
كريستيان غريغوروفيتش	٤٣٤
جوني غزال	٤٦٣
انور غزاوي	٥٦٨
مارون غالب	٥٨٨
(ف)	
توفيق فاخوري	٩٢
ايلي فاخوري	١١٤
رالف الفضل	٢٨٠
جهاد فيتروني	٣٩٠
جورج الفرزلي	٤٢٦
جلال فواز	٥٥٦
باسم فواز	٦٦٨
(ق) – (ك) – (ل)	
منير كرم	٦٠
حسين القمزه	٨٢
صالح كامل	٩٨
نبيل قصار	١٩١
لوسيان لطيف	٢٥٨
سامي قموه	٢٩٢
نقولا كحيل	٣٣٢
سامر كنج	٣٣٤
عبد الرحمن القصاص	٣٤٧
اسامه القيسي	٣٨٦
د. منير قبان	٤١٤
سمير قموه	٤٢٢
مصباح كمال	٤٢٨
حنان كمال	٥٤٦
حسن قريطم	٥٦٦
جورج قربان	٥٧٦
توفيق لطوف	٥٨٢
جوزف قاعي	٥٨٤
سامر القيسي	٥٩٨
يعقوب القيسي	٦٠٣
(م)	
د. اديب مياله	١٦
غسان مهنا	٥٨
مي المضف	١٠٨
د. عادل منير	٢٠٢
امير المهنا	٢٣٦
سعيد مرزه	٢٤٠
اسعد ميرزا	٢٥٦
البرت معدنجيان	٢٦٤
كمال موسوي	٢٨٢
تيسير مشعل	٣١٠
سمير متولي	٣٦٢
عبد المطلب مصطفى	٣٧٨
انطوان معلولي	٣٨٨
باسم مهدي	٤١١
حسان مجبته	٤٢٧
مروان مطره جي	٤٣٨
راشد مشحور	٤٤٢
Tokomitso Morikami	٥٢٦
سمير مقوم	٥٧٨
انطوان المحير	٥٩١
تامر مسعود	٦٦٩
(ن) – (ه) – (ي)	
عدنان يوسف	٩٧
خليل نيازي	١٦٢
د. باسل الهنداوي	١٩٧
ايلي نسناس	٢١٠
زكي نورسي	٣١٦
عبد الرزاق الوهيب	٣٧٢
وسام الهيمص	٣٨٠
طارق عبد الواسع هائل	٤٠٨
يحيى نور الدين	٤٤٧
سبستيان ناصيف	٤٦٠
ميشال نصير	٥٥٧
سمير نعيمه	٥٧٢
ادي يمين	٥٨٦
روني نعمه	٦٠٧
ناصر النويس	٦٦٤

فهد بن فيصل آل ثاني

نائب محافظ قطر المركزي

د. جوزف طربيه

رئيس اتحاد المصارف العربية

عبد الخالق رؤوف خليل

امين عام الاتحاد العام العربي للتأمين

المهندس حسن قريطم

رئيس ومدير عام مرفأ بيروت

د. باسل الهنداوي

رئيس هيئة التأمين في الاردن

رياض سلامه (حاكم مصرف لبنان):

صحيح حققنا مناعة تحمي القطاع المصرفي من التجاذبات السياسية ولكن المهم ألا يستغلها السياسيون ليتمادوا في تجاذباتهم

يريحك الحديث الى حاكم مصرف لبنان رياض سلامه لعدة اسباب منها: تواضعه وخبرته، بهاتين الميزتين يساعدك على طرح الاسئلة التي تريد دون ان تخشى احراجه وحمله على التحفظ في الاجابة، فهو صريح وشفاف، اما ميزة الخبرة فليست مجهولة عنه بعد كل ما فعله وهندسه ليثبت قيمة النقد اللبناني في احلك واصعب الظروف، وبالتالي ليواصل استيعاب التجاذبات السياسية ويجعل للقطاع المصرفي والمالي مناعة تحول دون اهتزازه كلما حدثت هزة ما، حتى زلزال اغتيال الرئيس الحريري امكن تجاوزه بقليل من الخسائر والتي امكن استعادتها في مدة قصيرة جدا.

في حديثه الى «البيان» لهذا العدد «الجمبو»، كما يسميه الحاكم، مجموعة أجوبة عن مجموعة اسئلة، يريحنا بها ويريح كل من يقرأها من حيث انها ترسم صورة لما هي عليه اوضاعنا النقدية في الحاضر، ولما ستؤول اليه في حال تم انعقاد مؤتمر بيروت لدعم لبنان.

ولم يمض اسبوع واحد على تسجيلنا لحديث الحاكم حتى تحقق ما توقعه بالنسبة لبيع البنك اللبناني للتجارة بسعر جيد، وكان السعر بمثابة حلم تحقق.

وهنا نص حوارنا مع الحاكم رياض سلامه:

عوامل نجاح في الأسواق الخارجية

■ القطاع المصرفي في لبنان يتجه نحو التوسع في الخارج، برأيكم ما مدى امكانات النجاح في ظل العولمة وهل من مخاطرة في هذا التوسع؟ وكيف تتم الرقابة على أعمال المصارف وفي حال تعثر أحدها – لا سمح الله – ما سيكون تأثير ذلك على المصرف المحلي؟

– المصرف المركزي في الأساس شجع المصارف اللبنانية على التوسع وتأسيس فروع لها في الدول العربية والأسواق الخارجية، وارتكز في ذلك على ملاءة هذه المصارف ومهنيتها وتمايزها بقاعدة ودائع تفوق حاجات القطاعين العام والخاص على السواء. ويأتي هذا التوسع من ضمن ما ينعكس إفادة للبنان، بمعنى ان القطاع المصرفي يؤدي دوره الطليعي كقطاع استراتيجي قائم بذاته مشكلاً محور استقطاب للموارد البشرية اللبنانية.

والتوسع، من جهة أخرى، مفيد للقطاع نفسه وللاقتصاد ككل، كونه يحسّن ميزان المدفوعات، ويعطي صورة شفافة عن الصناعة المصرفية الوطنية، وأدائها المستقبلي في المنطقة.

أما لجهة المخاطر التي يمكن ان تعترض مسيرة المصارف في الخارج، فهي غير موجودة بتاتاً، كون المركزي في لبنان على اتصال وثيق مع البنوك المركزية في الدول التي لمصارفنا المحلية فروع فيها، بموجب اتفاقات معقودة تضمن رقابة صارمة من الجهتين، مع اطلاع لجنة الرقابة وتبادل معلومات ضمن القوانين المرعية الإجراء. وثمة عامل ايجابي آخر يتمثل في تركيبة قطاعنا المصرفي الذي فرز مجموعات تتمتع بالملاءة والضمانات المطلوبة والإدارة المتمكنة لجهة إدارة المخاطر للعمل في مختلف الأسواق، وهذا هو المطلوب من كل مصارفنا، حتى وان اقتصر نشاطها على السوق المحلي، بتطبيقها معايير «بازل ٢»، أضف الى ذلك ان

ارتفعت قيمة الذهب المجمد في خزائننا ٥٠٠ مليون دولار منذ العام ١٩٩٦

المصرف المركزي ولجنة الرقابة ومن ضمن مهامهما لا يسمحان بالتوسع سوى للمصارف ذات الإدارات الجيدة.

ضمانات لتطبيق معايير «بازل ٢»

■ كيف تنظرون الى التحدي المقبل للمصارف الصغيرة والمتوسطة في ما خص التقيد بمعايير «بازل ٢»؟ وما السبيل الى حل هذه المسألة؟

– ثمة معايير يفترض بالمصارف، بما فيها اللبنانية، الالتزام بها وتطبيقها، وقد وردت في الجزءين الثاني والثالث من بنود هذه المعايير وتتعلق بإدارة المخاطر والشفافية والحوكمة ضماناً لخروج مصارفنا الى أسواق جديدة وقيام علاقات مع المصارف الموجودة فيها. وفي ما خص المصارف ككل والعاملة في السوق المحلية كان اهتمامنا منصباً على التواصل مع صندوق النقد الدولي، الذي يتابع من خلال تقارير يضعها، مستجدات تطبيق معايير «بازل ٢»، ليتبين له ان دولرة الودائع، وهي بنسبة ٧٣ في المئة، تفرض تعاطياً مختلفاً مع التثقيل على رأس المال في ما يتعلق بالمحفظة الائتمانية بالعملات الأجنبية، أو بتسليفات المصارف للدولة بهذه العملات، أو بتعاطيها مع المصرف المركزي بالعملات نفسها، ما يستوجب الإبقاء على التثقيل نفسه المعمول به حالياً، بالتوازي مع التشدد في الرقابة. وبذلك يظل الوضع تحت السيطرة من دون ان يكون لتطبيقات «بازل٢» آثار اقتصادية او اجتماعية ومن دون تحميل المصارف أعباء ترسملية لا يمكن مواجهتها وتحد من قدراتها التسليفية والتمويلية للقطاع العام. ومن تبريراتنا لهذا التعاطي، الى نسبة الدولرة، تسعير السوق للعملات الأجنبية، وايداعنا مخزون هذه العملات في دول مصنفة AAA وتنتمي في غالبيتها الى مجموعة الدول السبع، كل هذا لقي تفهماً من الجهات الدولية فأخذت به.

المراسيم التطبيقية لقانون الدمج

■ أقر قانون دمج المصارف ولم تصدر مراسيمه التطبيقية بعد، فهل هناك من مشكلة تؤخر صدورها؟ وهل يرى مصرف لبنان ان متطلبات «بازل٢» كافية لتحقيق عمليات الدمج؟

– نص قانون الدمج على ان المراسيم التطبيقية يصدرها مجلس الوزراء، وبالفعل أخطرنا وزير المال بصدورها قبل نهاية سنة ٢٠٠٥، او مطلع سنة ٢٠٠٦، ويبدأ بعدها مباشرة دور المصرف المركزي في القيام بمبادراته تجاه القطاع، من منطلق ان قانون الدمج أساسي لحماية أموال المودعين والحفاظ على سمعة لبنان، وهو بالتالي من متطلبات معايير «بازل ٢»، وثمن انخراطنا في العولمة، ويتضمن تسهيلات يضعها في متناول أصحاب الشأن للمبادرة الى اجراء الدمج المطلوب.

إدارة احتياطي الذهب

■ ارتفاع أسعار الذهب الى رقم قياسي صبّ في مصلحة الاحتياطي من الذهب فكم زادت قيمة الاحتياطي، وهل تنوون استثماره؟

– احتياطي مصرف لبنان من العملات الأجنبية

المراسيم التطبيقية لقانون دمج المصارف ستصدر مطلع الـ ٢٠٠٦

يستثني قيمة الذهب، وهو سلعة دولية لها سعرها إزاء أي عملة. ومع ارتفاع سعر الذهب العالمي الى أرقام قياسية، أفاد لبنان من قيمة احتياطه المضافة القابلة للتسييل، لتقارب اليوم خمسة مليارات دولار.

أما بالنسبة الى إمكان استثماره، فثمة قانون صادر عن مجلس النواب عام ١٩٨٦ يحذر من المساس بمخزون الذهب، ولدينا اقتناع تام بأهمية هذا المخزون لافتقارنا في لبنان الى المواد الاولية، وكونه مطلوباً عالمياً كآخر وسيلة دفع، لكن في المقابل لا يمكن ان يتم التصرف به إلا بالتوافق على الصعيد الوطني، ونحن في انتظار الظروف المناسبة لإعادة طرح توجهنا الى إدارة هذا المخزون وليس بيعه، عبر تأجيره بفائدة من ٢ الى ٣ في المئة، وفق هندسات مالية تعتمد عقود الخيار، والتي تعطي مردوداً يصب في تحسين ميزان المدفوعات، ونأمل في تجاوب جميع المعنيين للتوصل الى حلول على هذا الصعيد، بعدما ضيّع لبنان ومنذ العام ١٩٩٦ نحو ٥٠٠ مليون دولار لعدم الخوض في إدارة مخزون الذهب.

النمو بإعادة رسملة الشركات

■ ألا ترون ان تمويل القطاع المصرفي لنفقات الدولة ينعكس سلباً على القطاعات الانتاجية حيث يحرمها من التسليفات، أكان بالنسبة الى المخاطر أم الفوائد؟ ألم تتوصلوا بعد الى إيجاد هندسة لهذه المسألة وقد أصبحتم من أشهر مهندسي السياسات المالية؟

– من منطلق تسليمنا باقتصاد السوق وتوجهاته، ينبري القطاع المصرفي للتوظيف في المكان الأقل خطراً والأفضل مردوداً، أما اذا تطلب الأمر ايجاد فوائض فلا يمكن الا التعويل على القطاع الخاص، بمعنى ان المعالجة لا تنبع من إدارة المركزي للقطاع المصرفي وغيره، إنما من خلال التوصل الى إصلاحات تخفض عجز الموازنة والدين العام، ما يحرر الفوائض لمصلحة القطاع الخاص، لكن اللافت ان لا طلب من هذا القطاع على التسليفات، بسبب تشبعه ووصوله الى نسبة ٨٥ في المئة من الناتج المحلي، وهي نسبة مرتفعة. ومع توقف نمو التسليفات بمواكبة الوتيرة التصاعدية لنمو الودائع، يفترض ان يكون النمو الاقتصادي مرتبطاً، في السنين المقبلة، بتمكن المؤسسات والشركات من إعادة رسملتها، بالتوازي مع إعادة تحديث وتنظيم سوق المال، لا سيّما البورصة، في ظل توافر الفوائض المالية في المنطقة، بما يفيد منها القطاع الخاص وتخرجه من الاستدانة لتمويل أعماله، وفي هذا الاطار ثمة مشروع قانون سيقدم الى مجلس النواب قريبا، يقضي بتفعيل البورصة وتشجيع الشركات والمؤسسات على فتح رساميلها للاكتتاب العام، وهذا ما سبقتنا اليه بعض الدول العربية، حيث حققت أسواقها المالية قفزات نوعية.

■ ألا تجدون ان محدودية التسليفات سببها ارتفاع الفائدة المدينة؟

– بالعكس، فمعدل الفوائد المدينة تراجع وآخر احصاء للمصرف المركزي أفاد ان معدل الفائدة المدينة للدولار

لا توجد اية مخاطر تعترض مسيرة مصارفنا التي تنشأ في الخارج

لدى المصارف هو ٨,٢ في المئة، وفائدة الليرة ١٠ في المئة، وذلك نتيجة الاستقرار النقدي وانخفاض نسبة المخاطر.

بيع BLC سلة واحدة

■ ماذا عن مستجدات بيع مصرف «اللبناني للتجارة»، وهل ثمة امكان لبيعه بالسعر الذي حددتموه، وإذا لم يتوفر الشاري هل لديكم نيّة ببيع فروعه كل على حدة؟

– المهلة المعطاة لقبول العروض تنتهي في ١٤ كانون الأول ٢٠٠٥، وقد تبيّن ان عشرين مؤسسة مصرفية ومالية سحبت المنشور المعدّ عن وضعية «اللبناني للتجارة»، وارسلت اختصاصييها للوقوف على التفاصيل من مركز المعلومات في المصرف لتقرير التسعير النهائي على أساسها. وBLC معروض للبيع بسعر أدنى وهو ١٦٥ مليون دولار بفروعه كافة، وسينظر المجلس المركزي في العروض المقدمة، واذا لم يتوافر السعر المطلوب، يؤجل طرحه مجدداً في ظروف مناسبة. أما طريقة البيع فستكون سلة واحدة كما ذكرت، لمسؤوليتنا عن بيعه متكاملاً، ولاستحالة فصل الفروع الخارجية، لما تشكله من عامل جذب للمستثمرين، ولضرورة اجراء معاملات ادارية معقدة مع البنوك المركزية، حيث توجد هذه الفروع.

■ هل ترى امكانية لبيعه بسعر جيد؟

– لدينا حوالى ٢٠ جهة اشترت دفتر الشروط، وهذا دليل الاهتمام والمؤشر للحصول على سعر جيد وانا واثق بأن السعر سيكون جيدا.

«البيان»: صدق الحاكم وتم البيع بسعر لم يكن يتوقعه الا الحاكم نفسه – اقرأ الخبر في مكان آخر –.

طرح جزء من أسهم الـ MEA للاكتتاب

■ ماذا بالنسبة الى شركة طيران الشرق الأوسط الـ«ميدل ايست»، هل عدلتم عن بيعها أم سيتم ذلك بطريقة طرح اسهمها عبر الاكتتاب العام؟

– بطرحنا جزءاً من مجموع أسهم الشركة، نتوخى أهدافاً عدة، في مقدمها تقييم السوق لها، بما يبرر سعرها في دفاتر مصرف لبنان، والمحافظة على طابع المنفعة العامة لنشاطها وتواصلها مع دول العالم، ولإعطاء إشارة عن نمط وطريقة تعاطي المؤسسات بإمكاناتها الذاتية، خصوصاً التجارية منها المملوكة من الدولة، مع سوق تمويلها المستقبلي، كبديل من الخزينة العامة أو المصرف المركزي، مع العلم ان تدخلنا لم يكن يوماً لمسعى تجاري، إنما للانقاذ وإيجاد قيمة مضافة للمؤسسات التي نأخذها على عاتقنا، لتشكل، مستقبلاً، ثروة للوطن، مع تطلعنا الى الدور المناط أساساً برسالتنا، وهو إدارة السياسة النقدية باستقلالية وشفافية وتوجه واضح، من منطلق الحرص على توافق كل الأفرقاء على الساحة السياسية.

فرصة تاريخية على لبنان استغلالها

■ ما هو برنامجكم الاصلاحي الذي ستعرضونه على المشاركين في مؤتمر بيروت المزمع عقده قريباً، لا سيّما صندوق النقد الدولي؟

– الحكومة هي من يتولى اعداد البرنامج الإصلاحي، ومشاركة المصرف المركزي تكون بطلب من الحكومة وفي المواضيع النقدية تحديداً. وحين يصدر البرنامج بصيغته النهائية سيبحث في مجلس الوزراء أولاً، ثم مع الجهات الدولية، ليصار بعدها الى دعوة المشاركين في المؤتمر والذين لم يحددوا بعد باستثناء المجموعة التأسيسية المكونة من دول عدة طرحت في نيويورك أخيراً خلال محادثات رئيس الحكومة فؤاد السنيورة. يبقى الأهم وهو ان لبنان اليوم في ظرف تاريخي ويحظى بتأييد دولي لإعادة انطلاقته اقتصادياً واجتماعياً، يساعده في ذلك حافز الاستثمارات العربية المتوافرة. وعلى لبنان استغلال هذه الفرصة عبر التوافق على الاصلاحات المطلوبة.

خوفنا من استغلال السياسيين لتحسن الوضع

■ هل تعتقد ان التجاذبات السياسية لم تعد تشكل خطراً على الوضع المالي العام للبلاد؟

– ما لمسناه من مؤشرات الأسواق، انها تخطت تداعيات اغتيال الرئيس رفيق الحريري، ولم تعد تتأثر بالتجاذبات السياسية والأحداث الأمنية، وهذا بحد ذاته انجاز نأمل في استمراره، شرط عدم تمادي السياسيين واسترسالهم في تجاذباتهم، مع الأخذ في الاعتبار ان الوضع الاقتصادي العام لا يرتبط بسوق القطع فحسب، بل يتطلب ايضاً مناخات استثمارية مشجعة، ونمواً في القطاعات الانتاجية وفرص العمل، ودخولاً لودائع المصارف في الحياة الاقتصادية اليومية.

أرباح المصارف مؤشر ثقة!

■ كلمة أخيرة توجهها الى القطاع المصرفي؟

– نطمئن القطاع الى استمرار المركزي في سياسته النقدية، أكان على صعيد استقرار صرف الليرة، أو العمل على خفض الفوائد، أم على صعيد اصدار التعاميم التي تصب في مصلحة القطاع ودوره محلياً وخارجياً. من جهة أخرى، لن نألو جهداً لإيجاد الظروف المشجعة على نمو القطاع، بمساعدة المصارف ذاتها في الحفاظ على أموال المودعين، وتطوير تقنياتها وخدماتها المصرفية لتأمين استمراريتها وتحقيق الأرباح، كونها مؤشراً ايجابياً للثقة بالقطاع.

حاكم مصرف سورية المركزي أديب مياله: معيار الكفاية في «بازل – ٢» معقد

إشراك القطاع الخاص مع القطاع العام خيار مطروح

رد حاكم مصرف سورية المركزي د. أديب مياله على كل أسئلة «البيان» بايجاز وموضوعية، لافتاً الى عهد سورية الحديث في تطوير جهازها المصرفي وفي الترخيص للمصارف الخاصة، واصفاً معيار الكفاية المطلوب من «بازل – ٢» بالمعقّد، اسوة بكثير من المصرفيين الذين ردوا على أسئلة «البيان».

ورأى د. مياله ان عملية الدمج بين المصارف التي تملكها الدولة مع المصارف الخاصة، وهي حديثة وقليلة في سوريا، خيار مطروح.

وكانت له آراء موضوعية في التحديات التي تواجهها الصناعة المصرفية العربية وفي تأثير ارتفاع أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، داعياً الدول التي ستولد فوائض لديها، لتحسين التخطيط لاستعمالها.

وهنا نص الأسئلة والأجوبة:

مكافحة غسل الأموال بأحدث المعايير

■ انشغلت المصارف المركزية في العالم العربي بالتقيد بتعليمات منظمة «غافي» لمكافحة تبييض الاموال، فما هو الدور الذي لعبه مصرفكم في هذا المجال، علماً ان مصارف كثيرة تشكو من آلية تنفيذ تلك التعليمات؟

– منذ البداية قام المصرف المركزي بإعداد أول مشروع قانون لمكافحة غسل الأموال، وقد صدر في العام ٢٠٠٣، مع تعليماته التنفيذية، وذلك وفق أحدث المعايير الدولية التي كان معمولاً بها آنذاك، كما أنشأ هيئة برئاسة نائب حاكم المركزي لمتابعة تطبيق أحكام القانون المذكور.

وفي العام الماضي أضيفت عالمياً الى المعايير الدولية، اعتبارات مكافحة تمويل الإرهاب، فعدل المصرف المركزي القانون السابق بمشروع جديد بحيث تتناول مهام الهيئة هذا الجانب أيضاً، كما أدخل تعديلات على تشكيل الهيئة بحيث أصبحت برئاسة حاكم المصرف المركزي وانضم اليها المسؤول عن الامن الجنائي، بالإضافة الى أحد القضاة وعناصر فنية من المصرف المركزي، وأصبحت ذات صلاحيات أوسع وأعمق. وقد أقر المشروع المعدل وصدر المرسوم التشريعي رقم ٣٣ تاريخ ٢٠٠٥/٥/١. وتمارس الهيئة الآن صلاحياتها بالتعاون مع المصارف والهيئات المماثلة في الدول الأخرى.

معايير «بازل – ٢» معقدة

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت لتطبيق معايير «بازل – ٢» فهل ينسحب ذلك على كل المصارف في بلدكم الزاهر، وأي نسب ملاءة تحققت لدى مصارفكم؟

– ان عهد سورية ما زال حديثاً في تطوير جهازها المصرفي وفي استقبال المصارف الخاصة والترخيص لها. كما أننا ما زلنا في بداية الطريق نحو إصلاح شامل للقطاع المالي والمصرفي. وعلى الرغم من أننا نستعين بخبراء دوليين في هذا المجال إلا ان الوصول الى تطبيق كامل لمعايير «بازل – ٢» ما زالت تعترضه الكثير من الصعوبات. وعلى صعيد معيار كفاية رأس المال، فإنها تهدف أولاً للوصول الى الـ ٨٪ المقررة في «بازل – ٢» قبل الانتقال الى معيار الكفاية المعقد الجديد والذي يتطلب التطبيق المسبق لكثير من المعايير المحاسبية والتنظيمية الاخرى.

خيار الدمج مطروح

■ تتصاعد مطلع كل سنة الدعوات الى تحقيق عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مالية تقارب نسبياً الكيانات الأجنبية، ما هو رأيكم بهذه الدعوات؟

– كما قلت سابقاً، فإن نظامنا المصرفي ما زال في مراحل التطور الأولي، واننا ننظر في إمكانية إعادة هيكلة بعض من مصارفنا، والدمج خيار مطروح. كما ان اشراك القطاع الخاص مع القطاع العام هو أحد الخيارات. ونرى من الأجدى ترتيب البيت الداخلي على أسس سليمة أولاً ومن ثم النظر في خيارات الدمج مع مصارف عربية أو عالمية.

التحديات ودور صندوق النقد العربي

■ إضافة الى ما أشرنا اليه أعلاه، ما هي التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية في العام ٢٠٠٦؟

– ان الصناعة المصرفية العربية بصورة عامة تسير بخطى حثيثة نحو النضج والنمو واكتساب المواقع البارزة في الاقتصادين الإقليمي والعالمي. إلا أنها تواجه تحديات وفرة الموارد المتأتية لبعض الدول من مصدرين:

١ – عودة أموال كانت سابقاً مهاجرة الى الدول الغربية.

٢ – الوفورات الحاصلة للبعض نتيجة ارتفاع أسعار النفط.

ان التحدي الذي تواجهه المصارف العربية هو في إيجاد المشروعات في الاقتصادات العربية لاستثمار هذه الأموال، وكما نعلم، ما زالت هناك عوائق هيكلية وسياسية وتنظيمية في بعض الدول المستقبلة لهذه الاستثمارات رغم حاجتها. ومن التحديات أيضاً إيجاد آلية لتمويل احتياجات الدول المستوردة للنفط والناجمة عن ارتفاع أسعاره، وهنا نأمل ان يلعب صندوق النقد العربي دوراً رائداً في هذا المجال ويمنع تكرار الصعوبات التي مرت بها بعض الدول العربية في أوائل الثمانينات من القرن الماضي.

لنحسن استعمال الفوائض

■ ما هو تأثير ارتفاع أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي؟ وما هي السلبيات والإيجابيات؟

– تضمنت اجابتنا على السؤال السابق جزءاً كبيراً من الإجابة عن هذا السؤال، ويمكن ان نضيف ان ارتفاع أسعار النفط سيولد فوائض لبعض الدول يستحسن التخطيط لاستعمالها وتعميم الفائدة منها على الدول الأقل حظاً في المنطقة العربية من خلال التخطيط السليم لاستثمارها استثماراً ذا جدوى يعود بالفائدة على الدول المستثمرة لهذه الفوائض والدول المستثمر لديها، وعلى شعوبها، وبشكل يسهم في رفع وتيرة النمو الاقتصادي وتحسين مستوى معيشة الشعوب العربية.

الدكتور أمية طوقان (محافظ البنك المركزي الأردني) لـ «البيان»:

رغم ان المقومات اللازمة لتحقيق عمليات دمج بين بنوكنا اصبحت متوفرة لدينا فان قرار الدمج يعود اولا لادارات البنوك ومساهميها

الدكتور أمية طوقان محافظ البنك المركزي الاردني يتمتع بمزايا الحاكم الحكيم، ولهذا رفع من مستوى اداء البنك الذي يحكم، وبالتالي من مستوى اداء البنوك الاردنية كافة، فمن تأمين الحماية الكاملة لعملياتها المصرفية، ومنع عمليات تبييض الاموال من مقاربتها باجراءات متطابقة مع معايير منظمة «غافي»، الى رفع نسب الملاءة تدريجا لتصل في الموعد المحدد الى معايير «بازل٢» الى حضها لتتحضر لمواجهة التحديات القادمة، عبر التكتل والاندماج، يركز الدكتور طوقان حاليا على تحضير القطاع المصرفي لترتيب اوضاعه تحسبا لما سيواجهه نتيجة الانضمام الى منظمة التجارة العالمية وانفتاح مصارف الدول المنتسبة على المنافسة العالمية. وحول تأثير ارتفاع اسعار النفط على الاقتصادات العربية وبالتالي تأثيرها على المصارف، يرى الدكتور طوقان ان عبئا خاصا سيحل على السياسات النقدية لمواجهة ارتفاع مستوى الدخل ومستوى الاسعار ومعدلات التضخم.

ولنقرأ حديث الدكتور طوقان في ما يلي:

ساهمنا بالكثير لمكافحة تبييض الاموال

■ انشغلت المصارف المركزية في العالم العربي بالتقيد بتعليمات منظمة «غافي» لمكافحة تبييض الأموال، فما هو الدور الذي لعبه مصرفكم في هذا المجال، علماً أن مصارف كثيرة تشكو من آلية تنفيذ تلك التعليمات؟

– إزاء التحديات العديدة التي فرضتها البيئة الاقتصادية التي سادت في مطلع العقد الماضي، تبنت أعداد متزايدة من الدول استراتيجيات ارتكزت على وضع التشريعات والقوانين الخاصّة بمكافحة عمليات غسل الأموال، وخاصّة في ضوء تجاوز مشكلة غسل الأموال الحدود الوطنية، كما أن آثارها السلبية تحتم علينا اتخاذ الإجراءات والتدابير المناسبة للتصدي لهذه الظاهرة.

ولقد حرص البنك المركزي الأردني، على امتداد السنوات، على تأمين سلامة العمل المصرفي، وعلى زيادة كفاءة وفعالية البنوك في مزاولة العمليات المصرفية، وحمايتها من مخاطر استغلالها في عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب. وترسيخاً للممارسات المصرفية السليمة، قام البنك المركزي بإصدار تعليمات مكافحة عمليات غسل الأموال في عام ٢٠٠١ وذلك سنداً لأحكام قانون البنوك الجديد الصادر في عام ٢٠٠٠. كما قام البنك المركزي بتزويد مؤسسات الجهاز المصرفي بإرشادات تُساعد على التعرف على بعض أنماط العمليات المشتبه بها، وساهمنا في إعداد مشروع قانون مكافحة غسل الأموال والذي ما زال حالياً في مراحل الإقرار الدستورية، هذا إلى جانب اهتمامنا بتدريب العاملين في هذا المجال لتنمية قدراتهم ورفع مستوى أدائهم في مجال مكافحة عمليات غسل الأموال. ولدينا الآن قسم خاص في البنك المركزي يعمل كمركز لتلقي الإخطارات والمعلومات المتعلقة بالعمليات المشتبه في أنها تتضمن عمليات غير مشروعة. وكما تعلمون، يعتبر الأردن من الأعضاء المؤسسين لمجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENAFATF). وطبقاً لأهداف المجموعة، اتفقت الدول الأعضاء على تبني وتنفيذ التوصيات الأربعين لمجموعة العمل المالي حول مكافحة غسل الأموال FATF، كما سيشغل الأردن منصب نائب رئيس مجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا اعتباراً من ١/١/٢٠٠٦.

ارتفاع اسعار النفط يشكل عبئا خاصا على السياسات النقدية

الملاءة في مصارفنا اعلى من الحد المطلوب

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت لتطبيق معايير «بازل٢»، فهل ينسحب ذلك على كل المصارف في بلدكم الزاهر، وأي نسب ملاءة تحققت لدى مصارفكم؟

– مع مطلع الربع الثاني من هذا العام، تم تشكيل عدة لجان مشتركة بين البنك المركزي والبنوك المرخصة بهدف التحضير لتطبيق معايير (بازل٢)، حيث تم تشكيل لجنة عليا برئاسة نائب محافظ البنك المركزي وعضوية مدراء الدوائر المعنية في البنك المركزي وبعض المدراء العاملين في البنوك المرخصة. كما تم تشكيل لجنة فنية مشتركة بين البنك المركزي وعدد من البنوك، إضافة إلى تشكيل خمسة لجان فرعية تتخصص كل لجنة منها بأحد المواضيع الرئيسية التي تمثل الدعائم الثلاث للمعيار الجديد (لجنة مخاطر الائتمان، لجنة مخاطر السوق، لجنة المخاطر التشغيلية، لجنة انضباط السوق ولجنة المراجعة الإشرافية)، حيث سيتم في المرحلة الأولى تطبيق الطريقة المعيارية لقياس مخاطر الائتمان ومخاطر السوق وطريقتي المؤشر الأساسي والمعيارية لقياس المخاطر التشغيلية، على أن يتم في المستقبل الانتقال إلى الطرق المتقدمة. ويذكر أنه سوف يتم البدء بالتطبيق التجريبي لمعيار بازل٢ خلال عام ٢٠٠٧، على أن يبدأ التطبيق الفعلي في بداية عام ٢٠٠٨ (التاريخ الذي حددته لجنة بازل). أمّا في ما يتعلق بنسب الملاءة، فإن نسبة الكفاية لجميع البنوك المرخصة في الأردن هي في الواقع أعلى من الحد الأدنى المقرر من قبل البنك المركزي الأردني والبالغ (١٢٪).

جاهزون لعمليات الدمج الاختياري

■ تتصاعد مطلع كل سنة الدعوات إلى تحقيق عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مالية تقارب نسبياً الكيانات الأجنبية، فهل تحققت مثل هذه الاندماجات عندكم، وما هو العائق في طريق تحقيقها، وماذا تقترحون؟

– نحن في البنك المركزي الأردني لنا سياسة واضحة في هذا المجال، فنحن نشجع على عمليات الدمج بين المصارف الأردنية وندعو إليها. فجميعنا يدرك أن الكيانات المالية الأكبر حجماً تتمتع بالعديد من الميزات الإيجابية، والتي يأتي في مقدمها مقدرتها على التكيف مع التغيرات الملحوظة في البيئة الاقتصادية التي تعمل في ظلها، إلى جانب استفادتها من اقتصادات الحجم، وقدرتها على تبني أحدث آليات وأنظمة إدارة المخاطر. ومن المؤكد أن هذه الميزات تعزز من فاعلية وكفاءة عمليات الوساطة المالية بشكل خاص والنشاط الاقتصادي بشكل عام.

إن عمليات الدمج بين المصارف بحد ذاتها لن تحقق الأهداف المنشودة منها ما لم تتوافر أساسيات العمل المصرفي السليم. ونحن في البنك المركزي الأردني انصبت جهودنا عبر السنوات نحو توفير وترسيخ هذه

الأساسيات. فقد قمنا بإعادة هيكلة الجهاز المصرفي، وخاصّة من حيث تقوية المراكز المالية، وزيادة كفاءة النشاط المصرفي وتنافسيته، والرقابة الحصيفة عليه، هذا إلى جانب تبني المعايير الدولية في ميادين المحاسبة والتدقيق والإفصاح المالي وجودة البيانات وأسس الحوكمة الرشيدة. وقد أثمرت جهودنا في هذا الميدان، وشهد الجهاز المصرفي الأردني تحسناً وتطوراً ملموساً في أدائه على امتداد السنوات كما تعكسه أبرز المؤشرات المصرفية. ونحن نعتز بما حققه جهازنا المصرفي من تقدم ومنعة، ونعتقد جازمين الآن أن المقومات اللازمة لتحقيق عمليات دمج ناجحة بين بنوكنا الأردنية أصبحت متوافرة، ولا توجد أي عوائق إدارية أو فنية أو تشريعية تحول دون تحقيق مثل هذه العمليات.

ويبقى التأكيد هنا أن قرار الدمج بحد ذاته يرجع لإدارات البنوك المعنية ومساهميها بالدرجة الأولى. ويقتصر دورنا على توفير التسهيلات الضرورية لتيسير عملية الاندماج للبنوك الراغبة بذلك. فنحن لن نضغط أو نلزم البنوك على الاندماج إلا في الحالات التي تقتضيها سلامة العمل المصرفي. والجهاز المصرفي الأردني شهد ثلاث عمليات إعادة هيكلة بين البنوك في السنوات الأخيرة نجمت عنها وحدات مصرفية كبرى، وجاءت انسجاماً مع توجهات البنك المركزي في التصدي لحالات التعثر التي قد تواجهها بعض البنوك. وما يؤشر على الأهمية التي نوليها لزيادة حجم المصارف، طلبنا من البنوك الأردنية رفع الحد الأدنى لرؤوس أموالها إلى ٤٠ مليون دينار بحلول عام ٢٠٠٧، وإلى ١٠٠ مليون دينار مع نهاية عام ٢٠١٠.

تحديث التشريعات وتطبيق المعايير الدولية

■ اضافة إلى ما أشرنا إليه أعلاه، ما هي التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية في العام ٢٠٠٦؟

– شهدت الصناعة المصرفية العربية في السنوات الأخيرة تحسناً ملموساً. وهذا التحسن جاء نتيجة لعمليات الإصلاح الهيكلي وتماشياً مع التطورات الاقتصادية والمصرفية. ورغم الحداثة النسبية للصناعة المصرفية العربية، أعتقد أن القطاع المصرفي العربي عموماً استكمل جزءاً هاماً من المقومات التي تمكنه من مواكبة التغيرات السريعة التي تشهدها الصناعة المصرفية العالمية. والبنوك المركزية العربية لا تدخر جهداً في خلق البيئة المصرفية السليمة، سواء من حيث كفاية التشريعات المصرفية، أو من حيث الارتقاء بسلامة العمل المصرفي والرقابة عليه، وبالتالي فإن المصارف العربية مطالبة أيضاً ببذل المزيد من الجهود للارتقاء بالعمل المصرفي العربي.

وكما تعلمون، فإن عدد المصارف العربية التي تماثل في أدائها نظيراتها في الدول المتقدمة ما زال محدوداً للغاية، اذ أن معظم مصارفنا العربية لا تزال صغيرة الحجم وينحصر عملها في البيئة المحلية، وتهيمن العمليات المصرفية التقليدية على أعمالها. وإذا ما أخذنا في الاعتبار سعي العديد من الدول العربية للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وما سيترتب على هذا الانضمام من رفع للقيود وانفتاح مصارف هذه الدول على المنافسة الدولية، فإن ذلك يتطلب مواصلة جهود تحرير القطاع المصرفي وإعادة هيكلته بتشجيع اندماج البنوك لتكوين وحدات مصرفية كبرى، وللانتقال من الخدمات المصرفية التقليدية إلى ما يسمى بالخدمات المالية الشاملة أو البنوك الشاملة. كما يقع على كاهل البنوك المركزية الانتقال من الرقابة التقليدية إلى التركيز على السلامة الشاملة لموجودات البنوك من حيث النوعية والمخاطر والتركز والربحية، هذا إلى جانب تحديث التشريعات المصرفية بشكل مستمر، وإلزام المصارف بتطبيق أحدث المعايير الرقابية والمحاسبية ومعايير الحوكمة المؤسسية المعمول بها دولياً.

ارتفاع اسعار الفوائد ومعدلات التضخم

■ ما هو تأثير ارتفاع أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، وما هي السلبيات والإيجابيات؟

– ربما السؤال الأكثر أهمية هو تأثير ارتفاع أسعار النفط على الاقتصادات العربية. فبالنسبة للدول المصدرة للنفط سيكون للفوائض المالية الكبيرة أثر على الموازنات الحكومية والإنفاق الحكومي وما قد يتبع ذلك من أثر على ارتفاع مستوى الدخل ومستوى الأسعار، وبالتالي هناك عبء خاص على السياسات النقدية لمواجهة هذه التحديات. اما بالنسبة للدول المستوردة للنفط سيكون هناك أيضاً أثر على الموازنات الحكومية والإنفاق الحكومي نظراً لارتفاع فاتورة النفط، وقد يؤدي تمويل العجوزات في الموازنات الحكومية في هذه البلدان إلى ارتفاع أسعار الفوائد ومعدلات التضخم. وهنا أيضاً تقع مسؤولية خاصة على السياسات النقدية في هذه البلدان لمواجهة هذه التحديات.

البنك الأهلي الدولي ش.م.ل

قروض شخصية
قروض سيارات
قروض سكنية عبر المؤسسة العامة للإسكان

تحويلات سريعة
MoneyGram
تحويلات مصرفية
..T.I.FS.W
بطاقات إئتمان
Master Card

AL-AHLI INTERNATIONAL BANK S.A.L

General Management
ADDRESS: Bab Idris
Post Office Box: 11-5556
E-Mail: GM@ahli.com.lb General Manager
Info@ahli.com.lb Information

SWIFT: JNBBLBBE

Main Branch
Bab Idris, Beirut, Lebanon
TEL.& FAX.: (01) 970921 - 970927
E-Mail: idriss@ahli.com.lb

Verdun Branch
Diamond Tower Building, Verdun Street, Beirut, Lebanon
TEL.: (01) 797080 - FAX.: (01) 794955
E-Mail: verdun@ahli.com.lb

Tripoli Branch
Awqaf Building, Abdul-Hamid Karami Street, Tripoli Lebanon
TEL.: (06) 430106 - FAX.: (06) 442175
E-Mail: tripoli@ahli.com.lb

Saida Branch
Mukhalisieh Building, Awqaf Street, Saida, Lebanon
TEL.: (07) 721270 - FAX.: (07) 728931
E-Mail: saida@ahli.com.lb

Jdeideh Branch
Barbar Abu Joudeh Street, Bouchrieh, Lebanon
TEL.: (01) 881719 - FAX.: (01) 883891
E-Mail: jdeideh@ahli.com.lb

Hamra Branch
Emile Eddeh Street, Hamra, Beirut, Lebanon
TEL.: (01) 340270 - FAX.: (01) 742843
E-Mail: hamra@ahli.com.lb

Dora Branch
Dora Highway, Beirut, Lebanon
TEL.: (01) 899121 - FAX.: (01) 894721
E-Mail: dora@ahli.com.lb

Kaslik Branch
Zouk Highway, Kaslik, Lebanon
TEL.: (09) 210783 - FAX.: (09) 210773
E-Mail: kaslik@ahli.com.lb

فهد بن فيصل آل ثاني (نائب محافظ مصرف قطر المركزي):

نواكب مسيرة التحديث والتطوير في الصناعة المصرفية العالمية

اتخذ مصرف قطر المركزي كل الاجراءات واصدر كل التعليمات الى جهازه الاداري والتقني والى القطاع المصرفي والمالي للالتزام بالمتطلبات الدولية المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب وخاصة التوصيات الصادرة عن فريق العمل المالي الدولي (FATF)، وكذلك تقيد بمقررات بازل٢ بحيث اصبحت مصارف قطر مهيأة لتطبيقه، بل انها ستباشر بتطبيقه مع بداية العام ٢٠٠٦.

هذا ما صرح لنا به نائب محافظ قطر المركزي السيد فهد بن فيصل بن ثاني آل ثاني. كما اشار في حديثه الشيق الى سعي المركزي القطري لتحقيق عمليات دمج بين مصارف قطرية وأخرى عربية حيث لا توجد اية عوائق لحصول مثل هذه الاندماجات.

وناشد اخيرا المصارف العربية لتواكب مسيرة التحديث في الصناعة المصرفية العالمية.

وفي ما يلي الاسئلة والاجوبة بين «البيان» والسيد فهد آل ثاني:

انشغلت المصارف المركزية في العالم العربي بالتقيد بتعليمات منظمة «غافي» لمكافحة تبييض الاموال، فما هو الدور الذي لعبه مصرفكم في هذا المجال، علماً ان مصارف كثيرة تشكو من آلية تنفيذ تلك التعليمات؟

– يعتبر مصرف قطر المركزي السلطة الرقابية المنوط بها الاشراف والرقابة على المؤسسات المالية العاملة في دولة قطر والتي تضم، الى جانب البنوك والمصارف، شركات الصرافة والتمويل والاستثمار. وكما هو متعارف عليه عالميا عن دور البنوك المركزية في هذا الصدد، فإن نظام الاشراف لدى المصرف يعتمد على الاساليب الاساسية التالية:

١– التفتيش الميداني.

٢– الاشراف المكتبي.

والغرض الذي يسعى اليه المصرف هو التحقق من التزام المؤسسات المالية بالتعليمات الصادرة اليها، وقد حرص مصرف قطر المركزي دائما على الوفاء بالالتزامات والمتطلبات الدولية المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب وخاصة تلك الضوابط والتوصيات الصادرة عن فريق العمل المالي الدولي (FATF).

وقد ظهر ذلك من خلال الاجراءات التالية التي اتخذها المصرف:

١– اصدار تعليمات تنفيذية للمؤسسات المالية تتضمن شتى الضوابط والتدابير والاجراءات التي يجب تطبيقها في مجال مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، وقد تمت صياغة هذه التعليمات بحيث تشتمل على احكام التوصيات الاربعين (الخاصة بمكافحة غسل الاموال) والتوصيات الخاصة الثماني (المتعلقة بمكافحة تمويل الارهاب) ومتابعة تحديثها وفق المتطلبات الدولية.

٢– تزويد المؤسسات المالية بدليل ارشادي حول أنماط غسل الاموال وتمويل الارهاب وأساليب مكافحتها.

٣– الارتقاء بمستوى الاداء في المؤسسات المالية وتقوية مراكزها المالية وذلك من خلال الاجراءات التالية:

أ– الحرص على وجود استراتيجية او سياسة عامة وأنظمة وآليات عمل لمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب لدى هذه المؤسسات.

ب – الاهتمام بعنصر التدريب من خلال تنظيم العديد من الدورات والبرامج التدريبية لموظفي المؤسسات المالية.

ت – استحداث وظيفة مسؤول المتابعة لدى المؤسسات المالية والذي يعتبر الشخص المسؤول عن التحقق من تنفيذ تعليمات مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب في المؤسسة، الى جانب إخطار وحدة المعلومات المالية عن المعاملات المشبوهة.

وقد اشترط في من يتم تسميتهم لشغل هذه الوظيفة توفر الكفاءة والخبرة والمؤهلات العلمية اللازمة لذلك.

٤– التحقق من التزام كافة ادارات وفروع المؤسسات المالية بتعليمات مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب ويتم ذلك بشكل دوري اثناء برامج التفتيش الميداني، بالاضافة الى تحويل اي معاملات مشبوهة يكتشفها المفتشون الى وحدة المعلومات المالية.

٥– تأسيس وحدة المعلومات المالية وانضمامها الى مجموعة الاجمونت ومباشرتها كافة الاجراءات الخاصة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب في دولة قطر.

٦– التنسيق الفعال مع المؤسسات المالية من جانب والسلطات الرقابية الاخرى في انفاذ القانون من جانب آخر لتفعيل اجراءات المكافحة.

لا توجد اية عوائق في طريق الاندماجات المصرفية العربية

تجاوزنا حدود معايير بازل٢

تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت لتطبيق معايير « بازل٢»، فهل ينسحب ذلك على كل المصارف في بلدكم الزاهر، وأي نسب ملاءة تحققت لدى مصارفكم؟

– تتمتع البنوك القطرية بملاءة مالية عالية، ونسب كفاية رأس المال لديها اعلى من النسبة المقررة من لجنة بازل (اي الـ٨٪) حيث تصل الى ٢٤٪ في متوسط البنوك. وقد تم اعتماد نموذج حساب كفاية رأس المال وفقا لمقررات بازل٢ «المعيار الموحد»، وتشير الاختبارات التي تم اجراؤها على هذا النموذج الى ان البنوك اصبحت مهيأة لتطبيق «بازل٢» قبل ٢٠٠٦.

عمليات الدمج تتواصل

تتصاعد مطلع كل سنة الدعوات الى تحقيق عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مالية تقارب نسبيا الكيانات الاجنبية، فهل تحققت مثل هذه الاندماجات عندكم؟ وما هو العائق في طريق تحقيقها وماذا تقترحون؟

– حدث في العام ٢٠٠٤ ان اشترى بنكان خليجيان، هما بنك الكويت الوطني والبنك الاهلي البحريني، حصصا تصل الى ٤٠٪ في بنكين قطريين هما بنك قطر الدولي (كرندليز قطر سابقا)، والبنك الاهلي (البنك الاهلي القطري سابقا). ولا توجد عوائق تنظيمية امام اي رغبة للاندماج بين البنوك القطرية ويتوقف ذلك على ارادة المساهمين وادارات البنوك.

نواكب مسيرة التحديث العالمية

اضافة الى ما اشرنا اليه اعلاه، ما هي التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية في العام ٢٠٠٦؟

– البنوك العربية مطالبة بالتحديث المستمر لمواكبة التغيرات التي تحدث في الصناعة المصرفية العالمية، فضلا عن انها مطالبة بالتقيد بتطبيق قرارات ومعايير بازل٢ وهو ما يحتاج الى مزيد من بذل الجهد. وعلى البنوك ايضا تطوير خدماتها وتحسين علاقاتها مع العملاء لتتمكن من مواجهة التحديات التي يفرضها الانفتاح ودخول مصارف اجنبية.

ايجابيات وسلبيات ارتفاع اسعار النفط

ما هو تأثير ارتفاع اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، وما هي السلبيات والايجابيات؟

– يؤدي ارتفاع اسعار النفط الى زيادة مداخيل الدول المنتجة للنفط والى زيادة الودائع لدى البنوك وزيادة حجم اعمالها بارتفاع مستوى النشاط الاقتصادي، وحصيلة ذلك زيادة في ارباح البنوك، وهذا ما شهدناه في الاعوام الثلاثة الماضية التي ارتفعت فيها اسعار النفط فتضاعفت ارباح البنوك، وقد تكون هناك بعض السلبيات الناتجة عن ارتفاع معدلات التضخم وزيادة تكاليف التشغيل.

حاكم المركزي العُماني حمود الزدجالي: ملاءة مصارفنا عالية جداً

تطبيق معايير «بازل٢» في الدول النامية يتطلب وقتاً طويلاً

أجوبة رئيس البنك المركزي العماني السيد حمود الزدجالي على اسئلة «البيان» تدل على معرفة وخبرة واسعتين في الصناعة المصرفية العربية والعالمية، فهو عالج كل سؤال في ضوء الواقع العماني والعربي والدولي، كما سيرى القارئ. وبالنسبة لبازل٢ رأى انه توجد صعوبة ليصار تطبيق معاييره في البلدان العربية، شارحا الاسباب بموضوعية.

ولم يقل رده على السؤال المتعلق بتأثير ارتفاع سعر النفط على القطاع المصرفي العربي، اهمية عن اجوبته السابقة.

وهنا الاسئلة والأجوبة:

ملاءة المصارف العمانية تجاوزت معايير بازل

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت لتطبيق معايير «بازل٢»، فهل ينسحب ذلك على كل المصارف في بلدكم الزاهر، واي نسب ملاءة تحققت لدى مصارفكم؟

– لايخفى أن الجهاز المصرفي العُماني، وبتوجيه وإشراف من البنك المركزي العُماني، يتهيأ في الوقت الحاضر لتنفيذ معايير كفاية رأس المال الجديدة، حسبما وردت في اتفاق «بازل٢». ولاشك في أن درجة استعداد كل من البنك المركزي العُماني والبنوك العاملة في السلطنة ستكون عاملاً أساسياً في تحديد قدرة البنوك المذكورة على تلبية متطلبات الإتفاق المذكور. ولهذا قام البنك المركزي العُماني بتشكيل مجموعة عمل لتنفيذ هذا الإتفاق، تتكون من ممثلين عن البنوك المحلية الى جانب البنك المركزي، وذلك بهدف وضع خطة تنفيذية تأخذ في الاعتبار الأوضاع المحلية الخاصة بالسلطنة، وتزويد البنك المركزي والبنوك المحلية بالمساعدة الفنية اللازمة، وتقييم ما يتم إنجازه على صعيد متطلبات الإتفاق.

خلاصة القول، اننا لانعتقد بأن القطاع المصرفي العُماني ستواجهه صعوبات كبيرة في الإلتزام بمعايير بازل الجديدة لكفاية رأس المال بعد أن تصبح واجبة التنفيذ في أواخر عام ٢٠٠٦.

أما في ما يتعلق بنسب الملاءة المالية للبنوك العاملة في سلطنة عُمان، فتجدر الإشارة إلى أن حجم رأس المال يعتبر أحد المؤشرات الهامة على مدى قوة المركز المالي أو الملاءة المالية للبنوك. وطبقاً لاتفاق بازل الجديد لمعايير كفاية رأس المال (بازل٢) فإنه يتعين على البنوك أن يكون لديها رأسمال كاف لمواجهة الخسائر غير المتوقعة، أما الخسائر المتوقعة فتقوم بتغطيتها من المخصصات.

وتشير الإحصاءات المتوافرة في هذا الشأن إلى أن نسبة كفاية رأس المال في البنوك التجارية العاملة في سلطنة عُمان، بلغت ١٧,٦٪ في عام ٢٠٠٤، وهي بذلك تزيد كثيراً عن الحد الأدنى الذي حدده البنك المركزي العُماني والذي يبلغ ١٢٪. هذا، ولقد استوفت جميع البنوك الحد الأدنى لمعيار كفاية رأس المال. مع ملاحظة أن رأس المال في الجهاز المصرفي ككل والمحدد من قبل سلطات الرقابة المصرفية قد زاد بنسبة كبيرة بلغت ١٠,٧٪ في عام ٢٠٠٤ مقارنة بمستواه في عام ٢٠٠٣.

ويجدر التنويه بأنه، ولو أن المستوى الحالي لنسبة كفاية رأس المال يعتبر كافياً لمواجهة زيادة القروض، إلا أن تطبيق الإتفاق الجديد لمعايير كفاية رأس المال (بازل٢) سيتطلب من البنوك مزيداً من رأس المال لتغطية مخاطر السوق والمخاطر التشغيلية. ونحن على ثقة من أن البنوك العاملة في سلطنة عُمان ستتمكن من زيادة رؤوس أموالها بالقدر المطلوب، إنطلاقاً من سلامة مراكزها المالية وقدرتها على مواجهة المستجدات في الصناعة المصرفية، وتحت إشراف ورقابة البنك المركزي العُماني.

تم الدمج بكفاءة في السلطنة

■ تتصاعد مطلع كل سنة الدعوات الى تحقيق عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مالية تقارب نسبيا الكيانات الاجنبية، فهل تحققت مثل هذه الاندماجات عندكم، وما هو العائق في طريق تحقيقها، وماذا تقترحون؟

الإندماج في حد ذاته فكرة جيدة تؤدي إلى خلق كيان مصرفي أكبر وأقوى من الوحدات المندمجة، وبالتالي تزيد من قدرته التنافسية في ظل العولمة التي لا مكان للكيانات الصغيرة فيها. هذا على المستوى الوطني، أما على المستوى القومي فلا شك في أن فكرة الإندماج بين البنوك تصبح لها أبعاد قومية تكاملية، ونحن نشجعها كفكرة، أما من ناحية التنفيذ العملي فقد تواجه بصعوبات عديدة. على أنه يمكن البدء بإنشاء بنوك عربية مشتركة بين البنوك الوطنية في بلد عربي والبنوك الوطنية في بلد عربي آخر، وذلك كمرحلة تمهيدية تسبق عملية دمج البنوك العربية على المستوى القومي والذي سيكون رهناً بتحقيق قدر من التكامل الإقتصادي بين الدول العربية. ونأمل أن يتحقق ذلك في المستقبل القريب.

أما في ما يتعلق بسلطنة عُمان تحديداً، فتجدر الإشارة إلى أنه، مواكبة للإتجاه السائد في الصناعة المصرفية العالمية، فقد حدثت حالات دمج عديدة بين البنوك العاملة في السلطنة خلال العقد الماضي. وكانت مجموعة من العوامل الإجتماعية والإقتصادية الى جانب التطورات التقنية (التكنولوجية) والمزايا العديدة الأخرى، الدافع والمحفز لعمليات الدمج في البلاد. ويتعين التنويه في هذا الصدد إلى أن البنك المركزي العُماني قد لعب دوراً بارزاً في عملية الدمج من خلال ما وفره من حوافز للبنوك التي قررت الدمج. وثمة دلائل على أن الجهاز المصرفي ككل قد استفاد من عمليات الدمج التي تمت بين بعض البنوك وأن التحديات التي نتجت عن عملية الدمج تمت مواجهتها بكفاءة واقتدار.

هذا وانخفض عدد البنوك اليوم بعد عمليات الدمج التي حدثت في ١٤ بنكاً تجارياً، منها ٥ بنوك وطنية و ٩ فروع لبنوك أجنبية. وفي اعتقادنا أن خفض العدد يعتبر مناسباً لحجم السوق.

خمسة تحديات في العام ٢٠٠٦

■ ما هي التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية في عام ٢٠٠٦؟

إذا كانت معايير لجنة بازل الجديدة لكفاية رأس المال التي تضمنها إتفاق «بازل٢» تعمل على دعم الرقابة على البنوك، فإنها تفرض تحديات وصعوبات أمام البنوك العربية، يتمثل أهمها في تقييم ملاءة العملاء، فضلاً عن أن شركات التقييم والتصنيف الإئتماني العالمية تتعامل مع عدد محدود من الشركات الوطنية، الأمر الذي سيؤدي إلى عدم تطبيق هذه المعايير بطريقة جيدة. ومن جهة أخرى، من الملاحظ أن إدارات تقييم المخاطر الموجودة في الدول العربية، ما زالت في مراحلها الأولى، وهي في سبيلها إلى التطوير، ولم تكتسب بعد الخبرة الكافية. أضف إلى ذلك صعوبة تطبيق هذه المعايير وارتفاع تكلفة تطبيقها سواء بالنسبة للبنوك أو الجهات الرقابية. خلاصة القول، ان معايير لجنة بازل الجديدة تتلاءم بدرجة أكبر مع ظروف الدول المتقدمة إقتصادياً، وتطبيقها في دول نامية، مثل الدول العربية، يحتاج إلى وقت طويل نسبياً وتكلفة كبيرة وجمع بيانات تفصيلية ودقيقة عن عملاء البنوك لفترة طويلة.

وفي رأينا أن السياسات المصرفية التي يفترض أن تتبناها البنوك العربية من أجل الإلتزام بمعايير بازل الجديدة ومواجهة التحديات المذكورة، يتعين أن تستهدف تحقيق ما يأتي:

– إنشاء وتطوير دوائر لإدارة مخاطر الإئتمان داخل البنوك العربية ودعم الموجود منها.

– إستخدام التكنولوجيا الحديثة في كل من الجهات الرقابية والبنوك.

– تدريب وتأهيل الكوادر البشرية العاملة في كل من الأجهزة الرقابية والبنوك، مع الإستعانة بالخبرات الأجنبية، إذا لزم الأمر، من أجل تفادي أي نقاط ضعف قد تحدث في حالة التطبيق.

– إنشاء وكالات أو شركات للتصنيف والتقييم الإئتماني على المستوى الخليجي أو العربي لتقييم ملاءة العملاء.

–إنشاء قاعدة بيانات مشتركة عن العملاء على مستوى الدول العربية من أجل تسهيل عملية تقييم ملاءة العملاء من قِبل وكالات التقييم.

ولاشك في أن تعاون السلطات النقدية والمصرفية العربية هو أمر ضروري ومطلوب في جميع الأحوال خلال المرحلة الراهنة والمقبلة. بيد أن مسألة تأمين إستيفاء البنوك العربية لمتطلبات «بازل٢» تعتبر في رأينا مسؤولية كل بنك على حدة، ومن ثم مسؤولية كل دولة عربية على حدة أيضاً.

ايجابيات ارتفاع اسعار النفط

■ ما هو تأثير ارتفاع اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، وما هي السلبيات والايجابيات؟

– الدول العربية فئتان، واحدة «مصدرة صافية» للنفط، وأخرى «مستوردة صافية» له. فبالنسبة للمجموعة الأولى، يؤدي ارتفاع أسعار النفط إلى نتائج إيجابية ملحوظة بالنسبة لها، تتمثل في زيادة إيرادات النفط وبالتالي زيادة قدرتها على تمويل المشروعات الإنمائية والخدمية المختلفة. وسينعكس ذلك بالضرورة إيجابياً على القطاع المصرفي بوصفه القنوات التي تعبر من خلالها الأموال لتجد طريقها للإستثمار في المشروعات المختلفة.

أما بالنسبة للدول «المستوردة الصافية» للنفط، فإن إرتفاع أسعار النفط تكون له تداعيات سلبية على اقتصاداتها عموماً، حيث ترتفع تكلفة الوقود وغيره من المنتجات التي تستخدم الوقود، كما يرتفع معدل التضخم، وتنخفض أرباح المشروعات نتيجة لإرتفاع التكلفة. وسينعكس ذلك سلباً على القطاع المصرفي أيضاً نتيجة لانخفاض النشاط الإقتصادي وبالتالي إنخفاض الأرباح والودائع نتيجة إرتفاع أسعار النفط (المستورد).

أما بالنسبة لدولة مصدرة صافية للنفط وذات إقتصاد مفتوح على العالم الخارجي وتعتمد بدرجة ملحوظة على إيرادات النفط، مثل سلطنة عُمان، فإن ارتفاع أسعار النفط تكون له تأثيرات إيجابية لايمكن التقليل من أهميتها بالنسبة لأداء الإقتصاد الكلي. ولقد تبنت سلطنة عُمان استراتيجية إقتصادية ومالية تتسم بالحكمة وبقدر كبير من الحيطة والحذر، ويتمثل ذلك في تقدير إيرادات الموازنة العامة للدولة على أساس إفتراض سعر للنفط يقل كثيراً عن السعر الفعلي. فعلى سبيل المثال، بُنيت تقديرات إيرادات النفط في موازنة عام ٢٠٠٥ على أساس إفتراض أن سعر النفط يبلغ ٢٣ دولاراً للبرميل، في حين أن متوسط أسعار نفط عُمان الفعلية، خلال الفترة بين كانون الثاني (يناير) و ١٨ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٥، بلغ نحو ٥٠,٢٩ دولاراً للبرميل. وطبقاً للإستراتيجية المعتمدة في هذا الشأن يتم تحويل ما يزيد على السعر المفترض إلى صندوق الإحتياطي العام للدولة ومخصص الإحتياطي النفطي، ويمثل رصيداهما إدخاراً للأجيال القادمة، وأيضاً لتمويل قدر من العجز في الموازنة العامة للدولة، إذا اقتضت الضرورة ذلك. وبطبيعة الحال، سينعكس ذلك إيجاباً على القطاع المصرفي العُماني، وذلك على النحو السابق توضيحه.

ننفذ تعليمات غافي كاملة

■ انشغلت المصارف المركزية في العالم العربي بالتقيد بتعليمات منظمة «غافي» لمكافحة تبييض الاموال، فما هو الدور الذي لعبه مصرفكم في هذا المجال، علما بأن مصارف كثيرة تشكو من آلية تنفيذ تلك التعليمات؟

لا يخفى أن الجهاز المصرفي هو أكثر الأجهزة تأثراً بعمليات غسل الأموال، ذلك لأنه القنوات التي تمر من خلالها الأموال ذات المصدر غير المشروع لتجد طريقها إلى أوجه الإستخدام المختلفة للأموال مختلطة مع الأموال ذات المصدر المشروع، وبذلك يتم إخفاء حقيقة مصدرها. من هنا فقد أولت السلطات المختصة في سلطنة عُمان عناية خاصة بهذه الظاهرة العالمية. وفي هذا الإطار، قام البنك المركزي العُماني باتخاذ الإجراءات الكفيلة بمنع حدوث هذه العمليات غير المشروعة، فضلاً عن مكافحة تمويل الإرهاب، والتي انتهت بصدور قانون غسل الأموال الصادر بالمرسوم السلطاني رقم ٢٤/٢٠٠٣، إضافة الى إجراءات أخرى عديدة، من بينها عدم فتح أي حساب لدى البنوك التجارية إلا بعد التأكد من هوية ومصدر الأموال المودعة. فالقانون المصرفي صارم في هذا الأمر، كما أن الإجراءات المعمول بها لدى البنوك صارمة أيضاً، ولدى هذه البنوك معلومات كافية وسجلات لجميع المتعاملين معها للرجوع إليها وقت الطلب، فضلاً عن المتابعة المستمرة من جانب البنك المركزي لنشاط البنوك العاملة في البلاد وحركة التدفقات المالية من والى السلطنة، بصفة عامة. ومنذ العمل بقانون غسل الأموال لم يتم اكتشاف أي من حالات غسل الأموال في البلاد.

وعلى المستوى الإقليمي، تقوم السلطنة بالتعاون الوثيق مع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية لمكافحة هذه الظاهرة. وعلى المستوى الدولي، قامت السلطنة، ممثلة بالبنك المركزي العُماني، بإبلاغ البنوك العاملة في البلاد بالتوصيات الأربعين الصادرة عن اللجنة الدولية لمكافحة غسل الأموال لوضعها موضع التنفيذ، وكذلك الإلتزام بما تصدره منظمة الأمم المتحدة من قرارات في شأن مكافحة تمويل الإرهاب.

محافظ بنك العراق المركزي د. سنان الشبيبي:

البنوك العراقية في حاجة الى وقت لاستيعاب شروط «بازل ٢» ومتطلباتها

«ثمة فرص كبيرة أمام القطاع الخاص العراقي للخوض في استثمارات لها مردودها الإيجابي».. هذا ما قاله محافظ بنك العراق المركزي الدكتور سنان الشبيبي، مطمئناً الى تغطية سعر صرف الدينار.

وإذ أوضح في حديثه الى «البيان» ان «البنوك العراقية في حاجة الى وقت لاستيعاب شروط ومتطلبات «بازل ٢» التفصيلية»، أشار الى ضرورة ان تتجه هذه البنوك نحو توسيع قاعدة عملائها بتضييقها هامش الفائدة الدائنة عن المدينة.

من أهم التحديات التي تقف حائلاً دون ازدهار البنوك العراقية: المعوقات الإدارية، التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، كفاية الموارد البشرية، قرارات الاستثمار ومنافسة البنوك الأجنبية

٧ مليارات دولار احتياط النقد الأجنبي

■ هل لك ان تعطينا فكرة عن احتياط النقد الأجنبي في المركزي العراقي؟

– يقدّر الاحتياطي من العملات الأجنبية في البنك المركزي العراقي بسبعة مليارات دولار، وهذا ما يعطينا المرونة الكافية لتغطية الدينار العراقي وتحديد سقف صرفه، تجاه باقي العملات. وسعر صرف الدينار اليوم هو بين ١٤٦٥ و ١٤٧٥ ديناراً مقابل الدولار الاميركي، ونحن مرتاحون للوضع.

■ ذكرت في احد أحاديثك ان نسبة التضخم ستصل الى ما بين ٢٠ و ٢٥ في المئة هذه السنة، هلا أوضحت لنا ذلك؟

– لا أزال عند قولي، فنسبة التضخم خلال الأشهر الماضية سجلت ما بين ١٨ و ١٩ في المئة، والمتوقع لها ان تصل الى ٢٠ في المئة وما فوق في نهاية السنة ٢٠٠٥.

فرص استثمارية أمام القطاع الخاص

■ المعروف ان الاقتصاد العراقي يعيش مرحلة انتقالية صعبة، فالدولة مسؤولة عن ٩٥ في المئة من الايرادات، والقطاع الخاص يندفع الى ايجاد مصادر تمويل جديدة، كيف تنظرون الى هذا الاندفاع وهل ثمة معوقات أمامه؟

– فرص الاستثمار متاحة للقطاع الخاص وبإمكانه تحقيق ايرادات كبيرة في حال خوضه فيها، ولا يجب ان يعتمد على الدولة وموارد النفط، انما من الواجب ان تكون له موارده الخاصة التي يمكن ان تتأمن من الاستثمارات المالية غير المرتبطة بالاستقرار الأمني، مثل استثمارات القطاع المصرفي الخاص في الخزينة أو في التسهيلات المقدمة من المركزي، من هنا على القطاع الخاص ان يبدي رغبة في الاستثمار دعماً للسياسة النقدية ولتمويل المشاريع الحكومية.

معوقات أمام تطبيق «بازل ٢»

■ ما هو معدل نسبة ملاءة البنوك العراقية، وهل تجد ان بامكانها تطبيق معايير «بازل ٢»؟

– بالطبع، هناك تعاميم وجهت الى البنوك في العراق تطلب منها التحضير لتطبيق معايير «بازل ٢»، لكن هذه البنوك في حاجة الى وقت لاستيعاب الشروط المفروضة نظراً لتفاصيلها وتشعبها. وفي ما خص معدل الملاءة ليس لدي احصاءات دقيقة عنها، لكن البنوك تتمتع بالسيولة الكافية، والأجدى لها الانفتاح في سياستها الاقراضية، وتضييق الهامش بين الفائدة الدائنة والمدينة، مساهمة منها في توسيع قاعدة العملاء وتخطيهم العامل الأمني.

نشجع على الدمج

ما هو عدد البنوك العاملة في العراق اليوم؟ وهل من سياسة تعتمدونها في المركزي تشجيعاً للدمج في ما بينها؟

– نشجع على الدمج وطلبنا من البنوك رفع رساميلها، لكن الدمج ليس إلزامياً وهو مرتبط وثيقاً بتفاعل البنوك العراقية مع الأجنبية وفي ما بينها.

تحديات المصارف العراقية

■ ما هي التحديات التي تواجه المصارف العراقية؟

– من أهم التحديات التي تقف حائلاً دون ازدهار البنوك العراقية: المعوقات الإدارية، التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، كفاية الموارد البشرية، قرارات الاستثمار ومنافسة البنوك الأجنبية.

مكتب خاص لمكافحة تبييض الاموال

■ هل تتخوفون من عمليات تبييض الأموال في العراق؟

– استحدثنا مكتباً متخصصاً للرقابة والإشراف على حركة العمليات المصرفية، كما عممنا على البنوك للقيام بإجراءات وتدابير منعاً لحدوث أي نوع من عمليات التبييض.

الدكتور صابر محمد حسن (محافظ بنك السودان):

دمج طوعي ممرحل للمصارف السودانية

نستضيف هذا العام، الى محافظي المصارف المركزية العربية، محافظ بنك السودان د. صابر محمد حسن، ليجيب على أسئلة «البيان» الخاصة بالقطاع المصرفي العربي.

وفي أجوبته أعطانا صورة عن كيفية مكافحة تبييض الاموال في السودان وكيفية تحضير بنك السودان للمصارف السودانية لتطبيق معيار «بازل ٢».

وبكثير من الحكمة عالج الدكتور صابر مسألة الدمج المصرفي بحيث اتجه الى تبني خيار الدمج الطوعي الممرحل.

وبانتقالنا الى التحديات التي تواجه المصارف في العام ٢٠٠٦ عرض لمجموعة تحديات دلّت على مدى خبرته وإلمامه في الشأن المصرفي. وكان جوابه الاخير حول تأثير ارتفاع سعر النفط على القطاع المصرفي في غير مصلحة الودائع والتمويل في البلدان المستوردة للنفط.

ارتفاع أسعار النفط يؤثر سلباً على الودائع في الدول المستوردة

مجموعة اجراءات لمكافحة غسل الاموال

■ انشغلت المصارف المركزية في العالم العربي بالتقيد بتعليمات منظمة «غافي» لمكافحة تبييض الاموال، فما هو الدور الذي لعبه مصرفكم في هذا المجال، علماً ان مصارف كثيرة تشكو من آلية تنفيذ تلك التعليمات؟

– غسل الأموال من القضايا التي أولاها بنك السودان اهتماماً كبيراً خاصة وان المصارف من أكثر الوسائل المستغلة في عمليات غسل الأموال. وقد قام بنك السودان بالعديد من الإجراءات لمكافحة جرائم تبييض الأموال ومتابعة العمليات المشتبه فيها، وتمثلت تلك الإجراءات في الآتي:

– اصدار منشور مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب عام ١٩٩٨.

– إصدار قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب للعام ٢٠٠٣ بالتنسيق مع وزارة العدل.

– انشاء وحدة لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب لمتابعة العمليات المشتبه فيها في المصارف التجارية.

– تكوين لجنة عليا لمكافحة جرائم غسل الأموال برئاسة المدعي العام لجمهورية السودان تضم الجهات ذات الصلة مثل شرطة الجمارك والمباحث الجنائية وخلافه.

وسوف يتم لاحقاً تكوين أمانة عامة لمكافحة غسل الأموال.

تطبيق معيار «بازل ٢»

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت لتطبيق معايير «بازل ٢»، فهل ينسحب ذلك على كل المصارف في بلدكم الزاهر؟ وأي نسب ملاءة تحققت لدى مصارفكم؟

– معيار «بازل ٢» أكثر شمولية في تغطيته للمخاطر بأنواعها المختلفة وتطبيقه معقد الى حد حمل المصارف على تكثيف التدريب وتنوير الموظفين على كافة المستويات بغرض فهم متطلبات المعيار الجديد وزيادة رؤوس الاموال لخلق قاعدة مالية متينة تمكن تلك المصارف من الإيفاء بمتطلبات «بازل ٢».

ووجّه بنك السودان جميع المصارف لتكوين وحدة لإدارة المخاطر وعمل على تهيئتها لتتمكن من تطبيق المعيار الجديد حيث اصدر توجيهاته في مجال الضبط المؤسسي والشفافية والإفصاح المالي وإدارة المخاطر واعداد لجنة مختصة لتدريب الموظفين في بنك السودان وبقية المصارف للوفاء بمتطلبات «بازل ٢».

ومن أهم نسب الملاءة التي تحققت لدى المصارف السودانية هي متطلبات الحد الأدنى لرأس المال Minimum Capital Requirement، وانخفاض نسب الديون المتعثرة وكفاية المخصصات.

دمج طوعي ممرحل

■ تتصاعد مطلع كل سنة الدعوات الى تحقيق عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مالية تقارب نسبياً الكيانات الاجنبية، فهل تحققت مثل هذه الاندماجات عندكم، وما هو العائق في طريق تحقيقها، وماذا تقترحون؟

– بدأ بنك السودان في تنفيذ إعادة هيكلة وإصلاح الجهاز المصرفي منذ عام ٢٠٠٠ من أجل خلق كيانات مصرفية ذات قاعدة رأسمالية لمجابهة المتطلبات المصرفية الداخلية والخارجية، وارتكزت تلك السياسة على خيارين أساسيين هما الدمج المصرفي وزيادة رؤوس الاموال، واختارت كل المصارف خيار زيادة رؤوس أموالها الى ثلاثة مليارات دينار. وقد أكمل معظم المصارف رأس المال المطلوب، وقطعت بقية المصارف شوطاً كبيراً في زيادة رؤوس أموالها.

ولسرعة وتيرة تطور الصناعة المصرفية وولوج مصارف أجنبية للسوق المصرفية برؤوس أموال كبيرة، إضافة الى تحديات ما بعد اتفاقية السلام، يتوقع ان تأتي مصارف تقليدية عالمية في الجنوب برؤوس أموال كبيرة وصناعة مصرفية متطورة، لذلك اتجه بنك السودان الى خيار الدمج الطوعي الممرحل للمصارف السودانية، وقد بدأ بنك السودان في تطبيق الخيار المشار اليه بإصدار منشور للمصارف لتهيئتها لتنفيذ الدمج الطوعي حتى تستطيع المنافسة داخلياً وخارجياً.

مجموعة تحديات في العام ٢٠٠٦

■ ما هي التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية في العام ٢٠٠٦؟

– يتوقع ان تواجه المصارف العربية خلال العام ٢٠٠٦ بمجموعة من التحديات الداخلية والخارجية والتي يعتبر بعضها امتدادا لتحديات قائمة أفرزتها التطورات المحلية والإقليمية والعالمية المتسارعة وبعضها تحديات محتملة ويتمثل أهمها في:

أولاً: التحديات الداخلية:

– إعادة هيكلة القطاعات المصرفية من خلال عمليات الاندماج والتملك لخلق وحدات مصرفية كبيرة وقوية من حيث القدرات الإدارية والمالية والتقنية المصرفية والتدريب والتأهيل وذلك لمواجهة مد المنافسة المصرفية العالمية المتصاعدة.

– مشكلة الديون المتعثرة المتعاظمة والحاجة الى آليات فعالة لتحصيل الديون.

– تطوير الأسواق المالية العربية وزيادة التعاون والتكامل المصرفي والمالي العربي.

– تقديم الخدمات المصرفية المستحدثة التي تساعد في عملية التحول الاقتصادي.

– توظيف السيولة الزائدة في المنطقة العربية التي تبحث عن الاستثمار في مشروعات انتاجية نتيجة عودة الاموال العربية من الخارج وارتفاع أسعار النفط.

– التحدي المتمثل في التأهل لانفاذ المعايير المتعلقة بتحسين الشفافية والحوكمة الفاعلة.

التحدي المتمثل في التعامل مع واقع المد المتنامي والمتسارع للصيرفة الإسلامية وما يستلزم ذلك من بذل جهود للحفاظ على استدامة ذلك التنامي في المحاور التالية:

– تحسين وتكييف الاطر التشريعية والتنظيمية والرقابية التي تحكم أعمالها بما يراعي خصوصيتها ويؤمن مرونتها في التكيف مع المتغيرات الداخلية والخارجية.

– توحيد وتنويع الأدوات والصيغ التي تتعامل بها وكذلك توحيد شروط ترخيصها ومعايير كفاية رؤوس أموالها وأنماط مخاطر إدارتها بما لا يخل بمبدأ المنافسة العادلة مع متطلبات الصيارفة التقليدية.

– تكييف مناهج وآليات وسياسات عمل تلك البنوك بما يراعي خصوصيتها ويلبي استحقاقاتها ومتطلبات الالتزام بالمعايير المصرفية والمالية الدولية.

ثانياً: التحديات الخارجية:

١) التحديات المرتبطة بالعولمة المالية والمصرفية وإفرازاتها في ظل الاتجاه العالمي لتحرير الخدمات المالية والمصرفية والذي يتطلب المواكبة والتصدي للآثار والانعكاسات السالبة لتلك التطورات والتي تشمل:

– مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب بالتعاون مع الجهات الدولية والإقليمية.

– التعامل مع المخاطر الاخرى الناشئة من تداعيات العولمة مثل المخاطر التشغيلية والقانونية.

– مواجهة المخاطر الناتجة من التدفقات المالية الكبيرة الى المنطقة العربية في ظل تحرير الخدمات المالية والمصرفية.

– الالتزام بالمواثيق الدولية المتعلقة بتحرير الخدمات المالية والمصرفية، مثل قوانين منظمة التجارة العالمية وما يستتبع ذلك من ضرورة تحديث الأطر التشريعية والتنظيمية بما يتماشى مع قوانين تلك المنظمة.

– تنويع الخدمات المصرفية باتجاه الصيرفة الشاملة.

– مواكبة التطور الهائل في مجال تقنية المعلومات والاتصالات وتفادي المخاطر الناشئة من الصيرفة الإلكترونية.

– تنفيذ متطلبات «بازل ٢» بما يتناسب مع خصوصيات البيئة المصرفية العربية.

٢) التكامل والتواصل مع الصناعة المصرفية العالمية والبحث عن علاقات مصرفية استراتيجية للاستفادة من الفرص المتاحة.

التأثير السلبي والإيجابي لارتفاع أسعار النفط

■ ما هو تأثير ارتفاع اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، وما هي السلبيات والايجابيات؟

– للإجابة عن هذا السؤال سنتطرق الى أثر ارتفاع أسعار النفط على المصارف في الدول التي بدأت تصدير النفط منذ فترة طويلة والدول التي بدأت تصدير النفط حديثاً والدول المستوردة له.

بالنسبة للدول المصدرة فإن زيادة تدفق عائدات النفط نتيجة لارتفاع أسعاره ستؤدي الى ارتفاع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، فإذا تم استغلالها في المشروعات الانتاجية والخدمية فسوف توفر فرص العمل وزيادة المداخيل وتحسين النشاط الاقتصادي، وكذلك فإن زيادة الموارد الأجنبية لدى الشركات الأجنبية والمحلية العاملة في مجال إنتاج وتسويق النفط ستؤدي لزيادة الودائع المصرفية والتمويل وزيادة الأصول الأجنبية خاصة في الدول التي بدأت حديثاً في إنتاج النفط وتصديره ولديها قطاعات غير مستغلة كما هي الحال في السودان.

أما الدول النفطية والتي بدأت استغلال وتصدير النفط منذ فترة طويلة والتي تشكل عائدات النفط مصدراً أساسياً للتدفقات الخارجية لها، فإنه قد يتم استغلال تلك التدفقات في الاستثمارات المحلية بالتوسع في مشروعات انتاجية وخدمية لتنتج عنها زيادة الدخول ورفع مستوى الادخار وبالتالي زيادة الودائع المصرفية والتمويل، وسوف يؤدي ذلك لزيادة الاحتياطيات الرسمية من العملات، كما ان زيادة الموارد المالية للدول المصدرة للنفط بسبب ارتفاع الأسعار. مع الأخذ في الاعتبار كفاءة توظيف تلك العائدات وبما ينعكس على المؤشرات الاقتصادية الكلية وهذا من شأنه ان يمنح الدولة مستوى مقدراً من الجدارة الإئتمانية وكذلك يجعل منها مناطق آمنة وجاذبة للاستثمارات.

أما في ما يتعلق بالدول المستوردة للنفط، سيؤدي ارتفاع أسعاره الى التأثير سلباً على الودائع والتمويل وذلك من خلال التأثير السلبي على الميزان التجاري وبالتالي الميزان الكلي للمدفوعات وانخفاض الاحتياطي من العملات الأجنبية وتدهور سعر الصرف وارتفاع العجز في الموازنة العامة وارتفاع معدلات التضخم.

National Insurance Services
الوطنية لخدمات التأمين
Insurance Consultants & Brokers
مستشارون ووسطاء تأمين
هاتف: ٦٦٥٥١٥٨ (٩٦٦٢) – فاكس: ٦٦٥٣٥٧٨ (٩٦٦٢) – ص.ب ٥٣٣٨ جدة ٢١٤٢٢ المملكة العربية السعودية
Tel: (9662) 6655158 - Fax: (9662) 6653578 - P.O.Box 5338 Jeddah 21422 - Kingdom of Saudi Arabia
E-mail: nis@nis-insurance.com www.nis-insurance.com

والي بنك المغرب عبد اللطيف الجواهري لـ «البيان»:

مصارف المغرب التزمت تطبيق قواعد «بازل٢» في المواعيد المحددة

والي بنك المغرب السيد عبد اللطيف الجواهري من الشخصيات العلمية المرموقة في المملكة المغربية، ومن أجوبته على اسئلة «البيان» يؤكد عمق معرفته وخبرته في القضايا المصرفية خاصة والقضايا الاقتصادية عامة.

وقد رافقت «البيان» نشاطات السيد الجواهري في عدد من المؤتمرات المصرفية.

وسيكون لنشر أجوبة حاكم بنك المغرب فائدته الكبرى لدى قراء «البيان» في لبنان والعالم العربي، حيث يطلعون على اوضاع القطاع المصرفي المغربي عن كثب اذ ان اخبار المغرب في الصحافة الاقتصادية العربية لا سيما اللبنانية قليلة جدا وقد تكون نادرة.

واذ ننوه بمضمون الأجوبة، نأمل ان تتواصل علاقة «البيان» بالقطاع المصرفي المغربي ليفسح في المجال لقرائنا للاطلاع على نشاطات المصارف والشركات المالية كافة، الى نشاطات البنك المغربي بخاصة.

الاسئلة والأجوبة:

مكافحة تبييض الاموال

■ انشغلت المصارف المركزية في العالم العربي بالتقيد بتعليمات منظمة «غافي» لمكافحة تبييض الاموال، فما هو الدور الذي لعبه مصرفكم في هذا المجال، علماً ان مصارف كثيرة تشكو من آلية تنفيذ تلك التعليمات؟

– لقد ساهم بنك المغرب مساهمة فعالة داخل اللجنة الحكومية المكونة من ممثلين عن الادارات والمؤسسات المعنية، المكلفة بإعداد مشروع قانون مكافحة الارهاب الذي تم صدوره في ٢٨ ايار (مايو) ٢٠٠٣ بعد المصادقة عليه من البرلمان. والجدير بالذكر ان المشرّع خول في القسم الرابع من هذا القانون صلاحيات واسعة للسلطات القضائية تمكنها من طلب مساعدة بنك المغرب في تنفيذ تدابير تجميد او حجز الاموال المشتبه في ان لها علاقة بتمويل الارهاب لدى جميع مؤسسات الائتمان.

وبالفعل، فإن بنك المغرب يضطلع بدور اساسي في اقامة تعاون مثمر وبنّاء بين الجهازين القضائي والبنكي في هذا الميدان، سواء على مستوى البحث التمهيدي او التحقيق او تنفيذ التدابير والقرارات القضائية.

في نفس السياق، عمل بنك المغرب، الى جانب السلطات الحكومية المعنية، على اعداد مشروع القانون المتعلق بمكافحة غسل الاموال الذي جاءت بنوده ملائمة للمعايير الدولية وخاصة التوصيات الاربعين لمنظمة «غافي» المتعلقة بمكافحة غسل الاموال.

وتمهيدا لاقرار هذا المشروع وتفاديا لاستعمال النظام المصرفي المغربي لاغراض غير مشروعة، اصدر والي بنك المغرب، في ٢٤ كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٣، دورية تحدد الحد الادنى للقواعد التي يجب على مؤسسات الائتمان مراعاتها تطبيقا لواجب الحيطة والحذر.

كما تمت اقامة نظام حيطة داخلي يرتكز على القواعد السالفة الذكر نفسها يطبق في جميع فروع بنك المغرب بمقتضى تعليمة (تعميم) والي البنك الصادرة في ٦ نيسان (ابريل) ٢٠٠٥.

ارتفاع اسعار النفط يقلص ادخار المستهلك لمواجهة هذا الارتفاع

وفضلا عن ذلك، فقد كانت لبنك المغرب مساهمة مباشرة في جميع الاعمال التحضيرية لانشاء مجموعة العمل المالي لدول الشرق الاوسط وشمال افريقيا "MENA FATF" التي كانت المملكة المغربية من بين الدول المؤسسة لها، ويشارك البنك المركزي بشكل منتظم وفعال في جميع الاجتماعات التي تعقدها هذه الهيئة.

تطبيق مقررات بازل٢

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت لتطبيق معايير «بازل٢»، فهل ينسحب ذلك على كل المصارف في بلدكم الزاهر، وأي نسب ملاءة تحققت لدى مصارفكم؟

– دأب بنك المغرب بصفته ممثلا للسلطة الرقابية على القطاع المصرفي على حث البنوك المغربية على التهيؤ لتطبيق المقررات الجديدة «بازل٢» والمتعلقة بالاموال الذاتية، حيث ان بنك المغرب يعتبر هذه المقررات فرصة سانحة من اجل تحسين ادارة المخاطر على مستوى المصارف وملاءمة الرقابة البنكية للمبادئ الاساسية للجنة بازل.

وتجاوبا مع بنك المغرب، ابدت البنوك المغربية اهتماما كبيرا بهذا الاطار الجديد وأجمعت على ضرورة التقيد بمقرراته، وفي هذا الصدد قام بنك المغرب بالعديد من الاجراءات بقصد التطبيق التدريجي لهذه القواعد، ونذكر منها:

– اصدار مناشير وتوجيهات تحدد بعض المقاييس الخاصة بالرشادة الحكيمة والشفافية المالية.

– اعداد دراسة حول انشاء مركزية الحصيلة.

– حث مؤسسات الائتمان على انشاء نظام للتنقيط الداخلي للمقاولات.

وفي نفس السياق، قام البنك المركزي بتنسيق مع البنوك والهيئات الممثلة لها، بإنشاء لجان عمل مختلطة مكلفة بدراسة سبل وكيفية تطبيق مقررات الاتفاق الجديد.

وتجدر الاشارة الى ان البنوك المغربية دلت على وعي كبير بمتطلبات المشروع والتحديات التي يمثلها من حيث تحقيق استثمارات كبيرة لتقويم انظمتها المعلوماتية وضرورة تعبئة مواردها البشرية.

هكذا التزمت البنوك المغربية الاكثر اهمية، بوضع قواعد بازل٢ حيز التطبيق في حدود الآجال المحددة من طرف البنك المركزي وبادرت الى تهيئة الموارد البشرية والتقنية

عمليات اندماج مؤسسات الائتمان المغربية

■ تتصاعد مطلع كل سنة الدعوات الى تحقيق عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مالية تقارب نسبياً الكيانات الاجنبية، فهل تحققت مثل هذه الاندماجات عندكم، وما هو العائق في طريق تحقيقها، وماذا تقترحون؟

– اصبح الاندماج المصرفي من الظواهر الاقتصادية الجديدة التي تزايدت اهميتها خلال النصف الثاني من التسعينات، في ظل الاتجاه نحو عولمة المصارف وتزايد حجم واهمية الكيانات المصرفية الكبرى، كي تصبح قادرة على التعامل مع المنافسة العالمية في الخدمات المالية.

وتجدر الاشارة الى ان بنك المغرب يشجع على هذه التكتلات من اجل تقوية القدرة التنافسية للبنوك المغربية وتحديث وتنويع هيكل الخدمات البنكية والمالية والاستثمارية وخفض تكاليف هذه الخدمات.

وقد شهد المغرب، كباقي دول العالم، اتجاها متزايدا نحو الاندماج وتكوين التكتلات العملاقة على مستوى المصارف وذلك لتجاوز المصاعب الناتجة عن اشتداد المنافسة وتقليص هامش الربح البنكي وتحقيق اكبر انتشار جغرافي ممكن على مستوى

الاسواق المحلية والدولية خاصة في ظل العولمة وما ينجم عنها من ازالة للقيود والحدود بين الدول وبالتالي الاسواق.

هكذا اجتاحت موجة الاندماجات العديد من مؤسسات الائتمان حيث انخفض عدد البنوك من ٢١ بنكا سنة ٢٠٠٠ الى ١٧ بنكا سنة ٢٠٠٤ وانخفض كذلك عدد شركات التمويل من ٧١ شركة سنة ٢٠٠٠ الى ٥٧ شركة سنة ٢٠٠٤.

ونتج عن هذه التحولات تقوية وتعزيز التمركز البنكي، حيث ان ثلاثة بنوك تحتكر ما يناهز ثلثي مجموع الاصول وحجم الودائع وما يناهز نصف مجموع القروض الممنوحة.

تأثير ارتفاع اسعار النفط على القطاع المصرفي

■ ما هو تأثير ارتفاع اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، وما هي السلبيات والايجابيات؟

– تعتبر صناعة البترول من اكثر الصناعات استهلاكا للقروض البنكية، الشيء الذي جعل من البنوك احد اهم شركاء هذا القطاع الحيوي على الصعيد الدولي. هذا المعطى لا يختلف كثيرا في البلدان العربية حيث تلعب المصارف دورا بالغ الاهمية في مرافقة نشاط الشركات المستغلة في القطاع النفطي. هذا الدور الهام يأخذ شكل قروض للاستثمار الطويلة الامد او سيولات نقدية قصيرة التسديد بقصد تمكين الشركات من مواجهة نفقات الاستغلال.

ولعل هذا النوع الاخير من القروض هو الذي اتاح للشركات العاملة بهذا القطاع امكانية مواجهة الارتفاع المنقطع المثيل لاسعار الذهب الاسود.

وتجدر الاشارة هنا الى ان ارتفاع اسعار النفط في صيغته الحالية يختلف شكلا ومضمون عن سابقاته. فمن حيث الشكل، لا يرتبط بقرار معين او بحرب، بل هو وليد ظرفية تتميز بطلب يفوق بنسبة كبيرة العرض الذي تقدمه الدول المنتجة.

اما من حيث المضمون، فإن سعر البرميل قد تعدى ٦٠ دولارا وهو مستوى لم يتنبأ به حتى اكبر المتشائمين، فكيف يا ترى كان وقع ارتفاع اسعار النفط على المصارف في البلدان العربية؟

لعل السؤال مطروح على وجه التحديد بالنسبة للدول العربية غير المنتجة للبترول حيث المصارف تجد نفسها مضطرة لتوفير سيولة نقدية هائلة تمكن الشركات العاملة في القطاع النفطي وحتى المستهلكة من تسديد فواتير ضخمة وفي مجملها بالعملة الصعبة.

اما بالنسبة للدول العربية المنتجة والمصدرة للبترول فالامر يختلف جذريا عما هو الشأن عليه في الدول المذكورة اعلاه. وعلى مستوى هذه الدول، فإن المصارف تستفيد من تدفق ودائع بقيم عالية ناتجة عن عائدات الشركات المصدرة على وجه الخصوص مما يشكل فرصة سانحة امام هذه المصارف لتمويل، شتى المشاريع والقطاعات الاقتصادية المحتاجة للتمويل، بينما على مستوى البلدان غير المنتجة للبترول فإنه من الواجب التمييز بين نوعين من الانظمة:

– النظام الاول، وهو السائد على سبيل الثمال في المغرب، يقوم على اساس دعم الاسعار من جانب الدولة لتوفير استقرار السعر بالنسبة للمستهلك، هذا النظام اذا لم يليه انتظام في وتيرة تسديد مستحقات الشركات المشتغلة في القطاع النفطي من قبل صندوق الموازنة، فإنه يتمخض عن هذه الوضعية ارتفاع الضغط على المصارف المعنية بتمويل هذه الشركات.

– النظام الثاني يقوم على اساس تحرير اسعار النفط بشتى انواعه مما يجعل الضغط يكون بالاساس على المستهلك، وحتى في هذه الحالة، فإن المصارف تجد نفسها امام ضغط، وان كان اقل حدة من الاول، من طرف المستهلك الذي يضطر الى تقليص ادخاره لمواجهة ارتفاع اسعار الوقود ومصادر الطاقة الاخرى المنبثقة من النفط.

وحيث لا يخفى على احد فإن لهذه الظاهرة سلبيات وايجابيات كما هو الشأن بالنسبة لغالبية الظواهر.

فالايجابيات تكاد تنحصر بالنسبة للدول المنتجة والمصدرة للبترول، في توفير مخزون هائل من العملة الصعبة، وكذا من السيولة النقدية. الا انه، في حالة عدم وجود وتيرة متناسقة للانتاج، ينتج التضخم بما له من تأثير سلبي على مستوى اسعار الفائدة وكذا على القدرة الشرائية للمستهلكين وعلى قدرتهم الادخارية. اما السلبيات فتتمدد من مجرد الضغط الطارئ حتى ازمة مصرفية تشل حركة المصارف وتبرز دور الدولة كمقرض نهائي من اجل تفادي ما يصطلح عليه بالازمة الهيكلية Crise systemique.

الكويت بدأت بتطبيق «بازل ٢» اعتباراً من مطلع هذا العام

الشيخ سالم الصباح: الترخيص لمصارف عالمية بالعمل في الكويت إيجابي

اعتباراً من مطلع العام الجديد ٢٠٠٦، يباشر البنك المركزي الكويتي بتطبيق معايير «بازل ٢» بصورة رسمية، هذا ما أكده محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم الصباح، مشيراً الى ان المصارف الكويتية، بإشراف المركزي، أجرت الاختبارات لمعرفة إمكانية تطبيقها اعتباراً من شهر آب (أغسطس) ٢٠٠٥ بعد ان كان المركزي قد أقام عدة ندوات وورش عمل بالتنسيق المباشر مع دول مجلس التعاون من خلال الهيئات الرقابية في كل من هذه الدول.

التراخيص للمصارف الأجنبية عددها محدود

وفي حديث الشيخ الصباح عن الفائدة من الترخيص لمصارف عالمية للعمل في أسواق الكويت، قال ان الترخيص بني على ضوابط تتفق مع معايير «بازل ٢»، بالنسبة للرقابة، لقد وضعت مجموعة شروط تخضع البنك القادم لممارسة أعماله المصرفية وفقاً للقانون المطبق في دولة الكويت.

ويلفت الصباح الى ان الترخيص لا يعطي لأي مصرف بل يحصر بالمصارف العالمية المشهود لها بالكفاءة والملاءة، علماً ان الترخيص سيمنح لعدد محدود من هذه المصارف.

ومن خلال دراسات البنك المركزي الكويتي لطلبات الترخيص وما تبغي ممارسته من أعمال المصارف الأجنبية التي رخص لها، تبين له ان نشاطات تلك المصارف سوف تتركز على عمليات تجريها عادة المصارف الخاصة PRIVATE BANKING وان تأثيرها على المصارف الوطنية لن يكون سلبياً، فالمصارف الوطنية قادرة على المنافسة بإمكاناتها القوية والمتعددة لا سيّما المالية والعلاقات المتينة مع عملائها.

ويرى الصباح ان دخول المصارف العالمية الى أسواق الكويت سيرتقي بمستوى الخدمات المصرفية ويحفز المصارف الوطنية على تعزيز أوضاعها وتحسين معاملاتها ليصبح أداؤها الأفضل.

الدينار لا يتأثر بتراجع سعر الدولار

وينفي محافظ المركزي الكويتي الشيخ سالم الصباح ان يكون الاقتصاد الكويتي قد تأثر بتراجع سعر صرف الدولار باعتبار ان الدينار مرتبط بالدولار، أو مقابل العملات العالمية الأخرى، مبرراً ذلك بقوة الاقتصاد الكويتي الصغير الحجم وتحرر النظام المالي الكويتي من أية قيود على تحركات رؤوس الاموال واعتماده في الدرجة الاولى على انتاج وتصدير النفط.

وكذلك للنظام في الكويت ميزة خاصة، كما يقول الشيخ سالم، وهي ثقة العالم الخارجي به وبعملته وباستقراره النقدي.

واذ يكرر نفيه لحصول أي تأثير سلبي على العملة الكويتية نتيجة تراجع سعر صرف الدولار مقابل العملات الرئيسية الاخرى، يقول ان التقييم السليم لأثر تراجع سعر صرف الدولار يتطلب رصد المنافع التي تعود على الاقتصاد الكويتي ومقارنة تلك المنافع بالاعباء المترتبة على انخفاض سعره والمتمثلة أساساً في زيادة قيمة فاتورة واردات دولة الكويت من الدول المستوردة للنفط.

ويرى ان الأثر الصافي لفائدة الكويت من تراجع سعر صرف الدولار كان إيجابياً بصفة عامة وذلك منذ بداية فترة ربط الدينار بالدولار.

الخليجية للتكافل
Gulf Takaful

تأسست الشركة الخليجية للتامين التكافلي بتاريخ ٢٠٠٤/١١/٢٨ بمساهمة نخبة من الشركات والأفراد تقودهم شركة بيت الاستثمار العالمي «جلوبل» برأسمال مصرح به و مدفوع «١٥ مليون دينار كويتي» وقد استقطبت كوادر فنية متميزة ذات خبرة طويلة في كافة مجالات التامين وذلك من اجل تقديم أفضل الخدمات التأمينية التكافلية لعملائها وتمارس الشركة كافة أنواع التامين ومنها على سبيل المثال لا الحصر :

- ✓ تامين الممتلكات بكافة أنواعها.
- ✓ التأمينات الهندسية والحوادث العامة.
- ✓ تأمينات أخطار النقل للبضائع.
- ✓ تامين المسؤوليات العامة والمهنية بكافة أنواعها.
- ✓ تامين المركبات بكافة أنواعها.
- ✓ برامج للتامين التكافلي العائلي والفردي والصحي والتعليمي.

الشركة الخليجية للتأمين التكافلي
الشرق ، شارع الشهدا,مبنى التأمينات الاجتماعية سابقا الدور٢/٣/٤
ص.ب ٢٩٢٧٩ الصفاة,١٣١٥٣ الكويت
تلفون ٨٢٠٢٠٢ (٩٦٥)
فاكس ٢٣٢٠٢٤٢(٩٦٥)
البريد الالكتروني: info@gulftakaful.com

حوار مع وليد علم الدين رئيس لجنة الرقابة على المصارف في لبنان :

زلزال اغتيال الرئيس الحريري قضى على نسبة النمو والتي كانت ستصل الى ٨ في المئة

في كل ما يجيب به رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين عن اسئلة «البيان»، تكون هناك فائدة لنشره وتعميمه، فهو مستوعب بشكل كبير لكل شؤون القطاع المصرفي، ويعرف مدى تأثير نجاح هذا القطاع على الاقتصاد اللبناني ككل. وكل ما توقعه لنا عن قطاعنا المصرفي في أحاديثه السابقة يتحقق رغم «الزلازل» الاجرامية التي حصلت وما تركته من تداعيات يصعب تصور تقلصها وزوالها في وقت قريب.

والى تعداده للسلبيات التي شهدها العام ٢٠٠٥، يشير علم الدين الى الايجابيات التي شهدها بعد استيعاب الصدمات، والتي تمثلت بنمو حجم القطاع وازدهاره، بدليل انطلاق عدة مصارف، تعتبر من المصارف العشرة الاولى، الى الخارج، اما لانشاء مصارف شقيقة، واما للمشاركة في مصارف قائمة.

واكد السيد علم الدين استمرار سيطرة رقابته عليها من خلال التعاون والتنسيق القائمين مع لجان الرقابة في البلد الذي ينشأ فيه مصرف لبناني.

الكثير من النقاط تم استيضاح علم الدين حولها، وكانت ايضاحاته موضوعية وشفافة ومطمئنة.

وهنا نص الحوار مع وليد علم الدين:

خسارة النمو وفرص الربح

■ كانت المصارف اللبنانية او القطاع المصرفي ككل يتأثر سلبا لدى كل هزة أمنية، فهل لا يزال هذا القطاع حسب رقابتكم له يتأثر كالسابق ام انه اصبح لديه مناعة تجعله يتجاوز هذه الهزات اسوة بتجاوزه لاكبر الهزات الاخيرة بدءا من اغتيال الرئيس الحريري الى النائب جبران تويني؟

– لا أوافق على هذا الرأي، اذ ان اغتيال الرئيس رفيق الحريري ترك تداعياته على مختلف القطاعات الاقتصادية بما فيها القطاع المصرفي، غير ان هذه التداعيات لم تأخذ مداها لسببين تزامنا مع حادث الاغتيال، لحسن الحظ، وهما طفرة السيولة في منطقة الشرق الأوسط وإدارة المصرف المركزي الرشيدة التي واكبت بتعاميمها تداعيات الضربة الكارثية فاحتوتها وخففت قدر الإمكان من أضرارها، لكن برغم كل ذلك ثمة كلفة باهظة دفعها لبنان من نمو فعلي نسبته ٥ في المئة كان تحقق عام ٢٠٠٤ ونمو اسمي بعد التضخم وصل الى ٨ في المئة، ليصير سنة ٢٠٠٥ صفراً مع خسارة فرص هائلة وأرباح محققة.

عوامل عززت مناعة القطاع المصرفي

يضيف السيد علم الدين: على خط آخر أبدى القطاع المصرفي مناعة قلّ نظيرها، خصوصاً بعد استعادة تحاويل رؤوس الاموال بالدولار الى الخارج وضبط نسبة دولرة الودائع، وقد أظهر نقاط قوة عديدة، حتى بعد عملية اغتيال الرئيس الحريري، فزادت رساميله خلال النصف الثاني من العام ٢٠٠٥، (٥٠٠) مليون دولار، وهي الأكبر في تاريخه وشكلت حصانة له وثقة كبيرة به، وعززت من مناعته الانتخابات النيابية التي أفرزت تكتلات وقيادات لها صدقيتها لدى المراجع المالية الدولية، وتوجت بتولي الوزير السابق فؤاد السنيورة وصاحب الخلفية المالية، كرئيس لمجموعة البحر المتوسط، رئاسة الحكومة الحالية، وهو محل ثقة صندوق النقد الدولي، والقطاع المصرفي اللبناني والمستثمرين، في مناخ من الفرص يجدر بجميع السياسيين استغلاله

مطلوب بإلحاح اصدار القرارات التطبيقية لقانون الدمج

بالتوقف عن التجاذبات والعمل على إنجاح مؤتمر بيروت الموعود، عبر القيام بالإصلاحات المالية والإدارية المطلوبة، وفي طليعتها عملية اصلاح البورصة وإعادة تنظيمها، وفي هذا الإطار انطلق وزير المال جهاد أزعور بورشة كبيرة في هذا المجال، وكان لنا اقتراح كلجنة رقابة على المصارف، بالإشراف على البورصة لفترة ثلاث سنوات، كما هو معمول به في ٦٥ دولة حول العالم بما فيها انكلترا واليابان وألمانيا والدول الاسكندينافية، ما يعطي فرصة كافية لانطلاق الهيئة الناظمة للأسواق المالية مع الاستمرار في التعاون مع اللجنة في مرحلة لاحقة.

قانون البورصة وليد ٢٠٠٦

ويتابع السيد علم الدين: «الجدير بالذكر ان مشروع قانون البورصة موضوع على نار حامية، وسيكون الاستحقاق الاول في سنة ٢٠٠٦، بعد مخاض عشر سنوات، ومفتاحاً لعملية خصخصة المؤسسات والمرافق، وجاذباً للاستثمارات الضخمة التي ضاعت على البورصة، ومنها أخيراً استثمار «انفستكوم» اللبنانية بقيمة ٧٤٠ مليون دولار، الممثلة لربع أسهم الشركة، والتي كانت سبباً مباشراً لاطلاق سوق دبي المالي العالمي DIFC. أضف الى ذلك عملية شراء مجموعة الحريري لشركة «تركيا للاتصالات» والتي كان يمكن اطلاق اصدار بما لا يقل عن مليار دولار عبر بورصة بيروت فيما لو كانت جاهزة. من هنا، وتماشياً مع دور المجلس النيابي الحالي في إصدار القوانين، وإلحاقاً بقانون التسنيد، نتمنى صدور القانون الراعي لأعمال بورصة بيروت وفي أقرب وقت تعزيزاً للنظام المالي العام المستند الى ثلاث ركائز: المصارف، السوق المالي وشركات التأمين.

مصارفنا ناجحة خارجياً

■ سمحتم أخيراً بانطلاق المصارف اللبنانية نحو الخارج، فهل ترون احجامها قادرة على مواجهة المنافسة بوجود كيانات مصرفية ضخمة دخلت او هي في طريقها الى دخول الاسواق المجاورة؟ وبماذا تتميز مصارفنا لتصمد وتستمر؟ وكيف ستتم مراقبتها؟

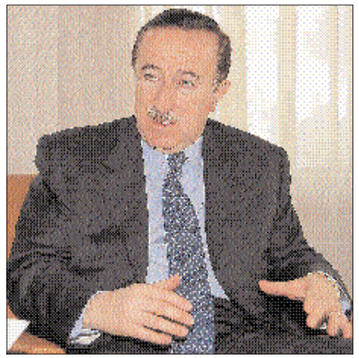
– من المسلم به ان المصارف اللبنانية تدخل أسواقاً مختارة لها مميزاتها التفاضلية وباستثمارات نسبية، بمعنى ان هذه الأسواق تحكمها علاقات وثيقة تربط ما بين هذه المصارف والعملاء الموجودين فيها، مع تمتعها بقدرات على تقديم خدمات مميزة. والمصارف اللبنانية من خلال تجاربها، أثبتت بما لا يقبل الشك نجاحها في العديد من البلدان التي دخلتها أكانت أوروبية أم عربية.

التحكم بالسوق المالي

■ هناك تجربة سابقة قبل التسعينات حيث افلس عدد من المصارف اللبنانية في الخارج، ألا تخشون ان تتكرر عمليات الافلاس بحيث تؤثر سلبا على المصارف في الداخل؟

– يجدر الاخذ بالاعتبار ان لكل مصرف لبناني قدراته وإمكاناته، وان ثمة مصارف تنجح في أسواق ناشئة وأخرى في أسواق متقدمة كباريس وسويسرا ولندن ودول الخليج، كما ان خوض المصارف المحلية لأسواق خارجية ليس جديداً ويعود الى عقود خلت. وفي ما خص تجربة التسعينات وخروج مصارف بعد إشهار إفلاسها، فهي طبيعية وصحية، وخروج مصارف عدة خلال السنوات الخمس الماضية، «اللبناني للتجارة "BLC"» و«الإنعاش» و «بيروت الرياض» وكان حجمها الأكبر في تاريخ خروج المصارف من السوق (مليارا دولار)، تبعها

القطاع المصرفي استوعب بكل سهولة خروج خمسة مصارف برساميل ملياري دولار من السوق



أخيراً مصرفا «المدينة» و «الاعتماد المتحد»، ولم يكن لتأثيرها أي تداعيات، ولم تمس القطاع بسوء، ولم تنعكس على المودعين كونها خرجت في وقت يجري التحكم بالسوق المالي على كل الصعد، ثم ان انسحاب المصارف وفي كل بلدان العالم يعدّ ظاهرة عادية، وتعود لأسباب مختلفة ترتبط بإدارات هذه المصارف وأوضاعها وظروفها.

رقابة الأنظمة العالمية والاتفاقيات

أما بالنسبة الى الرقابة على المصارف المحلية خارج الأراضي اللبنانية، فيحكمها علم قائم بذاته ونظام رقابي عالمي. وثمة اتفاقات ثنائية بين الدولة التي تنتمي اليها المصارف الأم والدول المضيفة للفروع وللمصارف الشقيقة. ولجنة الرقابة على المصارف وقعت خلال السنوات الثلاث الماضية اتفاقات مع السلطات الرقابية في الدول المعنية، وهي في صدد تطوير اتفاقات برسم التوقيع مع السلطات الرقابية في الأردن وسوريا والجزائر ومصر.

أضف الى ذلك الأنظمة العالمية التي يرعى تطبيقها صندوق النقد الدولي ولجنة «بازل٢»، والمعممة في شكل معايير، وهي المعتمدة من المصرف المركزي في لبنان، والمطبقة بواسطة لجان التحقق الدولية.

تطبيق معايير «بازل ٢» لن يكون على حساب المصارف الصغيرة

لن يكون تطبيق «بازل ٢» على حساب الصغار

■ يقال ان مصرف لبنان اعلم المنظمات المعنية انه سيلتزم معايير «بازل٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات (غير واقع الدولرة)، تصنيف الديون، تخمين الاخطار التشغيلية، تغيير وجهات الاستثمارات، تثقيل محفظة الموجودات من ناحية المخاطر، الشفافية؟

– لاشيء نهائياً حتى الآن، ومعايير «بازل ٢» تحكمها خيارات تتناسب ومختلف القطاعات المصرفية وكل مصرف على حدة، وثمة خيارات تطبيقية متقدمة وأخرى مبسطة تسمح لكل المصارف العاملة في لبنان أكانت كبيرة أم متوسطة وصغيرة بتنفيذها، أسوة بالنموذج الأوروبي المعتمد أساساً على النسبية، بمعنى ان المطلوب من البنك الكبير غير المطلوب من الآخر المتوسط أو الصغير، وهذا طبيعي، اذ لن نسمح، من منطلق مهمتنا ودورنا كلجنة، ان تطبق معايير «بازل ٢» على حساب المصارف غير المتمكنة والقادرة. مع العلم ان الولايات المتحدة الأميركية تعمل في اتجاه تطبيق نموذج أميركي محض يقضي باعتماد معايير محددة تحت تسمية «بازل –أ» على المصارف الصغيرة. من هنا فإن «بازل ٢» ليس نظاماً إجبارياً بل اختياري، ومصارفنا اللبنانية قادرة على تطبيقه.

لا عائق أمام صدور آلية تنفيذ قانون الدمج

■ بعد ان اقر قانون الدمج المصرفي لم يحل الى التنفيذ بحجة انتظار صدور القرار التنفيذي له من مجلس الوزراء، فهل ترون وجود نية لدى المسؤولين لوقف عمليات الدمج في الوقت الذي تشدد فيه كل الدول على ضرورة حصول اندماجات بين مصارفها لتكوين كيانات مصرفية ضخمة؟ وما هو برأيكم السبب الحقيقي لتأخير صدور القرار التنفيذي؟

– من الضروري والملح ان تصدر الآلية التنفيذية لقانون الدمج وفي أقرب وقت، ثمة نقاش اليوم يدور حول مسائل عدة عالقة، لكنها ليست مهمة، ولا ارى مانعاً او عائقاً أمام اصدار آلية التنفيذ في مجلس الوزراء.

ولفت رئيس لجنة الرقابة الى وجود اكثر من مجموعة مصرفية اندمجت مبدئيا وهي بانتظار صدور القرارات التطبيقية للقانون لتندمج رسميا، وكلنا يعرف مدى تأثير اندماجها الايجابي على القطاع المصرفي بحيث تتواجد عندئذ مصارف كبيرة نحن بأمس الحاجة اليها لاستدراج جزء من الفوائض في بلدان الخليج وهذا الجزء يمثل رقما لا يستهان به.

■ تشكو المؤسسات المالية من وجود مؤسسات تعمل بدون تراخيص او رقابة هيئتكم وبالتالي يشكل عملها خطرا على صغار المستثمرين وسمعة القطاع المالي، هل أنتم على علم بهذه المؤسسات؟ وماذا فعلتم لملاحقتها؟

– نحن على استعداد دائم للتدخل وفق الأنظمة المرعية الإجراء لوقف أي مخالفة ترتكب على صعيد نشاط مؤسسات مالية غير مرخص لها، وحتى الآن لم تصلنا شكاوى خطية عن أي مخالفة. وأذكّر هنا بأن اللجنة طالما تحركت خلال السنوات الماضية وعملت على إقفال مؤسسات مالية وصرافة.

■ هل اقفل ملف بنك المدينة لدى لجنتكم نهائيا؟ وما هي الاجراءات التي اتخذت بحق المخالفين؟

– لا يزال الملف مفتوحاً في ما خص دفع المستحقات لمودعي مصرفي «المدينة» و«الاعتماد المتحد»، وبإشراف الهيئة المصرفية العليا، وفي هذا الإطار لم تسجل أي مخالفة وتسير العملية وفق ما هو مرسوم لها، مع العلم ان هناك دعاوى قانونية مقامة من المصرف المركزي على بعض الأشخاص والعملية بمجملها ستأخذ مداها القانوني، من دون أي انعكاسات سلبية على حقوق المودعين وسمعة القطاع المصرفي.

وإنجازات لمواكبة الصناعة المصرفية العالمية

■ كيف تقيمون عمل لجنتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي انجازاتها وملاحظاتها على عمل القطاع المصرفي؟

– لطالما حكمنا على دورنا كلجنة من منطلق اننا نشكل جزءاً من النظام الرقابي والإشرافي، فإلى مساهمتنا في التخفيف من تداعيات كارثة اغتيال الرئيس الحريري، نعمل اليوم على تطوير القطاع المصرفي لجهة تعميم الحوكمة والإدارة الرشيدة، وتوسيع مجالس الإدارة في المصارف والمؤسسات المالية بما يتناسب وحجمها وقوتها المالية، وإدخال التقنيات الحديثة إليها وتأهيل مواردها البشرية بما يواكب تحديات إدارة المخاطر، والتي صار لها جمعية مستقلة منتسبة الى الجمعية العالمية لإدارة المخاطر المالية، وأطلقت تحت اسم «الجمعية اللبنانية لإدارة المخاطر» برعاية رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة، الذي اختير عضواً أول فيها، وكان ان عقدت اجتماعاً امتد لثلاثة أيام، وهو الاول من نوعه في الدول العربية، والمتوقع لها ان تلعب دوراً رياديا في خدمة القطاعات المصرفية العربية، تحضيراً لتطبيقات «بازل ٢».

الى ذلك أطلقت اللجنة أخيراً التدريب على تطبيق دليل المعايير الموحدة لمفوضي المراقبة، وتجري لهذه الغاية دورات تدريب بالتعاون مع خبراء المحاسبة المجازين. وهي في كل ما تؤديه تضع نصب أعينها ثقة العملاء بالقطاع المالي وعدم النوم على الأمجاد بل القيام بجهود حثيثة ومستمرة مواكبة للصناعة المصرفية العالمية.

مصارفنا قادرة على احتواء أي تعثر

■ صدر أخيراً حكم بإفلاس احدى الشركات كبّد أربعة مصارف ٨٢ مليون دولار، بم تعلقون؟ وما هي مستجدات الحلول التي أطلقها المصرف المركزي في ما خص الشركات المتعثرة؟

– المصارف اللبنانية قادرة نظراً لحجم ودائعها على استيعاب أي تعثر مهما يكن حجمه، كما ان إدارة الديون المتعثرة تعمل، وفق تعاميم المركزي، على توفير الحلول لعثرات الشركات والمؤسسات صاحبة الاستحقاقات للعديد من البنوك، وفي هذا الاطار توصلت حتى الآن الى الايفاء بنحو ألف قرض، مخففة وقع سلبياتها على المصارف الدائنة. يبقى الاهم حالياً استغلال فرصة توافر السيولة، والتركيز على استقطاب المزيد منها، عبر سوق مالي فاعل.

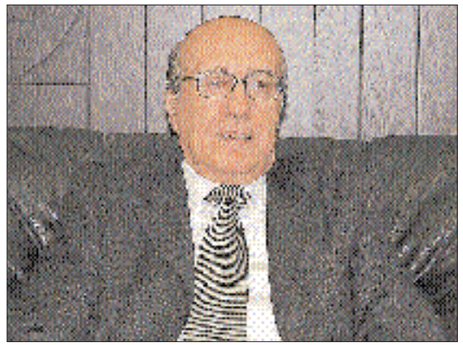
الدكتور جوزف طربيه (رئيس اتحاد المصارف العربية):

على الجميع دعم الجهود الحكومية والخاصة لاستعادة النمو وتعزيزه

عندما تستمع الى الدكتور جوزف طربيه وهو يرد على أسئلتك لا تحتاج ان تستوضح منه عن أية نقطة ترد في الحديث مهما كان الموضوع الذي تسأل عنه، تقنياً أو ادارياً، فهو، لسعة خبرته بالصناعة المصرفية تصدر عنه الإجابة الصحيحة بشكل سريع وواضح ومقنع في آن.

ونظراً لما يوجه اليه، بشكل يومي تقريباً، من أسئلة حول الأوضاع المالية والمصرفية بصفته رئيس اتحاد المصارف العربية ورئيس مجلس إدارة بنك الاعتماد اللبناني. ولأنه غالباً ما تكون الأسئلة عينها، رأينا ان نتوع بعض الشيء في أسئلتنا لهذا العام.

وقبل ان ننشر نص الاسئلة والاجوبة نلفت الى الانطباع الذي حمله معه د. طربيه بعد انتهاء ولايته الثانية في رئاسة جمعية مصارف لبنان، فإلى اعتزازه بالعائلة المصرفية ووحدة الرؤية معها خلافا لما هو قائم بين السياسيين، سجل اسفا وحيدا وهو تقديم القطاع مساعدة كبرى لنجاح مؤتمر باريس٢ لكن الدولة تخاذلت في تحقيق الاصلاحات التي وعدت بها مما فوت فرصة انقاذ مهمة وكبيرة جدا.



اتحاد المصارف العربية ينظر بكثير من التقدير لانطلاقة القطاع المصرفي اللبناني خارج الحدود

أسف وحيد..

■ لنبدأ من انتهاء ولايتك الثانية لرئاسة جمعية مصارف لبنان، ماذا كان شعورك تجاه التأييد الذي حظيت به ومشاعر الوداع من زملائك ومن أركان القطاعات الاقتصادية؟

– الهيئات الاقتصادية هي عائلتنا الكبرى. وبالتالي هناك تفاهم ووحدة بالتفكير بين كل العاملين في الحقل الاقتصادي، على خلاف ما هو حاصل في الحقل السياسي. لدينا رؤية واحدة لمستقبل لبنان ونعمل له بكل قوة وجهد.

بالنسبة للقطاع المصرفي، توليت منصب رئيس الجمعية لمدى ٤ سنوات وكنت قبلها عضواً في مجلس إدارتها. واليوم بعد تركي للمركز، لاأزال مواكباً ومتابعاً للصناعة المصرفية المحلية ولانتشارها في الخارج.

يضيف السيد طربيه: نحن عشنا في ظل أوضاع اقتصادية وسياسية دقيقة في لبنان، لكن القطاع المصرفي خرج كالمارد الجبار ولم يتوقف لا أمام تأزم سياسي ولا مالي ناتج عن تفاقم مشكلة الدين العام وتأثيرها على التصنيف الإئتماني للبلاد، وما يحدث للقطاع المصرفي من انعكاسات على تدني هذا التصنيف.

لقد مررنا بأيام صعبة حيث شعرنا بتأييد القطاع للحلول التي توافقنا عليها مع مصرف لبنان ودول مؤتمر باريس. وكنا على تشاور دائم قبل وأثناء وبعد عقد المؤتمر لتجييش القطاع المصرفي من اجل المساعدة على انقاذ لبنان، كما عملنا لكي تنجح الإصلاحات التي تعهّد لبنان القيام بها.

الأسف الوحيد الذي أسجله هو أن القطاع المصرفي قدّم مساعدة كبرى لنجاح مؤتمر «باريس ٢»، لكن الدولة تخاذلت في تحقيق الإصلاحات التي وعدت بها، ما ترك آثاراً مؤسفة لأننا فوّتنا فرصة إنقاذ مهمة وكبيرة جداً. وما أعتبره انجازاً فعلياً ان كل الامور التي تحققت كانت بالتوافق مع زملائنا في القطاع المصرفي، والمساهمة التي قدمها القطاع كانت تلقائية وناتجة من الحوار في سبيل المصلحة العامة وانقاذ الوضع المالي للدولة.

ليست هناك مبادرة مماثلة قام بها أي قطاع مصرفي في العالم بأن يقوم بدعم دولته من دون موجب قانوني أو أدبي، وفي النتيجة لم تقم الدولة بما هو مطلوب منها. ولكن رغم كل ذلك تجاوب القطاع المصرفي معنا وتوصلنا الى إنقاذ الوضع ولانزال نعيش حتى اليوم في ظل إنجازات مؤتمر «باريس ٢» وبصورة خاصة انعكاس ما قدمته المصارف على وضع المديونية العامة وكلفة إدارة الدين، حيث ان الدولة تستدين اليوم بفائدة وسطية على كامل محفظة الدين العام تبلغ ٧,٥٪ بينما كانت تستدين قبل «باريس ٢» بفائدة وسطية قدرها ١٢,٥٪ على كامل محفظة الدين.

من هنا، يجب تقدير أبعاد هذا النجاح بصورة دقيقة باعتبار ان الفائدة للأسواق الدولية منذ ذلك الوقت ارتفعت نحو نقطتين ونصف، ما يعني ان الفوائد في السوق الدولية ترتفع والفوائد على الدين اللبناني تنخفض. وهذا إنجاز رئيسي.

اشعر باعتزاز بالعائلة المصرفية

يتابع: أما بالنسبة لتكريم زملائي وإشادتهم بما قمنا به، فهذا اعتبره ديناً ومسؤولية وأنا لا أزال مواكباً للعمل المصرفي بصورة خاصة من خلال رئاستي لاتحاد المصارف العربية الذي يعتبر المؤسسة الأم لقطاعات المصارف في العالم العربي. وبالطبع من خلال قيادتي لهذا الاتحاد، سلطت الضوء طيلة تلك الفترة على لبنان وعلى مكانة وضع المحفظة فيه.

وقد تجاوب زملاؤنا العرب ولم ينكفئوا يوماً عن الثقة بوضع المصارف في لبنان، وظهر ذلك جلياً فور اغتيال الشهيد رفيق الحريري. هذا الحدث كان ضخماً وتأثيراته على السوق كادت تكون مدمرة لولا ثقة المصارف العربية التي تحمل جزءاً من الدين اللبناني وتشكل دعامة للاستثمار والتمويل في لبنان. فلولا هذه الثقة بالقطاع المصرفي والمالي، لكان لبنان يتعرض لنكسة اقتصادية إضافة الى نكسته السياسية والإنسانية.

هذه الأمور تجعلني أشعر بارتياح واعتزاز بهذه العائلة المصرفية، وآمل في ان يستمر الدعم والثقة بزميلنا الذي حل في موقع المسؤولية بعدنا وهو الدكتور فرنسوا باسيل. ونحن داعمون له وللجمعية كي تستمر في دورها الرائد في الاقتصاد اللبناني.

صفقة BLC انجاز كبير

■ ما هو تقييمكم لصفقة بيع البنك اللبناني للتجارة بالسعر الذي ذكر وهو ٢٣٦ مليون دولار باعتبار أنكم مررتم بمثل هذه التجربة عندما بيع الاعتماد اللبناني من قبل مصرف لبنان أيضاً؟ وأي فارق ترون بين الصفقتين؟ وهل تصب مثل هذه الصفقات في مصلحة القطاع المصرفي اللبناني؟

– أولاً، انه إنجاز كبير لمصرف لبنان ولإدارة المصرف التي استطاعت ان تعيده الى الربحية بعد تعثره في ظل قيادة مساهميه السابقين. وأنا أمام هذه الصفقة تستحضرني خواطر عدة، أولاها انفتاح القطاع المصرفي اللبناني امام الاستثمارات العربية عابرة الحدود، أي نحن ننادي دائماً بتعزيز الاستثمارات البينية العربية. ولبنان يتيح، خلافاً لما تسمح به معظم الدول العربية، التملك الكامل لأسهم ومصارف. لذلك تمكنت مؤسسة استثمارية عربية مرموقة من الدخول الى السوق المصرفية اللبنانية وتملك غالبية أسهم المصرف. وهذا ما يفيد في تقييم هذه العملية واتاحتها أمام الدول العربية التي تؤمن بموقع لبنان الاستثماري.

ثانياً: لا يمكن أن ننكر الثقة بالقطاع المصرفي اللبناني، اذ ان هذه الصفقة تمت في ظل تأزم سياسي رافق عملية اغتيال النائب جبران تويني. ورغم ذلك، نرى ان تقييم المستثمرين الدوليين، وبصورة خاصة العرب، للمستقبل الاقتصادي والمصرفي للبنان هو إيجابي جداً بدليل ان السعر الذي دفع ثمناً للأسهم يجعل بالفعل من أسهم مصارف لبنان ثروة لبنانية كبيرة جداً. إضافة الى ان من يدخل للعمل من خلال مصرف لبناني، يأمل ان يكون هذا المصرف أداة استثمارية له داخل لبنان وخارجه، وهذا ما حصل بالنسبة للبنك اللبناني للتجارة باعتبار ان له فروعاً في الخارج. كما أثبت مصرف لبنان أنه لن يسمح لأي مصرف بالتعثر وأن لديه دائماً معالجات يقدمها لحفظ أموال المودعين وحماية سمعة القطاع المصرفي، حتى ولو حصلت إساءات في بعض المصارف كما حصل في «اللبناني للتجارة» وغيره من المصارف.

وما يشكل ثروة هذا القطاع هو مصداقية وثقة الآخرين به والأمان الذي يوحيه لمودعيه سواء في لبنان أو في الخارج.

وهكذا فقد قاد مصرف لبنان عملية ناجحة استعاد فيها الرساميل التي وظفها لانقاذ البنك الذي أعاد هيكلته ونجح في وضع إدارة استطاعت ان تعود به الى ربحية، وبالتالي هذه عملية رابحة على الصعد كافة.

تطبيق معايير «بازل٢» بصيغة مرنة

■ ابلغ مصرف لبنان الجهات الدولية المعنية انه سيلتزم معايير «بازل٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات، وهل تعني جميع المصارف؟

– تواصل اللجنة المشتركة بين السلطات النقدية (البنك المركزي ولجنة الرقابة) وجمعية المصارف في لبنان بلورة وتنفيذ خطة العمل المطلوبة من المصارف لمواجهة الاستحقاق المنتظر في الاتفاقية الجديدة، بالترافق مع اجراء المشاورات اللازمة مع الهيئات الدولية المعنية.

ومن المهم التأكيد بأن الخطوات التحضيرية المطلوبة للالتزام باتفاقية بازل الجديدة ليست جهداً فردياً بل تقتضي ان تكون مشروعاً تنظيمياً على مستوى الأسواق المصرفية ككل تشارك فيه جميع الاطراف المعنية من سلطات نقدية ورقابية ومالية واقتصادية ومصارف ومؤسسات، لكل منها دور فاعل في إنجاح هذه المهمة، نظراً لما ستلحقه المتطلبات الجديدة لاتفاقية بازل من التزامات ومتغيرات قد تعيد النظر بالعمل المصرفي برمته وتلقي بظلالها على مختلف القطاعات الاقتصادية والانتاجية في القطاعين العام والخاص وعلاقاتها بالمنظمات المالية الدولية من مصارف دولية ووكالات تقويم عالمية ومؤسسات مالية عالمية.

وفي المحصلة، فإن السعي المبكر لمواكبة الالتزامات الجديدة واكتساب المصارف القدرات المطلوبة سيتيحان حكماً للمصارف الحفاظ على انخراطها الكلي بالصناعة المصرفية الدولية والالتزام بكافة متطلباتها ومنها توجهات «بازل ٢» ووفق صيغة مرنة لا تضر بالاقتصاد الوطني أو بالقطاع المصرفي.

وبالفعل، فإن القطاع المصرفي اللبناني يستمر بالاستعداد للتفاعل الإيجابي مع متطلبات «بازل ٢»، من خلال توسيع قاعدة المساهمين ووضع أنظمة رقابة داخلية مناسبة وذلك بموازاة الالتزام بسائر المعايير والقواعد المعتمدة أو المرتقبة للصناعة المصرفية الدولية، والتي يعمل على نشرها بنك التسويات الدولية وصندوق النقد الدولي ومجموعة غافي وغيرها من الجهات المعنية بالاستقرار المالي والدولي، إضافة الى تطبيق القواعد الدولية للمحاسبة والتدقيق وتطوير العمل الإداري والمحاسبي باتجاه تحسين الشفافية وترشيد الإدارة.

وبناء على ما أنجز في هذا الاتجاه، والتنفيذ المدروس والمتدرج للمتطلبات المالية والإدارية والفنية يمكننا القول بأن القطاع المصرفي في موقع ملائم للغاية لتطبيق المعايير الجديدة وفق الصيغة التي سيقررها البنك المركزي، ولجنة الرقابة على المصارف، بالتشاور مع الهيئات الدولية المعنية.

ليس هناك قطاع مصرفي واحد في العالم يقوم بدعم دولته دون موجب قانوني او أدبي

الإجراءات الاحترازية والتوسع في الخارج

■ بعدما ضاقت بها السوق اللبنانية، انطلق عدد من المصارف اللبنانية للعمل خارج لبنان، فهل ترون احجام من انطلقت قادرة على مواجهة المنافسة بوجود مؤسسات ضخمة بات من السهولة عليها الدخول الى الاسواق ساعة تشاء؟ وبم تتميز مصارف لبنان عن سواها؟

– إننا ننظر، في اتحاد المصارف العربية، بكثير من التقدير لانطلاقة القطاع المصرفي اللبناني خارج حدود بلده. لقد واكب هذا القطاع على مدى السنوات الماضية سلسلة التحديات الداخلية والخارجية التي واجهته من ضمن سعيه استعادة موقعه على الخريطة المصرفية الاقليمية وذلك عبر عملية شاملة تكاملت من خلالها جهود اعادة الهيكلة مع الخيارات الاستراتيجية للنمو والتوسع وفق المواصفات والمعايير الأعلى للصناعة المصرفية الحديثة معتمداً على قدرات وكفاءات بشرية تمرست بأعمال الصيرفة وإدارة الأموال في لبنان والخارج.

الأسف الشديد الذي اسجله هو المساعدة التي قدمناها لنجاح «باريس٢» ولكن الدولة تتخاذل في تحقيق الاصلاحات التي وعدت بها

وقد واكبت عملية إعادة الهيكلة والتطوير في القطاعين المالي والمصرفي ورشة مكملة وموازية في تحديث البنية القانونية فصدرت حزمة من القوانين الجديدة وتعديلات هامة وجوهرية على قوانين سابقة بالترافق مع مجموعة اجراءات وتدابير على شكل تعاميم وقرارات اصدرها البنك المركزي ضمن صلاحياته بموجب قانون النقد والتسليف. ليصب كل ذلك في تحسين عوامل الجذب الاستثمارية وإيجاد عوامل جديدة محفزة للاستثمار، ورسم اطار ملائم لاقتصاد لبنان ودوره المتجدد في المحيط الاقليمي.

كذلك تم تعزيز الاجراءات الاحترازية عبر القانون رقم ٣١٨ الذي استجاب لقناعة ورغبة اللبنانيين. بأن تكون مؤسساتهم المالية والمصرفية موطناً ومركز استقطاب للأموال المشروعة. وفي الواقع فإن هذا القانون الذي حدد مفهوم الاموال غير المشروعة وآلية مكافحتها لم يمس مطلقاً جوهر السرية المصرفية التي تبقى العنوان الاطار لعلاقة المتعاملين العاديين مع المصارف، أفراداً ومؤسسات.

وقد أتاحت هذه العمليات للتطوير والتحديث تقوية المركز المالي للمصارف بغض النظر عن احجامها والتزامها بالمعايير الفنية والمحاسبية الدولية لتندفع باتجاه تعزيز حضورها الاقليمي والدولي فدخلت مباشرة الى أسواق جديدة ووسعت من اعمالها في أسواقها السابقة والتقليدية، كما كثّفت اصداراتها للصكوك والأوراق المالية التي تلاقي قبولاً ورواجاً في أسواق المنطقة والعالم، وتحقق لحامليها عوائد ذات مخاطر مقبولة ولمصدريها مصادر تمويل إضافية، تم ضخ حصيلتها في الاقتصاد الوطني وفي توسيع العمليات والأنشطة في اتجاه آفاق جديدة تساهم بدورها في تحفيز النمو الاقتصادي وتأمين استمراريته، كما نوعت المصارف من محافظ أوراقها لتصدر شهادات الايداع العمومية وسندات اليوروبوند، وايصالات الايداع العمومية وسندات الدين المرؤوسة والأسهم التفضيلية، ضمن عمليات تلتزم بأرقى المعايير والمواصفات الدولية، وهذا الالتزام هو قاعدة الانطلاق الى الخارج، والميزة الأهم في اكتساب مواقع وحصص اقليمية.

تحديات العام ٢٠٠٦

■ ما هو التحدي الذي يواجه المصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– عموماً تطرقت في أجوبتي الى مجمل التحديات التي تواجه المصارف وهي أساساً تطوير ما تقوم به من مهام وأعمال، ولكل مصرف خياراته الخاصة في التقدم والنمو، لكن معظم الاستراتيجيات تتلاقى في التزام المعايير الدولية للصناعة المصرفية وصياغة الخطط من ضمن هذا الالتزام.

وبالنسبة لبنك الاعتماد اللبناني فهو يكرس تباعاً توجهه الاستراتيجي نحو الصيرفة الشاملة التي تتكامل فيها الخدمات المصرفية التجارية والتقليدية، ومؤخراً الاسلامية، مع حزمة متكاملة من الخدمات المصرفية بالتجزئة Retail Banking الى جانب الخدمات المالية والاستثمارية وتمويل التجارة مع التوسع الدائم في مجال الخدمات الموازية Para Banking وهو يحتل بذلك موقعاً مميزاً على خريطة العمل المصرفي والمالي في لبنان والمنطقة والعالم.

وقد اعتمد البنك شعار «دائماً بقربك» منذ البداية، ليؤكد للزبائن على انه يتفهم باستمرار احتياجاتهم ومتطلباتهم المتطورة ويسعى بشكل متواصل الى تلبيتها لهم وفق معايير النوعية والسرعة والاداء والإبداع التكنولوجي والمالي.

ولعل ولوج «الاعتماد اللبناني» المبكر رحاب الصيرفة الالكترونية، يشكل النموذج – المثال لطبيعة الخيارات التي يسلكها البنك في مجال تطوير بنيته وبيئة أعماله، فقد كان من المؤسسات المصرفية اللبنانية الأولى التي استقدمت واستحدثت التكنولوجيا المتطورة في أعمالها الداخلية والمحاسبية، ومن ثم ابتكار وتعميم الخدمات الحديثة التي تعتمد أساساً التقنيات والاتصالات ليصبح بذلك مرجعاً أساسياً في مجال تعميم وتنفيذ الصيرفة الالكترونية التي شهدت لاحقاً انتشاراً واسعاً في قطاعات الأعمال والاستهلاك في لبنان.

ومن المؤكد ان الصيرفة الشاملة هي العنوان – الهوية الذي تتحرك تحته أنشطة الاعتماد اللبناني وأعماله كافة، وليتم في إطارها تطوير الاستراتيجيات والخطط التي تشمل:

– إجراء المزيد من التوسع الأفقي والعمودي في مجال الصيرفة بالتجزئة.

– تنويع الخدمات الالكترونية، وضم خدمات جديدة الى رحابها.

– تعزيز قاعدة الشركات التابعة وتنشيط أعمالها وخدماتها، وتوسيع نطاقها ليشمل خدمات جديدة.

– توسيع قاعدة العملاء عن طريق طرح خدمات ومنتجات جديدة تتناسب مع الشرائح الاجتماعية، ومن ضمنها الخدمات ذات الطابع التربوي والتعليمي والاجتماعي.

– الانتشار في الأسواق العربية والاوروبية والأميركية حيث تتواجد جالية عربية كبيرة وفاعلة، أو فرص عمل مؤاتية.

– توسيع شبكة العلاقات مع مؤسسات التمويل وضمان الصادرات العربية والدولية.

أداء مالي قوي

ويلفت د. طربيه: تحقق مؤشرات مجموعة الاعتماد اللبناني قفزات نوعية تتجاوز بنسبة واضحة المعدلات في القطاع المصرفي اللبناني، الشيء الذي يعكس الإدارة السليمة والتميز في الأداء وتوسيع الخدمات والمنتجات.

ورغم التباطؤ الذي شهده الاقتصاد اللبناني بعد جريمة ١٤ شباط تمكن الاعتماد اللبناني من تحقيق نتائج ملموسة من خلال ولوج مصادر دخل جديدة وتحسن الربحية وتنمية حصته في السوق المصرفي لجميع المؤشرات بما فيها الودائع، التسليفات، الخدمات الجديدة والتوسع نحو الخارج.

وبحسب النتائج المالية المحققة لغاية أيلول ٢٠٠٥ يتبين لنا أن مجموع الموجودات وصل الى ٤,٦٩٩ مليارات ليرة مقابل ٤,٥٠٠ مليارات لعام ٢٠٠٤، أي بارتفاع بنسبة ٤,٢٥٪ خلال تسعة أشهر وهي نسبة ارتفاع جيدة في الظروف الصعبة التي تلت اغتيال الرئيس رفيق الحريري. أما بالنسبة للودائع فقد نمت هي الاخرى بنسبة ارتفاع ٤,٥٦٪ في التسعة أشهر الأولى من العام. ويعزى هذا الارتفاع الى عدة أسباب أهمها الإدارة الحكيمة التي تحافظ على العملاء بأفضل الخدمات وازدياد المنتجات الحديثة وفتح قنوات جديدة للمصرف في داخل لبنان وخارجه. كما عزز البنك قاعدة حقوق مساهميه خلال نفس الفترة من العام تعزيزاً للثقة باستقرار الوضع في لبنان واتجاهه نحو التحسن.

■ ماذا عن مستجدات توسعكم؟

– بالنسبة لفروعنا الموجودة في الخارج، فهي تشكل قيمة مضافة. لدينا بنك في اليمن وفي الإمارات وفي سوريا وحصلنا على الموافقة المبدئية للعمل هناك بالتعاون مع مجموعة بنك المشرق الإماراتي. وكذلك في اليمن حيث نتعاون مع مجموعات منها مصرف التجارة والإسكان الأردني.

ريمون عوده (مجموعة عوده سرادار - AUDI SARADAR):

نشوء قلاع مصرفية لبنانية يساعد على التوسّع اقليمياً

حصل بنك عوده في العام الماضي على جائزتي «يوروموني» و«البانكرز» لافضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٥، ولم يكن ذلك مستغربا لان انجازات هذا البنك في العام المذكور كانت ظاهرة وملموسة عبر توسعه محليا واقليميا، وعبر ارقام ميزانياته واحتلاله المراتب الاولية والمتقدمة على لائحتي المصارف اللبنانية والعربية.

ويمكن القول ان مجموعة عوده سرادار كانت في العام ٢٠٠٥ الشاغلة الأولى للاوساط المالية والمصرفية والاجتماعية في آن.

والى أركان القطاع المصرفي في لبنان والعالم العربي الذين اختارتهم «البيان» لتسجيل آرائهم حول قطاعهم لهذا العام، كان اختيارنا لعميد مجموعة عوده سرادار رئيس مجلس ادارة بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده سرادار الاستاذ ريمون عوده، ليجيب عن اسئلة تم اختيارها من وحي الواقع الذي يعيشه القطاع المصرفي اللبناني.

وسيلاحظ القارئ كم هي موضوعية ومعمقة وصريحة اجوبة ريمون عوده، وكيف يختار الجواب الذي يقنع القارئ بأن القطاع المصرفي اللبناني بخير وعافية وبأن نمو وفوائض ودائعه حملته على التوسع اقليميا بحثا عن اسواق تعود عليه بقيم مضافة جديدة.

ويحمل التفاؤل لدى رئيس مجموعة عوده سرادار الامل بنشوء قلاع مصرفية لبنانية كبيرة تخفف من تجزئة السوق اللبنانية.

في حديثه عن نتائج بنك عوده في العام ٢٠٠٥، يثبت بالارقام استحقاقه الحصول على جائزتين لافضل مصرف في لبنان لعام ٢٠٠٥.

وفي ما يلي الاسئلة والأجوبة:

اكتسب القطاع مناعة جيدة

■ تجاوز القطاع المصرفي تأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ واستمراره على مسيرته ونموه كما على الاستقرار النقدي، دلا على فك الارتباط بين الأسواق المالية والتجاذبات السياسية، فهل ترون أنه أصبح لهذا القطاع المناعة الكافية لمواصلة مسيرته الناجحة؟ وكيف تفسرون ذلك؟

– لقد شكلت جريمة اغتيال رئيس مجلس الوزراء الأسبق رفيق الحريري اختباراً على المحك لقدرة السلطات النقدية والقطاع المصرفي اللبناني على التصدي لأصعب الظروف وأشد الضغوطات في تاريخ لبنان الحديث. وبالفعل لقد تمكن القطاع من تجاوز هذا الامتحان واحتواء الضغوط بشكل جذري، وبرهن عن صلابة ومناعة مميزتين. وقد تمكن لبنان من اجتياز هذه المحنة مرتكزاً على السياسات الاحترازية التي اعتمدها القطاع في السنوات الماضية تحسباً لأي مخاطر طارئة، إذ مكنته من ترسيخ استقراره المالي والنقدي في أحرج الأوقات. وسمحت سياسة مصرف لبنان الحكيمة والتعاون الوثيق مع المصارف باستعادة الثقة الداخلية والخارجية بسرعة، وعودة الرساميل إلى السوق المصرفي اللبناني بالاضافة الى استعادة القطاع نموه الإيجابي في نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠٠٥، إذ سجلت الموجودات المصرفية وودائع الزبائن وتسليفات للقطاع الخاص إرتفاعات صافية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٥. وعلى الرغم من الأوضاع الاقتصادية الراكدة التي أعقبت جريمة شهر شباط، حافظت محفظة التسليفات المصرفية على نوعية جيدة. ويعود ذلك خصوصاً إلى نمو التسليفات وإلى سياسة تغطية متشددة للمخاطر تتبعها إدارات المصارف وتهدف إلى تعزيز المؤونات وإلى شطب ديون هالكة. إضافة إلى ذلك، فقد زادت الربحية الإجمالية للمصارف بنسبة ٥٪ في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠٠٥ مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق. وبالتالي، فإننا نخلص إلى القول أن القطاع المصرفي قد اكتسب مناعةً جيدة كانت كافية لامتصاص حدث كبير بحجم اغتيال الرئيس الحريري، كما برهن عن كفاءة عالية وجهوزية في مواجهة المحن وعن قدرة على متابعة مسيرته الناجحة.

نتائجنا مكنتنا من الحصول على جائزتين لافضل مصرف في لبنان لعام ٢٠٠٥

تحضرنا لمتطلبات «بازل٢»

■ أبلغ مصرف لبنان الجهات الدولية المعنية أنه سيلتزم معايير «بازل٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات، وهل تعني جميع المصارف؟

– تعتبر معايير «بازل٢» خطوة هامة في الاتجاه السليم من حيث تحسين سياسات وممارسات إدارة المخاطر لدى المصارف وأيضاً سياسات وممارسات إدارة رأس المال، وتعزيز ركائز الاستقرار المصرفي. وتطوير استخدام أدوات مالية جديدة في العمل المصرفي، إلا أن هذه المعايير تفرض على المصارف ضغوطاً لتدعيم مستويات رسملتها ومعدلات كفاية رأس المال من أجل تغطية أنواع جديدة من المخاطر لا سيما مخاطر السوق والتشغيل ومخاطر السيولة والعمليات المصرفية الالكترونية التي بدأت تتنامى في السنوات الأخيرة. وعليه، فقد بحثت السلطات النقدية اللبنانية مع الجهات الدولية المعنية استثناءات «بازل٢» التي يفرضها واقع الاقتصاد اللبناني المدولر. وقد تطال هذه الاستثناءات عدم تطبيق التثقيل المعتمد في اتفاقية بازل الجديدة عندما تقوم المصارف بتمويل الدولة اللبنانية.

ويضيف الاستاذ عوده: في هذا الإطار، اتخذ بنك عوده العديد من الإجراءات تحسباً لمتطلبات معايير «بازل ٢». ففي ما يخص الدعامة الأولى من الاتفاقية والمتعلقة بالحد الأدنى لرأس المال والدعامة الثالثة المرتبطة بالإفصاح، بدأت «وحدة المخاطر» بإصدار تقارير داخلية تتعلق بنسبة الرسملة إلى المخاطر التشغيلية Operational risk ومخاطر السوق Market risk ومخاطر التسليف Credit risk، وذلك من أجل مراقبة تغطية الرساميل والاحتياجات على نحو ملائم. علماً أنه تتوفر لدى هذه الوحدة القدرة على تحديد مستوى الرسملة المطلوبة Capital charge لمواجهة هذه المخاطر تماشياً مع المنهج المعياري Standardized approach. أما في ما يخص الدعامة الثانية في «بازل–٢» المتعلقة بعمليات المراجعة الرقابية والإجراءات والتدابير الرقابية المصرفية الواجب إتباعها، عمل «بنك عوده» على تطبيق تعميم لجنة الرقابة على المصارف رقم ٢٤٢ والذي يقضي بتعيين مدير للمخاطر وتنظيم إدارة المخاطر لدى البنك من خلال وضع سياسات وإجراءات وأنظمة لمراقبة جميع أنواع المخاطر.

قلاع مصرفية لبنانية تساعد على التوسع اقليميا

■ بعدما ضاقت بهم السوق اللبنانية، انطلق عدد من المصارف اللبنانية للعمل خارج لبنان، فهل ترون أحجامها قادرة على مواجهة المنافسة بوجود كيانات ضخمة بات من السهولة عليها الدخول إلى الأسواق ساعة تشاء؟ وبم تتميز مصارف لبنان عن سواها؟

– لقد أصبح لدى القطاع المصرفي الجهوزية للتوسع في الخارج. وهذه الجهوزية موجودة على الصعيد البشري حيث المهارات المطلوبة متوافرة، وعلى الصعيد التقني ايضا. فالقطاع المصرفي طوّر تقنياته المعلوماتية والتقنية بشكل ملفت في السنوات الماضية. كذلك طوّر أمواله الخاصة والتي تجاوزت ٤ مليارات دولار في نهاية

القطاع المصرفي احتوى الضغوط بشكل جذري وبرهن عن صلابة ومناعة مميزة

تشرين الأول ٢٠٠٥. وقد أصبحت لدى المصارف اللبنانية طاقات وإمكانات وموارد تتعدى احتياجات السوق المحلية، في ظل ارتفاع نسبة الموجودات المصرفية إلى الناتج المحلي الإجمالي، إلى ما يزيد على ٣٥٠٪.

وتستطيع هذه المصارف الاستفادة من إمكانيات التوسع في الخارج، والمساهمة في سد الثغرات الكامنة في الأسواق المجاورة والتي تباشر في القيام بإصلاحات مالية ومصرفية جدية. وما يساعد على ذلك هو نجاح المصارف اللبنانية في سياسة تنويع نشاطاتها في السنوات الماضية، إذ اكتسبت صفة المصارف الشاملة التي تغطي في آن واحد: العمليات بالتجزئة والنشاطات التجارية، والخدمات المصرفية الخاصة، والخدمات الاستثمارية، وخدمات التأمين؛ كما نوعت منتجاتها وخدماتها وعززت مرونتها المالية، ما أتاح لها تحفيز محركات نمو النشاط ووضع أسس ثابتة لنمو العمولات والإيرادات المختلفة، وبالتالي التقليل من حدة التأثر بتقلبات معدلات الفوائد. ويعود ارتفاع إيرادات العمولات والإيرادات المختلفة إلى أكثر من ثلث المردود المالي الإجمالي، مقابل أقل من ٢٠٪ في منتصف التسعينات، إلى توسع مروحة خدمات المصرف في السنوات القليلة الماضية. علماً أن هذا التنوع من شأنه أن يفيد أداء المصارف اللبنانية ويعزز موقعها في عصر يتسم بتحديات العولمة التي تزيل شتى الحواجز القائمة بين البلدان والأسواق.

ويضيف الاستاذ عوده: عقب نجاح المصارف اللبنانية في سياساتها الأخيرة لتنويع النشاط، إن التحدي الأبرز لها حالياً هو التوسع جغرافياً، بحثاً عن أسواق إقليمية تعود عليها بقيم مضافة جديدة. إن البعد المصرفي مقارنة مع البعد الاقتصادي المحلي، يشكل ركيزة أساسية لجهود التوسع في الخارج والتي تعززت نسبياً في العامين الأخيرين.

يبقى القول ان هذه المصارف اللبنانية «الإقليمية» قد توفر مناعة متزايدة للقطاع المصرفي اللبناني تجاه الأوضاع الاقتصادية والسوقية المحلية، كما قد تساعد على تعزيز دور لبنان كمركز مصرفي ومالي رائد في منطقة الشرق الأوسط.

ويستطرد رئيس مجموعة عوده – سرادار: من ناحية أخرى، مما لا شك فيه أن التجميع المصرفي الذي شهده القطاع المصرفي اللبناني منذ التسعينات يحفز قدرة القطاع على التنافس محلياً وعالمياً. إذ يساعد المصارف على تحسين هيكلتها ونظمها بشكل فعال، وتقديم خدمات تنافسية، والاستثمار بشكل فعال في منتجات وتقنيات حديثة. أما المصارف اللبنانية التي خضعت مؤخراً للتجميع، فبدأت تحقق وفورات في الحجم وانخفاضاً في التكلفة وارتفاعاً في الإنتاجية، ما أسهم في تعزيز أوضاعها التشغيلية داخل قطاع مالي منفتح وذي تنافسية متزايدة. إن نشوء قلاع مصرفية لبنانية كبيرة سيخفف من تجزئة السوق اللبنانية، وسيعزز إمكانية المصارف اللبنانية في التوسع نحو الأسواق الإقليمية وسيدعم قدرتها على مواجهة التحديات المرافقة لمثل هذا التوسع.

آثار ايجابية لحركة الرساميل الوافدة

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والأجانب في إصدارات لبنان المالية المحلية والدولية بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟ وهل لها مردودها الإيجابي على الاقتصاد اللبناني؟

– إن التطورات السياسية الجذرية المتلاحقة منذ منتصف نيسان والتي بدلت المشهد السياسي بشكل إيجابي، ساهمت في تحفيز المستثمرين المحليين والعرب والأجانب لتوظيف أموالهم في الإصدارات السيادية اللبنانية. وقد استخدمت الحكومة هذه الإصدارات كأداة لمواجهة استحقاقات هامة وتعزيز احتياطيات مصرف لبنان بالعملات الأجنبية. وقد كان آخر هذه الإصدارات في تشرين الأول من العام ٢٠٠٥ بقيمة ٧٥٠ مليون دولار والذي لاقى إقبالاً شديداً وفاقت اكتتابات المستثمرين فيه الثلاثة أضعاف. وقد أدى هذا الارتفاع في الطلب على سندات الأوروبوند في السوق الثانوية إلى تقليص الهامش إلى مستويات دنيا.

يتابع: ومما لا شك فيه أن برنامج الحكومة الإصلاحي الذي سيتم طرحه خلال مؤتمر الدول المانحة المتوقع انعقاده في بيروت في بداية العام ٢٠٠٦، سيوفر دعامة للاستثمار والنهوض والنمو في البلاد. فالإصلاحات الهيكلية المتعلقة بالخصخصة والتسنيد والتي كان من المفترض تطبيقها منذ انعقاد مؤتمر «باريس ٢»، ستجد لها ارضية خصبة اليوم نظراً للإقبال الشديد لدى المستثمرين على الإصدارات العامة (IPOs). كما أن برنامج إعادة هيكلة الدين والدعم الدولي المتوقع عبر إمداد لبنان بقروض ميسرة، من شأنه أن يوفر بيئة مؤاتية للاستثمار وأن يصب في صالح التخفيف التدريجي من المخاطر المرتبطة بالاستثمارات وزيادة عوائدها.

ويضيف: إننا نعتبر أن من شأن هذه الاستثمارات تعزيز أسواق الرساميل في لبنان، والتي عانت من ضيق في الفعالية والسيولة لفترة طويلة. إن تحفيز نشاط أسواق الرساميل في لبنان يدر، بدوره، بالفائدة على الاقتصاد اللبناني بشكل عام من خلال تعزيز قدرة المؤسسات اللبنانية الحصول على الحاجات التمويلية الطويلة الأجل بشروط تنافسية عن طريق إصدارات أسهم وأدوات دين في الأسواق.

إن تحسن مستوى السيولة والفعالية لأسواق الرساميل في لبنان هذا العام من شأنه أن يعزز اهتمام المؤسسات بالإصدار من جهة واهتمام المستثمرين الدوليين بالاستثمار في السوق اللبنانية من جهة أخرى، مع ما يتضمن ذلك من آثار إيجابية على حركة الرساميل الوافدة وميزان المدفوعات بشكل عام.

التحدي الابرز: التوافق على برنامج اصلاحي

■ ما هو التحدي الذي يواجه المصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– لا شك بأن التحدي الأبرز للبنان عشية انعقاد مؤتمر الدول المانحة، هو التوصل إلى اتفاق حول برنامج إصلاحي من شأنه أن يساعد البلد على احتواء اختلالاته. فقد بات التصحيح البنيوي مسألة أساسية وحيوية، وتتجه الأنظار نحو الإجراءات التصحيحية التي تزمع الدولة اتخاذها مع اقتراب موعد انعقاد المؤتمر الدولي الداعم لها.

وفي حال توافر دعم سياسي لأجندة إصلاحية، قد يكون من شأن الإجراءات المقترحة فيها أن تطلق إشارات ثقة باتجاه الأسواق المالية، وأن تعزز بالتالي مسار النمو الاقتصادي وترسخ المناعة النقدية بوجه عام. والواقع أن ثمة عدداً كبيراً من الإجراءات التصحيحية البديلة التي يمكن اعتمادها في حال إقرار برنامج إصلاحي جدي وجدير بالثقة. فالمهم هو أن يكون المفعول الكلي للإجراءات المعتمدة قريباً من أهداف المشروع المقترح أصلاً. وينبغي أن تؤدي السيطرة على عجز الموازنة العامة إلى حصر ازدياد المديونية السنوية الإضافية ضمن حدود لا تتعدى نسبة النمو الاقتصادي كي تتمكن المالية العامة من بلوغ الحلقة الفاضلة المأمولة منذ فترة، ما يؤدي إلى احتواء الإختلالات البنيوية بشكل جذري.

انجازات وجوائز

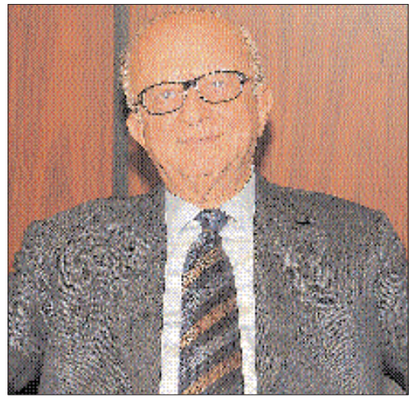
■ هلا اعطيتمونا لمحة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥؟

– عقب عملية تملك بنك سرادار في العام ٢٠٠٤، وهي الأكبر من نوعها في لبنان والمنطقة، إضافة إلى النمو الذاتي البارز في الموجودات خلال السنة الماضية، عزز «بنك عوده» موقعه الداخلي والإقليمي على نحو ملموس. فعلى المستوى المحلي، احتل المصرف إحدى المرتبتين الاوليين في لبنان على صعيد الموجودات والودائع والقروض والأموال الخاصة والأرباح الصافية. وعلى المستوى الإقليمي، جاء ترتيبه بين المصارف العربية العشرين الأولى للمعايير نفسها. وقد بلغ حجم موجودات «بنك عوده» في نهاية أيلول ٢٠٠٥ حوالى ١٠,٩ مليارات دولار، أي بزيادة نسبتها ٣,٨٪ مقارنة مع نهاية العام ٢٠٠٤، يضاف إليها ٣,٩ مليارات من حسابات الأسهم والسندات والأموال المدارة خارج الموازنة. وهكذا، فقد بلغت حصة ودائع المجموعة من السوق المحلي بـ ٦,٧ ١٪ في نهاية أيلول ٢٠٠٥. كما بلغت الأموال الخاصة ٨٨٨ مليون دولار، وهي من أعلى مستويات الرسملة في القطاع. أما أرباح المصرف في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٥ فقد بلغت ٧٤ مليون دولار وهي توازي أرباح العام ٢٠٠٤ بأكمله. وفي ظل هذه النتائج، فقد حصل بنك عوده على جائزتي «يوروموني» و«بانكرز» لأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٥.

في موازاة ذلك، إن المستوى المرتفع للموجودات المجمعة، إضافة الى نجاح سياسة تنويع النشاط، يضفيان على المجموعة بعدا إقليميا يشكل ركيزة لسياسة التوسع خارج لبنان. فقد انطلقت سياسة التوسع الاقليمي في بنك عوده خلال السنة الماضية. فإضافة إلى فتح سبعة فروع للبنك في الأردن خلال عام، بدأ في أيلول الفائت عمله في سوريا بعد أن أنجز بنجاح الاكتتاب العام. في موازاة ذلك، يواصل البنك جهوده لاستقصاء أسواق إقليمية أخرى ذات إمكانات كامنة وآفاق واعدة.

فريد روفايل (البنك اللبناني الفرنسي BLF): ٢٠٠٦ عام التوسع بقوة لمصرفنا

هندسة مصرف لبنان لعبت الدور الأساس للحفاظ على ثبات سعر الليرة



فريد روفايل، المصرفي العريق، كانت له بصماته المضيئة في كل المناصب التي تبوأها، أكان في رئاسته لمجلس ادارة البنك اللبناني الفرنسي حيث لا يزال رئيسا ومديرا عاما له، ام في رئاسته لجمعية مصارف لبنان، او تسلمه لوزارتي العدل والاتصالات في عهد الرئيس الياس سركيس، رحمات الله عليه.

حاورناه في العام الماضي حول شراء مجموعته لغالبية حصة الجانب الفرنسي في البنك، ليتمكن من ادارته وفق استراتيجيته وليعيد له دوره الرائد محليا واقليميا ودوليا، وقد قال لنا خلال حوارنا معه، انه يجري مفاوضات لادخال شركاء جدد يملك بعضهم مصرفا فرنسيا.. ومن خلال المصرف الفرنسي تتاح للبناني الفرنسي ش.م.ل. التوسع على قاعدة صلبة.

وبعدما نجح فريد روفايل في الوصول الى هدفه كالعادة، وكما خطط، عدنا هذا العام لنحاوره في ضوء الواقع الجديد، فكان هذا الحوار المريح:

مصارفنا قادرة على اثبات وجودها ولديها كل الامكانيات

■ تجاوز القطاع المصرفي تأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ واستمراره على مسيرته ونموه، كما على الاستقرار النقدي، دلّ على فك الارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية، فهل ترون انه اصبح لهذا القطاع المناعة الكافية لمواصلة مسيرته الناجحة؟

– لا شك بأنه خلال مراحل معينة سجلت تدخلات سياسية في القطاع المصرفي، لكن القطاع، وفي مختلف الظروف، بقي ملتزماً بالمصلحة العامة والاقتصاد. وفي اعتقادي ان الجميع أيقنوا أخيراً ان المصلحة العامة تقضي بالمحافظة على متانة القطاع المصرفي وصدقيته، لأهميته الاقتصادية ودوره الرائد.

دور ايجابي لمصرف لبنان

■ حصلت حوادث أقل خطورة من حادثة اغتيال الرئيس الحريري، وسجل وقتها تهافت المودعين على الاستغناء عن الليرة، بم تعلق؟

– ما حصل من حركة في السوق خلال حقبات عدة من الحرب كان كبيراً، لكن المصارف بفضل خبرتها وتمرسها استطاعت ان تواجه الأزمات، وان تعمل بمرونة فائقة وتنجح في التكيف مع التغييرات التي رافقت الأزمات الكبيرة. ومن جهة ثانية، كان للمصرف المركزي الدور الأساس في الحفاظ على سعر صرف الليرة، وايجاد المرونة اللازمة لدى المصارف عبر تعاميمه، للتكيف مع المستجدات وبالتالي المحافظة على استقرار السوق المالية.

وعلى الصعيد الفردي، وفي ما يتعلق برد فعل المواطن المقيم وغير المقيم على السواء، فإنه برغم تحوّله في بعض الأوقات عن الليرة، غير انه لم يفقد ثقته بلبنان وبقطاعه المصرفي، فبقيت الودائع في المصارف المحلية، وما خرج منها لم يكن حجمه كارثياً. ومع التطورات السياسية الايجابية التي أعقبت حادثة الاغتيال عاد السوق تدريجاً الى طبيعته، وكذلك الودائع، خصوصاً الخليجية منها.

■ من منطلق خبرتك الطويلة في القطاع المصرفي، هل انت متفائل باستمرار تقدمه على هذا النحو؟

– بالتأكيد، لا ريب في ذلك.

المصارف المحلية قادرة على اثبات وجودها

■ بعدما ضاقت بها السوق اللبنانية، انطلق عدد من المصارف اللبنانية للعمل خارج لبنان، فهل ترون احجام من انطلقت قادرة على مواجهة المنافسة بوجود كيانات ضخمة بات من السهولة عليها الدخول الى الاسواق ساعة تشاء؟ وبمَ تتميز مصارف لبنان عن سواها؟

– من المعروف تميّز لبنان بقطاعه الخدماتي وقطاعه المصرفي بالتحديد. ونظراً للانتشار اللبناني في مختلف الاصقاع، من الطبيعي ان تتجه المصارف اللبنانية نحو الأسواق الخارجية، وفق معطيات كل سوق على حدة، وفي هذا الإطار توسعت أخيراً في بلدان جديدة مثل السودان والجزائر، وكانت اتجهت الى السوق السوري خلال العامين الأخيرين.

ومهما يكن، فمصارفنا قادرة على إثبات وجودها، ولديها الإمكانات المالية والتقنية، إضافة الى الكوادر البشرية التي تستطيع ان تلتحق بهذه المصارف أكان من لبنان أم من بقية الدول.

تملك SBA في باريس

■ تقدمتم بطلب رخصة لافتتاح فرع في سوريا، هل من بلدان أخرى تنوون التوسع فيها؟

– قمنا بخطوة في اتجاه العاصمة الفرنسية لإعادة موقعنا هناك، وقد دخلنا فعلاً في مفاوضات مع مجموعة بنك "SOCIETE BANCAIRE ARABE" SBA التي لديها خبرة في السوق السوري ولها فرعان إضافة الى فروعها في باريس، سويسرا وقبرص، وقد تمّ الاتفاق مع المجموعة على شراء المصرف، وحصلنا على موافقة مبدئية من السلطات النقدية الفرنسية، ومن المتوقع ان تنتهي صفقة الشراء مطلع السنة الجديدة ٢٠٠٦ وسيتسلم رئاسته السيد ايلي نحاس.

أما لجهة أسم المصرف الذي سنعتمده فلم نقرر بعد، لكنه سيبقى SBA في سوريا كونه يتمتع هناك بشهرة واسعة، وهو البنك الوحيد بإدارة سورية ولديه قاعدة عملاء واسعة، وسيكون مستقلاً وسيتولى رئاسته السيد مصطفى جانودي الذي سيبقى رئيساً فخرياً لـ SBA في باريس.

لا حاجة لتأسيس محكمة متخصصة

■ يدعو فريق من المصرفيين الى ايجاد محكمة خاصة لحل الخلافات بين المصارف وعملائها اختصارا للوقت وحيث توجد دعاوى في المحاكم تعود تواريخها لسنوات عديدة خلت ولم يبت بها لغاية الآن، فهل تعانون من الشكوى عينها؟

– نعاني التأخير في بت النزاعات القضائية أسوة بالشعب اللبناني، لكن هذه المشكلة لا تستوجب انشاء محكمة متخصصة لبت النزاعات المصرفية كون قانون التجارة هو الراعي بأحكامه علاقة العميل بالمصرف. لكن تبقى هناك استثناءات وإمكان صدور مراسيم ترعى أوضاعاً استثنائية كما حصل يوم كنت وزيراً العام ١٩٧٦، حيث أصدرت الحكومة مرسوماً اشتراعياً قضى بتأسيس محكمتين كل منهما برئاسة قاض وعضوية ممثل عن المصارف وآخر عن جمعية التجار، لبت نزاعات متأتية من الأعمال الحربية، بين عملاء المصارف وادارات الأخيرة، وقد صدرت وقتها أحكام في نحو مئتي دعوى. يبقى ان النزاعات الحالية التي تشهدها المحاكم تشكل ضرراً على الاقتصاد، وهي تستلزم تحركاً سريعاً للقضاء، من خلال تقصيره للمهل وتبادل اللوائح بين المحامين.

بازل٢

■ ابلغ مصرف لبنان الجهات الدولية المعنية انه سيلتزم معايير «بازل٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات؟ وهل تعني جميع المصارف؟

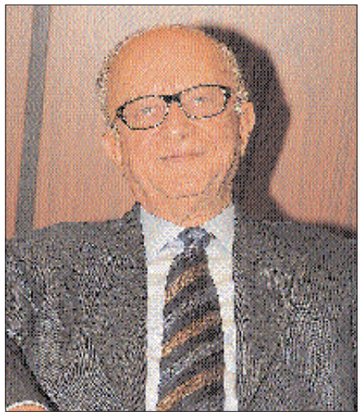
– ليس لبنان المعني الوحيد في تطبيق معايير «بازل ٢»، فحكام المصارف المركزية حددوا كيفية تطبيق هذه المعايير المصرفية الدولية، ويمكن لكل بلد ان يكيف تطبيق هذه المعايير وفق امكاناته الاقتصادية. وفي لبنان، حيث أنظمتنا تختلف عنها في الدول المتقدمة، يجب ان نأخذ التغيير في الاعتبار.

تحديات ٢٠٠٦

■ ما هو التحدي الذي يواجه المصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– أساساً الاقتصاد اللبناني أمام تحد كبير، حيث تعاني الدولة وضعاً مالياً صعباً وعجزاً في موازنتها، وهي أمام مفترق بعد تدخلات من البنك الدولي والصندوق الدولي لتقديم مساعدات مشروطة بإصلاحات جذرية، مالية وإدارية، تشكل التحدي الاول. أما التحدي الثاني الذي يواجه القطاع المصرفي فيتضمن عوامل عدة تتمثل في المنافسة بين المصارف، والهامش الضيق بين كلفة الودائع ومعدل التسليف، الى ما ينتظرها على صعيد احترام المعايير الدولية من «بازل ٢» وغيرها، وهي ذات كلفة عالية وتحد من تحرك اداراتها ولن يكون بمقدور المصارف الصغيرة والمتوسطة تحملها بسهولة.

تملكنا مصرفاً فرنسياً وسيتسلم رئاسته ايلي نحاس



الماضية، ونحن حريصون على سياستنا المحافظة في قبول الودائع والتسليفات.

٢٠٠٦ نحو التوسع بقوة

■ كلمة أخيرة؟

– تمنياتنا ان تحمل السنة ٢٠٠٦ الخير والسلام للجميع، على أمل ان تكون بداية للإصلاحات المرجوة. وعلى الصعيد الداخلي ستكون انطلاقتنا نحو التوسع قوية بعدما انتهينا من الاكتتاب بأسهم تفضيلية بقيمة ١٠٠ مليون دولار.

هريصون على سياستنا المحافظة

■ هلا أعطيتمونا لمحة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥؟

–نتائجنا في السنة ٢٠٠٥ أفضل منها في السنة

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إينـاتيـك لوسـاطـة التأمين ش.م.م.

Head Office: St. Georges Square Bloc B - 3rd Floor - Jal El Dib, Lebanon
Tel: (04) 718775 - 718776 - Fax: (04) 718777 - Cel: (03) 489489
Email: inatek@cyberia.net.lb

سليم صفير (بنك بيروت – BANK OF BEIRUT):

لا يمكن لأي مصرف مهما كان كبيراً ان يخترق الاسواق الخارجية

عوّدنا القراء الكرام ان ننقل لهم في مطلع كل عام جديد تقييم كبار مصرفيينا لنتائج قطاعهم في عام مضى وتوقعاتهم للعام الجديد.

وكان السيد سليم صفير، رئيس مجلس ادارة بنك بيروت ومديره العام، احد هؤلاء الكبار الناجحين ممن تسمح لهم خبرتهم الواسعة والمامهم الكبير في الصناعة المصرفية بتلبية مطلبنا والرد على اسئلتنا. وكان اللافت في حديث رئيس بنك بيروت قوله صراحة انه لا يمكن لاي مصرف مهما كان كبيرا حتى في حجم «سيتي بنك» ان يخترق الاسواق الخارجية، وعلّل ذلك بشكل مقنع جدا. وكانت له ايضا وجهة نظر بالنسبة الى كيفية جذب المستثمرين، بدعوته الى تفعيل بورصة بيروت لاستقطاب الشركات والمؤسسات عبر حوافز واعفاءات ضريبية كما حصل في الاردن منذ سنوات.

وفي ما يأتي نص الحوار:

بانتظار مرور القطوع

■ تجاوز القطاع المصرفي تأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ واستمراره على مسيرته ونموه كما على الاستقرار النقدي، دلّ على فك الارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية، فهل ترون انه اصبح لدى القطاع المناعة الكافية لمواصلة مسيرته الناجحة؟ وكيف تفسرون ذلك؟

– حدث اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري لم يكسر الموجة الاقتصادية، انما كان تأثيره عاطفيا ولفترة زمنية محددة، والقطاع المصرفي جزء من هذه الموجة التي استطاعت امتصاص تداعيات الحدث لكن مفاعيله لم تنته حتى اليوم، وإن تجاوزته من دون آثار يكون القطوع قد مرّ وارتسم تفاؤل مستقبلي.

سياسة مقتضى الحال!

■ ابلغ مصرف لبنان الجهات الدولية المعنية انه سيلتزم معايير «بازل ٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات، وهل تعني جميع المصارف؟

– لا علم لي باستثناءات محددة في ما خص معايير بازل ٢، والامر من وجهة نظري مرتبط بأصحاب القرار وواضعي السياسة المالية في البلاد، وهؤلاء يواكبون المطالب الدولية في خطوطها الكبرى، وعلى صعيد اوضاع القطاع المصرفي المحلية يعملون وفق مبدأ مقتضى الحال، مطلقين بعض الاستثناءات التفصيلية بهدف عدم الاضرار بالبنوك المتوسطة والصغرى، وهذا ما اعتمدته حاكمية المصرف المركزي لجهة اعطاء الوقت لبعض البنوك لاجراء الاصلاحات اللازمة وبما يتوافق مع معايير «بازل ٢».

استحالة خرق الاسواق الخارجية

■ بعدما ضاقت بها السوق اللبنانية، انطلق عدد من المصارف اللبنانية للعمل خارج لبنان، فهل ترون احجام من انطلقوا قادرة على مواجهة المنافسة بوجود كيانات ضخمة بات من السهولة عليها الدخول الى الاسواق ساعة تشاء؟ وبم تتميز مصارف لبنان عن سواها؟

– لنكن واقعيين، لطالما كان اللبنانيون روادا في البحث عن الاستثمارات، فأنّى تنقلت تجد لبنانيين مغامرين. والمصارف اللبنانية في «اقتحامها» اسواقا خارجية في ظل وجود منافسة من الكيانات الضخمة او عدمها، لن تستطيع في اي حال خرقها ولا السيطرة عليها، وتجربتنا في هذا المضمار نستشف منها الكثير من العبر، اولاها ان اي مصرف وحتى "CITIBANK" الاكبر عالميا، لا يمكن ان يخترق الاسواق الخارجية، باعتباره مصرفا اجنبيا يتقيد بقوانين وتشريعات البلد المضيف ويوفقها مع قوانينه، ولا يملك التسهيلات ذاتها التي يحصل عليها في بلده وبيئته، ما يجعل نشاطه مقيدا، وهو إن اثبت حضوره وموقعه وحصد ارباحا فلن يتمكن من خرق السوق التي ينشط فيها. وهذا طبعا ينسحب على البنوك اللبنانية التي انطلقت الى الاسواق الخارجية متسلحة برساميلها الكبيرة.

استقطاب المزيد من المستثمرين يتطلب تفعيل دور بورصة بيروت

تفعيل البورصة وتشريعات مشجعة

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية المحلية والدولية بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟ وهل لها مردودها الايجابي على الاقتصاد اللبناني؟

– لبنان مفتوح امام جميع المستثمرين، ومن الاهمية بمكان التواصل معهم والعمل على استقطاب المزيد منهم، والاستثمارات في السوق اللبناني كما هو معروف تتوزع بين الاوراق المالية المصدّرة من بعض البنوك وسندات الدولة والاستثمارات في القطاع العقاري. وفي هذا الاطار يطرح دور بورصة بيروت وضرورة تفعيلها عبر استقطاب الشركات والمؤسسات وادراجها في ردهتها، وبالتالي اعادتها الى لعب دورها الطليعي قبل بداية الحرب عام ١٩٧٥، وذلك من طريق اصدار تشريعات مستقطبة لهذه الشركات تتضمن اعفاءات ضريبية وتسهيلات، كما حصل منذ سنوات في الاردن.

■ ما هو التحدي الذي يواجه المصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– التحدي الذي يواجه القطاع هو نفسه لسنة ٢٠٠٦ وما بعدها، وهذا ينسحب على السنوات السابقة ايضا، ويتمثل بضرورة تمتع المصارف بالسيولة ومحافظتها على نوعية استثماراتها.

١٥ في المئة نمو الارباح

■ هل من لمحة مختصرة عن نتائج «بنك بيروت» في العام ٢٠٠٥؟ وهل من مشاريع توسعية تنطلقون بها في الـ ٢٠٠٦؟

– النتائج جيدة والمتوقع ان تصل الارباح نهاية ٢٠٠٥ الى ٣٠ مليون دولار، بزيادة ١٥ في المئة عن العام ٢٠٠٤، وسيجري توزيع نسبة تتراوح بين ٣٠ و٤٠ في المئة من الارباح على المساهمين. كما ارتفعت نسبة الملاءة الى ما فوق ٣١ في المئة. اما بالنسبة الى المشاريع المستقبلية فسنتابع ما بدأناه في الفصل الثالث من ٢٠٠٥ على صعيد ترتيب البيت الداخلي للانطلاق بزخم اكبر. وبانتظار نيل الترخيص للعمل في السوق السوري بمشاركة بنك قطر الوطني المملوك من الدولة وبنك الامارات المملوك ايضا من الدولة، خلال الاسابيع المقبلة، لن نوقف رصدنا لاسواق جديدة تسمح قوانينها بافتتاح فروع او مكاتب تمثيلية، تضاف الى مكتبين تمثيليين في دولة الامارات ولاغوس، ومكتب آخر يفتتح في العراق بعد ثلاثة اشهر، وفرعين ناشطين في لندن وقبرص.

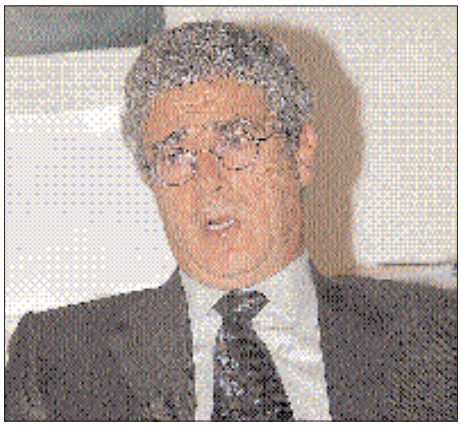
كلمة أخيرة؟

■ في حوارنا معكم في العام الماضي كانت كلمتكم الاخيرة موجهة الى السياسيين، أن كفى تجاذبات سياسية وارفعوا أيديكم عن القطاع المصرفي، فما هي كلمتكم الاخيرة هذا العام؟

– تعالوا نبني دولة القانون والمؤسسات، ولنزد من قوة وصلابة القطاع المصرفي.

موريس صحناوي (SGBL):

الهوية المزدوجة للبنك مصدر غنى وورقة رابحة



السيد موريس صحناوي، رئيس مجلس ادارة بنك سوسيته جنرال – لبنان SGBL ، يعتبر المشاركة بين بنك لبناني وآخر اجنبي، اي البنك الذي يحمل هوية مزدوجة مثل بنك سوسيته جنرال (SG) ، مصدر غنى وورقة رابحة حتى ولو فرض الجانب الاجنبي بعض القيود على الادارة اللبنانية نتيجة لظروف معينة.

وفي حديث له نشر في الزميلة «الديار» تحدث السيد صحناوي عن مسيرة «سوسيته جنرال» وعن الثقة بالمصارف اللبنانية ونمو الودائع وتمويل بعضها للقطاع العام كما تحدث عن برامج الـ SGBL المستقبلية.

نذكر ان السيد صحناوي قد شغل منصبا وزاريا (وزارة الطاقة) لو استمر فيه لكان حلّ مشكلة الكهرباء بشكل جذري على اسس علمية وتقنية.

الاسئلة والاجوبة:

الحالة النقدية مستقلة

■ هل تخطت الحالة النقدية مخاطر التدني في قيمة العملة اللبنانية؟ وهل لا تزال حتى اليوم الحالة النقدية تعتمد على الحالة السياسية والأمنية؟

– نلاحظ منذ شهر ايار انعكاسا في الاتجاه الذي سيطر على السوق النقدية بعد اغتيال الرئيس الحريري في شهر شباط. فبعدما تخطت نسبة الودائع بالدولار الـ ٨٠ في المئة، اخذ ذلك المعدل يتراجع في الوقت الذي اخذت فيه الليرة اللبنانية تستعيد جاذبيتها. واستعادت سوق الصرف اليوم استقرارها، وكمية رؤوس الاموال التي تركت القطاع لم تكن مهمة كثيرا بالنسبة الى حجم الودائع. اما في ما يتعلق بمعدلات الفائدة فقد اقتربت ثانية من المستويات التي كانت عليها قبل الازمة. ويحاول مصرف لبنان منذ بضعة اشهر ان يكوّن من جديد احتياطاته التي اضطر الى استخدامها ليحافظ على الاستقرار في سوق الصرف. فالسوق عادت تقريبا الى وضعها الطبيعي. غير اننا لانستطيع التأكيد على ان الحالة النقدية في لبنان مستقلة عن الحالة السياسية او الامنية في البلد. فكل العناصر الاساسية للاقتصاد مرتبطة بطبيعتها بمجمل الحالة في لبنان. وقد اثبتت التجربة ان البنك المركزي عرف دائما كيف يواجه ازمة كالتي شهدها لبنان. وهو مصرف تتوفر لديه احتياطات مهمة للتخفيف من حدة الصدمات، ما يجعل في النهاية صلة الحالة النقدية بالحالتين السياسية والأمنية اقل اهمية.

النمو المستديم يستعيد الثقة

■ ما الذي نحتاج اليه لنعيد الثقة في المصارف؟

– نحتاج الى نمو مستديم، خاضع لاعادة هيكلة شاملة للاقتصاد المركز على سياسات تهدف الى مرافقة القطاعات الاقتصادية وتطويرها مقابل سياسات اعتمدت حتى اليوم وكانت في غالبيتها الساحقة موجهة نحو الاستقرار النقدي. وأثبت العام ٢٠٠٤ مثلا اهمية القطاع السياحي وقدرته على الانتاج والنمو. فسياحنا العرب مستثمرون ايضا ولكن ذلك ليس كافيا لان الاستثمارات بحاجة ايضا الى اطار سياسي وقانوني ملائم والى حالة اقتصادية طبيعية، والقطاع المصرفي ينتظر اشارات ايجابية من الحكومة في العام ٢٠٠٦ في ما يتعلق بالاصلاحات الضرورية. وسيكون حينذاك على الموعد ويتبع بدون شك طلب السوق.

مطلوب اعادة هيكلة القطاع

■ يشهد النمو والودائع المصرفية تراجعا، فهل يستطيع القطاع المصرفي ان يحافظ على مردوديته وان يتابع بالتالي تمويله القطاعين العام والخاص؟

– صحيح ان الودائع المصرفية تراجعت بمجملها بنسبة ٠,٧ في المئة بين كانون الاول ٢٠٠٤ وآب ٢٠٠٥، غير ان ذلك غير مهم نظرا الى حجم الودائع المصرفية التي بلغت ٥٦ مليار دولار في نهاية حزيران، كما ان القطاع المصرفي اللبناني لايزال يمثل ما يقارب ثلاثة اضعاف الناتج المحلي، وهو ما يتميز به لبنان بالنسبة الى جميع البلدان الناشئة. في الواقع، لايسعنا حتى طرح موضوع تراجع الودائع بما ان الحالة آخذة في التحسن منذ نصف شهر نيسان وان العام ٢٠٠٥ سينتهي على الارجح بارتفاع صاف في الودائع ونمو مهم في القطاع.

في ما يتعلق بمردودية القطاع المصرفي، فإن الارقام التي تحققها المصارف الرئيسية تشير الى اداء مرض جدا للاعمال في الفصول الثلاثة الاولى من العام على الرغم من الازمة التي اجتاحت البلد خلال النصف الاول منه.

فالمصارف لم تتوقف مرة عن احترام الخطوط الكبرى للادارة الحذرة وهي تقوم بأخذ مؤونات كافية للذمم المدينة المشكوك بتحصيلها. وقد تم تسجيل تقدم ملحوظ على صعيد الكفاح ضد تبييض الاموال، كما ان السلع والخدمات المصرفية على انواعها لاتكف عن التوسع.

ولكن، على الرغم من حسن الاداء هذا، اصبح اليوم ضروريا اكثر من اي وقت مضى ان يقوم القطاع المصرفي اللبناني بإعادة هيكلته. فلا يزال جزء كبير من المردود المصرفي يتأتى عن الحصيلة المرتفعة لادوات الدين العام التي تتمسك بها المصارف. ولا بد بالفعل من اعادة النظر قريبا في هذا الواقع وفق ما تفرضه اتفاقية «بازل٢» فقد اصبح اكثر فأكثر ضروريا على المصارف ان تنوع مصادر ايراداتها، لا سيما عبر توجهها الى خدمات بقيمة مضافة مرتفعة، مثل الخدمات المنتجة للعمولة او الخدمات الاستشارية، وذلك يعني انه ينبغي بالمصارف ان تتجه اكثر الى القطاع الخاص، فلا شك في ان دعم هذا الاخير دعما حقيقيا من الحكومة الجديدة في اطار خطة شاملة للانعاش الاقتصادي يخلق مبادرات حقيقية عند المصارف للتسليف.

الهوية المزدوجة مصدر غنى

■ يتمتع بنك سوسيته جنرال في لبنان بهوية مزدوجة فرنسية ولبنانية، كيف تديرون هذه الميزة؟

– هذه الهوية المزدوجة مصدر غنى وورقة رابحة بيد مصرفنا، وإن فرضت في الوقت نفسه بعض القيود. فهي مصدر غنى لانها تسمح بنقل مهم للقدرات والتقنيات مع بعض التكييفات لتلائم الخصائص اللبنانية، وتفرض قيدا، لان ادارة المخاطر في بنك عالمي بحجم السوسيته جنرال تختلف جذريا عما يمكننا معرفته في لبنان وهو السبب الذي جعل SGBL غائبا نسبيا عن سوق الدين العام.

في سبيل التغلب على هذا القيد والتعويض ما امكن عن اكتساب النواقص التي تنتج عن ذلك، كان علينا في السنوات الاخيرة وضع استراتيجية صعبة تهدف الى تقوية موقعنا كمصرف شامل متعدد الاعمال ويتمتع بوجود اقليمي (لا سيما في سوريا والاردن).

مشاريع وبرامج مستقبلية

■ علام تركزون اذا توجهاتكم وبرامجكم المستقبلية؟

– بالنسبة الى المستقبل، سنطور مواقعنا التي اكتسبناها في الاسواق حيثما نحن، على صعيد مصرف الافراد، وهي مهنة كان المصرف رائدا فيها منذ بداية التسعينات، وسوق يحتل فيه مصرفنا اليوم مركزا بين المصارف الاولى. وسنستمر لا سيما في استهداف سوق الشباب، حيث نمسك بالفعل بجزء كبير منها.

اما على صعيد مصرف المؤسسات الكبيرة، وهو مرتبط بالشركات الكبيرة وبنك الاستثمار، فمن شأن الازدهار المتوقع من النمو ان يفتح لنا آفاقا فضلى تسمح لنا بتطوير العمل في بيئة اكثر وعدا واقل خطرا باللجوء الى خبراتنا.

في خط مواز، سنستمر في تطوير اعمالنا المتخصصة عبر شركاتنا التابعة التي تشكل نقطة وصل حقيقية للنمو، وكل منها قائد في سوقه، إن على مستوى تمويل الاستثمارات والخدمات المصرفية التأمينية ام على مستوى السمسرة المالية.

نسبة الديون الهالكة في بنك بيمو لا تصل الى ٢ في المئة

سميح سعاده: الانطلاق الى الأسواق المجاورة خطوة بناءة

المنافسة ستكون كبيرة بين المصارف سنة ٢٠٠٦

السيد سميح سعاده مدير عام بنك بيمو BEMO يتحدث بلغة المصرفي التقني المشبع بالخبرة والمعرفة. ففي أجوبته على كل الأسئلة يصارحك بما هو واقع وما هو مطلوب، فبالنسبة الى «بازل ٢» يقول ان معظم المصارف تحتاج الى استثناء من أحد المتطلبات. وبالنسبة للكيانات الضخمة، يقول ما معناه أنها لا تبالي بمنافسة السوق اللبنانية لأنها تهتم بالمنتجات التقليدية.

وحول توظيف المستثمرين الأجانب في اصدارات لبنان، يقول ان لها مردوداً ايجابياً تحتاج اليه (التدفقات النقدية). وأخيراً يعطينا السيد سعاده نتائج بيمو لعام ٢٠٠٥ بالأرقام. وقد لاحظنا ان نسبة الديون المشكوك بتحصيلها لا تصل الى ٢ في المئة.

الأسئلة والأجوبة:

مناعة كافية وشعور إيجابي

■ تجاوز القطاع المصرفي تأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ واستمراره على مسيرته ونموه كما على الاستقرار النقدي، دلّ على فك الارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية، فهل ترون انه اصبح لهذا القطاع المناعة الكافية لمواصلة مسيرته الناجحة؟ وكيف تفسرون ذلك؟

– إن أسس التعاون التي ترسخت في السنوات الماضية بين السلطات النقدية والمالية والثقة العامة بالهندسة المالية لمصرف لبنان إضافة الى الإنتشار الجديد للقطاع المصرفي في أسواق المنطقة عموماً، أدّت الى مناعة القطاع المصرفي وفك الارتباط الى حد كبير عن التجاذبات السياسية. فبالرغم من بعض الاجواء المتشنجة في الوضع السياسي والتجاذبات السياسية المستمرة، فالأمل بلبنان حر، يدبر شؤونه بشكل مستقل ويعمل لما فيه مصلحة أبنائه، أصبح أكبر وليس بعيد المنال. كما ان مناعة القطاع خلال فترة الأحداث والتي تجلّت بعدم الإهتزاز النقدي والمالي، واستمرارية الربحية والسمعة الحسنة بالنسبة للقدرات ونوعية الإمكانات المصرفية، كلها أعطت ارتدادات إيجابية على الوضع المالي والمصرفي وأصبح القطاع يتمتع بمناعة كافية تجلت بمواصلة المسيرة الناجحة بالرغم من اغتيال الرئيس رفيق الحريري والدعم المعنوي الذي كان يعطيه للبلد والصناعة المصرفية.

فالشعور الإيجابي العارم والسيرة التاريخية للصناعة المصرفية اللبنانية أعطيا المناعة الكافية لمواصلة القطاع مسيرته الناجحة، ليس في لبنان فحسب، بل وللإنطلاق الى البلدان المجاورة والعالم.

«بازل ٢» والاستثناءات المطلوبة

■ ابلغ مصرف لبنان الجهات الدولية المعنية انه سيلتزم معايير «بازل٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات؟ وهل تعني جميع المصارف؟

– ان متطلبات «بازل ٢» يمكن تطبيقها بطريقة فورية في القطاع المصرفي، خصوصاً في ما يتعلق بالمراجعة الرقابية وانضباط السوق (Pillars I & II). ولكن، وبما انه توجد مخاطر سيادية عالية في محفظة المصارف اللبنانية، وبما ان درجة المخاطر السيادية المتعلقة بلبنان هي Non Investment Grade B- ما يحتم تثقيلاً عالياً ورأسمالاً كبيراً قد لا يمكن لبعض المصارف تحملها، كما أن عدم وجود مؤسسات متخصصة لتقييم الشركات وإعطائها تقييماً محترفاً يؤثر على إمكانية تقييم المصارف لعملائها ويرهقها بتثقيل إضافي، فلذلك يفرض الواقع اللبناني هذا الاستثناء ألا وهو التقيد المتعلق بالمخاطر السيادية وطريقة احتساب الأسلوب لتقييم الشركات اللبنانية لكي تستطيع ان تتقيد بمعايير «بازل ٢». ونشير الى ان معظم المصارف تحتاج لهذا الاستثناء، ما عدا عدد قليل وهي المصارف التي لا تحتوي محفظتها على مخاطر سيادية عالية أو تتمتع برؤوس أموال كبيرة.

الكيانات الضخمة تكمل ولا تنافس

■ بعدما ضاقت بها السوق اللبنانية، انطلق عدد من المصارف اللبنانية للعمل خارج لبنان، فهل ترون احجام من انطلقوا قادرة على مواجهة المنافسة بوجود كيانات ضخمة بات من السهولة عليها الدخول الى الاسواق ساعة تشاء؟ وبم تتميز مصارف لبنان عن سواها؟

– إن الإمكانات في المصارف اللبنانية والكفاءات تحتاج الى أسواق أكبر نظراً لمحدودية السوق اللبناني ونجاح القطاع المشهود له.

إن الإنطلاقة نحو الاسواق المجاورة هي خطوة بناءة ومطلوبة لكي يستمر القطاع في نجاحه المطرد. أما بالنسبة للمنافسة في الأسواق المجاورة، فالقطاع المصرفي اللبناني لديه ميزاته ليكون قادراً على مواجهة المنافسة نظراً لمعرفته الدقيقة بهذه الأسواق والثقافة العامة في المنطقة ولوجود عملاء مشتركين كما هي الحال في سوريا ولبنان.

أما الكيانات الضخمة والتي يمكن ان تدخل هذه الأسواق فلا أعتقد انها مهتمة بالمنتجات المالية المصرفية المعروفة، إذ تتبع اختصاصات في منتوجات تكمل التقديمات المصرفية اللبنانية والعربية. وبالعكس، نعتقد انه سيكون هناك تعاون استراتيجي بين هذه الكيانات والمصارف في هذه الأسواق لكي يستفيد كل في مميزاته وقدراته. فالمصارف اللبنانية تتمتع بسمعة حسنة وتاريخ ناجح وقدرات معروفة مع معرفة شاملة بالثقافة العامة إذا ما أضيفت الى الخبرات للكيانات الكبرى تؤدي الى نجاح مزدوج وتعطي بعداً إضافياً للفريقين. فكل يقدم ما هو الأفضل لديه، والمعرفة الشاملة للمنطقة وطبيعتها هي ميزة خاصة بالمصارف المحلية لا يمكن تخطيها خصوصاً اننا في الشرق نتقيد كثيراً بالعلاقات الشخصية والتفهم المتبادل.

فدخول الكيانات المصرفية الضخمة يكمل الصناعة المصرفية ويعطيها بعداً أعمق يعود بالنفع على جميع الفرقاء.

إن الإمكانات في المصارف اللبنانية والكفاءات تحتاج الى أسواق أكبر نظراً لمحدودية السوق اللبناني

مردود إيجابي لاصدارات لبنان

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية المحلية والدولية بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟ وهل لها مردودها الايجابي على الاقتصاد اللبناني؟

– ان التوظيفات في الإصدارات المحلية والدولية أعطت ما يمكن اعتباره أفضل مردود في السنوات الماضية لجميع المستثمرين في المنطقة، ومن ناحية أخرى كان لها الفضل في إمكان استمرارية المصارف وتمويل الدولة المتنامي، ما عاد بالانتفاع على الفريقين (المستثمر والاقتصاد).

ولكن إذا ما قابلنا الهامش على التوظيف في إصدارات لبنان المحلية والدولية فيمكن اعتباره أصبح أقل وأفضل مما يطلبه المستثمر في البرازيل مثلاً بالرغم من أداء الاقتصاد البرازيلي، ما يعني ان مخاطرنا أفضل، أقله بنظر المستثمرين الأجانب.

وبرأينا ان التوظيف في إصدارات لبنان له مردود إيجابي على التدفقات النقدية الى البلد وهذا ما نحتاج اليه. والمستثمر يحصل على مردود إيجابي لا بأس به مقرون بإمكانية دفع وتسديد لم تتأخر أبداً في السابق بالبعد الإقتصادي للفريقين.

BEMO HOUSE

■ ما هو التحدي الذي يواجه المصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– نحن نعتبر ان عمق التجاذبات السياسية سيبقى التحدي الأكبر الذي سيواجه لبنان والمصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بالرغم من فك الارتباط الذي أشرنا إليه. كما ان خلق فرص استثمار وخاصة تشجيع الاستثمار بإعطاء إعفاءات معينة من قبل الدولة والتي تتعلق بشكل أساسي باستقرار الوضع، هي أهم الأمور التي يحتاجها المصرف ليقوم بالتسليف ولخلق فرص إنتاجية في الاقتصاد الوطني. أما العنصر الاهم فهو الحد من الهجرة وإبقاء العناصر الجيدة للعمل في الداخل والنهوض بالإقتصاد، فزيادة الإنتاج تنمي فرص العمل، وهذا يقع على عاتق المصارف والدولة.

ونعتقد ان المنافسة في عام ٢٠٠٦ ستكون كبيرة بين المصارف لاستقطاب العملاء نظراً لإمكانيات المصارف ومحدودية الاستثمار الحالية. فتقديم الخدمات الفضلى لاستقطاب العملاء وللمحافظة على عملائنا التاريخيين سيكون من الأسس التي سنتبعها للحفاظ على مكانة مصرفنا في السوق ان لم يكن انماؤها.

وبخصوص بنك بيمو، سنبدأ في عام ٢٠٠٦ ببناء BEMO HOUSE في منطقة «ميناء الحصن» للتأكيد على إيماننا بالقطاع والوطن. ومتابعة الإنتشار في لبنان وسوريا من ضمن استراتيجيتنا المعروفة وشعارنا «هندسة مالية للشركات والأفراد».

كما سنكمل تحديث منتجاتنا وطرق تقديم خدماتنا لا سيّما في منطقة سن الفيل حيث ستقوم بفتح فرع جديد يضاف الى فروعنا الأخرى وذلك للمحافظة على حصتنا في السوق والتأقلم مع متطلبات السوق والمنافسة المتزايدة وذلك لما فيه خدمة الزبائن ولكن دائماً بالإبقاء على سياستنا المحافظة والتي عرف بها بنك بيمو.

الأرباح بالأرقام

■ هل تعطوننا لمحة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥؟

– بالرغم من التطورات المعروفة خلال العام ٢٠٠٥، استطاع المصرف ان يحافظ على مربحيته ونموه، كما وافق عليهما مجلس الإدارة من ضمن استراتيجية المصرف العامة. فلقد تم افتتاح فرع في فردان واستطعنا ان نزيد أرباحنا بما يوازي عشرين بالمئة. ولقد أصبح عدد فروعنا الحالية سبعة في لبنان وواحداً في قبرص مع فرع في المنطقة الحرة في دمشق.

أما أرقام المصرف بتاريخ ٢٠٠٥/٩/٣٠ فكانت كما يلي:

	ملايين ل.ل.
مجموع الموجودات	٩٢١,٩٨٥
مجموع الودائع	٧١٤,٦٩٨
الأرباح	٤,٩٥١
نسبة السيولة	٧١,١٩ ٪
نسبة التسليفات الى الودائع	٣٨,٥١ ٪
نسبة الديون المشكوك بتحصيلها الى التسليفات	١,٥٨ ٪

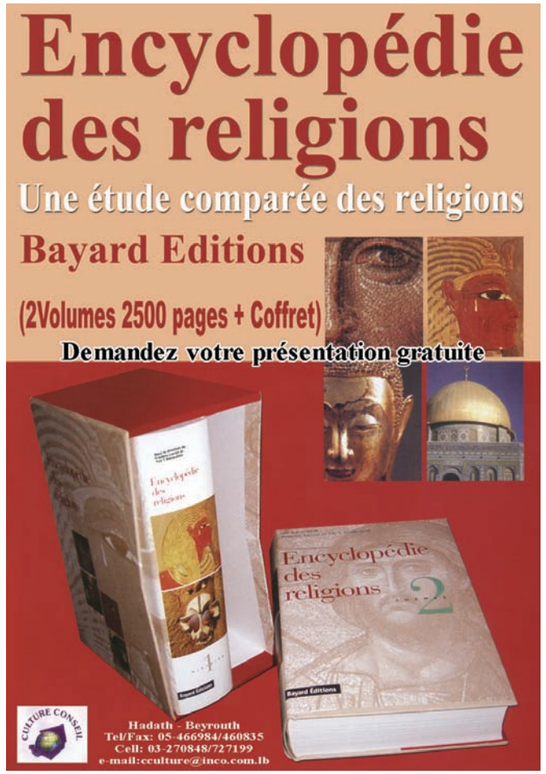
ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon
سجل تجاري: ٦٧١٦٣ – بيروت – لبنان
Decree 73 / 1 / A.T.
قرار رقم ٧٣ / ١ / أ.ت.

Consultant Insurance

Types of Insurance:

Life Insurance
Personal Accident
Medical Insurance
Marine Cargo
Marine Hull
Bankers Blanket Bond (B.B.B.)
Theft
Cash in Transit
Cash in Safe
Fidelity Guarantee
Motor
Engineering
Contractors All Risks

Tel: (03) 839 003
هاتف: ٠٠٣ ٨٣٩ (٠٣)
Union Building - 5th floor - Sanayeh
بناية الأونيون – الطابق الخامس – الصنايع
P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon
ص.ب.: ١٦/٦١٣٩ – بيروت – لبنان



سليم حبيب (بنك انتركونتيننتال - INTERCONTINENTAL BANK)

خرقنا سقف التصنيف لمجموعة ألفا واستطعنا تبوؤ مراكز ريادية في مستوى الاداء والنمو

رغم حداثة وجوده في السوق اللبناني، استطاع بنك انتركونتيننتال – لبنان INTERCONTINENTAL BANK في نهاية العام ٢٠٠٤، ان يخترق سقف التصنيف لمجموعة الفا المصرفية بالنسبة الى حجم الودائع، هذا ما ورد ضمن رد السيد سليم حبيب رئيس مجلس ادارة البنك ومديره العام على اسئلة «البيان». وأضفى السيد حبيب على كل أجوبته مسحة تفاؤلية للاوضاع الاقتصادية والمصرفية في لبنان بالرغم من التحديات التي تواجه القطاع المصرفي مهنيا وأمنياً محليا وفي المنطقة ككل، واكد ان القطاع حافظ على مراكزه المتقدمة وبقي مصدر جذب للايداعات من الخارج محصّنا بنظام السرية المصرفية.

■ هل تعتبرون تجاوز القطاع المصرفي لتأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري بمثابة فك ارتباط بين الأسواق المالية والتجاذبات السياسية؟

– يتميز القطاع المصرفي بدرجة عالية من الانفتاح ويتخذ هذا الانفتاح أوجه تعاون مختلفة بين المصارف اللبنانية والخارج، بالرغم من المأساة التي ضربت لبنان خلال العام الحالي ٢٠٠٥ باغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، استطاع القطاع المصرفي اللبناني أن يحافظ على نمو إيجابي، وكذلك تمكن الاقتصاد اللبناني من التمسك بالزيادة في إجمالي الناتج المحلي الفعلي، اذ ارتفعت الصادرات ومساحات البناء المرخصة واستأنف القطاع السياحي نشاطه حيث تجاوز عدد السياح في الصيف الماضي المليون سائح وقد ساعدت المصارف في توفير الدعم الكامل لكافة القطاعات المنتجة، وساهمت من ناحية أخرى النتائج الإيجابية التي حققها مؤتمر «باريس ٢» سنة ٢٠٠٢ خلال عهد الرئيس الراحل الشهيد رفيق الحريري بالتزامن مع قرار المصارف اللبنانية منح الحكومة اللبنانية قرضاً بمبلغ ٣,٦ مليارات دولار أميركي بشكل سندات من دون فائدة، في تخفيض نسب الفوائد إلى مستويات لم يشهدها السوق اللبناني منذ عقود مما ساعد المصارف على منح التمويلات للتجار والصناعيين بفوائد متدنية.

كما واصلت الدولة تطبيق سياسة استبدال الديون بفائدة منخفضة وباستحقاقات طويلة الأمد.

وحافظ احتياطي مصرف لبنان الإجمالي من العملات الأجنبية على مستوياته، مسجلاً إرتفاعات ملحوظة مقارنة بالسنوات السابقة ومتابعة سياسة تثبيت سعر صرف الليرة إزاء الدولار. وبفعل الجهود المبذولة من قبل القطاع المصرفي في التطور والنهوض تمكن من أن يسجل نمواً بارزاً في الموجودات وربحية عالية خلال الفترة المنصرمة. كما ارتفعت الأموال الخاصة للمصارف التجارية تعزيزاً لالتزامها بزيادة رأسمالها للحد من المخاطر الإجمالية وتدعيم مستوى السيولة، ما يعكس عدم ارتباطها بأية تقلبات سياسية وأمنية ويبين مناعتها الكافية تجاه أية عقبات طارئة .

متحضرون لنظام «بازل٢»

■ هل تستطيع المصارف اللبنانية الصغيرة والمتوسطة الإلتزام بتطبيق معايير إتفاقية «بازل ٢» في ظل الأوضاع الإقتصادية الراهنة؟

– تمكنت المصارف اللبنانية جميعها من تعزيز مكانتها في مواجهة متطلبات معايير اتفاقية «بازل ٢» وذلك بالتعاون التام بين مصرف لبنان وجمعية المصارف في لبنان. لقد ارتفعت موارد القطاع وودائعه، وباشرت معظم المصارف التحضيرات لتطبيق نظام إدارة المخاطر على اختلافها لتكون على مستوى عال من الإداء. ولقد منح مصرف لبنان المصارف اللبنانية هامشا أكبر للتوظيف في الأسواق الإقليمية والدولية، وسمح بتوزيع محفظتها الاستثمارية على نحو أشمل وأكثر مراعاة للمعايير الدولية ، سواء منها المتطلبات الجديدة للجنة بازل أو ما يتعلق بمؤسسات التصنيف العالمية .

لقد ساعد الانتشار المصرفي في الخارج على توسيع آفاق نمو القطاع وتوزيع مخاطر المصرف وعلى إيجاد فرص جديدة لإيداعات متنامية مستمرة، ووفر فرص التبادل التجاري و الاستثمار المالي .

بلد مستقر

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والأجانب في إصدارات لبنان المالية، المحلية والدولية، بعوائد مجزية، من الفرص الإستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟

– استعاد لبنان جاذبيته للسياحة العربية وتجلى إقبال المواطنين العرب على تملك الشقق وبيوت السكن، فحققت بعض المشاريع قيد التنفيذ مبيعات بنسب غير متوقعة. كما حققت الإستثمارات من قبل المؤسسات العربية في المؤسسات ومراكز البيع الضخمة إنجازات لمراكز تجارية عديدة ولمجمعات كبرى تحمل أسماءً عالمية، كما أن أحداث منطقة الشرق الأوسط دفعت إلى المزيد من الرساميل نحو لبنان وعززت الإنطباع بأنه بلد مستقر ، هذه الأحداث وسعت مجالات التصدير وحسنت تدفق السياحة على لبنان وساعدت في تعزيز الثقة فيه ، فانعكس مردودها إيجابا على القطاع الاقتصادي اللبناني ، وقد وفرت التقنيات الحديثة المتوفرة إمكانية التواصل مع الأسواق العالمية المالية عبر خطوط الشبكات والمواقع الالكترونية والانترنت لاستثمار الأموال في الاسهم والسندات والأدوات المالية الأخرى.

محكمة خاصة بالمصارف

■ هل تؤيدون طرح فريق من المصرفيين إلى إيجاد محكمة خاصة لحل الخلافات بين المصارف وعملائها ؟

– يؤيد بنك انتركونتيننتال – لبنان إيجاد محكمة خاصة لحل الخلافات بين المصارف والزبائن، لأنه يؤدي للتعجيل في حل النزاعات القضائية اختصاراً للوقت، ما يساعد إلى حد بعيد على اتخاذ قرارات عاجلة ويشجع المصارف على زيادة توظيفاتها وتسليفاتها في القطاعات المنتجة تدعيما للاقتصاد .

السرية المصرفية حصننا المنيع

■ ما هو التحدي الذي يواجه القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– بالرغم من التحديات التي تواجه القطاع المصرفي اللبناني إن كان من ناحية المنافسة من قبل المصارف العربية والأوضاع الأمنية المتقلبة في منطقة الشرق الأوسط كالأحداث في العراق ووقعها على ردود الفعل السياسية والشعبية في المنطقة والتي تبقى سبباً للخوف من تدهور الأوضاع إلى حد بعيد، أضف عناصر التفجر الموجودة أصلاً في جذور النزاع الفلسطيني الإسرائيلي وامتداداته العربية ، حافظ القطاع المصرفي على مراكزه المتقدمة في العالم وبقي مصدر جذب للإيداعات من الخارج نظرا لنظام السرية المصرفية المحصن الذي يتمتع به ،

يضيف السيد سليم حبيب: تعتبر سنة ٢٠٠٥ سنة متميزة لبنك انتركونتيننتال لبنان نتيجة ارتفاع حجم العمليات المصرفية ككل بشكل جيد وملحوظ، فالمصرف يتابع بعزم دائم توسيع قاعدة عملائه ورفع كفاءة خدماته المصرفية والمالية والتجارية بإدخال خدمات جديدة ومواكبة تطورات الحداثة في السوق ضمن اطار الأمان والطمأنينة. وفي هذا المضمار، بذل مصرفنا جهوداً حثيثة في توسيع شبكة مراسليه وتطوير وتوطيد علاقاته المصرفية العالمية لتحقيق تغطية جغرافية شاملة في تأمين العمليات المصرفية.

مصرفنا هو الاول في نمو الموجودات

■ يرجى إعطاؤنا صورة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ ؟

– من البديهي الإشارة إلى أن حيازة البنك للمرتبة الأولى في نمو الموجودات أي ما نسبته ٥٤٪ خلال العام ٢٠٠٤ مكنته من تحقيق تقدم إضافي على لائحة ترتيب المصارف اللبنانية قياساً بحجمها، مخترقاً بشكل لافت سقف التصنيف لمجموعة ألفا المصرفية بالنسبة لحجم الودائع. وقد حقق البنك تطلعاته للعام ٢٠٠٥ فتمكن من احتلال مراكز ريادية في قياس مستوى الإداء والنمو بالنسبة لمؤشرات أساسية في التقييم المصرفي ، فحافظ على وتيرة نمو في حجم المؤشرات الأساسية تعادل ثلاثة أضعاف متوسطات نسب النمو في القطاع المصرفي.

كما يستمر بنك انتركونتيننتال لبنان بتعزيز تواجده وشبكة علاقاته العالمية والعربية وتوسيع انتشاره الجغرافي في السوق اللبنانية مدعماً بذلك قدراته التمويلية ومسجلاً قفزة جديدة في لائحة ترتيب المصارف اللبنانية بين العشرة الأولى.

طارق خليفة (الاعتماد المصرفي - CREDITBANK):
التزام المصارف بمعايير «بازل ٢» لا يحتم استمرارها ونموها

اعتبر رئيس مجلس إدارة ومدير عام الاعتماد المصرفي CREDITBANK السيد طارق خليفة ان تأثيرات المرحلة الماضية مستمرة ومسؤولية معالجتها تقع على عاتق الدولة، وأشار الى ان التزام المصارف بمعايير «بازل ٢» لا يعني إمكان استمرار ربحيتها ونموها، متوقعاً ان يشهد القطاع حركة دمج واسعة، ومركزاً على سعي «الاعتماد المصرفي» الى استقطاب مؤسسات مالية رائدة في دول الخليج العربي لدخول السوق اللبناني.

أداء متماسك

■ هل تعتبرون تجاوز القطاع المصرفي لتأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ بمثابة فك ارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية؟ وهل اصبح لهذا القطاع المناعة الكافية لمتابعة مسيرته بشكل آمن؟ وكيف تفسرون ذلك؟

– بالنظر الى اداء المصارف لعام ٢٠٠٥، نرى ان الهندسات المالية الايجابية التي قام بها مصرف لبنان بدعم مباشر من جمعية مصارف لبنان، والاداء الايجابي للمصارف اللبنانية لعام ٢٠٠٥ وتماسكها وحسن تصرفها كان لها الاثر لتماسك الاسواق المالية وفك ارتباطها بالتجاذبات السياسية، وأصبح بالتالي للقطاع المصرفي المناعة الكافية لمتابعة مسيرته بشكل افضل.

ان تأثيرات المرحلة الماضية مستمرة ولكن مسؤولية معالجتها تقع على عاتق الدولة وليس على القطاع الخاص. وفي رأينا ان الحكومة اللبنانية قادرة على حلّ المشكلات بطريقة موضوعية وعملية وان الوضع الى تحسّن وعمليات فك الارتباطات الماضية سارية على قدم وساق أكثر من أي وقت مضى.

تطبيق «بازل ٢» ضروري

■ هل تستطيع المصارف اللبنانية الصغيرة والمتوسطة الالتزام بتطبيق معايير اتفاقية «بازل٢» في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنة والغموض البالغ في تصنيف ديون القطاع العام، علما ان الاتفاقية تركز على درء المخاطر على انواعها؟

– حتى ولو كانت نوعية واحجام الاخطار التي تواجه القطاع هي نفسها بشكل عام، الا انه كل مصرف يمثل حالة خاصة بحد ذاتها. ولذلك فإن مجرّد التزام المصارف بمعايير «بازل ٢» لا يؤدي تلقائيا الى حتمية استمرارها ونموّها. وهذا ما سيشجع حركة دمج واسعة بين المصارف قد نشهد أولى بوادر نشاطها في وقت غير بعيد.

وغنيّ عن القول أن تطبيق «بازل ٢» ضروري ليس فقط للحفاظ على سمعة القطاع المصرفي اللبناني وفعاليته المستقبلية بل وخصوصاً من اجل ارتقاء ادائه الى المستوى الاقليمي والعالمي وانضباطه تلاؤماً مع المعايير الدولية، علماً ان الوضع المصرفي الحالي جيّد وقابل للتكيّف والتطوير.

دليل ثقة بلبنان

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية، المحلية والدولية، بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟ وهل له مردوده الايجابي على القطاع الاقتصادي اللبناني؟

– ان توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية هو دليل ثقة بلبنان رغم المخاطر المتدنية لهذا الاخير.

وتأتي هذه الاكتتابات من ضمن سياسة البلدان العربية المتبعة لمساعدة لبنان والوقوف بجانبه لاستعادة دوره الاقتصادي في المنطقة. وهي تشكل ايضاً عنصراً باعثاً للثقة المالية بما يعزز نشاط الاسواق المالية اللبنانية. اضف الى ذلك أن لبنان يتطلع الى استثمارات عربية في القطاع الخاص اللبناني والمشاركة بعملية الخصخصة، وبمشاريع خاصة على مستوى عالمي، ما يؤدي الى تنشيط الحركة الاقتصادية وخلق فرص عمل.

المحكمة الخاصة ليست حلاً

■ يدعو فريق من المصرفيين الى ايجاد محكمة خاصة لحل الخلافات بين المصارف وعملائها اختصارا للوقت وحيث توجد دعاوى في المحاكم تعود تواريخها لسنوات عديدة خلت ولم يبت بها لغاية الآن، فهل تعانون من الشكوى عينها؟

– إنشاء محكمة خاصة قد يوفر بعض الإيجابيات في حال أدى ذلك الى تقصير المهل وتسريع صدور الأحكام. لكن المحكمة الخاصة لا تمثل الحل الأساسي، ذلك ان الحلّ يكمن في انشاء محاكم «متخصصة» يكون قضاتها من الاختصاصيين بالقضايا المالية والمصرفية على انواعها. كما ان تعديل وتطوير قانون التجارة وبعض القوانين الاخرى باتا يشكلان ضرورة ملحّة. بنظري ان حل هذا الموضوع بشقيه يقع على عاتق الدولة والقضاء.

التنوع بالأنشطة والموارد

■ ما هو التحدي الذي يواجه القطاع المصرفي بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة في العام ٢٠٠٦ ؟

– التحدي الاكبر الذي يواجه المصارف اللبنانية هو توزيع مصادر مواردها وتنويع مخاطرها بعدما كانت سندات الخزينة اللبنانية المصدر الاساسي للتوظيف والمورد الرئيسي، اضافة الى ذلك يجب تعزيز رأس المال لمواجهة المخاطر المصرفية واستعدادا لتطبيق معايير بازل٢.

اما «الاعتماد المصرفي» فقد اتبع سياسة التنوع بأنشطته ومخاطره ابتداء من اواخر ٢٠٠٤ مما ادى الى التنوع في محفظته الائتمانية. وسعيا الى تعزيز رأسمال المصرف وتحضيرا للتوسع واستعدادا لتطبيق اتفاقية بازل٢، انضم الينا مساهمون جدد من الخليج. اضافة الى اننا نسعى الى استقطاب مؤسسات مالية رائدة ضخمة في الكويت وقطر والامارات.

من نجاح الى آخر

■ يرجى اعطاؤنا نبذة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥.

– حقق الاعتماد المصرفي نموا مهما خلال سنة ٢٠٠٥، اذ ارتفع حجم الموجودات بنسبة ٨٪ تقريبا، ونمو الودائع بنسبة ١٣٪. وحافظ المصرف على مستوى ارباحه رغم الضغوط الكبيرة على الهوامش المصرفية نتيجة ارتفاع تكلفة التمويل ولا سيما بالليرة، وفي ظل الادارة المتحفظة للمخاطر التي يعتمدها المصرف، ورغم الاحتفاظ بنسب السيولة العالية بكل من العملة اللبنانية والعملات الاجنبية.

من جهة أخرى، ان نمو محفظة التسليف بنسبة عالية قدرها نحو ٢٢٪ يشير الى نية المصرف بتنويع نشاطه ومخاطره وارادته بالمساهمة في نمو الاقتصاد الوطني عبر التسليفات المجدية للعملاء الكبار (CORPORATE) والقروض الانتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMM) وقروض التجزئة (RETAIL).

ويتميز «الاعتماد المصرفي» بنشاطه الكثيف، فقد حللنا في المرتبة السابعة في حجم فتح الاعتمادات المستندية، والمرتبة العشرين من حيث الحجم.

وأعتقد ان أبرز تحديات سنة ٢٠٠٦ لـ CREDITBANK هي زيادة الودائع وزيادة حجم الميزانية من ٦٠٠ مليون الى مليار دولار، وسيتم ذلك جزئيا عبر اتمام صفقة شراء احد مصرفين اصبحت المفاوضات بشأنهما متقدمة .

غسان مهنا (بنك فرعون وشيحا):

مطلوب انشاء مؤسسة مختلطة لحل مشكلة الديون ولإعادة تمويل دورة اقتصادية جديدة

بخبرته الطويلة والمعمقة في الصناعة المصرفية يعالج غسان مهنا، مدير عام بنك فرعون وشيحا ش.م.ل. المشكلات التي يعاني منها الاقتصاد الوطني والقطاع المصرفي مرشداً الى الأسباب ومقترحاً الحلول.

وفي رده على أسئلة «البيان» أعطى غسان مهنا سؤالنا عن مشكلة الديون المتعثرة أقصى اهتمامه حيث يرى في حلها، وفق مقترحاته الآتية، إمكانية لإعادة تمويل دورة اقتصادية جديدة.

وفي ختام حديثه دعا مهنا الحكومة الى تحسين وضع المديونية العامة التي تشكل جزءاً كبيراً من المخاطر المصرفية.

اتفاقية الشراكة الأوروبية والمصارف

■ اتفاقية الشراكة الاوروبية المتوسطية، ماذا فعل القطاع الخاص وماذا اتخذ الحكم من اجراءات لتسهيل وضعها موضع التنفيذ ومحاولة الاستفادة من الامكانات الزراعية المتاحة في لبنان لتزويد بلدان اوروبا الشمالية بالانتاج الزراعي اللبناني بطريقة صحية خالية من المبيدات والمحفزات البيولوجية؟ وما هو دور المصارف في تنشيط القطاع الزراعي بالإمكانات الكبيرة لهذا القطاع في لبنان والمساحات المروية غير المستثمرية او المستصلحة تحضيرا لما هو مطلوب؟

– وقعت الحكومة اتفاقية الشراكة وانتهى الموضوع. توجد روزنامة زراعية فقط لتسهيل أمور استيراد منتجات زراعية من الخارج لتنافس الانتاج المحلي، وبالتالي لا يوجد أي اهتمام من قبل أي مسؤول او تعاونية انتاجية تقوم بوضع أسس ثابتة لاستفادة الأفراد أو المؤسسات من الماء الذي يذهب هدراً والانتاج الذي يذهب طعاماً للمواشي أو يرمى في الحقول.

الحلول تبدأ بوضع خارطة زراعية تحدد الأماكن الفضلى لأفضل أنواع الانتاج الزراعي في المناطق كافة وتتم مساعدة المزارعين على اتباع الاصول الزراعية في انتاجهم، وبالتالي، ومن خلال السفارات والملحقين التجاريين فيها، يتم تسويق أنواع الانتاج الى حيث ما هو مطلوب بدعم من مؤسسة دعم الصادرات اللبنانية.

تابع: المصارف لم توفر جهداً في تمويل مشاريع انتاجية فردية معظمها ذهب طعماً للافلاس حيث لم تستطع هذه المشاريع الطموحة ايجاد أسواق خارجية مقبولة، مع العلم ان صندوق الانماء في الاتحاد الاوروبي لم يألُ جهداً في دعم بعض القطاعات الانتاجية الصغيرة منها والمتوسطة عن طريق قروض طويلة الأمد تساعد السكان على دعم الدخل الأسري وزيادة تعلقهم بأرضهم.

وأضاف مهنا: لنا عدة ملاحظات على الاداء الزراعي، فمثلاً زراعة التبغ الذي هو أساس صمود المواطن الجنوبي، وفي كل سنة وعند الانتهاء من الموسم تبدأ المسيرة الصعبة في استلام هذا الانتاج وتسديد الاثمان ولم يفكر احد لغاية تاريخه بتطوير تصنيع هذا التبغ، اذ لم نر سوى زيادة أنواع التبغ المستورد بأسماء عجيبة وغريبة حيث بقيت منذ عقود نفس الانواع المنتجة والتغليف. اذاً ان اية اتفاقية مع الاتحاد الاوروبي في دعم القدرات الفنية تزيد من امكانات التسويق وخلق فرص عمل جديدة وتخفف من فاتورة الاستيراد وتعيد شيئاً من التوازن الى الميزان التجاري والأمثلة هنا كثيرة لا تعد ولا تحصى.

المصارف جاهزة للتمويل عندما ترى تكاملاً بين الدولة والقطاع الخاص ولو كان على صعيد الأفراد لتمويل المشاريع الزراعية ولاسيما منها ما هو عائد للتصدير وتصنيع فائض الانتاج الزراعي وتسويقه ايضاً.

حوافز للاستثمارات

■ فتح باب الاستثمارات والتوظيفات المالية في لبنان قبل انجاز البنى التحتية والتحضيرات القانونية لحماية هذه الاستثمارات، هل تتوقعون له النجاح؟ وماذا تقترحون؟

– باب الاستثمارات كان دائماً مفتوحاً في لبنان وحجم الاستثمارات المباشرة بلغ مستوى جيداً تجاوز المليار دولار عام ٢٠٠٤، لكن زيادة الاستثمارات تحتاج الى عدد من الشروط، أهمها الاستقرار الأمني والتوافق السياسي وتخفيض اكلاف تأسيس الشركات والمقاضاة وخاصة اختصار زمن فض النزاعات، كما هناك حاجة لابعاد المضايقات الادارية عن المشاريع الاستثمارية، وتأمين الكهرباء لقاء اكلاف معقولة، وكذلك تخفيض اكلاف الاتصالات وتسريع وسائل الاتصال الحديثة كالانترنت والمخالصات المالية وما شابه ذلك.

كما ان هنالك حاجة أكيدة لاستقرار التشريع الضريبي وتسهيل اجراءات تقييم الضرائب وتأكيد توافر منافع نظام الضمان الاجتماعي بحيث لا تتحمل المؤسسات كلفة اشتراكات الضمان عن الموظفين وأكلاف تطبيبهم في الوقت ذاته.

التسريع في اصدار الأحكام

■ هل تشاركون زملاءكم مطالبتهم لجنة الادارة والعدل باعادة النظر بالقوانين التي ترعى العمل المصرفي، تسهيلا للعلاقة بين العميل والمصرف واختصارا للوقت في فض النزاعات؟ وماذا تقترحون؟

– بالرغم من ان القطاع المصرفي بقي صامداً خلال سنوات الاحداث التي عصفت بلبنان، فقد استطاع بموارده ان يتحوط للخسائر التي لحقت بعملائه نتيجة هذه الاحداث، متكلاً بالتالي على القضاء المختص للمساعدة على تحصيل هذه الديون. الواقع ان القوانين اللبنانية لحظت لكل قطاع قوانينه ما عدا القطاع المصرفي حيث يضطر المتقاضي للعودة الى قوانين عدة لاستخلاص ما يتناسب منها مع وضع دعواه وهذا مجحف بحق المتقاضين وأولي الأحكام. النتيجة تراكم في الدعاوى على منصات القضاء وتأجيل تلو تأجيل حيث انه من حق كل من المتخاصمين العودة الى مادة قانونية من احد القوانين المتشابكة تساعده في تأييد وجهة نظره القانونية ويرغب بالتالي ان تكون لصالحه وفقاً لما فسره.

يضيف: ويبقى على القاضي ان يفصل بين الاجتهاد والتفسيرات والاحتجاجات وتبادل اللوائح ويزداد بالتالي الاجحاف بحق المتقاضين من خسارة عامل الزمن والجهد وضياع الناتج المالي وتعقيم الأموال المتنازع عليها وخروجها من الدورة الاقتصادية.

لذلك، نرى ان تتوحد المطالبة من القطاع المصرفي، ممثلاً بجمعيته، ورفع الطلب الى لجنة الإدارة والعدل التي تقوم بتكليف من تراه مناسباً لاستخلاص قانون موحد يساعد الفرقاء والقضاة على البت بالدعاوى وتسريعها، وعندما تتوحد هذه القوانين تقل نسبة الوقوع في الخطأ من الأفرقاء ويسهل بالتالي التعامل المصرفي.

مؤسسة لإدارة الديون

■ الديون المتعثرة، هل نجح مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف في ايجاد الحلول لها بدون التوصل الى اقتراح قوننة الحلول تسريعا لبتها؟

– قضية الديون المتعثرة احدى اولويات مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف استعداداً لدخول المصارف اللبنانية اتفاقية «بازل ٢» ضمن الحد الادنى من المخاطر المترتبة على القيم المعقمة والموجودات الثابتة المعقودة ضماناتها مقابل بعض هذه القيم.

ان هذه القضية متشعبة، ضمنها ديون قديمة وأخرى خلال العقد الفائت. والضمانات كذلك اذا وجدت فالبعض منها لا يفي جزءاً من المخاطر المترتبة عن عدم السداد. سقوف التأمين لبعضها بالليرة اللبنانية تغيرت أسعار صرفها خلال العقود السابقة وليس من تشريعات قانونية او مالية تساعد على الحفاظ او استرداد ما كانت تغطيه من مخاطر سابقاً. يضاف الى ذلك الدعاوى التي لم تزل عالقة أمام المحاكم اللبنانية وتنتظر الأحكام النهائية، سلباً ام ايجاباً.

التصفيق بيد واحدة

ويتابع مهنا، معطياً هذا الموضوع الأهمية القصوى: «ان ما قدمه مصرف لبنان من تسهيلات للمصارف من خلال التعاميم الصادرة عنه بهذا الخصوص يمثل يداً واحدة لا يمكن التصفيق بها، واليد الاخرى شبه مشلولة وهي تمثل الدفوع القانونية الطويلة الأجل: وضعية رجال الأعمال الذين خسروا كل شيء بسبب الأوضاع الاقتصادية التي مر بها البلد وعدم قدرتهم على النهوض من جديد، الرسوم والضرائب المالية المفروضة على المؤونات المكونة مقابل هذه الديون، عدم وجود تغطية أو موجودات ثابتة لقاء قسم آخر منها، المهلة التي وضعها مصرف لبنان مشكورا، أي تمديد المهلة للمصارف لغاية ٢٠٠٦/٦/٣٠ لإنهاء حوالى ٦٠٪ من هذه الديون المتعثرة ليست بكافية، اذ ان الحركة الاقتصادية ليست مقبولة بالكامل بعد، والمدين بالتالي يحتاج الى رسملة جديدة للانطلاق بأي مشروع من المشاريع المنتجة، وطالما ان دينه هو موضع متابعة ومصنف ضمن الدرجتين الرابعة والخامسة، فلا إمكانية له مجدداً لطلب أي نوع من انواع الاستدانة من مصارف أخرى لتمويل جزئي لأي من مشاريعه المنتجة، ناهيكم عن افتقاره للحد الأدنى من الرساميل.

ويضيف: الحلول المطروحة ليست كافية وهي تحتاج لتضافر الجهود بين المصارف من جهة والدولة من جهة أخرى لإنشاء مؤسسة مختلطة مشابهة لشركة «كفالات» تقوم بإعادة تقييم الموجودات العقيمة ودرس كل ملف على حدة لتبيان الإمكانات لإعادة تمويل دورة اقتصادية جديدة ضمن موافقة شاملة وكاملة بين المعنيين وتسهيل عملية السداد لأمد طويل بعد ضخ التمويل اللازم لبعض هؤلاء المدينين الذين يمكن ان نجد لديهم قدرات وإمكانات تساعد على الحل. كما ان تطوير وقوننة نسب الطرح في المزاد العلني وتغييرها عن نسبة الستين بالمئة امور مطلوبة بإلحاح، وبالتالي اعفاء المصارف من دفع ضرائب مالية بنسبة ١٥٪ على المؤونات المكونة والفوائد غير المحققة على هذه الديون وتأجيل استيفائها لحين السداد الفعلي، اذ من غير المعقول تسديد ضرائب عن مؤونات مكونة لقاء خسائر محققة.

«بازل ٢» والمديونية العامة

■ هل تستطيع المصارف اللبنانية الالتزام بتطبيق معايير اتفاقية «بازل–٢» التي تركز على درء المخاطر على انواعها، في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنة والغموض البالغ في تصنيف ديون القطاع العام ؟

– أظهرت المصارف اللبنانية استعدادها للالتزام باتفاقية «بازل ٢» وخاصة من ناحية المرونة التي تبديها هذه الاتفاقية حيال التمايز بين المصارف الكبيرة والمصارف الصغيرة، وعدم التشدد في التطبيق الفوري بل ترك ذلك لقدرات المصارف خلال الفترة التجريبية وبالتوازي مع الاتفاقية الاولى والتي هي موضع التطبيق حالياً.

ان الاهتمام العالمي بقبول هذه الاتفاقية المنظمة سيعود بالنفع على المصارف الملتزمة من خلال التعريف الجيد بإدارة المخاطر وكفاية الرساميل للتعامل معها وتأطير التزام الأسواق إضافة الى تثبيت الوضع المالي.

وبغية التوصل الى مراحل الالتزام الفعلي يحتاج لبنان الى تعديلات في البنية القانونية التحتية وتأهيل القوى العاملة في المصارف والتزام معايير الشفافية والافصاح والمعايير المحاسبية الدولية وتعديل نظم التحوط المالي للمخاطر مع ما يستتبع ذلك من قوانين ضرائبية وتنظيمية تساعد في تسريع الالتزام بالتنفيذ.

يختم مهنا: «ان لبنان ومن خلال التفاعل بين مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف من جهة وجمعية المصارف من جهة ثانية، بدأ في وضع الأسس المطلوبة لالتزام المصارف اللبنانية، وبقي على الحكومة العمل على تحسين وضع المديونية العامة والتي تشكل جزءاً كبيراً من المخاطر المصرفية، والأمل كبير في تخطي ذلك من حيث الالتزام العالمي بدعم لبنان من خلال المؤتمر الدولي المنوي عقده بداية السنة الجديدة إضافة الى الإصلاحات المالية التي تتسم بالجدية وقد بدأ العمل على وضعها حيز التنفيذ.

NASSIF assurances s.a.r.l.

Beirut: Sin el Fil Blvd. - GGS 2 Tower - 10th & 11th Floors - **www.nassifassurances.com**
01/901 902 - 01/902 901 - 01/901 555 - 01/901 777 - Fax: 01/888 833 - 03/551 166
Chiah: 01-271 021 - **Sin El Fil:** 01/500 501 - **Hamra:** 01/737 673 - **Zalka:** 01/901 109 - **Bikfaya:** 03/653 664
Hammana: 05/371 371 - **Bhamdoun:** 05/556 000 - **Jabal Mehsen:** 06/391 391 - **Tripoli:** 06/441 057
Koura: 06/510 777 - **Meziara:** 06/570 015 - **Halba:** 06/690 999 - **Maghdoucheh:** 07/200 004 - **Saida:** 07/723 000
Baalbek: 08/305 306 - **Jounieh:** 09/938 938 - **Jbeil:** 09/944 944 - P.O.Box: 90/1661 & 90/2021

منير كرم (بنك الشرق الأوسط وأفريقيا - MEAB):

تمويل المصارف مرة أخرى لحاجات «التكلفة الداخلية» رهن بقدرة الحكومة على صياغة برنامج انقاذي متكامل بغطاء سياسي

أجاب السيد منير كرم مدير عام بنك الشرق الأوسط وأفريقيا ش.م.ل. MEAB على أسئلة «البيان» مقيّما وضع القطاع المصرفي انطلاقاً من المؤشرات التي بين يديه، وفي ضوء علمه وخبرته، وكان تركيزه على الضغط المالي على لبنان واضطرار القطاع المصرفي للاسهام في تغطية «الكلفة الداخلية» للمشروع الانقاذي، وجال بالأرقام حول كيفية المعالجات وجدواها رابطاً عملية التمويل الجديدة بقدرة الحكومة على صياغة برنامج انقاذي بغطاء سياسي يفتح الطريق أمام تنفيذه.

■ هل تعتبرون تجاوز القطاع المصرفي لتأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ بمثابة فك ارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية؟

– المصارف اللبنانية تمثل القطاع الأكثر حيوية وصحة في الاقتصاد اللبناني، اذ ان معدلات نمو ايداعات المصارف بقيت على مستواها رغم الأزمات السياسية والأمنية التي مرت بها، وهو دليل عافية وثبات، فالاداء الجيد للقطاع المصرفي السابق وخصوصاً في عام ٢٠٠٤ والذي ترافق مع التحسن الأولي في دلائل البيئة الاقتصادية، حيث نمت الموجودات بنسبة ١٤,٥٪ لتتخطى بذلك نسب النمو الاقتصادي والتي بلغت ٥٪ تبعاً لأرقام الصندوق الدولي، وتخطى متوسط النمو المصرفي لفترة خمس سنوات والذي بلغ ١٠,٣٪، تحقق رغم المناكفات والمؤثرات العديدة.

ورغم ان القطاع، وبنتيجة الوضع الأمني وخلال عام ٢٠٠٥، شهد تراجعاً إجمالي موجودات ومطلوبات المصارف التجارية بنسبة ٢,٢٪ في النصف الأول من العام ٢٠٠٥، وذلك مقابل زيادة نسبتها ٤,٧٪ في النصف الأول من العام ٢٠٠٤ ليصل إجمالي الموجودات الى ٩٩٩٠٥ مليارات ليرة أي ما يوازي ٦٦,٣ مليار دولار أميركي في نهاية حزيران ٢٠٠٥، فقد عادت هذه النسبة وارتفعت وتخطت في نهاية شهر تشرين الأول ٢٠٠٥ المعدلات للقيم كما في ٢٠٠٤/١٢/٣١، ما يؤكد ثبات وثقة المودعين بالسوق المصرفية في لبنان.

اتباع الحوكمة الادارية

■ هل تستطيع المصارف اللبنانية الصغيرة والمتوسطة الالتزام بتطبيق معايير اتفاقية "بازل٢"؟

– على مجمل المصارف اللبنانية ان تلتزم بتطبيق «بازل ٢»، وذلك ضمن توصيات مصرف لبنان، نظراً لحاجة لبنان الى جذب رساميل خارجية، من دونها لايمكن ان تشكل المصارف اللبنانية عامل جذب. وقرار تصنيف ديون القطاع العام له أهمية نوعية، وقد تم تخطيه في إطار «بازل ١»، ونحن نثق بحاكمية مصرف لبنان على تمام درايتها بالوضع الداخلي والتأثيرات، مع الإشارة الى ان المخاطر السيادية، وبعملة البلد، لها خصوصية تتعلق بكل بلد.

مع العلم بأن مواكبة «بازل ٢»، وفي طليعتها النظر في تحسين البنية الداخلية للمصارف ووضع أطر الحوكمة الادارية، ووضع قنوات ثابتة لتجهيز وتوزيع وايصال المعلومات الداخلية والخارجية بشكل ميكانيكي ووضع برامج معلوماتية كفيلة بالتحقق من ايصال المعلومات الى الجهة المطلوبة وفي الوقت المطلوب، خطوة مهمة تمكن المصرف من الخروج من السوق المحلية التي يحتل فيها أول ٢٢ مصرفاً نسبة ٩٠٪، والتوجه نحو أسواق خارجية، ولهذا يفترض وضع معايير لهذه الأسواق بحيث تكون مخاطرها متدنية، وبالتالي يحتم على مصارفنا التوجه نحو اتباع الحوكمة الادارية، وهي أهم معطيات «بازل ٢»، للتمكن من التعاطي مع الأسواق المتدنية المخاطر.

الاستثمار في القطاعات الانتاجية

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية، المحلية والدولية، بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟

– شكليات الاستثمار عديدة، رغم أننا نفضل الاستثمار في القطاع الاقتصادي المنتج وليس فقط في الأدوات المالية، حيث يمكن عبر القطاع المنتج إعادة توزيع المداخيل، وبطرق عدة.

التحكيم هو الأفضل

■ يدعو فريق من المصرفيين الى ايجاد محكمة خاصة لحل الخلافات بين المصارف وعملائها اختصارا للوقت وحيث توجد دعاوى في المحاكم تعود تواريخها لسنوات عديدة خلت ولم يبت بها لغاية الآن، فهل تعانون من الشكوى عينها؟

– وجود المحكمة الخاصة قد لا يعطي صورة إيجابية عن الجسم القضائي، ولكن نعتقد بأهمية تحديث كثير من القوانين لتتماشى مع الواقع العملي، بالإضافة الى ان وجود التحكيم، وهو إطار قضائي موجود، يمكن ان تلجأ له المصارف في صيغها التعاقدية.

التكلفة الداخلية

■ ما هو التحدي الذي يواجه القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

أعطى السيد منير كرم هذا السؤال أهمية كبيرة فقال: «على صعيد القطاع المصرفي فقد توسع بشكل كبير في سنوات ما بعد الحرب، وذلك بسبب قدرته على جذب الودائع الكبيرة للمهاجرين اللبنانيين وللعالم العربي ويعود ذلك للسمعة التي اكتسبها بسبب المرونة الاقتصادية، وحتى خلال سني الحرب، وبسبب التشريعات المتعلقة بحرية حركة الرساميل، والنظام المصرفي المتطور الخاضع لمبدأ السرية المصرفية، والعائدات الجذابة على الودائع».

يتابع كرم: «وفي إطار الضغط المالي على لبنان واضطرار القطاع المصرفي للاسهام في تغطية «الكلفة الداخلية» للمشروع الانقاذي، من غير المتوقع ان تكون جهوزية القطاع المصرفي للمساهمة، مماثلة في حجمها وفي تأثيرها، لاشتراكه السابق في تفعيل مؤتمر «باريس ٢» في خريف العام ٢٠٠٢، حيث اكتتب بنسبة ١٠٪ من إجمالي ودائعه، أي نحو ٤ مليارات دولار، في سندات دين حكومية، لمدة سنتين، بدون أي مردود، مسهماً بتأخير الاستحقاقات المالية المترتبة وإعادة هيكلة جزء من الدين العام البالغ حينها نحو ٣٠ مليار دولار».

يضيف: «يستحق على الدولة اللبنانية خلال العامين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٧ نحو ١٧ ألف مليار ليرة (أكثر من ١١ مليار دولار) من مديونيتها القائمة، والمطلوب ضخ التمويل الموازي لتجديدها، إضافة الى العجوزات التي

يمكن ان تنتج عن ميزانيتها وسائر نفقاتها.

ومن المعلوم ان المصارف توظف نحو ٦٠٪ من مواردها لدى الدولة، موزعة مناصفة تقريباً بين سندات دين حكومية، وتوظيفات لدى البنك المركزي، ورغم امتلاكها هامش توظيف اضافي يتجاوز ١٥ مليار دولار، فإن قراراتها المستقبلية بشأن الحاجات التمويلية للدولة ستكون حكماً على محك قدرة الحكومة على صياغة برنامج انقاذي متكامل يستند بالدرجة الأولى الى غطاء سياسي يفتح الطريق أمام تنفيذه».

المفاجآت الممكنة

يتابع كرم: «ومن الثابت ان دور البنك المركزي يرتكز في أحد مقوماته الأساسية، على تعاون القطاع المصرفي. لكن هذا التعاون المطلوب يواجه استحقاقين أساسيين.

أ – اقتناع المصارف بجدية المعالجات وجدواها.

ب – عدم الاخلال بالتزام القطاع بالمواصفات والمعايير الدولية للصناعة المصرفية، وبالأخص ما يتعلق بالمتطلبات الجديدة للجنة بازل الخاصة بكفاية رأس المال.

وهنا تأتي ضرورات عدة ترتبط:

أ – بكيفية معالجة تنمية وتطوير المنتجات.

ب – بتحديث إجراءات ممارسة النشاط المصرفي.

ج – بتطوير التقنيات.

د – بتسهيل أعمال المصارف في الدول المجاورة بحثاً عن أسواق جديدة، في ظل ازدياد الانفتاح وظواهر العولمة وتزايد التكتلات المصرفية.

نتائج جيدة ومنتجات جديدة

■ يرجى اعطاؤنا صورة مختصرة عن نتائج مصرفكم؟

– تطورت ودائعنا خلال العام ٢٠٠٤ بنسبة ١٣٪ وتطورت تسليفاتنا بنسبة ١٥٪ وبلغت نسبة أرباحنا على رأس المال ما يعادل ٩٪، بينما كانت نسبته ٧,٠٥٪ عام ٢٠٠٣، وقد وضعت ادارتنا، مع اعتماد الحيطة والحذر خلال العام ٢٠٠٥، في توقعاتها أرباحاً سنوية صافية، بحدود ١,٧ مليار ليرة للعام الحالي، مع زيادة نسبتها ١٣٪ للودائع و ١٣٪ للتسليفات، وخلال الاشهر السبعة الاولى من هذا العام، تمّ الوصول الى قيمة الأرباح المستهدفة، وقد تم تعديل الأهداف لتصبح الأرقام المتوقعة في نهاية العام من ناحية الأرباح الصافية بمقدار ٢,٣ مليار ليرة لبنانية، بزيادة تعادل ٣٥٪ عن العام ٢٠٠٥ وذلك لانفتاحنا على أسواق ومنتجات جديدة.

عباس الحلبي (بنك بيروت والبلاد العربية - BBAC):

المصارف اللبنانية معتادة على العمل في بيئة تشتد فيها المنافسة مع المصارف الاجنبية

نائب رئيس مجلس ادارة بنك بيروت والبلاد العربية BBAC الاستاذ عباس الحلبي بات يلم بالعمل المصرفي إلماما واسعا، وسيرى القارئ من اجوبته على اسئلتنا، انه تعمق كثيرا في شؤون وشجون هذه الصناعة الاكثر اهمية ونجاحا بين كل الصناعات في لبنان. واللافت ان القاضي السابق عباس الحلبي يبني اجوبته على حيثيات معللة ومقنعة جدا.

وفي ما يلي نص الاسئلة والاجوبة:

اسباب مناعة القطاع المصرفي

■ تجاوز القطاع المصرفي تأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ واستمراره على مسيرته ونموه كما على الاستقرار النقدي، دلّ على فك الارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية، فهل ترون انه اصبح لهذا القطاع المناعة الكافية لمواصلة مسيرته الناجحة؟ وكيف تفسرون ذلك؟

– بالفعل يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بحدود كبيرة من المناعة تجاه الازمات السياسية، هذه المناعة تمتنت مع السنين.

وقد ظهرت هذه المناعة مؤخرا عبر تمكّن القطاع المصرفي من الاجتياز السريع للنتائج النقدية والمالية الخطيرة التي طرأت والتي كان من الممكن ان تتفاقم إثر اغتيال الشهيد رفيق الحريري.

وبالفعل، ورغم هذه المأساة، يمكن ملاحظة الامور التالية:

– حافظ سعر صرف العملة المحلية على استقراره.

– استعادت موجودات مصرف لبنان من العملات الاجنبية (عدا احتياط الذهب) في منتصف تشرين الاول مستواها في آخر ٢٠٠٤، اي ١١,٥ مليار دولار، وكان الحد الادنى لهذا الاحتياط قد بلغ ٩,٥ مليارات دولار منتصف شهر نيسان نتيجة لتحوّل الودائع المصرفية الى العملات الاجنبية، بحيث كانت نسبة الدولرة قد وصلت الى ٨٠٪ في نهاية آذار ٢٠٠٥ والى خروج قسم من هذه الودائع الى الخارج.

– استعاد حجم الودائع في نهاية ايلول ٢٠٠٥ مستواه في نهاية ٢٠٠٤، اي حوالى ٥٥ مليار دولار.

ان هذا النجاح، وبالتالي هذه المناعة لدى القطاع المصرفي حيال الازمات السياسية يمكن ردها الى الاسباب التالية:

١– التعاون القوي والتضامن بين المصارف اللبنانية والسلطات النقدية.

مناعة القطاع المصرفي تمتنت مع السنين

٢– استعمال السلطات النقدية لوسائل جديدة وملائمة تجاه المشاكل الطارئة.

٣– الدعم السياسي المتنامي للبنان من قبل المجتمع الدولي.

٤– النجاحات المتتالية للقطاع المصرفي اللبناني تجاه الازمات السياسية.

٥– ثبات سعر صرف الليرة اللبنانية منذ اكثر من عشر سنوات. وكان صندوق النقد الدولي قد عدل مؤخرا موقفه بالنسبة للسياسة النقدية حيث اعتبر ان ثبات سعر الصرف يمكن ان يمثل استراتيجية جيدة على المدى القصير.

استثناءات مطلوبة من «بازل٢»

■ ابلغ مصرف لبنان الجهات الدولية المعنية انه سيلتزم معايير «بازل٢» مع الاستثناءات التي يفرضها الواقع اللبناني، فما هي بنظركم هذه الاستثناءات؟ وهل تعني جميع المصارف؟

– ان اتفاقية «بازل٢» ترتكز على ثلاث ركائز: المتطلبات الدنيا للاموال الخاصة، عملية الرقابة الاحترازية، وتطبيق نظام السوق، ويطلب لبنان استثناءات متعلقة بالمسألة الاولى وبصورة أخص قيمة تثقيل المخاطر المتعلقة بتسليفات المصارف الى القطاع العام وتوظيفاتها في مصرف لبنان.

اولا ان هذه المخاطر متعلقة بالتصنيف السيادي المعطى للدولة اللبنانية من قبل مؤسسات التصنيف الدولية، فكلما انخفض هذا التصنيف، كلما ارتفعت المخاطر، وارتفعت معها كلفة تطبيق اتفاقية «بازل٢» بالنسبة للرسملة المطلوبة.

وقد يفيد ان نذكر هنا انه وفي نهاية ايلول ٢٠٠٥ بلغ اجمالي تسليفات القطاع المصرفي اللبناني للقطاع العام وتوظيفاته لدى مصرف لبنان حوالى ٥٥,٠٠٠ مليار ل.ل. اي حوالى عشرة اضعاف اجمالي الرساميل الخاصة، واكثر من نصف الموجودات المجمعة للقطاع. وعليه، من الواضح ان هذه الاستثناءات المطلوبة تتعلق بجميع المصارف اللبنانية تقريبا.

المصارف اللبنانية مؤهلة للمنافسة

■ بعدما ضاقت بها السوق اللبنانية، انطلق عدد من المصارف اللبنانية للعمل خارج لبنان، فهل احجامها قادرة على مواجهة المنافسة بوجود كيانات بات من السهولة عليها الدخول الى الاسواق ساعة تشاء؟ وبم تتميز مصارف لبنان عن سواها؟

– نظرا لانفتاح السوق اللبناني، ووجود مصارف اجنبية في لبنان، ومنها ما لديه طابع دولي، فإن المصارف اللبنانية معتادة على العمل في سوق واحدة مع المصارف الاجنبية ذات الثقافة والاحجام المختلفة.

ويجب ان نوضح ايضا ان المصارف الاجنبية في لبنان لديها الحقوق والواجبات ذاتها المطبقة على المصارف اللبنانية. وهذا يعني ان هذه الاخيرة معتادة على العمل في بيئة تشتد فيها المنافسة مع المصارف الاجنبية، على اهميتها. كما ان القانون رقم ٣٠٨ تاريخ ٢٤ نيسان ٢٠٠١ والمتعلق بالتداول بأسهم، حرر ملكية اسهم المصارف اللبنانية.

اذاً فالمنافسة ليست مجالا مجهولا لدى المصارف اللبنانية. وفي الوقت عينه، فإن انتشار اللبنانيين في العالم، ونمو الودائع المصرفية التي بلغت ما يقارب ٥٥ مليار دولار في آخر ايلول ٢٠٠٥، اي ثلاثة اضعاف الناتج المحلي، هما من الاسباب الاضافية لانتشار المصارف اللبنانية في الخارج ونموها.

وتنتشر المصارف اللبنانية اليوم في اكثر من ٥٠ مدينة عربية وأجنبية. واتجهت المصارف مؤخرا نحو بعض الدول العربية مثل سوريا والجزائر والسودان ومصر والامارات العربية المتحدة وقطر. كما يسعى المزيد منها الى فتح فروع في ليبيا والسعودية والعراق، حالما تسمح بذلك الظروف القانونية والسياسية والأمنية. كما يدرس بعضها مسألة التوسع نحو دول في افريقيا او اميركا او استراليا نظرا لكثافة المتحدرين من اصول لبنانية في هذه الدول.

الاستثمار مفيد بالاصدارات اللبنانية

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية المحلية والدولية بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟ وهل لها مردودها الايجابي على الاقتصاد اللبناني؟

– نعم، لان توظيفات المستثمرين العرب والاجانب في هذه الاصدارات تغذي احتياطات الدولة اللبنانية من العملات الاجنبية، والتي تحتاج اليها الدولة من اجل:

– تمويل خدمة الدين الاجنبي الذي بلغ ١٨,٢ مليار دولار في نهاية ايلول ٢٠٠٥ وتسديد استحقاقاته.

– تغذية موجودات مصرف لبنان بالعملات الاجنبية اللازمة، خاصة لاستمرار تطبيق سياسة استقرار سعر صرف الليرة اللبنانية.

ومن دون الدخول في تحليل التأثير الماكرو اقتصادي والاجتماعي المرتبط بهاتين العمليتين، فإن اهمية هذا التأثير كافية لوحدها لاعتبار هذه التوظيفات مفيدة.

كما ان لبنان يبحث عن الاستثمارات العربية والاجنبية المنتجة ويشجع دخولها الى السوق اللبناني. وقد قدر تقرير الامم المتحدة لعام ٢٠٠٥ المتعلق بالاستثمار، ان الاستثمار الاجنبي المباشر في لبنان بلغ ٢٨٨ مليون دولار لسنة ٢٠٠٤ و٣٥٨ مليوناً لسنة ٢٠٠٣. ومن الجدير ذكره، ان مجموع الرساميل الاجنبية القادمة الى لبنان قدر بمليارين دولار لكل من السنتين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤. وقد بلغت الرساميل العربية الوافدة ١,٠٥ مليار دولار عام ٢٠٠٤، اي بارتفاع نسبته ٢٤٪ عن عام ٢٠٠٣.

التحدي الاكبر عام ٢٠٠٦

■ ما هو التحدي الذي يواجه المصارف اللبنانية في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– التحدي الاكبر بالنسبة لمصرفنا كما بالنسبة لكافة المصارف اللبنانية يكمن في تعزيز النمو والربحية في سياق التحضير لتطبيق اتفاقية «بازل٢». وهكذا، على المصارف اللبنانية ان تعمل على خفض توظيفاتها في الادوات المالية المصدرة، من الدولة اللبنانية او من مصرف لبنان، من اجل خفض نسبة المخاطر السيادية المتعلقة بموجوداتها. عليها اذاً ان تبحث عن امكانات توظيف اخرى تكون مربحة سواء كان ذلك في لبنان ام خارجه.

وفي الوقت عينه، على المصارف اللبنانية ان تعزز رسملتها، كما عليها ان تطور الخدمات والانشطة المرتكزة على العمولات، نظرا للمنحى التراجعي لهوامش الفوائد.

نمو متوازن وجيد

■ هل تعطوننا لمحة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥؟

– بالنسبة لآخر الارقام المتعلقة بأيلول ٢٠٠٥ يمكن ملاحظة الامور التالية:

– بلغت الودائع (عدا شهادات الايداع المصدرة) حوالى ٣٢٣١ مليار ليرة لبنانية، اي بارتفاع سنوي نسبته ٨,٢٧٪ وارتفاع بنسبة ٤,٦٥٪ عن كانون الاول ٢٠٠٤، في حين بلغت نسب النمو نفسها في القطاع المصرفي ٤,٩١٪ و٠,٥١٪ على التوالي. وتبلغ نسبة ودائعنا من اجمالي القطاع ٤٪، كما تبلغ دولرة الودائع ٦٧,٥٪، وهو مستوى اقل من دولرة القطاع التي تبلغ ٧٢,٩٤٪ وذلك نظرا لخصوصية زبائننا.

– بالنسبة للتسليفات، فإن تطورها في BBAC مشابه لمعدل النمو السنوي في القطاع ككل، اذ بلغ ٣٪ في BBAC و٣,٤٪ في القطاع.

– بلغ اجمالي ميزانية BBAC ٣٦٨١ مليار ل.ل. اي بنمو سنوي بلغ حوالى ١٠٪. وتبلغ نسبة الارباح على اجمالي الموجودات حوالى ١٪.

MAJOR
Insurance Consultants
العطاء هو الخدمة - نحن نخدم
يسر شركة MAJOR ش . م . م.
مستشارو ضمان واعادة ضمان بان نخدمكم في جميع تأميناتكم
– الاستشفاء
– الحريق
– السرقة
– الحوادث الشخصية
– طوارئ عمل
– السيارات
– مسؤولية مدنية
– بحري (بضائع)
– حياة
– جميع اخطار المقاولات
رئيس مجلس الادارة – المدير العام
مـــارون ابو جـــوده
MAJOR
Insurance Consultants
Jdeideh, Kassouf Center
Beside Via Verde Hotel
Tel: (01) 878422-878423

مروان خير الدين (بنك الموارد - AL MAWARID) :

المصارف بمختلف أحجامها أمام تحدي «بازل ٢» في السنتين المقبلتين

رأى مدير عام «بنك الموارد» السيد مروان خير الدين ان القطاع المصرفي أثبت مناعة كبيرة في فصل التجاذبات السياسية عن المسار المالي، وأشار الى ان المصارف بمختلف أحجامها أمام تحدي بازل ٢ في السنتين المقبلتين، مؤيداً إنشاء محاكم متخصصة للنظر في الدعاوى المالية والمصرفية، وبت النزاعات القضائية سريعاً.

وعرض السيد خير الدين لمنتجات البنك الفريدة من نوعها والتي لاقت إقبال شريحة واسعة من اللبنانيين، مؤكداً الاستمرار في سياسة البنك المتحفظة.

مناعة القطاع المصرفي

■ هل تعتبرون تجاوز القطاع المصرفي لتأثيرات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ بمثابة فك ارتباط بين الاسواق المالية والتجاذبات السياسية؟ وهل اصبح لهذا القطاع المناعة الكافية لمتابعة مسيرته بشكل آمن؟ كيف تفسرون ذلك؟

– أثبت الاقتصاد اللبناني عموماً والقطاع المصرفي خصوصاً مناعة كبيرة في فصل التجاذبات السياسية عن المسار المالي.

لبنان مرّ بأزمات سياسية كبيرة في الفترة الماضية ولكن لم تؤثر على قطاعه المصرفي، وذلك بفضل حكمة المصرف المركزي وعلى رأسه الحاكم رياض سلامة. كما أثبت القطاع على مر السنين أنه محصن، وأن سياسة المركزي واضحة ولا تتأثر بالأوضاع السياسية التي يمر فيها البلد.

المصارف أمام تحدي «بازل ٢»

■ هل تستطيع المصارف اللبنانية الصغيرة والمتوسطة الالتزام بتطبيق معايير اتفاقية «بازل٢» في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنة والغموض البالغ في تصنيف ديون القطاع العام، علما ان الاتفاقية تركز على درء المخاطر على انواعها؟

– هناك قرار من البنك المركزي اللبناني بالتوصل الى اتفاق حول كيفية تطبيق «بازل٢» .

مصرف لبنان إهتم بالمصارف الكبيرة كما اهتم بالمصارف الصغيرة والمتوسطة الحجم. وعندما تنتهي تفاصيل آلية تطبيق «بازل٢» ، أعتقد ان المصارف الصغيرة والمتوسطة ستواجه تحديات أمام تطبيقها، ولن تكون المصارف الكبيرة أيضاً بمنأى عن صعوبات في تطبيق هذه المعايير. يبقى ان المصارف الجدية التي تسعى بإمكاناتها الى الاستمرار في ممارسة أعمالها من دون دمج أو دون بيع، سيكون لديها القدرة على تطبيق معايير «بازل٢» .

الاستثمارات العربية في لبنان مرحّب بها وهي تقدم دعماً للاقتصاد اللبناني

مردود الاستثمارات إيجابي

■ هل تعتبرون توظيف المستثمرين العرب والاجانب في اصدارات لبنان المالية، المحلية والدولية، بعوائد مجزية، من الفرص الاستثمارية التي يبحث عنها لبنان؟ وهل لها مردودها الايجابي على القطاع الاقتصادي اللبناني؟

– الاستثمارات العربية في لبنان مرحّب بها وهي تقدم دعماً للاقتصاد اللبناني.

ولبنان يعتمد منذ زمن على التوظيفات العربية أكان في قطاع العقارات أو التجارة أو غيرهما من القطاعات.

لبنان بلد منفتح اقتصادياً ويرحب بأي استثمار لا سيّما الاستثمار العربي. وأي استثمار يأتي من الخارج سيوجد فرص عمل، ويتيح للشباب اللبناني العمل داخل لبنان وبالتالي ثنيه عن الهجرة، كما سيوسع الاقتصاد وينمّيه. بمعنى أن أي استثمار خارجي له مردود إيجابي على الاقتصاد.

محاكم متخصصة

■ يدعو فريق من المصرفيين الى ايجاد محكمة خاصة لحل الخلافات بين المصارف وعملائها اختصارا للوقت وحيث توجد دعاوى في المحاكم تعود تواريخها لسنوات عديدة خلت ولم يبت بها لغاية الآن، فهل تعانون من الشكوى عينها؟

– بعض البلدان المتطورة أنشأت محاكم متخصصة للنظر في بعض الدعاوى المالية والمصرفية. طبعاً، نحن مع هذا الطرح. وإذا وجدت طرق معينة لتسريع بت النزاعات القضائية فذلك له انعكاس إيجابي على الاقتصاد.

من المهم ان يشعر المستثمر انه يستطيع ان يحصل على حقه في دعوى ما وخلال فترة زمنية مقبولة، لذلك أويد فكرة إنشاء محاكم متخصصة للعمل المصرفي لأن القطاع المصرفي يشكل أكبر قطاع اقتصادي في لبنان وبالتالي من الجيد وجود محاكم متخصصة تنظر في الدعاوى التي قد تنشأ من المصارف أو عليها لبتها سريعاً.

■ ما هو التحدي الذي يواجه القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦ بصورة عامة ومصرفكم بصورة خاصة؟

– من دون شك، التحدي الأكبر في عامي ٢٠٠٦ و ٢٠٠٧ هو تطبيق معايير «بازل٢» لأنه يتعلق بالرسملة، كيفية إدارة المخاطر والتنظيم الداخلي، أي هناك إعادة نظر في أمور عدة اعتادت البنوك على أدائها بشكل معيّن وحان أوان تغييرها لمواكبة الصناعة المصرفية العصرية.

خدمات فريدة من نوعها

■ يرجى اعطاؤنا صورة مختصرة عن نتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥.

– طرح بنك الموارد هذه السنة منتجات صيرفة اهمها خدمتان لم يطرح أياً منهما أيّ من البنوك اللبنانية الاخرى، احداهما دفع الأقساط عن العميل في حال تركه العمل الى ان يجد عملاً آخر، والثانية تأجيل دفع الأقساط لفترة معينة من دون ان يؤثر ذلك على مصداقية الزبون مع البنك.

وقد أعطت هاتان الخدمتان الفريدتان نتيجة إيجابية، وشهدتا إقبالاً من شريحة واسعة.

نتائج البنك إيجابية إجمالاً، وقد رفعنا رأس المال هذه السنة من ١٢ مليار ليرة الى ٣٦ ملياراً، مع إبقائنا على سياسة التحفظ في عدم توزيع الأرباح وتحويلها الى رأس المال، والمتوقع ان تكون الأرباح جيدة.

خضر تمساح (البنك اللبناني الاسلامي):

للمصارف الاسلامية صفة الشمولية المصرفية وسيكون لها أثر تنافسي واضح على المصارف التجارية

لكي يكتب لمصرف اسلامي متخصص النجاح والاستمرار في لبنان، البلد الذي يعمل فيه نحو ٦٠ مصرفا تجاريا، لا بد ان يكون مؤسسوه من الرواد في العمل المصرفي ومن المحترفين في هذه الصناعة التي تتطلب التخصص والعلم والخبرة والحنكة والمرونة، الى بنى تحتية، معلوماتية خصوصاً، تمكن ادارة البنك من حل اية مشكلة تعترضها بالسرعة والدقة المرجوتين.

ولكي نعطي فكرة عن المصارف الاسلامية في لبنان – وهي قليلة العدد لغاية الآن – توجهنا الى احد اقطاب هذه المصارف، السيد خضر رشاد تمساح، المدير العام للبنك اللبناني الاسلامي الذي تأسس حديثا، ووجهنا اليه عددا من الاسئلة حول تزايد عدد المصارف الاسلامية، سنة بعد سنة، والكمّ الذي يمكن ان تحتاجه الاسواق العربية انطلاقا من تجربته.

السيد تمساح رد على اسئلتنا شارحا اسباب الاقبال على تأسيس هذه المصارف، مؤكدا امكان منافستها للمصارف التجارية في حال ادت الاولى دورها التنموي بالشكل الصحيح. آملا ان يكون العام ٢٠٠٦ المدماك الحقيقي لاحتلاله مركزه بين المصارف الاسلامية والتقليدية العاملة في لبنان.

الاسباب الحقيقية لتزايد عدد المصارف الاسلامية

■ شهد العالم العربي في العام ٢٠٠٥ ظهور المزيد من المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية، فهل يعني ذلك حصول تحول من المصارف التجارية التقليدية الى المصارف الاسلامية ؟

– كلا، هذا لا يعني ابداً ان هناك تحولاً من المصارف التجارية التقليدية الى المصارف الاسلامية . الامر اعمق بكثير من الاجابة عن السؤال بنعم ام لا وهو يتعلق بخاصية المصارف الاسلامية التي لها صفة الشمولية المصرفية خلافاً لما هي عليه المصارف التجارية التقليدية المحصور عملها بحسب القوانين المرعية الاجراء بالعمل المصرفي التجاري فقط .

من هنا، ونظراً الى الدور المزدوج الذي تلعبه المصارف الاسلامية بكونها مصارف تجارية واستثمارية في الوقت نفسه، اضافة الى كون العمل الاستثماري يحفز الدورة الاقتصادية، ناهيك عن الطفرة المالية التي تشهدها ميزانيات الدول المصدرة للنفط بسبب ارتفاع الاسعار الكبير الذي شهدته اسواق النفط في العام ٢٠٠٥، وبالتحديد الدول الخليجية، لكل هذه الاسباب مجتمعة لانزال نشهد تأسيس مصارف اسلامية عديدة في البلدان العربية والاسلامية .

امكانات المنافسة

■ كم هو بنظركم عدد المصارف الاسلامية الذي يمكن ان تستوعبه الاسواق العربية ؟ وما مدى تأثير ذلك على المصارف التجارية ؟

– لا يمكن في الحقيقة تحديد عدد المصارف الاسلامية الذي يمكن ان تستوعبه الاسواق العربية ، انما ما يمكن قوله ان العدد غير مهم بالنسبة الى حجم وكفاءة هذه المصارف، خاصة اذا ما أخذنا في الاعتبار

على المصارف ان تعمل بسرعة على زيادة رؤوس اموالها

ان العالم اصبح قرية كونية صغيرة بسبب ثورة الاتصالات والتي كانت من نتائجها العولمة التي ادت الى نشوء ما يسمى بمنظمة التجارة العالمية World Trade Organization.

بناء عليه، فان تأثير وجود المصارف الاسلامية على الساحة المصرفية سيكون له اثر تنافسي واضح على المصارف التجارية في حال تمتعت المصارف الاسلامية بالحجم والكفاءة المهنية المصرفية العالمية وأدت دورها التنموي الذي هو في الاساس رسالتها الاولى .

التحدي الاكبر تطبيق معايير «بازل٢»

■ هل ترون تبدلاً في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياساً بالعام ٢٠٠٥ ؟ وما هي برأيكم ؟

– اعتقد ان التحدي الاكبر الذي ستواجهه المصارف العربية التجارية والاسلامية، هو البدء في تطبيق معايير «بازل٢» في ما خص تحديد كفاءة رأس المال، الى المخاطر المصرفية التي تتعرض لها المصارف كافة بوجه عام .

وكما هو معلوم، تتصف المصارف العربية، التجارية والاسلامية، بصغر رؤوس اموالها مقارنة مع المصارف العالمية في اميركا واوروبا واليابان. من هنا، اذا كان للمصارف العربية ان تنافس المصارف الغربية في الاسواق والحدود المفتوحة نتيجة العولمة وانضمام معظم الدول العربية لغاية الآن الى منظمة التجارة العالمية World Trade Organization ، **عليها ان تعمل بسرعة على زيادة رؤوس اموالها ومعالجة موضوع الحجم عن طريق متابعة عمليات الدمج التي نرى انها ستستمر خلال العام ٢٠٠٦، إن على الصعيد المحلي او الاقليمي .**

٢٠٠٥ سنة التأسيس و٢٠٠٦ سنة الانجازات

■ ما هي النتائج التي حققها مصرفكم في العام ٢٠٠٥ ؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦ ؟

– يعتبر العام ٢٠٠٥ عاماً تأسيسياً لمصرفنا من الناحية الادارية والتقنية. ويمكن القول انه وبالرغم من فتح الفرع الرئيسي للمصرف منتصف شهر تموز (يوليو) فان مسيرة وضع اسس البنى التحتية تواصلت نظراً لتعقيداتها، لا سيما في ما يتعلق بنظام المعلوماتية والذي بدونه لا يستطيع اي مصرف التقدم في عمله. وأتوقع ان يكون نظام المعلوماتية الخاص بمصرفنا والمصمم خصيصاً للعمل المصرفي الاسلامي جاهزاً للاستعمال بداية العام الجديد . ليس هذا فحسب، بل ان ما تم انجازه لناحية استقدام العناصر البشرية الكفوءة المطلوبة للمرحلة القادمة قد شارفت على الانتهاء، ما سوف يسمح لنا بتطبيق سياسة تسويقية هادفة ومحددة لتسويق الخدمات المصرفية التي تتعلق بالصيرفة الشاملة، ان على صعيد صيرفة التجزئة او على صعيد صيرفة الشركات. ناهيك عن تقديم الخدمات المصرفية المختلفة المبنية على احدث التقنيات المصرفية الحديثة . لذلك، فنحن نأمل ان يكون العام ٢٠٠٦ هو المدماك الحقيقي لوضع مصرفنا بين المصارف الاسلامية والتقليدية العاملة في لبنان .

د. فرنسوا باسيل (رئيس جمعية المصارف اللبنانية): لن نقدم مبالغ بفائدة صفر

للناس ثقة في رئيس الحكومة فؤاد السنيورة واللبنانيون يرون فيه رجل دولة

انتخاب د. فرنسوا باسيل لرئاسة جمعية مصارف لبنان بالتزكية من قبل زملائه، هل كان عفويا ولمجرد ضرورة ايجاد رئيس، ام انه كان مدروسا بحيث تحتاج المرحلة الراهنة لشخص يعرف كيف يواجه السلطة عندما «تدق» بالمصارف للحصول على مزيد من السيولة لتغطية نفقاتها، وبالتالي، وهذا هو الاهم، عندما ستطرق باب المصارف في مؤتمر «بيروت ١» لتجديد مساهمتها بمبلغ الاربعة مليارات بفائدة صفر في المئة.

المصرفيون اختاروا الرجل الذي سيقول لا لطلب السلطة بدون ان «يساير» احدا، وقد قال «لا» مسبقا في حديثه الى الزميلين في «المستقبل» عدنان كريمة وحيدر الحسيني.

والى قوله «لن نقدم مبالغ بفائدة صفر»، قال اشياء كثيرة مهمة جدا يعيشها اللبنانيون. واذ اظهر تفاؤله لوجود فؤاد السنيورة وفريق عمله المتخصص، في السلطة، قال ان ما يشغل باله «بعض المؤسسات في الدولة، مثل وزارة العمل وصندوق الضمان الاجتماعي ووزارة الشؤون الاجتماعية وغيرها».

حديث الدكتور باسيل يعتبر رسالة اولى الى السلطة لتعرف كيف تتصرف مع القطاع الذي يرأس، ولتعرف اين رسم رئيس جمعية المصارف الجديد النقاط الحمراء في برنامج عمله.

■ لبنان امام فرصة متاحة، ما هي نظرتك الى هذا الاصلاح في ضوء التجارب التي خاضها البلد في هذا المضمار في السابق من دون جدوى؟

– تجارب الاصلاح السابقة لم تفلح، ولا يجوز ان نضيّع الفرصة الآن، نأمل ان يتحلى الجميع بالوعي الكامل، لاننا استقلينا بشكل كامل، وقرارنا لبناني في كل شيء. انا متفائل بوضع أسس اصلاحية، ليس فقط الاصلاح المالي والاقتصادي، فهناك قوانين يجب ان تكون قبل اي اصلاح، فمن غير الممكن اجراء اصلاح مالي او اداري ومحاربة الفساد و «البازارات» الا من خلال اصلاح قانوني اداري، فيما القوانين لا تزال عثمانية وفرنسية حتى اليوم.

الاصلاح المصرفي

■ ماذا عن الاصلاح في القطاع المصرفي؟

– مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف يدركان هذا الامر، وبالتعاون مع المصارف يجدون الآلية لاعادة العمل بالليرة كي تبدأ المصارف التوظيف بها، خصوصا ان المرحلة تتزامن مع عقد مؤتمر «بيروت ١» للمانحين مطلع العام المقبل كما هو مقرر.

اذا اراد المؤتمرون ان يساعدوا لبنان من خلال اعادة جدولة دينه وبدء الاصلاحات العملية، وهي غير الاصلاحات القانونية، عندها سيكون في لبنان ودائع كثيرة تحتاج الى توظيف، لان الدولة ستوقف الاستدانة. لديها العام المقبل ٥,٥ آلاف مليار ليرة لبنانية، ويمكن ان توقف الاستدانة بالليرة، كما حصل بعد «باريس٢» حيث نزلت الفوائد ٥٠ في المئة، الآن من الممكن ان تنخفض فائدة الليرة مثل فائدة الدولار، او اقل، والناس لن تتوجه الى خارج لبنان، لاننا سندفع الفائدة العالمية، وعندها ستستطيع المصارف اللبنانية لعب دور مهم في توظيفات الخارج وفق آلية يطورها مصرف لبنان على اساس الآلية الموجودة الآن.

كل ١ في المئة خفض في الفائدة يشكل ٣٥٠ مليون دولار توفيرا في خدمة الدين

دور المصرف ليس التوظيف في القطاع العام، بل في قطاعات الانتاج. اليوم للمصارف دور كبير تلعبه بالنمو الاقتصادي وحل المشكلات الاجتماعية، ان سبب المشكلات هذه، البطالة وعدم ريحية المؤسسات، ان توسيع الاقتصاد يوجد مجالات عمل جديدة، وليس دور الدولة ان تقوم مكان رأس المال، واكبر الموارد والرساميل اليوم هو ما يفرزه العقل البشري.

■ ما هي طبيعة دور المصارف في الخصخصة؟

– المطلوب خلق مجالات العمل بالتركيز على دور القطاع الخاص، خصوصا ان القطاع العام تدخل فيه الطائفية والمذهبية والمناطقية والحزبية.

القطاع الخاص لا يستطيع ان يفكر الا من خلال الربحية، والقطاع الخاص «المؤنسن»، لا سيما في الولايات المتحدة، ينظر الى هذه المسائل اكثر مما نفعل نحن. الرأسمالية «المؤنسنة» هي التي تستطيع ان تحل المشكلات الاجتماعية، بمعنى عيش الانسان بكرامة واشراكه في الانتاج.

اليوم، هناك مشاريع يمكن ان تناط بالقطاع الخاص وهي ذات شأن عام، مثل معالجة المياه القذرة والمجاري، لقد تلوث البحر وانتاج السمك، وبتنا لا ندري ما الذي نأكله.

لا بد من التركيز على اعطاء مجال للمستثمر كي يشترك مع البلديات والدولة او اتحاد بلديات، ليقوموا معا من خلال شركات بتكرير المياه. مشروع الاولي كان يجب ان يتم منذ ٨ سنوات، هناك ١٢٥ مليون دولار رصدها البنك الدولي، وجاءت شركة فرنسية سنة ١٩٩٨ بمبادرة من الرئيس الشهيد رفيق الحريري، لجر المياه من الجنوب الى العاصمة بتسهيلات لمدة ٢٥ سنة، ولم يتم المشروع لاسباب سياسية.

انتاج الكهرباء، اين الضرر في ان يشغله القطاع الخاص لمدة معينة والملكية في النهاية تبقى للدولة، ضمن عرف موجود في العالم كله. هذه مجالات لتشغيل اموال المصارف. المؤسسات العالمية تسألنا: اذا حظي لبنان بمساعدات دولية ماذا ستفعل المصارف بودائعها، لا سيما ان الفوائد على الليرة ستنخفض؟ اين ستوظفون اموالكم؟ هذه مشكلة ونسعى لندرس كيف سنعالجها وكيف ستساعد المصارف القطاعات الجديدة في لبنان.

مؤتمر «بيروت١»

■ هل سيلعب القطاع المصرفي في «بيروت ١» دورا مشابها لما حصل في باريس٢، ام ان ثمة تغييرا سنشهده في هذا المجال؟

– المصارف تلعب دورا في تخفيض الفوائد، لديها ودائع ستخفض الفائدة عليها وهي ملزمة بهذا التخفيض كي تستمر وتمول الاستثمارات الجديدة.

الفوائد ستنخفض بنسبة كبيرة، كل ١ في المئة خفض في الفائدة يشكل ٣٥٠ مليون دولار توفيرا في خدمة الدين. اذا لم نحقق نموا في اقتصاد البلد ستخف ايرادات الدولة، يجب ان نسهم في تمويل الخصخصة والمشاريع الاستثمارية، اذا ارادت الدولة مثلا ان تخصص مطار رفيق الحريري الدولي (مطار بيروت سابقا)، سيربح اكثر بالخصخصة، يغني الخزينة ويخلق مجالات عمل جديدة.

ليس للتخصيص تأثير سلبي في العمالة القائمة، خصوصا اذا تم وفق برنامج في بعض المؤسسات التي لا تحتاج الى عمالتها، من دون رمي الناس في الشارع.

لدى كل مؤسسات الدولة التي اوقفت استقطاب موظفين جدد متعلمين ومتخصصين بالامور التي يحتاج اليها العصر اليوم، هؤلاء سيعملون كلهم، والناس تخشى من الخصخصة، بينما هي ليست بيعا بل منح استثمار لمدة معينة.

الدولة تسير باتجاه ان نسبة معينة من اسهم الشركات ذات الشأن العام ستباع في بورصة بيروت بنسب معينة، كل الدورة المالية ستتحرك، وقضية الموظفين تحل، بأسهم او تسريح مرض.

■ حصة المصارف في سندات الخزينة تناهز ٦٠ في المئة بين لبناني واجنبي، وتحمل المصارف آثار التصنيف المتراجع للدولة اللبنانية، وتعاني في الخارج من التصنيف السيادي، كيف تتعاملون مع هذا الموضوع، وهل ستكتتبون في «بيروت ١» بالسندات بفائدة صفر في المئة؟

– العلاج يكون بمزيد من الانفتاح على الخارج، واذا حصل مؤتمر «بيروت ١» كل الاستحقاقات السنة القادمة ليس من الضروري ان تكتتب المصارف فيها.

واذا اعادت المصارف تجربة اعادة الاكتتاب بالسندات بفائدة الصفر في المئة ستخسر حتما، والمصرف الذي يخسر لا احد يثق به، ولا تتعامل معه المصارف الاجنبية. لذلك لن نقدم مبالغ بفائدة صفر.

التركيز على مراقبة المصارف يحصل اليوم في كل العالم، ولبنان لديه افضل رقابة في الوطن العربي، حتى انها افضل مما هي عليه في بعض الدول الاوروبية.

انتشار المصارف اللبنانية

■ ماذا عن انتشار المصارف اللبنانية في الجوار في ظل الظروف التي تعيشها المنطقة اليوم؟

– لا بد من التوسع، المنطقة العربية واحدة ونعرفها كلنا ونعرف بعضنا بعضا وعندما نتعامل مع زبائن فهذا يتم عن معرفة.

بين لبنان وسوريا تكامل اقتصادي، ونأمل الاستقرار وحال التكامل مع الاردن كذلك.

الفوائد

■ في نهاية كل عام يشهد السوق لعبة فوائد بين المصارف لتكبير الميزانيات، ولو على حساب الارباح، كيف ستكون سياسة جمعية المصارف حيال هذا الامر، لا سيما ان قرارات الجمعية غير ملزمة؟

– آخر السنة لا تستطيع ان تضبط احدا، الربحية هي من يضبط الفوائد، اهم امر هو لجنة الرقابة على المصارف بتركيزها على هذا الامر. هذا ووردت الينا تعاميم بأن توفق المصارف بين مدة التوظيفات ومدة الودائع، والاخذ في الاعتبار كيفية دفع الفوائد متحركة او ثابتة للحد من تذبذب الفوائد، وهذا يلزم المصارف ان تلتزم بفوائد السوق.

وثمة امر آخر مهم جدا هو ان يأخذ مصرف لبنان هذا الموضوع في الاعتبار، وسنثير هذا الامر مع الحاكم، على اساس انه لا يجوز للمصارف ان تدفع فوائد لزبائنها اكثر من العائد على سندات الخزينة على ٣ اشهر و٦ اشهر وسنة وسنتين وثلاث سنوات.

اليوم، تدفع المصارف فوائد على ودائع شهر و٣ اشهر تعادل عائد سندات الخزينة على ٣ سنوات، هل هذا معقول؟ هذه منافسة غير طبيعية وتوصل المصارف الى مشكلة ربحية، ولجنة الرقابة تنظر الى الربحية باستمرار كل شهر او ٦ اشهر، انهم يدققون، ما سيحمل المصارف عى الالتزام بفوائد اقل من سندات الخزينة، وهذا يمكن مصرف لبنان ان يلعب دوراً، بمعنى ان يمنع على المصارف اعطاء فوائد وفقا لفوائد سندات الخزينة ناقص نسبة معينة، لا سيما ان المصارف تدفع احتياطيا الزاميا ايضا وليس فائدة فحسب. يدفع المصرف ٩,٥ في المئة كأنه يدفع ١٠,٥ في المئة، لان الاحتياط الالزامي ١٥ في المئة من دون فائدة. هذه امور مهمة جدا.

السنيورة وفريق عمله

■ ما الذي يعزز تفاؤلك في هذه المرحلة وانت المعروف عنك دوما بأنك متفائل؟

– انه جو الحرية الذي نعيشه اليوم، ففي البلد جو تغييري، ولدى الناس ثقة في رئيس الحكومة فؤاد السنيورة الذي اثبت جدارة فائقة، وحب اللبنانيين له، ان كانوا معه او ضده، يحبونه ويقدرونه ويرون فيه رجل الدولة المجرد من اي مصلحة.

هذا يدعوني الى التفاؤل، خصوصا ان مع الرئيس فريقاً فاعلاً من اهل المال والاقتصاد. ولكن تشغل بالي بعض المؤسسات في الدولة، مثل وزارة العمل والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ووزارة الشؤون الاجتماعية وغيرها.

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني (رئيس بنك الدوحة - قطر):

فكرة الاندماج في المجتمعات العربية وخاصة الخليجية فكرة صعبة

اتخذ بنك الدوحة – قطر كل الإجراءات المطلوبة للارتقاء بعملياته المصرفية الى مستوى يضاهي مستويات المصارف العالمية، ومنها بالأخص الخدمات المصرفية الالكترونية، وكان لقراراته وتنفيذها الأثر الإيجابي في تعزيز قدرة البنك على الوقوف في وجه المنافسة المتسارعة، كما قال لنا رئيس مجلس الإدارة الشيخ فهد بن جبر آل ثاني.

وبكل صراحة يجيب الشيخ فهد على أسئلتنا حول التردد في دخول عمليات دمج من قبل المصارف العربية، اذ يقول ان فكرة الاندماج في المجتمعات العربيةلا سيما الخليجية صعبة. وبالمقابل فإن بنك الدوحة يلبي كل ما يطلب منه بالنسبة الى «بازل ٢» أو مؤسسة «غافي».

ويرى الشيخ فهد ان التحديات الكبيرة في العام ٢٠٠٦ هي ان تكون المصارف العربية مستعدة لمرحلة الانفتاح الاقتصادي.

جوائز تقديرية بالجملة

■ ما هو تقييمك لأداء ونتائج بنك الدوحة خلال عام ٢٠٠٥ بالمقارنة مع عام ٢٠٠٤؟

– لقد كان أداء البنك عام ٢٠٠٥ متميزاً من كافة النواحي بالمقارنة مع عام ٢٠٠٤ والأعوام السابقة، حيث تمكنا من تحقيق إنجازات ملحوظة على الصعيد المالي والصعيد التنظيمي وصعيد الخدمات. كما تمكنا أيضاً من تجاوز الأرقام التقديرية لموازنة البنك لعام ٢٠٠٥ ومن تحقيق الأهداف الموضوعة في استراتيجية البنك.

فعلى الصعيد المالي، وكما تم نشره في البيانات المالية المرحلية للبنك كما في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، حققنا نسبة نمو في الأرباح تعادل ٨٥,٣٪ حيث ارتفعت من ٢٧٩ مليون ريال قطري عام ٢٠٠٤ إلى ٥١٧ مليون ريال عام ٢٠٠٥، أي بزيادة قدرها ٢٣٨ مليون ريال قطري، كما ارتفع إجمالي الموجودات من ٨/٩٠٥ مليار ريال قطري إلى ١٣/١٣٨ مليار ريال أي بنسبة نمو تعادل ٤٧.٥٪. وحققنا نسبة نمو في إجمالي ودائع العملاء تعادل ٣٥٪ حيث ارتفع إجمالي الودائع من ٦/٦٧ مليار ريال قطري عام ٢٠٠٤ إلى ٩ مليارات ريال قطري عام ٢٠٠٥، وسجلت القروض وسلف العملاء نسبة نمو تعادل ٣٦٪، كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين من ١/٤١٩ مليار ريال قطري إلى ٢/٣٧٤ مليار ريال عام ٢٠٠٥ أي بنسبة نمو تعادل ٦٧.٣٪.

وفي مجال التنظيم والخدمات فقد تم استقطاب الخبرات والكفاءات المتخصصة والتوسع في مجال الفروع وقد تم استحداث النشاط المصرفي القائم على المعاملات الإسلامية، هذا بالإضافة إلى استحداث وتطوير الخدمات والمنتجات المصرفية وخاصة الخدمات المصرفية الإلكترونية، وقد كان لها صدى وأثر إيجابي في تعزيز قدرة البنك على الوقوف في وجه المنافسة المتسارعة، حيث طرحنا العديد من المنتجات المتطورة لعملائنا من الشركات والأفراد.

أعددنا كل الترتيبات لتطبيق «بازل ٢» وتعليمات «غافي»

وبسبب الأداء المتميز لبنك الدوحة فقد حاز البنك على تقدير واعتراف عدد من المختصين في القطاع المالي حيث، وبالإضافة إلى حصولنا على جائزة «أفضل بنك في قطر لعامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤» من مجلة The Banker، حصلنا أيضاً خلال عام ٢٠٠٥ على جائزة «أفضل بنك تجاري في الشرق الأوسط» من مجلة Banker Middle East وجائزة الامتياز «أفضل بنك في قطر» من مجلة Euro Money، وإضافة لذلك فقد تميزنا بالحصول على شهادة بأمن المعلومات BS7799 والتي تعكس مدى التزام البنك باتباع أفضل المعايير والممارسات في مجال إدارة أمن المعلومات، كما حصلنا على شهادة إيزو ٩٠٠١ لجميع مراكز معالجة العمليات الحساسة لدى البنك.

وبالإضافة إلى ذلك نتطلع إلى تحقيق المزيد من الإنجازات والتوسع في البنك على النطاق المحلي والدولي بهدف رفعه إلى مصاف البنوك الدولية.

المنطقة الخليجية الأكثر أماناً

■ ما هو سبب النمو الملحوظ الذي تشهده معظم البنوك العربية في هذه الآونة؟

لا شك بأن القطاع المصرفي في أي بلد يتأثر بشكل مباشر بالوضع الاقتصادي السائد، وقد بدى من الواضح وجود انتعاش في معظم اقتصادات الدول العربية وخاصة بعد أحداث الحادي عشر من أيلول (سبتمبر) عام ٢٠٠١ ويعود السبب المباشر إلى عودة رؤوس الأموال إلى الدول العربية المستثمرة في الخارج بسبب عدم استقرار أسواق المال الأجنبية ولشعور المستثمر بأن المنطقة العربية وخاصة الخليجية هي أكثر أماناً من أي دولة أخرى، وبطبيعة الحال فإن عودة رؤوس الأموال المهاجرة أدت إلى وجود سيولة زائدة في المنطقة العربية والخليجية حيث انعكس ذلك بشكل إيجابي على اقتصادات دول تلك المنطقة وزيادة حجم المشاريع والاستثمارات في مختلف المجالات، الأمر الذي أدى إلى النمو في مستوى أداء البنوك العربية.

مذكرة الدمج صعبة خليجياً

■ معظم البنوك العربية اقترحت خلال اجتماعها في ٢٠٠٤ القيام بعمليات دمج لبعض البنوك لإيجاد بنوك قادرة على منافسة البنوك الأجنبية، إلا أننا ومن خلال متابعتنا للبنوك العربية وجدنا حالات قليلة جداً من عمليات الدمج المقترحة قد تم تنفيذها بالفعل. فما هو سبب تردد البنوك العربية في الإقدام على عملية الدمج؟

– نتفق معكم بأنه وبالرغم من مناقشة عملية الاندماج من قبل البنوك العربية في اجتماعاتها بهدف الوقوف في وجه المنافسة إلا أن حالات الدمج التي تمت كانت قليلة ومحدودة بالفعل، ويعود السبب في ذلك إلى أن فكرة الاندماج في المجتمعات العربية وخاصة الخليجية هي فكرة صعبة وليس من السهل تقبلها وتحويلها إلى واقع، كما أن عملية الدمج إذا ما أخذت واقعاً عملياً فلا بد أن تعامل بحذر وأن تدرس بشكل جيد حتى يتم تحقيق الأهداف المرجوة من عملية الدمج، ومن الواضح أن عدم الإقبال على عملية الدمج من قبل البنوك العربية يعود أيضاً إلى تركيبة المجتمعات في دول المنطقة، وبالرغم من عدم تقبل المجتمعات العربية لهذه الفكرة، إلا أننا نود أن نشير الى أن عملية الانفتاح الاقتصادي والعولمة ومتطلبات معايير لجنة بازل (٢) قد تجبر البنوك الصغيرة ذات رؤوس الأموال المنخفضة في يوم من الأيام على قبول عملية الاندماج حتى تتمكن من الصمود في وجه المنافسة والالتزام بالمعايير الدولية، كما على البنوك العربية أن تأخذ في الاعتبار، لتجنب عملية الاندماج في المستقبل، رفع رؤوس أموالها إلى المستوى الذي يساعدها على الالتزام بالمعايير ومنافسة البنوك الأخرى، كما عليها أيضاً أن تركز على إيجاد وتطوير خدماتها المصرفية وبشكل مستمر.

عززنا إدارة المخاطر

■ معظم البنوك العربية أعلنت عن استعدادها لمعايير اتفاقية بازل (٢)، فهل استعد بنك الدوحة لذلك؟

– لا شك بأن متطلبات الالتزام بمعايير لجنة بازل (٢) ليست بالعملية السهلة وتحتاج إلى جهد وترتيبات مسبقة ومبنية على أسس مهنية، واستعداداً للامتثال بهذه المعايير فقد بدأنا ومنذ فترة طويلة باتخاذ الإجراءات اللازمة حتى نكون جاهزين للالتزام بما جاء في هذه الاتفاقية، حيث قمنا بتعزيز دور إدارة المخاطر في ما يتعلق بمخاطر الائتمان ومخاطر العمليات ومخاطر السوق، وقد وضعنا لها السياسات والإجراءات وزودناها بالخبرات والكفاءات والأنظمة الآلية اللازمة من أجل المساهمة في تحسين وتطوير أنظمة الرقابة الداخلية التي تساعد في الحد من المخاطر الموجودة والمخاطر المحتملة وقياس مدى أثر هذه المخاطر على نسبة كفاية رأس المال.

وإضافة إلى ذلك فقد شكلنا ومنذ فترة لجنة من إدارة البنك العليا لمتابعة تجهيز البنك للالتزام بتطبيق معايير لجنة بازل (٢).

برنامج خاص لمراقبة عمليات غسل الأموال

■ كيف يقوم بنك الدوحة بتطبيق تعليمات مؤسسة GAFI المتعلقة بمكافحة غسل الأموال؟

– في ما يتعلق بعمليات مكافحة غسل الأموال ونظراً لاهتمام كافة دول العالم بمكافحة الإرهاب والعمليات المشبوهة وعمليات غسل الأموال لما لها من آثار سلبية على كافة المجتمعات، فقد كنا سباقين في وضع وتطوير سياسات وإجراءات البنك الداخلية، حيث قمنا باستحداث وحدة خاصة لمكافحة عمليات غسل الأموال وعيّنا لها مسؤولاً من ذوي الخبرة والكفاءة، وبالإضافة إلى وضع السياسات والإجراءات فقد قمنا بتطوير أنظمتنا الداخلية وتركيب برنامج خاص لضبط ومراقبة مثل هذه العمليات، كما قمنا أيضاً بتدريب موظفي البنك على مفاهيم عمليات غسل الأموال وعلى متطلبات الجهات الرقابية وعلى آلية استخدام الأنظمة واكتشاف مثل هذه الحالات وطريقة إخطار المسؤولين بها.

تحديات كبيرة سنة ٢٠٠٦

■ هل ترى تغيراً في التحديات التي ستواجه البنوك العربية خلال عام ٢٠٠٦ بالمقارنة بعام ٢٠٠٥؟

– لا شك بأن البنوك في المنطقة العربية سوف تواجه تحديات كبيرة خلال عام ٢٠٠٦ وخاصة بعد قرب تطبيق معايير لجنة بازل (٢) واتفاقيات "WTO" التي أدت إلى الانفتاح الاقتصادي وبالتالي إلى دخول بنوك عملاقة ليس من السهل منافستها من قبل البنوك المتوسطة والصغيرة، وبالتالي لابد لإدارات تلك البنوك من أن تكون مستعدة لهذه المرحلة وأن تعزز إمكاناتها على الصعيد المالي والتنظيمي وصعيد الخدمات بالإضافة إلى توفير الأنظمة المتطورة والخبرات والكفاءات التي تمكنها من الوقوف أمام هذه التحديات، كما أن ارتفاع تكلفة الودائع المتزايدة وانخفاض هامش الربح ما بين الفوائد المقبوضة والفوائد المدفوعة سيزيدان المشكلة تعقيداً وبالتالي فإن ذلك يتطلب من البنوك البحث عن فرص استثمارية ذات عائد أفضل.

قابكو هي فرصتكم لأي عمل تجاري تقومون به او تطمحون إليه... وهذا ليس مستغرباً، إذا أخذتم بعين الاعتبار أننا إحدى الشركات الرائدة المصنعة للمنتجات البتروكيماوية في الشرق الأوسط، حيث نقوم بتوريد البولي إثيلين المنخفض الكثافة إلى عدد كبير من المصنعين في جميع أنحاء العالم. وأننا نعمل وفقاً للمواصفات العالمية للجودة. ولقد حصلنا على شهادة الأيزو BVQI، وهذا يعكس التزامنا بالجودة وحماية البيئة وإجراءات السلامة على نطاق شامل. ومع اتساع اسواقنا التجارية، أصبحنا على الطريق الصحيح، لنكون جزءاً من هذا العالم الشاسع. وهذه مسؤولية نفتخر بحملها بجدية وأمانة.

شركة قطر للبتروكيماويات المحدودة
ص.ب ٧٥٦ ، الدوحة ، قطر
تلفون: ٤٧٧٧١١١/ ٤٤١٤٤٤٤ (٩٧٤+) فاكس: ٤٧٧١٣٤٦ / ٤٣٤٧٠٠ (٩٧٤+)
تلكس: ٤٣٦١ QAPCO DH / ٤٨٧١ QAPS DH
www.qapco.com Email: information@qapco.com.qa

SGS SGS
Iotrène

صلاح الجيدة (مصرف قطر الاسلامي - QIB):
نجاح المصارف الاسلامية دفع المصارف التجارية لفتح نوافذ وفروع اسلامية لكي تحافظ على عملائها

رد السيد صلاح الجيدة، المدير العام لمصرف قطر الاسلامي QIB على اسئلة «البيان» معددا نجاحات المصارف الاسلامية خلال ثلاثة عقود حيث اضحت تدير اصولا تبلغ ٢٥٠ مليار دولار من خلال ٣٠٠ مؤسسة مالية اسلامية، وقد دفع نجاحها هذا، المصارف التجارية التقليدية لتحذو حذوها حرصا على عملائها.

وبرحابة صدر، قال صلاح الجيدة ان السوق المالية العربية ما زالت في حاجة الى المزيد من المصارف الاسلامية، مستدركا بأن قوة تأثيرها تظل محكومة بمدى قدرتها على التطور لمواكبة متطلبات السوق.

واذ انتقل للتحدث عن نجاحات صناديق مصرف قطر الاسلامي تصميما وتسويقا، كشف عن سر النجاح المرتبط بالاداء السليم والنتائج الجيدة.

نجاح يحتذى

■ شهد العالم العربي في العام ٢٠٠٥ ظهور المزيد من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية .. فهل يعني ذلك حصول تحول من المصارف التجارية التقليدية إلى المصارف الإسلامية؟

– استطاعت المصارف الإسلامية خلال ثلاثة عقود من الزمن أن تثبت وجودها، وأن تحقق نجاحاً كبيراً، وعززت من مكانتها في السوق المالية العالمية، وأصبحت قوة مالية مؤثرة في الدورة الاقتصادية الإقليمية والعالمية. فالمصارف الإسلامية تدير أصولاً تبلغ حوالى ٢٥٠ مليار دولار بنسبة نمو سنوية ١٥–٢٠٪، وذلك عبر حوالى ٣٠٠ مؤسسة مالية إسلامية تغطي المصارف والبنوك وشركات التمويل والاستثمار والتأمين.

وتوسع نشاط المصارف الإسلامية وزيادة حجم تواجدها من حيث العدد ومن حيث الأصول التي تديرها، لم ينتجا عن اتجاه البنوك التقليدية لفتح نوافذ أو فروع إسلامية، إنما لقيام وتأسيس مؤسسات مالية إسلامية كبيرة برؤوس أموال مستقلة، وتتوفر في تأسيسها جميع الشروط الشرعية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية. وهذا النجاح دفع البنوك التجارية التقليدية للاتجاه نحو فتح نوافذ وفروع إسلامية كي تحافظ على بعض عملائها، والمنافسة على عملاء البنوك الإسلامية. ورغم أن البنوك التقليدية لا تهدف من ذلك إلى المساهمة في تطوير التجربة المصرفية الإسلامية وإنما لأخذ حصة من السوق التي تشهد منافسة قوية، لكننا نعتبر هذا إقراراً منها بنجاح التجربة وقدرتها على أن تكون البديل الأمثل للصيرفة التقليدية، خصوصاً مع التطور الذي شهدته خدمات المصارف الإسلامية للأفراد والشركات والمحافظ والصناديق الاستثمارية، والخدمات الإلكترونية .

السوق بحاجة للمزيد منها

■ كم هو بنظركم عدد المصارف الإسلامية الذي يمكن أن تستوعبه الأسواق العربية؟ وما مدى تأثير ذلك على المصارف التجارية؟

– السوق المالية العربية ما زالت في حاجة لقيام المؤسسات المالية، وهي سوق خصبة لنمو المصارف الإسلامية، ولا يمكن تحديد ذلك بالكم، ولكن بالكيف، ونقصد بذلك كيف يمكن للمصارف الإسلامية أن تطور من قدراتها وآلياتها في مجال طرح المنتجات، وابتكار أساليب متطورة للتسويق، وإيجاد الحلول الشرعية لتكييف وتأصيل القواعد والضوابط التي تحكم هذه المنتجات، بما يحقق تطلعات العملاء في خدمة متطورة تواكب العصر، وتحقق التنافسية، وفق ضوابط التجربة المصرفية الإسلامية.

وبلا شك فإن أي نمو تحققه المصارف الإسلامية له تأثيره على البنوك التجارية التقليدية، وهذا ما دفع البنوك التجارية والعالمية في الوطن العربي وخارجه، لفتح نوافذ إسلامية لتستفيد من السوق المصرفية الإسلامية. وتبقى قوة تأثير المصارف الإسلامية محكومة بمدى قدرتها على التطور لمواكبة متطلبات السوق واحتياجات العملاء.

تجربة مميزة في تصميم وادارة المحافظ

■ تشتهر المصارف الإسلامية بإطلاق الصناديق الاستثمارية .. فكم صندوقاً أطلق المصرف؟ وكيف كانت نتائجها؟

– للمصرف تجربة تعتبر من أنجح التجارب في الصناديق والمحافظ الاستثمارية التي تقوم على ضوابط الشريعة الإسلامية، وأطلق المصرف أول محفظة له عام ٢٠٠٠ في المملكة المتحدة وهي محفظة بدر العقارية الأولى، وعلى مدى السنوات الخمس الماضية بلغ عدد المحافظ التي أطلقت من محافظ بدر ٦ محافظ عقارية، كانت عبارة عن استثمارات عقارية في كل من بريطانيا وفرنسا والولايات المتحدة الأميركية. كما أطلق المصرف محفظتين من سلسلة محافظ الريان العقارية في فرنسا. وجميع هذه المحافظ حققت إيرادات ممتازة وحصل المشاركون فيها على عائدات سنوية لم تنخفض عن معدل ٨٪.

وخلال تشرين الاول (اكتوبر) الماضي طرح مصرف قطر الإسلامي، ضمن مجموعة من المؤسسات الرائدة إقليمياً، تضم كلاً من بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار، صندوق «البشائر» الإسلامي للاستثمار في أسهم الشركات الخليجية الإسلامية برأسمال قدره ٤٠٠ مليون دولار. وهذا الصندوق سيقدم للمستثمرين فرصاً مميزة للمشاركة في النمو الكبير في أسواق رأس المال الإقليمية، لا سيما وأن إطلاقه يأتي متزامناً مع الانتعاش القوي الذي تشهده أسواق الأسهم في دول المنطقة، في ظل المناخ الإيجابي لاقتصادات دول مجلس التعاون .

وتعتبر مشاركة مصرف قطر الإسلامي في صندوق «البشائر» إضافة نوعية لخدمات المصرف، ومن شأنها أن توفر لعملاء المصرف فرصة استثمارية واعدة، وهي مشاركة تأتي في إطار توجه المصرف لطرح منتجات وأدوات استثمارية جديدة تلبي تطلعات المودعين والمستثمرين، مشيراً في ذلك إلى تجارب المصرف الناجحة في إطلاق محافظ بدر ومحافظ الريان العقارية في أوروبا وأميركا .

وقد أصبح للمصرف تجربة ثرية ومميزة في تصميم وإدارة المحافظ الاستثمارية، ولهذا يخطط لإطلاق محافظ أخرى في المستقبل القريب، بهدف توفير أدوات ومنتجات تحقق أفضل العائدات للعملاء الذين يتطلعون دائماً لفرص واعدة تحقق عائدات ممتازة لمدخراتهم .

تحديات العام ٢٠٠٦

■ هل ترون تبدلاً في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياساً بالعام ٢٠٠٥؟ وما هي هذه التحديات في نظركم ؟

– نحن نعيش في عالم متغير، وتفرض فيه العولمة معطيات جديدة كل يوم، فالخدمات المصرفية اليوم لم تعد كما كانت قبل عام ٢٠٠٠، ولهذا فإن التحديات تظل قائمة ومتجددة، ومن أهمها : مدى قدرة المصارف العربية على تلبية متطلبات «بازل٢»، وتقوية مراكزها المالية لمواجهة المنافسة التي تفرضها البنوك العالمية التي دخلت وستدخل المنطقة العربية في ظل العولمة المالية، فالمؤسسات المالية العربية ما زالت صغيرة الحجم مقارنة بالبنوك العالمية، وهذا يمكن معالجته بالإتجاه لتأسيس بنوك جديدة عملاقة، أو بالإندماجات بين البنوك القائمة.

ومن التحديات أيضاً ضرورة مواكبة التقنية المتطورة للخدمات المصرفية، والقدرة على استيعاب تدفقات الاستثمارات الأجنبية في المشروعات العملاقة التي تنفذ في البلاد العربية، ومدى استعداد الجهاز المصرفي العربي لحماية نفسه من مخاطر غسل الأموال.

٢٠٠٥ كانت سنة النتائج المالية المميزة

■ ما هي النتائج التي حققها مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤ ؟

– تعتبر السنة المالية ٢٠٠٥ سنة النتائج المالية المميزة، حيث بلغت الأرباح الصافية لمصرف قطر الإسلامي في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٠٥ حوالى ٣٧٠,٨ مليون ريال مقارنة بحوالى ١٩٥,٤ مليوناً في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ بزيادة ١٧٥,٤ مليون ريال عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي أي بنسبة زيادة قدرها حوالى ٨٩,٨٪.

وحققت جميع بنود الميزانية نمواً إيجابياً، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ٦٩,٧٩٪ وبلغت حوالى ٦٠٤ ملايين ريال. وبلغت الموجودات حوالى ٨,٦ مليارات ريال في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ بنسبة زيادة ١٠,٨٪ عن نهاية كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٤، وارتفع التمويل بنسبة ٣٠,٦٪ وبلغ حوالى ٥,٥٧ مليارات ريال، وارتفعت الاستثمارات بنسبة ٢٠,١٢٪ وبلغت حوالى ١,٣ مليار ريال. وسجلت الودائع نمواً بنسبة ٥,٢٪ وبلغت في نهاية سبتمبر ٢٠٠٥ حوالى ٦ مليارات و١٣٠,٢ مليون ريال. وبلغ العائد على السهم ٥,٥٩ ريالات مقارنة بمبلغ ٥,٠١ ريالات في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٤. وعلى ضوء ذلك نتوقع أن يستمر المصرف في تحقيق هذا النمو في معدلات أرباحه وإيراداته التشغيلية في نهاية ٢٠٠٥.

استراتيجية ناجحة

■ ما هي العوامل التي أدت لتحقيق هذه النتائج المميزة ؟

– ان هذه النتائج المميزة والقياسية ترجع إلى عوامل عدة من أهمها: تنفيذ المصرف لاستراتيجية ناجحة في أنشطته المصرفية والتمويلية والاستثمارية، وتوسيع قاعدة خدماته وعملياته المصرفية والاستثمارية في الداخل والخارج، مستفيداً من المناخ الاقتصادي الممتاز الذي تتمتع به قطر، وبعض الفرص الاستثمارية الناجحة في الخارج، خصوصاً المحافظ العقارية، التي تعتبر من المنتجات المالية ذات العائد الممتاز والتي يطرحها المصرف لعملائه .

تحولات كبيرة في العام ٢٠٠٦

■ هل تتوقعون استمرار هذا الأداء والنتائج خلال عام ٢٠٠٦ ؟

نحن نعمل على أن تكون سنة ٢٠٠٦ سنة قياسية ومميزة أخرى، ونتوقع أن تشهد فيها مسيرة المصرف تحولات كبيرة، منها تنفيذ مشروع الهيكلة الجديد، وتوسيع قاعدة فروعه المحلية بافتتاح ثلاثة فروع جديدة في مواقع حيوية في البلاد، وإطلاق حزمة جديدة ومتطورة من الخدمات المصرفية الإلكترونية، ومنتجات جديدة من الخدمات المصرفية والتمويلية للأفراد والشركات. كما سينطلق المصرف في تنفيذ مشروعات استثمارية خارجية عبر إطلاق محافظ عقارية واستثمارية جديدة، وافتتاح بيت التمويل الآسيوي، واستكمال خطوات تأسيس بيت التمويل الأوروبي. وهذا بلا شك ينتظر تحقيق نمو كبير على مستوى كل بنود الميزانية، ولا سيما عائدات التشغيل والاستثمارات ما سيقود لأرباح قياسية بإذن الله.

المقر الرئيسي للمصرف

الولايات المتحدة الاميركية اول بلد مارس عمليات التسنيد

لبنان أعدّ مشروع القانون والأسباب الموجبة وأحاله الى مجلس النواب

ما هو التسنيد وكيف تحصل عملياته؟

يسمع اللبنانيون بالتسنيد في كل مرة تذكر الخصخصة، واذا كانت هذه الاخيرة قد باتت معروفة لديهم حيث طبقت سابقا، فان التسنيد لا يزال مجهولا لديهم لانه لم يتحول الى قانون ولم يطبق.

مؤخرا وضع مشروع القانون وأقر من قبل الحكومة، وقد ارفق بالاسباب الموجبة لوضعه وأحيل الى مجلس النواب لدرسه واقراره.

ومن الاسباب الموجبة المفصلة والواضحة جدا يمكن ان يعرف القارئ ما هو التسنيد، ومن كان اول من اوجده وكيف تم تطبيقه في البداية وكيف تطور وكيف سيطبق في لبنان.

يولي مشروع القانون مصرف لبنان تنظيم ومراقبة عمليات التسنيد ويخوله اصدار النصوص التنظيمية التطبيقية لعمليات التسنيد، كما يخوله منح الترخيص اللازم لانشاء الصناديق المشتركة للاستثمار بعمليات التسنيد وبتعيين مصفٍ لها.

وفي ما يلي الاسباب الموجبة التي تعرف عن التسنيد:

الاسباب الموجبة

«تسنيد الموجودات هو عملية مالية تتمثل في قيام اي شخص، لبناني او اجنبي، طبيعي او معنوي، من اشخاص القانون العام او القانون الخاص، يسمى المنشئ، بالتفرغ عن موجودات عائدة له في نطاق عملية تسنيد، لصالح بنية قانونية اخرى، وذلك عن طريق وسيط مالي او بدونه.

ان الهدف الاساسي من عملية تسنيد الموجودات هو ايجاد ادوات مالية مرتبطة بموجودات معينة، فعلى سبيل المثال يمكن لمنشئ معين ان يتفرغ عن بعض موجوداته ذات الطبيعة المتجانسة الى بنية قانونية اخرى تنشأ خصيصا لهذه الغاية وتقوم هذه الاخيرة بإصدار ادوات مالية (حصص، سندات دين...) واستعمال حصيلة الاصدار لتمويل عملية شراء الموجودات المعينة. وأما المردود المرتقب لحملة الادوات المالية المنوّه عنها فيتأتى من الفوائد والعوائد التي تستوفى عن الموجودات المتفرغ عنها.

وبغية استقطاب رؤوس الاموال واجتذاب المستثمرين يمكن لمنشئ او لاي شخص معني بعمليات التسنيد ان يقوم بعمليات تعزيز لصالح الصندوق عن طريق تقديم ضمانات من شأنها ان تؤدي الى اغناء ذمة الصندوق المالية والى زيادة مضمونية الحصص المصدرة من قبله والى تحسين تقييم القوة الائتمانية لتلك الحصص.

وفي الخلاصة فإن المنشئ يقوم في نطاق عملية التسنيد بتحويل جزء من موجوداته الى ادوات مالية يمكن التداول بها في الاسواق المالية، ما يؤدي الى زيادة نسبة السيولة في تلك الاسواق والى تدفقات مالية جديدة.

يعود تاريخ البدء بالعمل بعمليات تسنيد الموجودات الى اوائل السبعينات في الولايات المتحدة الاميركية. وقد كانت آنذاك محصورة بالقروض السكنية التي يتم التفرغ عنها، دون حق الرجوع من قبل المصارف الاميركية (FACTORING) مقابل سيولة وفقا للآلية الآنفة الذكر. وتجدر الاشارة الى ان حجم هذا السوق في الولايات المتحدة حاليا يتجاوز ألفي مليار دولار اميركي. بعد ذلك انتشرت هذه الظاهرة في بعض البلدان الاوروبية مثل فرنسا وانكلترا وغيرهما. اما على صعيد البلدان العربية، فإن كلا من دول المغرب وتونس والاردن قامت باصدار القوانين التي تنظم هذه العمليات.

وابتداء من نهاية الثمانينات تطورت عمليات تسنيد الموجودات بحيث اصبحت تشمل، بالاضافة الى التفرغ عن القروض السكنية، التفرغ عن قروض اخرى (قروض السيارات، قروض استهلاكية، بطاقات الائتمان...) وتسنيد الموجودات الناتجة عن التجارة الداخلية والخارجية.

لاشك بأن عمليات تسنيد الموجودات تعود بمنافع عديدة على الاقتصاد اللبناني، خصوصا القطاع المالي، ذلك انها تساعد على ايجاد اموال طويلة الاجل وخلق سيولة عن طريق تعديل بنود الميزانية في المؤسسات المالية والتجارية لجهة استبدال القروض بأموال سائلة طويلة الاجل تستعمل في زيادة عمليات الاقراض وزيادة القدرة الاقراضية للمصارف. كذلك فهي تساعد على تحسين نسبة الملاءة في المصارف من خلال تحويل الموجودات المجمدة الى موجودات سائلة يمكن استعمالها في عمليات اقراض جديدة، فضلا عن ان هذه العمليات تفسح في المجال امام تحسين مردودية الاستثمارات بشتى انواعها وتمكن المودعين من الاستثمار بأدوات مالية متوسطة وطويلة الاجل وبمردود افضل بدلاً من الاحتفاظ بها من ودائع قصيرة الاجل . ان مجموع هذه العوامل سيؤدي الى تخفيض كلفة الموارد، وتبعا لذلك تخفيض كلفة الاقراض، ما سيشجع القطاع المالي على زيادة حجم قروضه وتسليفاته، وبالاخص للقطاعات الانتاجية، الامر الذي يساعد على حركة الاستثمار وحركة الاقتراض وبالتالي زيادة النمو في الاقتصاد اللبناني.

بالاضافة الى ذلك، إن عمليات التسنيد تؤدي الى تخفيض نسبة المخاطر الاجمالية بالنسبة للمستثمرين وللصندوق نتيجة لاعادة توزيع وتنويع هذه المخاطر من خلال استقطاب موجودات مختلفة وموزعة جغرافيا على عدة مناطق وفي عدة قطاعات اقتصادية.

وعلى سبيل المثال، فإن مصرفا يمنح قروضا لشراء سيارات او للاستثمار في قطاع المعلوماتية، بإمكانه ان يتفرغ عن تلك القروض في نطاق التسنيد، دون حق الرجوع، ويحصل بدلا منها على سيولة نقدية جديدة طويلة الاجل يستعملها في عمليات إقراض جديدة، وهكذا دواليك.

من ناحية اخرى، إن عمليات التسنيد سوف تشجع القطاع المالي اللبناني على منح القروض للاستثمار في القطاعات السكنية والعقارية وهي تبلغ حاليا عدة مليارات دولار اميركي، ما سيؤدي الى تحفيز هذه القطاعات التي تعاني حاليا من الجمود. كما ان هذه العمليات ستساهم في تمكين القطاع المالي من زيادة القروض التي يمنحها لعملائه لشراء هذه الشقق والمكاتب، الى جانب تسييل جزء كبير من التسليفات التجارية والصناعية والخدماتية.

ان الفراغ التشريعي الحالي على صعيد عمليات التسنيد في لبنان يدفع بالشركات المعنية للجوء الى بلدان اخرى للاستعانة بتشريعاتها في هذا المجال، ما يؤدي الى تخفيض حجم استثماراتها في لبنان وحتى انعدامها، وان تنظيم هذه العمليات في لبنان سيشجع الشركات على القيام بها محليا ويسمح بالقيام برقابة محلية فعالة عليها ، ما قد يؤدي مستقبلا الى تحويل لبنان الى مركز اقليمي للقيام بهذه العمليات.

وسبق للمجلس النيابي الكريم ان وافق على قوانين مالية متعددة، منها قانون تنظيم مهنة الوساطة المالية وقانون تنظيم عمليات الايجار التمويلي وقانون انشاء وديع مركزي، ساهمت بفعالية بتنظيم السوق المالي وشجعت المستثمرين على توظيف رؤوس اموالهم في لبنان، وتبقى الحاجة ملحة في لبنان بغية استكمال بلوغ الهدف المنوه عنه لاصدار قوانين مالية جديدة مثل مشروع القانون هذا ومشروع قانون هيئات الاستثمار الجماعي بالقيم المنقولة وسائر الادوات المالية التي من شأنها ان تسمح للقطاع المالي اللبناني والاجنبي وللمستخدمين اللبنانيين والاجانب بالعمل في الاسواق المالية اللبنانية وفق نظم متعارف عليها دوليا، خاصة ان الاحكام التي تحفظ شفافية عمليات السوق ضرورة حتمية ولا مفر منها لتأمين سياسة اقتصادية سليمة هدفها اعادة الاعتبار لدور لبنان كسوق مالي اقليمي وتفعيله عبر ايجاد ادوات مالية جديدة».

مشروع القانون

وهنا اهم ما جاء في مشروع القانون:

ينشأ الصندوق وتحدد دقائق النظام العائدة له من قبل «المدير». ويخضع الصندوق والنظام المذكور، وأي تعديل له، لموافقة مسبقة من مصرف لبنان. ويمنح مصرف لبنان الموافقات بقدر ما يرى انها تخدم المصلحة العامة، ويتمتع بسلطة استنسابية لهذه الغاية، ولا يسأل الصندوق عن اي موجبات مترتبة على مالكي الحصص، او على المدير، باستثناء ما ورد في المادة ١٢ من هذا القانون.

يصدر مصرف لبنان قرارات تنظيمية عند الاقتضاء، ولاسيما في ما يتعلق بأصول وشروط عمليات التسنيد الموجهة للاستقطاب العام للادخار من الجمهور، وتناط ادارة الصندوق بإحدى الشركات التالية: المؤسسات المتخصصة بادارة هيئات استثمار جماعي بالقيم المنقولة وسائر الادوات المالية، فروع المؤسسات الاجنبية المتخصصة، المصارف والمؤسسات المالية المسجلة لدى مصرف لبنان شرط ان يكون لديها قسم مختص بعمليات ادارة هيئات الاستثمار الجماعي بالقيم المنقولة وسائر الادوات المالية.

ويحظر مشروع القانون على المدير تسنيد الموجودات العائدة له او استعمال موجودات الصندوق لحاجاته الخاصة او دمج توظيفاته مع توظيفات الصندوق. وعلى المدير ان يتحمل تجاه مالكي الحصص مسؤولية اي ضرر ناجم عن تنفيذ خاطئ لموجباته او عن عدم تنفيذه لهذه الموجبات، في حين انه يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان، تأمينا لحسن سير العمل وسلامته، اصدار قرارات تنظيمية بشأن كيفية ادارة الصندوق، ويبقى على المدير ان يصدر إما شهادات اسمية وإما سندات اسمية او لحامله وموقعة منه.

اما الباب الثالث من مشروع القانون فيحدد طريقة عمل الصندوق، بحيث لا يمكن له القيام بأي عمل الا بواسطة المدير باستثناء الديون المتمثلة بسندات الدين المصدرة خلال عملية التسنيد والموجبات والمسؤوليات. وتكون الحصص وسندات الدين التي يصدرها الصندوق قابلة لاعادة الشراء او للتسديد بناء لمشيئة حامليها، الا اذا نص نظام الصندوق على خلاف ذلك. ولا يمكن ان تكون ذمة الصندوق المالية مثقلة كليا او جزئيا الا في الحالات ووفق الشروط الملحوظة في نظام الصندوق، ويجب ان تودع موجودات الصندوق لدى «وديع» تتوفر فيه الشروط المفروضة من مصرف لبنان، سواء كان مصرفا او مؤسسة مالية او اي مؤسسة اخرى. ويقوم الوديع بالاجراءات كافة المتعلقة بالادارة العادية لموجودات الصندوق، على ان تنهى مهام المدير ومهام الوديع اذا استقالا او اذا استفادا من احكام الصلح الاحتياطي او من احكام اي تأجيل للايفاء او في حال اعلن افلاس او تقررت تصفية اي منهما.

وينظم الباب الرابع من مشروع القانون التفرغ عن الموجودات لصالح الصندوق والتفرغ عن الديون الموثقة بتأمين عقاري. وبعد انشاء الصندوق (الباب الخامس) وقبل اصدار الحصص وسندات الدين، يعد كتيب تعريف من قبل كل من المنشئ والمدير، ومن قبل الوسيط المالي في حال وجوده، اذا كان هذا الاخير مكتتبا بحصص او بسندات بغاية توظيفها لدى مستثمرين، او اذا كان يعمل بصفته وكيلا مسوقا لهذا التوظيف. ويجب ان تكون جميع البيانات المالية مدققة من قبل مفوضي المراقبة.

وفي الباب السادس (احكام ضريبية) يعفى الصندوق والبنية القانونية وجميع المعاملات والعمليات التي يقومان بها او يقوم بها الغير لصالحهما، من جميع الضرائب والرسوم التي تترتب بموجب نصوص عامة او خاصة، على ان تعفى من ٥٠٪ من رسوم التسجيل العقاري العقارات التي يكتسبها الصندوق او البنية القانونية وبنفس النسبة للعقارات التي يتفرغ عنها الصندوق او البنية القانونية.

وتخضع لضريبة الدخل الارباح التي يوزعها في اي وقت الصندوق او البنية القانونية، كما تخضع للضريبة على الفائدة البالغة ٥٪ الفوائد المترتبة للصندوق او البنية القانونية وفقا للشروط المتعلقة بقانون هذه الضريبة.

وتناول مشروع القانون في بابه السابع العقوبات، ويمكن للمحكمة ان تقرر وعلى نفقة المحكوم عليهم نشر الحكم المتضمن العقوبات الملحوظة، او نشر مقتطفات منه في الجريدة الرسمية وفي الصحف التي تعينها.

LA NATIONALE
Insurance Consultants & Brokers

LA NATIONALE S.A.R.L. - R.C. 27585 - Sin El Fil
Fouad Chehab Avenue - St. Georges Center
Tel.: +961 1 494 421 / 483 405 / 482 373
Fax: +961 1 500 338 • Email: national@dm.net.lb

الشيخ الدكتور حمد بن ناصر آل ثاني (بنك قطر للتنمية الصناعية - QIDB):

البنك في تطور مستمر وخاصة بعد تحويله لتغطية قطاعات تنموية متعددة

مدير عام بنك قطر للتنمية الصناعية QIDB في قطر، الشيخ د. حمد بن ناصر آل ثاني، يتسلم مؤسسة تتطلب العلم والمعرفة والخبرة حيث من اهدافها الاولى التنمية الصناعية، اي الانتاج الداعم للاقتصاد الوطني، وهو الذي يحمل اجازة الدكتوراه في مجال اختصاصه تمكن من تطوير المؤسسة لتكون مستقبلا اكبر البنوك في الدولة وخاصة لتمويل المشاريع.

اجاب الشيخ الدكتور على اسئلة «البيان» باقتضاب انما بشكل صريح ومقنع. وهنا أجوبة الشيخ حمد:

من الطبيعي ان تكون هناك تحديات خارجية من خلال المنافسة العالمية ومستويات النمو الذي تشهده الدول العربية او داخلية من حيث تطوير نظم العمل والسياسات الداخلية للبنوك

اكبر البنوك في الدولة

■ ما هو تقييمكم لأداء ونتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤؟

– البنك في تطور مستمر وخاصة بعد تحويله من بنك قطر للتنمية الصناعية الى بنك قطر للتنمية، وتغطيته لقطاعات تنموية متعددة بالاضافة الى الصناعة، وبالطبع سيكون لزيادة رأس المال اثر كبير في تطور البنك مستقبلا بشكل يجعله من اكبر البنوك في الدولة وخاصة لتمويل المشاريع.

اسعار النفط وزيادة الاستثمارات

■ إلامَ تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية؟ وما كان تأثير زيادة اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموماً؟

– تشهد معظم الدول العربية معدلات نمو كبيرة ترتبط بعدة عوامل من ابرزها ارتفاع اسعار النفط، وذلك لما لهذا القطاع من اهمية في الاقتصادات العربية حيث يشكل دافعاً قوياً لنمو كل القطاعات الانتاجية والخدماتية في هذه الاقتصادات، وبالتالي يعتبر هذا احد العوامل الاساسية في التطور الذي يشهده القطاع المصرفي في الدول العربية. اضافة الى ذلك هناك اسباب اخرى، منها الزيادة الكبيرة في معدلات الاستثمار في الدول العربية، واعادة توطين الكثير من رؤوس الاموال العربية واستثمارها داخل الوطن العربي.

هواجس في غير محلها

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في العام ٢٠٠٤ ان تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبياً كيانات المصارف الاجنبية، ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نر سوى العدد القليل جداً منها، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية في الانخراط بعمليات الدمج؟ وبم تنصحون؟

– اعتقد ان هناك توجساً لدى ملاّك هذه المصارف من عملية الدمج، على الرغم من ان ذلك يخلق كيانات يمكنها المنافسة في ظل المنافسة العالمية في تقديم الخدمات المصرفية، ويمكن التوصل الى مثل هذه الاندماجات من خلال اندماج بنكين او اكثر يتم من خلالها تبادل في الخبرات، وبخاصة ان هناك قوى لدى بعض البنوك في جانب معين من العمل المصرفي، كتمويل الافراد والمؤسسات الصغيرة، والتي يمكن ان تندمج مع بنك آخر لديه تميز اكبر في تمويل المشاريع وخدمة الشركات الكبرى وبالتالي يُخلق كيان مصرفي متكامل.

ملاءتنا تقارب المئة

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم؟

– بالطبع، فبنك قطر للتنمية الصناعية يخضع لرقابة مصرف قطر المركزي والذي سيبدأ بتطبيق معايير بازل، اما بالنسبة للملاءة لدى البنك، فانها ونظرا للطبيعة الخاصة للبنك، بحيث يكون الاعتماد الاكبر في التمويل على رأس المال، ستكون دائما في حدود المئة.

لا امكانية لتبييض الاموال

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة الى مكافحة تبييض الاموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟

– البنك لايستقبل اية ودائع وليس لديه حسابات شخصية وبالتالي فإنه لاتوجد اي امكانية لتبييض الاموال من خلال البنك.

تحديات داخلية وخارجية

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياساً بالعام ٢٠٠٥؟ وما هي برأيكم؟

– من الطبيعي ان تكون هناك تحديات سواء كانت خارجية من خلال المنافسة العالمية ومستويات النمو الكبير الذي تشهده الدول العربية في هذه الايام، وخاصة النفطية منها، وما يشكله ذلك من ضغط على البنوك العربية لاستيعاب هذا النمو، او داخلية في البنوك بحيث يتم تطوير نظم العمل والسياسات الداخلية لهذه البنوك.

عبد العزيز الغرير (بنك المشرق):

اندماجات كبيرة بين المصارف العربية في السنوات الخمس المقبلة

أبدى رئيس مجلس ادارة «بنك المشرق» الاماراتي السيد عبد العزيز الغرير تأييده «للدمج الذي يحصل بين مصرفين محليين لايجابياته ومردوده الكبير». متوقعا في السنوات الخمس المقبلة اندماجات كبيرة في المصارف العربية، مشددا على ضرورة «ان تخصص المصارف العربية جزءا من ارباحها للتطوير والتحديث وتأهيل مواردها البشرية».

لا يمكن للمصارف العربية ان تستمر في المنافسة والنجاح إن لم تخصص جزءا من دخلها للتطوير والتحديث وتأهيل كوادرها البشرية

تأثير ايجابي

■ ما مدى تأثير ارتفاع اسعار النفط على القطاع المصرفي؟

– كان لارتفاع اسعار النفط الاثر الايجابي على الحركة النقدية، اذ ولّد ثقة في الاقتصاد وجرأة في قرار الحكومة ونظرتها المستقبلية، الامر الذي حفّز على قيام مشاريع بنى تحتية واخرى اساسية، كان لها الدور الايجابي في توسيع الآفاق لمشاريع اخرى ساهمت في تعزيز القطاع المصرفي.

الدمج في السوق نفسه

■ اشار كبار المصرفيين العرب خلال حوارنا معهم في العام الماضي الى ضرورة دمج المصارف، ولكن من النادر ان نشهد عمليات من هذا النوع، ما هو السبب برأيكم؟

– لابد ان يحصل الدمج في السوق نفسه كأن يندمج بنك في لبنان مع بنك لبناني آخر، بينما الاندماج بين مصرفين من بلدين مختلفين لا يعطي مردودا كبيرا. ولا يوفر في تكلفة التشغيل. كما يقدم هذا الدمج انطلاقة سريعة وقوة في الاستثمار بتقنيات جديدة وفي تدريب الكوادر البشرية وتأهيلها وفي تطوير المصرف وتحديثه وعصرنته.

حاليا، الاقتصاد في نمو متصاعد والمصارف تتقدم بخطى سريعة بغية السيطرة على السوق. ولكن قد يأتي يوم يهدأ فيه السوق، ويصبح الاستثمار في تقنية جديدة عائقا امام البنوك الصغيرة، اضافة الى تعرضها للضغط من المساهمين ومجالس الادارة لتسريع النمو. عندها ستعيد البنوك النظر في الدمج.

ويضيف الغرير: «الاندماجات التي حدثت في الدول العربية ناتجة من التعثّر وليس تبعا لاستراتيجية واضحة للبنوك. لكن من المتوقع خلال السنوات الخمس المقبلة اندماجات كبيرة.

التطوير اهم عامل للنجاح

■ ما هي برأيكم اهم التحديات التي تواجه المصارف في العالم العربي؟

– لا يمكن للمصارف العربية ان تستمر في المنافسة والنجاح إن لم تخصص جزءا من دخلها للتطوير والتحديث وتأهيل كوادرها البشرية، وقسم ادارة المخاطر، وتفعيل الادارة والاقسام وتطوير الخدمات التسويقية لارضاء الزبائن.

تطبيق «بازل-٢» و«غافي»

■ هل تعتقدون ان المصارف الاماراتية قادرة على تطبيق معايير «بازل-٢»؟ وكم تبلغ نسبة الملاءة لديها؟

– في اعتقادي ان كل المصارف الاماراتية قادرة على تطبيق معايير «بازل-٢». كما ان نسبة الملاءة لدى كل المصارف عالية، وفي ما خص «بنك المشرق» فنسبة الملاءة ١٣٪.

■ هل تواجهون صعوبات في تطبيق مقررات GAFI الخاصة بمكافحة تبييض الاموال؟

– بالعكس، هذا اجراء عالمي، ولابد من تطبيقه لحماية المؤسسة والمساهمين والعملاء. بنك المشرق طبّق مقررات «غافي» ولدينا نظام متطور يساعدنا على مراقبة عمليات تبييض الاموال.

نتائج ممتازة

■ كيف تقومون نتائجكم؟

– حققنا خلال الاشهر التسعة الاولى من العام زيادة بنسبة ١٠٠٪ في الارباح و٣٠٪ في الموجودات و٥٠٪ في حقوق المساهمين.

محمد نصر عابدين (بنك الاتحاد الوطني - الامارات UNB):

مـلاءة مصرفنـا تجـاوزت الـ١٩ فـي المئـة وربحنـا تضاعـف

متانة المركز المالي وكفاءة الادارة ومستوى الاداء بصفة عامة حملت وكالة كابيتال انتليجنس لتقييم الملاءة المالية، على منح بنك الاتحاد الوطني للامارات UNB تقييما ايجابياً POSITIVE OUTLOOK.

هذا ما ابلغنا اياه السيد محمد نصر عابدين الرئيس التنفيذي للبنك خلال رده على اسئلتنا.

ومن المؤشرات الايجابية جدا مضاعفة ربحه في العام ٢٠٠٥ حيث ارتفع بنسبة ١٨٩,٨٦ في المئة، وحافظ على ملاءته البالغة ١٩ في المئة اي ما يزيد على ما تتطلبه معايير «بازل٢».

وكانت للسيد عابدين آراء قيّمة في كل اجوبته. وهنا مضمون الأسئلة والاجوبة:

الأرباح تضاعفت

■ ما هو تقييمكم لأداء ونتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤؟

– حافظ بنك الاتحاد الوطني على ادائه المتميز من خلال تحقيق معدلات نمو مطردة، حيث اعلن انه تمكن خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٥ من تحقيق ارباح صافية تعادل اكثر من ضعف ما حققه خلال عام ٢٠٠٤ بالكامل، وقدرت الزيادة في ارباح البنك الصافية بنسبة ١٨٩,٨٦٪ في نهاية الربع الثالث من هذا العام محققا ارباحا صافية مقدارها ٩١٦,٨١ مليون درهم مقارنة بـ ٣١٦,٢٩ مليوناً للفترة نفسها من العام السابق.

ومواكبة للنمو المستمر للبنك ودعما لخططه المستقبلية، قام البنك بزيادة رأسماله بنسبة ٢٥٪ تمّ الاكتتاب فيها من خلال مساهميه الحاليين في شهري آب (اغسطس) وايلول (سبتمبر)، وقد عكس هذا الاكتتاب ثقة المساهمين المتنامية، اذ تجاوزت طلبات الاكتتاب الاضافية ١٧٣ مليون سهم.

وفي السياق نفسه ورغبة من البنك في زيادة معدلات الربحية، فضلا عن خدمة اغراض البنك المتمثلة في التوسع وزيادة فرص التواجد في الاسواق الدولية، فقد قام البنك في التاسع والعشرين من تموز (يوليو) ٢٠٠٥ بإصدار سندات بقيمة ٤٠٠ مليون دولار بعائد متغير لمدة ٥ سنوات وذلك في اطار برنامج السندات متوسطة الاجل باليورو البالغ ١,٥ مليار دولار والمسجل في لوكسمبورغ.

ومما يعزز مكانة البنك، وانعكاسا لخطوة زيادة رأس المال، فقد منحت وكالة كابيتال انتليجنس لتقييم الملاءة المالية تقييما ايجابيا POSITIVE OUTLOOK في ما يخص متانة المركز المالي وكفاءة الادارة ومستوى الاداء المالي بصفة عامة.

نمو غير مسبوق

■ إلامَ تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية؟ وما كان تأثير زيادة اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموماً؟

– رغم ان معدلات النمو شهدت اتجاها تصاعديا ملموسا خلال الفترة السابقة، الا ان ذلك النمو تفاوت من حيث الحجم والنوعية بين دول مجلس التعاون الخليجي وباقي دول المنطقة. فقد شهدت المصارف في منطقة الخليج نموا غير مسبوق تزامن مع الاثر الايجابي لارتفاع اسعار النفط ومدعوما باقتصادات واعدة ومؤشرات قوية على مستوى الاقتصاد الكلي.

شروط الدمج الناجح

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في العام ٢٠٠٤ ان تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبياً كيانات المصارف الاجنبية. ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نر سوى العدد القليل جداً منها، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية في الانخراط بعمليات الدمج؟ وبم تنصحون؟

– اؤمن من جانبي، ان الدمج ليس هدفا في حد ذاته، بل انه وسيلة ذات فعالية عالية لزيادة معدلات النمو والتوسع، فضلا عن الربحية، وذلك اذا ما تم تطبيقها في الوقت والمكان الملائمين وبالطبع الاختيار الامثل للكيان محل الدمج. وبالتأكيد فان ذلك يجب ان يتم في اطار رؤية واقعية وواضحة وبعيدة المدى من جانب القائمين على المؤسسات المصرفية وذلك للاهداف المتوخاة من عملية الدمج او الاستحواذ آخذين في الاعتبار جميع البدائل المتاحة.

ملاءتنا تجاوزت الـ١٩٪

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم؟

– يتمتع مصرفنا بشكل مستمر بمعدل ملاءة متميز يتجاوز حاليا ١٩٪ ونراقب هذا الرقم باستمرار ونحافظ على مستوى المخاطرة في اصول البنك بما يتلاءم مع المعدلات العالمية.

وبخصوص استعداد مصرفنا لـ«بازل٢»، فان للبنك استراتيجية واضحة في هذا المجال، تتمثل في ان تطبيق المعايير الجديدة لا يخدم الالتزام بالمتطلبات الرقابية الدولية فحسب، بل يعمل ايضا على تقوية ودعم اسلوب ادارة المخاطر وحماية الاصول داخل اي مؤسسة مصرفية.

ومن هذا المنطلق، لدينا برنامج طموح لتطبيق اتفاقية «بازل٢» تم البدء في تنفيذه بالفعل لينتهي خلال ثلاث سنوات، ما سيضع مصرفنا في مقدم الملتزمين بهذه المعايير.

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة الى مكافحة تبييض الاموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟

– دولة الامارات العربية المتحدة هي احدى الدول الاعضاء في الـ FATF، ويتعامل مصرفنا بفعالية عالية وايجابية تامة مع جميع القواعد المنظمة لعملية مكافحة تبييض الاموال والصادرة من البنك المركزي.

تحديات العام ٢٠٠٦

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياساً بالعام ٢٠٠٥؟ وما هي برأيكم؟

– بالطبع تتغير الظروف المحيطة بالعمل المصرفي من وقت لآخر، وتظل التحديات المرتبطة بالمنافسة الشديدة واللحاق بشكل مستمر بالتطورات التقنية والمصرفية على رأس الاولويات خلال عام ٢٠٠٦. ومن المسلم به ان الحفاظ على معدلات النمو السابق تحقيقها والتي صاحبتها ايضا معدلات ربحية عالية سيتطلب جهدا مضاعفا قد يفوق ما بذل خلال العامين السابقين.

حسين القمزي (مصرف الشارقة الإسلامي - SIB):
توسع في دول مجلس التعاون والدول الإسلامية

اكد الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي السيد حسين القمزي أهمية الدور الذي يلعبه القطاع المصرفي في مساندة حركة التنمية الاقتصادية ودعمها في دولة الإمارات، كاشفاً عن ان القطاعين الاستهلاكي والاكتتابي حققا أفضل النتائج في عام ٢٠٠٥، كما كان منتج «تملك» المرتبط بالتمويل العقاري من أبرز المنتجات التي حققت نجاحا كبيرا في المصرف، لافتا الى ان «الشارقة الإسلامي» SIB يرحب بالعمل خارج الحدود وخصوصا في دول مجلس التعاون والدول العربية والإسلامية.

٣٥٪ نمو أرباح القطاع

■ ما تقويمك للنتائج التي حققتها المصارف في دولة الإمارات في ٢٠٠٥، ومصرفكم بالذات؟ وما هي توقعاتك لنمو القطاع مقارنة بالعام ٢٠٠٤؟

– بحسب النتائج الفصلية التي أعلنت، فإن القطاع المصرفي سوف يحقق نتائج جيدة حيث تعيش الإمارات حالة نمو اقتصادي قوي، والبنوك مؤسسات مرتبطة بالنمو وتلعب دوراً فاعلاً في عملية التنمية وتوفير السيولة لهذه التنمية، ومن الطبيعي ان تحقق نتائج متميزة. وبالنسبة الى مصرف الشارقة الإسلامي فالمتوقع ان تفوق أرباحنا أرباح العام ٢٠٠٤ وان تكون بين ١١٠ و ١١٤ مليون درهم.

وأتوقع ان تكون نسبة أرباح القطاع المصرفي بصفة عامة بين ٢٥ و٣٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٤، ولكن هناك مصارف تزيد على هذه النسبة لأن أداءها كان غير عادي ويعود ذلك الى نمو في منطقة معينة أو نشاطات مرتبطة بسوق الاوراق المالية والإصدارات الجديدة.

الاستثمارات والاكتتاب

■ ما هي أبرز القطاعات التي حققت أفضل النتائج نتيجة نشاطكم المصرفي؟

– أبرز القطاعات التي أعطت نتائج جيدة في «الشارقة الإسلامي»، قطاعا الاستثمارات والاكتتاب وكذلك القطاع الاستهلاكي الذي شهد نمواً في الفترة الأخيرة ووصلت نسبته الى ١٧ في المئة نمواً من حجم أصول المصرف، ويقوم على توفير منتجات للأفراد من ودائع أو منتجات استثمارية، كما ان القطاع الاستثماري، برغم حداثته، حقق نتائج جيدة.

ارباحنا سوف تفوق الـ ١١٠ ملايين درهم

إجارة الخدمات

■ يعاني المتعاملون مع المصارف الإسلامية مشكلة عدم توافر قناة لتوفير الاقتراض أسوة بالمصارف التقليدية، هل توصلتم الى حلول لهذه المشكلة؟

– لقد تمكنت هيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية من إيجاد منتج اطلق عليه «إجارة الخدمات»، وقد قدمته كل المصارف الإسلامية في الدولة بديلاً شرعياً للتمويل المباشر أو القروض الشرقية.

وبحسب تركيبة هذا المنتج، فانه لا يوفر الوسيلة النقدية المباشرة إنما يركز على توفير خدمة معينة يتم تأجيرها للعميل، وهو يغطي الاحتياجات الرئيسية مثل التعليم والسفر والعلاج الطبي.

وترى الهيئات الشرعية ان هذا النوع أكثر فائدة للشخص لأنه يلبي حاجاته المباشرة، وعملاء البنوك التقليدية قد يفضلون الحصول على المبالغ النقدية مباشرة وإنفاقها حسبما يرون، والفارق بين المصارف الإسلامية والتقليدية هو طريقة التوظيف، فنحن نهتم بها، أما الطرف الآخر فلا، وهذا المنتج متوفر.

منتج «تملك»

■ ما هي أهم المنتجات التي وفرها «الشارقة الإسلامي» ولاقت رواجاً من العملاء خلال العام ٢٠٠٥؟

– أهم المنتجات «تملك» وهو متعلق بالقطاع العقاري حيث يتم من خلاله تمويل تملك شقق و«فلل» والإقبال عليه كبير، إضافة الى تمويل السيارات، والأخير تقليدي ويلقى إقبالاً في جميع الأوقات.

ووفق منتج «تملك» نقوم بشراء العقار ونعيد تأجيره الى العميل بموجب شروط معينة وبعد انتهاء الأقساط يصبح العقار ملكاً للعميل، وإذا صادف العميل صعوبات مالية يمكنه الانسحاب من العقد على ان يقوم بدفع بدل إيجار شهرين.

توسع في الفروع ومبنى جديد

■ ما آخر المستجدات على صعيد المقر الجديد للمصرف والتوسع في فروعه؟

– لقد أنهينا جميع الإجراءات الخاصة بهذا المشروع، وسيبدأ التنفيذ خلال الأسابيع القليلة المقبلة، وسيتم إنجازه بالكامل خلال عامين بتكلفة ١٥٠ مليون درهم، وهو عبارة عن برج وسيخصص جزء من طبقاته لـ «الشارقة الإسلامي» وستستثمر أجزاء منه كمكاتب تجارية وأخرى سكنية.

وهناك خطة لتوسعة تواجد المصرف محلياً وإقليمياً، حيث سيتم افتتاح ٦ فروع جديدة منها فرع في الشارقة وآخر في دبي وفرع في العين وآخر في عجمان ثم في رأس الخيمة، وبذلك يصل إجمالي عدد الفروع في العام ٢٠٠٦ الى ١٥ فرعاً.

وفي العام ٢٠٠٧ سيتم الانتقال الى المبنى الجديد وسيتحول المقر القديم الى فرع، ولدينا رخص لأربعة فروع أخرى سيتم افتتاحها في العام ٢٠٠٧، كما نحاول ونخطط للانتشار في العالم الإسلامي وخاصة الدول الخليجية، وإذا حصلنا على أي رخصة في هذه الدول فسنقوم بافتتاح فروع لديها. أما بالنسبة للدول الإسلامية فهناك دراسة لافتتاح فروع في تركيا ومصر وباكستان.

أحمد عبد الفتاح (بنك الاسكان للتجارة والتمويل الاردني) لـ«البيان»:

معدل كفاية رأس المال في مصرفنا يتجاوز المعدلات المطلوبة من بازل١ و٢

يُجسد بنك الإسكان للتجارة والتمويل– الأردن نموذجاً استراتيجياً ناجحاً في الاستثمار العربي المشترك، ونموذجا رائداً في الصناعة المصرفية الشاملة المتجددة في الأردن والمنطقة العربية، ملتزماً دوماً بانتهاج الفكر الاستراتيجي في إدارة المصارف، وفي مفهوم التغيير والتطوير والعمل المؤسسي وتوظيف التكنولوجيا المصرفية للارتقاء بثقة من مرحلة النجاح والتفوق إلى مرحلة التميز.

وفي حديث صحفي، ذكر السيد أحمد عبد الفتاح الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني «أننا في البنك نعمل من أجل الارتقاء به إلى آفاق جديدة من العمل المصرفي المتميز، وأن الإنجازات التي حققها البنك جاءت ثماراً مخصبة لجهود العاملين في جميع مراكز العمل في البنك، وللسياسات التي رسمها مجلس الإدارة، الذي كان وما زال حريصاً على الارتقاء بالبنك من مرحلة النجاح إلى مرحلة التميز، والإنتقال من مؤسسة مصرفية ناجحة على صعيد الأردن إلى مؤسسة مصرفية عربية أردنية ذات شأن وحضور راسخ في الأسواق العربية الواعدة».

وهنا رد السيد احمد عبد الفتاح على اسئلة «البيان»:

مطلوب اعادة هندسة وهيكلة متكاملة للقطاعات المصرفية العربية في الـ ٢٠٠٦

توجيهات جلالة الملك ودور البنك المركزي

■ ما هو تقييمكم لأداء ونتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤ ؟

– أظهرت نتائج أعمال بنك الإسكان للتجارة والتمويل أن أرباح البنك (قبل الضريبة) بلغت في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٠٥ (٨٠) مليون دينار مقابل (٣٣,٤) مليون دينار في الفترة المماثلة من العام السابق، محققا بذلك نسبة نمو مقدارها (١٤٠٪). كما أظهرت هذه النتائج نموا بمختلف الأنشطة الرئيسية لدى البنك، حيث بلغ مجموع الودائع (٢,٣) مليار دينار أي بزيادة (٣٩٠) مليون دينار، وبنسبة نمو مقدارها (٢٠٪)، كما بلغ حجم التسهيلات الائتمانية (١,٢) مليار دينار وبنسبة نمو مقدارها (٣٢٪)، وبلغ مجموع الموجودات (٣,١) مليارات دينار، أي بزيادة (٦٠٠) مليون دينار وبنسبة نمو (٢٤٪).

ومع هذه النتائج فقد تجاوز حجم حقوق الملكية في نهاية الربع الثالث من هذا العام (٣٥٠) مليون دينار أي بزيادة بلغت نسبتها (١٧٪) عن نهاية العام الماضي.

وتأتي هذه النتائج انسجاماً مع خطة البنك الاستراتيجية التي تستهدف تنمية الإيرادات وتعظيم حقوق الملكية وتخفيض النفقات إلى جانب مستوى أداء الخدمة، ونتيجةً لقيام البنك بتنويع منتجاته وخدماته وتطويرها، واستحداث خدمات ومنتجات جديدة لتلبية احتياجات العملاء في قطاعي الأفراد والمؤسسات، وزيادة التوسع في استحداث قنوات التوزيع الإلكترونية التي توفر الخدمات للعملاء في الوقت والمكان المناسبين لهم، من خلال زيادة توظيف التكنولوجيا المصرفية في هذا المجال، ما أدى إلى زيادة الإيرادات التشغيلية من جهة، واستمرار ضبط النفقات التشغيلية من جهة أخرى، ما انعكس إيجاباً أيضا على ربحية سهم البنك.

وأضاف السيد عبد الفتاح أن الأداء القوي المتميز الذي شهده البنك، إنما هو انعكاس لثقة عملائه، وولاء موظفيه، ودعم وتوجيهات مجلس إدارته، وتوفر الاستقرار السياسي الذي يتمتع به الأردن في ظل قيادة وتوجيهات جلالة الملك عبد الله الثاني بن الحسين، إضافة إلى الدور الفاعل للبنك المركزي الأردني في الرقابة على أداء الجهاز المصرفي الأردني والسعي المستمر للنهوض به بما ينسجم والمعايير الدولية.

الجميع استفاد من ارتفاع اسعار النفط

■ إلامَ تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية، وما كان تأثير زيادة أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموماً ؟

إن البنوك العربية بشكل عام والبنوك الخليجية بشكل خاص، استفادت من الارتفاع الكبير الذي حصل في أسعار النفط، وانعكس على نمو النشاط الاقتصادي عموماً، والبنوك خصوصاً، ما أدى إلى زيادة حجم ونشاط البنوك، ومن ثمّ ربحيتها.

اندماج المصارف الصغيرة اولا

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في العام ٢٠٠٤ أن تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبياً كيانات المصارف الأجنبية، ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نرَ سوى العدد القليل جداً منها، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية في الانخراط بعمليات الدمج؟، وبمَ تنصحون؟

– نرى أنه من الأفضل أن تندمج البنوك الصغيرة كخطوة أولى لتكوين كيانات أكبر، وفي مرحلة ثانية تندمج البنوك الأكبر، وعلى أن يكون الاندماج هنا طوعياً، لأنه لا مجال أمام البنوك الصغيرة سوى خيارين: إما الاندماج مع شريك آخر، أو أن تتوقع الخروج من السوق لعدم قدرتها على النهوض وتطوّير أدائها ومُواكبة المُستجدات في الأسواق المالية والمصرفية العالمية.

كفاية رأسمالنا تتجاوز معدلات بازل

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيد بمعايير «بازل ٢» فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم؟

ستشكل معايير بازل الجديدة Basel II تحدياً كبيراً للبنوك عامةً والعربية خاصةً، وقد تنبه البنك المركزي الأردني إلى هذا الموضوع بشكل مُبكر، وقام بالعديد من الإجراءات العملية لتهيئة البنوك الأردنية لتطبيق المعايير الجديدة، مثل عقد الندوات والدورات، كما أن المركزي ألزم البنوك العاملة في المملكة ومنذ وقت طويل بتجهيز بعض بياناتها وفق المعايير الجديدة، كما انه يفرض شروطاً صارمة بالنسبة لتصنيف الديون والمُخصصات، وكثّف مُتطلباته من المعلومات التي يطلبها دورياً بالنسبة للقروض والتسهيلات الائتمانية مما سيُسهل على البنوك لاحقاً اعتماد مُعظم العناصر المطلوبة لاحتساب مخاطر الاقراض.

أمّا بالنسبة لجاهزية بنك الإسكان للتجارة والتمويل لتطبيق المعايير الجديدة، فانطلاقاً من أهمية مواجهة المخاطر المصرفية بكافة أشكالها (مخاطر الائتمان، ومخاطر السوق، ومخاطر السيولة، ومخاطر التشغيل) والحد منها لرفع جودة الموجودات، فقد اتخذ البنك العديد من الخطوات والتدابير المُهمة استعداداً لتطبيق تلك المعايير، حيث قام بإنشاء إدارة مُتخصصة للمخاطر Risk Management، ووضع أنظمة تدقيق داخلي فاعّلة هدفها السيطرة على المخاطر الناجمة عن الأعمال المصرفية التي يُقدّمها البنك لا سيما مخاطر التشغيل Operational Risk، وتم وضع ضوابط للحد من مخاطر الإقراض للعملاء ذوي العلاقة بالبنك للحد من مخاطر التركز، وتطبيق نظام قياس درجات المخاطر Risk Rating System. بالإضافة إلى ذلك فقد تم تعزيز إدارة المخاطر في البنك بكوادر بشرية مؤهلة ومُدربة للإلتزام بتلك المعايير، ونؤكد هنا قُدرة البنك على الالتزام بتلك المعايير خاصةً وأن مُعدّل كفاية رأس المال للبنك يتجاوز المُعدّلات المطلوبة من قبل لجنة بازل الدولية (الكفاية الرأسمالية المُحددة في بازل ا) والبنك المركزي الأردني، ولا نتوقع أن يتراجع هذا المُعدّل مع البدء في تطبيق معايير بازل ا١ وذلك لمتانة المركز المالي للبنك.

رقابة فعّالة

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة إلى مكافحة تبييض الأموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟.

– تعلمون أن موضوع مكافحة تبييض أو غسيل الأموال يعتبر من أهم الموضوعات التي تشغل بال المصرفيين والبنوك المركزية والحكومات في دول العالم، ولم يألُ البنك المركزي الأردني جهداً في مجاراة الجهود الدولية لمكافحة هذه الظاهرة، حيث أصدر خلال عام ٢٠٠١ تعليمات جديدة تتعلق بمكافحة غسيل الأموال، وبما يتماشى مع المبادئ والمعايير الدولية وخصوصاً معايير مجموعة العمل المالية الدولية «غافي»، وذلك للحفاظ على سمعة الجهاز المصرفي الأردني داخل المملكة وخارجها.

ونحن في بنك الإسكان للتجارة والتمويل تولّدت لدينا القناعة التامة بأهمية إنشاء وحدة خاصة مستقلة هدفها الأساسي الرقابة الفعّالة على عمليات البنك، خاصةً بعد شيوع التجارة الإلكترونية التي أدت إلى تفاقم ظاهرة تبييض الأموال، وقد قامت هذه الوحدة بإصدار التعليمات والإرشادات للفروع وقطاعات العمل المتعددة في البنك لأخذ الحيطة والحذر في هذا المضمار.

■ هل ترون تبدلاً في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياساً بالعام ٢٠٠٥ ؟ وما هي برأيكم ؟.

– لقد شهد العالم خلال العقدين الماضيين سلسلة من التحوّلات والمُتغيرات السياسية والاقتصادية والمالية والمصرفية المُتسارعة التي أفرزتها اتجاهات العولمة وتحرير التجارة العالمية للسلع والخدمات، وكان من أبرز تلك المُتغيرات والمُستجدات على الساحة المصرفية انتشار مفهوم المصرف الشامل Universal Banks، وتعدد الأدوات والإبتكارات المالية (الهندسة المالية) وأدوات التمويل، وتسابق البنوك نحو التوجه إلى التجارة الإلكترونية، واتساع نطاق عمليات الدمج المصرفي سواء في نطاق الدولة الواحدة أو عبر الدول والقارات للاستفادة من اقتصادات الحجم الكبير والنمو والتوسع الجغرافي والوفاء بمُتطلبات الملاءة المصرفية، إلى جانب زيادة الاستثمار في تطبيق التكنولوجيا المصرفية المُتقدّمة، هذا فضلاً عن المعايير والقواعد المصرفية والمالية الجديدة للجنة بازل في مجالي الرقابة المصرفية وكفاية رأس المال.

وأمام هذه المُتغيرات والمُستجدات التي خلقت بدورها تحدياً كبيراً للبنوك العربية، فإنه لا بد من العمل على إعادة هندسة وهيكلة مُتكاملة للقطاعات المصرفية العربية من خلال تشجيع عمليات الاندماج الطوعي بين مؤسسات هذا القطاع وتكوين تحالفات استراتيجية بينها، وإعادة النظر في السياسات وتقاليد العمل السائدة والمناهج التنظيمية المُتبعة، وتحديد رؤية مُستقبلية VISION تتضمن توفير الخدمات المصرفية الشاملة المتطوّرة ذات الجودة العالية وتلبي احتياجات العملاء وتنسجم مع توقعاتهم، وتتواكب مع المُستجدات في الأسواق المالية والمصرفية الدولية، وزيادة وتطوّير المُنتجات المالية والمصرفية لقطاعي الأفراد والشركات Retail & Corporate بما يضمن في النهاية تحقيق ولاء ورضى العملاء ومن ثمّ تحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك ومن أبرزها الربحية وتوسيع وتنويع الأسواق.

عبد الفتاح عضو شرف في مؤسسة مبادرات الأعمال (BID) – سويسرا

تم اختيار السيد أحمد عبد الفتاح، الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل، عضو شرف في مؤسسة المبادرات الإدارية Business Initiative Directions (BID) في جنيف – سويسرا.

وتعتبر مؤسسة المبادرات الإدارية (BID) مؤسسة عالمية معروفة في تحليل برامج الجودة وسمعة الشركات في العالم، وهي متواجدة في ١٦٦ دولة في العالم، وتقوم بتقديم جائزة الجودة الدولية سنوياً بهدف تقدير التزام الشركات بمعايير الجودة الدولية.

وبناءً على هذه العضوية، يحق للسيد عبد الفتاح التصويت على الشركات المرشحة كروّاد في مجال الجودة والتميز، حيث تقوم المؤسسة بمنح جوائز الجودة الدولية خلال احتفال سنوي يقام في سويسرا.

يذكر أن بنك الإسكان للتجارة والتمويل تسلّم في شهر تشرين الأول (أكتوبر) الماضي جائزة النجمة الدولية – الفئة الذهبية وفق قواعد ومعايير اعتمدتها لجنة أمناء الجائزة : «التميز في القيادة وإدارة الأعمال، والجودة ونتائج الأعمال، واسم البنك وسمعته، والتكنولوجيا والإبتكار والتوسع». وقد تم منح البنك جائزة الفئة الذهبية لما حققه من تميز بالالتزام بمعايير الجودة الدولية خاصة في ما يتعلق برضى العملاء وتحقيق توقعاتهم، والإبتكار، ومبدأ المشاركة في اتخاذ القرارات، إضافة لتميزه في إدارة الموارد البشرية، كذلك تركيزه على النشاطات الأكثر ربحية لتحقيق نتائج تشغيلية متميزة.

وقد وصفت مؤسسة BID بنك الإسكان للتجارة والتمويل بأنه قد تطوّر من مؤسسة إقراض سكني إلى بنك تجاري متكامل يقدم أحدث المنتجات والخدمات المالية باستخدام أحدث وسائل التكنولوجيا المصرفية، كما وصفته بالبنك المتميز.

الدكتور جواد حديد (البنك التجاري الاردني - JORDAN COMMERCIAL BANK) :

نتطلع الى قيام احجام مصرفية عربية قادرة على مواجهة تحديات العولمة

عرف قراء «البيان» اسم د. جواد حديد منذ سنوات عدة، حيث كانت تنشر له آراءه القيمة في القضايا المالية والمصرفية في الاردن وفي العالم العربي، وقد اوصلته مسيرته الناجحة ليتسلم مناصب رئيسة ووزارية في الحكومات والمؤسسات الاقتصادية الاردنية، حيث تمت الاستفادة من علومه وطروحاته وخبرته.

يشغل د. جواد حديد حاليا منصب الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك التجاري الاردني، وللاستفادة من رأيه وخبرته وجهنا اليه عددا من الاسئلة التي تهم الجميع، فكانت له أجوبته السديدة، لا سيما بالنسبة الى اسباب النمو اللافت في معظم المصارف العربية والى تردد هذه المصارف في الاندماج والتحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦، الى اسئلة اخرى نرى انها مصدر غنى لرجال القرار والقياديين في القطاع المصرفي العربي.

اما بالنسبة الى المصرف الذي يرأس ويدير فقد ادت الستراتيجية التي وضعها له للعام ٢٠٠٥ الى تحقيق نتائج لافتة، يكفي ان نذكر منها نسبة الارباح التي تجاوزت الـ ٣٠٨ في المئة خلال عشرة اشهر قياسا بالفترة عينها من العام ٢٠٠٤، وقد انعكس ذلك على معدل العائد على متوسط حقوق الملكية، اذ بلغ ١٧,٥ في المئة مقارنة بـ ٧ في المئة في العام ٢٠٠٤.

وهنا نص الاسئلة والاجوبة مع صديق «البيان» الدكتور جواد حديد:

حزمة خدمات وبرامج مبتكرة ومتميزة وأرباح ٣٠٨٪ في البنك التجاري الاردني

نسبة الارباح ٣٠٨٪

■ ما هو تقييمكم لأداء ونتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤؟

– لقد اعتمدنا في البنك التجاري الأردني استراتيجية عمل للعام ٢٠٠٥ قائمة على خمسة محاور رئيسية وهي توسيع حزمة الخدمات والمنتجات المقدمة للعملاء ضمن برامج مبتكرة ومتميزة، التميز في أسلوب وطريقة تقديم هذه الخدمات والمنتجات بحيث نعطي طابع الخدمة الشخصية تحت شعار (اقرب إليك)، تطوير التكنولوجيا المصرفية بتطبيق احدث ما توصلت إليه في الخدمة المصرفية، الاهتمام بتطوير وتنمية العنصر الأهم في معادلة النجاح لأي مؤسسة والمتمثل في الموارد البشرية ليصبح موظفنا على درجة عالية من الحرفية والمهنية المصرفية والقدرة على الخدمة، وأخيرا تنمية مؤشرات الأداء سواء على صعيد النمو أو زيادة معدلات العائد. وبعدما تم تطبيق الإستراتيجية بنجاح فقد حقق البنك التجاري الأردني خلال العشرة اشهر الأولى من عام ٢٠٠٥ نتائج متميزة تمثلت في ارتفاع المؤشرات المالية الرئيسية سواء على صعيد نمو الموجودات أو نمو حقوق المساهمين وكفاية رأس المال والسيولة والعائد وذلك مقارنة مع نهاية العام ٢٠٠٤. ومؤشر الأرباح خلال العشرة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٥ يبين نموا بأكثر من أربعة أضعاف حيث حقق البنك ١٢,٩ مليون دينار أردني مقارنة مع ٣,١ ملايين دينار لنفس الفترة من عام ٢٠٠٤ وبنسبة نمو بلغت ٣٠٨٪ ووصلت حقوق الملكية إلى ٦٧,٢ مليون دينار في نهاية ٢٠٠٥/١٠ مقارنة مع ٤٥,١ مليون دينار في نهاية العام ٢٠٠٤ وبنسبة نمو بلغت ٤٩٪. وبلغ معدل العائد على متوسط حقوق الملكية ١٧,٥٪ مقارنة مع ٧٪ في نهاية العام السابق.

وارتفع رصيد صافي التسهيلات الائتمانية بنسبة ١١٢٪ مقارنة مع نهاية العام السابق وفي المقابل انخفضت نسبة التسهيلات غير العاملة والمغطاة بتأمينات مختلفة لتصبح ٥,٦٪ مقارنة مع ٢٠٪ في نهاية العام السابق.

أما على صعيد الودائع فقد ارتفعت بنسبة ٥٧,٤٪ مقارنة مع نهاية العام السابق ٢٠٠٤، في حين ارتفع إجمالي موجودات البنك بمقدار ١١٦ مليون دينار لتصل إلى ٣٣٦ مليون دينار مقارنة مع ٢٢٠ مليون دينار. وبلغ معدل العائد على متوسط الموجودات (ROE) ٣,٥٪ بالمقارنة مع ١,٤٪ في نهاية العام السابق.

وكما هو ملاحظ وفي ضوء النتائج أعلاه فإننا وان كان لدينا نوع من الرضا عن الأداء الذي حققه البنك في الاشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٠٥ إلا أننا نتطلع إلى تحقيق مزيد من التقدم والتميز في كل المؤشرات المذكورة أعلاه وبصورة متسارعة.

اسباب النمو في المصارف العربية

■ إلام تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية ؟ وما كان تأثير زيادة أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموما؟

– شهدت المصارف العربية تحقيق معدلات نمو في الأرباح المتحققة فاقت المعدلات المعهودة في السنوات السابقة، وإذا ما تم تحليل أسباب هذا النمو في الأرباح فانه يمكن أن يعزى إلى:

● النمو الكبير في أسواق الأوراق المالية العربية خلال آخر سنتين واستفادت البنوك العربية من التوظيف في هذه الأسواق وفي دعم عملائها للاستفادة من هذه الطفرة. وساعد ذلك على نمو الأرباح لدى البنوك. وإذا ما تم تحليل لبنود الأرباح في قائمة الدخل لمعظم البنوك. العربية فإننا سنلاحظ بان ما تم تحقيقه من إيراد نتيجة الاستثمار في تلك الأسواق قد لا يقل عن ٤٠ الى ٥٠٪ من الإيرادات الإجمالية. واذا كان هذا مؤشرا جيدا في الوقت الحالي إلا انه لا يمكن الركون إليه في السنوات التي قد تشهد نوعا من التراجع التصحيحي في أداء الأسواق المالية العربية، وبالتالي عند التحدث عن توجهي كمصرفي فإنني أركز على تنمية الإيراد المتأتي من نشاطات البنك المستمرة (Core business) دون الركون إلى نشاط الأسواق المالية.

● أما السبب الثاني فيعزى إلى الانخفاض التاريخي في معدلات الفوائد في المنطقة العربية والتي استمرت حتى النصف الأول من عام ٢٠٠٥ مما شجع على زيادة عملية الإقراض من البنوك وزيادة الاستثمارات المباشرة وهذه يمكن ملاحظتها في ارتفاع حجم التسهيلات الائتمانية لدى البنوك العربية ، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي في المنطقة العربية إجمالا.

● أما السبب الثالث فيمكن أن يعزى إلى كثرة القيود التي أصبحت تفرض على عمليات حركة رؤوس الأموال في الدول الغربية لا سيما في الولايات المتحدة الأميركية مما دفع بالادخارات العربية بالتوجه نحو البنوك العربية وعودة جزء مهم من تلك الادخارات إلى أوطانها الأصلية مما زاد من مصادر التمويل لدى المصارف العربية وفي الأموال المتاحة للاستثمارات المباشرة وغير المباشرة. ويجب أن نشيد هنا بقدرة واستعداد البنوك العربية لاستيعاب حركة الأموال المستجدة واستخدامها في تمويل أوجه الاستثمار المختلفة.

أما ما يتعلق بالشق الثاني من السؤال حول اثر زيادة أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي، فقد أصبح بديهيا الآن أن تلك الزيادة خلقت فوائض في موازنات الدول المنتجة وفي زيادة الكتلة النقدية في تلك الدول

وكذلك الدول العربية الأخرى القادرة على استيعاب استثمارات جديدة من خلال الأسواق الأولية والثانوية. كذلك فان مواطني تلك الدول العاملين في الدول المنتجة للنفط قد زادوا من تحويلاتهم المالية إلى أوطانهم الأصلية مما زاد أيضا في فرص التمويل لدى البنوك العاملة في تلك الدول. وإجمالا فإننا نشهد طفرة استثمارية وتمويلية نتيجة توجه الأموال نحو المنطقة من النفط وغير النفط لاسيما في ضوء الأجواء السياسية السلبية التي تحيط بالعرب المقيمين خارج أوطانهم.

اهمية الدمج المصرفي

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في العام ٢٠٠٤ أن تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبيا المصارف الأجنبية ، ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نر سوى العدد القليل جدا منها ، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية في الانخراط بعمليات الدمج؟ وبم تنصحون؟

– أضم صوتي إلى صوت باقي المصرفيين بالتأكيد على أهمية عمليات الاندماج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية كبيرة خصوصاً إذا ما علمنا أن حجم مجموع موجودات البنوك العربية لا يزال منخفضا جدا بالمقارنة مع الأحجام الدولية. ونحن نعرف أن ناتج اندماج بنكين يابانيين أدى إلى حجم موجودات يفوق ما لدى البنوك العربية مجتمعة ، وإذا كنا نتحدث عن تحرير التجارة ودخول البنوك الأجنبية كمنافسة للبنوك المحلية فاعتقد بأن هذا الأمر يخلق تحديا كبيرا أمام البنوك الوطنية، خاصة إذا علمنا بان حجم التمويلات المطلوبة في فترة الانتعاش الاقتصادي الحالي في المنطقة العربية يتطلب مؤسسات مصرفية كبيرة الحجم نسبيا وقادرة على تلبية احتياجات المشاريع التمويلية. أما عن الأسباب المعيقة للاندماجات حاليا فيمكن اختصارها كما يلي:

– الملكية العائلية لبعض البنوك تحول دون عملية الاندماج لأسباب واضحة تتعلق بعدم قبول أصحاب الملكية بالتنازل عن مراكز القوة الناتجة ليس فقط عن السيطرة على السياسات المتعلقة بمصارفهم ولكن أيضا عدم التخلي عن أسلوب الدمج بين الإدارة والملكية وهو أمر غير مقبول بموجب معايير الحاكمية الجيدة.

– عند النظر إلى القطاع المصرفي في أي دولة عربية يلاحظ أن ثلاثة إلى أربعة بنوك تكون كبيرة تسيطر على ٤٠ الى ٥٠٪ من السوق المصرفي في حين تتنافس باقي البنوك على باقي الحصة لتتوزع على ١٥ الى ٢٠ بنكاً، وهذا بدوره يؤدي إلى عدم رغبة البنوك الكبيرة في الاندماج كونها تسيطر على اكبر شريحة من السوق ولعدم رغبة البنوك الصغيرة في الاندماج مع البنوك الكبيرة لخوفها من الذوبان وفقدان مزايا الإدارة والسيطرة، وما نشهده حاليا من عمليات اندماج في وطننا العربي يأتي في معظمه تحت عنوان إعادة التقويم نتيجة للتعثر مما يدفع السلطات الرقابية نحو فرض الاندماجات بدلا من التصفية القسرية التي يفترض أن تتطلبها معايير السوق الحرة التي تفترض البقاء للأصلح.

– اختلاف البيئات الثقافية المصرفية والمعطيات الاقتصادية بين الدول العربية إضافة إلى اختلاف سياسات وتعليمات السلطات الرقابية في الدول العربية واختلاف طبيعة المشاكل المصرفية والسياسات الرسمية التي تحكمها بين قطر عربي وآخر. ونتوقع مع الانفتاح الذي تفرضه سياسات التجارة الدولية الحرة أن يكون هناك مزيد من التفاعل بين الأسواق المصرفية العربية بما يؤدي إلى اندماجات استراتيجية تفرضها طبيعة المرحلة الاقتصادية.

– عند الحديث عن المستقبل فإنني اعتقد بأنه في ظل الإصلاحات الاقتصادية المتنامية في الدول العربية والتحرير المستمر للأسواق المغلقة، إضافة إلى نضوج الوعي المصرفي في المنطقة العربية، فان من المتوقع حدوث بعض حالات الاندماج أو السيطرة بما يؤدي إلى مصارف عربية بأحجام معقولة وقادرة على مواجهة تحديات العولمة واقتصادات الحجم الكبير.

ملاءة التجاري الاردني ٢٠,٦٣

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيّد بمعيار «بازل٢» فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم؟

– لقد عملنا ومنذ العام ٢٠٠٤ على تأهيل عدد من الموظفين لدينا للمساهمة في تحضير البنك للتقيد بمعيار بازل٢ حيث تم إيفادهم بدورات تدريبية على الصعيد المحلي والخارجي، إضافة إلى أننا نعمل وتحت مظلة البنك المركزي الأردني الذي تبنى، ومن خلال تشكيل لجان متخصصة من موظفي البنك المركزي وعدد من موظفي البنوك من ضمنهم مندوبون عن مصرفنا، مساعدة البنوك على التحضير لمتطلبات بازل٢، إضافة إلى انه على الصعيد الداخلي للبنك فقد تم استحداث دائرة متخصصة بإدارة المخاطر وتعبئة بعض شواغرها بأشخاص متخصصين بهذا المجال، وسيكون من ابرز مهامها قياس وتوثيق أساليب الرقابة على المخاطر ووضع البنك عن طريق تطبيق متطلبات بازل٢.

وعند الحديث عن نسبة كفاية رأس المال فقد حددتها مقررات بازل٢ بحد أدنى هو ٨٪، وحسب متطلبات البنك المركزي الأردني تم تحديدها بـ ١٢٪ كحد أدنى وقد بلغت لدينا في البنك التجاري الأردني في نهاية أيلول ٢٠٠٥ ما نسبته ٢٠,٦٣٪ وهي نسبة متفوقة تعكس متانة المركز المالي للبنك.

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة إلى مكافحة تبييض الأموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟

– ازداد الحديث في السنوات الأخيرة عن مكافحة عمليات تبييض الأموال أو ما يسمى بغسل الأموال Money Laundering وهذا مرتبط بالنمو المتزايد لعمليات تبييض الأموال والتي أصبح نموها يهدد الاستقرار الاقتصادي خاصة إذا ما علمنا أن حجم الأموال التي يتم غسلها سنويا من خلال البنوك في العالم يفوق ٣٠ بليون دولار.

ونحن في الأردن وأسوة بباقي دول العالم، عمد البنك المركزي الأردني إلى وضع تعليمات لمكافحة عمليات غسل الأموال استنادا الى التعليمات والتشريعات العالمية بهذا الخصوص، وقيامه بتعميم هذه التعليمات على البنوك العاملة في القطاع المصرفي الأردني. وبدورنا لا نجد أية صعوبة في تنفيذ هذه التعليمات خاصة وان البنك المركزي الأردني يتعاون مع البنوك بشكل كبير في توضيح أي بند من هذه التعليمات أو في الحكم على أية حالة قد تواجه البنك.

إضافة إلى ذلك فقد استحدثنا وظيفة مراقب الامتثال Officer Compliance والتي من مهامها التأكد من تطبيق التعليمات والتشريعات التي تحكم مكافحة عمليات غسل الأموال ومتابعة ما يستجد ضمن هذا الإطار لعكسه على نشاطات وتعليمات البنك الداخلية إضافة إلى المهام الأخرى المعروفة.

تحديات العام ٢٠٠٦

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياسا بالعام ٢٠٠٥؟ وما هي برأيكم؟

– حسب اعتقادي فان التحديات التي تواجه المصارف العربية ليست من النوع الذي يمكن تجاوزه بفترة قصيرة، بل أنها تحتاج إلى جهود استثنائية حتى يتم التواؤم معها وتجاوزها، وفي معرض الرد على سؤالكم فان التحديات التي تواجه القطاع المصرفي حاليا ستبقى هي نفسها التي تواجه المصارف في الأعوام القليلة القادمة. ولعل من أهم التحديات التي تواجه المصارف العربية هو توجه البنوك العالمية نحو الاندماج وتشكيل كيانات مصرفية عملاقه مما يشكل تهديداً بتحجيم دور المصارف العربية في ظل التحرر الاقتصادي العالمي وابتعاد المصارف العربية عن هذا التوجه، ناهيك عن أن المعايير والقواعد المصرفية والمالية الجديدة للجنة بازل٢ في مجالي الرقابة المصرفية وكفاية رأس المال تشكل بالتأكيد تحديات جديدة تتطلب مزيدا من تدعيم وتقوية المراكز المالية للمصارف العربية.

ومما لاشك فيه أيضا أن التطور التكنولوجي المتسارع الذي تشهده البنوك العالمية بما يؤدي إلى تقديم الخدمات من خلال القنوات الالكترونية يهدد الخدمات التقليدية التي تقدم في النظام المصرفي العربي حاليا مع وجود استثناءات بالطبع. وتشير بعض الدراسات إلى أن العمليات التي تمارس من خلال فروع المصارف التقليدية لا تتجاوز ١٠٪ من إجمالي العمليات التي يطلبها العميل، وما عدا ذلك فإنه يتم من خلال القنوات الالكترونية فقط، وبالتالي فان المصارف العالمية المتقدمة أصبحت تتجه نحو تخفيض عدد الفروع، وذلك بعكس المصارف العربية التي ما زالت تنتهج سياسة التفرع وبالتالي تتحمل تكاليف اكبر وكذلك قدرة اضعف على المنافسة مع العملاء سواء بالسعر أو بسرعة تقديم الخدمة. واعتقد انه من الضروري الإسراع في التحرك بهذا الجانب بالرغم من وجود تقدم نسبي في بعض الأسواق المصرفية العربية في هذا الاتجاه، إلا أن جهوداً حقيقية ما زالت مطلوبة لمواجهة هذا التحدي .

واعتقد أيضا أن التحدي الأهم هو في قدرة البنوك العربية على المحافظة على توطين رأس المال العربي في المنطقة العربية، بل والعمل على استقطاب رأس المال المهاجر، ما يتطلب تطويراً من البنوك لقنوات الاستثمار والتكنولوجيا المستخدمة لديها وطرح خدمات ومنتجات تساعد على استعمال جزء اكبر من الفوائض المالية العربية في الأسواق العربية. ونشير هنا إلى الدور الكبير الذي من المأمول ان تقوم به المصارف العربية الاستثمارية القائمة وما يمكن ان يضاف إليها من خلق دوائر استثمارية لدى البنوك التجارية.

وفي النهاية لكم كل الشكر على إتاحة هذه الفرصة للقاء مع قراء مجلة «البيان» الاقتصادية والتي نكن لها كل الحب والاحترام على دورها البارز في خدمة الاقتصاد العربي.

عصام السلفيتي (بنك الاتحاد للادخار والاستثمار - UNION BANK FOR SAVINGS & INVESTMENT):

العوامل السياسية والاستقرار تحديات تواجهها المصارف الاردنية في عام ٢٠٠٦

كشف رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك الاتحاد للادخار والاستثمار (الاردن) UNION BANK FOR SAVINGS & INVESTMENT السيد عصام السلفيتي عن «ارباح مضاعفة لنمو الموجودات وصلت الى ٢٥ مليون دينار».

ورأى «ان المستثمرين العرب، بعد احداث ١١ سبتمبر في اميركا، تحولوا بقوة عن الاسواق الاميركية و الاوروبية ليوسعوا استثماراتهم في الدول العربية»، مشيرا الى «ان العوامل السياسية والاستقرار هما اهم التحديات التي ستواجهها المصارف الاردنية في عام ٢٠٠٦».

من الاسباب التي تقف حائلا دون اندماجات المصارف العربية تمسك احد طرفي العملية بالمنصب القيادي

٢٥ مليون دينار ارباحاً

■ ما هو تقييمكم لأداء ونتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤؟

– اداء ونتائج سنة ٢٠٠٥ كانت افضل من سابقتها، ووصلت نسبة النمو بالموجودات الى ٢٠ في المئة مقابل نمو مضاعف في الارباح وصلت قيمته الى اكثر من ٢٥ مليون دينار.

■ إلامَ تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية؟ وما كان تأثير زيادة اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموماً؟

– كان لارتفاع اسعار النفط في الدول الخليجية الأثر الكبير على المصارف اكان لجهة تعزيز رؤوس اموالها ام لتوسيع استثماراتها في الدول العربية، خصوصا المتمتعة منها باستقرار سياسي واقتصادي مثل الاردن، زد على ذلك تحول المستثمرين العرب بقوة عن الاستثمار في الاسواق الاوروبية والاميركية بعد احداث ١١ ايلول ٢٠٠١، وجراء القيود المفروضة هناك عليهم.

الدمج ضرورة

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في العام ٢٠٠٤ ان تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبياً كيانات المصارف الاجنبية. ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نر سوى العدد القليل جداً منها، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية في الانخراط بعمليات الدمج؟ وبم تنصحون؟

– من الاسباب التي تقف حائلا دون اندماجات المصارف العربية، تمسك احد طرفي العملية بالمنصب القيادي، وان اهم عناصر الدمج اتفاق الطرفين على الاشخاص المولجين بادارة الكيان الجديد، وهذا ما لا يمكن تحقيقه من دون مزج ثقافتين وفلسفتين. والسوق الاردني معروف بعدد المصارف العاملة فيه، لذا من الاهمية بمكان اتجاهها نحو الدمج، وهذا الامر ينسحب على كل البلدان العربية.

صعوبة في تطبيق معايير «بازل٢»

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم؟

– في تصوري ستجد المصارف الاردنية صعوبة في تطبيقها، وان كانت بدأت بالتحضير لها بالتعاون مع المصرف المركزي الاردني، فحتى في اوروبا لم يتم الاتفاق على كل شروط هذه المعايير.

ملتزمون بتعليمات «غافي»

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة الى مكافحة تبييض الاموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟

– من المسلم به ان تعليمات مؤسسة «غافي» قاسية ومقيدة، لكننا في بنك الاتحاد ملتزمون بتطبيقها بكل دقائقها.

تحديات السياسة والاستقرار

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياساً بالعام ٢٠٠٥؟ وما هي برأيكم؟

– تعتبر العوامل السياسية والاستقرار من اهم التحديات التي يمكن ان تواجهها المصارف الاردنية سنة ٢٠٠٦، في ظل مجالات وآفاق واسعة في النمو الاقتصادي الذي شهدته المملكة بين عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٥ وسيستمر في عام ٢٠٠٦ بعدما دخلت في ورشة عمل طويلة.

تأثير الارهاب اقل من المتوقع

■ بصفتكم رئيسا لمجلس ادارة فندق انتركونتيننتال– الاردن هل تأثر القطاع الفندقي جراء الحوادث الارهابية الاخيرة التي حصلت في عدد من الفنادق؟

– لم يكن تأثير هذه العمليات على القطاع الفندقي كما كنا نتوقع، لكنها حدثت في توقيت قاتل، فأدت الى تراجع الحجوزات، يبقى ان الاوضاع في المملكة مستقرة عموما مع التمني بعدم تكرار مثل هذه الحوادث.

توفيق فاخوري (بنك الاردن):
مجموعة عوامل ساعدت على نجاحنا وانجازاتنا وأبرزها:
الاستقرار السياسي والمالي والنقدي والمناخ الاستثماري الإيجابي الذي يتمتع به الأردن بقيادة الملك عبدالله ودور البنك المركزي

توفيق فاخوري
رئيس بنك الاردن

شاكر فاخوري
مدير عام بنك الاردن

نوّهت وسائل الاعلام الأردنية بنتائج بنك الأردن القياسية في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٥، ونقلت عن رئيس مجلس إدارته السيد توفيق فاخوري تعليقه المعبّر والقيّم على هذه النتائج فقال:

حقق بنك الاردن في نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠٠٥ ارباحا صافية بلغت نحو ٢٤,٩ مليون دينار متجاوزا ما حققه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٤ بأكثر من عشرة ملايين دينار او بنسبة ٦٧,٦ في المئة .

وقد جاءت هذه النتائج في سياق جملة انجازات تحققت وأخرى قيد التحقيق ودلت على قدرة البنك مجدداً على التعامل مع متطلبات السوق والعملاء واستثمار الفرص وتحقيق الأهداف الاستراتيجية في التوسع ومواصلة النمو ومضاعفة الايرادات وزيادة عائد الاستثمار، كما رسخت موقع البنك في السوق المصرفي وسوق عمليات التجزئة، وأدت الى تعزيز صورته الإيجابية وتوسيع قاعدة العملاء وتنويع المنتجات والخدمات المصرفية وتقديمها لهم بأساليب حديثة وتطبيقات تقنية متقدمة تتيح للعملاء سهولة التواصل مع الخدمة البنكية من أي موقع وعلى مدار الساعة.

نمو متوازن في بنود الميزانية

وأضاف السيد فاخوري: لقد جاء النمو في بنود المركز المالي متوازناً ووفقاً للخطة المرسومة وشاملاً جميع قطاعات الاقتصاد، مع تركيز واضح على قطاع الأفراد، حيث سجلت محفظة البنك الائتمانية خلال الربع الثالث من العام ارتفاعاً تجاوز مبلغ ١٢٦ مليون دينار ليصل حجم المحفظة الصافي الى أكثر من ٥٢٥ مليون دينار وبنسبة نمو تجاوزت ٣١٪. كذلك حقق البنك نمواً في ودائع العملاء التي ارتفعت الى أكثر من ٨٧٦ مليون دينار بنسبة نمو ١٥,٢٪، وبذلك ارتفعت موجودات البنك الى ١,١٥٣ مليار دينار بنسبة نمو بلغت ١٧,٢٪، كما تجاوزت حقوق المساهمين مبلغ ١١١ مليون دينار بنسبة نمو ٤٤,٦٪ عن نهاية عام ٢٠٠٤.

المخصصات تجاوزت كفايتها بنسبة ١٠٠٪

وبيّن السيد فاخوري ان كفاءة اداء البنك أدت الى مضاعفة صافي دخل التشغيل الذي وصل الى أكثر من ٢٢,٥ مليون دينار وبنسبة نمو تجاوزت ١,١٪، في حين ارتفع صافي الايراد التشغيلي الى أكثر من ٤٩,٣ مليون دينار بنسبة نمو ٣٥,٥٪. من جهة أخرى، أدى ضبط النفقات التشغيلية الى ارتفاعها بمبلغ ١,٦ مليون دينار وبنسبة محدودة بلغت ٦,٣٪ ليصل مجموع المصروفات التشغيلية الى ٢٦,٧ مليون دينار مع نهاية الربع الثالث من العام. وضمن الأداء التشغيلي الكفوء استمر البنك في تطوير وضبط إدارة المخاطر الائتمانية والتشغيلية وتطبيق نظم رقابية حديثة وسياسات صارمة لضمان استمرار سلامة وقوة المحفظة الائتمانية وتنامي ربحيتها، وتخفيض حجم الديون غير العاملة التي سجلت انخفاضاً الى مستوى جديد بنسبة ٦,٥٢٪ من إجمالي التسهيلات الائتمانية مقابل ٧,٢٩٪ في نهاية عام ٢٠٠٤، علماً بأن النسبة المعيارية هي ١٠٪. كذلك واصل البنك تعزيز بناء المخصصات التي تجاوزت كفايتها نسبة ١٠٠٪.

واختتم فاخوري تصريحه مثمناً جهود إدارة البنك وعلى رأسها المدير العام السيد شاكر فاخوري في ما تحقق من نتائج وانجازات ومنوهاً بدور مجلس الإدارة في الدعم والتوجيه والمتابعة، ومشيداً بأجواء الاستقرار السياسي والمالي والنقدي والمناخ الاستثماري الإيجابي الذي يتمتع به الأردن بقيادة الملك عبدالله الثاني وبفضل الجهود التنموية والبرامج الاقتصادية التي يرعاها صاحب الجلالة وتنفذها الحكومات الرشيدة. هذا الى جانب الدور الكبير الذي يلعبه البنك المركزي الأردني وسياسته النقدية المرنة ورقابته الفاعلة على الجهاز المصرفي الأردني، ورعايته لنهضته وتقدمه وتطوير قدراته في تحقيق متطلبات السلامة والمعايير الدولية.

المؤسسة العربية المصرفية ترسي قواعد القوة والفعالية لنشاطاتها

غازي عبد الجواد: الخدمات التجزيئية محورنا الاساسي في تعزيز ايراداتنا

اعلنت المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب.) ABC الشركة الام لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية ومقرها البحرين، عن تحقيق المجموعة ربحاً صافياً للنصف الاول من العام والمنتهي في حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ بلغ مجموعه ٦١ مليون دولار اميركي، ما يشكل زيادة قدرها ٢٠٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٤، اذ بلغ الربح الصافي آنذاك ٥١ مليون دولار من العمليات المستمرة (باستبعاد الربح البالغ ٤٥٥ مليون دولار من حصيلة بيع الشركات التابعة للمؤسسة العربية المصرفية وهي بنك آسيا الدولي هونغ كونغ وبنكو اتلانتكو ش.م. اسبانيا).

وبلغ اجمالي موجودات مجموعة المؤسسة العربية المصرفية ما مقداره ١٥,٣ مليار دولار. كما ظلت السيولة النقدية محتفظة بقوتها وبمعدل للموجودات السائلة الى الودائع في حدود ٧٣٪ (٧٩٪ عام ٢٠٠٤). اما معدل القروض الى الودائع فقد ظل ثابتا على نسبة ٥٦٪ (٥٦٪ عام ٢٠٠٤).

هذا وتواصل المجموعة المحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما بدا واضحا في معدل مخاطر الموجودات البالغ ٢٣٪ في شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ مقارنة بـ٢٥,٣٪ في نهاية عام ٢٠٠٤ والذي تم احتسابه وفق متطلبات مؤسسة نقد البحرين.

تركيز على المنطقة العربية

وفي حديث لـ «البيان» عزا الرئيس التنفيذي للمؤسسة السيد غازي عبد الجواد تحسن الربح الصافي للمؤسسة الى «انجازات المجموعة من الاستمرار في مواصلة العمليات التي تعكس التركيز المتجدد على المنطقة العربية وعلى تدفقات التجارة. ان النموذج الجديد المهيكل قد ارسى قواعد القوة والفعالية لنشاطاتنا الشاملة في تمويل التجارة، عمليات الخزانة، خدمات المصرفة الاسلامية، وتمويل المشاريع مما وفر قنوات اضافية للدخل والى دفع المؤسسة العربية المصرفية الى تحقيق اهدافها المعلنة للمستقبل. كما ان النشاطات المصرفية التجزيئية هي الاخرى تشكل محورنا الاساسي الذي من شأنه تقوية وتعزيز ايراداتنا.

وأشار عبد الجواد الى ان مؤسسة موديز لخدمات المستثمرين رفعت درجة تصنيف ودائع المؤسسة الى فئة BAA2 / PRIME-2 من BAA3 / PRIME-3 وهو امر يعكس تحسنا ملحوظا في الوضع الكلي للمخاطر. اما النظرة العامة لتصنيف BAA2/PRIME-2 للودائع والى تصنيف D+ للقوة المالية فتظهر ان كلتا الفئتين من التصنيف للمؤسسة في وضع مستقر.

وقد اوضحت موديز ان السيولة النقدية والوضع لمخاطر الائتمان قد اظهرا تقدما ملموسا في العامين المنصرمين مما عكس تحسنا مماثلا في معدلات رأس المال. وقد وضعت هذه التطورات المؤسسة العربية المصرفية بصورة اكثر متانة في فئة التصنيف D+FSR مترجمة بذلك تصنيفا اعلى للودائع.

خدمات مصرفية تجزيئية وتوسع

وعن الخطط المستقبلية للمؤسسة يوضح عبد الجواد ان مجموعة المنتجات الجديدة في المؤسسة تخطط للسنوات المقبلة للتوسع بحذر في كل من الخدمات المصرفية التجزيئية وبالجملة. ففي مجال الخدمات المصرفية التجزيئية فان النمو سيتحقق من خلال المشاريع الجديدة، والتملك والتمدد العضوي في العالم العربي. بهذه المناسبة فان المجموعة حصلت على ترخيص مصرفي في العراق وباشرت عملياتها خلال السنة ٢٠٠٥، كما انها تنوي التقدم بطلب فتح فرع لها في ليبيا.

اما على صعيد العمليات المصرفية بالجملة فان التوسع سوف يأتي من خلال التعميق المتواصل لمجالات منتجات المؤسسة العربية المصرفية ذات الجودة العالية التي تهدف الى تمويل تطوير البنى التحتية للمنطقة وتوفير الخدمات المتنامي الطلب عليها والتي تتفق مع التسهيلات التي تسمح بها الشريعة الاسلامية، والقيام بأعمال الوساطة للانسياب التجاري بين العرب والعالم الخارجي وكذلك تلبية الطلب المتزايد لمنتجات الخزينة وادارة الصناديق الاستثمارية والتي في مجملها تهدف الى تلبية احتياجات المنطقة واحتياجات اولئك الذين يرغبون في التعامل بها.

اضاف: ان التوسع لن يكون، في اي حال، على حساب جودة الموجودات، فالمجموعة مصممة على التحرك نحو توجه متحفظ للمخاطر والذي وجد اصدق تعبير له مؤخرا في لجنة مجلس الادارة للمخاطر التي يتفق انشاؤها مع رغبات المجلس وكذلك من خلال تبني وتطبيق آخر ما توصلت اليه مناهج ادارة المخاطر.

تسهيلات وقروض تمويل

وبالنسبة الى التسهيلات المصرفية والقروض التي قامت بها المؤسسة، اشار عبد الجواد الى ان المؤسسة اقفلت بنجاح الاكتتاب لاربع سنوات بضمان تحويل محفظة ديون العملاء التابعة لشركة التسهيلات التجارية، وتجاوز الاكتتاب الـ ٢٠٠ مليون دولار، كما استكملت بنجاح ترتيب قرض جماعي لمصلحة بنك ملت ايران بمبلغ ٢٤٠ مليون دولار لمدة خمس سنوات بكفالة وزارة المالية والشؤون الاقتصادية في جمهورية ايران الاسلامية، اضافة الى قيامها بالاكتتاب بمبلغ ١٦٠ مليون دولار لمصلحة بنك صادرات ايران بكفالة وزارة المالية والشؤون الاقتصادية الايرانية ايضا، وذلك لتمويل مشاريع تطوير جامعة طهران وجامعة طهران للعلوم الطبية.

تدريب الطلاب وتأهيلهم

وعن نشاطات المؤسسة التدريبية وتهيئة الكوادر الشابة والتي درجت على تنفيذها، قال «ان برنامج التدريب الصيفي في المؤسسة يتلاءم مع المتطلبات والاحتياجات التدريبية للطلبة والطالبات ويتيح لهم الفرصة لاكتساب خبرة عملية مفيدة خلال عطلتهم الصيفية مما يساهم في زيادة معرفتهم ورفع كفاءتهم، فمن خلال هذا البرنامج يمكن للطلبة ممارسة وتطبيق ما يدرسونه في الجامعة بصورة عملية.

ويمتد البرنامج لمدة ثمانية اسابيع يصبح الطلبة خلالها جزءاً من فريق العمل في البنك وتتم معاملتهم مثل اي موظف آخر من حيث تطبيق الاجراءات الادارية المختلفة مثل الحضور والانصراف وغيرهما، ما يساهم في تدريبهم في فترة مبكرة من حياتهم العملية على الانضباط في العمل والاحساس بالمسؤولية تجاه المهمات المسندة اليهم. كما يتيح للطلبة فرصة تحديد اختياراتهم في ما يتعلق بمجال العمل الذي يرغبون في الالتحاق به مستقبلا. هذا وقد انهى ١٦ طالبا وطالبة تدريبهم خلال سنة ٢٠٠٥».

عدنان يوسف (الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية):

تقليص قيود الاستثمار انعكس ايجاباً على البنوك المحلية والاقليمية

لا شك بأن وراء نجاح اية مجموعة مصرفية مالية واقتصادية، جهازاً ادارياً تقنياً متخصصاً، فلا يكفي ان تكون المجموعة مليئة ولديها فوائض من المال توزعها هنا وهناك لتضمن النجاح وجني الارباح، اذ ان العنصر البشري المتخصص والمدرب والناضج هو الاساس، وهو، الى جانب ملاءة المجموعة وتجاوبها مع مديري اعمالها، ضمانة النجاح.

مجموعة البركة المصرفية (ABG) من المجموعات المدركة لهذا الواقع، فاستعان رئيسها الشيخ صالح كامل ورئيسها التنفيذي الاستاذ عدنان يوسف بالكوادر المتخصصة والمدربة الكفيّة وساروا على الطريق المؤدية الى النجاح والازدهار.

من خلال رده القيّم والشيق هنا نعرف مدى الخبرة لدى الاستاذ يوسف في الشأن المصرفي العربي التجاري والاسلامي ومدى النضج في كل مفاصل أجوبته عن اسئلتنا:

في ما يلي حوارنا مع الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ABG:

الكيانات الكبيرة والقوية تشكل القاعدة الكافية للتوسع ومواجهة المنافسة الاجنبية

ازالة معوقات الاستثمار

■ شهدت المصارف العربية، لاسيما في منطقة الخليج، عاماً من الازدهار والنمو حيث حققت أرقاماً غير مسبوقة في معظم عملياتها؟ كيف تختصرون الأسباب التي أدت إلى مثل هذه النتائج؟

– كانت هناك عدة عوامل لهذا الازدهار، منها ارتفاع أسعار النفط الى مستويات قياسية مما أفضى إلى سيولة كبيرة لدى دول المنطقة. كما أن اتجاه المستثمرين للأسواق المحلية والبعد عن السوق الدولي في الوقت الحالي ضخ ملايين الدولارات في الاقتصاد المحلي. ولاننس اتجاه الجهات الرسمية في دول المنطقة لتقليل قيود الاستثمار بل والعمل على استقطاب أدى إلى نشاط عام في الاقتصاد المحلي انعكس بلا شك بشكل ايجابي على البنوك المحلية والإقليمية.

■ في حال تراجع أسعار النفط مجدداً، كيف يكون انعكاس ذلك على أرقام المصارف؟

– يتوجب على الجهات الرسمية والفعاليات الاقتصادية في المنطقة توطين النمو الحاصل وعدم ترك هذا النشاط الكبير أن يمر مرور الكرام على الأسواق المحلية، فبتعديل القوانين وإزالة معوقات الاستثمار وإيجاد حلول سريعة لمشاكل الاقتصاد المتجددة، تصبح الاقتصادات المحلية جهة مرغوبة من المستثمر المحلي والأجنبي ويعمل على استقرار الأسواق بتجدد الاستثمارات مما يبعدها بعض الشيء عن انعكاسات أسعار النفط.

المجموعة المصرفية الإسلامية هي الوحيدة التي تمتلك تنوع واسع من حيث التواجد الجغرافي والخبرة في الأسواق

مطلوب كيانات كبيرة وقوية

■ تقف الأسواق العربية أمام استحقاق إزالة الموانع القانونية والعملانية من أمام دخول المصارف العالمية والإقليمية إليها، بفعل اتفاقات التجارة الحرة ومنظمة التجارة العالمية كما مفاعيل العولمة بمفهومها الشامل. هل تعتقدون أن المصارف العربية في بلدانها قادرة على مواجهة مثل هذا المد الإقليمي والدولي؟ ما هي اقتراحاتكم في هذا الصدد؟

– على المصارف العربية أن تتجه للاندماج وتشكيل كيانات كبيرة وقوية من ناحية الامتداد أو وجود القاعدة الكافية للتوسع ومواجهة المنافسة الأجنبية. كما أن تشكيل تحالفات عربية من شأنه أن يقلل من ضرر المنافسة، وعدا هذين الخيارين أرى أن البنوك العربية إما سيتم الاستحواذ عليها من البنوك العالمية أو أنها لن تصمد في وجه المنافسة من البنوك العالمية العملاقة. وإيماناً منا بذلك توجه ملاك بنوك البركة لتشكيل مجموعة البركة المصرفية (ABG) وتحويلها إلى شركة مساهمة وطرحها للاكتتاب العام لتخطي حاجز المليار دولار كرأسمال للمجموعة وبدء عملية الدعم المالي والتقني والفني لبنوك ووحدات المجموعة لتكون أكثر البنوك الإقليمية استعداداً للمرحلة الجديدة.

مقررات بازل٢ وضعت لمصلحة القطاع

■ تواجه المصارف العربية استحقاق تنفيذ مقررات بازل٢، هل تعتقدون أن هذا الاستحقاق سيمر من دون تأثيرات سلبية داخل القطاع المصرفي العربي؟ وهل أن الاستعدادات لمواجهة هذا الاستحقاق كافية على صعيد المصارف منفردة أم السلطات النقدية على وجه العموم؟

– سيكون لمقررات «بازل ٢» تأثيرات مختلفة على البنوك العربية بلا شك، ولكن لم توضع هذه المقررات إلا لمصلحة النظام المصرفي وسلامته وبعده عن المخاطر بشكل عام. ونلاحظ أن هناك مصارف عربية كثيرة وسلطات نقدية لم تستعد بشكل كامل لهذه المرحلة، ولكن نرجو أنهم في تدارك لهذه الحاجة حيث أن عدم إعطاء هذه المتطلبات حجمها الحقيقي سيعرض هذه الأطراف

لصعوبات البقاء في النظام المالي الدولي.

نحن في مجموعة البركة المصرفية بدأنا بإنشاء لجنة للإشراف على تهيئة المجموعة لمتطلبات «بازل ٢» ولجان محلية في الوحدات لهذا الغرض. كما تم تدريب فريق العمل في كل وحدة على المتطلبات وتحديث الإدارات العليا في بنوك المجموعة بالمستجدات عن طريق مؤتمرات لقيادات المجموعة. كما تم إنشاء لجنة قامت بتحديث أنظمة المعلومات في البنوك وربطها بنظام آلي لمتابعة التوافق مع متطلبات بازل٢ (Basil II Compliance Watch).

مواجهة فقاعات اسواق المال

■ تشهد معظم البورصات العربية ارتفاعات متتالية، كما يتم خلالها عمليات، بعضها وهمي والبعض الآخر لا يعكس صحة الواقع... وقد رأينا تجارب غير قانونية في الآونة الأخيرة (...). ما هي اقتراحاتكم لعملٍ في بورصات يعكس الواقع ولا يؤدي الى أي أعمال وهمية مرحلية ومشاكل بنيوية مستقبلية؟

– هناك عدة عوامل لمواجهة ما يسمى بفقاعات أسواق المال منها صرامة قوانين الرقابة في هذه البورصات والافساح في المجال أمام شركات جديدة لإدراجها وتشجيع البقية على التحول لشركات مدرجة مما يفضي إلى وجود فرص استثمارية أكثر وتحول الاقتصاد إلى حجم أكبر ويخفض بالتالي من حجم المضاربات في الأسواق المالية ويهدئ من ارتفاع أسعار الأسهم المتداولة.

المصارف الاسلامية وصلت الى مرحلة النضوج الذي اصبح مصدراً لثقة اكبر

المصارف الاسلامية وصلت الى مرحلة النضوج

■ من الملاحظ أن نسب النمو في مجمل العمليات في المصارف الإسلامية تفوق مثيلاتها في المصارف التقليدية؟ ما هي الأسباب برأيكم؟ هل تعتقدون أن المصارف الإسلامية ستواجه عقبة الالتزام بمعايير بازل٢؟ وما هي استعداداتكم واقتراحاتكم في هذا المجال؟

– هناك نمو عالٍ في قطاع المصارف الإسلامية لسببين رئيسيين هما :

(١) توجه المتعاملين للمصرفة الإسلامية بحكم موافقتها للشريعة السمحاء.

(٢) وصول المصرفة الإسلامية وقوانينها إلى مرحلة من النضوج المحمود والذي أصبح مصدراً لثقة أكبر في هذه المصارف من مرحلة بدء مسيرتها قبل ٢٥ عاماً.

ابرز انجازات العام ٢٠٠٥

■ ما هي أبرز إنجازاتكم والأرقام المحققة في مصرفكم خلال العام ٢٠٠٥؟ وما هي تطلعاتكم ومشاريعكم للعام ٢٠٠٦ ؟

– واصلت مجموعة البركة المصرفية (ABG) تحقيق معدلات النمو القوية في الموجودات والأرباح التشغيلية حسب النتائج المالية للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٥. وأوضحت هذه النتائج نمو مجموع الدخل التشغيلي ليصل إلى ٢٧٥,١ مليون دولار أميركي عن الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٥ بالمقارنة مع ٢٠٦,٣ ملايين دولار عن الأشهر الستة الأولى من العام نفسه، وبذلك يكون مجموع الدخل التشغيلي قد ارتفع بمقدار ٦٨,٨ مليون دولار أميركي وبنسبة ٣٣,٤٪ خلال الربع الثالث من العام الجاري وارتفع صافي الدخل التشغيلي ليصل إلى ٦٩,٢ مليون دولار للأشهر التسعة. وقد سجلت هذه الأرباح زيادات ملحوظة، ولا سيما الدخل من عمليات التمويل الإسلامي والعمليات الاستثمارية.

أضاف: كما سجلت بنود الميزانية العمومية، ولا سيما البنود المتعلقة بالأنشطة التمويلية والاستثمارية الأساسية نموا ملحوظا، أدى إلى ارتفاع مجموع الموجودات ليصل إلى ٥,٨ مليارات دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، كما سجلت حسابات ودائع العملاء والحسابات الأخرى وحسابات الاستثمار المطلقة زيادة كبيرة بلغت ٥٧٩ مليون دولار أي ما نسبته ١٢,٩٪ لتواكب النمو في حجم الموجودات ولتصل إلى ٥,١ مليارات دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ عند مقارنتها بما كانت عليه عام ٢٠٠٤، ما يشير إلى تنامي ثقة والتزام العملاء بوحدات المجموعة، كذلك الحال بالنسبة للمساهمين، حيث نمت حقوق الملكية لتصل إلى ٧٠٠ مليون دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥.

كما سجلت جميع الوحدات المصرفية التابعة للمجموعة تحسنا في الأداء، وزيادة في الاستثمارات الموظفة في توسعة شبكة الفروع خلال العام ٢٠٠٥. علاوة على ذلك، واصلت المجموعة تأكيد التزامها بتعزيز القدرات الرأسمالية لهذه الوحدات، وقامت بزيادة رأسمال بنك التمويل المصري السعودي، وهو بنك تابع للمجموعة في مصر، إلى ٥٠٠ مليون جنيه مصري (٨٧ مليون دولار أميركي) وذلك بضخ ٤٩ مليون دولار خلال العام الحالي.

الشيخ صالح كامل رئيس مجموعة البركة المصرفية يعلن عن طرح جزء من أسهمها للاكتتاب العام

الشيخ صالح كامل

رئيس مجلس ادارة مجموعة البركة المصرفية

أعلن الشيخ صالح عبد الله كامل رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية عن «خطط لتوسيع قاعدة مساهميها وذلك من خلال طرح جزء من أسهم المجموعة للاكتتاب العام خلال الفصل الأول من العام ٢٠٠٦، ومن ثم إدراج الأسهم في سوق البحرين للأوراق المالية وعدد أخر من البورصات الخليجية. وقد أقرت الجمعية العمومية الاستثنائية للمجموعة التي انعقدت مؤخرا هذه الخطوة، ما يفتح الباب أمامنا للمضي في تنفيذها بكل عزم وإصرار، ونحن واثقون من نجاحها على خير وجه.

علما ان المجموعة المصرفية الإسلامية هي الوحيدة التي تمتلك هذا التنوع الواسع من حيث التواجد الجغرافي والخبرة في الأسواق، إننا نعتزم الدخول بنجاح للسوق المصرفي الإسلامي بالمزيد من المنتجات والخدمات المبتكرة. ومن أجل تحقيق هذا الهدف، نعمل حاليا على تحديث وتطوير مناهج عملنا، وزيادة حجم المعاملات المرتبطة بأصول ما بين الوحدات التابعة، علاوة على قيامنا بتقوية المعايير الخاصة بالحوكمة في المجموعة ومكافحة غسيل الأموال وتحديث أنظمة تقنية المعلومات في كافة وحدات المجموعة.

ونحن واثقون بأن طرح اسهم المجموعة للاكتتاب العام سوف يشكل علامة مميزة في عالم الصناعة المصرفية الإسلامية، وبنفس الوقت يأتي هذا الحدث استجابة لمواكبة التطورات المتلاحقة التي تشهدها هذه الصناعة والاستفادة مما توفره من فرص تمويلية واستثمارية كبيرة».

محمد بوقيس (بنك المستثمرون – INVESTORS BANK): جاهزون لتطبيق «بازل٢»

زادت موجوداتنا في سنة واحدة ٦٩,٥ في المئة فوصلت الى ١٠٣,٣ مليارات دولار

شهد بنك المستثمرون INVESTORS BANK ، مقره البحرين، تطورات وتغيرات مهمة جدا في السنوات الاخيرة على صعيد اعادة الهيكلة بكل مستوياتها. وكان العام ٢٠٠٥ محطة مميزة من محطات النمو والارباح ما رفع قيمة الموجودات الى١٠٣,٤ مليارات دولار من ٦٠,٩ مليارا سنة ٢٠٠٤.

وتعليقا على هذه النتائج كان لنا حوار مع الرئيس التنفيذي للبنك محمد بوقيس، وكان اللافت في نهاية الحديث ولدى سؤال السيد بوقيس عن اهم تحديات العام الجديد قوله: التغير التكنولوجي السريع ووضع استراتيجيات لكل من الشركات المملوكة والتابعة للبنك.

وهنا نص الحوار مع السيد بوقيس:

تطورات وتغيرات واعادة هيكلة

■ ما هو تقييمكم لأداء مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤؟

– يشهد العام ٢٠٠٥ نموا كبيرا في المجالات الأقتصادية والإقليمية والدولية في أعقاب الاضطراب السياسي والاقتصادي الذي أجتاح المنطقة والذي نتج عن حرب العراق في نيسان (ابريل) ٢٠٠٣. بيد أن الاوضاع باتت مستقرة في منطقة الخليج العربي نسبيا بعد عام ٢٠٠٤. على صعيد البنك فقد شهد تطورات وتغيرات هامة سواء في إعادة الهيكلة الاستراتيجية أو التسويقية والإدارية لاسيما بعد استكمال الهيكل الإداري الجديد للبنك والذي طعم بخبرات مختلفة في مجال العمل المصرفي الإسلامي وذلك من أجل تفعيل دوره ليصبح كإحدى مؤسسات الاستثمار الإسلامي الرائدة.

محطات نمو وأرباح متميزة

يمكن اعتبار أداء بنك «المستثمرون» لهذه الفترة من عام ٢٠٠٥ محطة متميزة من محطات النمو المطرد، إذ بلغ صافي الربح ٢٤,٦٥٤,٠٤٩ دولاراً أميركياً للتسعة أشهر المنتهية في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، بزيادة مقدارها ٢١,٠٤٣,٤٧٦ دولارا أميركياً وبنسبة ٥٨٢,٨٪ عما كانت عليه العام ٢٠٠٤ ٣,٦١ ٠,٥٧٣ دولاراً أميركياً.

ارتفعت الموجودات ٦٩,٥٪

كما بلغ مجموع الموجودات دون الحسابات خارج الميزانية ١٠٣,٣٧٨,٣٣٥ دولاراً أميركياً في الفترة المنتهية في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ وبزيادة مقدارها ٤٢,٣٨٠,٩٣١ دولاراً وبنسبة ٦٩,٥٪ عن الـ٠٤ ٦٠٩٩٧٤ دولارات في العام ٢٠٠٤.

على ضوء هذه النتائج فإن بنك «المستثمرون» يتطلع وبكل ثقة وتفاؤل إلى مستقبل أفضل إثر تطبيق الاستراتيجيات المستقبلية، بأذن الله تعالى.

ارتفاع اسعار النفط

■ إلام تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية؟ وما كان تأثير زيادة أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموما؟

طعّم البنك بخبرات مختلفة من أجل تفعيل دوره ليصبح مؤسسة استثمارية اسلامية رائدة

– يعزى النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية إلى السيولة الزائدة في المنطقة وبالأخص منطقة الخليج العربي، وذلك إثر أرتفاع مدخول الفرد جراء أرتفاع أسعار النفط في العالم والذي يشكل المصدر الأساسي لدخل هذه الدول. وقد أثرت هذه الزيادة على القطاع المصرفي في المنطقة حيث تمكنت بعض المصارف من جذب هذه الأموال الفائضة لها واستثمارها في الكثير من المشاريع الناجحة.

للاسراع بالانخراط في عمليات الدمج

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في عام ٢٠٠٤ ان تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبيا كيانات المصارف الأجنبية، ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نرى سوى العدد القليل جدا منها، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية في الأنخراط بعمليات الدمج؟ وبما تنصحون؟

– ان عمليات الدمج بين المصارف العربية قائمة ولكنها محدودة وذلك بسبب اختلاف القوانين في الدول العربية إلا أن ذلك لا يمنع من إيجاد آلية توضح الاندماج بين البنوك، وبما أن الاقتصاد العالمي قائم على كيانات اقتصادية كبيرة ومنها المصارف الأجنبية الكبرى. ومن أجل المنافسة فلا بد من الإسراع في الانخراط بعمليات الدمج بين البنوك العربية، حيث لايخفى على أحد صغر حجم هذه البنوك مقارنة بمثيلاتها في الدول الأجنبية.

مستعدون لتطبيق «بازل٢»

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيد بمعايير «بازل ٢» فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم؟

– ان إدارة البنك حريصة على تنفيذ السياسات الائتمانية بكافة المعايير المصرفية الدولية ومتطلبات مؤسسة نقد البحرين والسلطات الإشرافية الدولية سواء في مخاطر الائتمان أو كفاية رأس المال. حيث ان البنك على اتم الاستعداد لتطبيق المعايير المصرفية الدولية عند صدورها رسميا من قبل مؤسسة نقد البحرين.

نتقيد بتعليمات مؤسسة نقد البحرين

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة إلى مكافحة تبييض الأموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟

– ان البنك يعمل بموجب القوانين والإجراءات التي تصدر عن مؤسسة نقد البحرين بالنسبة لعملية مكافحة تبييض الأموال وأن التعليمات الخاصة بهذه العمليات تنفذ بسهولة ويسر نظرا للاتصال الدائم بين المصرف و مؤسسة نقد البحرين.

التغير التكنولوجي الصغير والاقبال على قطاع الصيرفة الاسلامية

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياسا بالعام ٢٠٠٥؟ وما رأيكم بها؟

– ان التغير التكنولوجي السريع في مجال الصيرفه الاسلامية والعمل أيضا على وضع استراتيجيات لكل من الشركات المملوكة والتابعة يعتبر ان من أهم التحديات المستقبلية للبنك. اذ أن قطاع الصيرفة الإسلامية يشهد في الفترة الحالية تغيرا واسعا في شتى المجالات الصيرفية والاقبال الشديد عليه من قبل المستثمرين في كافة الارجاء، من أهم التحديات التي تواجه المصارف العربية بشكل عام.

يوسف صالح خلف (بنك البحرين الاسلامي):

متطلبات المنافسة تستوجب زيادة الرساميل وتطوير البنية التحتية

يوسف صالح خلف، الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الاسلامي، وهو اول بنك اسلامي في البحرين، يأخذ في الاعتبار كل ما يحدث في المنطقة من تطورات ومنافسة، وكي يبقى مصرفه مواكباً لها وضع استراتيجيته لتنفذ على مدى ثلاث سنوات بدءا من العام الجديد، وهي ترتكز على ثلاثة محاور وقد عددها كما يلي:

«المحور الاول: البنية التحتية للبنك.. وتتمثل في جانبيه البشري والتقني. لذا، فقد اولى البنك اهتماما كبيرا بدعم الفريق الاداري وتطوير موارده البشرية، كما اننا بحاجة ايضا الى الارتقاء بأنظمة تقنية المعلومات في البنك، فضلا عن تحسين الجودة في ادارة المعلومات وضوابط ادارة المخاطر وغيرها.

ان كل هذه الامور تعد مسائل جوهرية لدعم خططنا الطموحة والتي ترمي الى تطوير الجودة في الخدمات واستحداث خدمات مصرفية تنافسية جديدة.

– المحور الثاني: ويتمثل في استراتيجية طموحة تتعلق بتوسيع الانشطة على الصعيدين المحلي والاقليمي. وانني ارى ان هناك مجالا واسعا لاجراء المزيد من التوسع في الانشطة والخدمات على المستوى المحلي، كما ان الامر يتطلب المزيد من الجهود من اجل التوسع اقليميا. ويتعين علينا ان نحدد افضل السبل للتوسع الاقليمي من خلال افتتاح فروع جديدة، او الدخول في شراكات قوية مع الآخرين، او بتأسيس بنوك جديدة. كما يتعين علينا الاتفاق على الطرق والاجراءات التي سيتخذها البنك لتحقيق ذلك.

– المحور الثالث: ويدور حول قاعدة رأس المال في البنك.

ان هذا المحور يسير جنبا الى جنب مع المحورين الآخرين. فإذا اردنا التوسع اقليميا ومواصلة التركيز على تطوير البنية التحتية وتحسين الانظمة والخدمات في البنك، فإن كل هذه الامور تتطلب المزيد من المال، وعلينا معالجة هذه المسألة اذا كنا فعلا في حاجة لمزيد من المال. كما علينا ان نعرف حجم رأس المال المطلوب وأفضل الطرق لزيادة قاعدة رأس المال في البنك.

ان نجاحنا سيحقق مزيدا من القيمة للمساهمين في البنك، وسيعتمد المستثمرون بشكل كبير على قدرتنا في حسن استغلال الموارد المتاحة والفرص القائمة».

متطلبات المنافسة

بالنسبة الى المنافسة المحلية حيث تنشأ مصارف اسلامية عديدة يقول يوسف خلف: ان الابواب مفتوحة امام الجميع وذلك بالرغم من ان حجم الاسواق محدودة. ويتعين علينا ان نتعايش مع الآخرين وان نعمل في اطار تنافسي مع مؤسسات جديدة، ويجب التركيز من اجل تفهم احتياجات السوق وتوفير ارقى الخدمات المصرفية واستحداث الجديد والمبتكر منها.

ويشير الى ان «زيادة الرساميل مسألة هامة وحيوية ويجب درسها وتنفيذها اذا رغبنا المنافسة بقوة من خلال تقنية المعلومات المكلفة جدا».

ويضيف: انك قد تنفق القدر نفسه لتطوير البنية التحتية سواء كانت في بنك بحجم بنك البحرين الاسلامي نفسه او في بنك بحجم عشرة اضعاف هذا البنك، ومن هنا يبرز دور اقتصادات التشغيل، كما انني اعتقد ان المنافسة دفعت بالعديد من المؤسسات الى التفكير الجدي نحو الدخول في تحالفات قوية مع شركاء آخرين، وفي احيان اخرى الى الاندماج وغيره.

منافسونا متعددون

ويقول السيد خلف: لقد اعتبرنا في مرحلة معينة ان البنوك الاسلامية فقط هي المنافس لنا، اما الآن فإننا نعتبر ان جميع البنوك تنافسنا، سواء كانت بنوكا اسلامية، او اجنبية، او تقليدية، وهناك مؤسسات جديدة ستتاح لها الفرصة لتوسيع عملياتها وتوفير جانب من الخدمة التي توفرها تلك البنوك. ولقد اوضحت مؤسسة نقد البحرين، مرات عديدة، ان الاسواق مفتوحة امام الجميع. ان الآفاق واسعة ومجال الرؤية صعب، ما يستوجب المزيد من الدراسة والمتابعة لتقييم جميع الخيارات المتاحة.

ويضيف: هناك مسألة اخرى تستوجب المتابعة والتغيير، وهي الهوية التجارية لبنك البحرين الاسلامي، وباعتبار اننا حصلنا على مباركة مجلس الادارة ودعمه، اعتقد انه بعد مرور ٢٦ عاما من التشغيل فان الوقت حان لتغيير هذه الهوية التجارية للبنك. يجب ان نبدو بمظهر جديد ومختلف عن ذي قبل.

GULF UNION INSURANCE
& PROJECT MANAGEMENT HOLDINGS (EC)

Saudi Arabia :
GULF UNION INSURANCE & RISK MANAGEMENT CO. (E.C)
Dammam, (Head Office)
Saudi Arabia Al-Moajil Centre Building,
Dhahran Street Corner Prince Moh'd Street
Dammam, Saudi Arabia
P.O.Box 5719, Dammam 31432
Tel: 8333802 / 8333646 / 8333544 /8334556
Fax: 8333517 • Telex: 802458 GUINCD SJ

Riyadh
Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh
P.O.Box 8539, Riyadh 11492
Tel: 4656784 / 4624485 • Fax: 4656801

Jeddah
Zagzoug Commercial Center, 3rd. Floor; Al-Maadi Street
P.O.Box 17282, Jeddah 21484
Tel: 6523286 (5 lines) • Fax: 6523283

Al-Khobar
ABACORP Car Care 2000 Building, Khobar-Dammam Hwy, Al-Khobar
P.O.Box 30445, Al-Khobar 31952
Tel: 8827793 • Fax: 8826617

Bahrain :
GULF UNION INSURANCE & REINSURANCE CO. BSC (C)
Mamama, (Head Office)
Gulf Union Building 0331, Road 5616, Shaikh Salman Highway,
Manama 356, State of Bahrain
P.O. Box 10949
Tel. : 17 238880 (10 lines), 17 255292 (8 lines) • Fax : 17 255090
E-mail : gfunion@gulfunion.com.bh

Sitra
Gulf Union Automotive Repair Centre
Bldg. 195, Road 4904, Area 949
East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout
P.O. Box 10949
Tel: 17 703007 • Fax: 17 703365

Claims Service Office
Bldg. 195, Road 4904, Area 949
East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout
P.O. Box 10949
Tel: 17 703716, 17 703718 • Fax: 17 701241

WITH US YOUR SUCCESS IS PROTECTED

عبد الملك بن عبدالله الخليلي (بنك مسقط - BANKMUSCAT):

بدأنا تحضيراتنا لتطبيق معايير «بازل٢» منذ ٢٠٠٤

«لم يكن بنك مسقط BANKMUSCAT ليحتل المرتبة الاولى بين البنوك العمانية اليوم لولا عمليات الاندماج التي قام بها ووصل عددها الى اربع عشرة عملية»، اكد ذلك رئيس مجلس ادارة البنك السيد عبد الملك الخليلي، مشيرا الى «ان البنك بدأ تحضيراته لتطبيق معايير «بازل٢» منذ العام ٢٠٠٤»، لافتا الى «تحديات مقبلة سترافق انضمام دول الخليج الى منظمة التجارة العالمية».

■ ما تقويمكم لنتائج سنة ٢٠٠٥؟

– النتائج ستكون جيدة وهي متوقعة، ونسبة نموها بلغت ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٤. وقد اظهرت البيانات في نهاية الربع الثالث ارباحا بلغت ٣٢ مليون ريال مقابل ٢٠ مليونا في الفترة نفسها من العام الماضي.

■ إلامَ تعزون النمو اللافت في الدول العربية؟ وما كان تأثير زيادة اسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموما؟

– يعود النمو التصاعدي الى ارتفاع اسعار النفط الذي اوجد فائضا في رؤوس الاموال في معظم الدول العربية المنتجة للنفط، وبما ان هذه الاموال موجودة في المصارف، ونتيجة لنموها، ارتفعت الموجودات في البنوك المركزية وفي كل المصارف العربية، ومنها بنك مسقط الرائد.

الاندماجات حتمية!

■ اقترح مصرفيون كبار عام ٢٠٠٤ اندماج المصارف العربية في ما بينها مواكبة للتطور العالمي في الصناعة المصرفية، وهذا ما اقدم عليه بنك مسقط بالفعل، هل لكم ان تطلعونا على هذه التجربة؟

– نحن دائما ننصح بعمليات الاندماج، لان بنك مسقط وليد اندماجات عدة وصل عددها الى ١٤، ومع الاندماج الاخير اصبح ترتيبه الاول بين البنوك العمانية، بعدما كان الثالث.

لا شك في ان بنوكا صغيرة تعمل في سلطنة عمان وتعتبر فائضة، واقترابنا من دخول منظمة التجارة العالمية يحتم وجود بنوك عملاقة تكون وليدة اندماجات هذه البنوك مع الكبيرة، والا فالبنوك الاجنبية الآتية ستكون لها حصة اكبر في وجود البنوك الضعيفة، لكن ما يبشر بتبدل الاوضاع ان اجراءات الاندماج بدأت تظهر.

تحضيراتنا لمعايير «بازل٢» بدأت في ٢٠٠٤

■ معظم المصارف العربية تتحضر لتطبيق معايير «بازل٢»، ماذا عن مصرفكم؟ وما هي نسبة ملاءته اليوم؟

– لا نخفي اننا بدأنا بتحضيراتنا لتطبيق معايير «بازل٢» منذ العام ٢٠٠٤، حيث شرعنا في تكوين احتياطات للتسليفات المشكوك بتحصيلها، بدأنا بتحركنا قبل العمل بهذه المعايير رسميا في السلطنة، وبالتالي قبل البنك المركزي الذي من المنتظر ان ينطلق بتحضيراته مطلع السنة ٢٠٠٦.

ملتزمون بتعاميم «غافي»

■ كيف يطبق بنك مسقط تعاميم مؤسسة «غافي» لمكافحة تبييض الاموال، وهل تجدون صعوبة في تنفيذ هذه التعاميم التي تردكم عبر المركزي العماني؟

– من المعروف ان سلطنة عمان لم تعان يوما من هذه المشكلة، ورغم ذلك تنفذ البنوك العمانية تعاميم «غافي»، وتتجاوب مع البنك المركزي في التعاميم التي يصدرها، ولا شك في ان «بنك مسقط» كبقية البنوك الخليجية يلتزم بكل المقررات والتعاميم.

تحديات منظمة التجارة العالمية

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي ستواجه المصارف العربية سنة ٢٠٠٦ قياسا بالعام ٢٠٠٥؟ وما هي في رأيك هذه التحديات اذا وجدت؟

– التحديات موجودة، وسيقترب خطرها مع انضمام دول مجلس التعاون قريبا الى منظمة التجارة العالمية، لذا على مصارف المنطقة ان تكون مهيأة لمواجهة التكتلات المالية الكبيرة، والخطوة الاولى يجب ان تتركز على تعزيز الاستثمارات والبنى التحتية في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها منطقة الخليج.

الأول من نوعه في السلطنة

بنك مسقط ومجموعة شركات تعلن إطلاق برنامج مكافآت ذكي

أعلن كل من بنك مسقط و «نفط عمان» و «عمان موبايل» و «لولو هايبر ماركت»، إطلاق أول برنامج مشترك للمكافآت في السلطنة يعمل بواسطة البطاقة الذكية تحت عنوان «برنامج بسمة للمكافآت». ويتيح هذا البرنامج الفرصة للزبائن لكي يتسوقوا ويوفروا في آن واحد، مضيفاً بذلك المزيد من الإبتسامات الى يومهم، حيث سيستفيدون من المزايا العديدة والقيّمة المقدمة من المؤسسات الأربع المشاركة.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك مسقط عبد الرزاق بن علي بن عيسى: «انه لمن دواعي سرورنا ان نكون جزءاً من هذه المبادرة الرائدة التي تجمع أربعاً من أكبر وأرقى الشركات العاملة في السلطنة والتي تهدف الى تزويد الزبائن الكرام بخدمات ذات قيمة مضافة. ويلتزم بنك مسقط ببذل أقصى الجهود لنيل رضى الزبائن، ونحن على يقين بأن برنامج بسمة للمكافآت سوف يسهم في تعزيز وإثراء تجربة التسوق لدى المواطنين والمقيمين في سلطنة عمان. وسينضم المزيد من الشركاء والمتاجر الى البرنامج المذكور في مطلع العام ٢٠٠٦، وسيشمل البرنامج شركات بيع وصيانة السيارات ومحلات المجوهرات والأزياء بالإضافة الى صالات عرض الأدوات الإلكترونية ومطاعم ومكاتب سفريات وفنادق، علماً بأن برنامج بسمة للمكافآت سيتيح للزبائن جمع نقاط بسمة لكل ريال عماني واحد يتم إنفاقه باستخدام البطاقة المذكورة في المحلات التجارية. فضلاً عن ذلك، إذا كان حامل بطاقة بسمة يحمل بطاقة إئتمانية صادرة عن بنك مسقط فإنه سيحصل على نقاط إضافية عند دفع قيمة المشتريات بواسطة بطاقات بنك مسقط الإئتمانية».

الى ذلك قال الرئيس التنفيذي لنفط عمان مايك ويلسون: «نسعى دائماً الى تقديم خدمات قيّمة لزبائننا في مختلف أرجاء السلطنة، لذلك قمنا باتخاذ هذه المبادرة التي نعتبرها وسيلة مثالية تمكن الزبائن من التوفير والتسوق في الوقت ذاته».

وتأكيداً على الإلتزام بهذا البرنامج، قال الرئيس التنفيذي لعمان موبايل الدكتور عامر بن عوض الرواس: «يشهد العالم حالياً توجهاً متسارعاً نحو إيجاد وسائل مبتكرة لاكتساب ولاء الزبائن ومنحهم خدمات قيّمة في المقابل. وقد حققت برامج المكافآت المماثلة لبرنامج بسمة نتائج لافتة في هذا الإطار، علماً بأن «عمان موبايل» تسعى دوماً الى تقديم برامج مفيدة للزبائن في حياتهم اليومية».

عبده خليل (مصرف السلام السوداني):
خطط طموحة مساهمة منا بتنمية الاقتصاد السوداني

رأى مدير عام «مصرف السلام السوداني» السيد عبده خليل، ان المصارف العربية أمام تحدي العولمة الآتية بالمصارف العالمية الى المنطقة العربية، ولذا عليها الاندماج في ما بينها لإيجاد التكتلات المنافسة، لافتاً الى ان المصرف يعدّ خططاً طموحة للسنة ٢٠٠٦ مساهمة منه بتنمية الاقتصاد السوداني.

أعمالنا المصرفية إسلامية

■ هل يتعاطى مصرف السلام الحديث العهد كل الأعمال المصرفية، أم أنه يقدم فقط الخدمات المصرفية الإسلامية؟

– يتعاطى مصرف السلام كل أنواع الأعمال المصرفية لكن بصيغتها الإسلامية ووفق أحكام الشريعة، وكان تأسيسه تجاوباً مع فورة تنمية مختلف القطاعات في السودان بعد التوصل الى عقد اتفاقية السلام واستقرار الأوضاع السياسية فيه، وبعدما وفّرت السلطات النقدية السودانية فرصاً مشجعة لافتتاح البنوك الأجنبية فروعاً لها في السودان، وللمساهمة مع البنوك الموجودة في عملية تنمية البلاد عبر تمويل القطاعات الانتاجية.

شراكة بين التقليدية والإسلامية

■ يسجل نمو ملموس في عدد البنوك الإسلامية، هل تعتقد ان هذه البنوك يمكن ان تأخذ مكان التقليدية؟

– شخصياً لي تجربتي في عدد من البنوك التقليدية قبل انتقالي للعمل في بنك إسلامي، وأنا أعمل حالياً على قيام شراكات بين بنوك إسلامية وتقليدية تحت مظلة صيغ إسلامية بحتة، وثمة بنوك عالمية عملاقة مثل HSBC و CITIBANK افتتحت نوافذ اسلامية ضمن مصارفها.

■ علام تركزون في استثماراتكم والمصرف لا يزال في بداياته؟

– برغم انطلاقتنا في السوق السعودي منذ ستة أشهر، أنشأ مجلس الإدارة أول صندوق عقاري سيطرح لاكتتاب الجمهور خلال الأسابيع المقبلة.

مواجهة البنوك العالمية

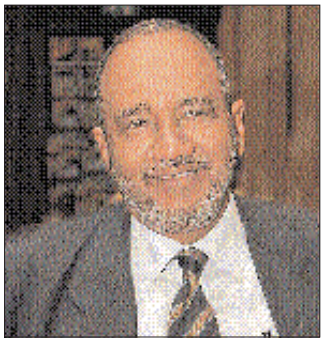
■ ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستواجه المصارف في العالم العربي سنة ٢٠٠٦؟

– بدخولنا عصر العولمة من الباب الواسع ومع موجة البنوك العالمية التي بدأت تغزو العالم العربي، على البنوك، إسلامية كانت أم تقليدية، ان تندمج في ما بينها لتؤلف تكتلات في مواجهة البنوك العالمية الضخمة، أو على الأقل ان يتعاون كل منها مع الشركة الملائمة لنوعية الخدمات التي يقدمها.

بازل ٢

■ أين وصلت البنوك السودانية بتحضيراتها لتطبيق معايير بازل ٢؟

– تتحضر البنوك السودانية، أسوة بالبنوك العاملة في الدول العربية، لتطبيق معايير بازل ٢، ولعل في ذلك تحديات كبيرة وممتطلبات عديدة، ستأخذ وقتاً على أرض الواقع.



نتائج نصف سنوية جيدة

■ كيف تقومون نتائجكم في السنة ٢٠٠٥؟

– انطلق مصرف السلام في ٢٥/٥/٢٠٠٥ عملاقاً وبدأ في لعب دوره الريادي في تنمية الاقتصاد السوداني. لجهة النتائج فالمؤشرات نصف السنوية جيدة والأرقام جاءت أفضل مما توقعناها.

خطط طموحة لتنمية الاقتصاد السوداني

■ ماذا في خططكم الموضوعة للسنة ٢٠٠٦؟

– ستجتمع اللجنة التنفيذية في كانون الأول (ديسمبر) وعلى جدول أعمالها مناقشة بنود الميزانية والخطط الموضوعة للسنة ٢٠٠٦، والإدارة تملك صورة واضحة عن حاجات السوق والإمكانات التي ستضعها للمساهمة بفاعلية في تنمية الاقتصاد السوداني.

السلام
شركة تأمين وإعادة تأمين ش.م.ل.
رأس المال ٢,٢٥٠,٠٩٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله

ASSALAM
INSURANCE & REINSURANCE CO.S.A.L.
CAPITAL: L.L. 2.250.090.000 FULLY PAID UP

الرملة البيضاء – شارع بيتهوفن
تلفون: ٨١١٤٨٤ – ٨٠١٨٧١ (٠١)
فاكس: ٧٩١٧٩٨ ١ ٩٦١
ص . ب : ٩١٨٢
بيروت – لبنان

WHITE SAND - BEETHOVEN STREET
TEL: (01) 811484 - 801871
FAX: 961 1 791798
P.O.BOX: 9182
BEIRUT - LEBANON

خبرة طويلة في عالم التأمين
UNDERWRITES VIGILANTLY - PAYS PROMPTLY

مسجلة في سجل هيئات الضمان
تحت رقم ١٦٧ وخاضعة لأحكام
الرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٤ أيار ١٩٦٨

Inscrite au Liban Régistre des Organismes
d'assurances sub. No. 167, et soumise aux
dispositions du Décret No. 9812 du 4/5/1968

مي المضف (البنك التجاري الكويتي - COMMERCIAL BAMK): تحديات العام ٢٠٠٦ ستزداد

زيادة اسعار النفط انعكست إيجاباً على القطاع المصرفي

استطاعت الآنسة مي المضف التي تتولى منصب المدير العام للبنك التجاري الكويتي، ان تجد للمصرف الذي تدير مرتبة متقدمة بين المصارف العاملة في السوق الكويتي. فإلى كون البنك التجاري من المصارف الكويتية الكبيرة والمتفوقة، تظهر الآنسة مي كفاءة عالية في ادارته حيث تلم بالاعمال المصرفية إلماما واسعا وحيث تستثمر خبرتها العلمية والعملية في ادائها اللافت.

من رد الآنسة المضف على اسئلة «البيان» سيتأكد القارئ ان هذه المصرفية الشابة تستوعب جيدا شؤون الاعمال المصرفية وشجونها.

ولكي نعطي في المقدمة فكرة عن البنك التجاري الكويتي، نذكر وفقا لأجوبة الآنسة المضف ان موجوداته تتجاوز ١,٩ مليار دينار كويتي، وهو ثاني اكبر بنك في الكويت على صعيد الربحية عام ٢٠٠٤.

فإلى الاسئلة والأجوبة:

ثاني اكبر بنك كويتي

■ ما هو تقييمكم لأداء ونتائج مصرفكم في العام ٢٠٠٥ مقارنة بالعام ٢٠٠٤ ؟

– تأسس البنك التجاري الكويتي في عام ١٩٦١، والآن وصلت موجوداته إلى ١,٩ بليون دينار كويتي. ويمتاز بأنه ثاني بنك بالنسبة للربحية للعام ٢٠٠٤ ولغاية آخر نتائج ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، متميزا بشبكة فروع تصل إلى ٤١ فرعاً، وهكذا نتائج وتقييم البنك في نمو وإطراد ملموس ضمن خطط استراتيجية لاستحداث منتجات جديدة منتقاة بدقة ومستندين بذلك إلى منهجية جديدة في العمل تقوم على التكامل والتفاعل بين جميع الموظفين والإدارات لإرساء معايير جديدة في العمل المصرفي .

القطاع المصرفي تأثر ايجاباً بارتفاع سعر النفط

■ إلام تعزون النمو اللافت الذي حققته معظم المصارف العربية؟ وما كان تأثير زيادة أسعار النفط على القطاع المصرفي العربي عموما؟

– لاشك بأن من العوامل الرئيسية في ذلك الاستقرار الذي ساد المنطقة مما أدى إلى مزيد من الانفتاح الاقتصادي، معززا بالارتفاع الذي شهدته الأسواق قي أسعار النفط والذي أدى إلى زيادة دخل الحكومات، ما أثر إيجابا على القطاع الخاص الذي يعود بالتالي على القطاع المصرفي.

صعوبات كثيرة تواجه عمليات الدمج

■ اقترح معظم المصرفيين العرب في مقابلاتهم في العام ٢٠٠٤ أن تتم عمليات دمج بين المصارف العربية لخلق كيانات مصرفية تقارب نسبيا كيانات المصارف الأجنبية . ومن خلال مواكبتنا للقطاعات المصرفية لم نر سوى العدد القليل جدا منها، فلماذا برأيكم تتردد المصارف العربية بعمليات الدمج ؟ وبم تنصحون ؟

– من الملاحظ أن بعض عمليات الدمج تم على نطاق صغير جدا، وبما أن المصارف العربية تعتبر كيانات صغيرة مقارنة بالمصارف العالمية، فما لاشك فيه أن هناك الكثير من الصعوبات التي تواجه عمليات الدمج وخاصة مع نظام العولمة والذي يسمح بتواجد المصارف الأجنبية في أماكن عديدة وحيث لا تقدر المصارف العربية القيام بالمثل نظرا لحجمها الصغير.

سنطبق معايير «بازل٢» هذا العام

■ تصرح معظم المصارف العربية بأنها تحضرت للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل تحضر مصرفكم؟ وما هي نسبة الملاءة لديكم ؟

– لاشك بأن البنك التجاري جزء مكّون للقطاع المصرفي في دولة الكويت، وحسب تعليمات بنك الكويت المركزي سيتم تطبيق معايير «بازل٢» وذلك اعتبارا من مطلع عام ٢٠٠٦. وقد قام البنك بخطوات حثيثة وقوية لملاءمة تلك المعايير.

نملك كل التقنيات لمكافحة غسل الاموال

■ كيف ينفذ مصرفكم تعليمات مؤسسة «غافي» بالنسبة إلى مكافحة تبييض الأموال؟ وهل تجدون صعوبة في تنفيذ التعليمات التي تردكم عبر المصرف المركزي؟

– لقد حرص البنك التجاري الكويتي منذ فترة طويلة على التفهم التام لعملية غسل الأموال وقد تم وضع جميع القواعد والمعايير للتحكم والسيطرة التامة على تلك العمليات متماشيا مع التعليمات التي ترد من المصرف المركزي، وقد تم التجهيز لذلك بالتقنيات والأجهزة التي تتحكم وتسيطر على تلك العمليات.

التحديات ستزداد في العام ٢٠٠٦

■ هل ترون تبدلا في التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٦ قياسا بالعام ٢٠٠٥ ؟ وما هي برأيكم ؟

– مما لاشك فيه أن المصارف العربية جزء لا يتجزأ من النظام المصرفي العالمي، وحيث أن العالم في تطور مستمر من حيث التقنيات والمنتجات وكذلك المنافسة ، فإن المصارف العربية لا بد من ان تكون على قدر من مواجهة هذه التحديات والتي تزداد في العام ٢٠٠٦ عن العام ٢٠٠٥ .

شركة الرابية العقارية ش.م.ل.

الميزانية العمومية الموقوفة في ٢٠٠٤/١٢/٣١

الموجـــودات	ليرة لبنانية بالآلاف
اجمالي الاصول الثابتة المادية	٧٨٤,٧٠٨
الاراضي المعدة للبيع	٢٧,٠٢٥,٠٦٥
اجمالي الذمم المدينة	٦,٣٤٤
اعباء محتسبة مسبقا	٢
اجمالي الحسابات المالية	٤٩٧,٣٦٠
	٢٨,٣١٣,٤٧٩

المطلوبـــات	ليرة لبنانية بالآلاف
رأس المال	١٣,٥٠٠,٠٠٠
احتياطات	١٥,٩١٠,٨٦٩
نتائج مدورة – خسائر	(١,١٠٧,٤٨٠)
مؤونات	٢,٥٧٣
اجمالي الذمم الدائنة	٧,٥١٧
	٢٨,٣١٣,٤٧٩

اعضاء مجلس الادارة:

فؤاد بردويل	الرئيس	د. ايلي صوايا عضو
نظام شماس	نائب الرئيس	هنري صغير عضو
سيمون اشقر	امين السر	لوريس سعادة عضو
		انجليك قازان عضو

مفوض المراقبة الاساسي: اميل شرتوني / بانال كرفورستر

مفوض المراقبة الاضافي: فريد جوزيف حداد

ما هو الانطباع الذي تكون عن تجربة عمل المصارف الخاصة في سورية؟

جورج صايغ

مدير عام بنك سورية والمهجر

التجربة الاولية للمصارف اللبنانية التي انشئت في سورية عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٥ سمحت للقيّمين على تلك المصارف اكتشاف اهميتها بالنسبة الى المواطن السوري، على جميع المستويات، وبشكل تدريجي بدأ الاقبال عليها، وبدأت تجربة التعامل، ولم يمر وقت طوي(اربعة او خمسة اشهر) حتى تعود المواطن على التردد بشكل متواصل على المصرف اللبناني الذي اختاره، بداية للتعرف على طريقة التعامل بالنسبة للايداع ومن ثم بالنسبة للاقراض وحسم السندات والكفالات وبقية الخدمات المصرفية.

وكان مدراء المصارف الخاصة يلاحظون أن المواطن السوري، العادي والتاجر والصناعي، يقارن بين ما تقدمه هذه المصارف وبأية كلفة وما تقدمه مصارف القطاع العام وبأية كلفة، وكذلك بأية تسهيلات وبأية سرعة..

وقد تبين في البداية وجود عوائق في طريق المصارف الخاصة تكمن في حصر التعامل بالقطع الاجنبي بمصارف القطاع العام والتقيد بتعرفة الاسعار التي تصدر عن الدوائر الرسمية، وفي عدم وجود تشريعات تسهل عمليات الاقراض... واذ لفت المصرفيون حاكمية بنك سورية المركزي الى ذلك، وجدوا تجاوبا ووعدا برفع الامر الى وزير المال الذي بدوره يراجع مجلس الوزراء لتصحيح اي وضع يعرقل مسيرة القطاع الخاص. ويلاحظ ان مثل هذه الاجراءات في ظل نظام يطغى الروتين على معظم مؤسساته، تتطلب وقتا.. ولكن التأكد من رغبة المسؤولين في تسيير الامور يبقي التفاؤل بامكانية العمل والتوسع قائماً.

احد مصرفيينا المعروفين **جورج صايغ** الذي اختاره مجلس ادارة بنك لبنان والمهجر مديرا عاما لبنك سورية والمهجر، يؤكد، نتيجة لبداية مسيرة البنك، انه سيكون للمصارف الخاصة في سورية شأن كبير ودور تلعبه، آخذا في الاعتبار غياب المصارف الخاصة زهاء ٣٠ عاما عن الحياة المالية والاقتصادية السورية، وانحصار العمل المصرفي بمصارف القطاع العام حيث لها قوانين خاصة بها، اذا ان ما تقدمه المصارف الخاصة اليوم يعتبر امرا جديدا في السوق السوري، وهو امر يحتاجه السوق، وهذا ما جاءت المصارف الخاصة لتغطيته.

ويقول جورج صايغ في حديث صحافي «لمسنا خلال العام المنصرم قبولاً كبيراً للمصارف الخاصة من كافة القطاعات الاقتصادية ومن كافة شرائح المجتمع، ما ادى الى استقطابنا لحجم اعمال كبير بالاضافة الى ودائع جيدة. ويعود ذلك الى الخدمات التي نقدمها والتي تتسم بالسرعة والدقة مع اهتمام واضح بالعميل وحسن استقباله بالاضافة الى اعتماد المصرف على احدث التقنيات المصرفية والاتصالات الدولية.

كما اشير بهذا الصدد الى التعاون والتفهم اللذين لمسناهما من قبل السلطات الرقابية والنية الصادقة بتطوير وتسهيل عمل المصارف الخاصة وذلك من خلال اطلاق ورشة عمل كبيرة لتطوير وتحديث التشريعات الناظمة لعمل هذه المصارف والتعاون معنا، وهو امر كان له تأثير جيد على عملنا واستقطابنا لهذا الحجم من الاعمال».

ونتيجة للاقبال على خدمات بنك سورية والمهجر، رأت الادارة ان توسع شبكة فروعها لتغطي جميع الاراضي السورية. ويقول صايغ انه جرى في اواخر العام ٢٠٠٤ افتتاح فرع في مدينة حلب وفي العام ٢٠٠٥ تم افتتاح ثلاثة فروع جديدة: اثنان في دمشق وواحد في اللاذقية، وسوف تفتتح في العام ٢٠٠٦ ثلاثة فروع في كل من حمص وحماه وطرطوس.

وحول كيفية تعامله بالقطع الاجنبي أوضح صايغ «اننا نتعامل بالقطع وفقا للقوانين والتعليمات وقرارات مجلس النقد والتسليف».

ويرى المراقبون الاقتصاديون ان مصارف القطاع الخاص ستحقق نتائج جيدة في حال تم الاسراع في تطوير التشريعات المصرفية وفقا لما وعدت به السلطات الحريصة على استقدام اكبر عدد من المصارف العربية والاقليمية والعالمية، بحيث ترى في وجودها دعما كبيرا للاقتصاد السوري والمشاريع الاستثمارية العديدة والكبيرة التي اخذت بالاقبال على سورية.

شركة اوتيل الرابية البحري ش.م.ل.

الميزانية العمومية الموقوفة في ٢٠٠٤/١٢/٣١

الموجودات	القيمة الصافية ل.ل.
الاراضي	١٩٦,٢٠٧
الابنية والمرائب	٤٨٩,٢٣٣,٨٠٩
اصول ثابتة مادية اخرى	٣١١,١٧٧,٠٧٤
اجمالي الاصول الثابتة المادية	٨٠٠,٦٠٧,٠٩٠
ذمم مدينة اخرى مجمدة	٤,٥٨٧,٠٧٣
مجموع الاصول الثابتة	٨٠٥,١٩٤,١٦٣
حسابات الشركاء الجارية المدينة	١٩٢,٧٣٧,٦٠٣
اسهم الشركة برسم البيع	٨٠٠,٠٠٠
المخزون وقيد الصنع	٨٠٠,٠٠٠
ذمم الاستثمار المدينة الاخرى	٢٠,١٦٣,٦٣٧
اجمالي ذمم الاستثمار المدينة	٢٠,١٦٣,٦٣٧
مصارف ومؤسسات مالية	٨٤,٧٠٤,٧٦١
اجمالي الحسابات المالية	٨٤,٧٠٤,٧٦١
مجموع الاصول المتداولة	٢٩٨,٤٠٦,٠٠١
اعباء محتسبة مسبقا	٩,٩٩٦,١٩٦
اجمالي فروقات الاعباء والتسويات	٩,٩٩٦,١٩٦
المجموع العام	١,١١٣,٥٩٦,٣٦٠

المطلوبات	القيمة الصافية ل.ل.
رأس المال ٣٥٠ سهما بواقع ٢٠,٠٠٠ ل.ل. للسهم الواحد	٧,٠٠٠,٠٠٠
علاوات المقدمات	٧٣٥,٩٧٥,٣٨٨
احتياطي قانوني	٩٩,٠٨٣
نتائج سابقة مدورة	(٣٣,٤٦٤,٠٨١)
النتيجة الصافية للدورة المالية	(١٣٧,٢٠٧,٦٠١)
الرساميل الخاصة	٥٧٢,٤٠٢,٧٨٩
مؤونات لمواجهة اخطار	٣,٠٦٣,٠٠٠
مؤونات لمواجهة اعباء	٢٤١,٢٨٤,٢٢٧
اجمالي المؤونات لمواجهة اخطار واعباء	٢٤٤,٣٤٧,٢٢٧
حسابات الشركاء الجارية الدائنة	٨١,٥٣٨,٢٣٣
موردو الاستثمار	٢٥,٩٦٥,٩٤٩
المستخدمون والضمان الاجتماعي	٧,١٦٩,٩٤٤
ضرائب متوجبة للاستثمار	٢,٥٣٦,٠٨٢
ذمم الاستثمار الدائنة الاخرى	١٣٠,٩٦٧,٦٤١
اجمالي ذمم الاستثمار الدائنة	١٦٦,٦٣٩,٦١٦
ضرائب متوجبة خارج الاستثمار	١٤,١٠٢,٠٠٠
ذمم دائنة اخرى خارج الاستثمار	٨,٤٦٢,٠٢٩
اجمالي الذمم الدائنة خارج الاستثمار	٢٢,٥٦٤,٠٢٩
ايرادات محتسبة مسبقا	٨,١٣٠,٣٤٤
اعباء برسم الدفع	١٧,٩٧٤,١٢٢
اجمالي فروقات الايرادات والتسويات	٢٦,١٠٤,٤٦٦
المجموع العام	١,١١٣,٥٩٦,٣٦٠

اعضاء مجلس الادارة

نظام شماس	الرئيس	رجا شفتري	عضو
الياس قازان	نائب الرئيس	ميشال قازان	عضو
سيمون اشقر	امين سر	نعوم بركات	عضو
لطيف حكيم	امين سر	لوريس سعادة	عضو
رئيف عطايا	عضو		

مفوض المراقبة الاساسي: برايس وترهاوس كوبرز

مفوض المراقبة الاضافي: فريد جوزف حداد

الهدف الستراتيجي لبنك بيبلوس ان يصبح مصرفاً عالمياً

نديم غنطوس (بيبلوس افريقيا): قدمنا تسهيلات بقيمة ٢٠٠ مليون دولار في السودان

منذ ان أسس د. فرنسوا باسيل رئيس بنك بيبلوس BANK BYBLOS في العام ١٩٥٠ حدد له هدفا وهو ان يصبح مصرفا عالميا يؤمن افضل نوعية خدمات لعملائه ومساهميه.

هذا ما يجيب به د. باسيل، رئيس مجلس ادارة بنك بيبلوس ومديره العام والرئيس الجديد لجمعية مصارف لبنان سائليه، لماذا اختار السودان ليؤسس مصرفا.

وقد اودعنا د. باسيل منشورا عن الاهداف الاستراتيجية للبنك، تضمنت الجواب عن سؤالنا مفصلا:

الأهداف الإستراتيجيّة

منذ تأسيسه عام ١٩٥٠، عزّز بنك بيبلوس مكانته الرائدة في السوق المحليّة وزاد حصته منها. فللمصرف رسالة محدّدة ألا وهي أن يصبح مصرفاً عالمياً يؤمّن أفضل نوعيّة خدمات لعملائه ومساهميه مزوّداً إيّاهم بالحلول الصائبة لحاجاتهم أكانت في المجال التجاري، التمويل التجاري، تمويل المشاريع، إدارة الأصول، الخدمات المصرفية الخاصة، الخدمات الشخصية، خدمات قطاع التجزئة أو الخدمات الإستشاريّة. فبالنسبة إلى بنك بيبلوس، حُسن إدارة الشركة عنصر فائق الأهميّة في قدرة المصرف على تحقيق هدفه الإستراتيجي القائم على إيجاد قيمة حقيقيّة طويلة الأمد لكافة شركائه المعنيين، من مساهمين، عملاء، موظفين، والمجتمع ككل.

التوسّع في أسواق جديدة

اليوم يحتل بنك بيبلوس بجدارة أحد المراكز الثلاثة الأولى، حيث ان عمله منوع ويملك مكانة قويّة في الأسواق التي اطلع عليها خير اطّلاع. فبعدما باتت السوق اللبنانية جد ضيقة بالنسبة إلى نشاطات بنك بيبلوس وأعماله، آن الأوان لاكتشاف خيارات أخرى بالتطلع إلى بلدان أخرى في المنطقة.

هذا ما دفع بنك بيبلوس منذ ثلاث سنوات إلى وضع استراتيجية تهدف إلى التركيز على أسواق جديدة خارج لبنان. وتتماشى استراتيجيّة التوسع هذه مع زيادة البنك لربحيته وتنويع المخاطر. يتواجد المصرف في أوروبا (بروكسل، باريس ولندن) تحت إسم بنك بيبلوس أوروبا ش.م. وفي قبرص عبر وحدة مصرفية عالمية. وقد وسّع المصرف تواجده في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عبر فتح فرع له في الخرطوم – السودان في العام ٢٠٠٣. وفي العام ٢٠٠٤ حاز بنك بيبلوس على إجازة لفتح مصرف في سوريا، باشر أعماله في نهاية عام ٢٠٠٥، وعلى إجازة أخرى في العام المذكور لفتح مكتب تمثيلي في أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة. ومؤخرا، استحصل على حصة ٥١٪ من بنك الريّان الجزائري.

لمحة عامة عن بنك بيبلوس أفريقيا

يعود تاريخ بنك بيبلوس العريق في السودان إلى ما يناهز الثلاثين عاما. ففي بداية السبعينات، دخل المصرف السوق السودانيّة لتمويل نشاطات تجارية مختلفة. وتعزّزت هذه العلاقة القائمة بولادة بنك بيبلوس أفريقيا – السودان، وهو مصرف شامل يخضع للقانون السوداني ولأنظمة بنك السودان ويعمل برأسمال مدفوع قدره ٢٥ مليون دولار أميركي.

لبنك بيبلوس رسالة محدّدة وهي أن يصبح مصرفاً عالمياً يؤمّن أفضل نوعيّة خدمات لعملائه ومساهميه

تعود نسبة ٦٥٪ من بنك بيبلوس أفريقيا إلى بنك بيبلوس ش.م.ل. الذي يتولّى إدارته أيضاً، في حين يملك صندوق التنمية الدولية التابع لمنظمة الدول المصدرة للبترول ٢٠٪ منه والمؤسسة الإسلامية للتنمية ١٠٪. اما نسبة ٥٪ الباقية فتعود لمؤسسات سودانية.

ومن شأن هذه الشراكة مع صندوق التنمية الدولية التابع لمنظمة الدول المصدرة للبترول والمؤسسّة الإسلامية للتنمية أن تؤمّن لبنك بيبلوس أفريقيا الاستقرار والمصداقيّة وأن تؤمّن للسودان إستفادة مباشرة تتمثّل في ضخ رأسمال جديد في القطاع المصرفي المحلّي مما سيساعد البلاد على تلبية المتطلّبات المالية للشركات الكبرى.

التجربة السودانية

وفي فترة زمنيّة وجيزة أثبت بنك بيبلوس نفسه كمصرف مبتكر وفعّال، هدفه الرئيسي خدمة العملاء. يضم بنك بيبلوس أفريقيا فريق عمل شاباً وديناميكياً يتألّف من مواطنين سودانيين ومغتربين لبنانيين، وقد نجح في توفير سلع وبرامج خاصة بشركات سودانيّة مهمّة ومؤسّسات أجنبيّة ومجموعة واسعة من العملاء. هذا وقد شكّل المصرف بوابة توافد عبرها معظم المستثمرين الأجانب من مختلف أقطار العالم الذين أبدوا اهتماماً في دخول إفريقيا عامة والسوق السودانية على وجه التحديد. ويحرص بنك بيبلوس أفريقيا على تأمين التوجيه والنصح القيّم والمساعدة الماديّة لكلّ الفرقاء المهتمين موفرا في الوقت عينه نتائج مربحة من مبادرتهم.

نديم غنطوس

ويقول السيد نديم غنطوس، مدير عام بنك بيبلوس أفريقيا: «يقدم بنك بيبلوس تسهيلات بقيمة ٢٠٠ مليون دولار اميركي تقريباً الى ٤٠ شركة محلية. وتستخدم هذه التسهيلات لتمويل تصدير بعض المواد واستيراد الشاحنات والمعدات الثقيلة والفولاذ والسيارات ومواد البناء وغيرها. كما نقدّم قروض السيارات مما ساهم في تقوية حركة بيع السيارات للمواطنين. والآن، نحن في صدد إطلاق القروض السكنية بالاشتراك مع بعض متعهدي البناء».

يضيف: ومن ناحية أخرى، اننا نعمل بشكل غير مباشر على تشجيع المستثمرين غير السودانيين على الدخول إلى السودان من خلال فروع بنك بيبلوس الأخرى الموجودة في بروكسل، باريس، لندن، ليماسول، ولبنان. لقد أصبحنا بوابة اقتصادية تؤدي إلى السودان لمعظم المستثمرين الأجانب الذين يزوروننا خلال مرورهم إلى الخرطوم للاستشارات والذين يستعملون خدماتنا المصرفية.

وبنك بيبلوس أفريقيا هو أول مصرف يطلق الصراف الآلي المتصل بالعالم الخارجي، والذي يتعامل مع الدينار السوداني والدولار الأميركي. «لقد قمنا بتركيب صرّافين، الأول في فرعنا الرئيسي والآخر في رواق فندق هيلتون HILTON.

التوسّع في السودان

حالياً يملك بنك بيبلوس مركزا واحدا موقتا في الخرطوم يضمّ المركز الرئيسي وفرع العمارة. وقمنا مؤخرا بشراء قطعة أرض حيث سيتم قريباً بناء المركز الرئيسي المتوقع انهاؤه عام ٢٠٠٨. يقع المركز في وسط مدينة الخرطوم.

من مشاريع سنة ٢٠٠٦ افتتاح فرعين جديدين في منطقة الخرطوم الكبرى، الأول في المنطقة الصناعية في البحري والثانية في امدرمان. بالإضافة إلى ذلك، تتم دراسة إمكان افتتاح مكتبي تمثيل في بور سودان وفي جوبا (جنوب السودان).

نتائج بنك بيبلوس أفريقيا

فاقت نتائج بنك بيبلوس أفريقيا للسنتين الأوليين كل التوقعات، اذ انه سجّل في السنة الأولى (٢٠٠٤)، أرباحا تشغيلية بما يعادل مليوني دولار أميركي، ومن المتوقع أن ينهي سنته الثانية (٢٠٠٥) بما يقارب ستة ملايين دولار اميركي من الأرباح.

ايلي فاخوري (الاعتماد المالي): اسواقنا المالية في نمو مطرد

نأمل بتضافر الجهود لوقف الهجرة والقضاء على البطالة

ايلي فاخوري، رئيس مجلس ادارة الاعتماد المالي ش.م.ل. ومديره العام، سجل نجاحا في مجال عمله لانطلاقه من القطاع المصرفي، اذ كان من اصحاب بنك البقاع، ولما اراد ان تكون له مؤسسته الخاصة لجأ الى تأسيس الاعتماد المالي حيث تدرج في النجاح حتى وصل حاليا الى ما هو عليه من قوة وانتشار، يؤازره اشباله الذين تدربوا على يديه بعد تحصنهم بالعلم والتخصص.

وهنا أجوبة ايلي فاخوري عن الاسئلة التي وجهت اليه:

الفوائد العالية تؤثر سلبا على حجم الاستثمار في القطاعات الانتاجية والعكس صحيح

■ نلاحظ ان عدد المؤسسات المالية وشركات الوساطة المالية يرتفع رغم ان معدل نمو الاسواق المالية اللبنانية يراوح مكانه او يسجل بعض التراجع، علما ان الاسواق المالية العربية تسجل ارقاما قياسية في نموها، فكيف تفسرون ذلك؟

– ان الاسواق المالية اللبنانية، على عكس ما يشاع، في نمو مطرد ولو كان بطيئا وخاصة في ما يتعلق بتوظيف وادارة الاموال في قسم البورصة والعملات. اذ ان الكثير من المستثمرين في قطاعي البناء والخدمات تحولوا الى التوظيف في كافة المجالات التي تؤمنها البورصات العالمية لمردودها السريع وربحيتها العالية. وهذا ما حدا بالبعض من اصحاب الرساميل الى انشاء مؤسسات مالية تلبي حاجة السوق. اما بالنسبة للنمو الكبير في الاسواق المالية العربية فهذا شأن طبيعي نظرا لاقتصادات بلدان الخليج العربي والزيادة الهائلة في اسعار النفط وانعكاس المردودية الكبيرة على معدلات الدخل القومي والفردي في البلاد العربية المعنية، ما افسح في المجال للزيادة الكبيرة للاستثمار في كافة القطاعات، ولاسيما البورصة والعملات.

المسؤولية تقع على الجميع

■ لا شك ان تراجع اعمال القطاعات الانتاجية يؤثر سلبا على اعمال المؤسسات المالية بحيث تتقلص قروضها لها وللعاملين فيها الذين ينضمون الى قافلة العاطلين عن العمل، فكيف تواجهون هذه المشكلة؟

– صحيح ان التراجع الملموس في معظم القطاعات الانتاجية يؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني بكافة جوانبه ويقلص الى حد كبير فرص العمل بحيث تتفشى البطالة وهذا واضح وجلي انما لم يؤثر على مسار المؤسسات المالية بشكل يعيق تقدمها ونموها. اما بالنسبة لمعالجة هذه القضية فهي مسؤولية الجميع من الحكومة الى كافة القوى السياسية والاقتصادية في البلاد ونحن من جهتنا نأمل بتضافر جميع الجهود للنهوض بالاقتصاد الوطني ووقف الهجرة والقضاء قدر الامكان على البطالة.

الفوائد العالية تؤثر سلباً

■ الى اي حد يؤثر ارتفاع الفوائد على اعمال المؤسسات المالية؟ والى اي حد يؤثر انحسار فرص توظيف الاموال بالعملة اللبنانية؟

– من الطبيعي ان تكون لسياسة الفوائد المعتمدة في اي بلد تأثيرات، إما سلبية او ايجابية، على مجمل الوضع الاقتصادي. فالفوائد العالية، ان كانت دائنة او مدينة تؤثر سلبا على حجم الاستثمار في القطاعات الانتاجية والعكس صحيح. ومن المعلوم ان الفوائد في لبنان عالية نسبيا وتأثيراتها واضحة على مجمل الوضع الاقتصادي. اما بالنسبة لتوظيف الاموال بالعملة اللبنانية فان نسبة الودائع بالعملة الوطنية مرضية الى حد كبير.

مع اعادة هيكلة بورصة بيروت

■ لماذا لا تقومون مع بورصة بيروت بحملات اعلامية للتشجيع على التداول في الأدوات المالية وكذلك لحمل الشركات المساهمة على ادراج اسهمها في البورصة؟

– بالنسبة لبورصة بيروت نحن من المشجعين على توسيعها واعادة هيكلتها، ونأمل من القيمين على السياسة المالية في لبنان اعطاء المزيد من الاهتمام في هذا الشأن لكي تصبح بورصة بيروت في مصاف البورصات العاملة في المنطقة، لا بل المميزة.

النتائج مشجعة

■ كيف تقوّمون اعمال شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– نظرا للوضع العام الذي خيم على البلاد في سنة ٢٠٠٥ والمعروف من الجميع على جميع الصعد السياسية والأمنية والاقتصادية، فان النتائج التي حصلنا عليها جيدة ومشجعة وغير بعيدة عن تصورنا العام لهذه السنة.

BEMO

دعـــوة لحضور
الجمعية العمومية غير العادية

يتشرف مجلس ادارة بيمو البنك الاوروبي للشرق الاوسط ش.م.ل. بدعوة المساهمين لحضور الجمعية العمومية غير العادية التي ستنعقد في مكاتب الادارة العامة، الكائنة في ساحة رياض الصلح – بناية العسيلي – الطابق السابع عند الساعة العاشرة من نهار السبت الواقع في ١٤/١/٢٠٠٦ للتداول في جدول الاعمال التالي:

١– تعديل النظام الاساسي للمصرف.

٢– أمور مختلفة.

يرجى من حضرات المساهمين التقيد بأحكام النظام الاساسي للشركة مع الافادة بأن المستندات المنصوص عنها في المادة ١٩٧ من قانون التجارة ستوضع تحت تصرف المساهمين في مركز الشركة قبل خمسة عشر يوما من انعقاد الجمعية.

مجلس الإدارة

البنك الاوروبي للشرق الاوسط ش.م.ل.

شركة CSC مميزة بأدائها وبرامجها وتواكب التقدم التكنولوجي في عالم البطاقات

مازن رحم

مدير عام مساعد لشركة CSC

ما زالت شركة خدمات بطاقات الإئتمان ش.م.ل. والتي هي عضو رئيسي في كل من شركتي فيزا وماستركارد العالميتين و JCB العالمية، تبحث عن أسواق جديدة في العالم العربي والافريقي لتؤمن لها الخدمات التي ما انفكت شركة CSC تقدمها للمصارف في مجال إصدار بطاقات الإئتمان وإدارة الصراف الآلي وكل الخدمات المرتبطة بها.

ونذكر ان الشركة، التي بدأت أعمالها في لبنان وانضم اليها عدد من المصارف اللبنانية، قد دخلت الأسواق العربية في البلدان التالية: سوريا والاردن ومصر والجزائر واليمن والسودان، وكذلك الأسواق الافريقية في كل من كينيا ونيجيريا وساحل العاج ورواندا وجنوب افريقيا.

ونتيجة لعملها وتعاملها مع المصارف اللبنانية والعربية والاجنبية، تتمتع شركة CSC اليوم بخبرة مميزة تخولها دخول أسواق جديدة تطمح الى دخول عالم البطاقات المصرفية عبر خطة التوسع التي تعتمدها في برنامج عملها.

ويعود نجاح الشركة الى عنصرين مهمين: خطة التدريب التي وضعتها للمصارف المتعاقدة معها لكوادرها في الشركة في بيروت وفي الشركات التابعة، وسعي الشركة دوماً الى اعتماد أحدث المعدات التقنية والفنية من الشركات الاوروبية والأميركية الكبرى من أجل تطوير وتحسين أنظمتها وبرامجها ومواكبة التقدم التكنولوجي في عالم البطاقات، الأمر الذي من شأنه تحسين أداء الموظفين في كل من هذه المصارف وتقديم أفضل الخدمات المطلوبة.

بالإضافة الى ما تقدم، وضعت الشركة برامج جديدة للحملات الترويجية لعملاء المصارف المتعاقدة معها والتي تلقى صدى كبيراً لدى حاملي البطاقات، نذكر منها برنامج ربح جوائز قيمة مثل السفر لحضور مباريات كرة القدم في نهائيات كأس العالم في ألمانيا وحضور حفلات الـ FORMULA 1 في ماليزيا والعديد من الجوائز الاخرى. وتجدر الاشارة الى ان هذه الحملات تعطي نتائج إيجابية كثيرة، وقد لاقت الحملة السابقة Paradise Under the Sun الى ماليزيا استحساناً ورواجاً كبيراً من معظم حاملي بطاقات الدفع الإلكترونية.

وفي سؤال وجهناه الى المصارف المتعاملة مع شركة خدمات بطاقات الإئتمان CSC، تطابقت أجوبتهم مع ما ورد في النشرة الإعلامية أعلاه، وأكدوا ان خبرة هذه الشركة مميزة بأدائها وبرامجها.

THE LANCASTER BEIRUT

Australia street, Raouche, P.O.Box: 13-5303/1102-2030 Beirut, Lebanon
Tel:961 1 790810, Fax: 961 1 790820,
Website: www.lancaster.com.lb, E-mail: lancasterhotel@lancaster.com.lb

أهمية التعرف على ميكانيكية الأسواق المالية

بقلم عبد الرحمن طافش
رئيس شركة متروبوليتان كونسالتنت

منذ انهيار الاتحاد السوفياتي عام ١٩٩٠، أصبح توجه العالم بمجمله رأسمالياً، وبعدها، مع ثورة الاتصالات التي مهدت لعصر العولمة، دخل العالم عصراً جديداً هو عصر الاستهلاك حيث أصبحت فيه المادة ذات أهمية متزايدة، فأصبح المصروف في تزايد مستمر بينما المدخول الى انخفاض في ظل المنافسة الكبيرة في قطاعات التجارة والتصنيع والخدمات والوظائف. في هذا العصر الرأسمالي يفرض التخطيط المالي نفسه على الإنسان المتمدن الذي يعيش في ظل دولة واقتصاد ليؤمن عيشاً كريما له ولعائلته.

التخطيط المالي التقليدي بالنسبة للاستثمار ينحصر بالقول الشائع قديماً: «ضع ثلث ثروتك في العقارات والثلثين الثاني والثالث سيولة في المصرف». وهذا صحيح من حيث تطبيق المبدأ الأساسي في التخطيط المالي وهو توزيع الثروة لتقليل المخاطر. مهما كان توزيع ثروتك أو محفظتك المالية، فهو يتأثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ببورصة الأسواق المالية من ناحية تذبذب أو تلاعب أسعار صرف العملات والأسهم والمعادن الثمينة والسلع وفوائد السندات والبنوك وغيرها.

بالإضافة الى ذلك، فبورصة الأسواق المالية تؤثر علينا كمستهلكين أو كتجار أو كمصنعين ومنتجين من ناحية تلاعب أسعار العملات الاجنبية والمواد الاولية.

من هنا تأتي أهمية التعرف على ميكانيكية هذه الأسواق المالية وميزاتها بالإضافة الى كيفية تحليلها.

يبلغ حجم هذه الأسواق المالية العالمية ٣ ملايين دولار أميركي على الصعيد اليومي، أي يتم التداول في هذه الأسواق كل يوم بهذه القيمة. وتشمل هذه الأسواق الأدوات المالية التالية: العقود الآجلة Futures والعقود الاختيارية Options والأسهم والسندات على أنواعها، بالإضافة الى سوق الفوركس (سوق تبادل العملات الأجنبية).

يمكن استعمال هذه الأسواق، إما بهدف الاستثمار أو التجارة أو الـ Hedging، أي تثبيت الأسعار بهدف الحماية.

فاز د. فرنسوا باسيل برئاسة جمعية مصارف لبنان مع لائحته بالتزكية

د. جوزف طربيه: يخطئ اللبنانيون اذا قاربوا الدعم الدولي والاصلاح بذهنية اقتسام المغانم والمكاسب كما قاربوا في الماضي القريب اعادة الاعمار

كما توقعت «البيان» في العدد السابق، فقد فاز الدكتور فرنسوا باسيل، رئيس مجلس ادارة بنك بيبلوس، برئاسة جمعية المصارف مع كامل اعضاء المجلس بالتزكية نتيجة اتفاق مسبق بين المصرفيين على تجنب المعارك الانتخابية في وقت تشهد البلاد انقساما سياسيا حول التحقيق الدولي في جريمة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

جرى الانتخاب في ٦ كانون الثاني بحضور ممثلين عن ٤٤ مصرفا من اصل ٦٤ مصرفا مسجلة كأعضاء في الجمعية.

التبديل الوحيد الذي حصل في مجلس ادارة الجمعية هو في حلول مروان خير الدين (بنك الموارد) مكان غسان عساف (بنك بيروت والبلاد العربية) تنفيذا لاتفاق بينهما يقضي بالتناوب في كل دورة انتخابية على المقعد المخصص للطائفة الدرزية.

مجلس الادارة

د. فرنسوا باسيل: سندعم الاصلاحات ومعالجة الدين العام والفساد والعجز في الموازنة

من اليسار: موريس صحناوي، د. فرنسوا باسيل، غسان عساف، سليم حبيب وايلي شمعون

من اليسار: فادي عسيران، سميح سعاده، مكرم زكور وفي الصف الثاني من اليسار: فادي ابو دياب، ألبير عازار وشفيق محرم

كلمة د. طربيه

في مستهل الجلسة، ألقى الرئيس السابق للجمعية د. جوزف طربيه كلمة لخص فيها اهم منجزات مجلس الادارة الذي رئسه لدورتين متتاليتين.

ومما جاء في كلمته امام الجمعية العمومية، بعد موافقتها على حسابات العام ٢٠٠٥ وتبرئتها لذمة مجلس الادارة وإقرارها الموازنة التقديرية لسنة ٢٠٠٦:

«لقد حال التنسيق الوثيق بين السلطات النقدية والرقابية والجمعية وادارات المصارف، من جهة، والثقة المتواصلة بمتانة قطاعنا المالي والمصرفي، من جهة اخرى، دون تفاقم الازمة التي نشأت بفعل الاحداث المذكورة، وسمحا باستيعاب تداعياتها الخطيرة والمفاجئة.

ان الادارة الهادئة والحكيمة للأزمة من قبل حاكمية مصرف لبنان وتجاوب ادارات مصارفنا السريع والكامل معها اعادا الاستقرار النقدي والمالي الى البلد، ولو بكلفة عالية.

فكان التعاون والتنسيق بديلا فعالاً عن الاجراءات الادارية، ما جعل الاوساط المالية الدولية تسجل اعجابها وتقديرها لمتانة القطاع المصرفي اللبناني ومرونته. وليس أدلّ على نجاح هذه المقاربة في التعامل من محدودية الاموال التي خرجت ومن سرعة عودتها، بحيث امكن اعادة التوازن الى مدفوعاتنا الخارجية والنمو الايجابي الى ميزانيات مصارفنا.

ايها السادة، ان استيعابنا للأزمة، وأكرر بكلفة عالية، لا يعفي الدولة، بل على العكس يجب ان يحفّزها وجميع اصحاب القرار وفاعليات مجتمعنا الحي على ارساء رؤية وبرنامج متكامل للاصلاحات المطلوبة بغية تحصين الوضع المالي والنقدي في وجه استمرار ظروف اقتصادية داخلية وخارجية صعبة، من جهة، ومن اجل خلق بنية ملائمة للنمو المستدام واستحداث فرص العمل على المدبين المتوسط والبعيد، من جهة ثانية.

ونرجو في هذا الاطار ان يشكل مؤتمر بيروت، بدعم دولي لجهود الاصلاح في لبنان، تحولا في المسار الاقتصادي العام، سواء لناحية تعميق وتطوير ثقة المستثمرين بلبنان او لناحية المعالجة الجذرية للاختلالات الماكرو – اقتصادية القائمة. ونحن على يقين من ان دور الجهات الداعمة هو دور متمم ومساعد للدور اللبناني، وان اي خطة اصلاحية، كي تكون شاملة وموثوقة، يجب ان تحظى بتفاهم داخلي وتوافق وطني. ويخطئ اللبنانيون اذا قاربوا الدعم الدولي والإصلاح بذهنية اقتسام المغانم والمكاسب كما قاربوا في الماضي القريب اعادة الاعمار، فضخموا كلفتها وحدّوا من مفاعيلها.

انه زمن التضحيات وشدّ الاحزمة لسنوات طويلة مقبلة لكي نضع الاقتصاد على «سكة» النمو».

وبعدما اتى على دور القطاع المصرفي ونشاط جمعية المصارف التي امنت اوسع تضامن مهني دفاعا عن مصالح القطاع والاقتصاد، ختم:

«حرصنا، على صعيد التشاور الداخلي، كرئاسة وكمجلس ادارة، على توسيع وتكثيف التشاور المتواصل مع ادارات المصارف سعيا وراء اوسع تضامن مهني دفاعا عن مصالح القطاع والاقتصاد. وعقد مجلس ادارتنا الحالي ٣٥ اجتماعا عاديا واستثنائيا في السنتين الماضيتين، وواكبت اعماله اللجان السبع التي تضم ٩٨ عضوا يقدمون له سندا كبيرا في تأدية مهامه، ولا سيما في بلورة العديد من المواقف حيال النصوص التشريعية والتنظيمية التي تعني القطاع بطريقة مباشرة او غير مباشرة. فإلى رؤساء هذه اللجان واعضائها جميعا كل الشكر والامتنان، وكذلك تقديري الى جميع زملائي اعضاء مجلس الادارة الذين شكلوا فريق عمل واحدا ومتجانسا، وكرسوا مشكورين الكثير من جهدهم ووقتهم في خدمة الأسرة المصرفية بكاملها. كما أنوّه، باسم المجلس وباسمكم جميعا، اذا سمحتم، بالأمين العام وسائر موظفي الأمانة العامة، الذين مكننا تفانيهم المهني من

من اليمين: نديم قصار وهاني الحسامي وفي الصف الثاني: سامر عيتاني، مروان خير الدين، خضر تمساح، ميشال صاروفيم وجوزف ساسين

من اليمين: عادل جبر، ولتر سيوفي، جو الفضل وفي الصف الثاني: انطوان المسن وطارق خليفة

منير كرم، طارق المير وموسى عبدالله

من اليمين: د. فرنسوا باسيل، موريس صحناوي وفي الصف الثاني: جمال منصور، هادي النفي ونقولا صحناوي

من اليمين: نبيل قصار، سمعان باسيل وزاهي الزين

تأدية مهامنا على المستوى المطلوب.

ارجو ان اعبر كرئيس لمجلس ادارة هذه الجمعية لولايتين متتاليتين، عن عميق شكري الى جميع افراد الأسرة المصرفية الذين محضوني ثقتهم الغالية في ظروف هي الاصعب التي مرت بها البلاد، سواء كان ذلك على الصعيد السياسي او الاقتصادي. لقد بذلت افضل ما في وسعي وسعدت بمحاولة ذلك. واني من رحاب هذا الصرح المتألق، ومن على منبره الراقي، يسعدني ان اسلّم رئاسة الجمعية الى زميل نأمل ان نقدم له كل الدعم، كما سأبقى عاملا معكم في خدمة قطاعنا المصرفي، من خلال جمعيتنا الموقرة، وكذلك من خلال اتحاد المصارف العربية الذي اتشرف برئاسة مجلس ادارته، والذي لم يتوان يوما عن تجييش الدعم العربي للبنان وقطاعه المصرفي».

كلمة الرئيس الجديد

بعد تسلمه رئاسة الجمعية، ألقى د. فرنسوا باسيل كلمة شكر فيها زملاءه على ثقتهم وتحقيق الفوز له وللائحته بكاملها بالتزكية وقال: «سنتابع المسيرة التي كانت تتبعها الجمعية ورئيسها الذين قاموا بجهود جمة للحفاظ على القطاع المصرفي ومؤازرة مصرف لبنان للحفاظ على الليرة اللبنانية والوضع الاقتصادي والمالي في البلد».

واكد الاستمرار في هذه السياسة، مضيفا «نحن سندعم الاصلاحات التي كانت ملحوظة في «باريس–٢»، والتي ستقر في المستقبل القريب للقيام بتعديلات في القوانين للقيام بالاصلاحات اللازمة، خصوصا في الادارة، وتشجيع الاستثمارات في البلد ومعالجة الدين العام والفساد والعجز في الموازنة وغيرها».

ذكر ان امين عام المجلس هو د. مكرم صادر.

اسماء اعضاء مجلس الادارة والمصارف التي يمثلونها:

١– نديم القصار	فرنسبنك للأعمال ش.م.ل.
٢– سعد نعمان أزهري	بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.
٣– عبد الرزاق عاشور	بنك الكويت والعالم العربي ش.م.ل.
٤– الدكتور فرنسوا سمعان باسيل	بنك بيبلوس ش.م.ل.
٥– موريس صحناوي	بنك سوسيته جنرال في لبنان ش.م.ل.
٦– محمد الحريري	بنك البحر المتوسط ش.م.ل.
٧– سليم جورج صفير	بنك بيروت ش.م.ل.
٨– مروان خير الدين	بنك الموارد ش.م.ل.
٩– الدكتور تنال الصباح	البنك اللبناني السويسري ش.م.ل.
١٠– الدكتور جوزف طربيه	الاعتماد اللبناني ش.م.ل.
١١– ريمون وديع عوده	بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده – سرادار
١٢– فريد روفايل	البنك اللبناني الفرنسي

هيئة مكتب المجلس

بعد اعلان فوز اللائحة بالتزكية جرى انتخاب هيئة المجلس كما يلي:

الرئيس	نائب الرئيس	امين السر	امين الصندوق
د. فرنسوا سمعان باسيل	سعد أزهري	ريمون عوده	د. تنال الصباح

من اليسار: سليم حبيب، ايلي شمعون وفي الصف الثاني من اليمين: جورج عشي، جورج كركبي ونجيب سمعان

من اليمين: جورج نصر، ياسر مرتضى وموسى عبدالله

الصفقة المصرفية الأكبر في لبنان عام ٢٠٠٥

بيـع البنـك اللبنانـي للتجـارة بـ ٢٣٦ مليـون دولار

ماذا قال رياض سلامة وجوزف طربيه؟

رياض سلامه
حاكم مصرف لبنان

د. جوزف طربيه
رئيس اتحاد المصارف العربية

الوزير محمد الصفدي
مساهم سابق في BLC

د. شادي كرم
رئيس BLC

لم يتصور أي مصرفي في لبنان ان يصل بدل بيع البنك اللبناني للتجارة BLC الى مبلغ ٢٣٦,٣ مليون دولار أميركي، وكان السعر الأدنى الذي حدده مصرف لبنان في إعلان البيع ١٦٥ مليون دولار. علماً ان الصفقة شملت ٩٦,٢٢ في المئة من أسهم المصرف.

تمت العملية من خلال استدراج العروض بالظرف المختوم وقد فاز بها «المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار» – الدوحة – قطر، بعدما دفع ثمن هذه الحصة (٩٦,٢٢٪) مبلغاً وقدره ٢٣٦,٣٧٧,٧٧٧ مليون دولار أميركي. كما أرفق الفائز بعرضه مشروع تطوير للمصرف متعهداً بزيادة رأس المال بما يفوق مئة مليون دولار أميركي خلال فترة وجيزة مع زيادة إضافية قد تصل الى أكثر من ٣٠٠ مليون دولار أميركي للخمس سنوات المقبلة.

نذكر ان المنافسة انحصرت في يوم فض العروض بأربع مؤسسات: المؤسسة الفائزة التي قدمت أعلى سعر ٢٣٦,٣ مليون دولار، بنك المشرق الإماراتي ٢٣٥ مليوناً، بنك الشارقة ٢٢٢ مليوناً والبنك اللبناني الكندي بمشاركة «أموال الخليج» السعودية ٢١١ مليوناً.

وكان لنجاح هذه الصفقة، التي أعدت ورتبت بإدارة محلية وبدون أي وسيط أجنبي، صدى تقديري من قبل جميع الأوساط الرسمية والاقتصادية والمصرفية، إذ اعتبرت الصفقة المصرفية الأكبر في لبنان في العام ٢٠٠٥.

حاكم مصرف لبنان

مهندس الصفقة حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامه، بالتعاون مع رئيس ومدير عام بنك الـ BLC د. شادي كرم، أدلى بتصريح إثر اتمام عملية البيع قال فيه: «ان هذه العملية تشكل انجازاً مهماً يستفيد منه القطاع المصرفي اللبناني والقطاعات الاقتصادية الأخرى، اذ بنية المستثمرين استعمال هذا المصرف كمعبر للاستثمارات في لبنان».

أضاف الحاكم: ان مصرف لبنان حقق أهدافه بحيث انقذ مؤسسة كانت قد تعثرت منذ ثلاث سنوات وقد استرجع المصرف المركزي بهذه العملية ما يفوق استثماراته في الـ BLC Bank.

وتقدم الحاكم بالتهنئة على العمل الناجح الى رئيس مجلس الإدارة الدكتور شادي كرم وأعضاء المجلس الكرام والى المسؤولين والعاملين في المصرف.

الجدير ذكره ان عملية البيع تمت مباشرة دون أي تكلفة أو عمولة. كما ان ٢٢ مؤسسة مالية ومصرفاً لبنانياً وعربياً كانت قد سحبت دفتر الشروط مقابل دفع ١٠٠,٠٠٠ دولار أميركي. ان دفتر الشروط تم إعداده داخلياً دون اللجوء الى خبرات خارجية وبالتالي دون أي تكلفة على مصرف لبنان.

د. طربيه

في تعليق سريع على اتمام الصفقة أدلى به د. جوزف طربيه رئيس اتحاد المصارف العربية، قال: «البنك اللبناني للتجارة كان قد تعرض لمصاعب في ظل مساهميه السابقين فجرى تملك موقت من مصرف لبنان الذي أعاد هيكلته وأناط ادارته بمجلس ادارة جديد بقياة المصرفي شادي كرم الذي نجح في إعادة المصرف الى الربحية. والمعروف ان البنك اللبناني للتجارة يملك شبكة فروع في لبنان تبلغ ٣٥ فرعاً، إضافة الى شركة مصرفية تابعة في فرنسا تملك بدورها ٤ فروع في دولة الإمارات العربية المتحدة.

أضاف د. طربيه: «يعتبر اتحاد المصارف العربية ان هذه العملية تلبي جزءاً من طموحاته وتوجهاته في إطار مساعيه المستمرة لتنمية العمل العربي المشترك، وتحرير الأسواق العربية وانفتاحها، كما تشكل هذه العملية نموذجاً يحتذى لعمليات مصرفية ومالية عبر الحدود تسهم بدورها في تنمية العلاقات العربية – العربية وانسياب التبادل وانتقال الأفراد والرساميل والمنتجات بين الأسواق.

كما يسجل اتحاد المصارف العربية هذه العملية ضمن انجازات البنك المركزي في لبنان ودوره في حماية استقرار النقد، وكذلك في مراقبة القطاع المصرفي اللبناني، وحماية أموال المودعين، والتدخل عند الحاجة لمنع حصول أي تعثر مصرفي».

لا مشكلة قانونية

كان الوزير محمد الصفدي بصفته السابقة كأكبر المساهمين في البنك اللبناني للتجارة قد وضع إشارة قضائية على أسهم البنك لمنع عملية البيع، مطالباً باسترداده وفقاً لاتفاق سابق بين المساهمين ومصرف لبنان، إلا ان هذا الأخير أثبت للمحكمة ان الاسترداد سقط بمرور المهلة المعطاة للمساهمين السابقين لاسترداده، وبذلك شطبت الإشارة نهائياً وأجريت عملية البيع بشكل قانوني.

الوزير جهاد ازعور في مؤتمر ادارة المخاطر المصرفية:
مشروعنا الاصلاحي يهدف الى اعادة هيكلة المالية العامة للدولة

جهاد ازعور
وزير المال

رياض سلامه
حاكم مصرف لبنان

وليد علم الدين
رئيس لجنة الرقابة على المصارف

رياض سلامه: ليس مسموحاً بعد اليوم ان يتعرض عملاء المصارف لاية مفاجآت
وليد علم الدين: مطلوب الحصانة وتحديد الصفة المعنوية للجنة الرقابة

افتتح وزير المال جهاد ازعور، ممثلا رئيس مجلس الوزراء، في فندق جفينور – روتانا في ١٦ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، مؤتمر ادارة المخاطر المصرفية الذي نظمته هيئة الرقابة على المصارف بحضور حاكم مصرف لبنان وحشد من الشخصيات المصرفية والمالية.

وليد علم الدين

رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين ألقى كلمة عن قدرة القطاع المصرفي اللبناني وتطوره ونموه اللافت حيث بلغ ثلاثة اضعاف حجم الناتج القومي وهذا من اعلى النسب في العالم. وتوقع ان ترتفع رؤوس الاموال في نهاية ٢٠٠٥ الى حوالى نصف مليار دولار الامر الذي يعكس ثقة كبيرة بمستقبل القطاع المصرفي.

وتحدث علم الدين عن اصلاح القوانين المصرفية فقال: «ان هناك الكثير من القوانين التي ترعى العمل المصرفي والتي يجب اعادة النظر فيها، لا سيما ان صندوق النقد اكد في تقرير له منذ شهر ان اعطاء الحصانة للاشراف على المصارف يجب ان يكون من خطوات الاصلاح المالي في لبنان. وبناء عليه، سنتقدم بتوصية بمشروع قانون الى وزير المال ليعطي الحصانة للجنة الرقابة على المصارف ولرئيس واعضاء الهيئة المصرفية العليا كما هو مطبق في كل الدول ذات الانظمة المصرفية المتقدمة . وسيتضمن اقتراحنا هذا ايضا وضع نص قانوني صريح لتحديد الصفة المعنوية للجنة الرقابة، التي يؤدي عدم وضوحها بعض الاحيان الى ملاحظات من الجهات الدولية عن استقلالية اللجنة نحن في غنى عنها».

رياض سلامه

وألقى الحاكم رياض سلامه كلمة حول العولمة المالية وانفتاح الاسواق بعضها على بعض وتحرير حركة رأس المال والابداع المستمر في الهندسات المالية. كل هذه العناصر شكلت اسبابا اضافية للمخاطر المصرفية. وقال: ان مصرف لبنان كأي مصرف مركزي يهتم بوضع الاطر الصحيحة لحماية الاستقرار في النظام المالي وتحقيق الثبات في الاسعار. اما الوسيلة فهي ادارة صحيحة للمخاطر الناجمة عن السيولة وحجمها وكيفية تحركها ومراقبة حكيمة للقطاع المالي المتحكم بها، وقد نجح في مهمته في بلد لا يزال تصنيفه متراجعا بسبب المخاطر التي تشكلها المديونية المرتفعة، وفي ظل عدم استقرار سياسي وأمني بلغ ذروته عند اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

واشار الى ان القطاع المصرفي اللبناني يمثل اكثر من ثلاثة اضعاف حجم الناتج المحلي، «وبذلك عليه لعب دور مهم في المرحلة الجديدة للاصلاح المالي والنمو الاقتصادي التي يحضر لها لبنان. لذلك على هذا القطاع الاستمرار في تطبيق احدث المعايير الدولية ليستمر جاذبا للاستثمار وعاملا فاعلا للتوعية في القطاع المالي، خصوصا في المرحلة الحالية التي تشهد فيها منطقة الشرق الاوسط فوائض مالية كبيرة من جراء ارتفاع اسعار النفط».

واكد سلامة «في هذا النطاق، قطعت السلطات في لبنان عهدا بتطبيق اهم ما جاء في اتفاقية «بازل٢»، بعدما قامت بجهود جبارة للامتثال بشكل مرض للغاية للمعايير الدولية الاساسية للرقابة المصرفية، وهذا ما اكدته بعثة صندوق النقد الدولي لدى تقييمها للاوضاع المالية والنقدية في لبنان خلال العام ٢٠٠١».

وختم: «ليس مسموحا بعد اليوم ان يتعرض المتعاملون مع المصارف من مساهمين وعاملين وزبائن لمفاجآت ناتجة عن عدم الشفافية واغفال المعلومات او الارتجال في معالجة محافظ المصرف. فكان لابد من وضع انظمة متطورة ومعايير مستقاة من المعايير الدولية للمحاسبة، تمتاز بدقتها المتناهية لتوحيد التصاريح بما يسهل على المتعامل الخارجي معرفة حقيقة ما يجري في المصرف وبشكل يساعد مجلس الادارة على الالمام بوضوح بأدق التفاصيل لاتخاذ القرارات المناسبة وفي الوقت المناسب».

الوزير جهاد ازعور

وتحدث الوزير جهاد ازعور عن الخطوات الاصلاحية التي تعتزم الحكومة تنفيذها على الصعيد المالي قائلاً: «ان خطوات الحكومة الاصلاحية الرئيسية التي تهم مؤتمركم هذا في شكل خاص، تخص الاصلاحات البنيوية في القطاع المالي والآيلة الى تفعيل القطاعين الخاص والعام، وبالنسبة الى تلك الاصلاحات، فإن الحكومة تهمها المحافظة على متانة وسلامة القطاع المصرفي من جهة، وتطوير قدراته من جهة اخرى. وفي هذا المجال فإن الحكومة تدعم الخطوات التي تؤدي الى المزيد من تقوية النظام المصرفي اللبناني، بما فيها المشاريع الآيلة الى تطوير القوانين ذات الصلة لتصبح اكثر تلاؤما مع المعايير الدولية من شفافية وافصاحات مبنية على القواعد السليمة للعمل المصرفي».

وشدد على ان «الاصلاحات في القطاع المالي لا تقتصر على القطاع المصرفي بل تتعداه الى الاسواق المالية، خصوصا تلك العائدة الى القوانين ذات الصلة، ومنها انشاء هيئة ناظمة للاسواق المالية. وفي هذا الصدد فإن الاصلاحات المؤدية الى تفعيل دور الاسواق المالية ينتج عنها تحفيز القطاع الخاص على زيادة استثماراته، وزيادة قدراته على المساعدة في تلبية الكثير من احتياجات الشركات والمؤسسات لزيادة اموالها الخاصة، وتأمين مصادر ذات آجال طويلة لتمويل القطاعين الخاص والعام، كما يستتبع ايضا تسهيلات لعمليات الخصخصة التي تنوي الحكومية القيام بها مستقبلا».

وقال الوزير ازعور «ان الخطوات التي تحدثت عنها اليوم، هي جزء من مشروع اصلاحي متكامل يهدف الى اعادة هيكلة المالية العامة للدولة وادارتها بما يؤدي الى زيادة وارداتها وتخفيض نفقاتها. هذا طبعا بالاضافة الى خطوات في غير مجال تهدف الى ترشيق الدولة وتفعيل اداراتها وزيادة الانتاج على الصعيدين العام والخاص».

وتوقع «ان يقوم القطاع المصرفي اللبناني الذي يتميز بفعالية وديناميكية، بلعب دور مكمل للجهود التي تبذلها حكومتنا في مجال الاصلاح والتطوير».

د. جورج قرم:

تطبيق الضريبة على القيمة المضافة التي حضرناها في عهد حكومة الرئيس الحص هي التي انقذت المالية العامة من الانهيار

في دراسة نشرتها جريدة البلد دعا وزير المال الأسبق الدكتور جورج قرم الحكومة اللبنانية الى اقناع المصارف اللبنانية الخمسة الكبرى، والبنك المركزي، بخفض نسبة الفائدة التي تتقاضاها على سندات الخزينة التي في حيازتها، وهي تعادل ٨٨ بالمئة من مجموع السندات المحررة بالليرة اللبنانية و ٦٠ بالمئة من السندات المحررة بعملات أجنبية. وقال ان متوسط الفوائد التي تدفعها الدولة هو ٧,٧٥ بالمئة، ولا يمكن لنا ان نتحمل هذا العبء إلا اذا حققنا نمواً سنوياً بنسبة ١٠ الى ١١ بالمئة.

واقترح الدكتور قرم ان تجري وزارة المالية مع البنك المركزي والمصارف اللبنانية، حول تخفيض الفائدة، مفاوضات متأنية ومبنية على حسابات دقيقة، للاتفاق على ما يمكن لتلك المصارف ان تتحمل من تخفيض في الفائدة، دون ان تتعرض لخسارة تشغيلية.

أضاف: ان سياسة الاستدانة المتبعة منذ العام ١٩٩٢ درّت أرباحاً خيالية على المصارف اللبنانية وعلى مودعيها ولمن كان يكتتب في سندات خزينة الدولة اللبنانية بالليرة اللبنانية من المستثمرين العرب أو بعض صناديق الاستثمار الأجنبية. وقد نتج عن هذا النظام اتكال كبير للمصارف على استمرار هذا النظام لتأمين هذا المستوى من الربحية العالية جداً، والذي سمح لها بإعادة تكوين رساميلها واحتياطاتها الذاتية، بالإضافة الى الأرباح المحققة في زيادة اسعار أسهمها المدرجة في البورصة المحلية أو البورصات الخارجية. وقد أصبح القطاع المصرفي من جراء ذلك القطاع الوحيد المستفيد من هذه السياسة المكلفة.

وقال د. قرم في حديث الى جريدة «صدى البلد» ان الضريبة على القيمة المضافة التي تم تحضيرها في عهد حكومة الرئيس الحص (وكان هو وزير المال فيها) هي التي انقذت المالية العامة من الانهيار. وهذا ما جاء في تصريحه حرفيا:

«... وما منع تفاقم الازمة الى ابعد مما كانت عليه في منتصف عام ٢٠٠٢، والذي استدعى انعقاد «مؤتمر باريس٢» وتجهيز مبالغ ضخمة وتقديمها الى الدولة بأسعار فائدة مخفضة، هو انقاذ المالية العامة من الانهيار عبر تطبيق الضريبة على القيمة المضافة في بداية عام ٢٠٠٢ والتي كان قد تم تحضيرها بشكل كامل عامي ١٩٩٩ و٢٠٠٠. ومن ثم تم تجميد هذا المشروع للمعارضة التي لقيها من قبل بعض الاوساط السياسية والمالية المعروفة والتي اضطرت بعد ذلك الى تغيير موقفها من هذه الضريبة تحت الضغط الخارجي ومنعا للانهيار».

دكتور لويس حبيقة:

اذا بقي الوضع الأمني على حاله فلا نهوض في أي مجال

قال الخبير الاقتصادي د. لويس حبيقة ان الاقتصاد اللبناني يعتمد على ١٠ في المئة من اللبنانيين الذين تتراجع لديهم القيمة الشرائية، لافتا الى ان البلاد لا تستطيع الاستمرار على هذا النحو.

وأضاف: ان تأثير الاوضاع الأمنية سلبي على الاقتصاد اللبناني الى اقصى الحدود لجهة الاستثمار، والنمو، والسياحة، والبطالة، والهجرة، وغيرها من العوامل، مشيرا الى ان الجرائم طاولت نفسيا المواطنين وخصوصا التفجير الاخير الذي اودى بحياة الشهيد النائب والصحافي جبران تويني، وهذه الحادثة تتطلب وقتا للخروج من آثارها.

وأشار الى «ان نسبة ٨٠ الى ٩٠ في المئة من الاستثمارات في لبنان تجذب مستثمرين من الخارج».

وعن المطلوب اليوم كعلاج ضروري وعاجل، قال: «ان اهم نقطة رئيسية في هذا الموضوع هي الوضع الأمني، اذ مهما انجز في الميادين السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وبقي الوضع الأمني على حاله وحياة اللبنانيين في خطر، فلن يتحقق شيء على الاطلاق ولا نهوض في اي مجال ابدا».

ودعا حبيقة ايضا الى التعجيل في معالجة الوضع السياسي وتنفيذ النقاط المتوافق عليها، والسير قدما على نحو اسرع واكثر زخما.

اسرار مصرفية

● اكتشفت في الشهر الماضي فضيحة اختلاس في مؤسسة نقدية كبرى، وكان من نتيجة ذلك انتحار بطلة الفضيحة، أما الشركاء فقد غطتهم جهات حزبية يحسبون عليها.

احترامنا للمؤسسة يحول دون نشرنا التفاصيل.

***

● يؤكد المسؤولون في مصرف لبنان انهم قاموا بكامل واجباتهم بالنسبة الى ما كان يجري في بنك المدينة، وان هناك محاضر تشهد على ذلك.

***

● احتج الموظفون في مصرف لبنان على مشروع تخفيض رواتبهم وأذاعوا بياناً علنياً يستنكرون فيه ادراج مشروع التخفيض في جدول مجلس الوزراء.

ويتبين من المقارنة الموجودة لدى رئاسة مجلس الوزراء ان الفارق بين راتب الموظف في مصرف لبنان وراتب الموظف في المصرف التجاري يزيد على ماية بالماية، وبين راتب الموظف في مصرف لبنان والراتب في شركة خاصة يزيد على مائتين في المائة.

***

● تتكاثر حوادث إساءة الأمانة في عدد من المصارف التجارية على أيدي موظفين عاديين، وتقول مصادر شركات التأمين ان معظم المصارف لا تلاحق المرتكبين لأن الحوادث تكون مضمونة.

● يشكو خبراء جرت تسميتهم في مؤسسات مصرفية ومالية كخبراء عنها، من حصر الاستعانة بشكل دائم بخبراء معينين.

وتقول المصارف المعنية ان اختيار الخبير مسألة ثقة ولذلك تتم الاستعانة بخبراء مجربين.

***

● تمت في الشهر الماضي عملية سحب مدير فرع لمصرف كبير الى إدارة فرع مصرف كبير آخر، بإعطائه إكرامية دخول قيمتها ٢٥ ألف دولار وزيادة راتبه ماية بالماية.

***

● من المتوقع ان يطرح على بساط البحث في اجتماع قريب لجمعية المصارف موضوع دعم المصارف مرة أخرى للدولة بإعطائها قرضاً بدون فائدة ويظهر إجماع على رفض تكرار الدعم.

***

● تعفي فروع مصرفية عدة عملاءها من رسم إيداع العملات الأجنبية لديها نقداً، وتخفض نسبة رسوم تحصيل الشيكات الى ٥٠ و ٦٠ في المئة، وذلك مقابل عدم رفع الفائدة على ودائعهم الى مستواها في المصارف المنافسة.

***

● نصحت مصادر نقدية غير مصرفي بعدم التفكير بفتح فروع في بلدان أميركا اللاتينية وفي كوبا بصورة خاصة.

موريس صحناوي: «سوسيته جنرال» فرنسا باقية معنا ورفعت حصتها في احدى شركاتنا

موريس صحناوي يلقي كلمته

بيار دوكروكي يلقي كلمته

موريس صحناوي وبيار دوكروكي يستقبلان السفير الفرنسي برنار ايمييه

لمناسبة مرور ٣٥ عاماً على بدء الشراكة بين بنك «سوسيته جنرال» في لبنان SGBL، ومجموعة «سوسيته جنرال» فرنسا SG FRANCE، أقام رئيس SGBL الوزير السابق موريس صحناوي حفل استقبال في فندق الحبتور غراند اوتيل HABTOOR GRAND HOTEL برعاية سفير فرنسا السيد برنار ايمييه، وحضور ممثل «سوسيته جنرال» فرنسا SG FRANCE السيد بيار دوكروكي، وحشد من المسؤولين ورجال الأعمال وممثلي الهيئات الاقتصادية.

بيار دوكروكي

وتحدث دوكروكي الذي تولى منصب مدير عام مفوض والذي له خبرة واسعة في كل المجالات المصرفية الشاملة في فرنسا والعالم، الى الحضور، مشيراً الى ان نجاح استراتيجية النمو المستدام يستند بشكل خاص الى القيم الثلاث الأساسية للمجموعة: المهنية، الروح الجماعية والابتكار.

وأضاف: ان هذه المبادئ دفعت «سوسيته جنرال» لتطوير شبكة فروعه في الخارج: احدى وثلاثون مؤسسة منتشرة في ثلاث مناطق جغرافية مختارة: حوض المتوسط، أوروبا الوسطى والشرقية، افريقيا وما وراء البحار.

وأكد ان طموحات «سوسيته جنرال» كبيرة للتوسع في الخارج، وبخاصة في حوض البحر المتوسط حيث تملك أخيراً بنك مصر الدولي في مصر.

موريس صحناوي

بدوره، شكر رئيس مجلس ادارة بنك «سوسيته جنرال» في لبنان موريس صحناوي السفير الفرنسي على رعاية الاحتفال. ولفت الى ان SGBL احتفل سنة ٢٠٠٣ بذكرى تأسيسه الخمسين، وكان تأسس سنة ١٩٥٣ من كل من «سوسيته جنرال» بلجيكا وعائلة صحناوي، وحمل اسم البنك البلجيكي اللبناني. بعد ذلك، ومنذ ٣٥ سنة، دخل مصرف «سوسيته جنرال» فرنسا كشريك، وانطلاقاً من ذلك بدأت الشراكة.

شائعات يدحضها الواقع

ونفى صحناوي الشائعات التي تتحدث عن انسحاب «سوسيته جنرال» من الـ SGBL، معتبراً ان مصدر هذه الشائعات هو كون هيكلية الرأسمال ستتكيف بما يسمح لـ «سوسيته جنرال»، بما يمثل من مجموعة عالمية، مواجهة القيود المفروضة نتيجة اعتماد التنظيم المصرفي الصادر عن اتفاقية «بازل ٢». وأشار الى ان هذا التكيف سيتم مع الأخذ في الاعتبار الإرادة المشتركة للمساهمين بأن يستثمروا بهذه الشراكة ويحافظوا عليها والتي كانت عامل نجاح إن بالنسبة الى «سوسيته جنرال» أو بالنسبة الى SGBL.

وتابع صحناوي: ان هذه الشراكة ستتحقق في بعض المؤسسات التابعة، مقدماً مثالاً على ذلك زيادة حصة «سوسيته جنرال» في رأسمال Sogecap Liban والطموح المتبادل للتطوير والنمو.

حشد من المدعوين

السفير الفرنسي

السفير الفرنسي في لبنان برنار ايمييه تحدث عن التعاون الاستثنائي بين SGBL وسوسيته جنرال فقال: «اليوم مع عودة السيادة، الحرية والاستقلال الى لبنان، حان وقت تقوية التعاون الذي حتى الآن حقق الكثير من الانجازات. وحسب توقعي ينتظره مستقبل باهر لاسباب عديدة منها: الثقة التي وضعتها فرنسا بلبنان الجديد، امكانية النمو الكبير للاقتصاد اللبناني وموقع لبنان الاقليمي». وختم السيد إيمييه بتشجيع تقوية سوسيته جنرال في لبنان والمنطقة للحفاظ على العلاقة المميزة بين لبنان وفرنسا وهو هدف استراتيجي قد تلعب شراكة SGBL وسوسيته جنرال فيه دورا مهما.

أعلنت حالة الاتحاد في تفليسات بسول

تكليف وكيلي التفليسة ببيع الموجودات بالمزاد العلني

يذكر القراء قضية الافلاس الذي تعرضت له شركة بسول العقارية وشركة جورج بسول وشركاه (شركة توصية بسيطة).

فبعد مرور اكثر من خمس سنوات على اعلان افلاسهما، وجد الدائنون، وهم حوالى ١٤ مصرفا، ان يطالبوا بفصل دعوى الافلاس عن دعوى الجنايات، ليتمكنوا، عبر وكيلي التفليسة المحاميين الاستاذين جان عيد وشوقي الصدي، من بيع موجودات السادة بسول العقارية الموضوعة اليد عليها منذ توقفهم عن الدفع.

رئيس محكمة الافلاس في جبل لبنان المشرف على التفليسة الرئيس بسام مولوي، استجاب لطلب الدائنين واتخذ قرارا بدعوتهم ودعوة الجهة المفلسة (شركتي بسول) الى اجتماع يعقد في مكتبه في قصر العدل في بعبدا في ٢٠٠٥/١٢/٢١ لمناقشة العروض الصلحية في حال وجودها وإلا فإعلان حالة الاتحاد.

وفي التاريخ المذكور عقد اجتماع في مكتب الرئيس مولوي، حضره جميع الأفرقاء، ولما تبين انه لا يوجد أي عرض من الجهة المفلسة للمصالحة، تقرر إعلان حالة الاتحاد وتكليف وكيلي التفليسة الحاليين المحاميين جان عيد وشوقي الصدي بتصفية كامل الموجودات بطريقة المزاد العلني. وقد باشر الاستاذان عيد والصدي مهمتهما بإشراف الرئيس مولوي.

الاكتتاب باصدار «البحر المتوسط» تجاوز ثلاثة اضعاف الطلب

محمد الحريري

رئيس BANKMED

نجح بنك البحر المتوسط BANKMED في اصدار شهادات ايداع بقيمة ٣٠٠ مليون دولار بادارة «سيتي غروب». وكانت المفاجأة تجاوز الاكتتاب ثلاثة اضعاف الطلب.

السيد محمد الحريري رئيس مجلس ادارة البنك ومديره العام علق على نجاح الاصدار فقال: «ان نجاح الاصدار تخطى كل التوقعات، اذ وصل الاكتتاب الى حوالى ثلاثة اضعاف المبلغ المطلوب، اي ما مجموعه وبحسب الارقام النهائية ٦،٤ ملايين دولار اميركي، وقد بعنا للبنوك والشركات التي لا تبيع بعد شرائها ليبقى السوق مستقرا، وكان اصدارا مشجعا جدا».

ويتابع: «لقد تميز الاكتتاب بإقبال دولي قوي بشكل خاص، وهو ما ساهم الى حد كبير في تحقيق هذه النسبة الضخمة والمعبرة، وشكل الاكتتاب الدولي نسبة ٣٠ في المئة من مجمل الاصدار في حين تم اكتتاب المصارف والمؤسسات المالية والافراد في لبنان باقي الاصدار».

ويؤكد ان اكثر المشترين للشهادات هي شركات اوروبية وبعض البنوك من الشرق الاقصى.

بيت التمويل العربي يساهم في توسعة المؤسسات اللبنانية

من اليمين: ماهر دويك، د. جميل الجارودي ود. اسعد رزق اثناء توقيع الاتفاقية

جرى يوم الاربعاء بتاريخ ٢٠٠٥/١٢/٢١ توقيع عقد اتفاقية «دراسات واستشارات مالية تهدف الى زيادة الرأسمال واعادة هيكلة التمويل» بين شركة مستشفى رزق وبيت التمويل العربي ش.م.ل. (مصرف اسلامي) وذلك بحضور بعض اعضاء مجلس ادارة الفريقين وادارتهما العليا. وقد قام بالتوقيع عن مستشفى رزق معالي الدكتور اسعد رزق، رئيس مجلس الادارة، وعن بيت التمويل العربي الدكتور جميل الجارودي، عضو مجلس الادارة ونائب المدير العام.

وتعتبر شركة مستشفى رزق بين اكبر المستشفيات الرائدة في لبنان وكانت قد سجلت نجاحات عديدة في عدة اختصاصات منذ تأسيسها في عام ١٩٢٥ بحيث كانت السباقة في عمليات زرع وغسيل الكلى، زرع القلب، وغيرهما من الاختصاصات خاصة في طب العيون، علما أنه كان في طليعة المستشفيات التي اعادت بناء نفسها فور انتهاء الحرب اللبنانية.

اما بيت التمويل العربي ش.م.ل. (مصرف اسلامي) والذي باشر اعماله في بداية عام ٢٠٠٤ ويقوم بتقديم خدمات مصرفية اسلامية متكاملة، كان قد اعلن صراحة ان من اهم اهدافه الاستراتيجية في لبنان العمل على مساعدة المؤسسات الرائدة بإعادة هيكلة رأسمالها لتمكينها من الاستمرار في لعب دورها الريادي، وكانت مؤسسات الاستشفاء من ضمن اولويات هذه الاستراتيجية للمكانة التي يمثلها لبنان في هذا الحقل بالنسبة لمحيطه، كما ان بيت التمويل العربي يمثل رأس حربة لجلب الاستثمارات العربية الى لبنان.

ستستمر الدراسات حوالى ستة اشهر يتم في نهايتها تحديد المبالغ التي ستحتاج اليها مشاريع التوسعة واعادة الهيكلة ويتم عندها طرح الادوات المالية التي ستعتمد من قبل الاستشاري في الاسواق اللبنانية والعربية لتأمين الاموال المطلوبة.

بنك بيبلوس يقفل بنجاح الاكتتاب في رأس المال ويقرّر ادراج جميع الأسهم في بورصة بيروت

سمعان باسيل

بنك بيبلوس

على أثر الجمعية العمومية غير العادية التي عقدها مساهمو بنك بيبلوس ش.م.ل. يوم السبت الواقع في العاشر من كانون الاول ٢٠٠٥، والتي كان على جدول أعمالها موضوع التحقق من صحة زيادة رأسمال البنك في ضوء الاكتتاب الذي أطلقه بتاريخ ٢٠٠٥/١٠/٢١، صدر عن البنك ما يلي:

«يعلن بنك بيبلوس عن نجاح عملية الاكتتاب بالأسهم الأولوية التي أطلقها في ٢١ تشرين الأول ٢٠٠٥، والتي كانت موجهة بوجه خاص لمساهميه الحاليين. لقد بلغت قيمة الاكتتاب ١٦٤ مليون دولار أميركي، ما رفع الأموال الخاصة للبنك الى حوالى ٧٠٠ مليون دولار. وتميّزت هذه العملية بالخصائص التالية:

١ – الشفافية التامة بحيث ان بنك بيبلوس فوّض إدارة عمليات بيع وشراء حق الاكتتاب ومقابلة الطلبات والعروض وتثبيت الأسعار اليومية لأحد مصارف الأعمال المحلية، وهو بنك لبنان والمهجر للأعمال. تعتبر هذه المبادرة خطوة رائدة في السوق اللبنانية، وهي تنم عن حرص شديد على مبدأي الشفافية والحيادية في سوق رؤوس المال.

٢ – شارك في هذا الاكتتاب، الى جانب العدد الوفير من المساهمين المحليين والعرب، مستثمرون مؤسساتيون أوروبيّون، في ما يشكّل دليلاً إضافياً على المكانة الدولية التي بات يتمتع بها بنك بيبلوس وعلى الثقة الكبيرة بآفاق نموه المستقبلية.

تشكل الحاجة الى قاعدة ترسملية قوية أهمية كبيرة بالنسبة الى بنك بيبلوس في إطار سعيه الى التوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وتعزيز وجوده في أوروبا. هذا ما دفع بنك بيبلوس منذ ثلاث سنوات الى وضع استراتيجية تهدف الى التركيز على أسواق جديدة خارج لبنان. وتتماشى استراتيجية التوسع هذه مع زيادة البنك لربحيته وتنويع المخاطر. هذا ويتواجد المصرف في أوروبا (بروكسل، باريس ولندن) تحت اسم بنك بيبلوس أوروبا ش.م. وفي قبرص عبر وحدة مصرفية عالمية. وقد وسّع المصرف تواجده في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا عبر فتح مصرف تابع له في الخرطوم – السودان في العام ٢٠٠٣. وفي العام ٢٠٠٤ حاز بنك بيبلوس على إجازة لفتح مصرف في سوريا، باشر أعماله في الفصل الرابع من عام ٢٠٠٥، وعلى إجازة أخرى في العام ٢٠٠٥ لفتح مكتب تمثيلي في أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة (سيباشر أعماله في الفصل الرابع من ٢٠٠٥). ومؤخراً وقع على اتفاقية شراء نسبة ٥١٪ من مصرف جزائري.

أخيراً، تجدر الإشارة الى ان الجمعية العمومية غير العادية اتخذت قراراً من خارج جدول الاعمال بإدراج جميع أسهم بنك بيبلوس بفئاتها الثلاث، العادية والتفضيلية والأولوية، في بورصة بيروت اعتباراً من الفصل الأول من العام ٢٠٠٦، ومن المنتظر ان يتم تثبيت هذا القرار في جمعية عمومية لاحقة سوف تدعى الى الانعقاد خلال شهر كانون الثاني ٢٠٠٦.

القطريون مهتمون بالاستثمار في المصارف اللبنانية

أعلن وزيرا الاقتصاد والتجارة، اللبناني سامي حداد والقطري محمد آل ثاني، في مؤتمر مشترك عقد في غرفة التجارة والصناعة في بيروت عن الملتقى الاقتصادي القطري – اللبناني الذي سيعقد في ١٧ و١٨ نيسان (ابريل) المقبل في الدوحة – قطر.

وتمّ الاعلان في الوقت عينه عن ملتقى قطر الاقتصادي الذي سيعقد في التاريخ عينه.

وحضر المؤتمر الصحفي سفير قطر في لبنان جبر بن عبدالله السويدي وحشد من الاعلاميين.

وفي دردشة مع وزير الاقتصاد القطري، أكد ان قطر مهتمة بالاستثمار في لبنان وقد يكون اول استثماراتها في القطاع المصرفي عن طريق انشاء فروع لمصارف أو الدخول في مشاركات مع المصارف اللبنانية او شراء بعض المصارف.

وتهتم قطر أيضاً بالقطاع السياحي، اذ انها قد تشارك في استثمارات عقارية سياحية.

وكانت معلومات قد أفادت ان مستثمرين قطريين يفاوضون لشراء البنك اللبناني للتجارة المعروض للبيع من قبل مصرف لبنان.

الان باليان (نائب حاكم مصرف لبنان):

العجز المزمن في الموازنة نتيجة لعدم وجود نمو اقتصادي فعلي

من اليمين: الان باليان والعميد روني أبي نخله

جانب من الحضور

حاضر نائب حاكم مصرف لبنان، ألان باليان، بدعوة من إدارة الـ ESIG – عينطورة، حول إشكالية اقتصادية بعنوان «رؤية لنمو اقتصادي مديد في لبنان»، تناول فيها المعضلة الاقتصادية من جميع جوانبها طارحاً الرؤى والحلول الناجعة والممكنة وغير المستحيلة لبناء غد أفضل.

حضر الندوة، بالإضافة الى عميد الـ "ESIG" روني أبي نخله والمديرين والموظفين والأساتذة وطلاب الماجستير والإجازة في إدارة الأعمال، المسؤول الإعلامي في مصرف لبنان سامي صفير والعميد سركيس تادروس وتوفيق أبي نصر ممثلاً النائب العماد ميشال عون، بالإضافة الى وجوه فكرية واجتماعية.

بداية، كانت كلمة ترحيب للعميد روني أبي نخله مثنياً على جهود مصرف لبنان في التصدي للارتجاجات الأمنية والتي تنعكس حتماً على الأوضاع المالية والاقتصادية، مثمناً تلبية نائب حاكم مصرف لبنان الأستاذ باليان شاكراً إياه حضوره المميّز بالإضافة الى جميع الأصدقاء وكل الحاضرين، وهم سفراء لبنان التحدي ولبنان التمايز والإشراق والإبداع.

تلاه باليان بكلمة شكر على هذه الدعوة الكريمة من إدارة الـ "ESIG" ثم تطرق الى المعضلة الاقتصادية قائلاً:

«ان لبنان على مفترق طرق، وبالأخص على صعيد مستقبله الاقتصادي، والسبب يعود الى غياب رؤية شاملة ومتماسكة لايجاد الحلول الملائمة لهذا الواقع. وبالتالي انشغال الطبقة السياسية بالدين العام الذي أضحى وهماً وأن مجرد ايجاد حل لهذه المشكلة يعيد للوطن عافيته الاقتصادية. كما أوضح ان العجز المزمن في الموازنة والتراكم حتى اليوم ليس سبباً، بل هو نتيجة لعدم وجود نمو اقتصادي فعلي. ولبنان بحاجة الى رؤية اقتصادية واضحة والى روح قيادية. أما الحلول التي طرحها فلخصها بأربعة عناصر متكاملة هي ركيزة الاقتصاد اللبناني: سياسة المالية العامة، أسواق رأس المال، الطاقات الانتاجية والبيئة القانونية».

أما رؤاه للحلول فتكمن في: اعداد استراتيجيا متماسكة لإدارة الدين العام، تحقيق أكبر قدر من الفائض الأولي في الموازنة العامة، زيادة العائدات من خلال سياسة ضريبية حكيمة، تأمين استقرار مالي عام طويل الأمد، محاصرة وإنهاء الفساد المالي والإداري، ترشيد الانفاق، إعادة النظر بشروط التوظيف والتدرج والأجور لجذب الخبرات الى القطاع العام.

الهيئة الشرعية لبنك البركة تجتمع في بيروت

فؤاد مطرجي

بنك البركة – لبنان

عقدت الهيئة الشرعية لبنك البركة لبنان .(B.B.L) اجتماعها الدوري في مقر البنك الرئيسي في فردان، برئاسة الأمين العام للهيئة الشرعية الدكتور عبد الستار أبو غدّة وعضوية مفتي البقاع الشيخ خليل الميس والقاضي الشيخ عبد اللطيف دريان رئيس المحاكم الشرعية السنية في لبنان وفضيلة الشيخ القاضي أسامة الرفاعي رئيس المحاكم الشرعية في عكار وبحضور نائب مدير عام بنك البركة – عضو مجلس الإدارة فؤاد نديم مطرجي وكل من طلال القيسي مدير الفروع ونعيم بيضا مدير الرقابة المالية.

وتداول المجتمعون في القضايا والاحكام الشرعية الخاصة ببنك البركة لبنان ش.م.ل. وفق الأسس الشرعية التي تعمل على أساسها مجموعة البركة المصرفية ABG.

HSBC يحقق ارتفاعاً في الأرباح بفضل النمو في الشرق الأوسط

أعلن «اتش.اس.بي.سي» (HSBC) أكبر المصارف في بريطانيا، عن تحقيق ارتفاع ملموس في الأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٤.

وأضافت المجموعة المصرفية، التي يقع مقرها في لندن، ان هذا التحسن قاده النمو في الشرق الأوسط بفضل ارتفاع أسعار النفط.

ولفتت المجموعة، وهي ثالث أكبر مصرف في العالم من حيث القيمة السوقية، الى ان مستوى التكاليف في الربع الثالث كان مرضياً وتحسنت الانتاجية مع تجاوز صافي دخل التشغيل، قبل حساب الديون المتعثرة، معدل النمو الأساسي في التكاليف. ويرجع هذا الى قرب الانتهاء من اعادة هيكلة وحدة «سي.أي.بي.ام» للاستثمار المصرفي التابعة للمجموعة.

وذكر «اتش.اس.بي.سي» انه شدد شروط الاقراض في بريطانيا، التي أصبحت أكثر بيئات الائتمان صعوبة مع ارتفاع حالات تعثر المستهلكين، لكن الوقت ما زال مبكراً للقول ان مستويات التخلف عن السداد بلغت ذروتها.

ميزانية مصارف لبنان: ٦٩,١ مليار دولار
الودائع ٥٧ ملياراً والتسليفات ١٦ ملياراً

أصدرت «جمعية مصارف لبنان» نشرتها الشهرية التي خلصت الى ان ميزانية المصارف المجملة بلغت ٦٩,١ مليار دولار نهاية تشرين الأول (اكتوبر) الماضي، بزيادة سنوية نسبتها ٦ في المئة.

وبلغت الودائع المجملة لدى المصارف ما يعادل ٥٧ مليار دولار نهاية تشرين الاول (اكتوبر)، ما يعني انها أحرزت زيادة سنوية نسبتها ٥,٦ في المئة.

أما التسليفات فقد بلغت بدورها ١٦ مليار دولار في آخر تشرين الأول (اكتوبر)، بزيادة سنوية نسبتها ٢ في المئة.

وبحسب النشرة التي وزعتها الجمعية، انه في نهاية تشرين الاول ٢٠٠٥، بلغت قيمة الموجودات / المطلوبات الإجمالية والمجمعة للمصارف التجارية ما يعادل ١٠٤١٥٦ مليار ليرة (أي ما يوازي ٦٩,١ مليار دولار) مقابل ١٠٣٣٧٣ مليار ليرة في نهاية أيلول ٢٠٠٥، و١٠٢١٨٧ ملياراً في نهاية العام ٢٠٠٤ (٩٨٢٦٢ ملياراً في نهاية تشرين الأول ٢٠٠٤).

وسجل إجمالي الموجودات / المطلوبات ارتفاعاً جيداً في الأشهر الممتدة من حزيران الى تشرين الأول ٢٠٠٥، وساهم ذلك في التعويض عن التراجع الذي حصل في إجمالي الميزانية في الأشهر الأولى من العام ٢٠٠٥ بعد الأحداث التي عرفها لبنان.

وعند مقارنة أرقام نهاية تشرين الاول ٢٠٠٥ مع تلك العائدة لنهاية تشرين الأول ٢٠٠٤، يتبين أن إجمالي الميزانية شهد ارتفاعاً بنسبة ٦,٠٪، أما عند مقارنة أرقام نهاية تشرين الأول ٢٠٠٥ مع تلك العائدة لنهاية العام ٢٠٠٤، فيتبين أن إجمالي الميزانية ارتفع بنسبة ١,٩٪.

التداول لديها يتم إلكترونياً وعلى مدار الساعة

شركة بيت الاستثمار تحقق أفضل النتائج لعملائها

إن الاداء المميز والتنويع في طرق تقديم الخدمات المالية والاستثمارية، ساعدا شركة بيت الاستثمار (شركة مساهمة قطرية خاصة) على تحقيق نتائج مميزة للسنة المالية ٢٠٠٥، إذ تعززت حصتها في السوق المالية القطرية التي تشهد تطوراً في طرح مختلف المنتجات والخدمات الاستثمارية في كل الاتجاهات القطاعية، مع التزامها الكامل في جميع أعمالها بأحكام الشريعة الإسلامية السمحاء.

أداء مميز ونتائج تجاوزت التوقعات

لقد كان اداء الشركة عام ٢٠٠٥ مميزاً، حيث تجاوزت نتائجها التوقعات بكثير، خاصة بالمقارنة مع السنوات السابقة من عمر الشركة، حيث بلغت الايرادات الفعلية للفترة المنتهية في ٢٠٠٥/١٢/٣١ حوالى ٢١ مليون ريال قطري، بينما كانت الايرادات المقدرة حوالى ١٣ مليون ريال قطري، أي بزيادة قدرها ٨ ملايين ريال قطري وبنسبة ٦١٪.

أما المصاريف الفعلية للشركة فقد بلغت ٧ ملايين ريال قطري والمصاريف المقدرة ٨ ملايين ريال، أي بانخفاض ١ مليون ريال نسبته ١٢,٥٪ ونتيجة لهذا الاداء القياسي لنشاط الشركة، فقد حققت أرباحاً صافية فعلية بلغت ١٤ مليون ريال قطري، أي أن الأرباح الفعلية زادت عن المقدرة لها بمبلغ ٩ ملايين ريال قطري وبنسبة ٢١٣٪.

وقد انعكست تلك الأرباح على سيولة واستثمارات الشركة، اذ استطاعت تشغيل الجزء الأكبر من هذه السيولة في استثمارات مالية متنوعة مجزية، متمثلة في حسن اختيارها صناديق أجنبية جيدة الاداء مثل صندوق HSBC أمانة العالمي العقاري وصندوق الدار العقاري الصادر عن شركة الدار للأصول – الكويت، وفي الاستثمار

د. هاشم الصباغ

الرئيس التنفيذي لبيت الاستثمار

في أسهم الشركات المساهمة العامة القطرية في سوق الدوحة للأوراق المالية، والاستثمار في شركة أوكينا العقارية في دولة الكويت.

صندوقان جديدان

تجدر الإشارة الى أن الشركة بصدد تأسيس صندوقين ماليين يتم تسجيلهما في دولة قطر، أحدهما للاستثمار بالأوراق المالية القطرية والآخر للاستثمار بالأوراق المالية الخليجية والعربية، الى جانب توجه الشركة لبناء محفظتين خاصتين بأموالها للاستثمار في كل من سوق الكويت وسوق مسقط للاوراق المالية.

أما على مستوى المساهمة في رأسمال الشركة، فقد ساهم مؤخراً بما نسبته ٣٠٪، الشريك الاستراتيجي الجديد «بنك قطر الوطني» والذي يعد البنك الأول في دولة قطر من حيث رأسماله وحجم موجوداته وعملياته، والذي سيشكل دعماً قوياً في تسويق وبيع الخدمات والمنتجات التي تطرحها الشركة من خلال فروعه الإسلامية.

استراتيجية لتحسين الايرادات

ان شركة بيت الاستثمار تعمل في إطار خطة استراتيجية رسمها مجلس إدارتها، ورؤية واضحة حددها المجلس لأهدافها وغاياتها، وتتركز أهم تلك الاهداف على رفع كفاءة إدارة المخاطر المرتبطة بنشاط الشركة وتحسين مصادر صافي إيرادات الأنشطة والعائد على الاستثمار، بالإضافة الى الارتقاء في مستوى الخدمة المقدمة للعملاء وقياسها باستمرار لتكون الشركة عند حسن ظنهم دائماً وأبداً، بما في ذلك المحافظة على سلامة وجودة أصول الشركة وسلامة ادائها لخدماتها المقدمة للجمهور بما يعزز ثقتهم بها.

التداول إلكترونياً

ومن الجدير بالذكر أن لدى بيت الاستثمار أنظمة الكترونية لتداول العملات الدولية الرئيسية وأسهم الشركة الأميركية المدرجة في بورصة نيويورك والناسداك، وذلك على مدار ساعات العمل اليومية، ليل نهار من دون انقطاع، كما يستطيع المستثمر ان ينجز طلباته بنفسه من أي مكان يتواجد فيه من خلال جهاز الكمبيوتر ومن دون عناء مقابل عمولات مخفضة، وأن يحتفظ بالمراكز المالية لعملائه وأسهمه للمدة التي يراها العميل مناسبة له من دون تحمله أي فوائد أو مصاريف لتغطية ذلك ولو كان تمويله بالهامش.

الى جانب تميز الشركة بنتائجها المالية، إلا أنها استطاعت ان تنجح نجاحاً باهراً في تسويق منتج ما يسمى بصندوق HSBC العقاري الإسلامي داخل سوق قطر بصفتها مسوقاً ووكيلاً لبيع هذا المنتج.

تجدر الإشارة الى أن شركة بيت الاستثمار في دولة قطر تأسست كشركة استثمارية مساهمة خاصة في عام ٢٠٠١، بموجب ترخيص من مصرف قطر المركزي لمزاولة نشاطات في مجال الاستثمار داخل وخارج الدولة وفقاً للشريعة الإسلامية.

توحيد عقود المضاربة لتتطابق مع الشريعة الإسلامية

ورشة عمل قريبة في لندن للإعلان عن إتمام التوحيد

أنهى المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الذي انعقد في البحرين أعماله في ٢٠٠٥/١٢/١٩ مسجلاً التفاهم الكامل للمشاركين على جميع المواضيع التي نوقشت خلاله.

وكان موضوع توحيد عقود المضاربة التي تستخدمها المصارف والمؤسسات الإسلامية العاملة في البحرين مع سماسرة للسلع في سوق لندن، والتي يختلف بعضها عن البعض الآخر مما يفقدها الشفافية المطلوبة، أهم ما تم التركيز عليه.

الرئيس التنفيذي لمراقبة المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور السادة أبلغ الصحافيين أثر انتهاء المؤتمر ان المصارف الإسلامية كانت تتعامل في السابق بالسلع في عقود على حدة، وان توحيد العقود جاء لإعطاء صدقية أكبر للعمل المصرفي الإسلامي وتوحيد الممارسات.

وكانت المؤسسة التي تشرف على مئات المصارف والمؤسسات المالية وشركات التأمين العاملة في المملكة قد وقعت على مذكرة تفاهم مع سوق لندن للسلع في العام ٢٠٠٣ في مجال تطوير التعاون بين الجانبين وتوحيد عقود المضاربة.

وقال السادة «طورنا عقود مضاربة وناقشناها في سوق لندن للسلع وكذلك مع الصناعة للاتفاق على الصيغة النهائية لهذه العقود». واضاف «هذه خطوة أولى وتأكيد لدور البحرين المالي والمصرفي لأنها اختيرت لتطوير هذه العقود. نحن نشجع المصارف على استخدام هذه العقود التي وافق عليها مجلس الشريعة الإسلامية».

وأضاف السادة أن ورشة عمل بشأن عقود المضاربة ستعقد في لندن في الربع الأول من العام ٢٠٠٦ للإعلان عن توحيد هذه العقود «والتي نأمل ان يؤخذ به كذلك خارج البحرين». ويقدر ان المصارف الإسلامية تستثمر نحو ٤ مليارات دولار في سوق السلع في لندن.

«الراجحي المصرفية» في السعودية تنفذ ٦٢٪ من طلبات الاكتتاب في «ينساب»

أنجزت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار نحو ١٤٠ ألف طلب للاكتتاب في اسهم شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات «ينساب» عبر القنوات الإلكترونية التي وفرتها الشركة لعملائها الذين سبق لهم الاكتتاب عن طريقها في الاكتتابات السابقة.

وأظهرت إحصاءات الايام الثلاثة الأولى للاكتتاب تزايد إقبال المكتتبين على تنفيذ طلباتهم عبر أجهزة الصراف الآلي البالغ عددها ١٣٤٠ جهازاً حول المملكة، ومن خلال موقع الشركة على الإنترنت، وعبر الهاتف المصرفي.

وتشكل طلبات الاكتتاب التي نفذها العملاء إلكترونياً نسبة ٦٢ في المائة من إجمالي طلبات الاكتتاب التي نفذتها الشركة والبالغ عددها نحو ٢٢٧ ألف طلب خلال الأيام الثلاثة الأولى، الأمر الذي يعكس تنامياً في وعي العملاء واستغلالهم لهذه القنوات التي أتاحتها «الراجحي المصرفية» لهم، والتي توفر عليهم الجهد والوقت، اذ يمكن اتمام الاكتتاب عبرها من أي مكان في المملكة وحول العالم من دون الحاجة للتواجد في الفروع.

خدمة الاكتتاب الزائر للمرة الاولى في «ساب»

سليمان الحمدان

البنك السعودي البريطاني

اعلن البنك السعودي البريطاني (ساب) عن استعداده التام لاستقبال طلبات الاكتتاب في أسهم شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات (ينساب) واتخاذه كافة الاستعدادات اللازمة بتهيئة وسائل التقنية الإلكترونية (الإنترنت، الهاتف المصرفي، أجهزة الصراف الآلي) بالإضافة إلى جميع فروعه، وذلك لتسهيل إجراءات عملية الاكتتاب للعملاء.

ويمكن لعملاء البنك ممن سبق لهم الاكتتاب عن طريق (ساب)، الاستفادة من خدمة الاكتتاب في شركة (ينساب) عبر الانترنت على مدار الساعة سواء كانوا داخل المملكة او خارجها، وذلك من خلال زيارة موقع البنك الإلكتروني على شبكة الإنترنت www.sabb.com وذلك بعدما شهدت الخدمات الالكترونية من ساب اقبالا كبيرا خلال الاكتتابات التي تم طرحها خلال الفترة السابقة، إلى جانب تزايد استخدام العملاء لشبكة الإنترنت في العمليات المصرفية والاستثمارية الأخرى.

كما هيأ البنك اجهزة الصراف الآلي الخاصة بالبنك السعودي البريطاني لإجراء عمليات الاكتتاب للعملاء، بالإضافة إلى إمكانية تسجيل طلبات الاكتتاب أيضا من خلال خدمة الهاتف المصرفي على الرقم المجاني ٨٨٨٨-١٢٤-٨٠٠، إلى جانب الطرق التقليدية من خلال تعبئة النماذج لدى الفروع وتقديمها لمسؤولي خدمة العملاء.

وبهذه المناسبة صرح الاستاذ سليمان عبد الله الحمدان نائب العضو المنتدب في البنك قائلا: «أكمل البنك كافة الاستعدادات اللازمة لتوفير الطلبات للعملاء الراغبين في تقديم طلبات الاكتتاب في (ينساب)، حيث ابتكر البنك السعودي البريطاني (ساب) بعض الخدمات الالكترونية وطرحها للمرة الاولى، وذلك انطلاقاً من حرص البنك على تقديم افضل الخدمات لعملائه، وإمكانية إجراء معاملاتهم في وقت قياسي بكل يسر وسهولة، وفي أي زمان ومن أي مكان».

الجدير بالذكر أن البنك السعودي البريطاني (ساب) يعتبر سباقا في طرح الخدمات التقنية والمتطورة في ما يتعلق بتسهيل عمليات الاكتتابات، حيث طرح لعملائه خدمة الاكتتاب عبر أجهزة الصراف الآلي للمرة الاولى في المملكة، بالإضافة إلى تدشين البنك خدمة الاكتتاب الذاتي للمرة الاولى عبر موقعه الإلكتروني لتسهيل اجراءات التسجيل وادخال بيانات المكتتبين الشخصية في عمليات الاكتتاب في اسهم الشركات المطروحة في السوق السعودي.

بنك المشرق يقود عملية تمويل مقاولي مترو دبي بقيمة ٣,٣٨ مليارات دولار

وقّع بنك المشرق وبنك «ميزوهو كوربوريت» الياباني اتفاقية مشتركة لتوفير اجراءات ضمانية لائتلاف المقاولات الفائز بعقد بناء مترو دبي، المشروع الأكبر من نوعه في دول مجلس التعاون الخليجي في مجال البنية التحتية.

وقال المدير التنفيذي لبنك المشرق، عبد العزيز الغرير: «يشرفنا اختيارنا لتمويل الكونسورتيوم الذي يقوم بهذا المشروع. وسيكون مترو دبي أحد أكثر أنظمة القطارات تقدماً في العالم وبمثابة محطة أخرى بارزة في النمو المالي والاقتصادي الذي تشهده دبي».

ويتكون هذا المترو المتطور الذي يسير بلا سائق وتصل تكلفته الى ١٣ مليار درهم (٣,٣٨ مليارات دولار) من جزءين من السكك بطول ٧٠ كيلومتراً مع ٤٣ محطة و ٨٧ حافلة قطار. وقد دخل عقد الإنشاء حيّز التنفيذ في آب (اغسطس) ٢٠٠٥ وسيكون المترو جاهزاً للتشغيل بحلول أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩.

ويضم ائتلاف «دبي رايبد لينك»، الذي ترأسه شركة ميتسوبيشي للصناعات الثقيلة المحدودة ومؤسسة ميتسوبيشي، مؤسستي انشاءات يابانيتين هما مؤسسة «أوباياشي» ومؤسسة «كاجيما» وشركة «يابي ميركيزي» التركية.

ويضع الائتلاف ثقة كبيرة في Mashreqbank's Japan Desk وهو تحالف مع بنك «ميزوهو كوربوريت»، ما جعل المصرفين شريكاً مالياً مثالياً للمشروع.

ويقول القائمون على المشروع ان معرفة بنك المشرق بالسوق المحلية ومعرفة بنك «ميزوهو كوربوريت» الياباني بالسوق العالمية جعلتا من المصرفين فريقاً متكاملاً للشراكة معه.

وسيكون مترو دبي أول قطار يسير في إحدى مدن مجلس التعاون الخليجي ويعتبر الأحدث من نوعه في العالم. ويسير خطا المترو تحت الأرض في مركز المدينة وفي أماكن أخرى تمّ تصميمها لتكون مرتفعة بحيث توفر مناظر خلابة لراكبي المترو.

بنك برقان يبدأ بتسويق صندوق خليجي برأسمال ملياري دولار

جوناثان ليون

الرئيس التنفيذي لبنك برقان

بدأ بنك برقان الكويتي بتسويق صندوق الخليج المميز للاسهم الخليجية، والذي يتم بالتعاون مع مؤسسة الخليج للاستثمار، ويصل رأسماله المفتوح الى ملياري دولار اميركي.

وأوضح رئيس المديرين العامين والرئيس التنفيذي في البنك جوناثان ليون «ان الصندوق اسس بهدف تحقيق قيمة فعلية مضافة لرأس المال من خلال استثماره في الاوراق المالية المدرجة او التي سيتم ادراجها في اسواق الاسهم في مجلس التعاون لدول الخليج العربية». مشيرا الى «ان الاكتتاب سيتم بشكل اسبوعي في كل يوم تداول شريطة ان تتلقى المؤسسة طلب اكتتاب خطياً قبل ثلاثة ايام عمل»، موضحا انه «سيتم عرض الوحدات بقيمة اصولها الصافية في اليوم السابق للتداول او الاكتتاب مضافة اليها رسوم الاكتتاب».

وقال ان الحد الادنى للاكتتاب هو ١٠٠ الف دولار اميركي وان الصندوق يهدف الى تحقيق عوائد منافسة على رأس المال المستثمر.

وأكد ليون ان اسواق المنطقة تشهد حالة انتعاش قوية تدعمها اسعار مرتفعة للنفط وايرادات كبيرة لدول مجلس التعاون مما ينعكس ايجابا على حجم الانفاق الحكومي على المشاريع الجديدة ومشاريع البنية التحتية.

«يونيكورن» يطرح صندوقاً عقارياً بقيمة ١٥٠ مليون دولار

أعلن بنك «يونيكورن» للاستثمار عن طرح صندوق غلف سبرنغز، شريطة موافقة مؤسسة نقد البحرين، وهو صندوق عقاري جديد تبلغ قيمته ١٥٠ مليون دولار، ومن خلاله، ستعقد شراكة بين «يونيكورن» وشركة أبو ظبي القابضة، التي ستقوم بدور مستشار الصندوق مع حصولها على مقعد في لجنة الاستثمار.

وأفاد بيان صادر عن المصرف انه سيشارك في هذا الصندوق شركات عقارية من السعودية والإمارات والبحرين وسلطنة عمان والكويت وقطر من أجل الدخول في استثمارات عقارية متنوعة ومتوازنة.

ويعد هذا الصندوق فريداً من نوعه، إذ ان الشركاء العقاريين هم مستثمرون مؤسسون. وسيقع الخيار على مصارف معينة في كل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي من أجل المساعدة في مهمات التسويق.

الترخيص لبنك اردني ليعمل في قطر

هاني القاضي

بنك الاستثمار العربي الاردني

حصل بنك الاستثمار العربي الاردني على ترخيص للعمل في دولة قطر من خلال مركز قطر المالي، ما يسمح للبنك، وهو ثالث مؤسسة مصرفية تحصل على ترخيص من مركز قطر المالي، بتوفير خدماته المصرفية التجارية والخصوصية والاستثمارية لعملائه في قطر.

مدير عام البنك هاني القاضي قال ان اسواق قطر والدول المجاورة توفر بيئة جاذبة للشركات والمؤسسات المالية والمصرفية مثل مصرفنا الذي يمتلك الخبرة والمعرفة اللازمتين للاسواق المحلية. واضاف: ستتيح لنا الرخصة الجديدة ان نقوم بتشكيل فريق عمل داخل مركز قطر المالي للاستفادة من هذه الفرص ميدانيا.

بنك الاستثمار يرفع رأسماله الى مليار درهم

سامي فرحات: سياستنا في التوسع لا حدود لها

سامي فرحات

بنك الاستثمار

اعتمد مجلس ادارة بنك الاستثمار ش.م.ع. الإماراتي في اجتماعه المنعقد يوم الاثنين الموافق ٢٠٠٥/١٢/١٢، التوصية الى الجمعية العمومية السنوية للمساهمين في انعقادها المقبل برفع رأس مال البنك الى مليار درهم، من خلال توزيع ٤٢,٨٥٪ كأسهم منها ٣٠٪ على شكل اسهم منحة و١٢,٨٥٪ كأسهم تطرح على مساهمي البنك للاكتتاب.

وصرح المدير العام سامي راشد فرحات ان البنك حريص على سياسة تعتمد الشفافية والافصاح الكاملين لتمكين المساهمين من مواكبة كافة التطورات الحاصلة باستمرار.

علما أنه سبق للبنك ان قام بتوزيع ما نسبته ١٨,٥٪ كأسهم منحة عن العام ٢٠٠٣ و ٤٢,٩٦٪ كأسهم عن العام ٢٠٠٤، منها نسبة ١٦,٦٧٪ على شكل اسهم منحة و ٢٦,٢٩٪ اكتتب بها مساهمو البنك، بالقيمة الاسمية (عشرة دراهم) زائد درهمين ونصف علاوة اصدار.

وكشف السيد فرحات عن سياسات البنك التوسعية فقال: ان استراتيجيتنا في التوسع والانتشار لا حدود لها لانها توفر لنا فرصا اكبر للنمو ولتقديم المزيد من الخدمات، فضلا عن الاهتمام الكبير بالعملاء والمساهمين وتوسيع قاعدتهم على مستوى الدولة. ونحن الآن بصدد افتتاح عشرة فروع جديدة للبنك في انحاء مختلفة من الدولة، منها خمسة فروع اصبحت جاهزة للافتتاح في كل من عجمان ورأس الخيمة والفجيرة والذيد والمنطقة الحرة لهيئة مطار الشارقة، والاختيار جار للاماكن الاستراتيجية المناسبة لباقي الفروع الجديدة.

قرض من بنك كويتي خلال ٦٠ دقيقة

زياد فطاير

بنك الكويت والشرق الاوسط

البرنامج الذي اطلقه بنك الكويت والشرق الاوسط في الكويت والذي يسمح بمنح قرض لمن يطلبه خلال ٦٠ دقيقة، اي ان القرض يودع في حسابه بعد اتمام المعاملة الروتينية خلال ساعة واحدة، أثار اهتمام الكثيرين الذين تسابقوا للحصول على الاستثمارات العائدة لهذه القروض.

زياد فطاير، رئيس ادارة الخدمات المصرفية للافراد في البنك، قال ان من يحصل على القرض يمكنه الحصول على قروض بدون كفيل أكان مواطنا ام مقيما، ويمكنه كذلك الحصول على بطاقات ائتمانية مجانية طوال فترة سريان سداد القرض.

يستمر هذا البرنامج حتى ٢٨ شباط (فبراير) المقبل.

تصنيف مزدوج لبنك الكويت والشرق الأوسط

من جهة ثانية، رفعت موديز في الشهر المنصرم تصنيف بنك الكويت والشرق الأوسط الى مرتبة A2 ضمن التصنيف الخاص بودائع العملات الأجنبية.

وجاء هذا التصنيف نتيجة سياسة إدارة البنك المرتكزة على كفاءة العمليات ونوعية المحفظة الائتمانية والسيطرة على النفقات، بالإضافة الى تجهيز الوحدات داخل البنك بأحدث التقنيات المعلوماتية.

ورفعت موديز تصنيف القوة الائتمانية للبنك الى D وهو تصنيف يدل على الكفاءة في إدارة العمليات.

والمعروف ان البنك حقق في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٥ نحو ٣٠,٣ مليون دينار.

يرأس البنك السيد حمد المرزوق.

٢٥,٦ مليون دولار ارباح مصرف البحرين الشامل في تسعة اشهر

محمد حسين: الاداء مؤشر على تحقيق نتائج متفوقة لعملائه ومساهميه

محمد حسين

مصرف الشامل

اعلن مصرف الشامل عن تحقيق ربح صاف قدره ٢٥,٦ مليون دولار اميركي لفترة الاشهر التسعة المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، مسجلا زيادة قدرها ٢١ بالمئة مقارنة بالربح البالغ ٢١,١ مليون دولار الذي حققه المصرف خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وقد حقق المصرف خلال الربع الثالث من العام وحده ربحا صافيا قدره ٤,٤ ملايين دولار اميركي.

وانخفضت الموجودات الاجمالية الموحدة للمصرف من ١,٦١٧ مليار دولار اميركي في نهاية العام ٢٠٠٤ الى ١,٣١٤ مليار دولار خلال فترة التسعة اشهر من العام ٢٠٠٥. وقد نتج الانخفاض بصورة مباشرة عن اعادة تصنيف مبلغ اجمالي قدره ٤٠٢ مليون دولار من الصناديق غير المقيدة الى صناديق مقيدة، بالاضافة الى التأثير الناتج عن استبعاد اصول فرع بنغلاديش بعد بيعه خلال العام.

وفي تصريح ادلى به الرئيس التنفيذي السيد محمد حسين قال: «كانت فترة التسعة اشهر الاولى، وعلى وجه الخصوص الربع الثالث، مرحلة لدمج الاعمال وتنظيم عمليات المصرف الرئيسية في مجالي الاستثمار والاعمال المصرفية لقطاع الافراد، حيث ان الاداء في هذا العام حتى الآن هو مؤشر واضح على قدرة المصرف على تحقيق نتائج متفوقة لعملائه ومساهميه بالرغم من المنافسة الحادة وتحديات بيئة الاعمال.

وقد ادت الزيادة الصافية البالغة ١٨ مليون دولار في حقوق المساهمين الى ارتفاع الرصيد ليصل الى ٣١٢ مليون دولار اي بزيادة قدرها ٦,١٢ ٪ في فترة التسعة اشهر من العام ٢٠٠٥ مقارنة برصيد العام ٢٠٠٤ والبالغ ٢٩٤ مليون دولار».

واضاف السيد حسين «استراتيجيا استمر التركيز على خدمات الافراد والشركات التجارية والاعمال المصرفية الاستثمارية والتي اظهرت مؤشرات مبكرة للنجاح وتحقيق النتائج المرجوة. وهناك العديد من المنتجات والصناديق الاستثمارية المخطط لطرحها في الفترة المتبقية من العام وفي بداية العام ٢٠٠٦، حيث قام قطاع خدمات الافراد بطرح التمويل العقاري بشروط مغرية جدا لكل من البحرينيين والمقيمين. وذلك بالاضافة الى ان المصرف سوف يفتتح فرعا جديدا متميزا ومختلفاً تماما عن النمط التقليدي للفروع في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٥ بمنطقة الزنج لتقديم خدمات نوعية ومتطورة لزبائن المصرف. كما تم الارتقاء بمركز المعلومات الى مركز اتصال متكامل وعالي التقنية يتيح للزبائن القيام بالعديد من العمليات المصرفية، إما بأنفسهم او بمساعدة موظفي المركز المؤهلين».

«بنك دبي الإسلامي» يطرح أكبر اصدار للصكوك في العالم

أعلن «بنك دبي الإسلامي» عن طرح أكبر اصدار للصكوك الإسلامية في العالم بقيمة ٢,٨ مليار دولار، لتمويل المشاريع التوسعية الكبيرة لمؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة في دبي.

ويدير «بنك دبي الإسلامي» هذا الإصدار الضخم بالمشاركة مع «باركليز كابيتال»، حيث ستكون الصكوك لمدة عامين وقابلة للتحويل الى أسهم في مرحلة لاحقة، ما يجعلها أول صكوك قابلة للتحويل في تاريخ القطاع المصرفي الإسلامي.

وقال الرئيس التنفيذي سعد عبد الرزاق: «يؤكد هذا الإصدار التاريخي والهام الموقع القيادي الذي يحتله بنك دبي الإسلامي على مستوى الدولة والمنطقة والعالم. وتشكل هذه الصكوك شهادة جديدة على الخبرة الكبيرة التي يتمتع بها البنك في قطاع التمويل الإسلامي خصوصاً، وقطاع الاستثمار المصرفي عموماً. كما تشكل هذه الصفقة إضافة نوعية الى الإنجازات الكبيرة التي حققها البنك ومرحلة مشرقة وجديدة في مسيرة القطاع المصرفي الإسلامي على المستوى العالمي».

وأضاف: «تؤكد هذه الصكوك قدرة «بنك دبي الإسلامي» على توفير حلول وهياكل مالية مبتكرة تتلاءم مع احتياجات المؤسسات والمشاريع التنموية الكبرى في منطقة الخليج والعالم. بالإضافة الى ذلك، يرسخ هذا الإصدار موقع البنك القيادي في قطاع الاستثمار المصرفي الإسلامي عالمياً، كما يعزز دور البنك في أسواق رأس المال وموقعه بين المصارف الاستثمارية العالمية والشركات الرائدة في مجال تمويل الشركات والأعمال الاستشارية».

واشار عبد الرزاق الى ان هذه الصفقة مؤشر ايضاً الى مستوى النضج الذي بلغه القطاع المصرفي الإسلامي عالمياً خلال السنوات القليلة الماضية.

بنك الدوحة يوقع اتفاقية مع أكبر بنوك اندونيسيا لايصال اي تمويل خلال ١٠ دقائق

من اليسار: ر. سيتارمان يتبادل الوثائق مع السفير الاندونيسي عبد الواحد وكنوب

صورة من حفل التوقيع

تم إبرام اتفاقية استراتيجية بين بنك الدوحة وأكبر بنك في أندونيسيا: PT Bank Central Asia Tbk. تهدف الاتفاقية الى تقديم منتجات وخدمات موجهة الى الجالية الأندونيسية في دولة قطر والتي تستخدم حالياً قنوات تقليدية لتحويل الأموال، وهذه القنوات غير مجدية من حيث الكلفة والوقت، ويمكن ان تؤدي الى فقدان الأموال، إضافة الى أن أقارب هذه الجالية في أندونيسيا لا يتمكنون من استلام الأموال المحولة إليهم بالسرعة المطلوبة. وتسمح إمكانات بنك BCA بتسليم النقود خلال عشر دقائق بعد تسليمها للبنك لإرسالها الى عملائه.

ويطلق بنك الدوحة خدمة الحوالات الإلكترونية من خلال موقع خدمات تحويل الاموال على الانترنت. ويستطيع عميل بنك الدوحة ان يقوم بعملية تحويل لأمواله الى أهله وأقاربه وهو جالس في بيته على مدار الساعة طوال الأسبوع. كما يمكن لغير عملاء البنك ان يزوروا ايا من فروعنا لغرض التحويلات أيضاً.

ويقول مسؤول في بنك الدوحة ان راحة العملاء ورضاهم لهما الاولوية دائماً، لذلك فإن بعض فروع البنك تعمل أيام الجمعة والسبت أيضاً لتلبية احتياجاتهم المتعلقة بتحويل الاموال.

يضيف: ان بنك الدوحة يأتي في المرتبة الأولى بين البنوك الخاصة في دولة قطر. وهو يقدم جميع أنواع الخدمات المصرفية التقليدية والإلكترونية لتلبية احتياجات القطاعات المختلفة للمجتمع. ويعتبر رائداً في مجال الخدمات المصرفية للأفراد نظراً لامتلاكه خدمات متميزة وعديدة من حيث ان البعض منها لا يوفره أي بنك آخر.

بالإضافة الى ذلك، يعتبر بنك الدوحة البنك الوحيد الذي يمتلك مكتباً تمثيلياً في دولة الإمارات العربية المتحدة وفرعاً في مدينة نيويورك، الأمر الذي يتواكب مع سياسة البنك التوسعية. وقد تم اختيار بنك الدوحة من قبل مجلة The Banker – التي تصدر في المملكة المتحدة – كافضل بنك في قطر للعامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤ على التوالي. كما حصل على جائزة التميز التي تمنحها مجلة Euromoney، وجائزة أفضل بنك تجاري في الشرق الأوسط التي تمنحها مجلة The Banker Middle East.

بنك الدوحة يطلق برنامج قرض الإيجار ضمن مجموعة خدمات «مرحبا»

أعلن بنك الدوحة DOHA BANK عن اطلاق برنامج قرض الإيجار الذي يعد الأول من نوعه في دولة قطر.

وفي المناسبة صرح المدير العام بالإنابة السيد ر. سيتارامان: «يتميز «بنك الدوحة» بكونه مؤسسة مالية سباقة. ويبرز اطلاق برنامج قرض الإيجار دور البنك في تقديم الحلول المالية المتميزة لعملائه الكرام. وانسجاماً مع ما يستشف من شعارنا الذي ينص على ان «هنالك الكثير لنتطلع اليه»، وبوصفنا مؤسسة مالية رائدة، فاننا نسعى دائماً لتقديم منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لعملائنا الكرام بحيث تشتمل على العديد من فرص الفوز بجوائز قيّمة. وقد تمّ تصميم برنامج قرض الإيجار لتستفيد منه فئات الموظفين، وأصحاب الأعمال، وكذلك «مُلاّك العقارات».

ويمكن ان يستفيد من هذا البرنامج الموظفون القطريون والأجانب الذين يعملون في الشركات الحكومية وشبه الحكومية وكذلك شركات القطاع الخاص. وبالإضافة الى ذلك، يمكن للموظفين المعينين حديثاً في هذه الشركات الاستفادة من هذا البرنامج، إذ يقدم البنك مبلغ الإيجار السنوي بالإضافة الى مبلغ لحساب خدمة كهرماء، وكل ذلك مقابل سعر فائدة منخفض ومغر جداً مقداره ٦٪ فقط.

أما السيد عبد الرحمن المير، المدير التنفيذي لدائرة الخدمات المصرفية للافراد فقال: «بإطلاق برنامج قرض الإيجار سيتمتع العملاء بمزيد من المرونة عند اختيار السكن،، كما سيتمكن مُلاك العقارات من تحصيل قيمة الإيجار بشكل منافس بمساعدة منتجنا. وسيتم توفير هذا البرنامج ضمن مجموعة خدمات «مرحبا» الموجهة للوافدين الجدد الى قطر، حيث سيتمكن هؤلاء الموظفون الجدد من الانتفاع من هذا القرض منذ أول يوم لهم في دولة قطر، ما سيرفع عن كاهل الموظفين الجدد وأصحاب العمل على حد سواء عبء ترتيبات دفع الإيجار مقدماً، وسيحفز الموظفين الجدد على الإنتاجية العالية منذ أول يوم عمل».

مؤسسة نقد البحرين تمنح ترخيصاً لمصرفين استثماريين تقليدي وإسلامي

منحت مؤسسة نقد البحرين (البنك المركزي) ترخيصاً لمصرفين استثماريين جديدين أحدهما تقليدي والآخر إسلامي، لمستثمرين سعوديين وآخرين خليجيين، على ان يكون مقر هذين المصرفين في المنامة.

ومنح الترخيص الأول لبنك الخليج الاستثماري الأول والذي يبلغ رأس ماله المدفوع ١٠٠ مليون دولار أميركي وتم تأسيسه على يد مجموعة من المستثمرين المرموقين. وتضم قائمة المؤسسين مصرفيين كباراً ومجموعات تجارية كبرى في السعودية. ويقدم البنك المنتجات والخدمات المصرفية الاستثمارية لعملائه بصفة أساسية في منطقة الشرق الاوسط. ومن المقرر ان تغطي أنشطته تمويل الشركات والتعهد بتغطية إصدارات أسهم الشركات الخاصة وهيكلة الديون والخدمات الاستشارية. وسيركز البنك على جميع القطاعات وأهمها قطاع صناعة الطاقة والاتصالات، وتحفظ مؤسسو البنك عن الإعلان عن هوياتهم بانتظار الانتهاء من الاكتتاب الخاص بحصص المصرف الجديد.

أما البنك الآخر الذي حصل على الترخيص الثاني فهو بنك استثماري برأسمال ١٠٠ مليون دولار أميركي وتأسس على يد مجموعة من المستثمرين من البحرين والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة وقطر، وسوف يقدم هذا البنك خدمات إدارة الاستثمار المباشرة والخدمات المصرفية الاستثمارية المكملة لها، بالتقيد بأحكام الشريعة الإسلامية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. وسوف ينصب التركيز الأساسي لهذا البنك على إنشاء الصناديق الاستثمارية وإدارتها بصورة مباشرة لأغراض الدخول في الأنشطة الاستثمارية في مجال أسهم الشركات الخاصة، بالإضافة الى الاستثمار التجاري والصناعي والإسكاني والعقاري. ومن أبرز المؤسسين لهذا المصرف من السعودية «شركة نعيم الاستثمارية»، ومن الإمارات العربية المتحدة الشيخ سلطان القاسمي، ومن قطر رجل الأعمال عبد اللطيف المانع.

«ميد» يختار «سيتي غروب» لإدارة اصدار شهادات ايداع لـ ٥ و ٧ سنوات

اختار بنك البحر المتوسط (ميد) مجموعة «سيتي غروب» لادارة اصداره المقبل لشهادات ايداع تتراوح مدتها بين ٥ و ٧ سنوات.

وسيتم اطلاق اصدار شهادات الايداع باليورو وتسعيره في أوائل كانون الاول (ديسمبر) تبعاً لظروف السوق.

وكان «ميد» حدد في تموز (يوليو) سعر الفائدة لاصدار بقيمة ١٧٠ مليون دولار مدته ٥ سنوات بـ ٧,٦٢٥ في المئة.

وتمتلك نسبة ٩٩ في المئة من «بنك ميد» مجموعة «اوجيه» التي تعمل في مجالات البناء والعقارات والاتصالات، والتي أسسها الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

وبلغت أصول بنك «ميد» نحو ٥,٣٥ مليارات دولار بنهاية عام ٢٠٠٤، وفقاً لمؤسسة «ستاندرد اند بورز»، فيما سجلت ايرادات التشغيل ٩٦,٤٧ مليون دولار.

تنافس على شراء المصرف المصري المتحد
مجموعة عوده – سرادار بين ٤ متنافسين

سمير حنا

مدير عام بنك عوده

وافق البنك المركزي المصري على طلبات أربعة مصارف للتدقيق في ملف المصرف المصري المتحد قبيل تقديم العروض لشرائه.

المصارف الأربعة هي: مجموعة بنك عوده سرادار، بنك قناة السويس، البنك المصري الخليجي والبنك التجاري المصري.

يساهم في البنك المعروض للبيع، مع عدد من البنوك الأخرى، بنك القاهرة وشركة مصر للتأمين وبنك قناة السويس وعدد من المؤسسات والأفراد.

ويتبين ان سبب الإقبال على شراء المصارف المصرية هو توقف المركزي المصري عن منح التراخيص في محاولة ذكية منه لبيع المصارف المطلوب دمجها لعدم وجود إمكانية لدى المساهمين لتعزيز أموالها الخاصة.

وتقول معلومات «البيان» ان لمجموعة عوده – سرادار أملاً كبيراً بامتلاك هذا البنك.

«المركز» يتبنى أحدث برامج التحليل المالي بالتعاون مع IFA

ضرار الغانم

رئيس شركة المركز

أعلنت نائب الرئيس للشؤون الإدارية وتطوير الموارد البشرية لشركة المركز المالي «المركز» رشا عبد اللطيف الحمد، اعتماد «المركز» برنامج التحليل المالي المعتمد CFA PROGRAM بالتعاون مع معهد المحللين الماليين في لبنان IFA للسنة الثانية على التوالي بهدف توفير التدريب التقني المطلوب لدعم خطة التطوير المهني والتعليم المستمر لموظفي المركز، ونظراً لعمق المادة في البرنامج فقد توجه «المركز» لمنح دورة تدريبية Pre CFA لبرنامج التحليل المالي المعتمد يستطيع من خلالها المتدرب اختبار قدراته وتأهيله لدخول البرنامج.

وأضافت الحمد ان «المركز ينوي من خلال هذه الخطوة بناء أساس متين لمهنة خبراء الاستثمار في السوق الكويتي، كما انه ينوي التعاون مع معهد المحللين الماليين في لبنان بهدف تعميم الفائدة على جميع العاملين في قطاع الاستثمار في الكويت وسيعلن في وقت قريب عن طبيعة البرنامج المقدم».

«الإمارات الإسلامي» يوقع اتفاقية تمويل
مع «الشركة الأولى للتمويل» في قطر

وقع مصرف «الإمارات الإسلامي» اتفاقية مالية بقيمة ١٠ ملايين دولار أميركي مع «الشركة الأولى للتمويل» في قطر لمدة ثلاث سنوات. وستتيح الاتفاقية للمصرف اكتشاف وتطوير سوق التمويل الاستهلاكي المالي في قطر.

وقال المدير العام للخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية عبدالله شويطر: «ان هذه الاتفاقية هي بمثابة خطوة رئيسية تعكس تفهمنا الكبير لمتطلبات السوق، وكذلك نمو وتطوّر الاستراتيجيات المتبعة لدى المؤسستين معاً». وبالإضافة الى ذلك، ستوفر هذه الاتفاقية دعماً هاماً لرأس المال التشغيلي الخاص بالشركة الأولى للتمويل، وستعزز قدرتها على طرح خدمات مالية جديدة.

تجدر الإشارة الى ان الشركة الأولى للتمويل التي بدأت عملياتها منذ ٥ سنوات، تقدم تسهيلات مالية إسلامية تلائم متطلبات المستهلك.

البنك الأهلي المصري يندمج
مع بنك «التجاريون»

أعلنت البورصة المصرية في بيان ان بنك التجارة والتنمية «التجاريون» المصري المملوك من الدولة بنسبة ٩٧٪ سيندمج مع البنك الاهلي المملوك للدولة.

ويأتي الاندماج بناء على قرار من البنك المركزي في إطار برنامج لتدعيم القطاع المصرفي يهدف الى تقليص عدد البنوك وحل مشاكل الديون المتعثرة التي تثقل كاهل القطاع.

ووفقاً لنشرة كومباس الاقتصادية يبلغ رأس مال بنك التجارة والتنمية ١٤٧ مليون جنيه مصري (٦,٢٥ ملايين دولار).

وأشارت البورصة في البيان الى ان البنك سجل خسائر قدرها ٠,٢٤ مليون جنيه في أول تسعة أشهر من عام ٢٠٠٥ مقارنة مع خسائر قدرها ٠,٢٣ مليون جنيه في الفترة نفسها من عام ٢٠٠٤. ولم يذكر البيان أي شروط مالية لصفقة الاندماج.

رئيس بورصة طوكيو اعتذر واستقال

تاكوو تسوروشيما

استقال رئيس مجلس ادارة بورصة طوكيو، تاكوو تسوروشيما، اثر فضيحة ناجمة عن خطأ معلوماتي جسيم تسبب في خسارة ٢٨٠ مليون يورو وفوضى مهينة في اكبر سوق مالية في آسيا مطلع الشهر الماضي.

وذكر تسوروشيما خلال مؤتمر صحافي «اقدم اعتذاراتي الى المستثمرين والمسؤولين المعنيين بسبب الارتباك الذي حصل في السوق. اتخذنا هذا القرار (الاستقالة) لتتحمل الادارة مسؤولياتها». واستقال ايضا المسؤول عن النظام المعلوماتي في البورصة ساداو يوشينو والمدير العام للبورصة تومیو امانو.

ووعد رئيس مجلس الادارة المستقيل بأن «تعمل بورصة طوكيو على استعادة ثقة السوق».

وكانت استقالته منتظرة بعد هذه الفضيحة.

بنك مسقط يفوز بلقب «أفضل بنك في سلطنة عمان» لصرف وتوفير النقد الأجنبي

للمرة الثالثة على التوالي، تمنح مجلة «غلوبال فاينانس» التي تتخذ من مدينة نيويورك في الولايات المتحدة مقراً لها، بنك مسقط – البنك الرائد في سلطنة عمان – لقب «أفضل بنك لصرف وتوفير النقد الأجنبي» في السلطنة لعام ٢٠٠٦.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك عبد الرزاق بن علي بن عيسى: «إننا في بنك مسقط ملتزمون بتقديم منتجات وخدمات مصرفية مرتبطة بجميع الأنشطة والأعمال التي يزاولها البنك طبقاً لأعلى المعايير العالمية، وان فوز بنك مسقط بهذا اللقب للعام الثالث على التوالي يعتبر شاهداً ودليلاً قوياً على الجهود المتواصلة التي نبذلها لتقديم أفضل خدمات ومنتجات الخزينة والنقد الأجنبي لعملائنا».

من جهته، أوضح ناشر ورئيس تحرير المجلة جوزف دي جيرر أبوتو، ان الجائزة منحت لاعتبارات عدة، منها استجابة البنك للتطورات الاقتصادية والسياسية والتقنية، بالإضافة الى التغيرات في القطاع المصرفي.

البنك التجاري الأردني يطلق خدمة الرسائل القصيرة

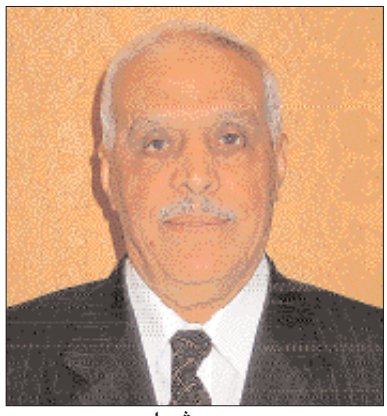
اطلق البنك التجاري الأردني خدمة جديدة هي الاولى من نوعها في الأردن وتتمثل في إعلام عملاء البنك والذين يحملون بطاقات فيزا عن حركات الدفع التي تمت عبر بطاقاتهم الائتمانية فور حدوثها، وذلك من خلال إرسال رسائل نصية قصيرة SMS الى هواتفهم الخلوية.

وتعتبر هذه الخدمة نقلة نوعية في القطاع المصرفي الأردني لا سيما وأن البنك التجاري هو أول بنك أردني يطلق هذه الخدمة في السوق المحلي من خلال الاعتماد على وسائل التكنولوجيا الحديثة لتعزيز سبل الاتصال بين البنك وعملائه وتوفير خدمات متميزة ومتطورة تجلب المزيد من الراحة والأمان لهم أينما تواجدوا. كما تعزز الخدمة الجديدة وسائل الحماية والامن التي تكفل حقوق عملاء البنك التجاري عند قيامهم بحركات الدفع عبر بطاقات فيزا في جميع الأوقات وفي أي مكان في العالم.

ويقدم البنك التجاري الأردني خدمته الجديدة عبر سلسلة من التسهيلات التي توفرها بطاقات التجاري الإئتمانية لحامليها، وتشمل الحصول على سقف تصل قيمته الى خمسة أضعاف الدخل الشهري، وفترة سماح لغاية ٥١ يوماً مع شروط سداد مريحة. كما تتوفر لعميل البنك والحاصل على بطاقة فيزا فرصة الحصول على بوليصة تأمين مجانية ضد الحوادث بمبلغ يصل لغاية ١٠٠ ألف دولار أميركي عند شرائه تذاكر السفر باستخدام بطاقات التجاري الإئتمانية.

مجموع ميزانية البنك الإسلامي الاردني ١,١ مليار دينار

شحاده: هذا نتيجة إنجازات حققها البنك خلال مسيرة ٢٦ عاماً



موسى شحاده

البنك الإسلامي الأردني

أظهرت أرقام ميزانية البنك الإسلامي الأردني كما في ٢٠٠٥/٩/٣٠ استمرار تقدمه ونموه معززاً موقعه في القطاع المصرفي الأردني من خلال نمو أرباحه وموجوداته وودائعه واستثماراته، حيث بلغ صافي أرباح الربع الثالث لهذا العام (١٦,٧) مليون دينار مقارنة مع (٢,٧) مليون في الربع الثالث من العام ٢٠٠٤ كما بلغ مجموع الموجودات خلال التسعة أشهر الأولى من العام (١,٣٤) مليار دينار بنمو مقداره حوالى (١٧,٦٪) عن الفترة نفسها من العام السابق.

أما رصيد الحسابات الاستثمارية والودائع فقد بلغ (١,١) مليار دينار مقارنة مع مليار دينار في نهاية عام ٢٠٠٤، أي بنسبة نمو حوالى (١٠٪)، ويضاف الى هذا ودائع المحافظ الاستثمارية البالغة (١٤٠,٩) مليون دينار بنسبة نمو (٦٦٪) عن الربع الثالث لعام ٢٠٠٤. وبلغت ودائع الاستثمار المخصص (٧٠,٦) مليون دينار، وزادت حقوق المساهمين بمقدار ١٠ ملايين دينار لتصل الى (٦٨,٢) مليوناً مقابل (٥٨,٢) ملايين في نهاية العام الماضي، وبلغ رصيد التمويل والاستثمار في نهاية ٢٠٠٥/٩/٣٠ حوالى (٧٠٢) مليون دينار، بنسبة نمو (٢٢,٦٧٪) عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وبذلك يصبح المجموع العام للميزانية للبنك شاملاً حسابات الاستثمار المخصص والمحافظ الاستثمارية نحو (١,٦) مليار دينار.

وصرح السيد موسى شحادة نائب رئيس مجلس الإدارة – المدير العام للبنك بأن النتائج المالية للبنك تبشر بالخير والحمد لله كما تؤكد دور البنك الرئيسي في السوق المصرفية ودعم الاقتصاد الوطني وخدمة المجتمع المحلي، كما يعكس هذا النمو ثقة العملاء والمستثمرين في البنك، وهذه الإنجازات التي حققها البنك خلال مسيرته عبر ستة وعشرين عاماً جاءت ترسيخاً لتجربة المصارف الإسلامية والسعي الدائم لمواكبة التقنيات الحديثة لتطوير الخدمات المالية التي يقدمها البنك لعملائه بما يتفق والضوابط الشرعية.

مبنى الادارة العامة للبنك الإسلامي الأردني

في حفل المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية في البحرين

مصرف قطر الإسلامي يفوز بجائزة التميز المصرفي لعام ٢٠٠٥

مصافحة عبد الطيف آل محمود بمناسبة فوز مصرف قطر الاسلامي بالجائزة

حصل مصرف قطر الإسلامي على جائزة التميز المصرفي لعام ٢٠٠٥ الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية ، التي أعلن عنها في حفل توزيع الجوائز الدولية للمؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الثاني عشر الذي استضافته مملكة البحرين. وتسلم الجائزة السيد عبد اللطيف بن عبد الله آل محمود العضو المنتدب، بحضور السيد صلاح الجيدة، المدير العام. وجائزة التميز جائزة مصرفية إسلامية عالمية تمنح للمؤسسات بناء على عدد من المعايير.

وقد أعرب آل محمود عن سعادته لحصول مصرف قطر الإسلامي على هذه الجائزة، وقال إن هذه الجائزة تأتي لتؤكد على إسهامات المصرف وأدائه المتميز، ودوره في ريادة التجربة المصرفية الإسلامية في قطر، وأكد على أن هذه الجائزة ستكون حافزاً جديداً للمصرف لتعزيز نهجه الريادي إقليمياً وعالمياً، وتطوير استراتيجيته المستقبلية للاستمرار في مسيرة التميز الذي نال بموجبه هذه الجائزة، وتحقيق تطلعات مساهميه والمستثمرين الذين يثقون في أنه المؤسسة المالية المؤتمنة على أموالهم .

صلاح الجيدة

من جانبه، اكد السيد صلاح الجيدة، المدير العام لمصرف قطر الاسلامي أن هذه الجائزة ستكون مصدر إلهام وتجديد لثقة المتعاملين مع المصرف داخل وخارج قطر، فالشهادة لمصرف قطر الإسلامي بالتميز لا تقف عند حدود الأداء المهني الرفيع لإدارتيه العليا والتنفيذية فحسب، وإنما تستند أيضاً إلى رصيد من الثقة والتعاون الرفيع بين المصرف وعملائه الذين يشكلون مصدر اعتزاز وحافزاً ليتطور ويكون عند حسن ظنهم، في تقديم الخدمة المصرفية المتميزة .

وقال الجيدة: استمراراً لهذا التميز، فإن سنة ٢٠٠٦ ستشهد تحولات كبيرة في مسيرة المصرف الذي سيبدأ بتنفيذ مشروع الهيكلة الجديد، وتوسيع قاعدة فروعه المحلية كما سينطلق في تنفيذ مشروعات استثمارية خارجية عبر إطلاق محافظ عقارية واستثمارية جديدة، وافتتاح بيت التمويل الآسيوي، واستكمال خطوات تأسيس بيت التمويل الأوروبي، الى جانب دراسة عدد من الفرص الاستثمارية الواعدة التي سيطرحها المصرف في حينه.

رئيسه ميشال بيبرو يدشن مقره في الكويت

طموحات كبيرة لبنك «بي ان بي باريبا» في الخليج

حصل بنك «بي ان بي باريبا» الفرنسي، احد اكبر المصارف العالمية، في آذار ٢٠٠٥ على اول ترخيص لمصرف اجنبي في الكويت. وينتظر ان يزور الكويت في نيسان (ابريل) المقبل رئيس مجلس ادارة البنك ميشال بيبرو لحضور الافتتاح الرسمي.

وفي مؤتمر صحفي عقده المدير الاقليمي للبنك، جان فرنسوا دوران، خلال زيارته للكويت مطلع الشهر الماضي، قال ان البنك يخطط للتوسع في منطقة الخليج خلال العامين المقبلين من خلال افتتاح المزيد من الفروع. وأعلن ان البنك لديه طموحات كبيرة في منطقة البحر المتوسط والخليج، وهو قد رفع عدد فروعه من ١٣٤ فرعا الى ٤٠٠ فرع وسوف يصل الى ٥٠٠ فرع.

مدير عام البنك في الكويت فيليب اورويو أشار الى ان البنك سيركز في الكويت على تقديم خدمات للشركات ذات الملاءة المالية العالية والمؤسسات المالية.

شراء بنك لبنان والمهجر لبنك مصر رومانيا
تم بقيمة ٩٧,٨ مليون دولار

سعد الازهري
بنك لبنان والمهجر

اعلن بنك لبنان والمهجر BLOM ش.م.ل. ان عرضه شراء اسهم بنك مصر رومانيا ش.م.م. عبر بورصتي القاهرة والاسكندرية انتهى في ٥ كانون الاول ٢٠٠٥. وقد بلغ عدد الاسهم التي تم شراؤها ٤٢,١٢٣,٧٢٨ سهماً فاذا اضيف الى عدد الاسهم المملوكة سابقا من بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. والبالغ عددها ٦,٦٢٣,٨٦٥ سهماً تصبح النسبة المملوكة منه نهائيا من اسهم بنك مصر رومانيا ش.م.م. ٩٦,٧٨ في المئة.

وبلغ ثمن شراء هذه الاسهم من قبل بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. ما يقارب ٩٧,٨ مليون دولار اميركي، في حين بلغت موجودات بنك مصر رومانيا ش.م.م. ٦٤٤ مليون دولار اميركي حتى ٣٠ حزيران ٢٠٠٥، وبلغ عدد موظفيه ٣٨٢ موظفاً في مصر و٨٦ في رومانيا موزعين على ٨ فروع في مصر و٥ في رومانيا.

بنك «نوريبا» يعمل على تطوير اتفاقات «ريبو» إسلامية

يعمل بنك نوريبا NORIBA على تطوير المعادل الإسلامي لاتفاقات إعادة الشراء (ريبو) لمساعدة المصارف الإسلامية على تحقيق السيولة في واحد من أسرع أسواق السندات نمواً في العالم.

ويأمل بنك «نوريبا» في تنشيط السوق الثانوية للسندات الإسلامية باتفاقات إعادة الشراء التي تسمح للمستثمرين بالاقتراض ببيع ما لديهم من أوراق مالية مع وعد بإعادة شرائها بسعر أعلى في فترة محددة.

وقال رئيس العمليات المصرفية للمؤسسات لدى مصرف «نوريبا» التابع لمجموعة «يو.بي.اس»UBS. السويسرية اسماعيل دادبوي: «ان اتفاقات «ريبو» مهمة إذا كان للمصارف ان تعمق السوق الثانوية للصكوك الإسلامية التي يميل المستثمرون الآن الى الاحتفاظ بها حتى نهاية آجالها».

وأعلن دادبوي على هامش مؤتمر المصارف الإسلامية: «ان اتفاق «ريبو» هو الزيت الذي يحتاج اليه المحرك».

وأضاف: «ان اتفاق الريبو يسمح للمصارف بضخ السيولة أو سحبها من السوق». وتتعرض المصارف الإسلامية للضغوط لتطوير سوق للصكوك الإسلامية. وتنمو هذه الصناعة بمعدل يفوق ١٥ في المئة سنوياً، إلا أنه، باستثناء ماليزيا، لا توجد حتى الآن سوق بين المصارف يمكن للشركات الإسلامية الاستفادة منها في الحصول على تمويل قصير الأجل. ويقدر حجم سوق الصكوك بما يزيد قليلاً على عشرة مليارات دولار، وهي صغيرة اذا ما قورنت بالأصول التي تملكها المصارف الإسلامية والتي يقدر المحللون انها تتجاوز ٢٥٠ مليار دولار.

الطلب الى شركات الوساطة في بورصة الكويت
وجوب التحول الى شركات مساهمة وفتح فروع خارجية

اشرنا في مكان آخر الى كتاب نواب مدير البورصة الكويتية الثلاثة الى رئيس لجنة سوق الكويت للاوراق المالية والذي يطلبون فيه دعوتهم الى اجتماع ليشرحوا فيه ما يدور في ردهة البورصة وكيفية معالجة الوضع بدون اخضاع اعمالها الى مراقبة ديوان المحاسبة.

اثر تلقي الرئيس الكتاب طلب من نائب الرئيس ومدير عام البورصة صعفق الركيبي درس الكتاب واتخاذ ما يراه مناسبا لوضع حد لاي اشكال.

بعد عقد الاجتماع المشار اليه تقرر احالة الكتاب او التقرير الى لجنة فنية لدرسه وابداء رأيها فيه.

اللجنة قررت تنظيم البورصة ورفع كفاءة نظامها اداريا وتقنيا، كما قررت امهال الشركات التي تملك مكاتب للوساطة المالية، لتحويل مكاتبها الى شركات مساهمة خلال مدة شهر وامهالها مدة ثلاثة اشهر لفتح فروع لها في الخارج.

استثماراتها المتوقعة تتجاوز ٥٠٠ مليون دينار
تسجيل شركة استثمارية تابعة لـ «بيت الاستثمار» برأسمال ٧٠ مليون دينار

د. هاشم الصباغ
بيت الاستثمار

وافقت دائرة مراقبة الشركات في وزارة الصناعة والتجارة الأردنية على تسجيل شركة استثمارية تابعة لبيت الاستثمار للخدمات المالية برأسمال ٧٠ مليون دينار.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور هاشم الصباغ ان أبرز المساهمين في الشركة من كبريات المؤسسات المالية في دول الخليج العربي.

وأضاف ان الشركة بصدد طرح وترويج مشروعات اقتصادية في مختلف المجالات الاقتصادية في السوق الأردنية برؤوس أموال تتجاوز ٥٠٠ مليون دينار.

وأوضح الصباغ رئيس لجنة المؤسسين للشركة الجديدة التي تم تسجيلها لتعمل في مجال التمويل برأسمال مقداره سبعون مليون دينار أردني بمساهمات محلية وعربية تمثل مؤسسات وافراداً من الخليج العربي، ان الإقبال على المساهمة في هذه الشركة ارتفع بعد الاحداث الأليمة التي شهدها الأردن أخيراً وهذا تأكيد من الجميع على سلامة الأوضاع في الأردن واستقرارها رغم ما اقترفته الأيدي الآثمة.

وأشار الى ان المستثمرين عاهدوا هذا البلد بقيادته الحكيمة على رفد الاستثمار بكل الموارد المالية المتاحة إيماناً بنجاعة السياسات النقدية والمالية والاقتصادية، مشيداً بالإجراءات التي تتخذ على صعيد مراقبة الشركات والتعاون في سبيل تسجيل الشركة خلال فترة زمنية وجيزة قياسية لم تتجاوز اليوم الواحد.

لمتانة مركزه المالي وحضوره القوي في السوق السعودي
«فيتش» ترفع التصنيف الإئتماني للبنك العربي الوطني الى – A

أعلن عضو مجلس الإدارة المنتدب للبنك العربي الوطني نعمه صباغ عن قيام «فيتش ريتنغز»، وهي واحدة من كبريات شركات التصنيف الإئتماني الدولية المتخصصة، برفع التصنيف الإئتماني للبنك الى أ – (-A)، وقال: «يأتي هذا التصنيف المتقدم للبنك كمؤشر الى متانة المركز المالي للبنك وحضوره القوي في السوق السعودي وما يتمتع به من ثقة من المؤسسات المالية الإقليمية والدولية، إضافة الى النمو المتوازن في المركز المالي والإدارة الفعالة للمخاطر، وكذلك النمو المتصاعد في صافي دخل البنك خلال السنوات الخمس الماضية.

ومن أبرز دلالات هذا التقييم انه يقف شاهداً على قدرة البنك على تعزيز ملاءته المالية وارتفاع معدلات كفاية رأس المال لديه، وكذلك قدرته على تعظيم العائد على حقوق المساهمين الذي وصل الى ٣٥٪».

تجدر الإشارة الى ان البنك العربي الوطني حقق زيادة في صافي الدخل بنهاية عام ٢٠٠٤ نسبتها ٥٢٪، وارتفعت أرباحه بنسبة ٥٧٪ بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٥، كما استطاع تحقيق معدل نمو سنوي في الأرباح تجاوز ٣٦٪ على مدى السنوات الخمس الماضية.

يذكر ان السيد نعمه صباغ انتقل الى مجموعة البحر المتوسط وهو يشغل حاليا منصب المدير العام للبنك. وقد حل مكانه في البنك العربي الوطني السيد روبير عيد الذي يتمتع بخبرة مصرفية طويلة.

تزايد القلق حول ما يدور في بورصة الكويت

ذكرنا قبل أشهر ان بورصة الكويت تشكو من عمليات غير نظيفة وان المسؤولين يبحثون عن ضوابط لفرضها على عمليات التداول أسوة بما جرى ويجري في بورصة دولة الإمارات العربية والاردن.

وتداركاً لما قد يحصل نتيجة ما يجري، وجّه نواب مدير عام السوق المالية الثلاثة كتاباً يطلبون فيه عقد اجتماع عاجل للجنة السوق التي يرأسها وزير التجارة، لإيضاح موقفهم بالنسبة لما طلبه عدد من النواب في مجلس الأمة بوجوب اخضاع بعض عمليات السوق لفحص ومراجعة ديوان المحاسبة.

نواب المدير العام الثلاثة هم: ابراهيم ابراهيم، احمد عبد الشايع وفالح الرقبة.

هنادي آل ثاني (شركة اموال القطرية):

«الصيرفة الاستثمارية» حافز اساسي لتعزيز كفاءة الاقتصادات العربية

الشيخة هنادي ناصر بن خالد آل ثاني تلقي كلمتها

اشارت الشيخة هنادي ناصر بن خالد آل ثاني، نائب رئيس مجلس الادارة والمدير التنفيذي لشركة «اموال»، الى الدور المحوري الذي يمكن للصيرفة الاستثمارية ان تلعبه في تعزيز كفاءة الاقتصادات العربية، لافتة الى التجربة القطرية الناجحة في هذا المجال...

جاء ذلك في الكلمة الرئيسية التي ألقتها امام «المنتدى التاسع لمجتمع الاعمال العربي» المنعقد في الدوحة بحضور اكثر من ٦٠٠ مسؤول اقتصادي وسياسي من المنطقة والعالم.

وأعربت الشيخة هنادي عن تفاؤلها بمستقبل الاقتصادات العربية التي ستعمل على تعزيز دورها القيادي على الخريطة المالية العالمية، مشيرة الى النجاح الكبير الذي حققته قطر من خلال ارساء معايير مبتكرة للاستثمار ساهمت بشكل كبير في دفع عجلة النمو والتنويع الاقتصادي في هذا البلد الغني بمصادر الطاقة.

وأوضحت قائلة: «هناك فرص لاحدود لها لتعزيز آفاق قطاع الصيرفة الاستثمارية، الامر الذي يعكسه سوق المال المحلي بكل وضوح، فمن المتوقع ان يشهد هذا السوق ١٠ اصدارات اولية للاسهم خلال السنة المالية ٢٠٠٦، فضلا عن وجود العديد من الفرص لتقديم الاستشارات الى القطاع العقاري، واعادة هيكلة الشركات العائلية. وتعادل قيمة سوق الاسهم اليوم نحو ٣ اضعاف الناتج المحلي الاجمالي القطري (كما في سبتمبر ٢٠٠٥) مما يعكس نمو هذه السوق بواقع ٥ اضعاف خلال السنوات الثلاث الماضية، ومن المتوقع ان يتواصل هذا النمو بمعدلات مماثلة إن لم تكن اكبر».

من اليمين: الآنسة نورة المناعي، مساعد نائب الرئيس – ادارة الاصول المالية «اموال»، الشيخة هنادي ناصر بن خالد آل ثاني، الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني رئيس مجلس ادارة رابطة رجال الاعمال القطريين، خالد حسن راشد عضو مجلس ادارة «اموال» وبسام مسوح مدير عام رابطة رجال الاعمال القطريين

من اليمين: الشيخة هنادي ناصر بن خالد آل ثاني، الشيخ نواف بن ناصر بن خالد آل ثاني ، خالد حسن راشد وحسين الصديقي

جائزة تقدير للبنك الاهلي لأسبقيته في تطبيق خدمة «سعودي داتا IP - VPN»

خالد اليوسف: ٨٠٪ من عمليات البنك تنفذ آليا

خالد اليوسف يتسلم الجائزة من الدكتور عبدالله الموسى نائب الرئيس لخدمة «سعودي داتا» وذلك خلال حفل اقامه قطاع سعودي داتا بشركة الاتصالات السعودية للتعريف بخدمة IP-VPN في فندق الـ «فورسيزن» في الرياض

في تأكيد جديد على ريادته في مجال الصيرفة الالكترونية، فاز البنك الاهلي مؤخرا بجائزة تقديرية من شركة الاتصالات السعودية، وذلك لاسبقيته في تطبيق خدمة «سعودي داتا – IP - VPN» والتي تقوم بتوفير الاتصالات بين المواقع المختلفة بتكاليف منخفضة.

خالد اليوسف مدير انظمة المعلومات للمنطقة الوسطى قال تعليقا على منح «الاهلي» هذه الجائزة: ان هذه الجائزة جاءت لتؤكد ما احرزه البنك الاهلي من تطور في قطاع الخدمات المصرفية الالكترونية وان فوزه بهذه الجائزة المقدمة من قبل شركة عريقة في المملكة انما يعكس بموضوعية المكانة المتميزة التي يشغلها البنك في مجال خدمات الصيرفة الالكترونية وقدرته على تنفيذ اكثر من ٨٠٪ من عملياته آليا.

وتوفر خدمة IP-VPN عملية تجميع كل التطبيقات تحت شبكة موحدة مع اولوية نقل البيانات وتصنيف التطبيقات في مستويات، كلّ حسب اهميته والاستفادة من الشبكة لاقصى درجة ممكنة.

يذكر ان البنك الاهلي هو اول بنك في المملكة قام بطرح بطاقات الائتمان، وأول بنك اتاح خدمات تسديد فواتير الهاتف والكهرباء، بالاضافة الى اجراء التحويلات المالية الى بنوك اخرى داخل وخارج المملكة من خلال اربع قنوات بديلة هي: اجهزة الصراف الآلي وهاتف الاهلي المصرفي والانترنت، وكذلك عن طريق جوال الاهلي المصرفي، هذا بالاضافة الى انه اول بنك في الشرق الاوسط يطلق خدمة تسديد الفواتير عن طريق الرسائل القصيرة، وأول بنك يطلق خدمة B2B للشركات (STP) وخدمة «الاهلي اي كورب» (ALAHLI E CORP) التي من شأنها تسهيل عملية وصول عملاء الشركات الى حساباتهم واجراء معاملاتهم المصرفية في أسرع وقت ممكن.

بنوك الإمارات تقدم تسهيلات وقروضاً شخصية غير مسبوقة (٥٥ ضعف الراتب)

يشهد القطاع المصرفي في دولة الإمارات منافسة حادة في مجال تقديم القروض الشخصية وصلت الى حد تقديم تسهيلات غير مسبوقة للعملاء من أجل استقطابهم للفوز بأكبر حصة من السوق وتدوير الاموال المتزايدة في خزائن البنوك بسبب ارتفاع معدل السيولة في الدولة نتيجة لانتعاش مختلف القطاعات الاقتصادية وأبرزها عوائد النفط المرتفعة.

ومن جانب آخر، شملت العروض الترويجية للبنوك الكبرى والخاصة بالقروض الشخصية تقديم مبلغ يساوي ٥٥ ضعف الراتب للمواطنين و٢٩ ضعفاً للوافدين بسعر فائدة تنافسي يبدأ من ٧٪ الى ١١٪ كحد أقصى حسب مدة السداد التي تمتد في حدها الأقصى الى ٧٢ شهراً.

كما شملت العروض تأميناً مجانياً وبطاقة ائتمان بضعفي الراتب الإجمالي، مجانية، مدى الحياة وبدون رسوم سنوية إضافة الى استرداد حاملها نسبة ٥٪ من إجمالي المبالغ التي سحبها والدخول في السحوبات الشهرية للفوز بمليون درهم أو سيارات فاخرة، وحلولاً للقروض التجارية في حال كان الموظف يمتلك رخصة تجارية، وتسهيلات للسحب المكشوف بحد أعلى ١٠٠٪ من الراتب الإجمالي الشهري وبدون رسوم إدارية وبطاقة صراف آلي مجانية، وكذلك خدمات مجانية بالنسبة للدخول الى الحساب عبر الأنترنت أو خدمة الرسائل الهاتفية، وتأجيل القسط الشهري مرتين مجاناً، وخدمة دفع الفواتير مجاناً، إضافة الى خدمة شراء الالتزامات من البنوك الأخرى نقداً لتقليل نسبة غرامة السداد المبكر والبالغة ما بين ٣ و٦ ٪ حسب البنك.

تصنيف جديد ومميز للبنك السعودي الفرنسي

ابراهيم الطوق

رئيس البنك السعودي الفرنسي

عبد الرحمن جاوا

البنك السعودي الفرنسي

يسجل البنك السعودي الفرنسي قفزات في نموه نتيجة تزايد التفاف عملائه حوله وتقديرهم لطريقة تعامله معهم.

وكان للاقبال على التعامل معه ان عزز نموه مما زاد في ارباحه.

وكالة فيتش في لندن، التي سبق لها وصنفته، رفعت تصنيفه كما يلي:

– على الامد الطويل الاجل، الى الدرجة A من A-.

– على الامد القصير الاجل الى "F1" بعد ان كانت في الدرجة "F2" .

وثبتت التصنيفات الفردية عند الدرجة "B" واللوجستية عند الدرجة "2" واعتبرت ان توقعات الاستمرارية مستقرة.

أعلى ثاني تصنيف للبنك التجاري الكويتي

رفعت وكالة موديز تصنيف القوة المالية للبنك التجاري في الكويت من D+ الى C- وهو ثاني أعلى تصنيف للقوة المالية على مستوى للبنوك الكويتية.

وكان البنك، وفقاً لتوضيح رئيسه والعضو المنتدب عبد المجيد الشطي، قد حقق أعلى نسب عوائد على الأصول وعلى حقوق المساهمين، كما حقق أعلى معدل ربحية خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٥.

واللافت ان البنك خصص ما نسبته ٢٥٧ في المئة من أرباحه للقروض المتعثرة لفترة ما بعد التحرير. وقد ثمنت وكالة موديز التخصيص، فحافظت على تصنيفه للمدى الطويل وللمدى القصير A2 و B2 على التوالي بينما أعطى درجة مستقر لجميع مستويات التصنيف الاخرى.

يرأس البنك عبد المجيد الشطي.

«الراجحي المصرفية» تطرح ترجمة الخطط الاستراتيجية

قدمت شركة «الراجحي المصرفية» للاستثمار ورقتي عمل ضمن فعاليات المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية في دورته الثانية عشرة والذي اختتم أعماله في البحرين واستمر لمدة ثلاثة أيام، برعاية الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس مجلس الوزراء البحريني وبحضور شخصيات مصرفية دولية بارزة.

وقدم الرئيس التنفيذي للشركة عبدالله بن سليمان الراجحي ورقة عمل بعنوان «القادة والخطط الاستراتيجية الناجحة» التي ركزت على ترجمة الخطط الاستراتيجية الى أفعال قياسية ناجحة لأجل تحقيق الاهداف.

كما قدم مدير عام المجموعة المصرفية للأفراد في الشركة سعيد بن محمد الغامدي ورقة عمل بعنوان «نموذج إدارة علاقات العملاء في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد» تطرق فيها الى نماذج البيع والخدمات التي تقوم على تجزئة العملاء، ودليل البرامج التحويلية لإدارة علاقات العملاء.

وشاركت «الراجحي المصرفية» في رعاية المؤتمر الذي يعد أكبر تجمع للمصارف الإسلامية حول العالم والذي نجح في استقطاب قادة العمل المصرفي لتبادل الأفكار والرؤى حول أهم قضايا العملين المصرفي والتمويلي والتحديات التي تواجههما، حيث شهد المؤتمر مشاركة ٦٠٠ شخص من أكثر من ٣٠ دولة.

وشركة «الراجحي المصرفية» للاستثمار تعتبر أكبر مصرف إسلامي في العالم وهي اكبر مصرف عربي من ناحية القيمة السوقية وصاحبة الحصة السوقية الأكبر بين المصارف السعودية.

بعد دبي .. كريدي سويس يدخل السوق السعودي

عايده داغر

CREDIT SUISSE

اعلن مصرف كريدي سويس CREDIT SUISSE عزمه دخول السوق السعودي من خلال المشاركة مع شركاء محليين يمتلكون خبرة واسعة في الشركة السعودية السويسرية للاوراق المالية. وتعتبر هذه الأخيرة من بين اول ثلاث مؤسسات منحتها هيئة سوق المال السعودية رخصة ممارسة نشاط الوساطة المالية في السوق المحلية. وستفتتح الشركة مكاتبها في العاصمة الرياض. ويتوقع ان يبدأ التشغيل الكامل في الربع الثاني من عام ٢٠٠٦.

وقال مايكل فيليب، الرئيس التنفيذي لكريدي سويس في اوروبا والشرق الاوسط وأفريقيا: «نحن مسرورون جدا لكوننا شركاء في الكونسورتيوم السعودي – السويسري. واعتبر الاقتصاد السعودي الاكبر من نوعه في منطقة الخليج ويتميز بأحد اسرع اسواق الاسهم نموا وديناميكية في العالم. ونحن نرى فرصا مهمة للمستثمرين الدوليين والاقليميين، ونشعر بالفخر لكوننا من اوائل شركات الخدمات المالية العالمية التي ستقدم خدماتها في هذا السوق المهم».

ان «كريدي سويس» سيمتلك حصة اقلية في الشركة السعودية السويسرية للاوراق المالية، ويكون له تمثيل في مجلس الادارة واللجنة التنفيذية. وتضم قائمة الشركاء شركة العليان للتمويل، شركة علي زيد القريشي واخوانه، الشيخ محمد ابا الخيل، شركة عمران بن محمد العمران وشركاه، الدكتور صالح العمير وشركة ايه.بي.كيو للاستثمارات المحدودة.

وكان مصرف كريدي سويس في كانون الأول (ديسمبر) من عام ٢٠٠٤ اول مصرف يحصل على رخصة عمل مصرفي كاملة لتوفير مختلف خدماته المصرفية في دبي.

يذكر ان المدير الاقليمي لمصرف كريدي سويس هي السيدة عايده داغر.

وفد من بنك سويدي ناقش مع رجال أعمال إمكان انشاء مصرف بدرجة «أمان» في السعودية

ناقش رجال أعمال سعوديون مع وفد استثماري سويدي موضوعات اقتصادية تهم رجال الأعمال في البلدين خلال اللقاء الذي استضافته الغرفة التجارية في الرياض الشهر الماضي.

وهدف اللقاء الى التعرف على الفرص الاستثمارية في السويد ومجالات الاستثمار المتاحة هناك، الى جانب بحث أوجه التعاون المشترك في مجالات العقار والتشييد والنفط والغاز وخطوط الانابيب والبنية الأساسية والتحتية والاتصالات وتقنية المعلومات.

وكان وفد من بنك «اسكندنافيا انغلند بنك اس اي بي» اجتمع مع رجال أعمال سعوديين في مقر غرفة تجارة وصناعة الرياض، وبحثوا امكان انشاء فروع للبنك المذكور في المنطقة خلال المرحلة المقبلة.

وذكر رئيس قسم الشركات الخاصة وغير المقيمة في البنك، هينز مانسون، ان السعودية «شريك تجاري مميز وقوي ويهمنا توطيد العلاقات التجارية معها، كما هي رغبة الكثير من الدول التي تبحث عن تنشيط اقتصادها ودفع تبادلاتها التجارية نحو الأفضل».

وقال ان «اسكندنافيا انغلند بنك اس اي بي» يصنف كأحد أفضل عشرين بنكاً في اوروبا، وان «نسبة الأمان في تعاملاته توازي، ان لم تكن أفضل، درجة الأمان والسرية التي تتمتع بها البنوك السويسرية» معتبراً ان تقديمه للخدمات يحمل أهمية للكثير من رجال الأعمال حول العالم.

سيدة سعودية لرئاسة مصرف استثماري

ذكرت صحيفة «آراب نيوز» السعودية الصادرة باللغة الانكليزية ان امرأة سعودية عينت رئيسة لاحد المصارف لتصبح اول امرأة ترأس مصرفا في منطقة الخليج المحافظة. وأوضحت الصحيفة ان ناهد طاهر عينت رئيسة تنفيذية لمصرف «غلف وان انفستمنت بنك» الجديد، ويبلغ رأس مال المصرف الجديد، ومقره البحرين، ١٠٠ مليون دولار.

وبدأت طاهر، وهي مصرفية سعودية وخبيرة اقتصاد بارزة، تأسيس المصرف والترويج له بالتعاون مع زياد عمر وهو مسؤول تنفيذي في القطاع المصرفي.

وشغلت طاهر منصب كبير الاقتصاديين في المصرف الاهلي التجاري السعودي، وكانت ايضا اول امرأة تشغل هذا المنصب في اي مصرف سعودي.

فازت بجائزة افضل منتج استثماري جديد لعام ٢٠٠٥

التميز والسبق والريادة لشركة التوفيق للصناديق الاستثمارية

حسن العماري

الرئيس التنفيذي لشركة التوفيق

شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية كانت اول من اسس سوقا مالية لتداول الاوراق المالية الاسلامية، وأول من طرح صناديق الاسهم العالمية المتوافقة مع الشريعة الاسلامية، وكذلك اول من طرح صندوقاً متخصصاً في مجال الاتصالات العربية وفقا للمعايير الشرعية، كل هذه الانجازات حققتها الشركة في وقت سريع حيث لم يمر وقت طويل على تأسيسها..

هذا ما ورد في تصريح رئيسها التنفيذي حسن سالم العماري بعد ابلاغه بفوز الشركة بجائزة افضل منتج استثماري جديد لعام ٢٠٠٥ وذلك في حفل التميز للخدمات المالية الاسلامية الذي عقد في دبي عقب اختتام فعاليات المؤتمر السنوي للخدمات المصرفية الاسلامية الذي نظمته مجموعة المؤتمرات الاسلامية بمشاركة وحضور حشد من المفكرين ورجال الاعمال والاقتصاد الاسلامي، حيث علا التصفيق في القاعة عند الاعلان عن ذلك.

وقال العماري «اننا فخورون بهذه الجائزة التي تضاف لانجازات الشركة السابقة»، واوضح ان فوز صندوق التوفيق للاتصالات العربية بجائزة افضل منتج استثماري جديد لعام ٢٠٠٥ يتوافق مع الشريعة الاسلامية انما يعود لتميزه عن المنتجات الاستثمارية المنافسة في الخصائص والاداء باعتباره الاول في فكرته ويستثمر في اكثر المجالات الاستثمارية المعاصرة حيوية.

واضاف العماري: ان هذه الجائزة تتزامن مع الاعلان عن ارباح الشركة للعام المالي ٢٠٠٤/٢٠٠٥ والتي قفزت بمعدل ٢٦٥٪ لتصل الى ١٤٨ مليون دولار، كما يتزامن ذلك مع منح الشركة تصنيفاً ائتمانياً مرتفعاً من وكالة كابيتال انتلجنس العالمية قدره (+BBB) للالتزامات في الاجل الطويل و(A2) للأجل القصير.

وذكر العماري ان شركة التوفيق كان لها السبق والريادة في العديد من المجالات، فهي اول من اسس سوقا مالية لتداول الاوراق المالية الاسلامية، واول من طرح صناديق الاسهم العالمية المتوافقة مع الشريعة الاسلامية واول من طرح صندوقاً متخصصاً في مجال الاتصالات العربية وفقا للمعايير الشرعية.

واختتم العماري تصريحه بتهنئة اعضاء ورئيس مجلس الادارة وجميع منتسبي الشركة وشكرهم على جهودهم المثمرة.

يذكر ان صندوق التوفيق للاتصالات طرحته الشركة في مطلع شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٥ برأسمال ١٠٠ مليون دولار للاستثمار في اسهم شركات الاتصال للهاتف النقال (GSM) والثابت وتقنية المعلومات سواء المدرجة او غير المدرجة في بورصات الدول العربية والاسلامية المتوافقة مع الشريعة الاسلامية، وتتولى ادارة استثمارات الصندوق شركة اي اف جي هيرمس لادارة الاموال (EFG-HERMES).

ويصنف صندوق الاتصالات ضمن صناديق التوفيق طويلة الاجل حيث يلقى اقبالا كبيرا من فئة المستثمرين التي ترغب في الفرص الاستثمارية الواعدة، وقد حقق الصندوق اداء جيدا قدره ٩,٧٪ على اساس سنوي حسب تقرير شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ بالرغم من حداثته.

«التوفيق» رعت مؤتمر الاستثمار وأسواق المال في سوريا

حسن العماري: اطلاق شركتين وفق منهج العمل المصرفي الإسلامي

رعت شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية، عضو مجموعة دلة البركة أخيراً مؤتمر سوريا الأول للاستثمار وأسواق المال والذي عقد في فندق الميريديان في دمشق بين ٦ و ٧ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥ برعاية وزير المالية السوري السيد محمد الحسن وتنظيم اتحاد غرف التجارة السوري.

وألقى ممثل الشركة رئيسها التنفيذي حسن سالم العماري كلمة في حفل الافتتاح أشاد فيها بدعم الجمهورية العربية السورية لاستثمارات مجموعة دلة البركة وعرض أسس نجاح النظام المصرفي الإسلامي والتي من أهمها وجود تشريعات وقوانين وآليات عمل لتنظيم السوق المالي الإسلامي تتواكب مع قوانين المصارف الإسلامية، إضافة الى وجود هيئة للإشراف على السوق المالي (هيئة سوق المال)، وتنظيم قوانين لطرح وتداول الأدوات الاستثمارية الإسلامية (صكوك الاستثمار، شهادات الدين، صناديق الاستثمار، صكوك الانتفاع.. الخ)، وفتح قنوات استثمارية جديدة قصيرة الأجل لامتصاص السيولة الفائضة.

ووصف العماري الصناعة المصرفية الإسلامية بأنها صناعة راسخة استطاعت خلال فترة وجيزة ان تنمو بمعدل ٢٣٪ تقريباً ليصل عدد المصارف الى أكثر من ٣٠٠ مصرف ومؤسسة مالية وأصولها تجاوزت ٥٠٠ مليار دولار أميركي، وهي تحظى بالدعم والتوجيه من قبل العديد من الهيئات العالمية مثل البنك الإسلامي للتنمية، والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والسوق المالية الإسلامية، ومجلس الخدمات المالية الإسلامية، ووكالة التصنيف الإسلامية الدولية.

وحول آخر المشروعات الاستثمارية التي ستطلقها دلة البركة في سوريا، أوضح العماري: «تعتزم المجموعة خلال الأشهر المقبلة إطلاق شركتين وفق منهج العمل المصرفي الإسلامي، إحداهما للتأجير التمويلي والأخرى للتأمين التكافلي، وقد تم الانتهاء من إعداد الدراسات الخاصة بالمؤسستين ورفعها الى المسؤولين المختصين للاعتماد، حيث ستعمل شركة التأجير في تمويل مختلف المؤسسات والأفراد بأسلوب الإجارة المنتهي بالتملك الشرعي وذلك من خلال تأجير الأصول الثابتة والأدوات الحرفية والمعدات الصناعية في جميع القطاعات الصناعية والزراعية والخدمية في سوريا، فيما ستعمل شركة التأمين في مجال التأمين التكافلي المتوافق مع الشريعة الإسلامية والذي يقوم على مبدأ التعاون بين حملة وثائق التأمين للتعويض على المتضررين واسترجاع المبالغ الفائضة والأرباح في نهاية المدة المتفق عليه، وسيكون لهذه الشركة دور كبير في تنشيط حركة التجارة بين سوريا والدول الأخرى.

وتوقع العماري ان يتم طرح الشركتين للاكتتاب العام خلال النصف الأول من العام ٢٠٠٦ فيستفيد المواطن السوري من هذه الاستثمارات.

بيمو (سوريا) ينشئ الفرع ١١ في إدلب

رياض عبجي

رئيس بنك بيمو لبنان

نبيل حشيمه

مدير عام بنك بيمو – سوريا

استقبل الدكتور عاطف غانم النداف، محافظ إدلب، السيدين رياض عبجي رئيس بنك بيمو لبنان ونبيل حشيمه مدير عام البنك في سوريا اللذين أبديا رغبتهما في افتتاح فرع للبنك في مدينة إدلب الذي سيكون الفرع رقم ١١ في سورية.

وقدم رئيس البنك عرضاً للأنشطة والفعاليات المصرفية التي يقدمها البنك للمتعاملين معه بما فيها الجانب الإنساني والمستمدة من حاجة المواطنين الى تلك الخدمات والعمل من أجل تلبيتها بسرعة ويسر ودقة وسرية.

ونوه بأن الأنظمة والقوانين المعمول بها في سوريا وخاصة قانون المصارف وسرية المصارف مشجعة جداً على الاستثمار في هذا المجال.

وأعرب عن أمله في ان تنجز إجراءات افتتاح المصرف مع بداية العام الجديد حيث بلغ رأسمال البنك في سورية ٣٥ مليون دولار.

من جهته أعرب محافظ إدلب عن شكره لإدارة البنك رغبتها في افتتاح فرع لها في محافظة إدلب مؤكداً انها ستقدم له كل التسهيلات الممكنة بما يسهم في تسريع إنجاز الافتتاح.

«الراجحي المصرفية» تطلق صندوقاً عقارياً برأسمال ١٣٣ مليون دولار

عبد الله الراجحي

رئيس الراجحي المصرفية للاستثمار

أعلنت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار التي تتخذ من السعودية مقراً لأعمالها، فتح الباب للاكتتاب في صندوق الراجحي العقاري الأول برأسمال يصل الى ١٣٣ مليون ريال، وهو أول نشاط لها في هذا المجال.

وقالت الشركة ان استقبال الطلبات في الصندوق سيستمر لمدة ٤٥ يوماً وستكون الأولوية للاشتراك بحسب الأسبقية في تقديم الطلب أمام المستثمرين من الشركات والأفراد السعوديين والمقيمين.

وأوضحت ان فكرة الصندوق تعتمد على الافساح في المجال أمام المستثمرين للمساهمة في شراء الأراضي وتطويرها بالتعاون مع مطورين ومن ثم بيعها بالاستعانة أيضاً بالمسوقين العقاريين من ذوي الإمكانات.

وسيكون الصندوق استثمارياً مغلقاً مدته ثلاث سنوات ولا يجوز للمساهم استرداد مساهمته، بل يحق له التنازل بالبيع أو غيره. ومن المنتظر ان يكون الحد الأدنى للاشتراك في الصندوق ٣٧٥ ألف ريال (١٠٠ ألف دولار)، ويبلغ سعر الوحدة عند الإنشاء ١٠٠ ريال (٢٦ دولاراً) يتم تقييمها كل ستة أشهر وتشرف عليه الهيئة الشرعية للمصرف بعد اعتماده رسمياً من قبل مؤسسة النقد السعودي.

السورية للاتصالات SYRIAN TELECOM

بادروا بالاشتراك بخدمات
المؤسسة العامة للاتصالات

خدمات عديدة وأسعار جديدة

تعدّ المؤسسة العامة للاتصالات من الركائز الأساسية في قطاع الاتصالات والمعلوماتية في سورية وهي تقوم بتقديم خدمات الاتصالات في كافة أنحاء الجمهورية العربية السورية حيث يتم تأمين خدمات الاتصالات وتبادل المعلومات من قبلها مباشرة ، أو بالتعاون مع القطاع الخاص الذي يقدم العديد من الخدمات الانتهائية مثل الحصالات الهاتفية للعموم والبطاقات مسبقة الدفع، وخدمات الانترنت والبريد الالكتروني، مقاهي الانترنت، مزودي خدمة الانترنت ISP، خدمة الانترنت الفضائي وخدمات الشبكة الذكية، والهاتف الخلوي .....الخ.

ومع تطور الاتصالات في العالم وظهور الخدمات الحديثة، وحرصا من المؤسسة على مواكبة هذا التطور ودعم مشتركيها بأحدث الخدمات فقد قامت بتنفيذ العديد من المشاريع الهامة نذكر منها:

- الشبكة الذكية: يستطيع المشترك بواسطتها الحصول على خدمات حديثة متنوعة منها خدمة البطاقات مسبقة الدفع، والاتصال المجاني، والتعرفة المخصوصة، واستطلاع الرأي، والشبكة الخاصة الافتراضية، والرقم الشخصي، ورقم النفاذ الموحد.
- الشبكة الوطنية لتبادل المعطيات PDN: تقدم أحدث التقانات والسبل للنفاذ إلى الشبكة العالمية للانترنت ، كما توفر إمكانية نقل المعطيات والصور الثابتة والمتحركة .

كما تقوم المؤسسة حالياً بالعديد من المشاريع منها : المشروع الريفي الثالث ، و مشروع توسيع الشبكة الهاتفية الثابتة ، و شبكات النفاذ اللاسلكية ، و مشروع الدفع الالكتروني.....الخ .

مما سبق ، نجد أن المؤسسة تسعى على الدوام لتطوير وتحسين أدائها والخدمات التي تقدمها إلى المواطنين ، نهوضا بواجباتها واستكمالا لدورها الحضاري في مسيرة البناء والتطوير.

للأستعلام: الاتصال بالرقم ٠١١-٦١٢٥٢٥٧

في التواصل النمو

٣١,٥ مليون دينار أرباح البنك الأهلي في ١١ شهراً

د. رجائي المعشر

رئيس البنك الأهلي الأردني

ميشال ساروفيم

مدير عام البنك الأهلي الأردني –لبنان

بلغت أرباح البنك الأهلي الأردني الصافية قبل الضريبة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥: ٣١,٥ مليون دينار وبنسبة نمو ملحوظة بلغت ٤٢٥٪ مقابل ٦ ملايين دينار للفترة نفسها من العام الماضي.

وأكد مصدر في البنك ان معظم هذه الأرباح نجمت عن عمليات البنك التشغيلية، متوقعاً ان تستمر وتيرة نموها في السنوات المقبلة.

وكان البنك حقق في الأشهر التسعة الأولى من العام أرباحاً بنسبة ٢٣,٥ مليون دينار.

وكان البنك قرر زيادة رأسماله ليبلغ ٨٥ مليون دينار، ومن المتوقع ان يتم رفعه مطلع العام المقبل الى ١٠٠ مليون دينار /سهم، وذلك في إطار خطة التوسع الاستراتيجية التي ينفذها البنك احتفالاً بيوبيله الذهبي لمرور ٥٠ عاماً على تأسيسه ومواكبة للتطورات المتلاحقة في العمليات المصرفية.

يذكر ان مؤسسة التصنيف الدولية «كابيتال انتلجنس» رفعت التصنيف الإئتماني للبنك مؤخراً الى -BB.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك الأهلي الأردني هو الدكتور رجائي المعشر.

اما مدير عام البنك في لبنان فهو السيد ميشال ساروفيم.

ندوة «الكويت الوطني» حول تطورات الأسهم الخليجية

محمد البحر: ٩٠٠ مليار دولار القيمة السوقية للأسهم الخليجية

محمد عبد الرحمن البحر

بنك الكويت الوطني

برعاية رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ صباح الأحمد الصباح، نظم بنك «الكويت الوطني» ندوة عالمية حول تطورات أسواق الاسهم الخليجية وتحدياتها في فندق الشيراتون، بحضور نخبة من أبرز المتحدثين والخبراء والمحللين العالميين والاقليميين المختصين في هذا المجال.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك محمد عبد الرحمن البحر: «لم تعد هذه الأسواق مجرد أسواق محلية تفتقد السيولة، بل بلغت قيمتها السوقية مؤخراً أكثر من ٩٠٠ مليار دولار أميركي وسيولة يومية تعدت ٣ مليارات دولار. كما ان عمليات الخصخصة والتحرر التي تشهدها المنطقة ساهمت في تعميق وتوسيع أسس أسواق الأسهم الخليجية فضلاً عن تخفيف القيود والاجراءات وتسهيل القوانين، الأمر الذي سيوفر المزيد من الفرص غير المسبوقة للمستثمرين في المنطقة».

وأضاف البحر: «ان أسواق الأسهم الخليجية ارتفعت خلال هذا العام بنحو ٩٠٪ وتضاعفت سبع مرات خلال السنوات الخمس الماضية وهو مؤشر أكيد على النمو المتسارع الذي تشهده هذه الأسواق. ويهدف البنك من خلال تنظيم هذه الندوة المهمة الى استشراف مستقبل أسواق الأسهم الخليجية ومحاولة معرفة ما اذا كان الأداء القياسي للاسواق في الفترة الأخيرة مؤشراً الى نمو وازدهار مستديم وطويل المدى أم مجرد نتيجة موقتة لعمليات زيادة السيولة بشكل كبير في المنطقة».

وحاضر في الندوة العالمية نخبة من أبرز الخبراء والمحللين المختصين بأسواق الأسهم العالمية والخليجية وحضرها كبار عملاء البنك والمستثمرين ومهتمون بأسواق الأسهم الخليجية.

بنك أبوظبي الوطني يطرح الاصدار الأول من سندات متوسطة الأجل بسعر فائدة متغير

مبنى NBAD

قام بنك أبوظبي الوطني بنجاح باهر، بأول إصدار ضمن برنامجه الذي تم توقيعه حديثاً لجمع ٥ مليارات دولار أميركي من طريق إصدار سندات متوسطة الأجل بالدولار الأميركي EMTN.

واستناداً الى الأداء الائتماني المتميز لبنك أبوظبي الوطني، قام مديرا البرنامج باركليز كابيتال وكريديت سويس فيرست بوسطن بعرض الإصدار الأول لسندات بنك أبوظبي الوطني بسعر فائدة متغير تستحق بعد ٥ سنوات بقيمة ٨٥٠ مليون دولار أميركي والمصنفة Aa3 من Moody's و (A) من قبل كل من S & P و Fitch في أسواق المال الدولية.

وتجدر الإشارة الى ان بنك ابوظبي الوطني يتمتع بأعلى التصنيفات الائتمانية في منطقة الشرق الأوسط A1 من Moody's و (A) من قبل كل من S & P و Fitch.

البنك الإسلامي للتنمية يقدم ٦٦٦ مليون دولار لتمويل مشروعات في البحرين

كشف البنك الإسلامي للتنمية عن ان إجمالي تمويلاته للمشروعات في مملكة البحرين بلغ ٦٦٦ مليون دولار، وأعلن استعداده لتمويل مشروعات القطاع الخاص بعد إنشاء المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص برأس مال مصرح به قدره مليار دولار، ورحب بفكرة إنشاء مركز تنمية الصادرات البحرينية التي طرحتها غرفة تجارة وصناعة البحرين.

وقال رئيس البنك أحمد محمد علي: «ان إجمالي تمويلات البنك للمشروعات والعمليات التجارية والأنشطة الأخرى في مملكة البحرين بلغ ٦٦٦ مليون دولار تشمل عمليات تمويل المشروعات الواردة والصادرات ومشروعات استثمارية والمساهمة في رأس مال عدد من المؤسسات المالية والمساعدات الفنية لإعداد الدراسات لعدد من الجهات العاملة في مجالات البحث العلمي والتنمية».

ودعا علي كل الفعاليات الاقتصادية في البحرين وخصوصاً القطاع الخاص الى الاستفادة من برنامج مجموعة «البنك الإسلامي للتنمية» والذي يضم آليات التمويل المختلفة للمشروعات والتجارة كما يشمل ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

وأضاف: «ان البنك دأب منذ إنشائه على استثمار جزء من سيولته النقدية في ودائع لدى مؤسسات مالية استثمارية بحرينية. ومع ازدياد موارده، ونظراً الى ما أصبح يتمتع به من صدقية تمكنه من حشد موارد إضافية من السوق، ازداد توجهه لتمويل مشروعات لصالح القطاع الخاص».

وأوضح علي ان البحرين حرصت على المساهمة في دعم «البنك الإسلامي للتنمية» من خلال الاستفادة من نشاطاته وعملياته في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المملكة.

بنك الرياض يوقع اتفاقيتي تسنيد مبيعات مع عبد اللطيف جميل

وقع بنك الرياض اتفاقيتي تسنيد مبيعات مع مجموعة عبد اللطيف جميل بقيمة إجمالية قدرها ٢٦٦,٦ مليون دولار (مليار ريال) وسيقوم البنك بتوفير التمويل اللازم لتعزيز مبيعات الشركة في مجال السيارات.

وأشاد رئيس مجلس إدارة بنك الرياض السيد راشد العبد العزيز الراشد بالأسلوب العلمي والعملي الذي تدار به مجموعة عبد اللطيف جميل والذي جعلها في مصاف الشركات الدولية الناجحة في العديد من المجالات.

وأكد الراشد ان بنك الرياض مستمر في سعيه الحثيث لدعم المشاريع الاقتصادية في الأنحاء السعودية كافة.

البنك العربي مساهم رئيسي في تمويل أكبر المشاريع البتروكيماوية في قطر

عبد الحميد شومان

رئيس ومدير عام البنك العربي

أعلن البنك العربي عن مشاركته عدداً من البنوك الكبرى الاقليمية والدولية في تمويل جزء من مشروع استراتيجي لانتاج البولي اثيلين الخطي تعود ملكيته لكل من شركة قطر للبتروكيماويات وشركة توتال الفرنسية وشركة قطر للبترول. وتبلغ قيمة هذا المشروع العملاق الذي يفترض ان يسوق انتاجه في ثلاث قارات، ٧٦٠ مليون دولار.

رئيس مجلس إدارة البنك العربي المدير العام عبد الحميد شومان قال تعليقاً على هذه المشاركة الرئيسية في تمويل المشروع، ان هذه المشاركة تنسجم مع سياسة البنك العربي ورؤيته في تمويل مشاريع استراتيجية حكومية ولها دور في التنمية الاقتصادية في المنطقة وفي كافة المجالات الصناعية، كما تتفق هذه المشاركة مع رؤية البنك في توفير الدعم اللازم للارتقاء بالصناعات العربية وبخاصة التصديرية منها. لافتاً الى ان توقيع البنك على اتفاقيات تمويل عالمية من هذا الطراز مع أعلى معايير الأمان والضمان وبالتشارك مع أهم البنوك الاقليمية والدولية وعبر التركيز على المشاريع الأساسية يطبق استراتيجيته في توزيع المخاطر وتوسيع قاعدة العملاء، وهو الأمر الذي سيساهم فيه القرض الحالي.

«البيان»: عندما أعلن عن هذه المشاركة المهمة جداً في نهاية تشرين الثاني (نوفمبر) كان عدد كانون الاول (ديسمبر) قد أرسل الى الطبع.

«قطر الوطني» يطلق خدمة «الوطني اكسبرس» لخدمة احتياجات الشركات

علي العمادي

مدير عام بنك قطر الوطني

أعلن بنك قطر الوطني QNB اطلاق خدمة «الوطني اكسبرس» المصممة خصيصاً لعملاء المصرف لتلبية احتياجات أعمالهم وترسيخ مفهوم مبتكر للعلاقة بين البنك وعملائه.

وتتضمن خدمة «الوطني اكسبرس» المصممة وفق احتياجات المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية والشركات المحلية والدولية الرائدة العاملة في جميع القطاعات في قطر، مجموعة من المزايا الجذابة التي تتيح خدمات شاملة موجهة الى قطاع الأعمال ومصممة لتلبية احتياجات هذه المؤسسات والشركات وفق طبيعة نشاطها.

وتشمل قائمة المزايا العديدة والمتنوعة التي تتيحها «الوطني اكسبرس» خدمات تسلم وتسليم المبالغ النقدية والشبكات والمستندات المصرفية والمراسلات من والى المؤسسة في وقت يتفق عليه مسبقاً، وتعد هذه المبادرة المتخصصة حلاً ودعماً رئيسيين لاحتياجات محددة في قطاع الأعمال في الدولة.

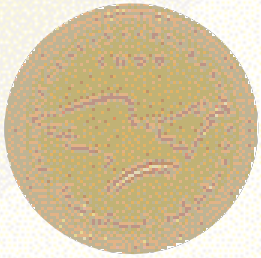
وسيقوم فريق متخصص من موظفي «الوطني» بالاطلاع على حجم العمليات المالية للشركات والمؤسسات الراغبة في الحصول على خدمة «الوطني اكسبرس» ليقوم بعدها بوضع الحلول لاحتياجات الشركة قبل الشروع في أي اجراءات تعاقدية بين «الوطني» والشركة.

وقال مساعد المدير العام لعمليات الأفراد السيد محمد الخليفي: «يعمل البنك باستمرار على تعزيز مستوى خدماته بشكل يوفر الحلول المثلى لعملائه»، مشيراً الى ان «الوطني اكسبرس» هي حل مثالي يلبي متطلبات مصرفية عديدة للشركات والمؤسسات.

وتشمل قائمة المستندات والمراسلات التي تغطيها خدمة «الوطني اكسبرس» خطابات الاعتماد والطلبات المتعلقة بالدفع والتحويلات النقدية وتحويل الرواتب الى البنوك.

الرأسمال: ٢،٠٠٠،٠٠٠،٠٠٠ ل.ل.

س.ت: ٧٤١٢٧ بيروت
لائحة المؤسسات المالية: ٢٥



نعتني بالمبانيين بالأعياد المباركة

المركز المالي ش م ل

كافة أنواع التسليفات بأقساط مريحة
للموظفين وأصحاب المهن الحرة والتجار والصناعيين

كفالات - تكفلات - سندات خزينة - إعتمادات مستندية - قطع
تحاويل - تسهيلات مقابل توطين فواتير الهاتف والكهرباء
إدارة أملاك وحسم سندات تجارية للشركات

الحمراء بناية مونت كارلو - الطابق الأول ص.ب. ٥٠٨٧-١٣ بيروت - تلفون: ٣٥٠٢٩٩/ ٣٤٨٣٦٠ (٠١) - فاكس: ٣٥٠٢٢٠ (٠١)
E-mail: info@ fcc.com.lb - http:// www.fcc.com.lb

بنك الاثمار يواصل برنامجه التوسعي الرئيسي

خالد جناحي: اصبحنا مصرفاً راسخاً يباشر اعماله في منطقة الشرق الاوسط

من اليمين: محمد حسين، خالد جناحي وجمال فخرو

اعلن بنك الاثمار، وهو احد البنوك الاستثمارية الرائدة التي يقع مقرها في البحرين، عن خططه لتدشين طرح اولي للاسهم للاكتتاب العام. وكان بنك الاثمار قد اكمل بنجاح عملية طرح خاص لاسهم تبلغ قيمتها ٥٠ مليون دولار اميركي ورفع قيمة رأسماله المدفوع بالكامل الى ٢٠٠ مليون دولار.

ويعتزم بنك الاثمار اعادة تنظيم نفسه كشركة مساهمة بحرينية بإصدار ١٥٠ مليون سهم اضافي مقابل علاوة من خلال اكبر طرح اولي للاسهم يقوم به بنك استثماري في البحرين وادراج اسهمه في سوق البحرين للاوراق المالية. بعد ذلك من المتوقع ان يتم ادراج ثان. في احدى اسواق الاوراق المالية الرئيسية في دول مجلس التعاون الخليجي بغرض زيادة القيمة التي تعود على المساهمين.

وقال السيد خالد عبدالله جناحي رئيس مجلس ادارة بنك الاثمار: «بينما اصبحنا مصرفا راسخا يباشر عملياته عبر مختلف انحاء الشرق الاوسط، اوروبا وآسيا، فإن الاموال التي سيتم جمعها سوف تساعد بنك الاثمار على مواصلة نموه وترسيخ أقدامه كبنك استثماري لديه القدرة على المنافسة في منطقة الخليج».

هذا وسيتم اطلاق الطرح الاولي للاسهم في الربع الاول من عام ٢٠٠٦ بعد الحصول على الموافقات والتصاريح النظامية اللازمة. وقد تم تعيين مصرف الشامل كمدير اول للاصدار ومستشار مالي لطرح الاسهم، فيما تم تعيين «كي بي ام جي» كمستشار مالي مشترك.

وتعليقا على ذلك قال السيد محمد حسين، الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل: «نحن على ثقة بأن الطرح الاولي للاكتتاب العام سوف يلقى استقبالا جيدا من المستثمرين».

اضاف: سوف يعرض الاكتتاب الاولي في الاسهم على المستثمرين بسعر جذاب من شأنه تحقيق القيمة العالية للمساهمين. وسوف يدعم بنك الاثمار بما يتيح له العمل كمؤسسة في تنشيط المشاريع التنموية في دول مجلس التعاون الخليجي والمساهمة في فرص النمو الاقتصادي في المنطقة.

وتم تأسيس بنك الاثمار كشركة مساهمة بحرينية (مقفلة) في ٤ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٣ وفقا لاحكام قانون الشركات رقم ٢١ لسنة ٢٠٠١ وبسجل تجاري رقم ١٥٢١٠ وهو بنك استثماري خاضع لاشراف مؤسسة نقد البحرين. ويبلغ رأسماله المصرح به ٥٠٠ مليون دولار فيما يبلغ رأسماله الصادر والمدفوع بالكامل ١٥٠ مليون دولار تمت زيادته الى ٢٠٠ مليون على أثر النجاح في استكمال الطرح الخاص للاسهم بمبلغ قدره ٥٠ مليون دولار.

بنك «البلاد» السعودي يحتفل بافتتاح مقره الرئيسي

الامير سلمان: تسابق المستثمرين للمشاركة دليل ثقة باقتصادنا

حمد السياري

محافظ مؤسسة النقد السعودي

احتفل بنك «البلاد» السعودي في ١١ كانون الاول الماضي (ديسمبر) بافتتاح مقره الرئيسي برعاية وحضور الامير سلمان بن عبد العزيز امير منطقة البحرين، ومحافظ مؤسسة النقد السعودي حمد السياري واركان القطاع المصرفي السعودي وشخصيات اقتصادية.

وقال الامير سلمان ان السعودية تشهد منذ بداية العام ٢٠٠٥ نموا كبيرا في عدد النشاطات الاقتصادية التي يتم تدشينها والمنتديات والملتقيات التي تعقد، موضحا ان هذا يدل على حيوية يتمتع بها الاقتصاد السعودي خلال هذه الفترة.

وأضاف الامير سلمان ان تسابق المستثمرين على المشاركة وشراء حصص من الشركات التي تطرح دليل ثقة بالاقتصاد المحلي والاستقرار.

ومن جانبه وصف محافظ مؤسسة النقد السعودي بنك «البلاد» بأنه احدث البنوك السعودية، معتبرا ان حداثته اكسبته حيوية انعكست في معدلات نمو اعماله ليرتفع عدد فروعه من ١٢ فرعا خلال الشهر الماضي (ت٢ عام ٢٠٠٥) الى ٢٠ فرعا و٢٠ جهازا للصرف الآلي كما هو متوقع بنهاية الشهر الحالي (ك١، ٢٠٠٥) هذا بالاضافة الى ٦٠ فرعا للصرافة والحوالة تم انجازها خلال اشهر قليلة.

واشار الى ان القطاع المصرفي في السعودية شهد نموا كبيرا خلال السنوات العشرين الماضية ليرتفع عدد الفروع العاملة من ٦١٧ فرعا الى ١٢٤٧ فرعا ، حاليا، تساندها اكثر من ٤٤٠٠ مركز للصرف الآلي و٤٢ الف نقطة بيع منتشرة في مختلف مناطق السعودية.

وقال ان السوق السعودية فيها حاليا ١٤ مصرفا بما فيها ٣ من البنوك الاجنبية، وانه من المتوقع بدء عمل فروع لسبعة مصارف خليجية واجنبية صدرت لها التراخيص فعليا، وان القطاع المصرفي يحقق نسب سعودة بين موظفيه تصل الى ٨٠ في المئة حاليا مقابل ٣٨ في المئة قبل عشرين عاما.

وفي كلمته قال عزام الدخيل، مدير عام بنك «البلاد» ان تأسيسه كشركة سعودية مساهمة برأسمال ٣ مليارات ريال خلال العام الماضي اعقبته اكبر عملية اكتتاب تشهدها السوق السعودية حيث شارك فيها ٨,٨ ملايين مكتتب، وبلغ حجم المبالغ التي تم الاكتتاب بها ٧,٧ مليارات ريال.

يوفر قاعدة متينة لحماية عملائه

«الوطني» يطبق نظام إدارة المخاطر التفاعلي لمكافحة الاحتيال وتزوير البطاقات

نظم «الوطني»، البنك الرائد في دولة قطر، دورة مكثفة للتدريب على الإدارة التفاعلية للمخاطر وكيفية اكتشاف عمليات التزوير والاحتيال في عمليات بطاقات الائتمان.

وتمهد برامج التدريب هذه، والتي تمّ تصميمها خصيصاً وفق نماذج ACI لإدارة المخاطر، الطريق لـ«الوطني» لتخفيض مخاطر العمليات الى أقل قدر ممكن وزيادة الربحية من خلال وقف خسائر الاحتيال والتزوير وتحسين خدمة العملاء.

وقال مدير عام خدمات الأفراد في «الوطني» السيد دوغلاس بيكيت: «إننا في «الوطني» نؤمن إيماناً عميقاً بأهمية الدور الذي تلعبه التكنولوجيا في تطوير العمليات المصرفية من خلال تطوير المعرفة لدى عملائنا وموظفينا. ونأمل ان تسهم هذه الدورة في تطوير التواصل بين التطلعات والمردود والتقريب ما بين التكنولوجيا والنتائج».

وأضاف بيكيت: «نحن متأكدون ان عملاءنا سوف يشعرون بالأمان كون الوطني يهتم بأموالهم مستخدماً أحدث مبتكرات التكنولوجيا. إن هذه القاعدة الصلبة المتينة للأمان والحماية تساعد الوطني في تطوير خبرات موظفيه لمكافحة واكتشاف عمليات الاحتيال والتزوير بصفة دورية ومبنية على اسس سليمة».

وقال رئيس قسم إدارة الوقاية الأولية للمخاطر السيد محمد المهندي: «من المهم جداً ان نعمل على تخفيف الخسائر المحتملة التي تنتج عن عمليات الاحتيال في البنك، ومن المهم أيضاً ان يشعر عملاؤنا بالأمان والحماية عندما يدركون أننا سنبذل أقصى ما في وسعنا لحماية أموالهم».

بالإضافة الى الطرق المبتكرة للتعرف على أسباب المخاطر والتعامل معها وتتبع مسبباتها، فإن نظام إدارة المخاطر التفاعلي يمنح أيضاً مرونة ووضوحاً وسهولة في تطبيق الإجراءات والسياسات الخاصة به.

وتوفر الحلول تحذيرات مسبقة ومبكرة لأي أنشطة مشبوهة مع شبكة قوية ودقيقة من النماذج الكفيلة بالتقليل من إمكانية الاحتيال والتخفيف من تأثيره. كما تتيح توفير بيانات إحصائية حول تواتر وترتيب حدوث تلك الحالات وتقارير الأداء بما يوفر معلومات قيّمة لمكافحة التزوير والاحتيال.

الافلاس الذي هزّ القطاع الصناعي في حلب

المصرف اللبناني المتورط في التفليسة سوّى وضعه

خليل نيازي

عضو غرفة صناعة حلب

اشرنا في احد اعدادنا السابقة الى تعسر مؤسسة الديري (اهم واعرق المؤسسات الصناعية) في حلب وعجزها عن تسديد ديونها للمصارف لا سيما لاحد المصارف اللبنانية الذي كان قد اقرضها ملايين الدولارات.

واذ تعلم «البيان» القراء اولا، ان المصرف اللبناني استطاع ان يغطي هذا الدين الهالك عبر زيادة رأسماله، وفقا لما طلبته هيئة الرقابة على المصارف، ننقل لكم هنا ما قاله عضو غرفة صناعة حلب خليل نيازي لمجلة «المال» السورية حول هذا الموضوع تحت عنوان «خليل نيازي: اتوقع مزيدا من الانهيارات في حلب».

وهنا مقطع من الحوار الذي جرى مع خليل نيازي الصناعي المعروف وعضو غرفة صناعة حلب:

■ حدثت في الفترة الاخيرة بعض المشاكل والارهاصات في المجتمع الصناعي في حلب.. ما اسبابها؟ وانتم كصناعيين ماذا قدمتم؟

– انا برأيي ان السبب الاول لهذه الارهاصات التي حدثت هو القروض التي ليس بالامر السهل الحصول عليها سواء من المصارف الداخلية او الخارجية ولا تتناسب هذه القروض مع طموحات الصناعيين الكبيرة احيانا، ثانيا، ما زالت القروض الداخلية عندنا ذات فوائد كبيرة لدرجة انها لا تحقق الجدوى الاقتصادية للمشروع، فالصناعي عندما يكون في البدايات وعندما يريد ان يؤسس صناعته سيقترض بنسبة ٨ الى ١٠٪ وبذلك لن يستطيع ان يحقق الارباح لان الفوائد مرتفعة، اما منذ عدة سنوات فكانت تصل فوائد القروض الى ١٥٪. وبرأيي ان فوائد القروض الصناعية يجب ألا تزيد عن ٢٪ وبالتالي تقضي على هذه الارهاصات التي تحدث. ومن اسبابها ايضا ان الصناعي عندما لا يستطيع ان يحصل على قرض حتى ولو كان بـ٨٪ او ٩٪، فإنه قد يلجأ الى الحصول على قروض استثمارية داخلية قد تصل فائدتها الى ٢٠٪ او ٢٥٪ واعتقد انه بهذه النسب العالية من الفوائد وجدت الازمات الاقتصادية في حلب.

■ من خلال قراءتك للاحداث هل تتوقع انهيارات اخرى في حلب؟

– اتوقع مزيدا من الانهيارات اذا لم يبادر المسؤولون على المستوى الحكومي والقطاع الخاص الى ايجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي حدثت والتي يجب ان تحل بكل شفافية ولا تتبع فيها اساليب الوسط او الاساليب الرضائية بين الصناعيين والمستثمرين.

■ هل عولجت بشفافية؟

– لا، لم تعالج بل اتبعت فيها اساليب توسطية.

■ هل لان فيها اسماء مسؤولين او متنفذين كما قيل او تردد؟

– لا اعتقد، ففي المجتمع الصناعي كل واحد منا يحل يوميا العديد من المشاكل الصغيرة بأساليب رضائية، هذه المشاكل التي لا تؤثر على الاقتصاد الوطني، اما عندما تكون المشكلة كبيرة لا يصح ان نحلها بطريقة توسيطية رضائية كالقضية التي مرت فيها حلب، قضية الديري او الجربوع، فهذه يجب ان تحل على مستوى دقيق وشفاف.

■ انتم كغرفة صناعة ماذا قدمتم؟

– نحن لم نستطع ان نقدم شيئا لان ما من احد طلب منا ان نفعل ذلك.

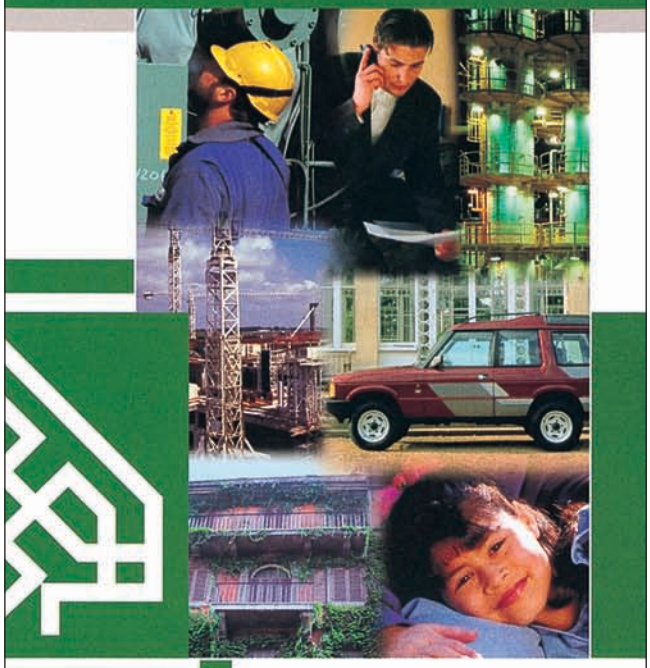
■ ألم تتحدثوا الى الحكومة؟

– عندما اخذوا راينا قدمناه، فلقد طالبنا ان تكون العملية شفافة جدا ودقيقة لكي يحصل كل انسان على حقه.

■ كيف كانت الامور تسير بهذه الطريقة وانتم كغرفة صناعة لم تنتبهوا اليها ألا ترى ان بعض المسؤولية تقع عليكم؟

– مسؤوليتنا تتمثل في التوعية، مثلا واجب علينا ان نلفت انتباه الصناعيين الى نقطة دقيقة جدا وهي دراسة الجدوى الاقتصادية وبدقة في مدينة حلب. وفي الفترة الاخيرة اسست مشاريع تتجاوز قيمتها مئة مليون دولار ودراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع بهذه القيمة سيترتب عليها نسبة لا تقل عن٢ ٪ من المبلغ وهناك بعض الصناعيين الذين يفضلون عدم دفع هذا المبلغ وهنا يأتي دورنا لتوعية الصناعيين الى اهمية اجراء دراسة دقيقة للجدوى الاقتصادية لاي مشروع حتى ولو ترتب على ذلك تكاليف اضافية.

الأمان للتأمين التكافلي



شبكة التأمينات المتكاملة

فردان – شارع رشيد كرامي – سنتر فردان ٢٠٠٠ – الطابق الخامس
هاتف : ٧٩٦٠٣٠ / ٠١ – ٧٩٦٠٤٠ / ٠١
فاكس : ٧٩٦٠٨٠ / ٠١
ص.ب : ١١٤ – ٥٠١٠ / بيروت – لبنان
بريد الكتروني : info@ati.com.lb
موقع الانترنت : www.ati.com.lb

مكتب تمثيلي، المملكة العربية السعودية
هاتف : ٦٩٠٠٥٧٢/٠٥٧١
جوّال : ٩٦٦ ٥٠٦٦٢٤٦٢٢
ص.ب : ٤٥١٨ جدّة ٢١٤١٢

كما يمكنكم الأتصال بمكاتبنا الموجودة داخل فروع بنك البركة لبنان

ATI
الأمان للتأمين التكافلي ش.م.ل

بوش الأب في ندوة بنك الكويت الوطني:

كل رؤوس الأموال والمعلومات والحضارات انصهرت في بوتقة العولمة ولن يستطيع أحد ان يوقف هذا التفاعل

حل الرئيس الأميركي الأسبق جورج بوش الأب في منتصف الشهر الماضي، ضيفاً على الكويت بدعوة من بنك الكويت الوطني وذلك لإلقاء محاضرة في ندوة البنك حول أسواق الأسهم الخليجية، وكانت ترافقه ابنته مرغريت.

جورج بوش الأب

الرئيس الأميركي الأسبق

ناصر الساير

نائب رئيس بنك الكويت الوطني

تحدث الرئيس في السياسة وفي الاقتصاد وأظهر انه متابع كبير للأحداث ومحلل جيد لها، ونحن نقتطف هنا أبرز ما قاله عن الاقتصاد:

ان الناس ورؤوس الاموال والمعلومات والحضارات أصبحت كلها منصهرة في بوتقة العولمة على خلاف الماضي، وهذا التفاعل الدولي الواسع لن يستطيع احد ان يوقفه بل سيزداد عمقاً وتوسعاً.

وقال: في العام ١٩٩٠ كانت العولمة فكرة جديدة غير شائعة، أما اليوم فإن الجميع لا ينفك يتحدث بالعولمة مع اننا ما زلنا غير قادرين على معرفة منحاها وما تخبئه لنا من نتائج مستقبلية، الا ان النتائج المنطقية تبدو واضحة، فمن البديهي ان زيادة التجارة والاستثمار ستحسن الظروف المعيشية وزيادة التفاعل بين الشعوب والحضارات ستحول العالم الى مكان أكثر تشويقاً للعيش فيه خصوصاً مع تزايد التطور في العلوم والمعرفة.

وأضاف: «إذا عدنا الى الوراء خمسة عشر عاماً نجد ان ثورة الاتصالات كانت في بداياتها، فعندما كنت رئيساً لم أعرف ما هو الـ «ايميل» أما الآن فلا أستطيع العمل من دونه اذ انني تحولت الى مدمن على جهاز البلاك بيري، ولا مجال للشك بأن الانترنت قد جلب الكثير من الفوائد للبشرية الا انه أيضاً، كما تعلم، سلاح ذو حدين فقد أصبحنا متاحين ٢٤ ساعة في اليوم على مدى سبعة أيام في الأسبوع.

وقد حولت ثورة الاتصالات وظهور تطور الإعلام الالكتروني وتواجد التغطية الاخبارية على مدار الساعة حولت عالمنا الى مكان يتصاغر باستمرار. وهكذا تحول الكثير من القضايا والمسائل المحلية الى قضايا ومسائل دولية. ان ذلك جيد في بعض الاحيان مثلما في حال التجاوب العارم والكبير الذي لقيه اعصار تسونامي في كانون الاول (ديسمبر) الماضي في توصيل المساعدات الطارئة الفورية وتوصيل الامدادات اللاحقة على المدى الأبعد، وقد كانت كلها نتيجة لعلم الاتصالات والمقدرة على التبرع الفوري عن طريق الانترنت. أما منذ خمسين عاماً فقد كان الأمر يستلزم أياماً لتحديد أضرار التسونامي كما ان الامدادات كانت ستستغرق شهوراً لتصل الى المنطقة المنكوبة.

وكما تلاحظون فإن الناس ورؤوس الاموال والمعلومات والحضارات أصبحت كلها منصهرة في بوتقة العولمة على خلاف الماضي. ولست أدري الى أين سيأخذنا كل ذلك. وأشك في ان أي فرد آخر يستطيع معرفة ذلك. ولكنني متأكد تماماً من أننا لن نستطيع ان نوقف هذا التفاعل الدولي الواسع بل انه سيزداد عمقاً وتوسعاً في المستقبل، وهذه القوى هي نفسها تتحدى التقاليد والقواعد التقليدية للسلطة ممتحنة بذلك مقدرات الحكومات والقادة الآخرين في مجتمعاتنا».

وأضاف قائلاً: ان مؤسساتنا الدولية قد قامت بمعظمها على مخلفات الحرب العالمية الثانية وتمت تهيئتها لتتعامل مع التحديات السياسية والاقتصادية للحرب الباردة. وهذا ينطبق تماماً على منظمة الأمم المتحدة UN وحلف الناتو NATO وصندوق النقد الدولي IMF والبنك الدولي World Bank وغيرها مثل GATT و OEDC ومؤسسات الاتحاد الأوروبي، كما أخذت غيرها من المنظمات كمنظمة التجارة العالمية WTO ومنظمة OPEC هذه القوالب واستخدمتها كمثل يحتذى به.

وكلنا بحاجة الى التفكير في ما إذا كانت هذه المؤسسات والمنظمات قادرة فعلاً على التعامل مع التحديات الراهنة التي نواجهها، وإلا فكيف بإمكانها التأقلم معها على الأقل؟

يزداد صغراً

ومما لا شك فيه ان عالمنا الذي يزداد صغراً وتعقد التحديات التي نواجهها حالياً كلها تستدعي منا ان نعمل سوية بشكل أكثر تقارباً في منطقة الشرق الأوسط تحديداً لأن أهميتها استراتيجية في ازدياد مطرد. فسيزداد الطلب على نفط الشرق الأوسط في العقود المقبلة. وكلنا نود ان ندمج العوامل المتنوعة بشكل صحيح وهذا طبعاً يتطلب منا الرغبة في الإصغاء والمناقشة والتصرف بشكل واع وحكيم. وفي طبيعة الحال نحن نقوم بالتركيز على العوامل الإيجابية الفاعلة في المنطقة ولكننا عندما ننظر الى المستقبل علينا ان نعترف ان المخاطر الحقيقية لا تزال قائمة. وهذا الجمهور الحالي يعرف أكثر من غيره ان العدو الأكبر لأسواق العمل هو انعدام الاستقرار وعدم وجود شفافية في الاستقرار المستقبلي.

ومع تزايد الأرباح المادية من هذه الأسواق المتنامية فإننا نرى في الوقت نفسه توالد شبكات من التجمعات الإرهابية المتمردة المستندة الى غوغائية قاتلة، لكن فرص واحتمالات القضاء عليها عالية جداً كارتفاع طموحاتكم وعلو هممكم، ولحسن الحظ نجد ان الحرية قد بدأت تتأصل جذورها رغم المشقات في الجزء الشمالي من أراضينا. ومثل الكويت منذ خمسة عشر عاماً، فإن العراق اليوم يشهد ولادته الجديدة الحرة بعد تخلصه من طاغيته الغاشم، وقد شهد العراق حدثاً جللاً ألا وهو الانتخابات الحرة.

وبعد جولة في أحداث العراق والمنطقة تعطي دلالات وإشارات مستقبلية لتعزيز مستقبل السلام في المنطقة، ختم متسائلاً: هل عالمنا كامل؟ لا انه أبعد ما يمكن من ذلك، هل لدينا المزيد من الواجبات التي يتعين علينا ان نقوم بها؟ نعم بكل تأكيد.

ناصر الساير: هل ما نشهده طفرة موقتة؟

السيد ناصر الساير، نائب رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني، وجه تحية الى راعي الندوة الشيخ صباح الاحمد الذي كان يحضر في الوقت عينه أعمال القمة الخليجية في أبو ظبي، كما وجه كلمة ترحيب بالرئيس جورج بوش الأب، واصفاً اياه بأنه من أبرز الشخصيات السياسية التي لعبت دوراً مؤثراً في العصر الحديث حيث شهد العالم خلال فترة رئاسته ١٩٨٩ – ١٩٩٣ تحولات بارزة، من أهمها نهاية الحرب الباردة وتراجع التهديد النووي العالمي وتفكك الاتحاد السوفياتي الأسبق وانهيار جدار برلين، الى دوره التاريخي في تكوين تحالف دولي غير مسبوق من ٣٢ دولة لتحرير دولة الكويت من الغزو العراقي (في عهد صدام حسين).

وجاء في كلمة الساير: «ان ما تشهده أسواق الأسهم الخليجية من تطورات وتحديات خلال الفترة الأخيرة يؤكد ان ما تعيشه المنطقة هو مرحلة غير مسبوقة وهو ما دفعنا في البنك الوطني لتنظيم هذه الندوة المهمة في وقت شهدت القيمة السوقية للأسواق الخليجية نمواً هائلاً بلغ سبعة أضعاف ما كانت عليه قبل خمس سنوات، وتعدت السيولة اليومية ثلاثة بلايين دولار أميركي، كما ان عمليات التخصيص والتحرر وتخفيف القيود والإجراءات والقوانين المشجعة ساهمت في تعميق أسس هذه الأسواق وتوفير المزيد من الفرص الاستثنائية للمستثمرين بها».

وأضاف الساير قائلاً في كلمته: «ان السؤال هو: هل بعد هذه المكاسب التي حققها المستثمرون في أسواقنا حتى الآن لا تزال هنالك معطيات قوية تعد بمستقبل واعد واستمرار أداء الأسواق على نمط قوي أم ان ما شهدناه هو مجرد طفرة موقتة؟ هذا هو ما ستبحثه وتجيب عليه ندوتنا من خلال جلسات العمل والمشاركين معنا من خبراء عالميين متخصصين في مجال الاستثمار بالأسواق الناشئة، الى جانب خبراء من جميع الدول الخليجية المطلعين على أسواقنا والعوامل المؤثرة فيها. واود هنا أن أرحب بهم جميعاً شاكراً لهم قبول دعوتنا للمشاركة في هذا النقاش المهم».

مصرفيان مصريان: إخفاء المعلومات وتجميل الأخطاء يعرقلان عمليات الدمج بين البنوك

هشام عز العرب
رئيس CIB

أوضح الخبيران المصرفيان، رئيس البنك الوطني علي شاكر ورئيس البنك التجاري CIB هشام عز العرب، ان أهم مشكلة تواجه عمليات الدمج أو الاستحواذ الجارية حالياً في قطاع البنوك المصري، هي إخفاء المعلومات وتجميل الأخطاء.

وتطرق شاكر الى أزمات البنوك والتي تحدث نتيجة الإدارة السيئة والإشراف الغائب وتعامل الإدارة مع تلك الأزمات إما بإخفائها لإرضاء حملة الأسهم او بتجميلها ومحاولة الإعلان عن إنجازات ومشروعات غير حقيقية أو ترك الامور كما هي، على طريقة الإدارة اليائسة، موضحاً ان تلك نماذج يجب تغييرها وخلق فرق تقود هذا التغيير، مشيرا الى ان ما قام به البنك الوطني من تغيير وتطوير في أدائه جعله صالحاً للبيع.

وأوضح شاكر ان وضع المعلومات بكمية عالية من الشفافية للبائع والمشتري، هو الأساس في عقد صفقات الاستحواذ لأن اخفاء المعلومات يؤدي الى انعدام الثقة.

بدوره، قال عز العرب ان النظرة السابقة للقطاع المصرفي كانت تنطوي على افتخار بالكمّ الكبير لعدد البنوك، بغض النظر عن جودة ادائها. وتغيرت تلك النظرة حالياً فأصبحت تركز على الإيمان ببنوك قليلة العدد لكن أكثر جودة.

وأشار الى ان الحافز وراء قيام البنوك بالاستحواذ على بنوك أخرى، يرتكز على قاعدة العملاء ونوعياتهم ووجودهم في المناطق المختلفة، حيث يتوجب الوصول اليهم من خلال فروع للبنك. اما المرتكز الثاني فهو القدرة على المنافسة ثم سعر الاستحواذ، وأخيراً العمالة التي يمتلكها البنك الذي يتم الاستحواذ عليه ورغبتها في إتمام الصفقة.

وأولى عز العرب أهمية كبيرة لعنصر الثقافة الفكرية التي تحكم أسلوب عمل البنكين المستحوذ والمستحوذ عليه، والتقارب في أسلوب التفكير وثقافة العمل.

وقال ان البنك التجاري الدولي قام بتصنيف ٧٢ بنكاً مصرياً، انتقى من بينها ٢١، ثم ستة بنوك لاختيار البنك الذي يتم الاستحواذ عليه منها، وتم اختيار البنك الوطني لأنه أكثر ما يحقق استراتيجية CIB.

بعد تركيز تواجده في ٨ دول عربية سيتي غروب باشر اعماله المصرفية في الكويت

اعلنت المجموعة المالية الدولية «سيتي غروب» عن اختيار الكويت مقرا لعملياتها المصرفية، في برج احمد، بالقرب من شارع الخليج العربي وشارع الملا.

ويأتي اختيار هذا الموقع بعد منح البنك المركزي لسيتي غروب ترخيصا بمزاولة جميع الانشطة المصرفية اواخر شهر ايلول (سبتمبر) الماضي. والجدير بالذكر ان مبنى المكتب الجديد سيكون بمثابة المقر الرئيسي لجميع اعمال المجموعة في الكويت، متضمنا في المرحلة الاولى الخدمات المصرفية والاستثمارية للشركات.

وقال محمد الشروقي، مدير عام سيتي غروب للشرق الاوسط: تعتبر الكويت سوقا مهمة للغاية بين دول مجلس التعاون الخليجي وتحمل فرصا واعدة لسيتي غروب، كما ان المكاتب الجديدة في برج احمد مهيأة لخدمة جميع شرائح العملاء في الكويت وتتناسب وهدفنا تأسيس عمليات مصرفية متكاملة في الدولة.

وتتواجد مجموعة سيتي غروب في ثماني دول عربية هي الامارات والبحرين والاردن ولبنان ومصر وتونس والجزائر والمغرب. وسيفتتح المصرف العالمي اعماله في الكويت مطلع العام المقبل وسيقوم في المرحلة الاولى بتقديم الخدمات المصرفية والاستثمارية للشركات ثم بقية الخدمات المصرفية التي تخدم شرائح مختلفة من العملاء في مراحل لاحقة.

نفاد السيولة في مصارف اليمن يهدد ٤ منها بالافلاس

يهدد شبح الافلاس ٤ مصارف يمنية كبرى، بعد قيام المركزي اليمني «مؤسسة النقد اليمنية» وقف اي اجراءات مصرفية تخص تلك البنوك لان حساباتها اصبحت مكشوفة..

وكان موقع «ايلاف» حضر الى احد البنوك الكبرى التي اوقفت صرف الشيكات للمواطنين بمبرر عدم وجود موازنة لديها، وان هناك اعتمادات ستعزز موقفه المالي في طريقها للتدفق من الخارج، حيث قال احد المتعاملين مع ذلك البنك بعدما اوضح ان «ايلاف» سينشر تقريرا اقتصاديا خاصا بالبنك بعد استكمال المعلومات عنه، ان البنك افلس ولم يعد لديه ما يغطي الشيكات الصغيرة فضلا عن الكبيرة التي تزيد عن المئة الف ريال يمني والألف دولار.

«السعودي البريطاني» يطلق صندوقاً استثمارياً في أسهم الصين والهند

زيد القويز
البنك السعودي البريطاني

انطلق البنك السعودي البريطاني (SABB) في قبول طلبات الاشتراك في صندوق أسهم الصين والهند المرن والذي يعدّ أحد الصناديق الاستثمارية التي طرحها أخيراً.

وأوضح نائب العضو المنتدب للاستثمارات المصرفية زيد القويز، ان هذا الصندوق يتيح للمستثمرين فرصة الاستثمار في أكثر الأسواق نمواً بهدف تحقيق زيادة رأس المال على المدى الطويل من خلال الاستثمار في محفظة استثمارية تتضمن أسهم شركات مدرجة في أسواق أسهم الصين والهند مع إمكانية الاستثمار في أسهم شركات مدرجة في البورصات العالمية، شرط ان يكون لهذه الشركات عمل أساسي او ارتباطات استثمارية في الصين والهند.

وأشار القويز الى ان صندوق أسهم الصين والهند المرن يدار من قبل مجموعة HSBC ذات الخبرات المتميزة في أسواق أسهم الدولتين المذكورتين، إذ لدى المجموعة مدراء قائمون على ادارة صناديق مماثلة فيهما وتعتبر الأكبر من حيث الاصول والاعلى من حيث الاداء، لافتاً الى ان مدة الطرح الأولي للصندوق ستكون ثلاثة أسابيع للاستفادة من سعر الطرح وهو ١٠ دولارات للوحدة.

«سامبا المالية»: ٧ ملايين مكتتب يضخون ١,٢ مليار دولار

اعلنت مجموعة سامبا المالية، مدير الاكتتاب في شركة ينبع للبتروكيماويات «ينساب»، ان فروع البنوك السعودية ووسائلها الالكترونية استقبلت وفقا لآخر الاحصائيات ما يزيد عن ٧ ملايين مكتتب من المواطنين السعوديين، ليرتفع اجمالي المبالغ التي تم ضخها الى ٤,٥ مليارات ريال، تمثل نسبة تغطية ٢٣٣ في المئة من اجمالي قيمة الاسهم المطروحة.

«إعمار» تبيع ٧٠٪ من أسهم بنك دبي

أعلن بنك دبي عن إبرام صفقة تحالف استراتيجي مع مجموعة دبي القابضة تتملك فيها المجموعة ٧٠ في المئة من البنك مع احتفاظ «اعمار» العقارية بالـ ٣٠ في المئة المتبقية.

ويعتبر بنك دبي الذي كان مملوكاً بالكامل لمجموعة «اعمار» العقارية أول بنك يتحالف مع مجموعة دبي القابضة التي تعتبر من كبريات المؤسسات في المنطقة.

وقال عضو مجلس إدارة بنك دبي محمد الشيباني: «ان هذه الخطوة ستتيح للبنك الخوض في غمار تشكيلة واسعة من أعمال الشركات المنضوية تحت مظلة دبي القابضة».

وتمتلك حكومة دبي حصة ٣٦٪ من شركة «اعمار» العقارية، بينما تمتلك مجموعة دبي القابضة بكاملها والتي تصل قيمة أصولها الى أكثر من ٤٠ مليار دولار.

وأشار أداء البنك منذ تأسيسه قبل ثلاثة أعوام تقريباً خيبة أمل المستثمرين، وعزل أول رئيس تنفيذي له بعد سنة من توليه مهامه بسبب عدم تحقيق نتائج إيجابية. كما تحدث مسؤولو البنك في وقت سابق عن النية للتحول الى النشاط المصرفي الإسلامي.

وأضاف الشيباني «ان بنك دبي يتطلع الى مضاعفة رأسماله الى مليار درهم (٢٧٢ مليون دولار) من مستواه الحالي البالغ ٥٠٠ مليون درهم وذلك لتوسيع أعمال ونشاطات البنك مع طرح منتجات مصرفية جديدة والدخول في أسواق جديدة».

أما الرئيس التنفيذي لبنك دبي زياد مكاوي، فذكر ان الصفقة تأتي في الوقت الذي يتطلع فيه بنك دبي الى النمو والتوسع، ليس في دولة الإمارات فحسب، وإنما في الشرق الأوسط والمناطق المجاورة عموماً.

المؤسسة العربية المصرفية والشركة المتحدة للستانلس ستيل يوقعان تسهيلات قرض رئيسي قيمته ١٣٥ مليون دولار في البحرين

من اليمين: عادل البدر (مدير عام شركة السكب الكويتية)، خالد القدري (رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للستانلس ستيل – يوسكو)، هشام الرزوقي (الرئيس التنفيذي لمؤسسة الخليج للاستثمار – الكويت)، عبد المجيد بريش (نائب الرئيس التنفيذي ورئيس المجموعة المصرفية للمؤسسة العربية المصرفية)، الشيخ ناصر آل ثاني (المدير العام لشركة قطر للحديد والصلب QASCO) وسعد العيسى (رئيس مجلس إدارة الشركة الخليجية المتحدة للتصنيع UGIC – البحرين).

وقعت الشركة المتحدة للستانلس ستيل (يوسكو) على اتفاقية تسهيلات ائتمانية مع المؤسسة العربية المصرفية بصفتها مكتتباً وحيداً ومنظماً رئيسياً مفوضاً. وستخدم هذه التسهيلات لتمويل إنشاء مصنع للستانلس ستيل بطاقة إنتاجية تبلغ ٩٠ ألف طن سنوياً في منطقة الحد – البحرين. ويبلغ إجمالي التسهيلات ١٥٣ مليون دولار أميركي.

ويعتبر مشروع (يوسكو) أحد المشاريع الصناعية الرئيسية في المنطقة وبإجمالي استثمار يزيد على ٢٠٠ مليون دولار أميركي. وبهذا، تعتبر الشركة ثالث استثمار رئيسي في البحرين تقوم به مؤسسة الخليج للاستثمار. أما الاستثماران الآخران فهما شركة الخليج للاستثمار الصناعي ومحطة العزل المستقلة للطاقة والمياه.

وقد استقطب المشروع العديد من المستثمرين الاستراتيجيين من القطاعين العام والخاص في دول مجلس التعاون الخليجي وهم:

– مؤسسة الخليج للاستثمار GIC – الكويت، شركة قطر للحديد والصلب Qasco – قطر، الشركة الخليجية المتحدة للتصنيع UGIC – البحرين، مجموعة الصناعات الوطنية القابضة NIG – الكويت، مجموعة الراشد – المملكة العربية السعودية، مجموعة الخرافي – الكويت، شركة السكب الكويتية – الكويت.

وقال هشام الرزوقي، الرئيس التنفيذي لمؤسسة الخليج للاستثمار، أن المشروع سيعمل على إيجاد ٢٢٠ وظيفة سيكون أكثر من ٥٠٪ منها من نصيب المواطنين البحرينيين، إضافة الى الاستفادة التي سيجنيها اقتصاد البحرين والمنطقة من هذا المشروع.

من جهة أخرى، لعبت المؤسسة العربية المصرفية للمشاريع الدولية، عبر فريقها التابع للبنك الدولي بي.ال.سي.باريس، دور المستشار للبنك وإدارة العمليات المحاسبية لصفقة استكمال شركة بي.اي.ريسورسز أي.بي – السويد PA Resourses AB - Sweden شراء أصول النفط والغاز العائد لشركة «أم.بي.زارات ليمتد» التونسية MP ZARAT LIMITED بـ ٢٣٠ مليون دولار أميركي.

تسهيلات مرابحة بمبلغ ٧٠ مليون دولار أميركي بترتيب من مصرفي العربية المصرفية الإسلامية والإمارات الإسلامي

يسر بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية (ش.م.ب.م) ومصرف الإمارات الإسلامي (شركة مساهمة عامة) أن يعلنا عن حصولهما على تفويض مشترك لترتيب تسهيلات مرابحة لتمويل شركة أصفهان للصلب – إيران، بمبلغ ٧٠ مليون دولار أميركي لمدة ثلاث سنوات.

يتمتع تمويل المرابحة بكفالة من قبل الهيئة الإيرانية لتنمية وتحديث المناجم وصناعاتها في جمهورية إيران الإسلامية. ومن المتوقع ان تحقق المرابحة هامش ربح قدره ٣,٤٨٪ سنوياً فوق سعر صرف الدولار وبعمولة اشتراك لأعلى حصة قدرها ١٠٠٪. هذا وسوف يستخدم حصيلة هذا التمويل لشراء المواد الخام والمعدات والآلات لاستكمال مشروع توسعة إنتاج فحم الكوك الطبيعي لشركة أصفهان للصلب – إيران.

وقد تم مؤخراً طرح هذه التسهيلات على شكل تمويل جماعي على البنوك الدولية والمحلية في الوقت الذي اشترك فيه بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي ومصرف الإمارات الإسلامي بإدارة وإعداد الدفتر الحسابي لهذه الصفقة.

Vous cherchez ...

un Bon Assureur,
une Couverture Complète,
une Compagnie Solide?

Le Choix qu'il faut

FAYEZ J. CHEHAB
(Courtage d'Assurance)

AL WIKAYA
(Etude & Conseil)

Antelias, Centre St. Nicolas,
Tel & Fax: (04) 41 34 72 - 40 57 33
Cellular: (03) 77 03 65,
E-mail: alwikaya@terra.net.lb
alwikaya@hotmail.com

«المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية» ناقش تحديات تعزيز الملاءة بمواجهة المنافسين واستكشاف الفرص في أسواق خدمات الأفراد والشركات

محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد المعراج يلقي كلمته

من اليسار: عدنان يوسف ود. أديب ميالة

رشيد المعراج: المصارف الإسلامية بحاجة الى تعزيز وزيادة قوتها المالية وذلك لكي تتعامل بنجاح مع التحديات الماثلة من قبل منافسين يحظون بمصادر أكبر

من اليمين: سمير الوزان، يوسف خلف، خالد بودي، خالد نجيب وخالد البسام

من اليمين: محمد حسين وابراهيم ابراهيم

في الصف الأمامي من اليمين: محمد المطاوعة

البحرين – سيمون شحادة

افتتح الشهر الماضي في مركز الخليج للمؤتمرات – البحرين، المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ٢٠٠٥ تحت رعاية سمو الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس وزراء مملكة البحرين. وألقى كلمة الافتتاح محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد المعراج الذي رحب بالمشاركين الذين فاق عددهم الستمائة من أكثر من ثلاثين دولة.

الجلسة الافتتاحية

بدأت فعاليات المؤتمر بجلسة افتتاحية كانت محط الأنظار، ألا وهي جلسة مائدة المحافظين التي كان عنوانها: «القوانين المنظمة والأعمال: بناء إطار مناسب لازدهار الصرافة والتمويل الإسلامي». وعلق المعراج في ترؤسه للمناقشات بقوله: «لقد جاء الموضوع الرئيسي لمؤتمر هذا العام مؤاتياً تماما، فالمصارف الإسلامية تلقى المزيد من التقدير والاهتمام من جانب صناعة المال العالمية، وهي تشهد نمواً قوياً وتقدم أفكاراً مبتكرة ناجحة في سعيها لتطوير منتجات وأسواق جديدة».

وأضاف: «وفي الوقت نفسه تستمر الأهمية المعلقة على القدرة على التعزيز، اي تقوية اللاعبين الموجودين في السوق لكي يمكن المحافظة على هذا الزخم. وفي النهاية، لا يمكن لأحد ان يزعم ان الصناعة قد وصلت الى استغلال كل الإمكانات المتاحة لنموها، خصوصاً بالنظر الى الفرص السانحة للتمويل الإسلامي والموجودة في مختلف أنحاء العالم».

وشدد في كلمته على ان المصارف الإسلامية بحاجة الى تعزيز وزيادة قوتها المالية وذلك لكي تتعامل بنجاح مع التحديات الماثلة من قبل منافسين يحظون بمصادر أكبر.

وكان من بين المحاورين الذين انضموا اليه الدكتور ديفيد مالينز، الرئيس التنفيذي لشركة «فيغا انستيتوشيونل أدفايزرز»، الولايات المتحدة الأميركية، ونائب الرئيس ومحافظ مجلس المحافظين السابق في النظام الاحتياطي الفدرالي، الذي تحدث عن «المنظور

احدى جلسات العمل من اليسار: خالد البسام، عبد الحكيم الخياط، محمد كنفاني، SAMUEL HAYES، د. عمر كمال وعبد الرزاق الخريجي

في احدى الجلسات العمل من اليمين: خالد جناحي، SAMUEL HAYES، محمد كنفاني ونعمت أبو وردة

من اليمين: نبيل نصيف وعدنان بسيسو

من اليمين: خالد عجلان ومازن عبد المجيد

التنظيمي»، محدداً الملامح الرئيسية المتوخاة من النظم الحالية ألا وهي المحافظة على استقرار ونزاهة النظام المالي وحماية العملاء من الاحتيال والاستغلال وتحسين كفاءة النظام المالي.

من جهة أخرى، قام المحاوران الآخران، وهما تيو سوي ليان، نائب المدير التنفيذي (الإشراف الحصيف)، سلطة النقد في سنغافورة، وبلال سان، عضو لجنة المراقبة المالية في البنك المركزي لجمهورية تركيا، بتوضيح آخر التطورات المتعلقة بالصيرفة والتمويل الإسلاميين في بلديهما.

جلسة العمل الثانية

تلت ذلك جلسة العمل الثانية تحت عنوان: «الصناعة في مرحلة تحول: الاتجاهات والابتكارات الجديدة للمؤسسات المالية الإسلامية في سوق عالمي يتميز بزيادة حدة التنافس». وكان من بين المتحدثين محمد توفيق كنفاني، الرئيس التنفيذي في نوربيا، وعبد الرزاق الخريجي، رئيس قسم الصيرفة الإسلامية للافراد في البنك الأهلي التجاري، وعبد الحكيم يعقوب الخياط، المدير العام لبيت التمويل الكويتي – البحرين، وباباك سلطاني، مدير التسويق في الشركة القابضة لمرفأ البحرين المالي ش.م.ب، وجاكس برنارد، المدير التنفيذي لإدارة الأصول في بنك يونيكورن للاستثمار، والبروفسور ساميول ل. هيز الثالث، وأستاذ الاستثمار المصرفي غير المتفرغ جاكوب شيف، مدرسة هارفارد للأعمال.

وعلق البروفسور هيز بقوله: «لقد كان تزايد إقبال المسلمين على حسابات التوفير والمنتجات الاستثمارية الحلال عبر العقد الماضي، مثيراً للإعجاب. وبناء على هذا، فقد دخل عدد من المؤسسات المالية الغربية التقليدية باشتياق الى هذه السوق خاصة بالنظر الى النمو المطرد للمجموعة المتنوعة المتاحة فيه من أدوات الاستثمار. إلا ان احتياجات التمويل لشركات الأعمال الإسلامية لم تلق الدرجة نفسها من الاهتمام. وسأستعرض في لقاء المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ٢٠٠٥ الحلول الحلال المتاحة لتلبية احتياجات التمويل لشركات الأعمال الإسلامية في القرن الحادي والعشرين».

واشتملت الجلسة التي تلت ذلك، وهي جلسة «التعامل مع تحديات تنمية السوق وإدارة المخاطر»، على عرض شارك في تقديمه السيد أنور خليفة السادة، الرئيس التنفيذي لمراقبة المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين، وسيمون هيل، الرئيس التنفيذي لسوق لندن للتعامل في المعادن، ودارت حول تشجيع المواصفات القياسية والسيولة في السوق: مبادرة مؤسسة نقد البحرين لنموذج عقد المضاربة الموحد.

مؤتمرات قمة موازية

وللمرة الأولى في المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، كانت هناك مؤتمرات قمة موازية، وهي قمة خدمات المصارف للافراد وقمة خدمات المصارف للشركات والاستثمار. وكان التركيز في مؤتمر قمة خدمات المصارف للأفراد على استكشاف آخر الاتجاهات والفرص للمنتجات الجديدة في سوق الخدمات المصرفية للافراد. كما تمت مناقشة العوامل التي تحتم زيادة القدرة التنافسية للمصارف الإسلامية في مجال الخدمات المصرفية للأفراد لكل من المصارف الإسلامية والتقليدية، والتركيز على التميز في الخدمة باعتباره عاملاً حيوياً في ضمان نصيب في سوق الخدمات المصرفية للأفراد.

أما التركيز في قمة الخدمات المصرفية للشركات والاستثمار، فقد كان على استكشاف أحدث الاتجاهات في أسواق خدمات المصارف للشركات والاستثمار وتقييم آخر التطورات في أسواق المال الإسلامية والفرص الناشئة في مجال الصكوك الحكومية وصكوك الشركات.

كما كانت هناك حوارات حية بين المشاركين في المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ٢٠٠٥ أثناء جلسات النقاش التي عقدت والتي أدارتها نعمت أبو وردة، مقدمة برنامج تقرير الشرق الأوسط للأعمال في هيئة الإذاعة البريطانية.

جلسة استراتيجية التنفيذيين

وبالإضافة الى الجلسات الرئيسية للمؤتمر، كانت هناك فعاليات ومناقشات جانبية اشتملت على جلسة استراتيجية الرؤساء التنفيذيين، التي اقتصرت على من تمت دعوتهم إليها والتي عقدت خلف أبواب مغلقة، إضافة الى المؤتمرات الصحفية وجلسة إدارة الأداء التي اقتصرت أيضاً على من دعي إليها، وكذلك فعاليات توفر فرصاً للتلاقي بين المشاركين من الدول المختلفة.

وخلال الجلسة المغلقة حول استراتيجيات الرؤساء التنفيذيين، ناقش رؤساء يمثلون كبريات المؤسسات المالية الإسلامية، النتائج التي توصل إليها تقرير المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ومكينزي حول الحالة التنافسية لعام ٢٠٠٥ – ٢٠٠٦. وكان قد تم إعلان التقرير الذي كان ينتظره الجميع والذي قوبل بالتقدير. ويسلط تقرير المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ومكينزي ٢٠٠٥ – ٢٠٠٦ الضوء على اتجاهات الصناعة ويقدم رؤية ثاقبة لأداء السوق، بالإضافة الى تقييم لمدى رضا العملاء في المؤسسات الإسلامية المالية الرئيسية. وجاء التقرير نتيجة لجهد مشترك بين مكينزي آند كومباني، الشركة التي تتصدر مجال استشارات الاستراتيجيات في العالم، وبين المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية.

وعقدت في اليوم السابق جلسات تمهيدية أخرى تتعلق بقمة التكافل، التي تعقد بالتوازي مع جلسة توضيحية للمديرين حول تقرير المؤتمر ومكينزي للتنافسية ٢٠٠٥ – ٢٠٠٦، وبندوة حول التصنيف الإسلامي.

جلسات اليوم الثاني

بدأت جلسات اليوم الثاني بجلسة «القادة

من اليسار: محمد مظهر حمادة

في الصف الأمام من اليمين: بابك سلطاني، احمد الطيارة.. وفي الصف الثاني يظهر هشام البرادعي

والاستراتيجيات الرابحة» وتحدث البروفسور روبرت كابلان، الكاتب الشهير والمفكر الفذ في علم الإدارة الذي يشغل مركز أستاذ مؤسسة بيكر في مدرسة هارفارد للأعمال في الولايات المتحدة الأميركية.

وتحدث أيضاً كل من عبد العزيز عبدالله الغرير، الرئيس التنفيذي لبنك المشرق بدولة الإمارات العربية المتحدة، وعبدالله سليمان الراجحي، الرئيس التنفيذي لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار بالمملكة العربية السعودية. وتناولا في كلمتيهما موضوع: «مما تتكون الاستراتيجية الرابحة» و«دور القيادة في نجاح المؤسسة» و«إدارة الأداء: ترجمة الاستراتيجية الى نجاح يمكن قياسه».

وبعد جلسة القادة والاستراتيجيات الرابحة، التأم عقد منبر الشريعة المفتوح وكذلك الجلسة التي ركزت على شعار المؤتمر: «تحرير قدرات السوق: التعزيز والابتكار والنمو». وناقشت الجلسة استكشاف الفرص في أسواق خدمات البنوك للأفراد والشركات والاستثمار.

وشمل منبر الشريعة المفتوح، مداخلات من علماء كبار في الشريعة، من بينهم الدكتور محمد الجاري، مستشار الشريعة وأستاذ الاقتصادات الإسلامية في جامعة الملك عبد العزيز في المملكة العربية السعودية، والدكتور حسين حامد حسن، رئيس مجلس الفتوى والرقابة الشرعية في بنك دبي الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة، والشيخ نظام يعقوبي، عالم الشريعة في مملكة البحرين. وركز المنبر مناقشاته حول التحديات المتعلقة بالتفسير والمواءمة والابتكار.

وختم المؤتمر بجلسة «مائدة القوى» ضمت: خالد البسام، رئيس مجلس إدارة بنك البحرين الإسلامي، وخالد عبدالله جناحي، الرئيس التنفيذي لمجموعة صندوق دار المال الإسلامي، محمد توفيق كنفاني، الرئيس التنفيذي لبنك نوريبا، ساميول ل. هيز الثالث، واستاذ الاستثمار المصرفي غير المتفرغ جاكوب شيف، مدرسة هارفارد للأعمال، وعبد الحكيم يعقوب الخياط، المدير العام لبيت التمويل الكويتي – البحرين، والدكتور عمر مروان كمال، الشريك المتولي للمسؤولية في «أي.اف.اس.جي» إرنست آند يونغ، البحرين، وعبد الرزاق الخريجي، رئيس قسم الصيرفة الإسلامية للأفراد في البنك الأهلي التجاري، ونعمت أبو وردة مقدمة برنامج تقرير الأعمال في الشرق الأوسط في هيئة الإذاعة البريطانية.

وقد تمت خلال الجلسة المناقشة مع الحضور حول حالة الصناعة: الأداء والنمو والطريق الى المستقبل.

بهدي من قول الله تعالى
«وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الاثم والعدوان»
صدق الله العظيم

واستكمالا لحلقات الاقتصاد الاسلامي التي بدأتها المؤسسات المصرفية والهيئات المالية الاسلامية

فقد تأسست في الاردن عام ١٤١٦ هـ / ١٩٩٦م

شركة التأمين الاسلامية «م.ع.م.»

لتقدم النموذج الامثل للتأمين «التعاوني» الذي أقرّه علماء الشريعة الاسلامية بصفته البديل الشرعي للتأمين التقليدي.
وهي الآن بما لديها من طاقات وخبرات بشرية متخصصة، على استعداد تام لتوفير كافة الاحتياجات التأمينية
لجميع القطاعات، وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية.

تلفون ٥٦٢٠١٥١ (٩٦٢٦+) فاكس ٥٦٢١٤١٤ (٩٦٢٦+) ص ب ٩٤١٠٠٠ - عمان - ١١١٩٤ - الاردن

معـرض مـرافـق للمـؤتمـر

من اليمين: احمد عبد الغفار، د. أديب ميالة، رشيد المعراج، عدنان يوسف، نبيل نصيف، محمد الشروقي وصلاح زين العابدين

من اليمين: محمد الشروقي، عبد الحكيم الخياط، يوسف خلف، رشيد المعراج، د. أديب ميالة وخالد نجيبي

من اليمين: محمد الشروقي، محمد حسين، رشيد المعراج، د. أديب ميالة وعبد الحكيم المطوع

من اليسار: عبد الحكيم الخياط، رشيد المعراج، سمير الوزان وباسل حنبلي

أقيم على هامش المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ٢٠٠٥ في البحرين، معرض شارك فيه كبار المصارف الإسلامية وشركات التمويل الإسلامية وشركات التأمين ومؤسسات إعلامية.. وقد افتتح المعرض محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد المعراج ومحافظ البنك المركزي السوري الدكتور اديب مياله.

من اليمين: صلاح زين العابدين، عدنان يوسف ومحمد المطاوعة

رشيد المعراج وبابك سلطاني

من اليمين: عبد الحكيم الخياط، محمد كنفاني، رشيد المعراج، د. أديب ميالة ونبيل نصيف

من اليسار: رشيد المعراج، د. أديب ميالة، طارق بو جيري، خالد الخياط ومحمد الشروقي

مؤتمر سورية الأول للاستثمار وأسواق المال

وزير المال السوري د. محمد الحسين: المصارف السورية ستلتزم بالمعايير الدولية

من اليسار: رضوان الشنواني، راتب الشلاح، الوزير محمد الحسين، جوا كيلاس ود. فؤاد شاكر

من اليمين: علي كنعان، د. عبداللطيف عبود، عماد الفاضل، السفير البريطاني، رضا مرتضى، مازن مرتضى، احد المشاركين وصائب نحاس ويظهر في الصف الثاني: انطوان بشاره، سلام حنا، جوزف كسرواني وباسل حموي

من اليمين: توماس ولتر، حسين العماش، سهيل عبدالله، احمد عبد الكريم، نهى محروس ود. بيان طحان

دمشق – «البيان»:

افتتح وزير المال د. محمد الحسين في ٦ كانون الأول (ديسمبر) الماضي مؤتمر سورية الأول للاستثمار وأسواق المال بحضور حشد من رجال المال والاقتصاد العرب والأجانب وعدد من الضامنين، يتقدمهم أمين عام اتحاد المصارف العربية د. فؤاد شاكر، رئيس اتحاد غرف التجارة في سورية د. راتب الشلاح،...

د. فؤاد شاكر: أصحاب القرار مدعوون لتجنب مخاطر الهزات الاقتصادية

رضوان الشنواني

مدير عام الشركة المنظمة للمؤتمر المهندس رضوان الشنواني رحب بالمشاركين وقال ان حضورهم في هذه الظروف هو تأكيد من مجتمع الاعمال على أهمية دور سورية في المنطقة وعلى ثقة هذا المجتمع بمستقبلها الاقتصادي الواعد على المستويين المحلي والدولي.

الوزير محمد الحسين

وزير المال د. محمد الحسين تحدث عن القوانين والأنظمة التي صدرت حديثاً في سورية بهدف التطوير الأفقي والعمودي وقال: «ان خطوات التطوير لم تنل القطاع المصرفي الحكومي وحسب وإنما اتجهت نحو تطوير اداء المصارف الخاصة التي يشهد نشاطها منحى متصاعداً بدعم من الحكومة التي تعمل على تطوير قانون المصارف الخاصة على الرغم من حداثة اصداره ليصبح أكثر تلبية للدور المأمول من هذه المصارف».

أما في الجانب المتعلق بسوق الأوراق المالية فقد أكد الوزير الحسين جدية الحكومة السورية في إقامة هذا السوق في أقرب وقت ممكن، مشيراً الى صدور القانون ٢٢ الذي أحدث الأوراق والأسواق المالية والمرتبطة برئيس الوزراء. وتوقع تشكيل الهيئة قريباً لا سيّما وأنه يتم حالياً تجهيز مقر لهذه الهيئة.

وأكد سعي الحكومة لتعزيز توجه المصارف السورية للالتزام بالمعايير الدولية، مشيراً الى قيام مجلس النقد والتسليف باعتماد المعايير الدولية للتقارير المالية وتوجيه الوزارة للمصارف العامة لإعادة النظر في خططها التسليفية والعمل على تبسيط الإجراءات في المصارف لخدمة جمهور المتعاملين واختصار الدورة المستندية مع المحافظة على سلامة العمليات.

التأمين

وتحدث وزير المال عن الدور الذي يلعبه قطاع التأمين على صعيد تطوير المصارف السورية المالية مؤكداً قناعته بأن قطاع التأمين السوري اليوم لا يحقق ما يطمح اليه من طموحات مشروعة لهذا القطاع الهام ودوره على الرغم من الجهود الكبيرة التي كانت ملقاة على عاتق المؤسسة العامة

سوق الأوراق المالية سيقام في أقرب وقت

للتأمين كمؤسسة وحيدة في السوق على مدى العقود الأربعة الماضية، مشيراً الى تعزيز الجهود الحكومية للارتقاء بهذا القطاع وهو ما تجلى بصدور المرسوم التشريعي ٤٣ لعام ٢٠٠٥ الذي فتح الأبواب امام شركات التأمين الخاصة والمشتركة والتكافلية حيث منحت المؤسسة وبناء على هذا المرسوم موافقات مبدئية لاحداث ثماني شركات تأمين خاصة.

المصارف الإسلامية

وأكد اهتمام الحكومة السورية بفتح السوق السورية أمام تأسيس مصارف اسلامية، مشيراً الى صدور المرسوم ٣٥ الذي أفسح في المجال أمام هذا النوع من المصارف لدخول السوق المصرفية

د. راتب الشلاح: مطلوب توافر الشفافية والافصاح والكفاءات التي يتطلبها العمل المؤسساتي

من اليمين: تيسير مشعل، روبرتو سعد، د. عبداللطيف عبود وانطوان بشاره

من اليسار: بكر الريحان، حسن العماري، د. عبد الستار عبد الكريم ووهبه الزهيلي

قطاع التأمين السوري لم يحقق ما يطمح اليه

السورية، والى طلبات قدمت لمصرف سورية المركزي للترخيص لمصارف إسلامية.

وختم وزير المال بالإشارة الى ان العمل لتطوير القطاع المصرفي توازى بالعمل لتفعيل باقي القطاعات الاقتصادية وذلك ضمن مسيرة الإصلاح الاقتصادي التي تشهدها سوريا في هذه المرحلة.

د. فؤاد شاكر

وألقى أمين عام اتحاد المصارف العربية د. فؤاد شاكر كلمة الاتحاد فقال: «ان القطاع المصرفي العربي هو جزء أساسي من المنظومة الاقتصادية العربية كونه أداة التمويل الأولى والرئيسة للاقتصادات العربية والمشاريع الاستثمارية والتنموية وقطاع الشركات والمستهلكين في مجمل الدول العربية. كما أنه أكبر وأهم القطاعات المالية على الإطلاق وذلك على أكثر من صعيد: الحجم والإمكانات المالية والتمويلية، ولذلك فهو معني اليوم بتحسين قدراته وامكاناته في مجال إدارة الأزمات والمخاطر ومكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب والالتزام بالمعايير المالية والمصرفية الدولية، وعصرنة وتطوير قاعدة خدماته ومنتجاته بما يتناسب ومتطلبات الصناعة المصرفية الحديثة، ودعم المشاريع الاستثمارية والتنموية والاجتماعية في المنطقة».

وبيّن شاكر «ان سورية قطعت شوطاً بعيداً بفضل هذه الاصلاحات وعملية التطوير الشاملة عن طريق تحسين وتعزيز آفاقها المالية والاستثمارية والاقتصادية حيث بات الاقتصاد السوري اليوم يوفر العديد من الفرص الواعدة للأعمال والاستثمار في كل المجالات وأخص منها القطاعات السياحية والمصرفية والتكنولوجية والتجارية والتي فتحت أبواباً واسعة وجاذبة للمستثمرين العرب والدوليين».

وقال شاكر: «ان ما يميز سورية عن غيرها من دول المنطقة، إذا ما أردنا ان نتناول التطوير الاقتصادي والمالي والاستثماري بحد ذاته، فإنها حتى ولو كانت الإجراءات الاصلاحية والتطويرية المتبناة قد جاءت متأخرة بعض الشيء، الا ان السياسة الحكيمة من وراء ذلك هي في ان سورية تتبع سياسة شاملة في تحقيق عملية الإصلاح والانفتاح والتطوير ضمن منظور استراتيجي يعتمد التكامل بين القطاعين العام والخاص ويطال الأطر القانونية

من اليمين: نهى محروس، عماد الفاضل ونبيل ترمانيني وفي الصف الثاني سهيل تركي

والتشريعية والمؤسساتية والعملية، آخذة في الاعتبار التجارب الحاصلة في المنطقة والعالم ومستفيدة من النتائج والدروس».

د. راتب الشلاح

وألقى د. راتب الشلاح رئيس اتحاد غرف التجارة في سورية كلمة جاء فيها: «اذا ما نظرنا الى العمل المصرفي في سورية، نجد ان العدد القليل من المصارف الخاصة التي بدأت العمل خلال السنتين الماضيتين استطاعت تحقيق نتائج كبيرة بالرغم

مشاركون ويظهر الشيخ فهيم معضاد

من اليسار: جميل حجار، عادل مجركش وفي الصف الثاني: كمال قشلان وايلي غانم

من اليمين: تيسير مشعل، عمر الامين، د. عبداللطيف عبود، انطوان بشاره واميل زخور

من اليسار: تيسير مشعل، مروان مطره جي، عمر غزاوي وكريم خوندا

ودائع المصارف حالياً ١٠٠ مليار ليرة أكثرها بالعملات الأجنبية

من انها بدأت بفرع واحد وبالرغم من صغر مساحة ومجالات العمل المصرفي التي كانت متاحة لها منذ البداية وبالرغم من رأسمال محدود جداً وأجهزة إدارية وفنية ابتدأت من الصفر».

وأضاف ان المصارف الخاصة بعددها القليل تشكل ودائعها أكثر من ١٠٠ مليار ليرة أكثرها بالعملات الأجنبية وهي تشهد توسعاً ونمواً كبيرين، ما سيجعلها ركناً هاماً في مساهمة فعلية لتطوير البلد ودعم الاستثمارات وخلق مشاريع جديدة واسعة وكافية كون هذا النظام لا يوفر الشفافية والإفصاح والكفاءات التي يتطلبها ويحتمها العمل المؤسساتي الحديث، مؤكداً ان هذا الواقع يدعونا للاسراع بإحداث وتفعيل سوق الاوراق المالية باعتبارها تشكل الفرصة الحقيقية أمام الشعب لتوظيف واستثمار مدخراتهم وأموالهم بشكل دقيق ومضمون إضافة لكونه الحاضن والمحفز الأهم لجذب الاموال الخارجية المتوافرة لدى المغتربين والأصدقاء، لافتاً الى ضرورة الاعتماد على قوانين صارمة وضمانات كفيلة تضمن حسن إدارة السوق ودقة تنظيمه وكفاءة ونزاهة القيمين عليه، بحيث توفر للجميع الافصاح الكامل والثقة المطلقة والمساواة أمام النظام.

حسن سالم العماري

السيد حسن سالم العماري، الرئيس التنفيذي

حسن العماري يلقي كلمة

لشركة التوفيق للصناديق الاستثمارية، أشاد بدعم سورية لاستثمارات مجموعة دلة البركة التي دخلت السوق السورية منذ ١٥ عاماً، مشيراً الى قناعة الشركة بهذا السوق كونه حافلاً بالفرص الاستثمارية الواعدة على الرغم من المعوقات والتحديات التي تفرزها الأوضاع العامة.

وعدّد العماري بعض مقومات نجاح الاستثمار وأهمها الموقع الجغرافي المتميز ووجود الكفاءات الماهرة وغير ذلك من العوامل، مؤكداً ان استثمارات مجموعة دلة البركة في سورية هي من أفضل استثماراتها خارج المملكة العربية السعودية وان المجموعة جادة في سعيها لتعزيز استثماراتها في هذا القطر خصوصاً عقب حصولها على ترخيص مزاولة العمل المصرفي الإسلامي في سورية.

واستعرض العماري في كلمته أسس نجاح النظام المصرفي الإسلامي وأهمها التشريعات وآليات العمل اللازمة لتنظيم السوق المالي الإسلامي لتواكب قوانين المصارف الإسلامية ووجود هيئة للإشراف على السوق المالي وتنظيم قوانين لطرح وتداول الأدوات الاستثمارية (صكوك الاستثمار، شهادات الدين، صناديق الاستثمار، صكوك الانتفاع...) وفتح قنوات استثمارية جديدة قصيرة الأجل لامتصاص السيولة الفائضة، مؤكداً أهمية اصدار سورية للمرسوم التشريعي الخاص بإحداث هذا النوع من المصارف فيها لتصبح بذلك الدولة الإسلامية رقم ١٢ التي تقرها سوق العمل المصرفي الإسلامي.

جوا كيلاس

السيد JOAO QUELHAS مدير العلاقات الدولية في الغرفة التجارية الصناعية العربية البرتغالية تحدث عن أهمية الاصلاح المصرفي على صعيد تطوير الأداء في مختلف مفاصل الأعمال الاقتصادية، مشدداً على أهمية انجاز هذا الاصلاح في سورية التي تسعى لدخول شراكة مع الاتحاد الأوروبي، مشيراً في هذا السياق الى التجربة البرتغالية في مجال الاصلاح المصرفي والتي تضمنت تطوير القطاعات المصرفية والصناعية وافساح المجال أمام القطاع الخاص لإنشاء المؤسسات المالية ووضع الأطر التشريعية للأعمال المالية وتأمين كل ما هو مطلوب لتلبية الزيادة على الخدمات المصرفية وغير ذلك من الخطوات التي جعلت من القطاع المصرفي البرتغالي الأكثر تطوراً في أوروبا بعدما بات لكل ٥٠٠ نسمة في البرتغال فرع مصرفي يخدمهم.

من اليسار: باسل حموي، د. راتب الشلاح وهيفاء يونس

من اليمين: عبد القادر حصريه، DIDIER DULION، محمود النوري ومكرم صادر

من اليمين: غسان عياش، رضوان الشنواني، باسل حموي، د. راتب الشلاح، د. فؤاد شاكر، طوني بشاره، طوني الزير وبشير ابو الشامات (جناح بنك عوده)

بشير السرطاوي (داخل جناح بنك الاردن)

جلسـات العمـل

الجلسة الاولى وعنوانها: «تجربة المصارف العاملة في سورية»، ترأسها **د. راتب الشلاح** رئيس اتحاد غرف التجارة السورية وتحدث فيها باسل الحموي مدير عام بنك عوده – سورية والدكتور ملهم ديبو مدير عام المصرف العقاري.

الجلسة الثانية وعنوانها: «تطور دور مصرف سورية المركزي وسياسته النقدية» ترأسها **عرفان العظمة** مستشار في مصرف سوريا المركزي، وتحدث فيها د. غسان عياش نائب رئيس سابق لحاكم مصرف لبنان، والدكتور نبيل سكر مدير المكتب الاستشاري السوري للتنمية والاستثمار والدكتور محمد رياض الأبرش (مستشار اقتصادي).

الدكتور محمد أيمن عزت الميداني (استشاري تمويل واستثمار واسواق مالية ومصارف) ترأس **الجلسة الثالثة** وعنوانها «نحو سوق مالية سورية ومصارف استثمار»، وتحدث فيها يسر برنية من صندوق النقد العربي ورضوان شعبان كبير خبراء اقتصاديين – قسم الشرق الاوسط وشمال افريقيا في البنك الدولي، ومازن مرتضى مدير المجموعة السورية المالية.

الجلسة الرابعة «تجارب بعض الاسواق المالية وتوعية المستثمرين السوريين» ترأسها **الدكتور بسام الساكت** الرئيس التنفيذي لهيئة الاوراق المالية – الاردن، وتحدث فيها جليل طريف المدير التنفيذي لبورصة عمان وايلي غانم مستشار تطوير سوق ابو ظبي للاوراق المالية وراشد البلوشي مدير ادارة المقاصة والتسويق والايداع المركزي في سوق ابو ظبي للاوراق المالية.

الجلسة الخامسة «آفاق الصيرفة الاسلامية في سورية» ترأسها **حسن العماري** الرئيس التنفيذي لشركة التوفيق للصناديق الاستثمارية، وتحدث فيها بكر ريحان مساعد المدير العام للبنك الاسلامي الاردني والدكتور عبد الستار ابو غدة رئيس الهيئة الشرعية الموحدة لمجموعة دلة البركة، والدكتور وهبة الزحيلي رئيس قسم الفقه الاسلامي ومذاهبه في جامعة دمشق.

الجلسة السادسة وعنوانها «المعايير الدولية وامكانية تطبيقها على النظام المصرفي السوري» ترأسها **محمود النوري** رئيس مجلس ادارة البنك العربي الافريقي – جمهورية مصر العربية وتحدث فيها الدكتور مكرم صادر امين عام جمعية مصارف لبنان، وعبد القادر حصرية (ارنست اند يونغ) وديدييه درويون مدير صناديق التوفير في فرنسا.

الجلسة السابعة خصصت للتأمين وكان عنوانها «دور قطاع التأمين في تطور المصارف والسوق المالية في سورية»، ترأسها **الدكتور عبد اللطيف عبود** مدير عام هيئة الاشراف على التأمين في سوريا وتحدث فيها انطوان بشاره مساعد مدير عام شركة ليبانو آراب للتأمين، وتيسير مشعل مدير عام شركة المتحدة للتأمين الاردنية، وروبيرتو سعد (مدير في شركة بانكرز اللبنانية).

من اليمين: سهيل التركي، رانيا هنا، عبد الرزاق حساني ود. فاروق الموقع

من اليسار: د. سهيل عبدالله، حسين العماش، توماس ولتر، نضال الرمحي، كمال السموري، عمر الجابري، وليد خيرالله وزياد الرباط

احمد عبد الكريم داخل جناح البنك الاسلامي الاردني

جناح شركة توفيق ويظهر من اليمين: د. بيان طحان، د. راتب الشلاح، حسن العماري ورضوان الشنواني

من اليمين: نضال الرمحي، عمر الجعبري، بكر ريحان، احمد عبد الكريم وياسر عموره (جناح البنك الاسلامي الاردني)

من اليسار: طارق عميش وسلطان فراج (داخل جناح البنك الاهلي الاردني)

جناح BANKERS

مـاذا قـال المشاركـون؟

● قال **بكر ريحان**، مساعد المدير العام للبنك الإسلامي الأردني: ان سوريا مؤهلة لقيام مؤسسات مصرفية اسلامية لأنها بلد صناعي تجاري سياحي تعديني وفيه موارد اقتصادية واعدة، وقوى عاملة مهمة، والشعب السوري مشهود له بحيويته.

● **ايلي غانم**، مستشار تطوير سوق أبو ظبي للأوراق المالية، قال ان العمل على تأسيس سوق للأوراق المالية في سورية أمر في غاية الأهمية كونه الركيزة التي تعكس اقتصاد البلد، واضاف: «لقد اطلعنا على مرسوم انشاء هيئة الأوراق المالية ولاحظنا ان الطريق يحتاج الى جهد في ما يتعلق بتنظيم فصل السلطات بين الهيئة وسوق المال ووزارة الاقتصاد والمصرف المركزي، بشكل يسهل عمل الوسطاء وادراج الشركات وكيفية أساليب زيادة رأسمالها وتشجيع الاستثمار، وهذا يتطلب تأمين البنية التحتية لمواكبة هذه العملية وان يكون هناك توعية للمستثمرين وأنظمة شفافة وافصاح عن البيانات المالية للشركات بما يتلاءم مع معايير المحاسبة الدولية».

● السيد **حسن العماري**، الرئيس التنفيذي لشركة التوفيق للصناديق الاستثمارية المحددة أكد تواجد مجموعته في سورية منذ ١٥ عاماً، عبر استثمارات متعددة في مجالات الاتصالات والصناعات الورقية والنقل بالمشاركة مع القطاع الحكومي في مجال النقل، مشيراً الى ان مجموعته تتطلع للمزيد من الفرص الاستثمارية، حيث بلغ حجم استثماراتها في سورية أكثر من ٢٠٠ مليون دولار.

● وزير المالية السورية **محمد الحسين** صرح لـ «البيان: «ان موضوع انشاء سوق الاوراق المالية جدي جداً وان تسمية رئيس هيئة السوق ستتم قريباً.

● في ما يلي ملخص عن الكلمة التي ألقاها نائب المدير العام لشركة ليبانو أراب LIBANO ARAB السيد **انطوان بشارة**:

«نتفق جميعاً على ان الحركة التي قامت بها هيئة الإشراف على التأمين أحرزت، بلا شك، أفضل النتائج وذلك من خلال وضع أسس تنظيم مهنة التأمين وأنها قد شارفت على ملامسة إنهاء الإطار التشريعي والتنظيمي على جميع المستويات، ما سيدفع بشركات تأمين خاصة الى مباشرة أعمالها خلال السنة المقبلة.

هذا الإنجاز الذي تشكر عليه الهيئة سيعاون القطاع المصرفي الذي فتح أمام القطاع الخاص في تنشيط الحركة الاقتصادية والاجتماعية لا سيّما وان نشاطات هذين القطاعين تتسم بروحية التداخل في ما بينهما على الصعيدين المالي والخدماتي. فإذا كانت المصارف أكثر تخصصاً في عمليات إدارة الإيداعات، تسليف القروض، خدمات التحويلات ونشاطات الاستثمار، فإن اهتمام شركات التأمين يكون أكثر في عمليات اكتتاب وإدارة المخاطر وتعويض الخسائر.

وقبل الدخول في الموضوع المحدد والمتعلق بصيرفة التأمين Bancassurance ،لا بد من أن ألقي الضوء على أهمية قطاع التأمين، مكرراً ما جاء على لسان السيد اندريه بريديمو Andre Bredimus رئيس جمعية شركات التأمين في لوكسمبورغ بمناسبة «يوم التأمين» لعام ٢٠٠٥ حيث افتتح كلامه بالقول ان قطاع التأمين، الذي لطالما تميز بطابع الحذر، أصبح اليوم عاملاً اقتصادياً مهماً يتفاعل بشكل مباشر وغير مباشر مع غالبية القطاعات الاقتصادية ومع ما ينتج عنها من مشاكل غالباً ما تكون معقدة. هذا الكلام يدل على أهمية هذا القطاع في المجتمعات. لكن بغية لعب دوره الفعال، على هذا القطاع ان يتمتع بطاقات كبيرة، غالباً ما تتوافر لدى القطاع الخاص.

ثم قام بعرض Slide Show عن صيرفة التأمين Bancassurance مرتكزاً على النقاط التالية:

– تعريف صيرفة التأمين.
– لماذا التأمين عبر المصارف؟
– استراتيجية الاختراق.
– المنتجات التأمينية.
– صيرفة التأمين في أوروبا.
– صيرفة التأمين في الدول العربية:
أ– نظرة شاملة.
ب– التجربة اللبنانية.
– أهمية التأمين عبر المصارف في سورية.
– دور قطاع التأمين في تطور المصارف والسوق المالية في سوريا».

رينيه خلاط (أدير - ADIR):

الحجم الذي اخذته محفظة «التأمين عبر البنك» يستوجب استصدار تشريع يرعاه ويمنع التجاوزات

رينيه خلاط، الرئيس التنفيذي لشركة أدير ADIR كانت له اليد الطولى في اقامة الشراكة بين بنك بيبلوس BYBLOS BANK من جهة ومجموعة بنك بوبولير BANQUES POPULAIRES الفرنسية، وذات الخبرة العريقة في تسويق المنتجات التأمينية في فرنسا، من جهة اخرى.

«البيان» رفعت الى السيد خلاط الشكاوى التي تردها من اركان شركات التأمين والوسطاء حول تجاوزات ترتكبها البنوك، في اطار تسويق المنتجات التأمينية.

ولقد اوضح خلاط ان التكامل بين الخدمات التي يقدمها المصرف وتلك التي تقدمها شركات التأمين اصبح ظاهرة عالمية لا يمكن تجاهلها، وان التقنية الحديثة تتيح للمستهلك ان يحصل عليها جميعا من محطة واحدة ONE STOP SHOP وبذلك توفر على المواطن مشقة التنقل والانتظار، ولذلك يتجاوب الجمهور مع هذه الظاهرة، لا بل يشجعها.

الا ان خلاط يرى مع ذلك ان عملية تسويق المنتجات التأمينية عبر المصارف اخذت حجما يستوجب استصدار قانون او نظام يرعاها، وذلك كما في الدول المتقدمة صناعيا. وتوقع لمحفظة التأمين عبر البنك ان تتعاظم، كما توقع لشركة أدير ADIR ان تحقق خلال العام ٢٠٠٦ اقساطا تناهز ١٥ مليون دولار اميركي.

المنتجات التأمينية التي تسوّقها المصارف مبسّطة وتخفف عن الناس عناء التنقل والانتظار ولذلك تجد إقبالاً من المستهلكين

■ يلاحظ أنّ «التأمين عبر البنك» (Bancassurance) تحوّل الى خدمة من خدمات التجزئة (Retail Banking) التي تقدّمها أكثرية المصارف وحتى الأجنبية منها. كيف تفسّر اقبال المصارف على تعاطي هذا النوع من الخدمات، علماً أنّه يفترض بمن يتعاطى الـ Bancassurance أن يملك خبرة في علوم التأمين؟ وهل تعتبر موظّفي المصارف المولجين بتقديم هذه الخدمة مؤهّلين لذلك؟

– إنّ تكامل أعمال التأمين بين المصرف وشركة التأمين هو ظاهرة عالمية لا يمكن تجاهلها. مما لا شك فيه أنّ للتأمين المصرفي فوائد مشتركة تنعكس إيجابا على شركة التأمين وعلى المصرف وعلى العميل.

فبالنسبة للمصرف، يشكل التأمين المصرفي مصدر دخل جديداً ويساعده على تنويع مصادر دخله وعلى تقديم خدمات متنوعة للعملاء مما يؤثر إيجابا على إخلاصهم للمصرف.

ومن جهة أخرى، يمكن للعملاء الحصول على جميع الخدمات المصرفية والتأمينية في آن واحد دون عناء الانتظار والتنقل (one stop shop) كما يمكنهم الاستفادة من البرامج التأمينية التي تكون عادة شفافة بأسعار تنافسية وتسهيلات كثيرة يقدمها المصرف.

وبرامج الـ Bancassurance هي منتجات مبسطة (simple et standard) وليست بحاجة في أكثر الأوقات إلى خبرات تأمينية عالية. ويقوم فريق التدريب لدينا بدورات تدريبية مكثفة لموظفي المصرف لتمكين هؤلاء من إعطاء المعلومات اللازمة لعملائهم ونصحهم بالبرامج الأنسب لحاجاتهم.

■ يشكو بعض الضامنين والوسطاء في لبنان من تجاوز المصارف للحدود المرسومة للتأمين عبر البنك (Bancassurance) حيث تقوم بتسويق بوالص تأمين تجارية (Commercial Lines) في حين يفترض بها أن يقتصر عملها على تسويق بوالص التأمين الشخصية فقط (Personal Lines). هل تجد هذه الشكوى في محلّها؟ وكيف يمكن في رأيك وضع حدّ للتجاوزات في حال وجودها؟

– بشكل عام لا تقوم المصارف إلّا بتوزيع منتجات التأمين الشخصية، وذلك من حيث المبدأ، كون التأمين المصرفي يسمح عملياً بتوزيع المنتجات المبسّطة والتي ليست بحاجة إلى خبرات تأمينية عالية. وممّا لا شك فيه، أنّ خبرة الوسيط ضرورية في مجال التأمينات التجارية (Commercial Lines) التي تستلزم مهارات عالية.

ولا بد من استصدار قوانين ترعى عملية التأمين عبر المصارف الذي أصبح أهم قنوات تسويق برامج التأمين في لبنان والعالم.

■ أوجدت الدول المتقدّمة أنظمة خاصّة لعمليّات التأمين عبر البنك (Bancassurance). كيف تفسّر عدم اقدام المصرف المركزي أو وزارة الاقتصاد والتجارة على اعتماد نظام معيّن لهذه الخدمة حتى الآن بحيث تحفظ لكلّ الأفرقاء المعنيّين بها حقوقهم؟

– ان لبنان يحتل المرتبة الأولى في التأمين المصرفي بين البلدان العربية، ويصدر خبراته في مجال التأمين عامة والـ Bancassurance خاصة إلى هذه البلدان، والمستغرب عدم وجود قانون ينظم الـ Bancassurance وقد سبقتنا بعض البلدان العربية بذلك. وهنا نشدّد على ضرورة إصدار قانون جديد لقطاع التأمين عامّة من أجل تطوير هذه الصناعة والسماح للبنان بأن يلعب دوراً ريادياً في المنطقة، ولا بدّ من أن يرعى هذا القانون التأمين المصرفي وينظمه بحيث يعرف كل فريق حقوقه وواجباته.

■ يقال أنّ المصرف لا يعطي الزبون فرصة مناقشة شروط أو أسعار بوالص التأمين التي يروّج لها، وأنّ الزبون بكونه مديناً للبنك لا يجد مفراً من الاذعان لشروط البوليصة والأسعار التي يعرضها البنك الدائن. هل هذا القول صحيح؟ وما هي الأساليب التي تتّبعونها لاقناع الزبائن بالبوالص التي تعرض عليهم؟ وهل تجدون ممانعة من الزبائن في قبول عروضكم؟

– إنّ عامل الثقة بين المصرف وعميله شيء مهمّ للغاية ولن يفرط المصرف أبداً بهذه الثقة من أجل تسويق أي برنامج تأمين ولأية شركة من دون التدقيق فيه، وغالباً ما يكون المصرف قد حدّد الشروط والتغطيات التي يجب أن تشملها البرامج وذلك لحماية مصالحه ومصالح عملائه المدينين، ويكون قد فاوض حول الأسعار مع شركة التأمين من أجل الحصول على أفضل التغطيات مقابل أفضل الأقساط. وفي الحقيقة، لا نجد ممانعة من قبل الزبائن لأن المصرف، كما قلنا، يكون قد فاوض حول أفضل الشروط من أجل تأمين الأفضل لعملائه وخاصّة في سوق تنافسية كالسوق اللبنانية. وفي بعض الأحيان القليلة جداً، يقدّم بعض العملاء بوالص مكتتبة لدى شركات أخرى فتدرس هذه العقود وتقبل إذا كانت تتوفر فيها الشروط المطلوبة من قبل المصرف.

نتوقع ان نحقق اقساطاً تناهز ١٤ مليون دولار اميركي

■ كم تبلغ نسبة النمو في أقساط التأمين التي تنتج عبر شبابيك المصرف؟ وهل تعتبرون خدمة التأمين عبر البنك عملية مجزية للمصرف ولشركة التأمين؟

– ان النمو الحاصل في سوق التأمين عامّة وفي التأمينات على الحياة خاصة سببها الرئيسي هو التأمين المصرفي. ويكفي أن نراقب نسبة نمو الشركات المملوكة من قبل المصارف أو التي تسوّق برامجها عن طريق المصارف لنؤكّد ذلك. وتحليل بسيط لأرقام العام ٢٠٠٤ التي نشرتها مجلة «البيان» يشير وبحسب تقديراتنا إلى أنّ حصّة التأمين المصرفي تتخطّى الـ٣٥٪ من سوق التأمين على الحياة ولا تتخطى ١٥٪ من سوق التأمين الإجمالي.

أمّا في ما يتعلّق بأرقام شركة أدير لسنة ٢٠٠٥ وبالرغم من الأحداث الأليمة التي ألمّت بلبنان والظروف الاقتصادية الصعبة فإننا سوف نصل إلى حوالى ٦,٦ ملايين دولار أميركي في فرع الحياة و٧,٥ ملايين دولار في فروع التأمينات العامّة.

نبيل القصّار (فرنسبنك... بنكاسورنس - BANCASSURANCE):

تسويق منتجات التأمين عبر شبابيك المصارف ينسجم تماماً مع احكام القوانين النافذة ومع ذلك لا نمانع في اصدار قانون خاص بعمليات التأمين عبر البنك

نبيل القصّار، عضو مجلس إدارة فرنسبنك والرئيس التنفيذي لشركة بنكاسورنس ش.م.ل. BANCASSURANCE S.A.L يتحدث عن تجربة التأمين عبر البنك من موقع المطّلع على دقائقها، وعلى الظروف التي تحوطها. وانطلاقاً من خبرته في المجالين المصرفي والتأميني، يرى ان تسويق المنتجات التأمينية عبر شبابيك المصارف ينسجم تماماً مع القوانين والأنظمة التي ترعى خدمات التجزئة المصرفية ولا ترتب على المصرف أي مسؤولية قانونية، ذلك ان البنك، يقول القصّار، لا يأخذ على عاتقه أي جزء من الاخطار التي تضمنها بوليصة التأمين، بل ان شركة التأمين هي التي تغطّي الأخطار وفقاً لحاجات الزبون المضمون، وفي ضوء الشروط التي يضعها البنك أحياناً ضماناً للتسليفات التي يقدمها للزبون، وهذا حق من حقوق البنك لا ينازعه أحد عليه.

ويضيف السيد القصّار أن البنك يختار شركة التأمين المليئة والتي يرتاح اليها انطلاقاً من حرصه على مصالحه الذاتية، وليس لأغراض أخرى. ولا يعارض السيد القصّار ان يصار الى اعتماد قانون خاص بالتأمين عبر البنك BANCASSURANCE كي يكون التعاطي في هذا الحقل أكثر شفافية. إلا ان هذا لا يعني ان ما تقوم به المصارف حالياً يشكل مخالفة لأحكام القوانين المرعية الإجراء.

ويعرب السيد القصّار عن ارتياحه الى النمو الذي تحققه شركة بنكاسورنس BANCASSURANCE، اذ ان الشركة سجلت قفزات رائعة ونتائج جيدة جداً خلال حقبة قصيرة نسبياً، ويعود ذلك الى الدورات التدريبية التي تنظمها للعاملين فيها وللخبرات والمنتجات الجديدة التي يقدمها لها الشركاء الفرنسيون.

■ يلاحظ ان التأمين عبر البنك تحوّل الى خدمة من خدمات التجزئة (Retail Banking) التي تقدمها اكثرية المصارف وحتى الاجنبية منها.

كيف تفسّر اقبال المصارف على تعاطي هذا النوع من الخدمات، علما أنه يفترض بمن يتعاطى الـ Bancassurance ان يملك خبرة في علوم التأمين؟

وهل تعتبر موظفي المصارف المولجين بتقديم هذه الخدمة مؤهلين لذلك؟

– تطورت الخدمات المصرفية بالتجزئة (Retail Banking) محلياً وعالمياً، انطلاقاً من الحاجة لتجزئة مخاطر الإقتراض المصرفي وإسهاماً أوسع في دورة الإقتصاد الوطني عبر القروض الشخصية الإستهلاكية و/أو السكنية، الأمر الذي حتم تطلع المصارف إلى ضمانات إضافية لهذا النوع من القروض.

وتتوفر هذه الضمانات عبر عقود التأمين على الحياة التي تصدر عن شركة التأمين المتخصصة والمملوكة من قبل المصرف ذاته أو عبر شركة تأمين مرخص لها إصدار عقود التأمين على الحياة، على أن تكون هذه الشركة مقبولة من المصرف وتكون عقودها مماثلة للضمانات المطلوبة من قبله.

إضافة إلى هذه العقود المعتمدة كضمانات للقروض المصرفية، توفر شركة Bancassurance برامج تأمين على الحياة متاحة لزبائن البنك عبر الـ Bank Counters والتي أصبحت ضرورية ومطلوبة من قبل الزبائن المودعين لدى المصرف. من هذه البرامج الرائجة مثلاً، برنامج الإدخار للتأمين التقاعدي وبرنامج الإدخار للتأمين الدراسي.

هذه البرامج أصبحت مصادر عائدات إضافية للمستقبل، يؤمنها مصرف «فرنسبنك» Fransabank لزبائنه عبر شركة بنكاسورنس Bancassurance المتخصصة في هذه الأنواع من التأمين على الحياة وتكون هي المسؤولة الوحيدة عن تصميم هذه البرامج ومسؤولة مباشرة أمام الزبائن بكل الإلتزامات التي ترتبها هذه العقود، دون وجود أية مسؤولية مباشرة أو غير مباشرة للمصرف المالك لهذه الشركة، إذ يقتصر عمله بشمولية الخدمات الإدارية لزبائنه عبر ربط عقد التأمين بحساب التوفير لصاحب العقد وسداد أقساطه بالنيابة إلى شركة التأمين عبر برامج إلكترونية معدة خصيصاً لهذه الخدمات.

ونشير هنا إلى أن «فرنسبنك» Fransabank يقوم بدورات تدريبية متعلقة بكل الجوانب التي يجب أن يعرفها الموظف ليكون قادراً على القيام بأعمال التأمين على كافة تشعباتها وعلى أحسن وجه وهو، أي المصرف، يستفيد من خبرة ومعرفة شركائه الفرنسيين في هذا المجال، إذ أنهم يأتون خصيصاً للقيام بهذه الدورات. كما أنه يخصص مركزاً لخدمة الزبائن للإجابة عن أية أسئلة يطرحها العميل في هذا المضمار.

■ يشكو بعض الضامنين والوسطاء في لبنان من تجاوز المصارف للحدود المرسومة للتأمين عبر البنك حيث تقوم بتسويق بوالص تأمين تجارية (COMMERCIAL LINES) في حين يفترض بها ان تقصر عملها على تسويق بوالص التأمين الشخصية فقط (PERSONAL LINES) هل تجد هذه الشكوى في محلها؟ وكيف يمكن في رأيك وضع حد للتجاوزات في حال وجودها؟

– كما حتم التوسع في الخدمات المصرفية إيجاد ضمانات إضافية عبر عقود التأمين الشخصية Personal lines، كذلك أخذت المصارف تعتمد، وبشكل متزايد، التأمينات التجارية (Commercial lines) تأمين ضد الحريق، السرقة ...الخ) كونها إحدى الضمانات الضرورية لحماية التسهيلات المصرفية التجارية.

أثبتت التجربة أن الحوادث والاضرار التي تصيب المؤسسات الممولة من خلال التسليفات التجارية، يمكن تفادي خسائرها المدمرة عبر التأمينات التجارية المتوفرة في سوق التأمين المحلي، وهذا ما استدعى التركيز من قبل المصارف على ضرورة والزامية وجود عقود تأمين الحريق على الأقل، كأحد مكونات ملف التسهيلات التجارية، الأمر البعيد كل البعد عن مفهوم تسويق هذه التأمينات، وحكماً لا تتضمن هذه الترتيبات المتبعة من قبل المصارف أية تجاوزات للقوانين المصرفية و/أو قوانين التأمين ووساطة التأمين.

نشجع تنظيم قوانين متخصصة

■ أوجدت الدول المتقدمة انظمة خاصة لعمليات التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) كيف تفسر عدم اقدام المصرف المركزي او وزارة الاقتصاد والتجارة على اعتماد نظام معيّن لهذه الخدمة حتى الآن بحيث تحفظ لكل الافرقاء المعنيين بها حقوقهم؟

– من المفيد التكرار أنه لحد علمنا، إن عمليات التأمين عبر البنك Bancassurance لا تتعدى ما ذكر أعلاه، ونذكر ثانية أن قيام البنك بتسويق بعض برامج التأمينات الشخصية لزبائنه فقط، حتى لو لم تكن من ضمن إلزامية الضمانات للقروض والتسهيلات المصرفية، نعتبرها تعزيزاً لمركزية الخدمات التي يمكن أن تؤديها المصارف إلى زبائنها.

إن إبقاء وحصر أعمال التأمين عبر المصرف Bancassurance ضمن هذا الإطار، نعتبرهما ما زالا مشمولين ومنظمين بقوانين التأمين المرعية الإجراء، إذ أن المصرف لا يتحمل حالياً أية مسؤولية تأمينية تجاه حاملي هذه العقود ويقتصر دوره على إدارة هذه العمليات لحساب الغير (شركة التأمين والمؤمن لديها). ولكننا نشجع تنظيم قوانين متخصصة بالتأمين عبر المصرف Bancassurance لكي يتوضح ويتحدد دور كل من شركات التأمين من جهة والمصارف من جهة أخرى ولكي يكون التعاطي في هذا المجال أكثر شفافية.

تحكم المصرف بزبونه مفهوم خاطئ

■ يقال ان المصرف لا يعطي الزبون فرصة مناقشة شروط او اسعار بوالص التأمين التي يروّج لها، وان الزبون بكونه مدينا للبنك لا يجد مفرا من الاذعان لشروط البوليصة والاسعار التي يعرضها البنك الدائن. هل ان هذا القول صحيح؟

– إن إشاعة مفهوم تحكم المصرف بزبونه كونه مديناً للبنك، عبر فرضه لشروط وأسعار بوالص تأمين يروج لها المصرف، هو مفهوم خاطئ وظالم ويظهر المصرف وكأنه وسيطاً لأعمال التأمين، لا يهمه إلا الترويج لبرامج تأمينية معينة، دون اعتبار مصلحة ورأي زبون المصرف، الأمر البعيد كل البعد عن واقع الأمور ومجرياتها.

إن إدخال عقود التأمين (الشخصي و/أو التجاري)

المخاطر المضمونة بالبوالص التي تصدر عن البنك تتحملها الشركة الضامنة بكاملها ولا ترتّب على البنك أي مسؤولية قانونية

كإحدى الضمانات المطلوبة لتكوين ملف تسليف، إن كان ضمن الخدمات المصرفية بالتجزئة و/أو التسهيلات التجارية، يستوجب دراسة تقنية لشروط وتغطيات عقد التأمين، لتتلاءم مع الحماية المطلوبة وفقاً لخصوصية ملف التسليف، علماً أن معظم الخطوط الرئيسية لهذه العقود، منصوص عنها سلفاً وبوضوح، بموجب أحد بنود عقد التسليف الأساسي الذي يكون متاحاً لزبون المصرف للإضطلاع عليه قبل توقيع هذا العقد، وبالنتيجة، إن شروط عقد التأمين تدخل ضمن مفهوم شركة المتعاقدين (القبول المسبق للفريقين). كما أننا نعيد ونكرر ما ذكرناه سابقاً أنه على شركة التأمين أن تكون مقبولة من المصرف وتكون عقودها مماثلة للضمانات المطلوبة من قبله.

أما في ما يختص بأسعار هذه العقود، فهي عملية خاضعة لتقدير شركة التأمين، بعد كشفها الحسي على المكان المطلوب تأمينه (للعقود التجارية) وتقدير القسط التأميني المناسب لمواصفات المخاطر المتوقعة. ونشير هنا إلى أن أسعارنا مدروسة وتنافسية.

ستتجاوز أقساطنا الـ ٢٠ مليون دولار

■ كم تبلغ نسبة النمو في اقساط التأمين التي تنتج عبر شبابيك المصرف؟ وكم هو مجموع الاقساط التي تتوقعون تحقيقها خلال ٢٠٠٥، و٢٠٠٦.

– إن هذه التجربة العالمية أساساً، أثبتت جدارتها في دول العالم، ومن حسناتها الربط السهل بين حساب زبون المصرف وقسط عقد التأمين. إن الإستقرار المالي للأفراد لم يعد مضموناً على المدى البعيد ولا بديل من اللجوء إلى قطاع التأمين لتعزيز هذه الضمانات. إقتناعاً بهذا الواقع، كنا سباقين في إنشاء (Bancassurance) وحالياً أثبتت نجاح الهدف الذي من أجله أنشأت شركة Bancassurance.

ولقد سجلت الشركة خلال العام الفائت نسبة نمو بقيمة ٣١,٣، إذ أن مجموع أقساط التأمين على الحياة ارتفع من ١٣,٨١١,٠٠٠د.أ. في عام ٢٠٠٣ إلى ١٨,١٣٠,٠٠٠د.أ. في عام ٢٠٠٤. ونتوقع أن تتجاوز مجموع أقساط التأمين على الحياة خلال سنتي ٢٠٠٥ و٢٠٠٦ العشرين مليون دولار عن كل سنة.

البرامج

■ هلاّ اوجزتم لنا باختصار البرامج او البوالص التي تقومون بتسويقها؟

Fransavenir وهو برنامج الإدخار للتأمين التقاعدي بالدولار الأميركي، مقرون ببوليصة تأمين على الحياة، تغطي أخطار ظروف الحرب والعجز الكلي الدائم يقدم للذين تتراوح أعمارهم بين ١٨و٧٠ عاماً.

ويختار المتعاقد بين الدفعات الشهرية أو الفصلية أو نصف السنوية أو السنوية لتغذية الحساب، وقد تبدأ الشهرية بـ ٢٥ د.أ. وعند تاريخ استحقاق العقد يختار المتعاقد للحصول على قيمة التأمين بين:

– الحصول على قيمة التأمين دفعة واحدة.

– الحصول على قيمة التأمين على شكل دخل سنوي مضمون يدفع على مدى عشر سنوات

– الحصول على قيمة التأمين على شكل دخل لمدى الحياة.

Fransajeunesse وهو برنامج الإدخار للتأمين الدراسي بالدولار الأميركي مقرون ببوليصة تأمين على الحياة تغطي استمرارية الدفعات في حال الوفاة أو العجز الكلي الدائم، يقدم للذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٧٠ عاماً.

ويختار المتعاقد بين الدفعات الشهرية أو الفصلية أو نصف السنوية أو السنوية لتغذية الحساب، وقد تبدأ الشهرية بـ ٢٥ د.أ.

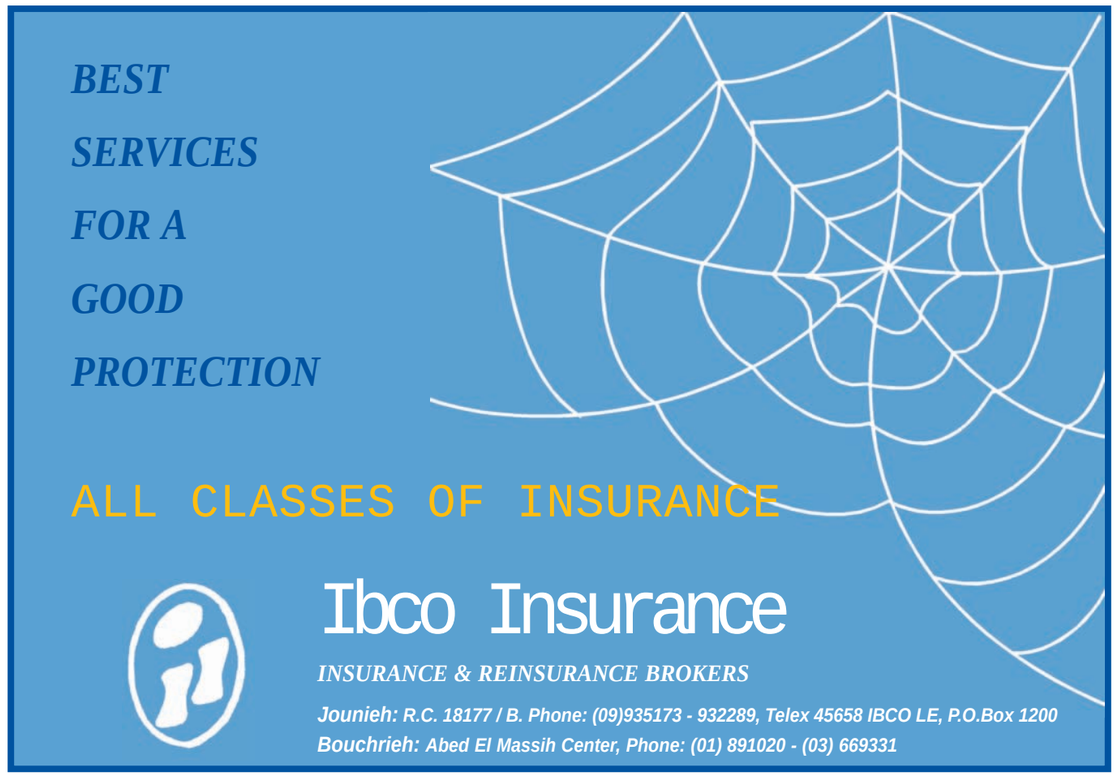
عند تاريخ إستحقاق العقد، يختار المتعاقد للحصول على قيمة التأمين بين:

– الحصول على قيمة التأمين دفعة واحدة.

– الحصول على قيمة التأمين على شكل دخل سنوي مضمون تتراوح مدته بين ٣ و٧ سنوات.

Fransavie للأفراد وهو برنامج للتأمين على الحياة يغطي أخطار ظروف الحرب والعجز الكلي الدائم من خلال دفعات شهرية أو فصلية أو نصف سنوية بمبالغ زهيدة إبتداءً من ٥ دولارات في الشهر.

Fransavie Groupe وهو برنامج للتأمين الجماعي على الحياة، مخصص للشركات التي تسعى إلى التأمين على موظفيها بأسعار تنافسية ومنخفضة.



نقولا صحناوي (سوجيكاب -SOGECAP):

محفظة التأمين عبر البنك لم تنتزع من شركات التأمين

بل اوجدتها المصارف بفعل تواصلها مع زبائن لم يكونوا مضمونين من قبل

نقولا صحناوي، رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة سوجيكاب (SOGECAP) يدافع بقوة عن التأمين عبر البنك BANCASSURANCE ويعتبره خدمة مفيدة يقدمها المصرف للمستهلك الفرد PARTICULIER ويحرص من خلالها على حماية حقوق المستهلك وحقوق المصرف في آن.

ويقول السيد صحناوي ان المصارف تسوّق المنتجات التأمينية عبر شركات وساطة تضم وسطاء ذوي خبرة طويلة في حقل التأمين، وأن هؤلاء يتكفلون باطلاع المستهلك على شروط البوليصة المعروضة عليه، وعلى ما تتضمنه من منافع واستثناءات. وبذلك تكون حقوق المستهلك مصانة.

وينفي صحناوي ان تكون المصارف قد انتزعت من شركات التأمين زبائنها، ويوضح ان سوق التأمين عبر البنك BANCASSURANCE اوجدتها المصارف واستقطبت اليها زبائن لم يكونوا مضمونين من قبل.

وحول استصدار تشريع خاص بالتأمين عبر البنك يقول السيد صحناوي انه يرحب بذلك، ويلفت الى ان مشروع القانون الجديد للتأمين الذي كانت قد اعدته وزارة الاقتصاد والتجارة بالتعاون مع خبراء دوليين، يتضمن في صحفاته الاخيرة احكاما خاصة بالتأمين عبر البنك، ويسأل عما حلّ بالمشروع، ولماذا لا يبادر وزير الاقتصاد الى وضعه على الطاولة من جديد ليصار الى درسه وتعديله حيث تدعو الحاجة؟

■ يلاحظ ان «التأمين عبر البنك تحوّل الى خدمة من خدمات التجزئة (Retail Banking) التي تقدمها اكثرية المصارف وحتى الاجنبية منها. كيف تفسّر اقبال المصارف على تعاطي هذا النوع من الخدمات، علما أنه يفترض بمن يتعاطى الـ BANCASSURANCE ان يملك خبرة في علوم التأمين؟ وهل تعتبر موظفي المصارف المولجين بتقديم هذه الخدمة مؤهلين لذلك؟

– ان موظفي المصرف هم في نفس الوقت موظفو شركات الوساطة التابعة للمصرف وهم يتبعون بانتظام دورات تدريبية للتأمين ومدعومون عمليا من الفريق التقني والتجاري في «سوجيكاب» وسوسيته جنرال للوساطة. وعدا ذلك فان الكثير من العمل قد انجز في مرحلة التحضير للمنتجات بهدف حماية الزبائن. فقواعد الشفافية والمهنية والوضوح مفروضة على العاملين في هذا الاطار. كما ان المصارف تقارب وتفاوض شركات التأمين وكأنها «فريق تعاضدي»، او «تعاونية» وتستخدم عامل حجم محفظتها التأمينية للحصول على اسعار تأمين مخفضة وخاصة بزبائنها. كل هذه العوامل الايجابية تعود بالافضل على الزبائن. وعلى عكس ما يتداوله بعض الاوساط، نحن نعتقد ان زبائننا هم اللذين يتمتعون بحماية أكبر.

الهدف حماية المضمون

■ يشكو بعض الضامنين والوسطاء في لبنان من تجاوز المصارف للحدود المرسومة للتأمين عبر البنك حيث تقوم بتسويق بوالص تأمين تجارية في حين يفترض بها ان تقصر عملها على تسويق بوالص التأمين الشخصية فقط.. هل تجد هذه الشكوى في محلها؟

– تفرض القوانين في بعض البلدان المرور عبر وسيط تأمين لبيع اي نوع من التأمينات. هذه القاعدة تهدف الى حماية المستهلك ضد أي نوع من الاستغلال من قبل شركة التأمين لان الشركة تعرض على المستهلك عقودا لا يتفهمها الا الشخص الذي يملك خبرة في هذا المجال، والاستعانة بخدمات الوسيط ورأيه المهني تؤدي للوصول الى نوع من المناعة.

اضاف: يجب ان يكون الهدف في لبنان حماية المضمون ويجب على المصارف ان تقدم خدماتها عبر شركة وساطة تأمين (التي يمكن ان تكون حصرية) بحيث تقدم الرأي الصالح للزبون حول البوليصة المعروضة عليه، وهذه هي الحال بالنسبة لمعظم المصارف حاليا.

اما في ما يخص التأمينات التجارية، فان المضمونين الذين يحتاجون الى تلك التأمينات هم اكثر أهلية لحماية أنفسهم في مجال التأمين، وأرى انه بعكس ما يستشف من السؤال، من المهم أن يبدأ التشريع للتأمينات الفردية قبل التأمينات التجارية.

■ أوجدت الدول المتقدمة انظمة خاصة لعمليات التأمين عبر البنك كيف تفسّر عدم اقدام المصرف المركزي او وزارة الاقتصاد والتجارة على اعتماد نظام معيّن لهذه الخدمة حتى الآن بحيث تحفظ لكل الافرقاء المعنيين بها حقوقهم؟

– من الممكن ان يكون هذا الموضوع، ككل المواضيع في لبنان، تعرّض لضغوط من جميع الافرقاء المعنيين به. ويبدو لي هذا غير مبرر نظرا لان التأمين عبر المصارف اخذ منحى عالميا، وقد تبين انه لمصلحة المستهلك كما لقطاع التأمين. وأذكر بالمناسبة ان شركات التأمين عبر المصارف خلقت لنفسها سوقها الخاص اكثر مما اخذت من سوق التأمين التقليدي.

من جهتنا، نحن نؤيد فكرة ان تقوم السلطات المختصة بالتشريع للقطاع وقدّرنا جدا تذكير هيئة الرقابة على شركات التأمين في الصفحات الاخيرة من مشروع القانون الذي كانت قد اعدته بالتعاون مع بعض الخبراء الاجانب، ونحن ما نزال ننتظر ان يصار الى درسه وتعديله عند الحاجة ومن ثم اقراره.

مهلة ٤٨ ساعة للعميل للحصول على عرض ثان

■ يقال ان المصرف لا يعطي الزبون فرصة مناقشة شروط او اسعار بوالص التأمين التي يروّج لها، وان الزبون بكونه مدينا للبنك لا يجد مفرا من الاذعان لشروط البوليصة والاسعار التي يعرضها البنك الدائن. هل ان هذا القول صحيح؟

– ان قانون حماية المستهلك، الذي هو على وشك التصديق، يعطي المستهلك حق طلب مهلة ٤٨ ساعة للحصول على عرض تأمين ثان من شركة اخرى. ان للمصرف الحق بفرض مواصفات خاصة بشركة التأمين التي سوف تغطي قرضا يعطيه لأن هذه الشركة هي التي ستصبح المدين النهائي بالنسبة له في حال تحقق الخطر المضمون.

الاقساط ١٨ مليون دولار

■ هل تعتبرون خدمة التأمين عبر البنك عملية مجزية للمصرف ولشركة التأمين؟ وكم هو مجموع الاقساط التي تتوقعون تحقيقها خلال ٢٠٠٥؟

– ان التأمين عبر المصارف له مردود جيد جدا بالنسبة للاثنين معا، ولا سيما في فرع الحياة.

سوف نحافظ على مجموع أقساط بحدود ١٨ مليون دولار اميركي لهذه السنة وللسنة المقبلة ويعود ذلك لسياستنا الداخلية المتبعة حاليا لتغيير محفظتنا من المنتجات الاستثمارية ذات المردود المضمون نحو منتجات التقاعد والتأمين على الحياة.

منتجات عديدة

■ هلاّ اوجزتم لنا باختصار البرامج او البوالص التي تقومون بتسويقها؟

– لدى «سوجيكاب» مجموعة واسعة من المنتجات الاستثمارية والتأمين على الحياة تلبي كل حاجات المضمون ومنها:

– «كاب التعليم» وهو منتج يسمح بدفع مبلغ سنوي لتغطية تكاليف التعليم للولد المستفيد وذلك في حال وفاة الوالد أو اصابته بالعجز الكلي الدائم

– «كاب راحة البال» يسمح بدفع مبلغ من المال يحدده المؤمن الى المستفيدين وذلك في حال وفاة المؤمن أو اصابته بالعجز الكلي الدائم

– «كاب الطمأنينة» يسمح بدفع مبلغ من المال (على الاقل ١٠٠٠٠٠ دولار أميركي) الى عائلة المؤمن لحماية مستقبلهم في حال وفاة المؤمن. ويمكن اختيار عدة تغطيات اضافية كالعجز الكلي، والامراض المستعصية، ومضاعفة المبلغ في حال الوفاة او العجز من جراء حادث، تغطية خطر الحرب الخ...

اما بالنسبة للمنتجات الاستثمارية فهناك:

– كاب «بروجيه» PROJET الذي يسمح بتكوين رأسمال لتحقيق مشاريع مستقبلية ويعطي تغطية الوفاة والعجز في الوقت نفسه لحماية العائلة.

– «كاب الاستثمار» الذي يعطي عدة احتمالات للاستثمار في الاسواق المالية دون عناء ادارة الاموال، ويقدم ايضا تغطية الوفاة والعجز

– «كاب التقاعد» الموجه للشركات: وضع هذا المنتج خصيصا للشركات التي ترغب بتقديم برنامج تقاعدي لموظفيها. ويسمح هذا البرنامج للموظف بتكوين مبلغ من المال كتقاعد اضافي ويضمن في الوقت نفسه مبلغا من المال في حال الوفاة او العجز الكلي او الجزئي الدائم.

حوار مع الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

عبد الخالق رؤوف خليل:

نعمل للتكامل مع جمعيات واتحادات التأمين العربية وليس للتنافس

حاورت «البيان» الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين السيد عبد الخالق رؤوف خليل، حول مسائل عديدة تهم صناعة التأمين العربية ودور الاتحاد في تحديث وتطوير هذه الصناعة، وكانت للأمين العام الآراء والتوضيحات التالية:

المؤتمر العام السادس يعقد في دمشق بين ٨ و١٠ ايار

■ ينعقد في دمشق خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٦ المؤتمر ٢٦ للاتحاد العام العربي للتأمين، هل هناك مواضيع معينة تودون ان تسلط الاضواء عليها خلال المؤتمر؟

– سيعقد – ان شاء الله – المؤتمر العام السادس والعشرون للاتحاد في دمشق بين ٨ و١٠ ايار (مايو) ٢٠٠٦، وقد تقرر ان يعقد تحت شعار «تحديث وتطوير صناعة التأمين العربية». وقد تم اختيار مواضيع البرنامج الثقافي بحيث تكون مستوحاة من هذا الشعار وصولا الى المحافظة على وضع هذه الصناعة على مستوى مثيلاتها في العالم.

وكما نعلم، فان تحرير التجارة الدولية في الخدمات احدث ثورة في هذا المجال لاسيما مع تعاظم أهميتها كمساهم رئيسي في الناتج المحلي الاجمالي.

صحيح ان نسبة مساهمة قطاع التأمين العربي ما زالت ١ ٪ وهي نسبة ضئيلة مقارنة بالمعدلات العالمية التي تتجاوز الـ ٨ ٪، الان هذه الصناعة مرشحة لمزيد من النمو والتطور استنادا لعناصر القوة التي تتمتع بها.

ويمثل هذا المؤتمر مناسبة هامة لرجال التأمين العرب لدراسة وتقييم تأثير هذه المتغيرات على صناعة التأمين وإعادة التأمين العربية، ومن المتوقع كثافة المشاركين من داخل المنطقة العربية ومن الدول الاجنبية نظرا لما اتخذه قطاع التأمين السوري من إجراءات تمثلت في إصدار قانون جديد للإشراف والرقابة على التأمين واستحداث هيئة الاشراف على التأمين في سوريا، بالاضافة الى فتح سوق التأمين والسماح لمساهمة رأس المال العربي والاجنبي بإنشاء شركت تأمين مملوكة بالكامل للقطاع الخاص.

التفكير جدياً بتعديل قوانين الاشراف والرقابة

■ صدرت خلال الفترة الاخيرة تشريعات معينة جديدة في دول عربية عديدة من بينها السعودية، العراق، سوريا وليبيا، وينتظر ان تصدر تشريعات مماثلة في قطر والبحرين وغيرهما، هل تجدون في التشريعات التي صدرت تحولات نوعية؟ وهل تعتبرونها كافية لتنتقل صناعة التأمين في الوطن العربي الى المستوى المنشود؟ وما هي الخطوات التي ترونها ضرورية للحاق بأسواق التأمين المتقدمة فنيا وماليا؟

– في البداية لابد من التنويه بأن فعالية قوانين الاشراف والرقابة على التأمين تعكس حالة سوق التأمين ذاتها، ولا نستطيع افتراض ان هيئة الاشراف والرقابة على التأمين ستكون مؤهلة للقيام بدور ايجابي وفعال ما لم تكن قد اكتسبت خبرتها النظرية والعملية من واقع السوق ومن مؤهلات وكفاءات المنوط بهم القيام بهذا الدور، ما يدفعهم الى التطوير المستمر لقانون الاشراف والرقابة.

ولجهاز الاشراف والرقابة على التأمين دور فعال وايجابي كإحدى وسائل دعم سوق التأمين واستقراره.

وتكمن أهمية وجود أنظمة للاشراف والرقابة بصفة اساسية في ضرورة تحقيق الأمور الآتية:

١ – اقامة نظام مالي سليم
٢ – تأكيد وظيفة التأمين الحمائية
٣ – حماية مستهلك التأمين
٤ – وضع القواعد المنظمة لاستخدام أموال التأمين لأغراض التنمية
٥ – تنمية أسواق التأمين وزيادة كفاءتها وفعاليتها.

وفي ضوء تحديات المرحلة الحالية وفي ظل فتح الأسواق وتطبيق سياسات التحرر، أصبح تطوير انظمة الاشراف والرقابة وتعزيزها ضرورة حتمية لمسايرة الاتجاه العالمي نحو اقامة أسواق تنافسية قادرة على الصمود في ظل هذا المناخ التنافسي الجديد.

وقد احتلت هذه الصناعة مكانتها في برامج الدعم والتطوير التي تتبناها الهيئات والمنظمات العالمية مثل البنك الدولي والأمم المتحدة والاتحاد الدولي لمراقبي التأمين IAIS. وقد قامت هذه الجهات بتوحيد الجهود وتكثيفها في هذا المجال وذلك من خلال قيام الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين IAIS بوضع مبادئ نموذجية لنظم الاشراف والرقابة.

كما اصدر برنامج التأمين في الأمم المتحدة (اونكتاد) دليل عمل عام ٢٠٠٣، يتضمن تحديثا لوسائل الاشراف والرقابة على النشاط التأميني في ضوء المبادئ النموذجية التي وضعها الـIAIS (٢٨ مبدأ) والتي تتضمن كيفية تعامل سوق التأمين مع العديد من القضايا الهامة التي يطلق عليها «قضايا الساعة»، لكي تعتمد عليها اجهزة الإشراف والرقابة على التأمين لاسيما في الدول النامية ومنها، بطبيعة الحال، البلدان العربية.

وفي ضوء التزامات الدول العربية الاعضاء باتفاقية الـ «غات» الخاصة بقطاع التأمين، بدأ التفكير الجدي بإجراء تعديل لبعض احكام قوانين الاشراف والرقابة ليتواكب مع المتغيرات الجديدة ومناخ المنافسة المرتقبة، حيث كان يفترض بكل دولة التزمت بالاتفاقية ان توجه النظر الى ثلاثة عناصر رئيسية وهي:

– تحرير هيكل سوق التأمين
– تحرير الأسعار والتعرفات
– تقوية الدور الرقابي لهيئة الاشراف والرقابة في السوق.

والمتابع لتطوير انظمة الاشراف والرقابة في البلدان العربية يجد ان عملية التطوير تناولت الموضوعات الآتية:

* السماح بالمساهمة الاجنبية في رأس المال
* رفع الحد الادني لرأس المال المصدر وتوفيق أوضاع الشركات القائمة خلال فترات زمنية حددتها القوانين.
* حظر الجمع بين مزاولة تأمينات الأشخاص والتأمينات العامة
* تشجيع ممارسة التأمين التعاوني التكافلي
* ضرورة توافر الخبرة اللازمة في مجال التأمين ضمن مجلس الإدارة والقائمين على عمليات الاكتتاب والتعويضات واعادة التأمين والاستثمار مع الالتزام بإبلاغ جهة الرقابة بهؤلاء الاشخاص، ومنحها الحق في الاعتراض عليهم
* تحديد مجال اعمال الفحص الدوري بالاضافة الى الفحص الشامل مع منح جهة الرقابة حق حل مجلس إدارة الشركة او ابعاد واحد او اكثر من القائمين على الادارة التنفيذية.
* تحرير التعرفات والأسعار والشروط ونماذج الوثائق ووجوب قيام جهة الرقابة بمراجعة التعرفات والاسعار في ضوء النتائج الفعلية
* تشديد العقوبات الجنائية على المخالفات الخاصة بأحكام القانون بما يتفق مع العقوبة للمخالفة.

ولقد صاحب جميع المراحل السابقة التدريب المستمر للكوادر البشرية.

ونحن كأمانة عامة يحدونا الأمل ان تسفر هذه التطويرات التشريعية عن:

١– تسهيل عملية تأقلم شركات التأمين واعادة التأمين العربية مع المناخ الاقتصادي الجديد.
٢– تنمية التعاون بين اسواق التأمين العربية.
٣– تشجيع الشراكة على ارض الواقع بحيث تضمن فقط انتقال الاخطار التي لايستطيع معيدو التأمين العرب التعامل معها اقليميا، الى الخارج.
٤– تشجيع الاندماجات على المستويين الاقليمي والعربي.
٥– تسهيل اسناد عمليات اعادة التأمين او المشاركة خارج الحدود القطرية.

نعمل للتكامل وليس للتنافس

■ هل تعتبرون ان جمعيات واتحادات التأمين العربية تنسق في ما بينها على نحو كاف؟ وما هي الأهداف المشتركة التي يمكن لتلك الهيئات ان تحققها ان هي نسقت في ما بينها على النحو المطلوب؟

– بداية، احب ان اوضح أن غالبية هيئات وجمعيات واتحادات التأمين العربية المحلية هي اعضاء الاتحاد العام العربي للتأمين. ومن منطلق دورها كاتحادات إقليمية، فانها تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين، كل في منطقته من الوطن العربي، وفي سبيل ذلك تقوم بإعداد وتنفيذ الخطط والبرامج والنشاطات الرامية الى تعزيز التعاون والتنسيق وتبادل الخبرات وتنمية مهارات الكوادر الفنية في الشركات الاعضاء بما يكفل تطوير صناعة التأمين في هذه المنطقة.

ونحن كأمانة عامة للاتحاد العام العربي للتأمين، ندعم كل انشطة اتحادات وجمعيات التأمين العربية المحلية ونقوم بالتنسيق معها، ولا نجد أي تضارب بين ما تسعى لتحقيقه وأهداف الاتحاد التي نسعى لتحقيقها، ونعمل للتكامل لا للتنافس لكي نضمن حضور اكبر عدد من المشاركين في كل النشاطات.

تأثير رفع اسعار الاعادة

■ يتردد ان معيدي التأمين يتجهون الى رفع اسعار الاعادة، وذلك في محاولة لاستعادة بعض الخسائر التي تكبدوها جراء اعصار «كاترينا» والكوارث الطبيعية التي حصلت في آسيا وأوروبا. هل تتوقعون ان يكون لرفع الاسعار اثر على تكلفة التأمين في المنطقة العربية؟ وهل لديكم ملاحظات حول هذا الأمر؟

– رغم ان وطننا العربي يبقى – رغم بعض الاحداث – في منأى عن مثل هذه الكوارث، الا اننا بطبيعة الحال كجزء من هذا العالم، نرتبط به كثيرا ونعتمد عليه اكثر، وستنعكس تأثيرات هذه الاحداث على اسواق التأمين كافة – منها اسواق التأمين العربية – ولكن بدرجات متفاوتة سواء على المستوى الاقليمي او المحلي.

والمتابع لصناعة التأمين يلاحظ حدوث تغير كبير في السياسة الاكتتابية لمعيدي التأمين، ما سينعكس بالتأكيد على تكلفة التأمين.

ومع ذلك يبقى الامل بأن يؤدي ذلك الى فتح الباب امام الشركات العربية على المستويين المحلي والاقليمي لتتقاسم الاخطار ولو بجزء محدد في ما بينها. ومن المتوقع ان تعمل شركات إعادة التأمين العربية على استيعاب أعمال اكبر حتى يكون لها حضور محلي واقليمي بحيث تستطيع المساهمة في تخفيف حدة تشدد اسواق إعادة التأمين الدولية إذا ما استمرت في سياستها الرامية الى:

– زيادة رؤوس اموالها لجعلها قادرة على استيعاب أعمال اكثر وتوفير الطمأنينة للشركات المسندة
– الحصول على درجات تصنيف مقبولة من مؤسسات عالمية، وكما هو معروف، فان الحصول على تصنيف مقبول لا يعد مؤشرا الى ملاءمة الضمانة المالية فحسب، بل أصبح معيارا يعتمده وسيعتمده العديد من جهات الرقابة في البلدان العربية.
– تطوير الاجهزة الفنية والتسويقية بما يكفل حضورا اكثر فاعلية وتأثيرا.

كما ان مدى النجاح في اقناع الشركات المسندة يعتمد بشكل رئيسي على اطمئنانها الى الحصول على التعويضات المتحققة بشأن تلك الإسنادات ضمن فترة زمنية مقبولة وبعملة لا تسبب لها خسارة. ولتحقيق ذلك فإن آلية التعاون يجب ان تستند الى الاسس التالية:

١– يفضل ان يكون القبول ضمن شريحة الاحتفاظ للشركة القابلة، اذ ان هذا يوفر الاستقرار في وجود الضمانة واستمرارها بخلاف القبول، ضمن تسهيلات الاعادة للشركة، الذي يتأثر بعوامل السوق الدولية. ومؤخراً، اضطر العديد من الشركات الى عدم تجديد الاعمال التي قبلتها او الى قبول حصص اقل بسبب فقدانها لتسهيلات إعادة التأمين او لجزء منها
٢– سرعة الاستجابة للعروض
٣– تسوية التعويضات ضمن فترة زمنية مقبولة

التوسع في التأمينات الالزامية

■ تعتبر التأمينات الالزامية حاجة اجتماعية وهي تعددت في دول كثيرة لتطال انحاء شتى من الاخطار والمسؤوليات، هل هناك اي توجه لجعل التأمين الزاميا في مجالات جديدة؟ وما هي أنواع التأمين التي تقترحون جعلها إلزامية؟

– يتعرض الانسان في حركته اليومية للكثير من الأخطار، إضافة لهذا فإن تطور العلاقات الاقتصادية والاجتماعية زاد من شعور الانسان بعدم الاطمئنان نتيجة زيادة نسبة وقوع الاخطار، ما أدى إلى الاحساس بزيادة حاجته الى التأمين. فالخطر، وكما نعلم جميعا، في أبسط تعريف له هو حالة معنوية تلازم الانسان في حياته اليومية، ما يترتب عليه حالة من الشك والخوف على مصيره أو مصير امواله او اي شيء يهمه، وهذه الاخطار تتعدد، فهي إما شخصية تصيب الانسان مباشرة في شخصه (حياته او صحته) او اخطار تصيب الانسان في ممتلكاته أو تتعلق بمسؤوليته، أي اخطار تصيب الغير في اشخاصهم أو ممتلكاتهم ويكون الانسان مسؤولا عنها بحكم القانون مثل اخطار المسؤولية المدنية الناجمة عن حوادث السيارات والسفن والطائرات وكذلك الأخطار المهنية، ومن الطبيعي الا يقف الانسان سلبيا تجاه هذه النوعية من الاخطار وذلك باتباع العديد من الوسائل ومن بينها التأمين باعتباره اكثر الوسائل فعالية في مواجهتها.

وتتدخل الدولة بفرض إلزامية التأمين في بعض أوجه النشاط مثل التأمين الالزامي على السيارات وتأمين المسؤولية المدنية عن اعمال البناء. وتدخل الدولة في فرض الزامية التأمين قد يعكس ضرورات اجتماعية او اقتصادية او كوارثية.

وعلى مستوى البلدان العربية، نجد ان لديها جميعا قوانين للتأمين الالزامي على السيارات ولدى العديد منها تأمين الزامي للمسؤولية المدنية عن اعمال البناء، وبعض منها ملزم بتأمين المسؤولية المهنية وتأمين الحريق والزلازل والاخطار الطبيعية وتأمين حوادث الشغل والأضرار المهنية. وتعمل بعض البلدان على فرض إلزامية التأمين الطبي.

وفي كل الأحوال، يبقى من الاهمية بمكان البدء بفرض إلزامية تأمين الحريق وتأمينات المسؤولية المهنية والتأمين الطبي.

Allianz

Allianz Versicherungs - AG
Dubai Branch
P.O.Box 7659
Dubai - U.A.E.
Tel.: +971 4 3329929
Fax: +971 4 3329166

د. بـاسل الهنـداوي (هيئة الرقابة - الاردن):

هناك اعتبارات خاصة لدى اتباع سياسات تحديد متطلبات رأسمال شركات التأمين: هامش الملاءة ونسب الاحتفاظ وقاعدة رأس المال والأداء الفني للشركات

يعتبر الدكتور باسل الهنداوي رئيس هيئة التأمين في الاردن تطوير اعمال التأمين والاعمال المصرفية ضرورة وركيزة اساسية في بناء اقتصاد عصري في اي بلد في العالم.

وردا على سؤال وجهته اليه «البيان» حول رأيه بقرار سوريا الغاء العمل بالنظام الحصري في مجال التأمين، قال الهنداوي ، ان انفتاح سوق التأمين امام الشركات الخاصة يفتح الباب واسعا امام المنافسة بين الشركات، ويشجعها على ايجاد منتجات تلبي حاجات مجتمعاتها.

ومن جهة اخرى فان الانفتاح يشكل عامل جذب للرساميل والاستثمارات الاجنبية.

وحول اخضاع شركات الاعادة للرقابة لفت الى ان هيئات الرقابة تطبق من حيث المبدأ على شركات الاعادة الاحكام عينها التي ترعى الملاءة والسيولة والرسملة في شركات التأمين المباشر.

ويبدي الدكتور الهنداوي ارتياحه الى النمو الذي يحققه قطاع التأمين في الاردن، حيث ارتفعت الأقساط العام الماضي بنسبة ١٦ بالمئة بينما ارتفعت الارباح الفنية بنسبة ٥٠ بالمئة. والى ذلك ارتفعت العوائد التي تحققها شركات التأمين الاردنية في مجالات الاستثمار خمسة اضعاف.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه مع الدكتور الهنداوي:

■ بعدما سمحت سوريا بقيام شركات تأمين خاصة، لم يعد للحصرية وجود في أي من الدول العربية، وبذلك تنطوي صفحة عصر التأميم، كيف تنظرون إلى هذا التطور؟ وما هي في نظركم الايجابيات (أو السلبيات إن وجدت) التي ستترتب عليه؟

– لدى مقارنة أسواق التأمين الحصرية بمثيلتها التنافسية في البلدان العربية خلال نصف عقد من الزمن يبدو الفرق واضحاً جداً، كما يتضح صواب الخطوة السورية وفي الاتجاه الصحيح، اذ من شأن انفتاح السوق أمام الشركات الخاصة زيادة التنافسية في ما بينها وتطوير منتجات جديدة أكثر ملاءمة لمتطلبات واحتياجات شرائح المجتمع المختلفة وذلك بأسعار مدروسة ومناسبة. إضافة إلى أن هذا الانفتاح يعتبر عاملاً مهماً لجذب الاستثمارات الأجنبية وما يرافق هذه الاستثمارات من تنويع في المنتجات التأمينية المتوفرة في الأسواق.

كما أن وجود عدد من الشركات الخاصة يؤدي إلى تطوير مهارات هذه الشركات في الاكتتاب بأسس فنية سليمة، للحفاظ على تنافسيتها وزيادة حصتها السوقية.

فوائد عديدة من تعاون الدول المجاورة

■ بين الدول المتجاورة في أميركا وأوروبا اتفاقات تعاون ثنائية تقضي بقبول تلك الدول للبوالص التي تصدرها شركات عاملة في الدولة المجاورة، وذلك على قاعدة المعاملة بالمثل (Reciprocity). هل تجدون في مثل هذا الاعتراف المتبادل بشركات التأمين العاملة في الدول المتجاورة مصلحة للمستهلك أو الاقتصاد الوطني؟ وما هي العوامل التي تحول دون قيام هذا النوع من التعاون في المنطقة العربية؟

– هنالك عدة فوائد من وجود تعاون بين الدول المتجاورة من خلال الاعتراف المتبادل بشركات التأمين العاملة في تلك الدول. وتعتبر تجربة عدد من الدول العربية المتمثلة في اتفاقية بطاقة التأمين الموحدة لسير السيارات عبر البلاد العربية التي تم توقيعها عام ١٩٧٥ بين مجموعة من الدول العربية، ومنها الأردن، والتي ساعدت في عملية مرور الركاب والبضائع، دليلاً على ضرورة التعاون بين الدول المتجاورة.

ومما لا شك فيه أن تطبيق هيئات الإشراف على التأمين في الدول العربية لأطر تنظيمية ورقابية مستندة إلى معايير الإشراف والرقابة المنبثقة عن الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين سيساعد في تمكين هذه الهيئات من تعزيز ترتيبات الإشراف التي تعتمدها وانسجام الأنظمة المطبقة لدى كل منها مما يساعد في تحقيق الاعتراف المتبادل بين شركات التأمين العاملة في الدولة العربية.

■ هل تؤيدون توحيد الرقابة وشروط الترخيص على مقدمي خدمات التأمين؟ وما هي ايجابيات هذا التدبير؟

– قامت هيئة التأمين الأردنية بإصدار تعليمات تنظم شروط منح الترخيص وطرق الرقابة على مقدمي الخدمات التأمينية المساندة وذلك بغية استكمال تنظيم قطاع التأمين من كافة جوانبه، حيث أفردت الهيئة لكل فئة من مقدمي الخدمات التأمينية المساندة تعليمات تنظم أعماله وتحدد شروط منحه الترخيص وآداب المهنة لكل منها نظراً لاختلاف طبيعة عمل مقدمي هذه الخدمات من الناحية الفنية، الأمر الذي يجعل من الصعب توحيد الرقابة وشروط الترخيص لكافة مقدمي الخدمات التأمينية المساندة.

شركات التأمين في الاردن حققت ارباحاً فنية بنسبة ٥٠ بالمئة وضاعفت عوائدها الاستثمارية خمس مرات !

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون أن يحققها قطاع التأمين؟ وكم هي كمية الأقساط المرتقب تسجيلها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وهل تتوقعون أن تكون النتائج الفنية للشركات Technical Results جيدة؟

– حقق قطاع التأمين نسبة نمو في الأقساط حتى الربع الثالث من عام ٢٠٠٥ بلغت (١٦٪) مقارنة مع نفس الفترة من العام السابق حيث يتوقع بقاء نسبة النمو للأقساط حتى نهاية هذا العام لتصل إلى حوالي ٣١٥ مليون دولار. كما أنه من المتوقع تحقيق ارتفاع ملحوظ في أرباح الشركات، حيث أظهرت البيانات نصف السنوية لعام ٢٠٠٥ ارتفاع الأرباح الفنية لشركات التأمين مقارنة مع نفس الفترة من العام السابق لتصل نسبة الزيادة إلى (٥٠٪)، وكذلك ارتفعت أرباح استثمارات شركات التأمين للفترة السابقة نفسها لتؤثر إيجابا على أرباح القطاع والذي ارتفع خمسة أضعاف مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق.

■ يلاحظ أن الهوة التي تفصل بين الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين المعتمدة في الدول العربية اتسعت على نحو كبير. ففي اليمن يقل الحد الأدنى عن مليون دولار وفي لبنان لا يتجاوز ١,٥ وفي ليبيا ٧ ملايين وفي سوريا ١٤ مليونا ويرتفع في الخليج لبيلغ ٢٦ مليونا في المملكة العربية السعودية. هل لديكم تفسير لهذه الفوارق؟ هل تجدونها طبيعية ومبررة؟ ما هي في رأيكم الاعتبارات أو المعايير التي يتعين على هيئات الرقابة والإشراف على التأمين أخذها في الاعتبار عند تحديد الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين والإعادة؟

– يمكن القول أن برامج إصلاح وإعادة هيكلة القطاعات المالية بشكل عام وقطاع التأمين بشكل خاص والتي تبناها عدد من الدول العربية مؤخرا، رافقتها إعادة النظر في متطلبات الحد الأدنى لرأس المال انطلاقا من رؤية هذه الدول واستراتيجيتها المتعلقة بدور وأهمية قطاع التأمين والذي يعد قطاعاً اقتصادياً حيوياً يساهم في حماية الثروة الوطنية والمواطنين وممتلكاتهم وتجميع المدخرات الوطنية. حيث يعتبر تطوير أعمال التأمين إضافة إلى الأعمال المصرفية ركيزة أساسية في بناء أي اقتصاد عصري.

وعليه، فإن هناك اعتبارات خاصة لدى اتباع سياسات تحديد متطلبات رأسمال شركات التأمين، منها هامش الملاءة ونسب الاحتفاظ وقاعدة رأس المال والأداء الفني للشركات. ولعل هذه الاعتبارات مرتبطة بالمزايا التي يراها الكثير من الاقتصاديين في تحديد متطلبات رأس المال، ومن هذه المزايا:

– تمكين شركات التأمين من تحسين أدائها الفني وملاءتها وقدراتها على التحكم بنسب الاحتفاظ..

– تمكين شركات التأمين من الإسهام بشكل أكبر في تأمين الأخطار، مما يستدعي وجود قاعدة رأس مال قوية، وبخاصة في تغطية الأخطار الكارثية التي أدت مؤخرا إلى وضع شركات التأمين في مواضع مالية حرجة.

– تقليل التشتت الراهن للبنية الرأسمالية لقطاع التأمين، وتعزيز القيمة المضافة لهذا القطاع لصالح الاقتصاد الوطني.

– تعزيز قدرات شركات التأمين في الانخراط باستثمارات أكبر بمزيد من المرونة والتنويع، وتعزيز الحاكمية المؤسسية لشركات التأمين.

شركات الاعادة تخضع لرقابتنا وأعددنا انظمة خاصة بمقدمي خدمات التأمين الاخرى

■ الكوارث التي حصلت خلال السنوات الخمس الأخيرة في أمكنة مختلفة من العالم أدت إلى تعثر بعض المعيدين الدوليين، ما جعل المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) توسع حقل نشاطها ليشمل الرقابة على شركات الإعادة. هل تمارسون أي نوع من الرقابة على شركات الإعادة؟ وهل تفرضون عليها شروطا معينة؟ وما هي؟

– تطبق ومن حيث المبدأ كافة أحكام ومبادئ الإشراف والرقابة على شركات التأمين وعلى شركات الإعادة، بما فيها التدابير الاحترازية والرقابة المكتبية والميدانية المستمرة. وفي هذا المجال، تجدر الإشارة إلى أن هيئة التأمين تبنت المعايير الخاصة بإعادة التأمين والتي تحكم تعامل شركات التأمين مع شركات إعادة التأمين، حيث حددت شروط ومستوى التصنيف لمعيدي التأمين الذين تتعامل معهم شركات التأمين كأحد الاعتبارات في تحديد الحد الأدنى للشروط الواجب توافرها في شركة إعادة التأمين لتكون مؤهلة لتوفير تغطيات إعادة التأمين الملائمة.

د. عبد اللطيف عبود (هيئة الاشراف على التأمين - سوريا):

نشهد تهافتاً على طلب انشاء شركات تأمين برساميل تتجاوز الحد الادنى بأشواط

لهيئة الاشراف على التأمين في سوريا الشقيقة ان تتباهى بما قامت به خلال السنة الاولى من عمرها، من انجازات تجسدت على نحو خاص باعداد جزء مهم من اللوائح التنفيذية للقانون الجديد الذي يرعى اعمال التأمين في سوريا، وبانجاز ملفات الترخيص لسبع شركات تأمين سورية جديدة. والترخيص النهائي سوف يصدره مجلس الوزراء.

المدير العام لهيئة الاشراف على التأمين، عضو مجلس ادارتها، الدكتور عبداللطيف عبود، صاحب خبرة مهنية وعملية، حيث سبق له ان مارس التأمين والاعادة وتعاطى مع اسواق التأمين العربية والعالمية لفترة زمنية طويلة.

«البيان» استوضحت الدكتور عبّود حول امور عديدة تتعلق بالرقابة على شركات التأمين والاعادة، وسجلت له الأجوبة الآتية:

■ يلاحظ أن الهوة التي تفصل بين الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين المعتمدة في الدول العربية اتسعت على نحو كبير، هل لديكم تفسير لهذه الفوارق ؟ وما هي في رأيكم الاعتبارات أو المعايير التي يتعين على هيئات الرقابة والإشراف على التأمين أخذها في الاعتبار عند تحديد الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين والإعادة ؟

– لا بد من الاعتراف بأن ثمة تباينا يبدو كبيراً في بعض الحالات ، ويعود هذا إلى حقيقة أن لكل سوق من أسواق التأمين العربية أسبابه ومبرراته ورؤيته الخاصة للعوامل التنموية والاقتصادية والاجتماعية التي تؤخذ في الاعتبار عند تقدير الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، وتبعاً لذلك فإن اختلاف هذه الحدود من بلد لآخر يبدو أمراً طبيعياً ...

وبمقدار ما يتعلق الأمر بالحدود التي قررها المرسوم /٤٣/ لعام ٢٠٠٥ الناظم لأعمال التأمين في سورية فقد وضعت هذه الحدود بالارتكاز الى اعتبارين أساسيين:

– الاعتبار الأول : هو أنه على شركة التأمين أن تعتمد على قوتها المالية لتكون مؤهلة فعلاً لأداء دورها كمقدم للحماية التأمينية للأفراد والمؤسسات والشركات في القطاعات المختلفة، بمعنى أن تكون قادرة على حمل هذا العبء بكل جدارة بما تحتفظ به من الخطر أولاً وبما ترحّل منه إلى أسواق إعادة التأمين دون أن تجد نفسها وكأنها تلعب دور سمسار أو وكيل بالعمولة لهذه الأسواق .

– الاعتبار الثاني : أننا نرى ، كما يرى غيرنا ، أن سوق التأمين السورية سوق واعدة، وأن فتح السوق أمام الشركات الخاصة وما ينتجه ذلك من وجود شركات مليئة وذات خبرة تأمينية عالية سيحقق طرح منتجات تأمينية كثيرة وجيدة لم يتعرف عليها السوق، كما أنه سيفتح الباب واسعاً لعودة التأمينات الهاربة، وهكذا يمكن القول – وبدرجة كبيرة من الثقة – أن حجم سوق التأمين المتوقع في السنوات القادمة سوف يتطور بمعدلات سنوية عالية، خاصة عندما يتواكب ذلك مع النجاح المرتقب لعملية التنمية وزيادة التدفقات الاستثمارية ومع المضي قدماً في إصلاح وتحديث القطاعات الاقتصادية المختلفة ... ونحن نعتقد أن هذه الرؤية المتفائلة هي التي تقف خلف العدد الكبير من طلبات الترخيص وجميعها أو معظمها وردت من شركات كبيرة ومستثمرين مميزين من مختلف الأسواق العربية ، ولا أعتقد أنني أذيع سراً إذا ذكرت أن معظم هذه الطلبات تضمنت اقتراح رأسمال للشركة المزمع تأسيسها يزيد عما حدده المرسوم .

أما بالنسبة للشطر الثاني من السؤال، فإنه من الضروري التأكيد على أن قيام تعاون فعال بين هيئات الإشراف على التأمين في الدول العربية، ووضع اتفاق يضمن توحيد الأسس العامة وتبنّي هذه الهيئات تطبيقها في أسواقها سيكون إنجازاً هاماً .

■ بعدما سمحت سوريا بقيام شركات تأمين خاصة لم يعد للحصرية وجود في أي من الدول العربية ، وبذلك تنطوي صفحة عصر التأميم . كيف تنظرون إلى هذا التطور ؟

– ربما تكون سورية آخر البلدان العربية التي قامت بإزالة حال الاحتكار في سوق التأمين لديها وإنهاء العهدة به لشركة تأمين حكومية، وهذه حقيقة لم تكن خافية على أحد، بل هي التي دفعت للمضي قدماً في إعداد السوق بشكل علمي وهادئ انطلق من تبني الخيار بإنجاز البنية التشريعية والتنظيمية لسوق تأمين منفتح يستطيع بلورة نفسه في أقصر وقت ممكن، وفي هذا الإطار صدر أولاً المرسوم التشريعي /٦٨/ لعام ٢٠٠٤، ثم تلاه المرسوم التشريعي /٤٣/ لعام ٢٠٠٥، ثم سلسلة الأنظمة التي تنظم مختلف جوانب العملية التأمينية وعمل جميع الأطراف الذين يدخلون فيها. ولذا، نأمل أن تأتي ولادة السوق الجديدة ولادة طبيعية وقوية وأن تمثل انتقالاً سلساً وسهلاً وهذا ما سنحرص عليه في المراحل القادمة .

علينا ان نعمل فعلا لعقد اتفاقات ثنائية

■ بين الدول المتجاورة في أميركا وأوروبا اتفاقات تعاون ثنائية تقضي بقبول تلك الدول للبوالص التي تصدرها شركات عاملة في الدول المجاورة ، وذلك على قاعدة المعاملة بالمثل، هل تجدون في مثل هذا الاعتراف المتبادل بشركات التأمين العاملة في الدول المتجاورة مصلحة للمستهلك أو للاقتصاد الوطني ؟ وما هي العوامل التي تحول دون قيام هذا النوع من التعاون في المنطقة العربية ؟

– أعتقد أن الدور الأساسي في توجه كهذا يقع على عاتق جهات الإشراف والرقابة على التأمين في الدول العربية. فهذه الجهات هي المخولة والمؤهلة لتحقيق دور متطور من التنسيق بين شركات التأمين العربية مؤطر بأنظمة وقرارات تتفق عليها وتضمن تطبيقها ، فمبرر وجود هذه الهيئات في النهاية هو حماية المستهلك فعلاً دون الابتعاد عن مصلحة المستثمر في اتجاه هدف تقوية السوق المحلية ورعاية تعاونه مع الأسواق التأمينية العربية، وهذا يمثل هدفاً أو أهدافاً مشتركة يجب أن تعني كل طرف بمقدار ما تعني الطرف الآخر، ودون إغفال الوضع الخاص بكل سوق من الأسواق، حيث بعض هذه الأسواق حققت شوطاً متقدماً بالنسبة لأسواق أخرى لاتزال ترسم خطواتها الأولى لإيجاد سوق تأمينية، ولكن علينا جميعاً أن نعمل فعلاً للوصول – وفي أقرب وقت ممكن– إلى اتفاقات التعاون الثنائية والإقليمية بين الدول العربية، ليس أسوة بما هو عليه الأمر في أمريكا و أوروبا فحسب، بل وأيضاً في نطاق ما ننادي به كثيراً من ضرورات التعاون العربي في كل مجال ومنها مجال التأمين.

مراقبة شركات الاعادة يجب ان تتم ضمن حدود

■ هل تمارسون أي نوع من الرقابة على شركات الإعادة ؟

– إن هيئة الإشراف على التأمين في سورية عضو في الجمعية الدولية لهيئات الإشراف (IAIS)، وقد لاحظنا من خلال المؤتمر الثاني عشر لهذه الجمعية التوجه نحو توسيع مساحة الاهتمام لتشمل أوجهاً رقابية عدة من بينها الرقابة على أعمال الإعادة، والحقيقة أننا لا نرى مانعاً من أن تؤدي هيئة الإشراف دورها بالنسبة لشركات إعادة التأمين العاملة في السوق الوطنية ، بل نرى أن ثمة ضرورة لذلك، كوضع معايير لإسناد إعادة التأمين الصادرة والواردة، ولكن ذلك يجب ألا يتحول إلى تدخل أو ممارسة تحد من حرية حركة إعادة التأمين دخولاً وخروجاً وأن يبقى هذا الدور في حدود ضيقة، وعلى شكل تنسيقي، يساعد في ضمان سلامة العمل وصيانة مصلحة الجهات المشتركة في إعادة التأمين.

اخضاع مقدمي خدمات التأمين لقانون التأمين

■ هل تؤيدون توحيد الرقابة وشروط الترخيص على مقدمي خدمات التأمين ؟

– صحيح أن العملية التأمينية تتم بين طرفين رئيسيين هما المؤمّن والمؤمَّن له، ولكن ثمة جهات أخرى تؤدي دوراً مؤثراً في صلب هذه العملية مما يدخل بصورة فاعلة في تحسين مستوى الخدمة التأمينية ويشارك بشكل ملحوظ في تطويرها ، وهؤلاء الأطراف هم مقدمو الخدمة التأمينية كالوكلاء والوسطاء والاستشاريين والخبراء والاكتواريين وكذلك شركات تقديم الخدمات التأمينية الصحية أو (الفريق الثالث الإداري TPA) ويمكن لهذه الشركات المتخصصة أن تلعب دوراً تنظيمياً وتنسيقياً بين أطراف التأمين الصحي الثلاثة، شركة التأمين. ومقدم الخدمات التأمينية والمؤمَّن له ، وقد تحل الجمعية المهنية أو النقابة الخاصة أو الاتحاد المهني محل شركة التأمين. وفي جميع هذه الحالات يكون دور شركات إدارة النفقات، في نطاق العملية التأمينية هو تنظيم تقديم الخدمة للمؤمن له وتنسيقها واستبعاد الشوائب منها، وبهذا يكتسب دورها أهمية خاصة بين مقدمي الخدمات التأمينية. ومن هذا المنطلق يميز القانون بين هذه الشركات ويتضمن شروطاً خاصة تتعلق بتكوينها ورأسمالها في إطار الدور الإشرافي للهيئة.

ونحن نرى أن توحيد الرقابة وشروط الترخيص بالنسبة لكل مقدمي خدمات التأمين في التشريعات العربية ممكن بل هو في الحقيقة ضرورة وخطوة صحيحة من أجل تعاون أشمل وأعم.

الدكتور عادل منير (رئيس هيئة الرقابة - مصر):

نتجه الى ربط رأسمال شركة التأمين بقيمة الأخطار المؤمن عليها

في حديثه الى «البيان»، كشف الدكتور عادل منير، رئيس الهيئة المصرية للاشراف على التأمين، عن وجود اتجاه لدى الهيئة لربط الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في مصر، بقيمة الأخطار التي يمكن ان تتعرض لها RISK BASED CAPITAL، وهذه الصيغة باتت معتمدة في معظم الدول المتقدمة صناعياً وتأمينياً في العالم.

ولو أقدمت مصر على اعتماد هذه الصيغة، فمن المرجح ان تقتدي بها سائر الدول العربية الأخرى، وذلك بالنظر لدورها الرائد والعريق في مجال استحداث تشريعات التأمين وأنظمة الرقابة.

من جهة أخرى، رحّب الدكتور منير بالانفتاح السوري على شركات التأمين الخاصة، قائلاً ان دخول المنافسة الى الأسواق الحصرية من شأنه ان يستنهض همم شركات القطاع العام، ويحفزها على تطوير أدائها، وتقديم منتجات جديدة.

ويقول الدكتور منير ان الاعتراف المتبادل بين الدول العربية بالبوالص التي تصدرها الشركات التي تحمل جنسياتها يجب ان يسبقه توحيد للتشريعات والأنظمة التأمينية السارية فيها.

نذكر ان الدكتور عادل منير تسلّم مؤخراً رئاسة الهيئة المصرية خلفاً للدكتور محمد يوسف الذي جرى اختياره عميداً لكلية التجارة في جامعة القاهرة.

وفي ما يأتي وقائع الحديث الذي تبادلناه والدكتور منير:

لدينا شروط خاصة بالمعيدين المسموح باسناد الأخطار اليهم ومن بينها التصنيف ورأسمال لا يقل عن ٥٠ مليون دولار

■ يلاحظ ان الهوة التي تفصل بين الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين المعتمدة في الدول العربية اتسعت على نحو كبير. ففي اليمن يقل الحد الادنى عن مليون دولار وفي لبنان لا يتجاوز ١.٥ مليون دولار وفي ليبيا ٧ ملايين وفي سوريا ١٤ مليونا ويرتفع في الخليج ليبلغ ٢٦ مليون دولار، هل لديكم تفسير لهذه الفوارق؟ وما هي في رأيكم الاعتبارات او المعايير التي يتعين على هيئات الرقابة والاشراف على التأمين اخذها في الاعتبار عند تحديد الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة؟

– سوق التأمين العربي هو جزء من سوق التأمين العالمي ولابد ان يتأثر كسائر أسواق التأمين بالمتغيرات والمستجدات الراهنة. ولاشك بأن هذه المتغيرات والمستجدات تقتضي في المقام الاول خلق وحدات تأمينية قادرة مالياً على مواجهة المنافسة العالمية المرتقبة من خلال تطوير محافظها الفنية والاستثمارية والبشرية.

والجدير ذكره ان الحدود الدنيا لرأسمال شركات التأمين تختلف من دولة الى أخرى في الوطن العربي وفقاً للظروف الاقتصادية لكل دولة، والهدف من رفع الحد الأدنى، من دون شك، هو دفع الشركات ذات المراكز المالية الضعيفة الى تقوية قواعدها الرأسمالية، وربما يكون ذلك من خلال اتجاه البعض الى التحالف والبعض الآخر الى الاندماج لتحقيق هذا الحد الأدنى المطلوب من رأس المال.

ولا ينحصر وجود رأسمال قوي لشركات التأمين وإعادة التأمين في تحقيق الملاءة المالية اللازمة لمواجهة التزاماته، بل يشمل دورها كمؤسسات اقتصادية قادرة على تكوين محافظ استثمارية كبيرة تساهم في مجمل النشاطات الصناعية والتجارية والخدمية في الدولة.

ويوجد حالياً اتجاه جديد في العديد من الأسواق الناشئة حيث تقوم باتباع أسلوب الأسواق المتقدمة من حيث استخدام نظرية الأخطار الكامنة أو ما يسمى Risk Based Capital (RBC) أو رأس المال على أساس الخطر، واستخدام هذه النظرية في السوق الواحد ستؤدي الى اختلاف رأسمال كل شركة عن الأخرى وفقاً للأخطار التي تتعرض لها. وحالياً يقوم السوق المصري بدراسة إمكانية تطبيقها.

لا بد من مجاراة التحولات العالمية

■ بعد ان سمحت سوريا بقيام شركات تأمين خاصة، لم يعد للحصرية وجود في اي من الدول العربية، وبذلك تنطوي صفحة عصر التأميم. كيف تنظرون الى هذا التطور؟ وما هي في نظركم الايجابيات (او السلبيات ان وجدت) التي ستترتب عليه؟

– لاشك بأن هذه الإنطلاقة في السوق السورية سيكون لها الأثر الكبير في دعم الاقتصاد الوطني السوري وحمايته. وهي كسائر الدول العربية، كان لا بد لها من مجاراة التحولات الاقتصادية العالمية الأخيرة. وهذه الخطوة الهامة ستكون نقلة نوعية للسوق من خلال الدور الذي ستنهض به شركات التأمين العامة والخاصة، ولذلك انعكاساته الإيجابية من حيث إدخال تقنيات حديثة متطورة وتشغيل ايد عاملة سورية وتوفير خدمات تأمينية وتغطيات جديدة تلبي حاجات الأفراد والمؤسسات والاقتصاد الوطني ككل.

وعلى المستوى العربي، نجد ان فتح السوق لشركات التأمين الخاصة من أهم الإيجابيات، اذ يتيح فرص التواصل وخلق الجسور في ما بين الأسواق العربية والسوق السوري والاتجاه نحو تكوين وحدات تأمينية عربية كبيرة تكون من أهم ركائزها الخبرة التأمينية السورية.

ويمكن تفادي سلبيات هذا التحول من خلال تعزيز شركات التأمين وإعادة التأمين الموجودة وتوحيد الشروط والظروف بين الشركات العامة والخاصة الوافدة حتى تصبح ظروف المنافسة في السوق عادلة.

توحيد التشريعات فيه مصلحة للمستهلك

■ بين الدول المتجاورة في اميركا واوروبا اتفاقات تعاون ثنائية تقضي بقبول تلك الدول للبوالص التي تصدرها شركات عاملة في الدولة المجاورة، وذلك على قاعدة المعاملة بالمثل (RECIPROCITY)، هل تجدون في مثل هذا الاعتراف المتبادل بشركات التأمين العاملة في الدول المتجاورة مصلحة للمستهلك او للاقتصاد الوطني؟ وما هي العوامل التي تحول دون قيام هذا النوع من التعاون في المنطقة العربية؟

– الحقيقة انه بالرغم من المجهودات المستمرة للاتحاد العام العربي للتأمين وجهات الإشراف والرقابة العربية، إلا أنه لم يحدث توحيد للتشريعات العربية حتى الآن أسوة بما حدث في الاتحاد الاوروبي.

ولاشك بأن مثل هذا الاعتراف المتبادل بوثائق التأمين التي تصدرها شركات التأمين العاملة في الدول المتجاورة مثل أميركا وأوروبا، فيه مصلحة لكل من المستهلك والاقتصاد الوطني، وذلك لأن المستهلك سيستفيد من توافر وتنوع العديد من التغطيات التأمينية وكذلك من الحد من المنازعات، حيث توجد معايير قياسية لعقد التأمين، كما أنه يسهل على المواطنين الحصول على وثائق التأمين في أي من الدول ذات التشريع الموحد وذلك لتشابه الأحكام المطبقة عليها.

ومن ثم، فان العوائق التشريعية في ما يخص القواعد والاحكام التي تنظم عقود التأمين وتطبيقاتها هي أهم العوامل التي تحول دون قيام هذا النوع من التعاون في المنطقة العربية.

متوافقون مع معظم المعايير العالمية

■ الكوارث التي حصلت خلال السنوات الخمس الاخيرة في أمكنة مختلفة من العالم ادت الى تعثّر بعض المعيدين الدوليين، ما جعل المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) توسع حقل نشاطها ليشمل الرقابة على شركات الاعادة. هل تمارسون اي نوع من الرقابة على شركات الاعادة؟ وهل تفرضون عليها شروطا معينة؟ وما هي؟

– بالنسبة لسوق التأمين المصري، فإن التدابير التي توجب الرقابة على معيدي التأمين موجودة بالفعل في تشريعات التأمين المصرية، حيث انه بموجب المادة (٢٤) من اللائحة التنفيذية للقانون ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته، فإنه لا يجوز لشركات التأمين وإعادة التأمين المرخص لها بمزاولة النشاط التأميني في مصر، إسناد أي عمليات إعادة تأمين إلا لمعيدي التأمين في الأسواق العالمية المدرجة أسماؤهم في القائمة المسجلة لدى الهيئة والمصنفين عالمياً. كما أنه، ووفقاً لقرار مجلس إدارة الهيئة المصرية للرقابة على التأمين الصادر في عام ١٩٩٨، فانه يجب ألا يقل تصنيف معيد التأمين من احدى المؤسسات العالمية S & P او A.M. Best عن BBB. هذا بالإضافة الى انه اذا لم يكن لمعيد التأمين تصنيف من المؤسسات المذكورة، فيجب ألا يقل رأسماله المدفوع عن ٥٠ مليون دولار وألا يزيد صافي الأقساط المحتفظ بها في آخر ميزانية لها على ثلاثة أضعاف رأس المال، وان تتناسب احتياطياته الفنية مع حجم أقساطه وحجم التعويضات المدفوعة خلال الاعوام الخمسة الأخيرة.

وبالنسبة للمعايير العالمية للإشراف والرقابة على نشاط إعادة التأمين والتي وضعها الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين IAIS، فقد سبق تقييم مدى توافق معايير الإشراف والرقابة على نشاط التأمين وإعادة التأمين في مصر مع معايير IAIS، وقد أوضح التقييم أننا متوافقون مع معظم هذه المعايير العالمية بما في ذلك إعادة التأمين. وتقوم الهيئة المصرية للرقابة على التأمين حالياً بتطوير تشريعاتها الرقابية للتوافق مع المعايير العالمية IAIS في ضوء تطورها المستمر.

نؤيد اخضاع مقدمي خدمات التأمين لأنظمة خاصة

■ القانونان الجديدان اللذان جرى اقرارهما في السعودية وسوريا، اخضعا جميع مقدمي خدمات التأمين (INSURANCE PROVIDERS) بلا استثناء، وبما في ذلك شركات الفريق الثالث الاداري (TPA) لشروط جديدة من بينها الترخيص والخضوع لرقابة الهيئة المشرفة على التأمين. هل تؤيدون توحيد الرقابة وشروط الترخيص على مقدمي خدمات التأمين؟ وما هي ايجابيات هذا التدبير؟

– يعد صدور قانون التأمين في كل من السعودية وسوريا خطوة أساسية وضرورية انتظرناها طويلاً لتنظيم السوقين وتدعيم الكيان العربي الذي نتمناه، ونؤيد من دون شك اخضاع جميع مقدمي خدمات التأمين لشروط جديدة وموحدة للترخيص، وأيضاً خضوعها لرقابة موحدة، وقد سبقتها معظم الأسواق العربية في هذا التدبير بما في ذلك مصر، ولا شك بأن لذلك ايجابياته في تقوية الدور الرقابي وحماية المستهلك.

لتطبيق سياسات التحرر

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون ان يحققها قطاع التأمين؟

– لقد حقق قطاع التأمين في مصر نمواً في حجم الأقساط يقدر بحوالى ١٢٪ هذا العام، ومن المتوقع ان يحقق نمواً ملحوظاً في المرحلة المقبلة، ما يدفع بصفة أساسية الى تطبيق سياسات التحرر وفتح السوق وتوسعه حيث بلغ عدد الشركات العاملة في السوق هذا العام احدى وعشرين شركة تأمين وإعادة تأمين.

وفي ضوء توقع دخول شركات جديدة، وبصفة خاصة شركات التأمين التكافلي، فإنه من المتوقع ان يتم جذب شريحة جديدة من العملاء وبالتالي ستكون لذلك انعكاسات ايجابية على زيادة معدلات النمو في حجم الأقساط في المرحلة المقبلة.

فـايـز الصايـغ (ادارة التأمين - الكويت):

الكويت بصدد إعداد قانون جديد للتأمين ومن المنتظر ان تصبح الرقابة اكثر فاعلية

ادارة التأمين في وزارة التجارة والصناعة في دولة الكويت هي الهيئة المرادفة لهيئة الرقابة في غيرها من الدول العربية.

مديرها السيد فايز الصايغ يرى ان رأس المال هو الاهم بين العوامل التي تبعث الثقة بشركة التأمين.. وقال ان دولا عربية عدة اقدمت على تحديث قوانينها ورفعت الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى مستويات عالية، فجعلت شركات التأمين فيها تتقدم على مثيلاتها في دول عربية اخرى.

وكشف في حديثه الى «البيان» ان دولة الكويت بصدد اعداد قانون جديد للتأمين وهو سيتضمن قواعد رقابية جديدة وأكثر فاعلية.

وأضاف ان التأميم وما رافقه من تدابير احتكارية، اتاح لبعض شركات التأمين العربية ان تكوّن احتياطات مالية كبيرة، الا ان غياب المنافسة جعل تلك الشركات تتكاسل وتفقد المبادرة على صعيد التسويق وتطوير اجهزتها ومنتجاتها.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

التأميم اتاح لبعض شركات التأمين ان تكوّن احتياطات مالية كبيرة إلا انها تكاسلت وفقدت المبادرة في مجال التسويق وتطوير اجهزتها وخدماتها

■ يلاحظ ان الهوة التي تفصل بين الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين المعتمدة في الدول العربية اتسعت على نحو كبير. هل لديكم تفسير لهذه الفوارق؟ وما هي في رأيكم الاعتبارات او المعايير التي يتعين على هيئات الرقابة والاشراف على التأمين اخذها في الاعتبار عند تحديد الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة؟

– من الملاحظ ان القوانين والنظم الخاصة بمجال التأمين في الدول العربية مضى عليها عقود من الزمن مما حدا ببعض الدول لتعديل تلك القوانين أو استحداث قوانين جديدة، تساير التطور الاقتصادي، وفي مقدم بنود تلك القوانين رفع الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، بينما ابقت دول عربية اخرى على قوانين التأمين فيها كما هي ولم ترفع الحد الادنى، وهذا الامر هو ما يعزي إليه الفارق في متطلبات رأس المال بين الدول العربية. ومما لاشك فيه أن رأسمال شركة التأمين يعتبر من أهم بواعث الثقة في الشركة، إلا أن تحديد رؤوس الاموال يجب أن يتم بشكل متوازن ويراعي الحاجة الفنية إليه من جهة وكذلك العائد عليه من جهة أخرى وهو ما ينظر إليه المساهمون والمستثمرون على حد سواء.

التأميم

■ بعدما سمحت سوريا بقيام شركات تأمين خاصة، لم يعد للحصرية وجود في اي من الدول العربية، وبذلك تنطوي صفحة عصر التأميم. كيف تنظرون الى هذا التطور؟

– إن الاسباب التي دعت إلى تأميم شركات التأمين أو الاقتصار على الشركات المملوكة للدول قد انتهت و أصبح العالم محكوما بقواعد المنافسة والأسواق المفتوحة.

وقد استفاد من عصر الانغلاق شركات التأمين التي زاولت نشاطها في ظروف احتكارية حيث تمكنت من تكوين احتياطيات و استثمارات ضخمة لا شك بأنها تؤثر في شكل ايجابي.

اضاف: الأن هذه الممارسة للأسف جعلت تلك الشركات تركن الى الاطمئنان لاحتكارها للاسواق مما قضى على المبادرات التسويقية وفرص التطوير في تلك الشركات.

الاعتراف المتبادل بالبوالص التي تصدر في الدول العربية المتجاورة يفترض وجود تكافؤ بين اقتصاداتها

■ بين الدول المتجاورة في اميركا واوروبا اتفاقات تعاون ثنائية تقضي بقبول تلك الدول للبوالص التي تصدرها شركات عاملة في الدولة المجاورة، وذلك على قاعدة المعاملة بالمثل (RECIPROCITY)، هل تجدون في مثل هذا الاعتراف المتبادل بشركات التأمين العاملة في الدول المتجاورة مصلحة للمستهلك او للاقتصاد الوطني؟ وما هي العوامل التي تحول دون قيام هذا النوع من التعاون في المنطقة العربية؟

– لا شك بأن الاعتراف المتبادل بشركات التأمين في الدول المتقدمة يساهم في توسعة الأسواق التأمينية وهو ما يتيح اختيارات اكبر أمام طالب الخدمة التأمينية، ولو لاحظنا إن العامل المشترك بين هذه الدول التي تسمح بالاعتراف المتبادل بالشركات هي الاقتصادات القوية والعملات المستقرة، ما يوفر تكافؤاً للفرص، وهذا العامل الأخير هو السبب الرئيسي في عدم قيام الدول العربية بإجراءات مماثلة نظرا للاختلافات الجوهرية بين اقتصاداتها.

■ الكوارث التي حصلت خلال السنوات الخمس الاخيرة في أمكنة مختلفة من العالم ادت الى تعثّر بعض المعيدين الدوليين، ما جعل المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) توسع حقل نشاطها ليشمل الرقابة على شركات الاعادة. هل تمارسون اي نوع من الرقابة على شركات الاعادة؟

– يشتمل سوق التأمين الكويتي على شركة إعادة تأمين وطنية واحدة والتي شهدت في السنوات الأخيرة نموا مطردا في نشاطها وتخضع في عملها لقانون التأمين الكويتي الحالي والذي سيستبدل بقانون جديد قريبا سيشتمل على العديد من الإجراءات الرقابية وذات فاعلية اكبر على جميع أطراف سوق التأمين الكويتي.

■ هل تؤيدون توحيد الرقابة وشروط الترخيص على مقدمي خدمات التأمين؟ وما هي ايجابيات هذا التدبير؟

– إن القوانين الموحدة التي يخضع لها مقدمو خدمات التأمين بدون تمييز في السوق التأميني تؤدي لتكافؤ الفرص بين الأطراف المعنية مما يدفع بمقدمي الخدمة التأمينية للتركيز على جودة الخدمة كوسيلة أساسية لجذب المستهلك والحصول على حصة اكبر من السوق.

١٥٪ نسبة نمو السوق

■ ارتفاع اسعار النفط كانت له انعكاسات ايجابية على الدورة الاقتصادية، وعلى شركات التأمين والاعادة خصوصا، كم هي نسبة النمو التي تتوقعون ان يحققها قطاع التأمين؟

– لاشك بأن ارتفاع أسعار النفط أدى إلى حالة من التفاؤل بين الحكومات و المستثمرين ترجمت في مشروعات عامة وخاصة احتاجت جميعها لتغطيات تأمينية مختلفة مما أفاد شركات التأمين. ونحن نتوقع ان تصل نسبة النمو في الإقساط مع نهاية عام ٢٠٠٥ إلى ١٥ ٪ ما سيكون له أثر ايجابي على مجمل نتائج الشركات.

حوار صريح مع عبد السلام الطراونة رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين

سوق التأمين الأردني يواصل مسيرة التطوير وفقاً للمعايير الدولية

السيد عبد السلام الطراونة رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين خصّ «البيان» بلقاء تحدث فيه عن سوق التأمين الأردنية، وتوافق الاتحاد وهيئة التأمين على تطويره وفقاً للمعايير الدولية.

بدأت مسيرة التطوير بزيادة رساميل الشركت الى الحد الذي يتفق مع حجم السوق في العام ٢٠٠٥ أو ربما زاد عنه، اذ وصل مجموع الرساميل في العام ٢٠٠٥ الى ١٢٠,٧ مليون دينار مقابل ٨٤,٧ مليوناً في العام ٢٠٠٤، أي بزيادة قياسية نسبتها ٤٢,٥ في المئة.

وروى لنا السيد الطراونة كيف يتم العمل في مكتب الدور في أجواء منافسة غير منضبطة بحيث تستفيد شركات على حساب أخرى وقد تصدى لها الاتحاد باطلاقه مشروعه الرائد للربط الالكتروني ليصار اصدار وثائق التأمين الإلزامي الكترونياً وعندما سيتم تطبيق مبدأ الثواب والعقاب على السائق بحيث تكتشف سوابقه في الحوادث.. وهذا أمر يعمل به في الدول الحضارية الراقية.

وكانت لرئيس الاتحاد آراؤه القيّمة في دور الشركات التكافلية وشركات الوساطة الاقليمية والدولية وكوارث الإعصار الأخير وتأثيرها على اتفاقيات الإعادة.

الغاء «مكاتب الدور» لم يمنح شركات التأمين حق اختيار المؤمن له وأوجد أجواء منافسة غير منضبطة

رفعت الرساميل بنسبة ٤٢,٥ في المئة

■ هناك جدل حول الحد الأدنى لرأس المال الذي يتوجب على شركة التأمين في الأردن ان تحرره كي يرخص لها بالعمل. ما هو في رأيكم الرقم الذي يمكن اعتماده ليحظى بموافقة جميع المعنيين ويكون مقبولاً من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– على مدار سنة نال موضوع رأس المال حقه من الحوار والنقاش، وقد تمكنا في الاتحاد من ايصال وجهة نظرنا الى هيئة التأمين والجهات الرسمية في مشروع نظامين سبق لهيئة التأمين ان طرحتهما خلال العام واقترحت فيهما أكثر من تصور. وقد استندت وجهة نظرنا الى ان رفع رأسمال الشركات يجب ان يكون مبرراً وفقاً للمعايير المتبعة عالمياً سواء تلك المعتمدة من الجمعية الدولية لهيئات الرقابة على التأمين IAIS أو تلك المطبقة في الولايات المتحدة الأميركية وفي كندا وأوستراليا.

اننا نرى ووفقاً لهذه المعايير والتجارب ان رؤوس الاموال لشركات التأمين المحلية متوافقة مع المعايير الدولية والتجارب العالمية، بل ان بعض الشركات يزيد رأسمالها عن الحدود المقترحة في المشاريع التي طرحتها هيئة التأمين.

وتم مؤخراً صدور نظام الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين وشركة إعادة التأمين رقم (٧٣) لسنة ٢٠٠٥. وينص النظام على رفع الحد الأدنى لرؤوس أموال كل من الشركات القائمة حالياً التي تمارس أعمال التأمينات العامة والشركات التي تمارس التأمين على الحياة الى ٤ ملايين دينار لكل منهما قبل نهاية ٢٠٠٦/١٢/٣١. وتنص البنود على رفع الحد الأدنى لرؤوس أموال الشركات القائمة التي تمارس أعمال التأمينات العامة الى جانب التأمين على الحياة الى ٨ ملايين دينار قبل ٢٠٠٧/١٢/٣١.

أما الشركات التي تجاز بعد نفاذ أحكام النظام فإن متطلبات الحد الأدنى لأعمال التأمينات العامة ثمانية ملايين والتي تمارس أعمال التأمين على الحياة بمبلغ ثمانية ملايين دينار أيضاً، كما ان متطلبات الحد الأدنى لرأسمال شركات إعادة التأمين وفقاً للنظام ١٠٠ مليون دينار.

وجدير بالذكر ان قطاع التأمين الأردني يضم ٢٦ شركة تأمين، منها واحدة فقط مرخصة لممارسة تأمينات الحياة و٧ شركات لممارسة أعمال التأمينات العامة، في حين تمارس بقية الشركات النشاطين معاً.

علماً بأن ١٧ شركة تأمين قد قامت فعلياً بزيادة رؤوس أموالها خلال عام ٢٠٠٥ ليصل بذلك مجموع رأس المال حتى نهاية حزيران الماضي الى ١٢٠,٧ مليون دينار مقارنة بمبلغ ٨٤,٧ مليوناً نهاية عام ٢٠٠٤ محققاً نسبة زيادة قدرها ٤٢,٥٪ عما كان عليه في العام السابق. كما وصل إجمالي أقساط سوق التأمين الأردني في النصف الأول من ٢٠٠٥ الى ١٠٩ ملايين دينار.

إصدار وثائق التأمين الإلزامي الكترونياً

■ أثار الغاء «مكاتب الدور» المعنية بإصدار عقود التأمين الإلزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة أخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على إلغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الإلزامي أفضل ممّا كان عليه سابقاً؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب إزالتها؟

– تم تطبيق آلية الدور منذ عام ١٩٨٧، وكانت الغاية من تطبيقه تنظيمية ورقابية ومالية حيث توفر الآلية انسيابية اصدار وثائق التأمين الإلزامي عن طريق المكاتب التابعة للاتحاد دون تدخل اطراف وسيطة من الوكلاء أو السماسرة. كما يحافظ النظام على العدالة في توزيع أعمال التأمين الإلزامي بالتساوي على شركات التأمين. ويوفر النظام رقابة فاعلة للتقيد بأسعار التأمين الإلزامي الرسمية.

أما تقييم قرار إلغاء آلية الدور الذي بدأ تطبيقه في نيسان ٢٠٠٤ فإنه يقضي بترك الحرية للمواطن لاختيار شركة التأمين التي يرغب بالتعاقد معها. وقد أفرز القرار العديد من النتائج. وأهم ما نشير اليه هو ان القرار لم يمنح الشركات الحق لاختيار المؤمن له أسوة بحق المواطن باختيار الشركة التي يرغب بها. هذا بالإضافة الى ان قناعة المواطن بإجراء التأمين الإلزامي هي لمصلحة الغير، وان اقتناء وثيقة التأمين تتم لأغراض استكمال اجراءات الترخيص وفقاً للقانون وبالتالي فإن المواطن لا يهمه اختيار شركة محددة يتم فيها التأمين، خاصة وان أسعار التأمين ومسؤوليات شركات التأمين وآليات صرف التعويضات محددة من قبل الدولة وفقاً للتعليمات.

كما أدى القرار الى ظهور فئة من الوكلاء والسماسرة أوجدت أجواء منافسة غير منضبطة في مناطق الترخيص تقوم بالضغط بشتى الوسائل على المواطن لاختيار شركة بعينها. وقد عكس هذا الواقع حقيقة ان اختيار المواطن للشركة قد تم بفعل وكيلها وليس بفعله هو.

وعن تأثير القرار على الشركات فقد أدى الى تباين كبير في حصص شركات التأمين من أعمال التأمين الإلزامي وتركزها لدى عدد محدود من الشركات.

أما الصعوبات التي يواجهها فرع تأمين المركبات عموماً الذي يسيطر على أعمال سوق التأمين الأردني ويستحوذ على نسبة ٤٥٪ من إجمالي أعمال السوق فإنها ترتبط بشكل وثيق بارتفاع مؤشرات الحوادث المرورية التي وصلت عام ٢٠٠٤ الى نحو ٧٠ ألف حادث سير. وتشكل تعويضات الفرع نسبة ٦٤٪ من حجم إجمالي تعويضات كافة أنواع التأمين الأخرى. وتشير نتائج أعمال العديد من شركات التأمين الى خسارة في فرع تأمين المركبات عموماً والتأمين الإلزامي على وجه الخصوص.

وهنا نشير الى الخطوات التي اتخذها الاتحاد لتحديث وتطوير الخدمات المقدمة للمواطنين وتحسين نتائج التأمين الإلزامي، فقد أطلق الاتحاد مشروعه الرائد للربط الالكتروني الذي يعمل الآن بمرحلته التجريبية لاصدار وثائق التأمين الإلزامي الكترونياً وفي إطار هذا المشروع وتحقيقاً للعدالة سيتم تطبيق مبدأ الثواب والعقاب على سائق المركبة حيث سيتم ربط قسط التأمين وزيادته وفقاً لعدد ونوع المخالفات المرورية التي يرتكبها السائق. وبالمقابل سيتم منح خصومات تشجيعية على القسط في حال عدم تسجيل المخالفات.

التكافلي لا يشكل منافسة

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات أو المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– من المعلوم ان التأمين التكافلي ليس نوعاً تأمينياً جديداً وما يميزه جانبان تناولتهما الشريعة الإسلامية وهما طريقة الاستثمار والثاني تركيب البرامج التأمينية. ومن الناحية الفنية ليس هناك فرق بين التكافلي والتجاري وانما الاختلاف في الإدارة المالية للعملية. ومما لاشك فيه ان انتشار التأمين التكافلي سيؤدي الى توسيع سوق التأمين ولكنه لن يشكل عنصر منافسة ولا يشارك الشركات التجارية في حصتها لأنه يغطي سوقاً لم يقبل يوماً بالتأمين وان الاقبال عليه سيكون من شريحة معينة من الافراد وتبقى شركات التأمين بمختلف أنواعها تفرض نفسها كشركات منافسة من خلال الخدمات التي تكون على قدر عال من الاحتراف مع الأخذ في الاعتبار ان شركات التكافل تعتبر ذات قيمة اضافية لتقديم خدمات التأمين في الدول التي تسوق هذا النوع من التأمين الى جانب الشركات التقليدية.

٨ شركات اوف شور فقط

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة أقدمت خلال الفترة الأخيرة على افتتاح فروع أو شركات شقيقة لها في العالم العربي. كيف تقيمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم إيجاباً في نهضة التأمين في المنطقة؟

– بالنسبة للأردن هناك قرابة ٨ شركات معظمها شركات وساطة وجنسيتها عربية وأجنبية وهي شركات معفاة تزاول عملها كشركات Off Shore، عدد منها مسجل في هيئة التأمين وتقدم خدماتها خارج الادرن في مجال التأمين وإعادة التأمين وترتيب اتفاقياتها ولا يجيز ترخيصها تقديم خدماتها داخل المملكة. وقد يكون لعدد محدود منها علاقات تعاون في مجال تبادل الاستشارات مع عدد من الشركات المحلية.

خسائر واضرار الاعصارات

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و «ريتا» و «ويلما» أي آثار على اتفاقيات إعادة التأمين لدى تجديدها؟

– يتضح الأثر وبشكل مباشر لإعصاري كاترينا وريتا وما خلفاه من خسائر وأضرار كبيرة على شركات إعادة التأمين سيما وان الخسائر الأولية المؤمنة التي سيتحملها التأمين قدرت ما بين ٤٠ و٦٠ مليار دولار وقد خلفت الكارثة تشدداً كبيراً في ما يخص الكوارث الطبيعية وفي أسواق معينة ووفقاً لما تشير اليه المصادر، فقد تراوحت الزيادة على الأسعار التي طالب بها معيدو التأمين الأجانب بين زيادة على الأسعار تصل الى ٣٠٪ للأسواق الأميركية ورفعها بنسبة أقل للاسواق الاوروبية وبنسبة ١٠٪.

ارتفعت الأقساط الى ١٨٥ مليون دينار

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– تشير البيانات الأولية الى نمو إجمالي أقساط التأمين ليصل الى نحو ١٨٥ مليون دينار خلال العشرة أشهر الأولى من العام الحالي محققاً نسبة زيادة قدرها ١١٪ مقارنة مع نفس الفترة لعام ٢٠٠٤. ومن هذه المؤشرات يتضح ان نسب النمو تواصل ارتفاعها بنفس نسبها وتقارب ما حققه القطاع من نمو عام ٢٠٠٤ مقارنة مع ٢٠٠٣ والتي بلغت ١٢٪.

أما بالنسبة للنتائج المالية لشركات التأمين عموماً فهي جيدة من النواحي الفنية والاستثمارية. وتشير نتائج النصف الأول من ٢٠٠٥ الى زيادة في أرباح شركات التأمين الفنية وعوائد الاستثمارات نتيجة التطورات المتلاحقة والنمو الاقتصادي في الأردن وكذلك نتيجة الانتعاش الكبير في سوق الأوراق المالية.

ونأمل ان تواصل هذه المؤشرات ارتفاعها عام ٢٠٠٦ وان تحافظ على المكتسبات التي حققها قطاع التأمين عام ٢٠٠٥ وان يشهد القطاع استقراراً تشريعياً لاسيما بعد ان قطعت هيئة التأمين شوطاً كبيراً في عملية تنظيم القطاع ووضع الأسس والأطر القانونية للإشراف على أعمال التأمين في الأردن وفق المعايير الدولية، وان شركات التأمين في الأردن قد صوبت أوضاعها وفقاً لمتطلبات هذه المعايير.

ARAB P&I POOL ©

ZARIS HOUSE
7 Steliou Kyriakide Street
CY-3080 Limassol
Tel: + 357 25 825 985 - Fax: +357 25 825 984
E-mail: info@arabpool.com

مسؤولية رئيس واعضاء مجلس الادارة في شركة التأمين

جميل حجار
استشاري تامين وإعادة تأمين

قليلاً ما صادفت خلال سني عملي الطويلة في قطاع التأمين من خلال الشركة التي كنت مديراً عاماً أو رئيساً تنفيذياً لها ان رئيس مجلس الإدارة والأعضاء المشاركين في إدارة الشركة يدركون بوضوح المسؤولية الملقاة على عاتقهم من جراء قبولهم بالمهمة التي أناطتهم بها جمعية مساهمي الشركة. ولا يختلف الأمر سواء أكانت الشركة هي من شركات القطاع الخاص العاملة في سوق اقتصادي حر او كانت مملوكة بالكامل او بالجزء من قبل الدولة وتعمل تحت إشراف السلطة المختصة في سوق اقتصادي اشتراكي موجّه.

لقد كان وما زال معظم السادة المدراء يعتبرون ان عملهم في مجلس الإدارة هو على سبيل التشريف لا التكليف. ويعود هذا الاعتبار، حسبما توصلت اليه من قناعة خلال تعاملي مع هؤلاء السادة، الى انهم إما يملكون غالبية الأسهم في الشركة في حالة شركات القطاع الخاص أو ان مسؤوليتهم لم تتجاوز، بعد تعيينهم في هذا المنصب، تلك التي تحددها مسؤولية الوظيفة العامة التي يمارسونها أصلاً، ففي كلتا الحالتين وحسب قناعتهم، ليس عليهم أي حساب يؤدونه لحملة الأسهم الآخرين. فالناتج من إدارتهم نهاية كل سنة مالية سوف يتم رفعه اما الى جمعية عامة حيث لهم أغلبية الأصوات أو الى مؤسسة حكومية أو لجنة اشراف في وزارة يرأسها موظف آخر لا يختلف عنهم سوى في المرتبة ضمن الهيكل الوظيفي، وبالتالي فلا يخضع ولا هم يخضعون كذلك لأية محاسبة حول ادائهم للعمل خلال السنة المالية المنصرمة.

ومن الطبيعي انه في حالة تحقيق أرباح بنهاية السنة المالية، فإن التهافت على اقتسامها وتوزيعها يعمي البصائر عن السؤال عن مصادر هذه الأرباح وعن صحة وضع الشركة المالي، والأهم من ذلك عن كيفية جنيها، فهل جاءت عن أعمال تأمينية سليمة واستثمارات شرعية للأموال؟ أي هل تم اكتسابها حلالاً؟ ولا بد هنا من ابداء التقدير والاحترام الى اللجان الشرعية في شركات التأمين والتكافل الإسلامي لاهتمامها الخاص بهذا الأمر. لقد وقفت، خلال مدة عملي الطويلة في التأمين، على أمر غريب من حيث استثمار مجلس إدارة احدى الشركات للأموال، سواء كانت أموال المساهمين أو حملة الوثائق أو أصحاب التعويضات أو الغير، الدائن، في استثمار هذه الاموال بالكامل بالمتاجرة بالسلع COMMODITIES، فكانت النتيجة الحصول على ارباح كبيرة هلّل لها المساهمون وأثنوا على مجلس الإدارة. ولم يسأل مدققو الحسابات عن صحة هذا الاستثمار! كما لم تسأل الرقابة الحكومية عن ذلك أيضاً! مع ان مثل هذا التصرف ممنوع أصلاً. فما تراه يكون موقف هؤلاء وأولئك لو خسرت الشركة هذه الأموال فأدى بها الى الإفلاس. لقد حدث تصرف مماثل في أسواق غير عربية، غير ان الأمر انتهى هناك ببعض أعضاء المجلس الى السجن او حتى الانتحار.

أما من حيث سوء الإدارة في العمليات التأمينية فإن التغاضي عن اتباع الأصول الفنية في الاكتتاب يؤدي الى تحميل الشركة أعباءً مالية ناتجة عن التزامات تفوق قدرتها على الوفاء بها. وأذكر في هذا المجال ان ثلاث أو اربع شركات واجهت في الثمانينات من القرن الماضي، التزامات تفوق طاقتها بكثير، حتى ان احداها أصبحت في وضع الإفلاس، اذ بلغت المطلوبات ستة عشر ضعفاً لما كان لديها من موجودات. ولم تتم محاسبة أي من مجالس إدارة هذه الشركات كما لم يسأل مدققو الحسابات ولم تطبق بحقها القوانين المرعية الإجراء.

قد يكون وقع مثل هذا الأمر غير ذي خطورة في الشركات الصناعية او التجارية ولكنه شديد الخطورة في حالة شركات التأمين لأن لهذه الأخيرة صبغة خاصة من حيث انها تتعامل مع عدد كبير من حملة الوثائق وأصحاب التعويضات، وتعاملها مبني على الثقة. فالحفاظ على ملاءة شركة التأمين أمر هام قد يلامس أحياناً النظام العام وهو من مسؤولية مجلس الإدارة.

أخلص مما تقدم الى ان ادارة شركة تأمين أمر هام وان من ينتخب او يعين للقيام بهذا العمل يجب عليه ان يعي هذه الحقيقة وان يعلم ان مسؤوليته تضامنية مع بقية الأعضاء وانه قد يسأل بماله الخاص عن سوء الإدارة كما قد يسال منفرداً عن قيامه بأي عمل ضار ومقصود. فمسؤوليته إذاً مدنية في الأساس وجزائية أحياناً.

بناء عليه، اقتضى الأمر ألا يغفل المشرع عن اصدار القوانين والأنظمة التي تحدد مسؤولية القائمين على شركات التأمين بوجه الخصوص والشركات الأخرى سواء كانت عامة او محدودة المسؤولية او شركات محاصصة وسواها.

وتختلف هذه القوانين والانظمة في الدول العربية وفقاً لأصول التشريع المعتمدة في كل منها. ففي الدول التي تعتمد القانون المدني إشارة واضحة الى مسؤولية الوكيل والقيّم والمؤتمن وغيره. كما ان الدول التي لا تعتمد القانون المدني تصدر الأنظمة الخاصة بالأنشطة الاقتصادية ومنها التأمين وتنص صراحة على مسؤوليات القائمين بهذه الأنشطة. كما تصدر القوانين الخاصة مثل قانون الشركات التجارية وأحياناً قانوناً خاصاً بشركات أو عقود التأمين. وفي كل هذه القوانين تتضح المسؤولية الملقاة على مجالس الإدارة.

إن أحدث ما تم نشره بالنسبة لمسؤوليات مجالس إدارة شركات التأمين هو ما ورد في نظام الرقابة على شركات التأمين الذي صدر عن مؤسسة نقد البحرين وهي الجهة المخوّلة بالرقابة على قطاع البنوك والتأمين في مملكة البحرين. فقد أورد النظام المذكور محتويات المادتين ١٨٥ و ١٨٧ من قانون الشركات التجارية الصادر سنة ٢٠٠١ . وقد نصت هاتان المادتان القانونيتان صراحة على مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة المدنية والجزائية على السواء.

تبقى الإدارة بمنأى عن الزلل فيتحسن الاداء وتتطور صناعة التأمين العربية. ولا بد من الإشارة الى ان بوسع أعضاء مجالس الإدارة تغطية مسؤولياتهم المدنية بعقود تأمين تضمن لهم شيئاً من راحة البال، فهذه العقود التي استحدثت لسد هذه الثغرة لا تضمن الأضرار الناتجة عن التصرفات المقصودة والغرامات والعقوبات التي لها صفة المعاقبة الجزائية.

وأخيراً يمكن اختصار الصفات التي يجب ان يتحلى بها مجلس ادارة شركة تأمين أو أي مجلس إدارة شركة أخرى بما يلي:

الحكمة هي في تصريف الامور والشفافية تجاه الجميع والمسؤولية العميقة تجاه المهمة التي يتم تنفيذها، فالحروف الاولى من هذه الكلمات الثلاث تجمع في كلمة حشم (ح.ش.م) التي يجب ان تبقى ماثلة في أذهان القائمين بهذا العمل لأن الاعتماد على براءة الذمة التي يحصل عليها رئيس وأعضاء مجلس الإدارة من الجمعية العمومية للمساهمين بنهاية كل سنة مالية لا تعفيهم مستقبلاً من المساءلة، وقد أثبتت التجارب ذلك.

ايلـي نسنـاس (الرئيس المنتخب لجمعية شركات الضمان في لبنان): شعاري: شفافية، محاسبة، حوار

قطاع التأمين في لبنان هو الوحيد الذي لا يصدر تقرير سنوي حول اوضاعه

وهذه ثغرة سوف اعمل لمعالجتها فور تسلمي الرئاسة

بعد ثلاثة اشهر يتسلّم مدير عام شركة «أكسا – الشرق الأوسط» ايلي نسناس، رئاسة جمعية شركات الضمان ACAL. السيد نسناس كشف لـ «البيان» عن ابرز الأهداف التي يطمح الى تحقيقها. وقال ان شعاره هو: شفافية، محاسبة وحوار واضاف ان قطاع التأمين في لبنان هو الوحيد الذي لا يصدر تقرير سنوي عن اوضاعه في لبنان. وتلك اساءة للقطاع وللبنان بالذات، واللبنانيون طالما كانوا روادا للتأمين في المنطقة العربية وعلينا ان نسعى لنستعيد ريادتنا،

من جهة اخرى قال نسناس ان الظروف ليست مناسبة بعد لتطبيق المرحلة الثانية من قانون التأمين الالزامي على السيارات وهي المرحلة التي تصبح فيها شركات التأمين مجبرة على تغطية الاضرار المادية، مضيفا: علينا ان ننتظر كي «نهضم» نتائج المرحلة الاولى ونكون احتياطاً مالياً كافياً قبل ان نبدأ بتنفيذ المرحلة الثانية. وعن اعمال شركة اكسا الشرق الاوسط AXA MIDDLE EAST قال نسناس انها حققت نموا بنسبة ١٠ بالمئة وذلك على الرغم من الاوضاع السيئة التي يشهدها لبنان. واضاف ان الشركة تسوّق منتجاتها عبر بنك بي ان بي آ BNPI الفرنسي وبنك الصناعة والعمل

■ تتسلّمون بعد أشهر قليلة رئاسة جمعية شركات الضمان ACAL. هل لديكم أفكار حول تغييرات معينة تودون إحداثها داخل الجمعية؟ وما هي؟

– بداية سننظم حواراً مع كل شركات التأمين الموجودة، لكي ندرس معاً مستقبل القطاع. وبعد وضع رؤية موحدة له، سنطلق حواراً جدياً مع الوزارة تماشياً مع تطلعات البلد ومع رؤية الحكومة المستقبلية للاقتصاد ودور التأمين فيه، ومن ثم نبحث في القانون الذي اعتبره وسيلة تقدم حوافز معينة لتحقيق رؤية ما، وليس غاية بذاتها.

المؤسسة شعاراً

يضيف السيد نسناس: **سنعمل على إجراء إحصاءات سنوية للقطاع في لبنان، وهو، اليوم، الوحيد الذي لا يصدر في شأنه تقرير للسوق، وهذا لا يجوز! صحيح أجريت دراسة سنة ٢٠٠٤ حول وضع قطاع التأمين تضمنت آراءنا، وذلك بناء على طلب الجمعية من شركة CDS، إنما يجب ان تكون الإحصاءات سنوية، كما يجب الاتفاق بين كل الشركات على مستوى موحد يتم على أساسه إجراء الحسابات وفي شكل شفاف.**

عندما ترشحت الى انتخابات رئاسة جمعية شركات الضمان ACAL تركز برنامجي على تنفيذ توصيات دراسة CDS، وهذا البرنامج تبنته الجمعية عندما عقدت خلوة لمجلس إدارتها منذ حوالى ثمانية أشهر، وإذا تمكنا من تنفيذ توصيات الدراسة نكون قد قمنا بعمل جبّار. ولا بد من ان أشير الى ان شعارنا هو «شفافية، محاسبة، حوار، مؤسسة». وأقول «مؤسسة» لأنني ضد حصر الاعمال وتنفيذها في شخص واحد.

لذلك لن نملي أمراً على الشركات لا تريده، بل سنتشاور وسنعمل معاً، ولن نفرض رأسمالاً معيناً عليها بل سنعمل على التوعية كي تدرك الشركات انه يجب ألا تكون محض عائلية، بل تقوم على حسن الإدارة والمحاسبة، كما يجب التفريق بين المساهم والمدير، إذ لكل منهما حقوق وواجبات. ومن هنا أعتبر ان إدارة شركة تأمين هي أصعب وأدق من إدارة مصرف. كما انه حان الوقت كي نبني سوق تأمين لبنانياً متطوراً وتقنياً.

ويختم جوابه على سؤالنا قائلا: سنعمل على ايجاد جيل شباب يعرف بأدمغة التأمين كي تستعيد بيروت دورها التأميني الريادي في المنطقة، ولتتماشى بالتالي مع العولمة وانفتاح الأسواق، وتستقطب تكتلات لشركات عربية بدلاً من ان تقوم الشركات اللبنانية بالتفتيش عن أسواق عربية جديدة.

دراسة معمقة للالزامي

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– لا ريب بأن قانون التأمين الإلزامي على السيارات مهمّ وقد انتظرناه طويلاً، واقتصر على تغطية الأضرار الجسدية. وفي صيف ٢٠٠٤ جرى البحث لكي يشمل تغطية الأضرار المادية، إنما الأوضاع الدقيقة التي مرّت في البلد أرجأت بته.

من جهة أخرى، ان شركات التأمين غير مستعدة اليوم لاعتماد قانون إلزامي على الأضرار المادية، إذ ان الشق المتعلق بالأضرار الجسدية تعتريه ثغرات، وتم العمل به على وجه السرعة على أساس ان يتم تعديله في وقت لاحق، وذلك لم يحصل بعد. ورغم أن إدخال الإلزامي على الأضرار المادية يزيد من أعمالنا، إلا اننا لا نودّ إيصال شركات الى شفير الهاوية، فلنهضم الموجود كما يجب كي يرتفع الاحتياط، ثم نبحث في وضع التأمين الإلزامي على الأضرار المادية مع وزارة الاقتصاد والمجلس النيابي، ونقوم عندها بدراسة معمّقة ومنظمة لمشروع القانون كي يكون مناسباً وتقنياً، خصوصاً وأن حوادث السير كثيرة.

الملاءة والاستمرارية

■ بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟

– لا شك في ان زيادة رأسمال الشركة تدفعها الى التطور والإزدهار، ما ينعكس إيجاباً على القطاع التأميني، إنما لا أحد يستطيع ان يفرض على شركة ما تكبير قدرتها إذا كانت هي راضية عن نفسها، وترغب في البقاء شركة صغيرة ولديها ملاءة مالية تقوم بواجباتها من دون ان تسيء الى المهنة. فهذا الأمر يعود الى سياسة الشركة واستراتيجيتها وكيفية إدارتها وعدد زبائنها، طبعاً إذا أرادت مماشاة الأسواق الإقليمية والتطورات العالمية، فان رأسمال مليون ونصف المليون دولار

هو غير كاف. واستنتاجا، لا أضع حداً أدنى لرأسمال شركات التأمين، مع العلم ان رأسمال شركتنا هو أكبر بكثير.

وفي هذا الخصوص، يجدر الاخذ بالاعتبار برنامج النمو للشركة، ورؤيتها للتطور في فروع محددة، لا سيّما في ما يتعلق بفرع التأمين على الحياة الطويل الأمد، او برامج الإدخار، حيث يدخر المستهلك أمواله وينتظر في المقابل أن يلقى استمرارية للشركة وملاءة ١٠٠ في المئة والشفافية وحسن الإدارة، ولذلك أرى أنه على شركة التأمين ان ترفع رأسمالها تدريجاً في شكل يتناسب ويتجانس مع حجم أعمالها وأقساطها.

السوق السوري واعد

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ دولة عربية تجدونها واعدة؟

– لمجموعة «أكسا» شركة في منطقة الخليج وأخرى في منطقة المشرق العربي، ومن الممكن ان نبحث موضوع دخول السوق السوري عبر عقد شراكة مع مصارف أو شركات تأمين أخرى أو رجال أعمال وأصحاب رساميل. إنما في الوقت الحاضر لا جديد ولا شيء محدداً في هذا الخصوص.

ولا شك في ان السوق السوري واعد رغم ارتفاع الرساميل المطلوبة نسبة لوعود السوق على الأمد القصير، إنما في المستقبل سيكون سوقاً مهماً.

نمو متوقع

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– برغم الأوضاع المتوترة، استطعنا تحقيق نمو قريب جداً لما توقعناه، وتصل نسبته الى ما فوق العشرة في المئة. وقد طوّرنا خلال عام ٢٠٠٥ تأمين الأفراد (صحة، منازل، سيارات) الى جانب تأمين المنشآت والشركات. كما عقدنا اتفاقيات لتسويق منتجاتنا وبرامجنا مع الـ BNPI الفرنسي فرع لبنان، وبنك الصناعة والعمل، وسنعمل في عام ٢٠٠٦ على تطوير هذه الخطوات من دون طرح ابتكارات خارقة. إنما سنشدّد على برامج فرع الحياة، وبرامج الادخار، على أمل ان تقدم وزارة المال لجمعية شركات الضمان ما تطالب به من ضرائب في هذا المجال.

بشـارة حـــداد (سي سي آر - CCR):

هنـاك اقبـال مـن المعيديـن الدوليـين علـى المنطقـة العربيـة بالنظر لنتائجها الجيدة مقارنة بالمناطق الأخرى من العالم

عندما قررت شركة الصندوق الفرنسي للإعادة CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE المصنفة بمرتبة تريبل آ AAA ان تدخل منطقة الشرق الأوسط، اختارت بشارة حدّاد ممثلاً لها في المنطقة.

وباختيارها هذا، إنما ضمنت لنفسها عبوراً سهلاً الى اسواق التأمين العربية، ذلك ان لبشارة حدّاد من الاحترام والتقدير لدى زملائه العرب ما يجعله ضيفاً مرحباً به في كل وقت. وهو الى ذلك يملك من الخبرة ما يجعل منه المعيد الأكثر اطلاعاً على ما يجري داخل الأسواق، بل وحتى داخل جدران الشركات العاملة في تلك الأسواق. فمنذ بدايات عمله في الإعادة، تعامل حدّاد مع الشركات العربية من موقع المعيد المقتدر، حيث مثل لفترة زمنية طويلة شركة سكانديا SKANDIA وكانت في حينه كبرى الشركات الاسكندنافية.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه في المكتب الاقليمي لـ «سي سي آر» CCR في بيروت، أجاب السيد حدّاد عن أسئلتنا بوضوح، مثنياً على النتائج التي يحققها معيدو التأمين في المنطقة العربية مقارنة بما ينزل بهم من خسائر في المناطق الاخرى من العالم.

كما هنأ حدّاد شركات الإعادة العربية على الخطوات التي تتخذها تباعاً في مجال رفع رساميلها وأموالها الخاصة، ودعاها من موقع الصديق الى الاستمرار في تكثيف أموالها الخاصة كي يمكنها ان تحفظ لنفسها مكاناً بين المعيدين المقبولين دولياً. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

المعيدون الدوليون يتجهون الى رفع أسعارهم إلا انهم يأخذون في الاعتبار خصائص كل حالة ومنطقة على حدة

الشرق الاوسط سوق مهم

■ الملاحظ ان الدول العربية استقطبت عدداً كبيراً من الوسطاء ومعيدي التأمين الاقليميين والعالميين، هل تعتبر ان المنطقة العربية أصبحت سوقاً مهماً لهذه الشركات؟ وهل إجمالي الأقساط في العالم العربي أصبح مهماً؟

– لقد أصبحت منطقة الشرق الأوسط سوقاً مهماً لإعادة التأمين ومحط أنظار المعيدين نظراً للنتائج المحققة فيها والجيدة، مقارنة بما هي عليه في مناطق اخرى من العالم. وفي هذه الظروف، ومع فورة العولمة، أيّ معيد يحاول ان يوجد كياناً له في أحد بلدان المنطقة، لينطلق منه، وبحسب الاستراتيجية الموضوعة، ليغطي أسواقها افة.

أما بالنسبة الى إجمالي الأقساط، فهو يزيد بوتيرة تصاعدية بعد الانطلاق في التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE والتأمينات الصحية، كما ساهمت المشاريع النفطية والعمرانية في دول الخليج في إيجاد تغطيات ذات أقساط كبيرة، أضف الى ذلك تغطيات المشاريع الهندسية وفروع التأمينات الشخصية، التي توفر حجم أرقام كبيراً.

المنطقة ليست بمنأى عن الأخطار!

■ بعد كوارث الاعاصير هل رفعتم أسعار تغطيات بعض الفروع؟

– ككل معيد، تتوجه CCR الى ابرام اتفاقات الإعادة على أسس علمية، واضحة، وبطريقة محترفة. وثمة اتجاه اليوم لدى المعيدين الدوليين لرفع أسعار تغطياتهم، مع الأخذ في الاعتبار ميزات وخصوصية كل منطقة، والمنطقة العربية لم تعد بمنأى عن الأخطار.

تغطياتنا لأخطار الحروب اختيارية

■ يطلب مصدرو البضائع الى العراق التأمين عليها تأمينا شاملا، الا انهم يصطدمون احيانا برفض شركات التأمين تغطية البضائع ضد الاختطاف HIJACKING ، وهناك مطالبات عالقة تتعلق بحوادث اختطاف وترفض شركات التأمين سدادها لكونها غير مشمولة في عقد التأمين، كيف تتعاطون مع طلبات اعادة التأمين على البضائع المشحونة برا الى العراق في حال تعرضت للاختطاف واضطر اصحابها لدفع فدية لاستعادتها؟ وهل توجد شركات اعادة تغطي هذا الخطر؟ وبأية تكلفة؟

نشجّع المعيدين العرب على المضي قدماً في رفع رساميلهم وأموالهم الخاصة

– اطلعت أخيراً عبر مجلة «البيان» على دراسة حول أخطار التغطيات في السوق العراقي، خصوصاً ما يتعلق منها بفرعي البحري وأعمال الإرهاب، وكما فهمت من الدراسة ان المجمع العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS يغطّي تلك الأخطار، وفي الأساس نحن في CCR لا نتعاطى هذا النوع من التغطيات، والمجمع "GAREX" التابع لـ CCR، ومقره في فرنسا، يغطي أخطار الحروب اختيارياً وعلى أساس كل عملية بمفردها.

■ ينعقد في دمشق مؤتمر للاتحاد العام العربي للتأمين، كيف برأيك نستطيع ان نخرج بأفكار وتوصيات ذات أهمية؟

– أتمنى اولا على كل معد دراسة أو محاضر ان يقدم محاضرته بشكل حديث بالاعتماد على «السلايد» SLIDES او «الكومبيوتر» وليس قراءة الاطروحات الطويلة والمملّة أحيانا، ومن ثم ان يسلط الضوء على المواضيع الآنية والمستقبلية التي تعترض قطاع التأمين مثل الإرهاب وأخطار الحروب وغيرها، كما يجب الخروج بتوصيات محددة في ما خص مسألة توظيف الشركات لأموالها، وتأثيرات اتفاقية التجارة الدولية WTO على القطاع وآفة المضاربة بالأسعار.

مع تصنيف شركات الإعادة العربية

■ بم تعلق على اتجاه بعض شركات الإعادة العربية الى تعزيز ضماناتها ورفع رأسمالها للحصول على تصنيف جديد؟

– أنا من مشجعي كل شركات الإعادة العربية للسير في هذا الطريق، فصناعة التأمين العالمية تفرض التصنيف، والمؤسسات والوكالات المتخصصة بالتصنيف توجب على الشركة التي ترغب بالحصول على تصنيف عالمي ان تلتزم شروطاً معينة، وموزعة على: رأس المال، الضمانات المالية، كفاية الموارد البشرية، توجيه الاستثمارات، المرونة، الملاءة وغيرها، وعلى الشركات العمل على الإيفاء بهذه الشروط لكي تنال التصنيف الذي تريد.

٢٠٠٦ سنة توسيع المحفظة

■ كيف تقوّمون نتائجكم، وهل من مشاريع توسعية تنوون القيام بها في الـ ٢٠٠٦؟

– شهدت سنة ٢٠٠٥ حوادث عدة لكنها لم تكن كبيرة، والمطالبات التي دفعتها CCR بقيت ضمن المعقول.

أما بالنسبة الى مشاريعنا للسنة ٢٠٠٦، فثمة خطط سنطبقها مرحلياً، الهدف منها تحقيق أرباح، وتوسيع محفظتنا، وتحقيق نسبة نمو ترضي طموحات الشركة.

«نتطلع لرفع رأسمال الشركة الى مئة مليون دولار اميركي خلال السنوات القليلة المقبلة»

الشيخ خلدون بركات (الاعادة العربية - ARAB RE):

التأميم عزز اوضاع شركات التأمين الحكومية الا ان مساوئ القطاع العام انعكست على اداء تلك الشركات وتطورها التقني

رئيس مجلس ادارة شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE الشيخ خلدون بركات يختار بتأن الكلمات التي يجيب بها على اسئلتنا، ويحاول ما امكن ألا يسيء الى احد في معرض تقييمه لعصر عاشته دول عربية عديدة لفترة زمنية ناهزت نصف قرن.

واذ يشير الى ان التأميم ساعد على بناء شركات تأمين وطنية، ذات شأن، يرى انه قد يكون ادى الى اعاقة تطوير قطاع التأمين في بعض الدول العربية بسبب هيمنة القطاع العام (اي الحكومات)، بما هو عليه من عيوب، على شركات التأمين.

ويرى رئيس مجلس ادارة شركة اعادة التأمين العربية في تراجع بعض الحكومات الخليجية عن سياستها الحمائية وعن اجراءات المحاصصة في مجال التأمين على منشآتها البتروكيميائية، تحفيزا لشركات التأمين الوطنية في الدول الخليجية لاخذ المبادرة والاعتماد على النفس في بناء محافظها، ويرى في المنافسة في جميع الاحوال امرا ايجابيا، اذ انها تدفع المتنافسين الى استنباط منتجات واساليب تسويقية جديدة.

اما عن التطلعات المستقبلية لشركة الاعادة العربية (ARAB RE) فيقول الشيخ خلدون بركات انه يتطلع الى رفع رأسمال الشركة الى مئة مليون دولار اميركي خلال سنوات قليلة. واذ يعتبر الحصول على تصنيف من الوكالات العالمية المختصة، امرا مهما، ويجعل الضمانة التي تصدرها الشركة مقبولة عالميا، الا ان التصنيف الحقيقي يبقى في رأيه مجسدا في مصداقية شركة الاعادة وشفافيتها.

نذكر ان شركة الاعادة العربية ARAB RE هي الشركة الوحيدة التي تجمع تحت سقفها العدد الاكبر من المساهمين العرب، وبين هؤلاء حكومات عربية ومؤسسات استثمارية خاصة. والشيخ خلدون بركات جاء الى رئاسة الشركة من القطاع الخاص، وتسجل الشركة برئاسته نتائج سنوية جيدة، وتقدر ارباحها الصافية المحققة خلال العام ٢٠٠٥ بما يزيد على خمسة ملايين دولار اميركي.

وكانت وكالة أ.م.بست A.M.BEST الاميركية قد صنّفت شركة الاعادة العربية في مرتبة «بي بلوس» (+B) اي جيد جدا خلال العام الماضي.

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن.

كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– سؤالكم يصلح لأن يكون مشروع رسالة دكتوراه، إننا نتحدث عن حقبة استمرت نصف قرن ونحن نعرف الآن ما حدث نتيجة التأميم وكلنا يجهل بكل تأكيد كيف كان يمكن أن تكون الصورة في غياب هذه الحركة.

التـأميـم أدى إلى تـقليص تواجد الشركات غير الـوطنـيـة أو الأجنبية في البلدان التي تبنت خط الإقتصاد الموجه. وهذا أعطى مجالاً لبروز وظهور عدد من الشركات الوطنية التي لعبت ولا تزال تلعب دورا في الحياة الاقتصادية في بلدانها.

عملية التـأميم أدت إلى أيلولة قطاع التأمين في بعض الأقطار إلى الدولة وهذا قد يكون أدى إلى اعاقة تطور هذا القطاع نتيجة معاناته من إشكاليات وعيوب القطاع العام بصورة عامة. أقصد بذلك غياب الحوافز وغياب معايير الجدارة في التعامل مع العاملين، وتعرض القطاع العام للتأثيرات السلبية للمنظمات المهنية والسياسية المقربة من دوائر صناعة القرار في الدول ذات الاقتصاد الموجه.

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى أيضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيمائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار إليها تفتح أبوابها أمام فروع شركات التأمين الأجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح أبواب المنافسة على المشاريع الحكومية إيجابيات؟ وما هي ؟

– هناك إيجابيات بطبيعة الحال، وفتح باب المنافسة يؤدي إلى التقليل من التراخي المرتبط بالركون إلى أن هناك دخلا مضمونا وثابتا نتيجة تقاسم عمليات التأمين الحكومية الكبرى من قبل عدد من الشركات، وغياب المحاصصة سوف يؤدي بتقديري إلى تحفيز المسؤولين عن الشركات والعاملين فيها إلى مضاعفة الجهود من أجل الحفاظ على موقع شركاتهم وإلى ضرورة تطوير قدراتهم مما يؤهلهم للإنخراط بالمنافسة مع اقرانهم أو حتى مع الشركات الأجنبية. قد تكون هناك خسائر على المدى القصير، ولكن هناك آثار صحية على المدى البعيد.

جهات لا تريد لنا الخير

■ رغم فتح الأبواب أمام فروع شركات التأمين الأجنبية في أسواق التأمين التي كانت مؤممة، أو مقفلة في وجه الأجانب، خلال العقود الأربعة الماضية، يلاحظ أن الأسواق العربية لا تشهد اقبالا يذكر من شركات التأمين الآجنبية، والأجانب الذين دخلوا الأسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبيا في شركات تأمين وطنية.

كيف تفسرون هذه الظاهرة؟

– شركات التأمين الأجنبية تبحث عن فرص استثمار مجزية وربما تكون درجة تطور أسواق التأمين العربية في المرحلة الراهنة غير مقنعة بإمكانية وجود عوائد استثمارية عالية بالنسبة لتلك الشركات. كما ان المسألة هي مسألة أولويات. فنحن لسنا وحدنا على كوكب الأرض، هناك أسواق أخرى قد تكون أكثر إغراء من أسواقنا، كأسواق جنوب آسيا مثلا. ناهيك عن مسألة الإستقرار السياسي والاجتماعي والأمني، فالمنطقة العربية ليست في أحسن الأحوال إذا ما نظرنا إلى الأمور من هذه الزاوية. خاصة وأن هناك جهات لا تريد لنا خيرا تدأب على تضخيم بعض السلبيات في واقعنا الراهن.

ما أضيق العيش لولا فسحة الأمل

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق خلال الفصل الثاني من العام ٢٠٠٦. كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية ؟

– أبدأ الإجابة عن سؤالك من الآخر، فهناك أمل يرتجى في كل حال. وما أضيق العيش لولا فسحة الأمل. لا بل يحضرني في هذا المقام قول أو عبارة تنسب إلى الكاتب السوري المعروف المرحوم سعد الله ونوس الذي قال وهو يصارع المرض «إننا محكومون بالتفاؤل، فالتخلي عن الأمل هو إنتحار معنوي».

وأنا لا أود التسليم بأن مؤتمراتنا وندواتنا هي روتينية، فالمؤتمرات والندوات العملية بطبيعتها فيها الكثير من التقشف وربما عدم الإثارة. وإعطاء التوصيات معنى وفاعلية مسألة تتعلق بالجسم التأميني العربي برمته وبقياداته على وجه الخصوص. وأنا أحس أحيانا أن نظرتنا إلى مؤتمراتنا فيها شيء من الميل إلى جلد الذات.

وعموما لا بد لتفعيل توصيات المؤتمرات من إقرار لجنة متابعة التوصيات وتقديم تقرير للمجلس عن تطورات أعمالها وهنا لا بد من ان تكون التوصيات واقعية وقابلة للتنفيذ.

التصنيف امر مهم الا ان الاهم منه مصداقية شركة الاعادة وشفافيتها

■ يلاحظ أن بعض شركات إعادة التأمين العربية عززت رساميلها خلال السنوات الأخيرة كما أخذت تتجه إلى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف...هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي ؟

الخطوتان المشار إليهما في سؤالكم هما خطوتان في الإتجاه الصحيح. فهما تنطويان على التزام من قبل مساهمي شركات إعادة التأمين العربية بتحسين اوضاع تلك الشركات والرفع من قدراتها المالية.

وفي ما يتعلق بموضوع التصنيف بالذات أود القول ان حصول أي شركة إعادة تأمين على درجة تصنيف مقبولة يجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي، خاصة إذا كانت درجة التصنيف هي (A) أو أكثر. ومن الضروري الادراك بأن التصنيف يأخذ في الإعتبار، إلى جانب القوة المالية للشركة أو قدرتها على دفع التعويضات، حزمة من العوامل الأخرى التي تتعلق بكفاءة الإدارة الفنية للشركة وأوضاعها التنافسية وطبيعة تكوين محفظتها وبرامج إعادة إعادة التأمين الخاصة بها فضلا عن الخطر السيادي المتعلق بدولة المقر...إلخ.

وهذا يعني أن حصول الشركة على درجة تصنيف عالية هو شهادة باجتيازها امتحانا شاملا، إذا جاز التعبير، ومن المنطقي إذاً أن تكون مثل هذه الشركة مقبولة عالميا.

الا أن التصنيف الحقيقي برأيي هو مصداقية التعامل المباشر وشفافية الوفاء بالالتزامات.

ارباح الشركة خلال ٢٠٠٥ تجاوزت خمسة ملايين دولار اميركي

■ هل أنتم مرتاحون إلى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥ ؟ وهل يمكن اعطاؤنا بعض الأرقام عنها؟ وما هي الأهداف التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات القادمة والعام ٢٠٠٦ تحديدا ؟

– النتائج التي حققتها شركتنا في عام ٢٠٠٥ هي في طور التشكل. فنحن الآن منهمكون بالتحضير لإعداد الميزانية العمومية. ولكن المؤشرات الرقمية المتوفرة حتى تاريخه تشير إلى أننا سنحقق نتائج طيبة. فعلى مستوى دخل الشركة من الأقساط نتوقع أن يتجاوز الرقم ٤٠ مليون دولار أميركي. أما عن الأرباح الصافية فنتوقع أن تكون في حدود ٥ الى ٥,٥ ملايين دولار.

ان طموحاتنا كبيرة بالنسبة للمستقبل. فنحن نخطط للوصول برأسمال الشركة المدفوع إلى ١٠٠ مليون دولار أميركي في السنوات القليلة القادمة، آملين أن نطور أوضاع الشركة بشكل شامل بحيث نهيئها للإدراج في أسواق المال العربية.

وإذا كانت هذه غاية طموحنا، على المدى المتوسط، فلا شك بأن القارئ العارف سيدرك حجم المهمات التي بانتظارنا في السنوات القليلة المقبلة، فنحن ماضون نحو تعزيز دور الشركة على المستوى الإقليمي والدفع بها إلى الأمام لتلحق بركب شركات إعادة التأمين العالمية بإذن الله.

أود في نهاية هذا الحديث أن أشكر مجلتكم الغراء التي أتاحت لي هذه الإطلالة، كما أود أن أتوجه لجميع الأخوة والزملاء في قطاع التأمين العربي بالتهنئة الحارة لمناسبة عيدي الميلاد المجيد ورأس السنة الميلادية شاكرا للجميع دعمهم لشركة إعادة التأمين العربية ومتمنيا لهم ولشركاتهم دوام التوفيق والنجاح.

ZARIS © S.A.L.
INSURANCE CONSULTANTS

ZARIS House
7 Steliou Kyriakide Street
CY 3080, Limassol Cyprus
Phone: +357 25 825 999 Fax: +357 25 825 998
E-mail: info@zaris-cy.com

ZARIS S A L.
Pasteur Street Burotec Building 6th Floor
Saifi Beirut Lebanon
Phone: +961 1 563380 Fax: +961 1 563382

جمـال حمـزه (الاعادة المصرية - EGYPT RE):

ملأنا ٩٩ بالمئة من الفجوة التي نشأت عن خفض الاسناد الالزامي ونعد خطة استراتيجية لتنويع وتفعيل مصادر وارداتنا في الداخل والخارج

للسيد جمال حمزه، رئيس مجلس ادارة شركة الاعادة المصرية EGYPT RE، سيرة مهنية مشرفة امضى الجزء الاكبر منها في اسواق الاعادة العالمية، حيث تولى تمثيل شركة اميركان ري AMERICAN RE وهي واحدة من ابرز شركات الاعادة التابعة لميونيخ ري MUNICH RE، قبل ان ينتقل الى رئاسة شركة الاعادة المصرية.

ومنذ تسلمه رئاسة الاعادة المصرية، يعكف حمزه على رسم استراتيجية جديدة لشركة الاعادة المصرية، ويكون الهدف الاساسي منها، ايجاد مصادر جديدة لوارداتها من اقساط التأمين، وذلك بعدما فقدت «الاعادة المصرية» جزءا مهما من وارداتها بفعل خفض نسبة الاسناد الالزامي LEGAL CESSION في مصر.

والاسناد الالزامي المشار اليه، كانت الثورة المصرية قد فرضته في الستينات من القرن الماضي حيث اوجبت على شركات التأمين العاملة في مصر، ان تسند الى الاعادة المصرية EGYPT RE حصة كبيرة من الاقساط التي تنتجها في مصر، وهي الحصة التي باتت تعرف بالحصة القانونية.

وتماشيا مع قرار تحرير سوق التأمين في مصر، قررت الحكومة المصرية خفض الحصة القانونية تدريجا، ما انعكس تراجعا طفيفا في الاقساط التي تحققها شركة الاعادة المصرية.

وفي الحوار الذي اجريناه معه، عرض جمال حمزه بالتفصيل الخطوات التي يعتزم اتخاذها بغية ملء الفجوة التي تولدت عن خفض نسبة الحصة القانونية.

الا ان الاهتمام باعداد الخطة الاستراتيجية لم يحل دون نمو كاد ان يغطي الفجوة التي نشأت عن خفض نسبة الاسناد الالزامي، والى ذلك حققت الشركة ربحا صافيا بلغت قيمته حوالى ١٨ مليون دولار اميركي، بينما ارتفعت حقوق المساهمين EQUITY الى ١٥٥ مليون دولار اميركي.

من جهة اخرى، تظهر «الجردة» التي اجراها حمزه ان سلبيات التأمين تجاوزت ايجابياته بأشواط وادت الى انتشار الكساد الاقتصادي، والبطالة، وهروب الرساميل الى الخارج.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الشيّق الذي اجريناه والسيد جمال حمزه:

سلبيات التأميم تجاوزت ايجابياته

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت إلى صناعة التأمين في البلدان التي إعتمدت التأميم في تلك الحقبة أية إيجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– من المؤكد أن فترة ما بين منتصف الخمسينات وأوائل الستينات تأثرت بفكر المدرسة الاشتراكية، حيث تبنت بعض الدول العربية، ومنها مصر وسوريا، سياسة تأميم المشروعات الخاصة تأكيداً لفكرة أحقية الدولة في ملكية وسائل الإنتاج والخدمات ومنها التأمين، وكان لهذه السياسة ما يبررها في ذلك الوقت باعتبارها علاجا لوضع غير عادل من وجهة نظر الحكومات في ظل ما كان شائعا من سيطرة الأسواق الأجنبية على النشاط الاقتصادي وتحويل غالبية المدخرات إلى خارج البلاد وحرمان الاقتصاد القومي من حصيلة ملموسة كان يمكن استثمارها في مشروعات التنمية. وفي تصوري، لم تحمل هذه الفترة ايجابيات بقدر ما حملت من سلبيات.

أما السلبيات فقد تمثلت في توجيه ضربة موجعة للرأسمال الوطني الخاص، وكانت هذه القرارات انعطافاً هاماً في تاريخ العمليات الإنتاجية، وأداة في زعزعة مواقع الرأسمالية الصناعية والتجارية الوطنية حيث تم وأد المبادرات الفردية، فأغلقت بعض المؤسسات الصناعية أبوابها تحت حجج مختلفة وامتنع القطاع الخاص عن أي استثمار جديد، وبالتالي فقد أدى ذلك إلى انخفاض الإنتاج الصناعي وانتشار الكساد ونزوح أموال طائلة إلى الخارج، ما انعكس على الأوضاع الاقتصادية بوجه عام، وانسحب ذلك على قطاع التأمين بالتبعية.

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى أيضاً صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار إليها تفتح أبوابها أمام فروع شركات التأمين الأجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح أبواب المنافسة على المشاريع الحكومية إيجابيات؟ وما هي؟

– من المؤكد أن المنطقة العربية جزء لا يتجزأ من العالم ولا يجب أن تنعزل عنه تحت أية ظروف.

وفي تقديري ان فتح الأسواق أمام فروع شركات التأمين الأجنبية له العديد من المزايا، فهذا يؤدي إلى دخول شريك في العمل بفكر جديد وإدارة جديدة، ما يثري أداء الأسواق بصفة عامة كنتيجة مباشرة لاستخدام التقنيات والتكنولوجيا الحديثة في الإدارة، هذا بالإضافة إلى زيادة رؤوس الأموال العاملة في صناعة التأمين، ما ينتج عنه زيادة القدرة الإستيعابية للأسواق وخلق فرص عمل جديدة وإتاحة الفرص لبرامج تدريبية، كما أنه يمكننا الإستفادة من تكنولوجيا الإتصالات والمعلومات بهدف تطوير صناعة التأمين العربية كي تصبح مناظرة لصناعة التأمين العالمية – ولو على افتراض نظري – هذا بالإضافة إلى سد الحاجة من الخبرات والكوادر الفنية على مستوى الإدارة العليا والإدارة الوسطى.

أما عن الحماية التي كانت تحظى بها الشركات الوطنية من بعض الحكومات، فإنه من المؤكد أن هذه الشركات ستقوم بتطوير أدائها كي تتلاءم مع ظروف السوق التنافسية.

الكرة اصبحت في ملعب الشركات الاجنبية

■ رغم فتح الأبواب أمام فروع شركات التأمين الأجنبية في أسواق التأمين التي كانت مؤممة أو مقفلة في وجه الأجانب، خلال العقود الأربعة الماضية، يلاحظ أن الأسواق العربية لا تشهد إقبالاً يذكر من شركات التأمين الأجنبية، والأجانب الذين دخلوا الأسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبياً في شركات تأمين وطنية. كيف تفسرون هذه الظاهرة؟

– تفسير ذلك أنه ما زال هناك تخوف من الشركات الأجنبية من الدخول بقوة والاستثمار في بعض الدول العربية نظرا للطبيعة السياسية والإقتصادية غير المستقرة لها، فمما لا شك فيه أن إمكانية نجاح هذه الشركات داخل البلاد لا بد أن يسبقها إصلاح اقتصادي جذري وذلك بإعادة النظر في الكثير من القوانين التي لم تعد تتلاءم وتطلعات الاقتصاد في هذه الدول. فمشكلتنا ليست تقنية وإنما هي مشكلة ثقافة وعلم ووعي وتتطلب التفكير ملياً في حقيقة المشاكل وفي ترتيب أولويات الدول، فالأمر يتطلب توفير المناخ الملائم لنشاط الشركات وإعطاءها القدرة على اتخاذ القرارات دون أي عوائق واستصدار قرارات اقتصادية جديدة محفزة لعملها. وأعتقد أن الإصلاحات بدأت منذ فترة في بعض الدول منها على سبيل المثال مصر والسعودية وأخيرا سوريا، وهي تتنامى بخطى واسعة، ولا يبقى إلا أن تتخذ الشركات الأجنبية المبادرة بشكل جدي، ويمكن القول ان الكرة أصبحت الآن في ملعبها.

الاخذ بالتوصيات على محمل الجد

■ كيف يمكن في رأيكم إخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من إطارها الروتيني، وإعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟ وهل هناك أمر يرتجى من مؤتمر الـ (GAIF) في دمشق؟ وما هو؟

– تعد المؤتمرات التأمينية من أهم الوسائل لتقريب وجهات النظر سواء على المستوى الإقليمي أو العالمي للوصول إلى أداء أفضل، ويعود نجاح أي مؤتمر الى مدى أهمية الموضوعات التي يتم تناولها، فضلا عن إيجاد الحلول والآليات الواقعية لتحقيق التوصيات التي تصدر عنه،

خاصة أن نشاط التأمين يعتبر نشاطاً وثيق الصلة بكافة الأنشطة الصناعية والتجارية بل والأنشطة الاجتماعية.

أما بخصوص مؤتمر الاتحاد في دمشق ٢٠٠٦، فبالطبع له أهمية لا يمكن إغفالها، فلقد أنشئ الاتحاد عام ١٩٦٤ بناء على اتجاه جماعي من الشركات العربية لتدعيم الروابط والصلات بين أسواق التأمين العربية بهدف دعم التعاون العربي – العربي، ويعتبر المؤتمر العام هو السلطة العليا للاتحاد حيث يتكون من ممثلين لجميع الدول الأعضاء كما أنه عضو في لجنة التنسيق العليا للعمل العربي المشترك في جامعة الدول العربية ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية، لذا فالمؤتمر العام وتوصياته يجب أن تؤخذ على محمل الجد، كما أنه لا شك في أن الأهمية تأتي في ظل الاتجاهات الاقتصادية العالمية المتلاحقة وأهمها الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات وما لها من تداعيات على التأمين، وتحول العالم إلى تكتلات إقليمية لمواجهة العولمة فضلا عن التطورات الحالية في الأسواق العربية، هذا مع الأخذ في الاعتبار – كما هو معلوم للجميع – تدهور الأهمية النسبية لصناعة التأمين داخل الوطن العربي حيث تمثل نسبة ١٪ فقط من إجمالي الناتج القومي للدول العربية.

لا مجال للكيانات الضعيفة

■ يلاحظ أن بعض شركات الإعادة العربية عززت رأسمالها خلال السنوات الأخيرة كما أخذت تتجه إلى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف. هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معياراً مقبولاً على المستوى العالمي؟

– أعتقد أن زيادة رأس المال لا خلاف على أهميتها، باعتبار أننا نعيش عصر التكتلات الكبيرة، لذا فلا مجال للكيانات الضعيفة أو الصغيرة، كما أن زيادة رأس المال ما هي إلا خطوة يجب أن تواكبها إعادة تقييم وإعادة هيكلة على كافة المستويات الفنية والإدارية داخل كل شركة.

أما في ما يتعلق باتجاه الشركات للحصول على تصنيف من الوكالات الدولية المختصة فهو يعتبر اتجاها إيجابيا حيث أن التصنيف الممنوح يتم الحصول عليه كنتيجة مباشرة لزيارات ميدانية يتم خلالها تقييم الوضع المالي والفني والسياسات الاستثمارية للشركة، وكلما كان التصنيف مرتفعا فإن هذا يعد مؤشرا إيجابيا للتعامل مع الشركة خاصة وأن مراقبي التأمين في غالبية الدول يفضلون التعامل مع شركات إعادة مصنفة دون غيرها.

أرباحنا ١٨ مليون دولار وحقوق المساهمين ١٥٥ مليوناً

■ هل أنتم مرتاحون إلى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

– في ظل الظروف الإقتصادية الحالية ونتائج عمليات الشركة كما تظهر في ٢٠٠٥/٦/٣٠، فقد بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة خلال العام ٣٨٦,٧ مليون ج.م (حوالى ٦٨ دولار أميركي) بإنخفاض طفيف يبلغ ١٪ عن الأقساط المكتتبة في العام ٢٠٠٤ يرجع أساساً إلى تخفيض الحصة القانونية. وعلى الرغم من ذلك فقد حققت الشركة المصرية لإعادة التأمين أرباحاً قدرها ١٠٢,٦ مليون ج.م (حوالى ١٨ مليون دولار أميركي) بزيادة نسبتها ٤٤,٥٪ عن الأرباح المحققة في ٢٠٠٤/٦/٣٠. ونأمل أن ترتفع إرباحية الشركة خلال العام المالي ٢٠٠٥/٢٠٠٦ عن الرقم السابق ذكره خاصة في ظل إستمرار سياسة الشركة في إنتقاء العمليات التي يتم الإكتتاب فيها بصورة كبيرة ما سيكون له أثر إيجابي على نتائج الإكتتاب.

كما زادت جملة الأموال المستثمرة لتبلغ ٢١٥٤ مليون ج.م (حوالى ٣٧٨ مليون دولار أميركي) مقابل ٢٠٣٦ مليون ج.م (حوالى ٣٥٧ مليون دولار أميركي) في ٢٠٠٤/٦/٣٠. وزادت أيضاً حقوق المساهمين لتبلغ ٨٨٧ مليون ج.م (حوالى ١٥٥ مليون دولار أميركي) مقابل ٨١١ مليون ج.م (حوالى ١٤٢ مليون دولار أميركي) في ٢٠٠٤/٦/٣٠.

– أما عن الأهداف التي نتطلع إلى تحقيقها خلال عام ٢٠٠٦، فإنه في واقع الأمر تمثل العمليات المقبولة من السوق المصري في ٢٠٠٥/٦/٣٠ ما يزيد على ٦٤٪ من محفظة الأقساط الإجمالية، وقد وضعت الشركة زيادة حجم العمليات المقبولة من الخارج هدفاً إستراتيجياً لها. وحتى يتم تحقيق هذا الهدف تقوم الشركة باتخاذ الإجراءات التالية :

*** دراسة الأسواق في المناطق المختلفة بغرض تحديد الأسواق الواعدة.**

*** تدعيم العلاقات مع الشركات العاملة في هذه الأسواق عن طريق الزيارات المتتالية.**

*** تدعيم العلاقات الحالية مع الأسواق العربية وزيادة التعاون في ما بيننا وبينهم.**

*** زيادة الطاقة الإكتتابية المخصصة لهذه الأسواق.**

وبنهاية عام ٢٠٠٦ نأمل أن يتضاعف حجم الأقساط الواردة من الخارج ليصل إلى ٥٠٪ من إجمالي حجم العمليات الواردة، وسوف يؤدي ذلك بالتبعية إلى زيادة في الأقساط المكتتبة سواء في السوق المحلي أو السوق الخارجي متمثلاً في نسبة نمو قد تصل إلى ١٥٪ لإجمالي حجم العمليات مع عدم التفريط في الأسس الفنية للقبول سواء بالنسبة للعملاء أو العمليات بما يؤدي إلى تحقيق فائض إكتتابي.

Life is always surrounded with risks.

أميتي AMITY

Quality, Trust & Protection

Amity Insurance Corp. E. C.

P.O. Box 31616, Al Khobar 31952, Saudi Arabia - Tel.: +966 (3) 865 2200 - Fax: +966 (3) 865 2255 - Email: amity@amity-insurance.com - Website: www.amity-insur-

يـاسـر البحـارنـــة (أريج - ARIG):

النتائج أكدت صحة استراتيجيتنا الجديدة وأتاحت لنا ان نستعيد موقعنا الرائد في المنطقة

المجموعة العربية للتأمين «أريج» Arig حلّت في المرتبة الأولى بين شركات الإعادة العربية من حيث الرسملة، وحقوق المساهمين والأقساط والأرباح تلك حقيقة ظهرت جلية في الملحق الذي أصدرناه الشهر الماضي والذي تضمن مراتب الضامنين والمعيدين ووسطاء الإعادة العرب.

وفي حديثه إلينا، قال نجيب بحوث نائب الرئيس التنفيذي لشركة «سايكو» SAICO السعودية انه لو توافرت للعرب عشر شركات بمستوى «أريج» Arig لأمكن لهم، ربما، ان يستغنوا عن المعيدين الدوليين. وإنها لحقيقة ان «اريج» Arig رفعت مستوى أدائها الإداري والمهني، وكذلك رساميلها وأموالها الخاصة الى مستويات تجعلها تضاهي قريناتها في العالم الصناعي. وهي بذلك باتت تشكل مثالاً تحتذي به سائر شركات الإعادة العربية.

وهناك شركات إعادة عربية بدأت فعلاً تأخذ الإجراءات والقرارات الآيلة الى اللحاق بـ«اريج» Arig، وهذا أمر تصفق له الأسواق العربية وتتمنى له ان يبلغ أهدافه في مستقبل قريب.

«البيان» التقت ياسر البحارنة، المدير العام لإعادة التأمين في المجموعة العربية للتأمين «أريج» Arig في البحرين، وسجلت ملاحظاته حول الأوضاع التي تعيشها المنطقة العربية والأهداف التي حددتها «أريج» Arig لنفسها.

■ نهنئكم أولاً بولادة تكافل ري Takaful Re ونسألكم ان تفسروا لنا التحول الكبير الذي طرأ على أوضاع المجموعة العربية للتأمين Arig على مختلف الصعد؟

– ان الإنجازات التي تسجلها «أريج» يوماً بعد يوم، ومشاركتها في تكافل ري، وقيادتها لها، ليست سوى واحدة من ثمار الاستراتيجية الجديدة التي حددتها المجموعة لنفسها والتي صححت بموجبها مساراً كانت قد اعتمدته في بداياتها وأدى الى ما أدى اليه من انتكاسات باتت معروفة للجميع. والحمد لله اننا تجاوزنا تلك الانتكاسات وتخلصنا نهائياً من تداعياتها.

وتقضي استراتيجيتنا الجديدة بأن نتعاطى إعادة التأمين حصراً، وفي بيئتنا العربية أولاً، والأفرو–آسيوية ثانياً. ولذلك فككنا ارتباطاتنا على نحو نهائي بالأخطار التي تقع خارج بيئتنا، وفي الدول الاوروبية والصناعية عموماً. وأنهينا، كما تعلمون، وجود شركة «أريج» البريطانية ARIG UK ، كما انهينا ما يقارب ٩٥ بالمئة من مساهماتنا في شركات التأمين المباشر في دول عربية عديدة.

وبذلك أتيح لنا ان نندفع كلياً في حقل الإعادة، حيث زرعنا جيدا وحصدنا النتائج الجيدة. فسجلنا ربحاً اكتتابياً للمرة الأولى منذ سنوات UNDERWRITING PROFIT وحققنا أرباحاً استثمارية عالية، ما مكننا من أن تكون لدينا فوائض نبادر من خلالها الى تأسيس شركة إعادة متخصصة بالتكافل Takaful Re، بمشاركة عدد مهم من كبريات المؤسسات المالية والمصرفية والتأمينية التكافلية.

وقد اضطررنا الى خفض حصتنا من الشركة الجديدة الى ٥٤ بالمئة، كي نتمكن من ارضاء الراغبين في المشاركة فيها.

إلا ان المساهمين تركوا لـ«أريج» ان تعنى بإدارة الشركة، وتقرر ان تكون للشركة إدارة مستقلة تعمل انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي DIFC الذي يتمتع بتسهيلات لا مثيل لها على جميع المستويات.

وأضاف: لقد أثبتت النتائج المحققة خلال السنوات الثلاث الماضية صحة استراتيجيتنا الجديدة، كما أكدت أننا نسير على الطريق الصحيح.

ولا بد هنا من ان نذكر ان «أريج» Arig استعادت تصنيفها الرفيع الجيد BBB (قوي جداً) من وكالة «ستاندرد اند بورز» STANDARD AND POORS وفي ذلك دليل لا لبس فيه على ان قدراتنا المالية أصبحت على المستوى المطلوب، وتتوافق مع المعايير المعتمدة من وكالات التصنيف الدولية.

■ الى أين أنتم متجهون؟

– لقد بلغنا مرتبة متقدمة بين المعيدين العرب والافرو–آسيويين، ونريد ان نحافظ عليها، بل ان نمضي قدماً في تعزيز أجهزتنا البشرية والفنية بحيث يمكننا ان نقدم حزمة أكبر من الخدمات الى أسواقنا. وفي هذا السياق أذكر أننا أنشأنا شركات خاصة بالخدمات الإدارية.

والى ذلك، نؤدي دورنا كلاعب في مجال التأمين العائلي LIFE. وبالمناسبة أذكر ان الملحق الذي أصدرته «البيان» حول مراتب الضامنين والمعيدين ووسطاء الإعادة العرب، أظهر ان «أريج» تحتل المرتبة الاولى في الرسملة والاقساط وحقوق المساهمين، وهذا واقع نفتخر به، وان العمل الذي قامت به «البيان» في إعداد الملحق مفيد جداً لصناعة التأمين ويستحق التهنئة.

ايجابيات وسلبيات التأميم

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدته في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– الدول العربية التي أممت قطاع التأمين هي تلك التي اختارت نظام الاقتصاد الموجه. وبما ان نشاط التأمين يعتبر أحد محركات الاستثمار، فإن تعثر النشاط التأميني في أسواق الدول التي اعتمدت التأميم، أدى الى تراجع حركة تنفيذ المشاريع الاستثمارية وابتعاد الرساميل عن تلك الدول وضياع فرص العمل فيها.

وقد استفاد لبنان من تلك الحقبة لأنه احتفظ بنظامه الحر، وتحوّل إلى مركز استقطاب مالي فكثرت فيه المصارف وشركات التأمين وغيرها من مؤسسات الخدمات.

وأضاف: وأهم ما أسفرت عنه حقبة التأميم غياب المنافسة حيث كانت تعتمد تعرفات موحدة، ومتفق عليها سلفاً بين الشركات التابعة للقطاع العام.

وهناك إيجابية واحدة يمكن ان نذكرها عن حقبة التأميم وهي ان شركات التأمين التابعة للقطاع العام في الدول المؤممة ساهمت في إنشاء مجمعات إعادة عربية ساعدت، ولو بنسبة صغيرة جداً، على الاحتفاظ بجزء من الأقساط العربية داخل المنطقة.

الاعتماد على العوائد الاستثمارية

■ هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– دخول الدول العربية منظمة التجارة العالمية، أوجب عليها ان تفتح أبوابها أمام شركات التأمين العالمية، وبعض تلك الشركات يتنافس بقوة، من أجل الفوز بتأمينات المشاريع والممتلكات الحكومية، وهذا الامر أدى عملياً الى تدهور الأسعار الى مستويات متدنية جداً. ولذلك، نرى شركات تأمين كثيرة باتت تعتمد على العوائد الاستثمارية وليس على الأرباح الاكتتابية.

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق. كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟

– يعتبر انعقاد مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين من أهم الملتقيات التأمينية في منطقتنا العربية. أما من حيث تطوير هذه اللقاءات، فهذا يرجع الى اللجنة المنظمة للمؤتمر ومجلس الاتحاد العربي . وهناك كثير من الافكار يمكن ان تفعّل من خلال الاجتماعات ببعض الأسواق والوقوف على بعض مشاكلها مثل السوق العراقي، وكذلك الخروج عن برامج المحاضرات الإنشائية واستبدالها بحلقات نقاش تخدم قضايا سوق التأمين العربي.

التصنيف ظاهرة صحية

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– ان اعتماد أي معيد تأمين عربي كمعيد على المستوى العالمي يتركز على حجم رأس المال والمحفظة التأمينية ونوعية الأخطار المكتتبة والمنطقة الجغرافية والإدارة الفنية، وليس درجة التصنيف فحسب. علماً ان ظاهرة التصنيف، بانتشارها كثقافة داخل أسواقنا العربية، نراها صحية ومن حق شركات التأمين العربية ان تفاضل وتختار درجات التصنيف لمعيديها، مع التركيز على ان لكل درجة تصنيف ثمناً، فهل شركاتنا المباشرة قادرة على دفعه، علماً انه يستوجب عليها اعتماد درجة التصنيف كمعيار أحادي؟

نتائج مميزة

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟

– نعم، تعتبر نتائج ٢٠٠٥ للمجموعة العربية للتأمين مميزة في كل المقاييس. أما بالنسبة الى النتائج الفنية فهي جيدة وهناك استمرار للربحية والاستقرار المالي. وإن قيام المجموعة بتعزيز أعمالها في الأسواق الآسيوية عن طريق فتح فرع في سنغافوره هو خطوة إيجابية، كما قامت المجموعة (كما سبق وذكرت) بتأسيس «تكافل ري» Takaful Re في دولة الإمارات العربية المتحدة.

موسى الربيعان (الاعادة السعودية - SAUDI RE):

التأميـم قـوّض عمـل الفـرد والمجتمـع وأغلق المنافـذ الاقتصاديـة

موسى الربيعان، الرئيس التنفيذي السابق للشركة التعاونية للتأمين (NCCI) لم يكتف بالنجاحات والانجازات الكبيرة التي حققها في «التعاونية» فاستقال ليؤسس مؤسسة خاصة به سماها «دار موسى للخدمات الاستشارية» (DAR MOUSSA - ADVISORY SERVICES) . ويعمد بعد ذلك الى تأسيس اول شركة اعادة تأمين سعودية تعاونية اطلق عليها اسم شركة الاعادة السعودية (SAUDI RE). وسبق ان ذكرنا في عدد «البيان» لشهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي اسماء بعض مؤسسي الشركة واوضحنا انها تقدمت الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بطلب الترخيص، وهي تنتظر موافقتها المبدئية على الطلب كي تباشر اعمالها. وبذلك يبقى موسى الربيعان داخل المعترك، يتابع ويراقب ويعالج شؤون الشركات وشجونها عن كثب ويبني شركة اعادة جديدة. ومن الطبيعي ان تلجأ الشركات والسلطات المعنية بشؤون صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وسائر الدول الى الاستعانة بخبرات موسى الربيعان، وبالخدمات التي تقدمها شركته الجديدة، وذلك لكون موسى الربيعان اطلق اول شركة تأمين سعودية مرخصة في المملكة وقادها الى مستوى رفيع من الجهوزية، والتقنية المتقدمة وقد تكرس ذلك المستوى بحصول التعاونية على تصنيف من فئة أ (A) من وكالة التصنيف العالمية ستاندرد اند بورز، وتلك مرتبة لم تبلغها الا فئة محدودة من شركات التأمين العربية.

«البيان» انتهزت فرصة وجودها في الرياض، لتلتقي السيد الربيعان وتجري معه حوارا حول التطورات التي شهدتها وتشهدها المملكة العربية السعودية على المستوى التأميني. وهنا نص الحوار الذي أجريناه معه:

«الاعادة السعودية» الجديدة تبدأ اعمالها في النصف الاول من ٢٠٠٦

■ مرة جديدة اخذتم المبادرة، واقدمتم على تأسيس اول شركة اعادة سعودية، متى تتوقعون انجاز معاملات التأسيس والبدء بتغطية الاخطار؟

– نتوقع باذن الله ان ننجز الاعمال التحضيرية ومعاملات التأسيس وموافقة مؤسسة النقد السعودي SAMA خلال الأشهر القليلة المقبلة، على ان نبدأ قبول الاخطار في النصف الاول من العام ٢٠٠٦.

■ هل ان الشركة بكونها تتبع النظام التعاوني، سوف تتعامل مع شركات التأمين التعاونية او التكافلية والسعودية فقط؟

– كلا، ان الشركة الجديدة ستعمل على نطاق اقليمي وأفرو–آسيوي.

قانون التأمين السوري الجديد

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن. كيف تقيّمون حقبة التأميم؟

أغلق التأميم مجال الاستثمار للأفراد ورجال الأعمال ما جعل من هذه الصناعة محتكرة من قبل الحكومة. فمن ناحية استقرت أعمال الدولة على الاعتماد على مؤسساتها القابضة لحماية منتجاتها وموادرها وتصريف أعمالها، ومن ناحية اخرى نرى أن التأميم قوض عمل الأفراد والمجتمع وأدى الى الحرمان من النمو بشكل طبيعي وتلقائي مع النمو الاقتصادي للبلد اسوة بمجتمعات الاقليم. بالطبع أثبت التاريخ أن التأميم يغلق منافذ الاقتصاد، ما ينتج عنه شح في ضخ الأموال التي تحتاجها صناعات الدول. والتأمين أثبت تميزه بأن اعتمدت جميع الصناعات على حماية استثماراتها، ما يضمن نموها الطبيعي من مخاطر يؤمن عليها حددتها صناعة التأمين. كما أن التأميم يقفل روح المنافسة في الخدمة والاسعار.

المنافسة في المشاريع الحكومية

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الأجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– الاقتصاد المنفتح يشجع مبدأ السوق الحر، ما يفسح في المجال للمنافسة. والاهم أن تكون المنافسة على مستوى المقارنة بالمثل، أعني بذلك أن المتنافسين شركات ذات قدرات مالية وفنية على مستوى يؤهلها للتنافس في المجال المفتوح لها. هذا النوع من التنافس صحي وضروري، فالمشتري يود التأكد من أن الشراء تم بسعر اقتصادي وبتغطية تأمينية سليمة تفي باحتياجاته الشرائية. في المقابل شركات التأمين المتنافسة بمقدورها تقديم غطاءات تأمين سليمة ووافية لاحتياجات الشاري، وبقدراتها الفنية وبمركزها المالي تستطيع ابرام عقود تأمين سليمة وكذلك القيام بتعويض المؤمن له خسارته المالية الناتجة عن نشوء خطر مؤمن. واذا احتاجت الشركات المتنافسة لاعادة تأمين فملاءتها المالية ومركزها المالي يخولانها ابرام عقود مع معيدي تأمين عالميين واسواق معيدي تأمين عالمية.

قانون التأمين السعودي الجديد بني على معايير وأسس قادرة على النهوض بصناعة تأمين سعودية قوية

■ بعد صدور الارادة الملكية بتمديد مدة تصحيح اوضاع الشركات غير السعودية لمدة ٣ سنوات اصبح هناك نوعان من الشركات: شركات سعودية ذات رسملة وضمانات مالية عالية وشركات غير سعودية تعمل برساميل متدنية وقد تعجز عن الوفاء بالتزاماتها، ألا يخشى ان تنشأ عن هذا الامر اوضاع شاذة؟

– ما زالت التعاونية للتأمين رسميا الشركة الوحيدة المرخص لها في المملكة بالعمل في نشاط التأمين، واليوم أصدرت المملكة قانون تأمين قائماً على أسس ومعايير قادرة على النهوض بصناعة تأمين سعودية قوية لها القدرة على مواجهة التحديات الاقتصادية المحلية والاقليمية ومواكبة النمو الاقتصادي العالمي كأي سوق تأمين قائم علي أسس ومعايير سليمة، وفي دولة اقتصادها قوي حصلت حوالى ٣٠ شركة على موافقة مؤسسة النقد وذلك بغرض الترخيص لها رسميا بمزاولة نشاط التأمين. ويعتقد الكثير من العاملين في هذا النشاط أن هذا العدد يزيد على ما يحتاجه السوق، واعتقد أن عامل الزمن كفيل بتصحيح هذا الوضع.

أما موضوع فتح فروع لشركات أجنبية، فان هذه الفروع ستخضع لتنظيم دقيق من قبل مؤسسة النقد لحماية حملة الوثائق بحيث يسمح فقط للشركات المليئة والتي تعمل باشراف جهات رقابية مقتدرة على فتح فروع لها في المملكة.

توصيات GAIF لا تختلف عن تلك التي تصدر عن محافل عربية اخرى

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق خلال الفصل الثاني من العام ٢٠٠٦. كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟

– لمؤتمرات الاتحاد العام العربي للتأمين فوائد كثيرة خارج اطارها الروتيني، فهي فرص لقاء وتبادل معلومات واتصال، ويحرص معظم مدراء شركات التأمين والعاملين في نشاط التأمين على حضور هذه المؤتمرات لأنها تخلق فرص عمل لمعظم الحاضرين. أما التوصيات فلا تخرج عن تلك التي تصدر عن الكثير من محافل العمل العربي المشترك.

احمـد زينـون (SCR - المغرب):

فتح ابواب المنافسة امام الشركات العالمية العملاقة له ايجابياته

التأميم عدو التطور.. والانفتاح على الشركات العالمية العملاقة له ايجابياته حيث يحمل الشركات الوطنية على رفع مستوى ادائها وتطوير اسلوب عملها ويزيد من الثقة بالاسواق العربية.

هذه خلاصة نظرة السيد احمد زينون المتصرف المنتدب لشركة (SCR) – المغرب الى التأميم الذي طويت صفحته وبدء فتح ابواب اسواق التأمين العربية امام الشركات العالمية العملاقة.

وأبدى السيد زينون آراء قيّمة بالنسبة الى موضوعي توصيات مؤتمرات الـ GAIF وتصنيف الشركات من قبل الوكالات الدولية المتخصصة.

ولنقرأ ما قاله لـ «البيان»:

التأميم عدو التطور

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر أنحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الأسواق العربية أمام المنافسة وذلك للمرة الأولى منذ حوالى نصف قرن.

كيف تقيّمون حقبة التأميم ؟ وهل حملت إلى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة أية إيجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– يجب التذكير أولا بأن اقتصادات الدول العربية هي اقتصادات فتية وناشئة وذلك لكون الأقطار العربية لم تنل استقلالها إلا خلال أربعينات وخمسينات القرن الماضي. ونظرا لهشاشة الأوضاع السياسية والاقتصادية لهذه البلدان كان لزاما عليها اعتماد نظام يمكنها من التحكم والسيطرة على جميع القطاعات الاقتصادية وخصوصا قطاع الخدمات وعلى رأسها التأمين لكونه قطاعا استراتيجيا وحساسا.

فحقبة التأميم مكنت صناعة التأمين العربية من لعب دور مؤثر وفعال في مجال حماية الثروة القومية لكل بلد عربي واستقطاب المدخرات لتوظيفها في مجالات الاستثمار المختلفة لتحقيق معدلات النمو المستهدفة. وقد اتسمت هذه الحقبة أيضا بسن ترسانة كبيرة من القوانين وذلك لتأسيس صناعة قوية ومستديمة تهدف إلى حماية الفاعلين في قطاع التأمين كوضع تعرفات محددة للأسعار يتم التعامل بها في السوق بهدف حماية منع المنافسة الضارة بين الشركات. ولا شك بأن التأميم كانت له آثاره السلبية التي من أهمها على الإطلاق عدم سعي الشركات إلى تطوير معدلات أدائها.

وهكذا، وخلال حقبة التأميم، لم يلعب التأمين دوره كأحد أهم مصادر تمويل الاستثمارات في الوطن العربي، ففي الوقت الذي يتجاوز فيه المتوسط العالمي لنسبة مساهمة التأمين في ربح الناتج القومي ٧,٥٪ لم تتجاوز هذه النسبة ١٪ من إجمالي الناتج القومي للدول العربية.

فتح الابواب امام العملاقة له إيجابياته

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى أيضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لاسيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار إليها تفتح أبوابها أمام فروع شركات التأمين الأجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح أبواب المنافسة على المشاريع الحكومية إيجابيات؟ وما هي؟

– كما أشرت، كانت أسواق التأمين العربية تعيش في كنف الحماية الوطنية بأشكالها المختلفة والتي نتجت عنها تحديات ما زالت تواجهها حتى الآن في ظل تطبيق سياسات التحرير. فهذه الأسواق تمر بمرحلة انتقالية تستلزم منها العديد من الإجراءات والخطوات الجادة نحو التطوير لمواكبة المستجدات ومواجهة الشركات العالمية الوافدة والتي تتمتع بميزات عديدة أهمها :

*** قدرات مالية فائقة.**

*** تكنولوجيا متقدمة وقدرات بحثية لتقديم خدمات جديدة وعالية الجودة.**

*** خبرات فنية وتسويقية متقدمة مؤهلة ومدربة تدريبا عاليا.**

*** انتماء معظم هذه الشركات لمجموعات تأمين عالمية رائدة تكفل لها المساندة القوية في ممارساتها.**

يتابع السيد زينون: اظن أن فتح أبواب المنافسة على المشاريع الحكومية في ميدان التأمين أمام هذه الشركات العالمية العملاقة، له إيجابيات على المديين المتوسط والبعيد حيث سيمكن شركات التأمين الوطنية من رفع مستوى أدائها وذلك بتطوير أسلوب عملها وتحسين خدماتها، كما سيمكنها من الاحتكاك والاستفادة من تجارب وخبرات هذه الشركات العالمية وذلك في إطار تطوير التعاون على جميع المستويات وعلى أسس سليمة تحقق العدالة والتوازن في تحقيق المصالح. في المقابل أظن أن الشركات الوطنية على المدى القريب ليست مستعدة ولم تقم بإجراءات فعالة لمواجهة هذه المنافسة، ما قد يؤدي بها إلى تدني نصيبها من الأسواق المحلية وفقدان بعض مصالحها.

التصنيف يعطي نظرة شمولية الى اوضاع الشركة المالية والفنية

اهمية الثقة بأسواقنا

■ رغم فتح الأبواب أمام فروع شركات التأمين الأجنبية في أسواق التأمين التي كانت مؤممة أو مقفلة في وجه الأجانب، خلال العقود الأربعة الماضية، يلاحظ أن الأسواق العربية لا تشهد إقبالا يذكر من شركات التأمين الأجنبية، والأجانب الذين دخلوا الأسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبيا في شركات تأمين وطنية. كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ وما هي الأسباب التي تجعل الأجنبي يتردد في توظيف أمواله في المنطقة العربية عموما؟

– لم يشرع في فتح أبواب الأسواق العربية أمام فروع شركات التأمين الأجنبية إلا منذ سنوات قليلة وهي فترة جد وجيزة وغير كافية للتعرف على مكونات ومؤهلات أسواقنا العربية، لهذا لا يمكننا الجزم بعدم وجود إقبال من قبل هذه الشركات الأجنبية وعدم اهتمامها بالاستثمار في الأسواق العربية. فعدم الإلمام بأسواق التأمين العربية، وفي ظل انعدام وجود ظروف عمل مؤاتية وشفافة، جعل بعض شركات التأمين الأجنبية تدخل الأسواق العربية تدريجاً عبر مساهمات في شركات تأمين وطنية. هذه المساهمة، وإن كانت متدنية، فهي في تصاعد مستمر وذلك عائد إلى كون هذه الشركات أصبحت تثق أكثر بأسواقنا التأمينية بفعل الاحتكاك والتعاون.

فسوق التأمين المغربية عرفت استقطاب كثير من المستثمرين الأجانب حيث أن ٥١٪ من رأسمال ثاني أكبر شركة تأمين في المغرب وهي "AXA Assurances Maroc" مملوك من طرف المستثمر الأجنبي "AXA France"، كذلك الشأن بالنسبة للشركة المغربية الوحيدة المتخصصة في تأمين الأشخاص وهي «المغربية للحياة» حيث تمتلكها الشركة العامة الفرنسية للأبناء وغيرها من المؤسسات.

لمتابعة توصيات مؤتمرات الـGAIF

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق خلال الفصل الثاني من عام ٢٠٠٦، كيف يمكن في رأيكم إخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من إطارها الروتيني، وإعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟ وهل هناك أمر يرتجى من مؤتمر دمشق؟ وما هو؟

– معظم المؤتمرات والندوات التأمينية تصدر عنها قرارات وتوصيات مهمة تصب جميعها في رفع مستوى أداء شركات التأمين والنهوض بالقطاع التأميني بصفة عامة، لكن المشكلة تكمن في كيفية تطبيق هذه القرارات والعمل بهذه التوصيات، اذ يجب أولاأن تكون جميع القرارات والتوصيات واضحة وقابلة للتطبيق على أرض الواقع، مراعية في ذلك ظروف أسواق تأمين كل بلد عربي.

ثانيا عند انتهاء أي مؤتمر أو مناظرة يجب تكوين لجان مصغرة تسهر على تطبيق ما تمّ الاتفاق عليه من خلال المتابعة المنتظمة وتوفير جميع الوسائل المادية والمعنوية لإنجاح هذه المهمة.

وفي ما يخص مؤتمر دمشق، أظن أنه ينعقد والعالم العربي يعيش متغيرات كثيرة في جميع الميادين، وآمل أن تصدر عن هذا المؤتمر قرارات تكون في مستوى تطلعات قطاع التأمين، آخذا في الاعتبار هذه المتغيرات.

التصنيف يقوي قدرة الاكتتاب

■ يلاحظ أن بعض شركات الإعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الأخيرة كما أخذت تتجه إلى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف، هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– تعزيز رساميل شركات الإعادة العربية وبحثها للحصول على تصنيف، كلها خطوات مهمة وضرورية لكسب إشعاع على المستوى العالمي. ذلك أن التصنيف الإئتماني الذي تقوم به مؤسسات عالمية عريقة ومتخصصة في التصنيف للشركات والمؤسسات، يعطي نظرة شمولية ومدققة الى جميع الأوضاع للشركات كالوضع المالي والاستراتيجية المتبعة، ومستوى وتنوع الإحتياطات الفنية، وكذلك القدرة على الوفاء بالإلتزامات المالية المختلفة وبالذات تلك المتعلقة بأعمال إعادة التأمين مثل دفع المطالبات الناشئة عن الأخطار التي تكتتب فيها الشركة والوفاء للدائنين أو جهات أخرى مثل البنوك. أما تعزيز الرساميل فيقوي قدرة الاكتتاب لشركات الإعادة العربية ويمكنها من تطوير محافظها ورفع مستوى قدراتها التنافسية.

وفي هذا الإطار، قامت الشركة المركزية لإعادة التأمين، سيرا على نهج المعيدين العالميين الكبار، برفع رأسمالها بنسبة مهمة جدا واستفادت من تصنيف جد محترم BBBpi وذلك عائد للمكانة التي تحتلها واحترامها لجميع إلتزاماتها تجاه العاملين معها واستجابتها لكل المقاييس العالمية المعتمدة من قبل مؤسسات التصنيف.

كل هذه الخطوات أساسية ومهمة، لكن يجب تعزيزها بإجراءات أخرى أكثر عملية وعلى رأسها خدمة وإرضاء الزبائن بالدرجة الأولى، وكذلك الحصول على محفظة متنوعة ومتوازية توفر لها استقرارا ماليا من ناحية الأقساط السنوية التي تمثل الدخل الرئيسي، إضافة إلى تجنيب الشركات المشكلات التي قد تنشأ عن تركيز أعمال التأمين في أخطار معينة دون غيرها.

النتائج مريحة

■ هل أنتم مرتاحون إلى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟ وهل يمكن إعطاؤنا بعض الأرقام عنها؟ وما هي الأهداف التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات المقبلة وخلال العام ٢٠٠٦ تحديدا؟

– على غرار السنوات الماضية، حققت الشركة المركزية لإعادة التأمين نتائج إيجابية خلال سنة ٢٠٠٥ وذلك بفضل السياسة المتبعة من الشركة في جميع الميادين. وهكذا عرف رقم معاملاتنا ارتفاعا مهما بفضل سياسة اكتتابية حكيمة مبنية على كفاءاتنا المتميزة والمتخصصة في جميع المجالات، ضامنة بذلك خدمة لزبائننا في أعلى المستويات. هذه السياسة مكنتنا من الحصول على أرباح جد مهمة وبالتالي عززت مكانتنا لدى أهم المعيدين في المنطقة العربية والافريقية.

وفي ما يخص السنوات المقبلة وعلى الخصوص سنة ٢٠٠٦، فالشركة المركزية لإعادة التأمين تعمل جاهدة لرفع مستوى أدائها وتعزيز مكانتها كواحدة من كبريات الشركات في أسواق التأمين العربية والافريقية. وفي هذا الإطار نطمح إلى ولوج أسواق خارجية جديدة ووضع تجربتنا التي اكتسبناها منذ حوالى نصف قرن في خدمة هذه الأسواق الجديدة. من ناحية اخرى نحن بصدد إعداد بعض المشاريع المهمة حيث نقوم، بشراكة مع مؤسسات أخرى رسمية وغير رسمية، بإعداد الهياكل والقوانين الخاصة بتغطية الأخطار الكارثية كالأخطار المترتبة على الكوارث الطبيعية وتلك الناجمة عن الإرهاب.

MIB

THE BROKER OF CHOICE

AN INDEPENDENT BROKING COMPANY
OFFERING PROFESSIONAL SERVICES FOR
ALL ASPECTS OF INSURANCE AND
REINSURANCE THROUGHOUT
THE MIDDLE EAST

MARKET INSURANCE BROKERS LIMITED
107 FENCHURCH STREET, LONDON EC3M 5JF
TEL: +44 (020) 7264 1100 FAX: +44 (020) 7264 1111
Email: contact@mib.co.uk
www.mib.co.uk

عمـر العنيـزي (المتوسط للاعادة MED RE):

التأميم لم يحمل الى اسواق التأمين المؤممة اية ايجابيات وأدى الى تراجع نمو التأمينات غير الالزامية

شركة البحر المتوسط للاعادة MED RE، ومقرها لندن، هي ثمرة عملية مشتركة نفذتها ليبيا والجزائر، وهما اثنتان من دول عربية عدة كانت قد اختارت تأميم المصارف وشركات التأمين وصناعات اخرى وسيلة لتوزيع الثروة الوطنية على شعبها، على نحو عادل.

اليوم، وبعد مرور ما يقارب خمسة عقود على اعتماد تلك الدول نظام الاقتصاد الموجه، عادت جميعها عن التأميم، لتسمح من جديد للقطاع الخاص بانشاء شركات تأمين خاصة تتنافس في ما بينها، لتعطي المستهلك المنتج الافضل، وبالسعر الانسب.

عمر العنيزي، الرئيس التنفيذي لشركة «ميد ري» MED RE عاش مرحلة التأميم وخبر نتائجه عن كثب، ولذلك وجدناه في المقابلة التي اجريناها معه يقوّم النتائج التي ترتبت على تأميم اسواق التأمين في بعض الدول العربية من موقع الخبير، وهو لم يتردد في القول بأن الاهداف التي سعى اليها الذين دعوا الى التأميم في الحقبة الماضية، كانت سامية نظريا، اما بعد التطبيق تبين انها لم تحمل الى المجتمعات العربية والمستهلك الا التخلّف والاحتكار.

وعن الافضلية التي تمنحها بعض الحكومات العربية لشركات التأمين الوطنية عند تأمين منشآتها وممتلكاتها، قال السيد العنيزي انه يؤيد الابقاء على شيء من الضوابط امام دخول شركات التأمين الاجنبية الى الاسواق العربية، وهو لا يمانع بمشاركتها في رساميل الشركات الوطنية، ويتحفظ عن تشريع الابواب امامها لانشاء فروع لها وذلك الى ان تصبح للشركات العربية القدرة على منافستها.

وعن اوضاع شركات الاعادة العربية يرى السيد العنيزي ان طموحها هو ان تقود اعمال الاعادة في المنطقة العربية والافرو–آسيوية وليس على المستوى العالمي، وعلينا بالتالي ان نتطلع الى انشاء كيانات اعادة اقليمية قوية وليس عالمية، ويضيف ان «المتوسط للاعادة» MED RE بصدد الحصول على تصنيف دولي، وانها حققت نموا في الاقساط المكتتبة خلال العام بنسبة ٨٠ بالمئة عن العام ٢٠٠٤ .

البيان ■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن. كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حمل الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدته اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– التأميم في حقيقة الامر هو اداة من ادوات الاقتصاد الاشتراكي الذي يهدف الى اعادة توزيع الثروة بين المواطنين بغرض نشر العدالة الاجتماعية. فالاهداف من الناحية النظرية سامية تحصل على تأييد غالبية الشعوب في العالم الثالث، ولكن بين النظرية والتطبيق هناك فرق شاسع.

فالتأميم ادى الى اعادة توزيع الفقر بين افراد المجتمع، كما ادى الى قتل الحوافز في نفوس العاملين في المجالات المتعددة ومن ثم الى الجمود.

اضاف: وقعت صناعة التأمين ضحية في بعض البلدان لمثل هذه التداعيات. يبدأ تطبيق التأميم عادةً على رؤوس الاموال الاجنبية، ثم ينسحب على رؤوس الاموال الوطنية، وتنتهي الحال في معظم الحالات الى الاحتكار الكامل وحصر النشاط التأميني بشركة واحدة. والاحتكار في مجال الخدمات عموما ومجال التأمين خصوصا هو العدو الاول للتطور والابداع.

وقال: على الرغم من انني من المؤمنين بالعدالة الاجتماعية، وكنت اتمنى ان تنجح سياسات التأميم في تحقيقها، الا انني للأسف، وبعد استعراض اوضاع قطاعات التأمين في الدول التي انتهجت تلك السياسات، لا استطيع ان اذكر لها اي ايجابيات، فالسلبيات للاسف كثيرة، وعلى سبيل المثال لا الحصر تجد ان التأمينات غير الالزامية عموما في تلك الاقتصادات تكاد لا تذكر.

شركتنا بصدد الحصول على تصنيف دولي وطموحنا ان نلعب دوراً قيادياً اقليمياً وليس عالمياً

وقال ايضا: لو قارنت بين تأمينات الافراد سواء الحوادث الشخصية او تأمينات الحياة قبل التأميم وبعده لاتضح لك الامر. فبعدما كانت محافظ تلك التأمينات تنمو قبل التأميم، تجدها بعده تدهورت تدهورا كبيرا بينما ازدهرت وسجلت تقدما هائلا في الاسواق التي لم تؤمم وحافظت على شركاتها الخاصة. ومن تداعيات التأميم ايضا ان معظم الشركات الحكومية لم تسع الى ادخال منتجات جديدة الى السوق، وتلك التي حاولت فشلت لانها ووجهت بقلة وتدهور دخول الافراد.

تلك بعض السلبيات، اما الايجابيات في نظري لا توجد، اللهم الان التجربة استوعبت وذهبت الى غير رجعة.

انطواء صفحة التأميم لا يعني بالضرورة انطواء صفحة الحماية

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– انطواء صفحة التأميم لا يعني بالضرورة انطواء صفحة الحماية، فهاتان سياستان لهما خصائص مختلفة ودون الدخول في تفاصيل نظرية. ففي الوقت الذي ارحب فيه بإلغاء التأميم نهائيا وبسرعة، اتحفظ بعض الشيء عند الحديث عن الغاء الحماية، فأنا من انصار وضع ضوابط لاسواق التأمين حين يأتي الحديث عن الحماية، فلا اشجع مثلا السماح لفروع الشركات الاجنبية ووكالاتها بالعمل في الاسواق العربية على الرغم من ان هذا يتعارض مع التوجه الجديد. ولكن اشجع على المشاركة بين رؤوس الاموال الوطنية والاجنبية في انشاء شركات تأمين مختلطة قوية تؤدي الى تنمية السوق وخلق الخبرات المطلوبة لذلك. ولا يجب ان تقتصر التأمينات الحكومية على شركة من دون اخرى داخل السوق الواحد. المهم ان تكون الشركة قادرة على تقديم الخدمة التأمينية المطلوبة سواء ماليا او فنيا. لذلك فإنني ارحب بالمنافسة بين الشركات داخل السوق الواحد.

■ رغم فتح الابواب امام فروع شركات التأمين الاجنبية في اسواق التأمين التي كانت مؤممة، او مقفلة في وجه الاجانب، خلال العقود الاربعة الماضية، يلاحظ ان الاسواق العربية لا تشهد اقبالا يذكر من شركات التأمين الاجنبية، والاجانب الذين دخلوا الاسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبيا في شركات تأمين وطنية. كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ وما هي الاسباب التي تجعل الاجنبي يتردد في توظيف امواله في المنطقة العربية عموما؟

– انا سعيد بهذه الظاهرة كما سبق لي الاشارة في ردي السابق، ومع ذلك اعتقد ان مرد ذلك شعور جهات الاختصاص بأن فتح الباب على مصراعيه منذ اللحظة الاولى قد يأتي بنتائج سلبية على القطاع، لذلك حين تقدم لهم طلبات لفتح فروع او وكالات لشركات اجنبية، طبقا لنص القانون، لا يبتون بها بسرعة واذا فعلوا فإما ان يكون القرار بالرفض او ان تخضع الموافقة الى شروط قاسية تثني المقدم عن المضي في طلبه والمفروض ان يشجع هذا الاجراء بدوره الطرف الاجنبي بدخول السوق عن طريق المساهمة في شركات وطنية. ومع ترحيبي بالنتيجة السابقة الا ان هذا التناقص يرسل اشارات مربكة لرأس المال الاجنبي ولذلك تراه لا يغامر بمساهمات كبيرة في شركات التأمين الوطنية بل ان المغالاة في بعض الحالات تصل الى حد عرقلة تأسيس شركات وطنية بمساهمات اجنبية على الرغم من ان القانون ينص على امكانية ذلك، وهذا بدوره ينعكس سلبا على انجاح سياسة جذب الاستثمارات الاجنبية في جميع القطاعات.

المهم تجاوب الاعضاء مع الاتحاد

■ كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟ وهل هناك امر يرتجى من مؤتمر الـ (GAIF) في دمشق؟

– الاتحاد العام العربي لشركات التأمين منذ تأسيسه يقوم بالدور الذي يسمح له الاعضاء بادائه من خلال نظامه الاساسي، فما من شك بأنه نجح في التقريب بين الاسواق العربية المختلفة من خلال المؤتمرات والندوات الدورية التي يعقدها، كما ان انشاء الشركة العربية لاعادة التأمين تم تحت مظلة الاتحاد، والبطاقة البرتقالية الموحدة، على الرغم من الصعوبات التي تواجهها في بعض الاسواق، ثم اصدارها برعاية الاتحاد. ولدينا الامل في ان يسعى الاتحاد لتنفيذ مشاريع اخرى ولكن هذا يتوقف على مدى تجاوب الاعضاء مع الاتحاد.

لخلق وحدات اقليمية قوية

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية اصبح رهن متطلبات السوق من ناحية واجهزة الاشراف والرقابة من ناحية اخرى، كذلك الحال بالنسبة لمحاولة تلك الشركات للحصول على تصنيف مقبول من وكالات التصنيف الدولية، ولقد نجح الكثير من تلك الشركات باستيفاء الشروط المطلوبة لتمكنها من العمل في الاسواق الدولية ومع ذلك لا اعتقد ان هذا سيمكن تلك الشركات من اعتبارها معيدا مقبولا على المستوى العالمي. فرأس الاموال والتصنيف المقبول لا يكفيان لجعل المعيد مقبولا عالميا، وهنا يجب ان اوضح ما اقصد بالقبول العالمي، ان ذلك يعني ان تلك الشركات يمكنها ان تلعب دورا رئيسيا بقبول معظم الاخطار، تسعيرها، قيادتها من الاسواق الدولية. وهذا لا يتأتى بوفرة رؤوس الاموال والتصنيف فحسب، ولكن يتطلب ايضا توفر خبرات وكفاءات عالية غير متوفرة في اسواقنا العربية. لذلك، يجب ان نطمح الى خلق وحدات اعادة تأمين اقليمية قوية وليس عالمية.

اقساطنا سجلت نمواً بنسبة ٨٠ بالمئة خلال العام ٢٠٠٥

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها خلال السنوات القادمة ولا سيما العام ٢٠٠٦؟

– حققنا سنة ٢٠٠٥ زيادة في الاقساط الواردة من السوق العربي والافريقي ما يزيد تقريبا عن ٨٠٪ عن سنة ٢٠٠٤ (باستثناء السوقين الليبي والجزائري). وعلى الرغم من ان هذه الزيادة تعتبر قفزة كبيرة، الا اننا نطمح ان نحقق اكثر من ذلك في المستقبل، وطبعا ما زال الوقت مبكراً للحكم على النتائج الفنية. اما بالنسبة لسنة ٢٠٠٦ نأمل ان تستمر المحفظة فيشق التوسع، كما نأمل ان نوفق في توسيع نشاط مكتبنا في تونس تدريجيا حتى يصل الى مرتبة الفرع وتسمح له السلطات التونسية بمزاولة الاكتتاب، ومن ثم نبدأ التفكير بفتح فرع آخر في المنطقة الآسيوية، لان استراتيجيتنا الجديدة تقوم على التوجه الاقليمي وليس الدولي. كما اننا نعد العدة للحصول على تصنيف مقبول في اقرب وقت ممكن.

شـــركـــة الصقـــــر
الـوطـنـيـة للـتـأمـيـــن
Al Sagr National Insurance

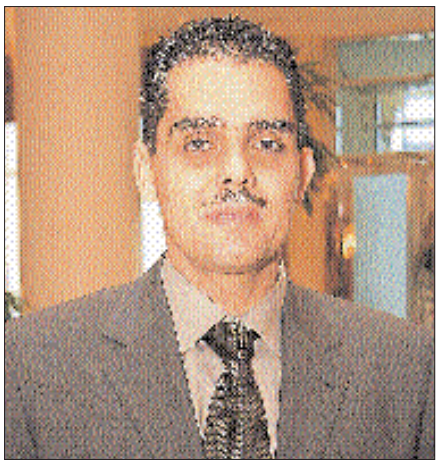
ثقـــه، ضمـــان وخـدمـــات مميـــزه

لجميع احتياجاتكم التأمينية الرجاء الاتصال على احد العناوين التالية:
المكتب الرئيسي دبي هاتف: ٢٨٢٧٨٨٠ فاكس: ٢٨٢١٨٧٣
E-mail: asnic@emirates.net.ae

الفروع: بر دبي • ابو ظبي • الشارقة • عجمان • الفجيرة

اشرف بسيسو (ترست العالمية للاعادة - TIIC BAHRAIN):

احكام اتفاقية WTO تقضي بمعاملة الشركات الاجنبية على أسس متفق عليها مسبقاً وليس السماح لها بشن حرب ضد الشركات الوطنية



رحب اشرف بسيسو، المدير التنفيذي للشؤون المالية والادارية في شركة ترست العالمية للاعادة في البحرين (TIIC) بالانفتاح السوري على الاستثمارات العربية في قطاع التأمين، وبطي صفحة حقبة التأميم.

وقال ان ترست العالمية (TIIC) كانت في طليعة المستثمرين العرب الذين اندفعوا للمساهمة في شركة تأمين سورية جديدة، بمشاركة حلفاء عرب آخرين.

وحول النتائج التي ستترتب على انضمام الدول العربية الى منظمة التجارة العالمية WTO، قال السيد بسيسو ان الاتفاقية توجب على الدول الاعضاء ان تعامل الشركات التي تحمل جنسياتها على اسس متفق عليها سلفا، وتلك الاسس تلحظ مصالح الاعضاء كافة، ولا تعني ان يسمح لشركات التأمين الاجنبية ان تدخل الاسواق العربية لتخوض حربا شعواء ضد شركاتنا الوطنية، والغاية الاساسية من انضمام الدول العربية الى المنظمة هي فتح الباب امام قدوم التقنيات الحديثة لتساهم في انهاض الاقتصاد الوطني وتدعيمه بالخبرات الجديدة.

وقال بسيسو أن التنافس على تأمين الاخطار والمنشآت الحكومية في دول الخليج العربي يكون مقبولا طالما استند الى القواعد والاصول التأمينية المتعارف عليها عالميا.

وعن التوصيات التي ينتظر صدورها عن مؤتمر GAIF الذي ينعقد في دمشق خلال شهر ايار (مايو) ٢٠٠٦، أوضح بسيسو ان لا امل يرتجى من التوصيات وعلينا ان نتكل على انفسنا ونعمد الى اقامة تحالفات وشراكات تؤدي الى تدعيم اوضاع شركات الاعادة العربية، مذكرا بأن هذه الاخيرة قدمت الدعم الى شركات التأمين العربية في الاوقات الحرجة خصوصا غداة حصول كارثة ٩/١١ حيث انكفأت شركات الاعادة العالمية وتمنعت في حينه عن قبول الاخطار المسندة اليها من المنطقة العربية.

قوانين وتشريعات في خدمة الاقتصاد الحر

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن.

كيف تقيّمون حقبة التأميم؟

– التطورات الاخيرة التي حدثت في بعض الدول العربية انهت مرحلة تأميم الشركات وحددت النهج الاقتصادي الحر، وقد ثبت بما لا يقبل الشك ان التأميم لم يأت بفائدة على اقتصادات البلدان التي انتهجت مبادئ الاقتصاد الموجه، وبالاخص قطاع التأمين. حاليا انتقلت سوريا الى نهج الاقتصاد الحر المنفتح ولحقت بغالبية الدول العربية التي تواكب صناعة التأمين العالمية باصدارها قوانين وتشريعات تصب في تنظيم قطاعات التأمين لديها خدمة للمستهلكين. واضاف «ان هذا التطور يلقى ترحيب المستثمرين ونحن منهم».

شروط لدخول الشركات الاجنبية

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر "الحماية" الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– بعدما وقع عدد من الدول العربية اتفاقية التجارة العالمية "WTO"، صار لزاما عليها ان تعامل شركات التأمين الاجنبية على الاسس المتفق عليها بين اعضاء منظمة WTO وبحد ادنى من القيود، الا ان هذا لا يعني ان يسمح للشركات الاجنبية بأن تخوض حربا شعواء ضد شركاتنا الوطنية، فالهدف من فتح الاسواق وتحرير التجارة هو استقدام التكنولوجيا العصرية والمنتجات الجديدة والتي يمكن ان تساهم في تطوير قطاعات التأمين المحلية، ولا بأس ان تكون هناك منافسة متوازنة بين الشركات الاجنبية والشركات الوطنية على تأمين المنشآت الحكومة والنفطية، فالمنافسة تخدم الجميع وتشجع على الابتكار.

شركات الاعادة العربية ساعدت الشركات العربية المسندة في الاوقات الحرجة

جبه تحديات العولمة

■ ما السبيل الى تفعيل ما يصدر عن المؤتمرات العربية من توصيات وآخرها مؤتمر الـ "GAIF" المنوي عقده بعد اشهر في دمشق؟

– لعل من اهم ما يعيب التوصيات الصادرة عن المؤتمرات السابقة، عدم المتابعة والفشل الذريع في تحقيق التوصيات كافة. من وجهة نظري لا ارى في كل هذه المؤتمرات انها ستصل الى المستوى المطلوب.

اضاف: السبيل الوحيد المتاح لنا هو ان تبادر كل شركة عربية على المستوى الفردي الى قيام علاقات وتحالفات مع غيرها من الشركات العربية اسوة بما هو حاصل في القارتين الاوروبية والاميركية، وان تسعى الى قيام تعاون عربي مشترك وتنسيق اكبر، لتطوير قطاعات التأمين وجبه تحديات العولمة، والافسنضيع في مواجهة التكتلات العملاقة.

■ كيف يمكن تكثيف الاسنادات العربية الى شركات الاعادة العربية؟

– يجب علينا ان نعيد النظر في طريقة عمل الشركات المسندة مع شركات الاعادة العربية والاقليمية، وايجاد تنسيق كامل في ما بينها، سعيا الى اسناد نسبة كبيرة من مجموع الاقساط الى الشركات العربية التي تتمتع اليوم بطاقات استيعابية ضخمة.

التزام معنوي ووطني مع الاعادة العربية

■ هناك شركات اعادة عربية عدة رفعت رساميلها وخضعت للتصنيف، هل يساعدها ذلك على الوصول الى مستوى عالمي؟

– التصنيف جزء لا يتجزأ من معادلة كبيرة، وقد اصبح، راهناً، من متطلبات العصر، لما يوفره من ضمانات لمختلف اطراف العملية التأمينية. لكن يجدر النظر الى شركات الاعادة العربية كلّ على حدة، والاخذ بالاعتبار سمعتها وصدقيتها وقدرتها على دفع المطالبات، مع العلم ان بعضها قدم دعما كبيرا للشركات المسندة في الاوقات الحرجة خصوصا بعد احداث ١١ ايلول ٢٠٠١، من هنا يجدر بالشركات العربية والاقليمية المسندة ان تكثّف اسناداتها الى شركات الاعادة العربية من منطلق معنوي ووطني كونها تخدم البلدان العربية.

توسع نحو اسواق جديدة

■ كيف تقوّمون نتائجكم وهل من مشاريع تنوون القيام بها؟

– نتوقع نتائج ممتازة لسنة ٢٠٠٥، لا سيما في مجال الاستثمارات، على ان تكون سنة ٢٠٠٦ واعدة، حيث نتحضر للتوسع نحو اسواق جديدة في الدول العربية والافرو–آسيوية، ونعمل على زيادة قدرتنا التسويقية. كما نأمل في الـ ٢٠٠٦ استكمال مبنى الشركة في البحرين لاهميته في دعم موقعنا وحضورنا اقليميا ودوليا.

واصف الجبشة (آي .جي. آي. IGI):

نتميز عن غيرنا من المعيدين العرب بمشاركتنا في تغطية الاخطار في الاسواق العالمية

شركة آي.جي.آي. لاعادة التأمين (IGI) لم يمض على انشائها في الاردن سوى ثلاث سنوات، ومع ذلك فلقد اتيح لها خلال هذه الحقبة القصيرة ان تخترق الصفوف، وتحتل مرتبة متقدمة بين شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الاكثر رسملة والارفع تصنيفا.

فلقد اصابت من النجاح ما امكن لها ان تستقطب مستثمرين عربا، وان تضخ زيادات متتالية في رأسمالها، حيث بلغ نهاية العام الماضي ١٥٠ مليون دولار اميركي.

رئيس مجلس ادارتها المدير العام واصف الجبشة يعتبر النجاح الذي حققته الشركة ثمرة للجهد الذي بذله الفريق الاداري في الشركة والذي يضم خبراء من ذوي الباع الطويل في اعمال الاعادة العالمية.

ويقول الجبشة ان آي جي آي لاعادة التأمين IGI تتميز عن غيرها من شركات الاعادة الاقليمية بكونها لا تحصر نشاطها في المنطقة الافرو–آسيوية، بل انها تتجاوزها احيانا كثيرة لتشارك في اخطار مدروسة في اسواق التأمين العالمية.

ويستشهد الجبشة بالتصنيف الذي حصلت عليه الشركة من وكالة ستاندرد اند بورز التي وضعتها في مرتبة «تريبل بي» BBB ليبين ان الشركة دخلت نادي المعيدين المصنفين والمعترف دوليا بقوتهم المالية وقدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم.

النجاح الذي حققناه اتاح لنا ان نستقطب مجموعة من كبار المستثمرين العرب وأن نرفع رسملتنا الى ١٥٠ مليون دولار

توسع في تقديم التغطيات

■ هل لنا بلمحة عن شركة IGI للإعادة؟

– شركة IGI من الشركات ذات الرساميل الكبيرة، إذ بلغ رأسمالها أخيراً ١٢٥ مليون دولار بعد زيادة ٧٥ مليوناً، ويصل اليوم الى ١٥٠ مليوناً مع احتساب الأرباح. أما المساهمون فمنهم جدد ومن دول الخليج وقد فاق عددهم المطلوب، والشركة اليوم تواكب تطور صناعة إعادة التأمين بجهازها الإداري الكفي ذي المستوى العالمي مهنياً وحرفياً، والذي أتاح لها التوسع في تقديم التغطيات لمختلف الفروع.

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟

– من المعروف ان القطاع العام في العالم العربي أظهر فشلاً في إدارة قطاع التأمين، بعكس القطاع الخاص الذي عمل على تطوير الخدمات التي وفرها للعميل، ووقف على متطلباته وحاجاته التأمينية، من دون احتكار أو تحكم بالسوق.

زوال الحماية

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية. هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– نشأت أسواق الحماية في منطقة الخليج خلال فترة معينة رافقت بدايات القطاع وذلك لضمان تطوره، لكن اليوم وبعدما كبرت الشركات وتوسعت من المفروض ان تنتهي الحماية، وبالتالي التطلع في ظل الأسواق المفتوحة الى مصلحة العميل لجهة أسعار الخدمات ونوعيتها.

المواطن يرتاح الى التعاطي مع الشركات الوطنية

■ ما هي الاسباب التي تجعل الاجنبي يتردد في توظيف امواله في المنطقة العربية عموما؟

– السوق العربي صغير، والشركات الأجنبية التي تدخله عن طريق فروع لها أو تأسيس شركات جديدة ستتكبد نفقات ضخمة، وهي حتى وان دخلت عبر وكلاء فلن تنافس الشركات المحلية على حصصها الموزعة في ما بينها، أضف الى ذلك ان المواطن يرتاح الى التعاطي مع الشركات الوطنية لمعرفتها ودرايتها بمتطلباته وحاجاته وثقافته.

لا تغيير ملموساً من مؤتمرات الـGAIF

■ كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟ وهل هناك امر يرتجى من مؤتمر الـ(GAIF) في دمشق؟

– ينعقد مؤتمر الـGAIF منذ سنين وتصدر عنه قرارات وتوصيات، لكن يبقى تأثيره محدوداً على التعاون العربي، محتفظاً بأجواء اللقاءات التي يوجدها لرجال الأعمال والشركات، والتي تسفر في الغالب عن تعاون ثنائي. في الحقيقة لا أرى ان الـGAIF قد يؤدي في يوم من الأيام الى تغيير ملحوظ.

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– من الأهمية بمكان ان تسعى أي شركة، أكانت مسندة أم معيدة، الى حيازة تصنيف مرموق، فهو من أهم عناصر النجاح ويعتمد على استراتيجية الشركة وكيفية إفادتها منه، وبالنسبة الى IGI فقد فتح لنا التصنيف الذي حصلنا عليه من وكالة ستاندرد اند بورز العالمية AND POORS STANDARD آفاقاً واسعة، مع الأمل بتحسينه مستقبلاً.

أولوية لأسواق المنطقة الآفرو – آسيوية

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها خلال السنوات القادمة؟

– حجم أقساطنا في نمو سنة بعد أخرى، والمتوقع ان يصل بنهاية ٢٠٠٦ الى ٦٠ مليون دولار، في حين أن أرباحنا جيدة وجاءت بحسب خططنا المرسومة، ما يضع شركتنا في مرتبة شركات الاعادة التي تشكل ضمانة مالية قوية Strong Financial Security وحصلنا على تصنيف BBB من مؤسسة ستاندرد اند بورز العالمية، ما يعتبر إنجازاً، اذ لم يمض على تأسيس الشركة ثلاث سنوات. ومن أهدافنا ان تحتل IGI مقدم الشركات العاملة في الشرق الأوسط، من حيث الاكتتابات خصوصاً في تغطيات النفط والممتلكات التجارية والصناعية، ويساعدنا في ذلك ثقة الشركات العالمية والعربية بنا واعتمادنا معيدين أو لتولي أعمالهم في المنطقة العربية. وشركة IGI هي الشركة العربية الوحيدة التي تزاول إعادة التأمين على مستوى العالم، بما فيها القارة الأميركية، لكن معظم اكتتاباتنا من المنطقة الافرو – آسيوية وهي تشكل أولوية بالنسبة لنا.

IGI نجما في أسواق الإعادة

■ لقد تم تأسيس شركة إعادة سعودية برأس مال ٢٠٠ مليون دولار، ما رأيكم بذلك؟

– الأسواق العربية في حاجة الى شركات إعادة عربية شرط ان تكون على مستوى عالمي ولديها جهازها الفني الممتاز وأن تكون شركة إعادة لمختلف الأسواق وليس لسوق معين. والعالم العربي يتمتع اليوم برؤوس أموال ضخمة، لذلك من المفيد ان تستثر في الخدمات المالية مثل التأمين، إعادة التأمين والمصارف العالمية. وهناك مخاطر عدة ولكن يجب توفر خطة عمل مدروسة لأي شركة إعادة عربية يمكن ان تنشأ، وكوادر قادرة ومؤهلة لتنفيذ الخطة بحذافيرها.

ثمة شركات عربية فشلت ولكن IGI نجحت وستكون نجماً في سوق إعادة التأمين في المنطقة العربية.

فاكر الرايس (لابوان ري - البحرين - LABUAN RE) :

رفع رساميل شركات الاعادة العربية أمر مهم ولكنه لا يكفي لينقلها الى موقع نافذ في الأسواق العالمية

لابوان ري LABUAN RE شركة إعادة أنشئت في ماليزيا برأسمال ضخم وبمبادرة من مجموعة كبيرة من المؤسسات الاقتصادية والمصارف والشركات ذات المكانة الرفيعة والتي تزاول أعمالها داخل ماليزيا وخارجها.

وقبل بضعة أعوام أنشأت الشركة فرعاً اقليمياً لها في البحرين، واختارت فاكر الرايس، وهو معيد محترف، رئيساً له. ومنذ تلك اللحظة يعمل السيد الرايس على إقامة علاقات عمل وصداقة مع العدد الأكبر من الضامنين العرب والافرو-آسيويين في الخليج والمشرق العربي وشمال أفريقيا.

وقد نجح الرايس في بناء محفظة جيدة من اتفاقات الإعادة والإسنادات الاختيارية. وهو يطمح لتدعيم محفظته بخطى متأنية وبعيداً عن التهوّر والارتجال.

خلال المقابلة التي أجريناها معه، سألنا السيد الرايس عن رأيه في رفع رساميل شركات الإعادة العربية وكيف يمكن لها ان تفعل دورها في الاسواق العالمية. وقد أجاب مؤكداً على أهمية رفع الرساميل إلا انه قال ان ذلك لا يكفي، وعلى شركات الإعادة العربية ان تقوي أجهزتها البشرية وتستعين بالخبرات المهنية العالية كي يمكنها ان تفوز بمكان لائق بين المعيدين الاقليميين.

وأضاف ان بلوغ المعيدين العرب والإقليميين مصاف شركات الإعادة العالمية يبقى أمنية صعبة التحقيق، حتى في المدى البعيد، وذلك لاعتبارات عدة تتعلق بالوجود التاريخي لمعيدي التأمين الدوليين والذي يعود الى أكثر من قرن ونصف القرن من السنين.

ويرحّب السيد الرايس بقدوم الشركات الأجنبية الى المنطقة العربية ويعتبره أمراً طبيعياً في ظل انفتاح الأسواق العالمية وانتهاء حقبة التقوقع والانعزال وراء أسوار وحوائط عالية.

التأميم اقتضته الظروف التي كانت سائدة غداة خروج الاحتلال الاجنبي إلا ان نتائجه كانت سلبية

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟

– بعد حقبة الإستعمار وإبان الاستقلال، كان قطاع التأمين في الكثير من الدول العربية، كسائر القطاعات الأخرى، ملكاً لشركات أجنبية. وكان التأميم في تلك الفترة الحل الأمثل للسيطرة على الدورة الاقتصادية في غياب القطاع الخاص وتفادي خطر نزوح المستثمرين الأجانب في أي وقت. وقد لعب تأميم شركات التأمين دوراً هاماً أيضاً في نشر وتعميم عقلية التأمين لدى المواطن العربي، حيث انه كان في السابق يرفض التعامل مع شركات المستعمر.

في مرحلة ثانية وبعد تطور دور القطاع الخاص في الدول العربية، كانت الشركات المؤممة تشكل عائقاً أمام تطور قطاع التأمين كما هي الحال في القطاعات الأخرى. وتميزت تلك الحقبة بفقدان الطموح ومحدودية الآفاق لإطارات وعاملي شركات التأمين المؤممة وكان هذا سبباً هاماً في ركود القطاع وانكماشه.

نؤمن بقانون السوق

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» وبدأت الدول النفطية تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟

– نحن نؤمن بقانون السوق ونثمّن كل القرارات لمساندة هذا المنحى. ان فتح المجال للشركات الأجنبية للمشاركة في المناقصات الحكومية من شأنه ان يساهم أولاً في حث الشركات العربية على مراجعة نظمها وتطوير قدرتها التنافسية. ويكون ذلك من خلال رفع رأس المال وتأهيل الأنظمة الداخلية والقوة العاملة، وبشكل خاص تركيز وتشجيع عقلية المبادرة الخلاقة.

من ناحية ثانية إن إدراج فروع الشركات الأجنبية للمشاركة في المناقصات الحكومية من شأنه ان يمكن تلك الشركات الحكومية من الحصول على تغطية متناسبة مع حاجياتها وذلك مقابل أقساط تأمين مقبولة بعيدة عن كل أشكال الاحتكار.

■ يلاحظ ان الاسواق العربية لا تشهد اقبالا يذكر من شركات التأمين الاجنبية، والاجانب الذين دخلوا الاسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبيا في شركات تأمين وطنية. كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ وما هي الاسباب التي تجعل الاجنبي يتردد في توظيف امواله في المنطقة العربية عموما؟

– محدودية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مرتبطة ببعض أو احد الأسباب التالية:

- **حداثة تجربة الانفتاح الاقتصادي في بعض الدول العربية.**
- **انعدام أو عدم وضوح الإطار القانوني للاستثمار الاجنبي في الدول، ثانية.**
- **في أسواق أخرى ورغم توفر الإطار القانوني، فإن المستثمر الأجنبي قد يتحرز من عدم الشفافية في تطبيق تلك القوانين.**

خطوات شركات الاعادة العربية

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– مبادرة شركات إعادة التأمين العربية لتعزيز رأس المال وسعيها للحصول أو تحسين تصنيفها لدى احدى شركات التصنيف العالمية يمثلان خطوة ضرورية في الاتجاه الصحيح نحو إشعاع أكبر على المستوى المحلي والإقليمي في مرحلة أولى وعلى المستوى العالمي على المدى البعيد. لكن تبقى هذه المبادرات غير كافية لتضمن لشركات إعادة التأمين العربية احرازها نفوذاً أو موقعاً عالمياً على المدى القريب والمتوسط.

من جهة ثانية، إن انتشار المعيدين العرب يتطلب منهم إعادة هيكلة الأنظمة الداخلية والقوة العاملة وتشجيع المبادرة الخلاقة، كما ذكرت آنفاً، ووضع استراتيجية في هذا الإطار والإلتزام بها.

كما ان تطور شركات الإعادة العربية مرتبط أيضاً بالإصلاح والتطوير الاقتصادي والقانوني للدول العربية. ما من شأنه ان يمكن شركات الإعادة من الإستفادة من تحسين تصنيف دولها لتحسين تصنيفها الخاص.

شركة قوية ديناميكية ومتأقلمة

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها خلال السنوات المقبلة وخلال العام ٢٠٠٦ تحديدا؟

– كسائر شركات إعادة التأمين، فإن لابوان ري Labuan Re تحترز من وقوع حوادث كبيرة في الأيام الاخيرة للسنة، ما من شأنه ان يمحو كل التوقعات الإيجابية.

في هذه المرحلة نعلم ان شركتنا حققت نتائج ايجابية خلال سنة ٢٠٠٥ كان من الممكن تحسينها لولا ركود سوق الاستثمار مقارنة بالسنة الماضية ٢٠٠٤. ونأمل ان تؤكد هذه النتائج وسوف نعلن عنها لاحقاً في موقعنا الإلكتروني.

أما تطلعاتنا للعام ٢٠٠٦ فهي تدعيم وجودنا في المنطقة العربية، تركيا وايران، من خلال تحسين خدماتنا لكافة شركات التأمين في هذه المناطق. ونحن نسعى الى إرساء شراكة على المدى الطويل مع شركات التأمين لأجل ضمان نمو مشترك ومتناسق. كما نعمل دائماً على ترسيخ شعار شركتنا على أرض الواقع والذي يتلخص في التالي: ان نكون شركة إعادة تأمين قوية ديناميكية ومتأقلمة.

الدكتور أمين عبدالله (الاتحاد العربي لإعادة التأمين - ARAB UNION RE) :

سنطلب تصنيف الشركة وإن كنا نرى انه يغيّر في الشكل وليس في المضمون

رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لاعادة ARAB UNION RE الدكتور أمين عبدالله، يرى ان السبب الذي جعل أداء شركات التأمين المؤممة يتعرض للخلل، أو الثغرات، لا يكمن في التأميم بالذات، بل بانحرافات ارتكبها أشخاص أو فرقاء في شركات ودول معينة.

كما يرى الدكتور عبدالله ان القادة الوطنيين الذين أقدموا على تأميم المرافق العامة وبعض القطاعات الاقتصادية إنما فعلوا ذلك لغرض نبيل وهو نقل ملكية تلك المرافق والقطاعات للقطاع العام، وتشغيلها لمصلحة الجمهور، إلا ان حسابات البيدر لم تأت موافقة لحسابات الحقل. ولذلك كان لا بد من العودة الى النظام الاقتصادي الحر، على ان تتم العودة تدريجياً.

وعن التعاون بين الشركات العربية يتهم الاجانب بزرع الشك بين أركان قطاع التأمين العربي، حول القدرات المالية لبعض شركات الإعادة العربية.

كما يعتبر ان شرط التصنيف الذي راج في الأسواق العربية استغل من قبل شركات الإعادة الأجنبية لاستقطاب الضامنين العرب على حساب الشركات العربية. ويرى ان التصنيف يعزّز أوضاع شركات الإعادة بالشكل وليس بالمضمون، لأن العبرة تبقى في ملاءة الشركة وفي تصرفها حيال الشركات المسندة، وسرعة تجاوبها مع المطالبات والأسئلة التي ترد اليها.

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟

– ما ان تحقق الاستقلال السياسي في العديد من البلاد العربية في أربعينات وخمسينات القرن الماضي، وتمّ جلاء المستعمر عنها حتى ظهرت الحاجة الى التحرر الاقتصادي الكامل، لذلك تصدى العديد من رجالات التحرير والقادة الوطنيين في تلك الدول لهذه المهمة الوطنية فصدرت جملة قرارات وقوانين التأميم لوسائل الإنتاج الكبيرة، ونقلت ملكيتها الى الدولة لتوجيه مواردها الى خزينة الدولة عوضاً عن التحكم بها من قبل قلة قليلة ربطت مصيرها بالمستعمر وأطماعه. ولهذا كان التأميم في رأينا مرحلة مهمة وضرورية لبناء الوطن وتحسين مستوى حياة المواطنين وتأمين العمل لهم وتسوير استقلاله وحمايته.

لكن من المؤسف ان قسماً من الممارسات غير الصحيحة في هذا القطاع أو ذاك في الدول التي أخذت بالنهج الاشتراكي حرّف النهج عن أهداف التأميم ولو بنسب متفاوتة بين دولة وأخرى حيث سادت العقلية البيروقراطية وضعفت المبادرة الفردية الى حد كبير وتراجعت وتيرة المحاسبة، وتم تغليب الجانب الاجتماعي على الجانب الانتاجي في المؤسسات والشركات الصناعية والزراعية، ولهذا كان لا بد من العودة ولو تدريجياً الى نظام الاقتصاد الحر الذي يعتمد في فلسفته على المبادرة الفردية وسياسة المنافسة، والبعد قدر الإمكان عن تدخل الدولة وإن كان تدخلها يظل أمراً محتماً لردع أعمال التلاعب والاستغلال حينما يتطلب الأمر ذلك.

أضاف: والسؤال الذي يطرح نفسه، هل المشاركة في المناقصات الحكومية من قبل شركات القطاع الخاص أو رجال الأعمال أمر مفيد؟

الجواب، بكل تأكيد أنه أمر مفيد، اذ يوفر فرصة كبيرة للحصول على العرض الأرخص والأفضل مما ينعكس على تخفيض الكلفة وتحسين الأداء وإنجاز المشاريع بوقت أسرع وبمواصفات أفضل.

■ هل تتعامل شركات التأمين وإعادة التأمين العربية مع بعضها كما تتعامل مع الشركات الأجنبية؟

– كان بودي ان يكون جوابي إيجابياً، ولكن للأسف إن طموحاتنا نحن والعديد من المعنيين والمسؤولين في قطاع التأمين العربي هي أكبر من الواقع بكثير، فالواقع يصطدم مرة بحاجز الشك الذي زرعته الشركات الأجنبية في هذه الشركة أو تلك تجاه الشركات الشقيقة ومرة يصطدم بشروط وإملاءات خارجية كالتصنيف الذي سمعناه مؤخراً علماً بأنه لا يوجد في تاريخ التعامل الفعلي ولمدة تفوق العشرين عاماً بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية ما يدل على التقصير في الوفاء بالالتزامات المتبادلة أو التهرب منها أو غير ذلك، وهذا ما يؤكد ان شرط التصنيف لم يقدم لشركاتنا لخدمة مصالحنا ومصالح مستهلكي خدمات التأمين، وإنما قدم لنا كوصفة جذابة للمستثمرين المحليين، وهي في الحقيقة سوقت لخدمة المستثمرين من الخارج. وعلى كلّ إذا كان الغرض إظهار ملاءة شركاتنا فسوف نعمل على الحصول عليه جميعاً في أسرع وقت ممكن.

ومرة ثالثة يصطدم التعامل بالعرف القائم ان «الفرنجي برنجي» ولهذا يسند الى شركات إعادة التأمين الخارجية الأعمال الجيدة، ويسند الى شركات إعادة التأمين العربية الأعمال البسيطة، أو الرديئة في بعض الأحيان التي لم يتم تسويقها خارجياً مع التأكيد انه لا يمكن تعميم هذا الامر، ولكن وبالرغم من ملاحظاتنا التي أوردناها أعلاه فإن التعامل بين شركات إعادة التأمين العربية هو بالتأكيد أفضل من الماضي وأكثر شفافية وكذلك مع شركات التأمين العربية والذي نرجو ان يزداد ويتطور لمصلحة الجميع.

لا بد ان يكون التعاون شفافا

■ لا تزال الشركات العربية العاملة في الدول المتجاورة تعامل كغيرها من الشركات الاجنبية، وعلى سبيل المثال فان البوالص التي تصدر في السعودية او الكويت تأمينا لحوادث السيارات ونقل البضائع غير مقبولة في البحرين او الامارات، والشيء نفسه يمكن ان يقال عن البوالص التي تصدرها شركات التأمين في سوريا والاردن ولبنان، وكذلك في دول المغرب العربي. ما هي الوسيلة التي يتعين اعتمادها لجعل البوالص الصادرة عن شركات التأمين في الدول ذات الحدود المشتركة مقبولة على جانبي الحدود؟

– التعاون مطلوب بين البلدان العربية المتجاورة في ما يخص شركات التأمين وإعادة التأمين، فالرغبات كثيرة والتشريعات قليلة، فقط قانون السير السوري لعام ١٩٧٤ أعطى الحق لشركات التأمين اللبنانية ان تغطي الأضرار التي تلحقها السيارات اللبنانية الداخلة الى سورية مروراً أو بهدف المكوث الموقت لقاء تأمينات محدودة بسيطة ترد لشركة التأمين اللبنانية عند انتهاء الاستفادة منها وعلى مبدأ المعاملة بالمثل. وكذلك البطاقة البرتقالية الموحدة التي تم توقيعها من قبل عدد من الدول العربية لتسهيل نقل الأشخاص والسلع والمركبات بين تلك الدول ولا زال معمولاً بها.

ولا بد ان يكون التعاون جاداً وشفافاً بين قادة ومسؤولي التأمين في قطاع التأمين العربي بشكل عام وفي الدول المتجاورة بشكل خاص لتفعيل التعاون، وذلك بإقناع المسؤولين فيها بضرورة تنشيط العمل لخلق التشريعات التأمينية التي تهيئ المناخ الملائم للتكامل أو إنشاء شركات تأمين مشتركة وكحد أدنى زيادة حجم التعاون وتبادل الاعمال فيما بينها.

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– من المعلوم ان زيادة رساميل بعض شركات الإعادة العربية وحصولها على التصنيف المناسب من وكالات التصنيف العالمية يؤمنان الحدود الدنيا من الطمأنينة للشركات التي تتعامل معها، هذا من النواحي الشكلية والرسمية، أما من النواحي الجوهرية فإننا لا نزال نعتقد بأن العبرة في العلاقات بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية إنما هي مصداقية للتعامل والوفاء بالالتزامات المتقابلة ليس إلا، سواء بالنسبة للأقساط وتحويلها أو التعويضات وتسديدها في الأوقات المحددة.

مرتاحون للنتائج

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟ وهل يمكن اعطاؤنا بعض الارقام عنها؟ وما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها خلال السنوات القادمة وخلال العام ٢٠٠٦ تحديدا؟

– نحن مرتاحون لنتائج اعمال شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين لعام ٢٠٠٥ لسببين:

١) عدم حصول حادثة تأمينية كبيرة تخص شركتنا حتى الآن ونأمل ان يستمر ذلك المنحى.

٢) زيادة أعمال الشركة وموجوداتها واحتياطياتها بشكل لافت مقارنة بالأعوام السابقة.

وأخيراً أتمنى ان يكون العام الجديد مفعماً بالخير والأمن والسلام للجميع.

التأمين التكافلي.. والاعادة التكافلية شروط النجاح

بقلم شكيب ابو زيد
الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري
TAKAFUL RE

في السنوات الأخيرة أخذ قطاع التأمين يلعب دوراً نشيطاً في أسواق الأسهم وخاصة في منطقة الخليج مع الطفرة التي شهدتها المنطقة في مجال الاستثمارات، وقد ساهمت هذه التطورات في بروز ظاهرة جديدة وهي الشركات التكافلية التي لم تكن موجودة أصلاً قبل سنة ١٩٧٩.

لقد جاءت هذه الظاهرة كرد على انتقاد وتحريم التأمين التجاري من طرف الفقهاء من جهة، وكنتيجة طبيعية لزيادة الطلب على المنتجات التكافلية المطابقة للشريعة، من جهة ثانية، وبالتالي كان من الطبيعي أن يتبعها طلب على منتجات تأمينية تعمل وفق الشريعة.

كانت مرحلة تأسيس شركات التأمين التكافلي في السودان والسعودية بمبادرة من بنك فيصل ومجموعة دلة البركة.

ولقد كانت هذه المبادرات شجاعة بسبب عدم وجود أي تجربة سابقة وعدم وضوح المصطلحات والمناهج Business Model التي يمكن الاعتماد عليها.

وفي موازاة ذلك، كان هناك استغراب وعدم إكتراث من قبل المعديين العالميين والشركات التجارية، بل أكثر من ذلك كان التأمين التكافلي يعتبر تارةً انتهازياً أو أن ليس له مستقبل على الاطلاق.

مرحلة التطور:

تمت الانطلاقة الحقيقية تدريجياً، فتطور قطاع التأمين التكافلي ولكن خارج المنطقة العربية. ولقد كانت ماليزيا سبّاقة الى العمل من أجل تطوير صناعة التأمين التكافلي أولاً على نطاق وطني واتسع بعد ذلك ليشمل دولاً مثل اندونسيا وبروناي.

ولقد شهدت فترة التطور ولادة العديد من الشركات في دول عربية مختلفة (قطر، الكويت، البحرين، السعودية....) التي بدأت تدريجياً تأخذ مكانتها في أسواقها الوطنية وفرضت وجودها بحيث لم تعد تلك الظاهرة "الغريبة" التي كان المنتقدون يشككون في وجودها. واصبح للتكافل إطار قانوني خاص في ماليزيا والسودان.

المرحلة الحالية أو الطفرة:

بعد اعتداءات ١١ ايلول (سبتمبر) شهدت الدول النفطية طفرة على مستوى الاستثمارات نتيجة التدفقات النقدية والتي تزامنت مع ارتفاع أسعار البترول التي ساهمت بدورها في ضخ وتسريع وتيرة السيولة في المنطقة العربية.

وترجمت هذه السيولة بزيادة الطلب على الوسائل التي يمكن الاستثمار فيها سواء اكانت تجارية أو تكافلية.

ولقد كان القطاع المالي الإسلامي أحد المستفيدين الأساسيين من الطفرة الأخيرة بحيث تعددت إصدارات الصكوك وتوسع نشاط البنوك والمؤسسات الإسلامية. ولقد نتج عن هذا إنشاء شركات تكافلية جديدة في كل من الإمارات، الكويت، قطر ومصر.

وفي موازاة هذه الطفرة، أصدرت المملكة العربية السعودية قانوناً يفرض على كل الشركات أن تكون تعاونية وأن تفرق بين حسابات المساهمين وحملة الوثائق.

إن تضافر كل هذه العوامل الاقتصادية والاجتماعية ساهم في إزدياد الطلب على المنتجات الإسلامية عموماً. وفي مجال التأمين أصبحت الحاجة الى منتجات تكافلية ملحة كما تسارعت وتيرة خلق الشركات التكافلية التي فرضت صياغة قوانين خاصة (ماليزيا، البحرين) وأصبحت الحاجة الى طاقات إعادة تكافلية أكثر ضرورة وأكثر إلحاحاً من أي وقت مضى.

اعادة التأمين التكافلي

كانت سنة ١٩٨٥، سنة انطلاق أول شركات تكافلية في مجال الإعادة وهي بست ري B.E.S.T. Re برأسمال متواضع (١٢ مليون دولار) مدفوع منه ٣ ملايين فقط. ونظراً لقلة عدد الشركات التكافلية لم يقتصر تعامل الشركة على الشركات التكافلية، بل اشتغلت بالأساس على الشركات التجارية نظراً لطبيعة السوق.

وفي السنوات اللاحقة انطلقت من السعودية شركتان مهمتان I.I.R.C.O و I.T.R.C.O وكان مقرهما في جدة. الآن توقفتا عن الإكتتاب بعد فترة بسبب عدم قدرتهما على التطور والحد من الخسائر، في حين ظلت B.E.S.T. RE مستمرة وواكب تطورها رفع رأسمالها والاتجاه أكثر نحو اسواق الشرق الأقصى انطلاقاً من سنة ١٩٩٩.

في السودان وبحكم الحصة الإلزامية وإجبارية التكافل كنظام متبع من جميع الشركات، استطاعت شركة الاعادة الوطنية أن تستمر ولكن بدون التوسع في الأسواق الخارجية.

وفي ماليزيا، تم إنشاء الاعادة الآسيوية ASEAN Re ولا يزال نشاطها يقتصر على دول جنوب شرق آسيا ولا يسمح لها بالتوسع جغرافياً أو بعرض طاقات كبيرة.

الحاجة إلى إعادات تكافلية:

إن الحاجة إلى طاقات تكافلية تكمن في الأسباب الفنية والتي هي نفسها التي تفرض على الشركات التجارية اللجوء الى إعادة التأمين وفي نفس الوقت تفرض الأحكام الشرعية على الشركات التكافلية اللجوء أولاً إلى الإعادات التكافلية قبل اللجوء إلى الإعادة التجارية. إن هذه الضرورة الشرعية تنطلق من مبدأ «الضرورات تبيح المحظورات» ولكن إذا ما توفرت الطاقات التكافلية فسيصبح من الصعب على الشركات التكافلية الاستمرار في التعامل مع الإعادات التجارية إلا في حالات خاصة مثل الأخطار الكبيرة أو الفنية أو بعض الفروع القليلة الانتشار.

الا أن هناك إعتبارات أخرى يمكن للشركات التكافلية أن تبرر بها عدم لجوئها إلى الإعادات التكافلية كالتصنيف Rating أو الدعم الفني.

ولهذا فالإعادات التكافلية يجب أن تكون قادرة على مواجهة هذه التحديات وتفنيد كل المبررات التي يمكن أن تحد من نشاطها.

١) القاعدة الرأسمالية:

لقد شهدت الفترة الأخيرة ازدياد القاعدة الرأسمالية للشركات التكافلية بحيث أن رأسمال تكافل ري TAKAFUL RE (دبي) بست B.E.S.T.Re (تونس) الى ١٠٠ مليون دولار من شأنهما أن يرفعا من الطاقات الاكتتابية.

٥٠٠ مليون دولار أميركي مدفوع منه ١٢٥ مليوناً ورفع رأسمال

وعلى مستوى السوق السعودي، هناك مشروع إنشاء شركة إعادة تكافل برأسمال ٢٠٠ مليون دولار هدفها الأول الاستفادة من الحصة التي ينص القانون السعودي الجديد على وجوب اسنادها داخليا.

٢) التصنيف: Rating ماعدا B.E.S.T Re فالشركات التكافلية ليست مصنفة. وهنا تكمن ضرورة التصنيف للقدرة على التعامل مع المخاطر الكبيرة التي تكتتب الشركات المباشرة التكافلية أو التي يكون أحد الأطراف فيها إما أجنبياً أو زبوناً يشترط تصنيفاً معيناً ليقبل بلائحة المعيدين.

٣) الدعم الفني: أحد المآخذ التي تتردد على مسامع المعيدين الإقليميين هو الدعم الفني غير الكافي. غير أن هذا ليس صحيحاً بصورة مطلقة. فكيف يمكن لشركات فنية أن توفر نفس الدعم الفني الذي توفره الإعادات العملاقة التي يزيد عمرها عن المائة سنة؟ ثم أن حجم العمليات المسندة للشركات الاقليمية ليس بالحجم الذي يمكن معه لشركات الاعادة الإقليمية أن تأخذ على عاتقها كل نفقات التدريب، وإذا أخذنا على سبيل المثال تجربة ARIG فإننا سنجد انها قدمت للأسواق العربية دعماً فنياً وتدريباً للعديد من مسؤولي وموظفي الشركات العربية.

المرحلة الراهنة والآفاق المستقبلية لشركات الإعادة التكافلية:

كما سبق وذكرنا فإن عدد الشركات ما زال محدوداً للعديد من الأسباب يمكن اختزالها في:

- كون التأمين التكافلي صناعة جديدة ولم تمر الإ ٢٠ سنة على إنطلاقة أول شركة.
- كون عدد الشركات المباشرة التكافلية يبقى محدوداً لغاية الآن.
- هيمنة المعيدين الكبار على كل شركات التأمين بما فيها التكافلية.
- ضعف الأرباح الفنية التي يمكن جنيها من أعمال الإعادة.
- عدم دراية المستثمرين بإعادة التكافل.

كما أن رأسمال الشركات لم يرتفع الإ في السنة الحالية بمجيء التكافل ري كلاعب جديد بين صناديق لويدز LLOYD'S SYNDICATES وكذلك رفع رأسمال B.E.S.T. Re.

ورغم كل هذا فالقاعدة الرأسمالية لشركات الإعادة التكافلية لا يمكنها أن تغطي كل حاجيات الشركات التكافلية المباشرة.

إن السنوات القادمة ستشهد نمواً في قطاع التأمين التكافلي لا بد وأن يكون من نتائجه زيادة الحاجة الى طاقات إعادة تكافلية، وبالتالي لن تكون الطاقات الحالية كافية.

إن هذا النمو المرتقب هو الذي دفع ARIG ومساهمي تكافل ري الى استثمار رأسمال كبير نسبياً ليكون قادراً على توفير طاقة محترمة تتناسب وتطور قطاع التأمين التكافلي.

كما أن هذا الاتجاه نحو التأمين التكافلي لا بد وأن يشجع المستثمرين على إنشاء شركات إعادة تكافلية.

إلا أن الإعادات التكافلية لا يمكن أن يكتب لها النجاح الإ إذا استطاعت أن تكون على درجة عالية من المهنية، وأن تكون قاعدتها الرأسمالية عالية وأن تحصل على تصنيف مقبول. ونظراً لكون المستقبل بالنسبة للتأمين التكافلي هو في التأمين العائلي التكافلي (الحياة) فإن الشركات التكافلية والإعادات مضطرة لأن تخوض غمار التأمين العائلي والإ ستظل الشركات التكافلية صغيرة وغير قادرة على التطور.

اميـــر المهنـــا (الاعادة الكويتية - KUWAIT RE):

حقبـة التأميـم عزلـت صناعـة التأميـن فـي الاسواق المؤممـة وفوتت عليها فرصة التفاعل مع الاسواق العالمية

التأميم، والسياسة الحمائية لدول الخليج العربي، واسباب تردد المستثمرين الاجانب في المساهمة في شركات التأمين العربية، كانت من بين محاور عدة تحدث عنها السيد امير المهنا، المدير العام لشركة اعادة التأمين الكويتية (KUWAIT RE) وذلك خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتب الشركة في الكويت.

وعن الحقبة التي ساد فيها تأميم شركات التأمين في دول عربية عديدة، قال السيد المهنا انها لم تحمل اية ايجابيات للمجتمعات التي جرى فيها تأميم صناعة التأمين، بل على العكس من ذلك تماما، فانها جعلت صناعة التأمين في تلك الدول تترهل، وتنعزل بعيدا عن الاسواق العالمية، بحيث اضاعت فرصة التفاعل مع تلك الاسواق ومواكبة المتغيرات التي طرأت عليها.

وعن الاسباب التي تجعل المستثمرين الاجانب يمتنعون عن المشاركة في شركات تأمين عربية قال ان العوائد التي تحققها شركات التأمين العربية عامة متواضعة جدا، اضف الى ذلك ان المداخيل المالية للفرد العربي متدنية، ما يفقد الاستثمار في اعمال التأمين في العالم العربي جاذبيته.

وعن النتائج التي تحققها شركة الاعادة الكويتية (KUWAIT RE) قال المهنا ان ميزانية الفصل الثالث من العام ٢٠٠٥ تظهر ان الشركة احرزت نموا في الاقساط نسبته ٢٠ بالمئة، كما احرزت زيادة في الارباح نسبتها ٦٧ بالمئة اي ما يزيد عن عشرة ملايين دولار اميركي. وتوقع ان تستمر الشركة في تسجيل مزيد من التقدم خلال العام الجديد.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– لا شك بأن الجميع يقر بأن التأميم إن كان ملائما في حقبة من الزمن التي جرى خلالها تغيير سياسي جذري، لم يعد مقبولا، ليس الآن فحسب، ولكن منذ مدة طويلة حيث أن الأنظمة نفسها التي أقرت التأميم لم تعد تراه مناسبا في ظل المتغيرات الدولية المتسارعة. ولا أعتقد أنه كانت هناك إيجابيات خلال تلك الفترة، بل العكس تماما، حيث ترهلت صناعة التأمين في تلك الدول واصابها الجمود والبعد تماما عن التفاعل مع المتغيرات، ليس دوليا فحسب، ولكن حتى في موطنها بالذات.

اتفاقية WTO توجب على دول الخليج التخلي عن حمايتها للشركات الوطنية واطلاق المنافسة

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الأجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– لا شك بأن شركات التأمين الوطنية استفادت ماديا وفنيا خلال فترة احتكارها للوثائق الحكومية، ولكن علينا ألا نغفل بأن الجهات الحكومية استفادت ايضا من خدمات شركات التأمين الوطنية خلال تلك الفترة. وعلى أي حال، فإن فتح باب المنافسة على المشاريع الحكومية أمر حتمي في ظل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، شاءت أطراف العقود ذلك أم ابت . ومن هذا المنظور لا شك بأن الجهات الحكومية ستستفيد من خدمات فنية عالية وأسعار تنافسية تقدمها شركات التأمين الاجنبية التي لها باع طويل في تأمين تلك الممتلكات وبالأخص النفطية منها، ما يحفز شركات التأمين الوطنية على دخول هذه المنافسات إما منفردة أو مجتمعة أو مرتبطة مع شركات أجنبية أخرى، الامر الذي سيؤدي إلى الإثراء الفني لصناع السوق الوطنيين.

المستثمرون الاجانب يتجنبون الانخراط في شركات التأمين العربية لتدني العوائد السنوية

■ ما هي الاسباب التي تجعل الاجنبي يتردد في توظيف امواله في المنطقة العربية عموما؟

– لغياب القناعات الشخصية، وذلك لاسباب دينية أو خلافها ، وكذلك لتدني المداخيل المالية للعوائل في كثير من البلدان العربية حيث لم يكن التأمين في غالب الأحيان أحد الاولويات في مجتمعاتنا العربية التي يغلب فيها الطابع التجاري للتأمين على الطابع الشخصي. ولا شك بأنكم تعلمون أن التأمينات الشخصية في البلدان المتقدمة هي أحد أهم مقومات النمو في اسواق التأمين. هذا من جانب، اما من الجانب الآخر فإن الكثير من شركات التأمين العربية قلما تستجيب أسعارها التأمينية للمتغيرات الدولية والمحلية بصرف النظر عن نتائجها فتستمر في المنافسة غير المبررة، في أسواقها التي تعاني اصلا من كثرة اللاعبين ومحدودية الملعب. ولهذه الأسباب تعزف شركات التأمين الاجنبية عن دخول أسواقنا التنافسية لتوظيف رؤوس أموالها باهظة التكاليف مقابل عوائد مشكوك في جدواها.

مؤتمر GAIF لن يكون اكثر من فرصة للتلاقي وتبادل الآراء

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين(GAIF) في دمشق . كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟

– ينبغي أن نقبل بحقيقة أن الجدوى الأساسية من وراء عقد المؤتمرات التأمينية هي التلاقي والتشاور وتبادل الخبرات، وليس الهدف منها إصدار توصيات وقرارات. وعليه ، نرى أن نجاح مؤتمر دمشق يعتمد أساسا على الخليط المتميز للحضور.

المحافظة على مهنية عالية

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– تعتبر هذه الخطوات أساسية للقبول على المستوى العالمي ولكن ينبغي المحافظة على هذه التصنيفات والرقي في مستوياتها عن طريق إحراز نمو مالي عضوي، أي من ضمن مصادر الشركة نفسها وليس عن طريق مصادر خارجية قد لاتكون متاحة في كل حين. ومع الاقرار بأن التصنيف إحدى أهم ادوات التسويق إلا أنه ينبغي أن يرتبط ذلك بالمحافظة على مهنية عالية بالتعامل مع الأسواق التي تعمل فيها شركات الإعادة حتى لا يرتبط قبولها العالمي بالتصنيف الذي قد يكون عرضة للتغيير ولكن بمدى التزامها تجاه مسؤولياتها .

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟

– نحن مرتاحون للنتائج التي حققتها الشركة في الاشهر التسعة الاولى من السنة المالية الحالية حيث أحرزنا نموا في الأقساط بلغ ٢٠٪ وارتفعت أرباح الشركة بنسبة ٦٧٪ لتبلغ ١٠,٥٠٠,٠٠٠ دولار أميركي تقريبا. هذا وتسعى الشركة للاستمرار في تقوية مراكزها في الاسواق العربية وكذلك في أسواقها المختارة في آسيا وأفريقيا، وتهدف الشركة إلى تحقيق نمو في أقساطها السنة المقبلة بنسبة ٢٠٪ ايضا.

نبيـل الحسينـي (الإعادة التركية MILLI RE):

المجمع الأفرو - آسيوي للإعادة أصبح يضم ١٠٦ شركات وندعو الأصدقاء العرب الى المساهمة فيه

نبيل الحسيني، المستشار في شركة الإعادة التركية «ميللي ري» MILLI RE ومبعوثها شبه الدائم الى المؤتمرات العربية، هو أحد الوجوه التي تلتقيها أينما ذهبت في الوطن العربي، وتأنس لمجالسته وتبادل الأحاديث معه. وهو التركي الجنسية، يفخر بجذوره العربية، ويحرص على ان يدعم علاقات «ميللي ري» MILLI RE بأسواق التأمين العربية، كما يحرص على تذكير زملائه وأصدقائه العرب بأن «ميللي ري» تدير المجمع الأفرو - آسيوي FAIR POOL لإعادة تأمين الممتلكات وأن بإمكانهم الانضمام الى هذا المجمع والمساهمة في أعماله، اسناداً وقبولا، بكونهم جزءاً من المنطقة الأفرو - آسيوية.

وقد التقيناه خلال ملتقى التأمين الخليجي الثاني الذي انعقد مؤخراً في دبي وأجرينا معه حواراً حول مسيرة المجمع الافرو - آسيوي، وشركة «ميللي ري».

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ كيف تقيّمون وضع التجمع الذي تديره ميللي ري لسنة ٢٠٠٥؟

– حقق المجمع الأفرو – آسيوي FAIR POOL والذي يعنى بإعادة تأمين الممتلكات PROPERTY الذي تديره "MILLI RE" زيادة مهمة في اقساطه تراوح بين ٣٢,٥ و٣٩ مليون جنيه استرليني.

لقد واجهنا مشكلتين اساسيتين، الاولى في المشاريع البتروكيميائية في الجزائر والتي لم تؤثر علينا بشكل كبير لان غطاء إعادة الإعادة Retrocession الذي يحمله المجمع كان جيداً، أما المشكلة الثانية فهي الـ «تسونامي» الذي ضرب بعض مناطق الشرق الاقصى وكان تأثيره كبيرا على احتفاظ المجمع Pool Retention ، إلا ان الأقساط التي يحققها المجمع جيدة وتجعله قادراً على استيعاب الخسائر، وقد زاد عدد الشركات المنضمة الى التجمع حتى اصبح ١٠٦ شركات.

■ هل هناك نية لتوسيع دائرة الاخطار التي يضمنها التجمّع؟

– ليس حاليا، فالتجمع يضمن كل فروع الاخطار تقريبا.

زدنا رأس المال ونتوقع تصنيف +A

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– طبعا، ونتمنى لها التوفيق، فهذه الشركات يجب ان تكون موجودة داخل العالم العربي وخارجه. ومن الجيد ان تهتم الشركات العربية بمنطقتها لكن لا يجوز ان تكون نسبة تراكم الأخطار التي تغطيها Accumulation Of Risks عالية. فعلى هذه الشركات ان تحصل على اسنادات من مناطق اخرى، ما يفسح في المجال للتعاون والتبادل مع الاسواق الخارجية كالأسواق الأفرو–آسيوية، علما ان هناك شركات آسيوية عدة فتحت لها مراكز في البحرين والعالم العربي.

أما من ناحية رأس المال، فإن "MILLI RE" تركيا زادت رأسمالها الى ٢٥٥ مليون دولار وحازت مؤخرا على تصنيف +A من وكالة A.M.BEST.

سعيد مرزه (إعادة التأمين العراقية - IRAQ RE) :

الإسناد الالزامي ألغي نهائياً في العراق

إلا ان الشركات العراقية ما زالت تعتمد على الأغطية التي نوفرها لها

التشكيلات التي اجرتها الحكومة العراقية في قيادة الشركات التابعة للقطاع العام، قضت بأن يتولى السيد سعيد مرزه منصب رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة الاعادة العراقية IRAQ RE وهي كما نعلم ذات تاريخ عريق. وكان له دور فاعل في تنشئة الضامنين العراقيين وتأهيلهم لتولي مناصب رفيعة في شركات تأمين كثيرة وفي مناطق متعددة من الوطن العربي.

«البيان» التقت الرئيس الجديد لشركة الاعادة العراقية وحاورته حول الاوضاع السائدة في العراق.

ولقد اكد السيد مرزه ان الاسناد الالزامي LEGAL CESSION الذي كان سائدا خلال عصر التأميم في العراق ألغي نهائيا. الا ان شركات التأمين العراقية، العامة والخاصة منها، لا تزال تعتمد الى حد كبير على الاغطية التي توفرها لها شركة الاعادة العراقية. وقال ان «الاعادة العراقية» تعتمد بدورها على دعم ميونيخ ري MUNICH RE التي تربطها بها علاقة تاريخية تعود عشرات السنين الى الوراء.

مستقبل واعد

■ ما تقويمكم للأعمال التي تقومون بها في ظل الأوضاع العراقية المضطربة؟

– هناك حاجة ضرورية للتأمين في العراق، لذا تتم العمليات التأمينية في شكل شبه طبيعي نتيجة حاجة الفرد العراقي أو المؤسسات العراقية الى خدمات التأمين للإفادة من التغطيات ضد الأخطار. لكن شركات التأمين، من خلال تحفظها في الوقت الحاضر حول جسامة الخطر الذي يمكن ان تتعرض له، تضع شروطاً قد تقلل من إقبال الناس على طلب التأمين.

ان مستقبل التأمين في العراق واعد، ونحن نرى ان يكون هناك تنسيق بين الشركات العاملة في العراق من أجل وضع أسس مناسبة للتعاون في ما بينها وتوفير كوادر مؤهلة لنشاطها.

القانون الجديد وضع لحماية المؤمن له ولمراقبة الشركات. وقد اسس، بموجب هذا القانون، «ديوان التأمين» الذي يراقب عمليات التأمين إضافة الى لحظه تأسيس جمعية شركات التأمين، والجميع يتوقعون ان يلعب الديوان دوراً طليعياً في تنظيم القطاع.

الشركات نحو زيادة رساميلها

■ ما قيمة الحد الأدنى لرأس مال الشركات؟

– القانون الجديد لم ينص على رقم معين للحد الادنى. ومعظم شركات التأمين العاملة في العراق تتمتع برأس مال بحدود مليار دينار عراقي. وقد تقدم الشركات على زيادة رساميلها هذه السنة نتيجة إقبال شركات التأمين العربية والعالمية على العمل في العراق.

تربطنا بشركة «ميونيخ ري» علاقة تاريخية وهي لا تزال تقدم لنا الدعم

■ هل سيلزم القانون شركات التأمين اسناد حصة من اقساطها؟

– القانون ألغى الحصة الإلزامية للإعادة العراقية. لكن هناك تعليمات صادرة عن وزارة المالية تفرض وجود حصة إلزامية، بحيث تحتفظ شركات التأمين بجزء من أقساطها داخل العراق، وتقضي التعليمات بأن تحتفظ الشركات بجزء كبير من الأقساط كي لا تذهب الأموال الى الخارج، ولم يتم تحديد هذا الجزء. لكن العلاقات بين شركة إعادة التأمين العراقية وشركات التأمين تتوثق، ما يؤدي الى الانسجام والتعاون الدائم، مع العلم ان لشركة الإعادة العراقية تاريخها وهي ثاني شركة عربية تعمل في مجال إعادة التأمين وتملك خبرات في مجال توفير التغطيات للشركات المسندة.

علاقة وطيدة مع «ميونيخ ري»

■ هل لنا بلمحة عن خبرتكم في التأمين؟

– عملت في شركة التأمين الوطنية لمدة ٢٤ سنة، ثم في شركة التأمين العراقية لمدة ١٣ سنة، وبعد ذلك التحقت بالإعادة العراقية.

■ هل جددتم التعامل مع «ميونيخ ري»؟

– جددنا لمدة سنة. ونتعامل مع هذه الشركة منذ وقت طويل وقد دعمتنا في أزماتنا، وعلاقتنا وطيدة بها.

■ هل تعتقدون ان هناك أعمالاً تسند الى شركات خارج العراق؟

– ليست لدي معلومات اكيدة حول هذا الامر، الاانني اعتقد ان اسواق التأمين العالمية تتردد في قبول التغطيات العراقية لخطورتها الكبيرة. لكن الإعادة العراقية تلعب دور صلة الوصل مع شركات الإعادة العالمية.

٢٥٠ مليون دولار مجموع الأقساط

■ ما هو مجموع أقساط التأمين في العراق؟

– مجموع الأقساط حوالى ٢٥٠ مليون دولار. ان قطاع التأمين العراقي يتطور بوتيرة تصاعدية، ونأمل ان يستمر بالتحسن.

ALMIR INSURANCE CONSULTANTS
Your safe way to Insurance
Emporium 797, Antelias - Rabieh Highway
Tel: (04) 410157 - 410172
Fax: ext. 106
Cell: (03) 872888
E-mail: mirassad@inco.com.lb

فاتح بكداش (مدير عام آروب للتأمين ونائب رئيس جمعية شركات الضمان) :

رأسمالنا الجديد يسمح لنا بالمشاركة في شركات اخرى في الدول العربية الشقيقة

فاتح بكداش، نائب رئيس جمعية شركات الضمان، المدير العام لشركة آروب AROPE للتأمين، اعرب خلال لقاء أجريناه معه عن سروره بحصول شركة آروب على اول موافقة مبدئية لانشاء شركة تأمين خاصة في سوريا، وذلك بمشاركة بنك سورية والمهجر، البنك الشقيق لبنك لبنان والمهجر BLOM، وهو الشركة الأم لآروب.

وقال بكداش ان الشركة الشقيقة في سوريا سوف تحمل اسم «السورية الدولية للتأمين – آروب سورية» (AROPE-SYRIA) وانها سوف تباشر عملها خلال النصف الاول من العام ٢٠٠٦. وأعلن ان آروب رفعت رأسمالها الى مستوى تستطيع معه توسيع أنشطتها الاقليمية وتشارك في شركات وطنية جديدة في الدول العربية.

وتمنى بكداش ان يصار الى رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان والمحدد في القانون النافذ حاليا بمبلغ ١,٥ مليون دولار اميركي فقط.

وحول تطبيق المرحلة الثانية من التأمين الالزامي للسيارات، قال بكداش ان مؤسسة الضمان الالزامي ستكوّن، حالما تحصل على الارقام من هيئة الرقابة على قطاع التأمين، صورة واضحة عما يجب ان تكون عليه شروط وأسعار التأمين على المسؤولية المترتبة على الاضرار المادية.

كما كشف بكداش عن ان «آروب» تستعد لنقل مكاتبها الى بناء «بلوم» "BLOM" الضخم في شارع فردان.

من المفترض ان يتناسب الرأسمال ونوعية الاخطار التي تضمنها الشركة RISK-BASED CAPITAL وهناك اتجاه لطرح قانون تأمين جديد

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– بداية، أود الإشارة الى اننا لسنا فخورين بأن يكون لبنان آخر الدول التي اعتمدت قانون التأمين الإلزامي على السيارات، وبأن يتم تطبيقه على مراحل، فلا أعتقد ان هناك بلداً اليوم، متطوراً كان أم متخلفاً، لا يعتمد هذا القانون بشكل شامل وإن بنسب تغطية مختلفة. ولكن هذا الوضع لن يبقى على حاله. ورغم أن التأمين الإلزامي على الأضرار الجسدية تخللته شوائب، إنما بعد تطبيقه لمدى ثلاث سنوات كوّن لدينا خبرة وفكرة، كما وضع أمامنا أرقاماً وإحصاءات، ما يسهّل علينا دراسة نسب الربح والخسارة.

شخصياً، أفضل التريث قليلاً قبل طرح الإلزامي على الأضرار المادية، كي نتمكن من درس الأرقام ووضعية القطاع. وفي ضوء هذه الدراسة المعمقة والصحيحة التي، وللأسف، غابت عن الإلزامي على الأضرار الجسدية، نضع شروط وسعر الإلزامي على التغطية المادية. ولكن لا بد من درسه في شكل واضح ودقيق. ولدى مؤسسة الضمان الالزامي تصوّر في هذا الخصوص، لا سيما وان هيئة الرقابة في الوزارة تملك اليوم أرقاماً دقيقة نتمنى ان توفرها لنا.

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– رغم الأوضاع غير المستقرة في البلاد، السوق اللبناني واعٍ وجيد، ويحقق نمواً. ومن اسباب انسحاب بعض الشركات الضامنة الأجنبية، عدم جهوزيتها أو عدم فهمها لثقافة السوق المحلي.

تناسب رأس المال ونوعية العمل

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– تحدثنا كثيراً عن مشروع القانون الكندي، وسيطرح علينا مشروع آخر، ولكن القانون الكندي لم يشدد كثيراً على موضوع رساميل الشركات. ففي صناعة التأمين عوامل أخرى أكثر أهمية كأجهزة الرقابة لضبط المخالفات والممارسات غير المشروعة.

أما بالنسبة الى رأس المال، فمن المفترض ان يتناسب ونوعية الاخطار التي تضمنها الشركة RISK-BASED CAPITAL، وذلك بحسب هيئة الرقابة العالمية (IAIS). وهذا الامر يتأثر بمعطيات اخرى كحجم الشركة وحجم السوق وغيرهما من العوامل. وبالنسبة للبلدان المجاورة هناك تفاوت كبير في حجم الرأسمال المفروض من قبل السلطات المختصة. وأنا أفضل عدم ذكر حد أدنى لرأسمال شركات التأمين لأن «آروب» تشكل ثاني أكبر رأسمال تأميني في لبنان.

آروب – سوريا قريباً

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ دولة عربية تجدونها واعدة؟

– «آروب» هي أول من حصل على الموافقة المبدئية من السلطات المختصة لتأسيس شركة تابعة لها في سوريا، تحت إسم «السورية الدولية للتأمين – آروب سورية» (AROPE-SYRIA). وكما هو معلوم، حدد القانون السوري نسبة ٤٠٪ حداً أقصى لمساهمة شركة اعتبارية في رأسمال الشركة، أجنبية كانت أم محلية. و «آروب» لبنان، تملك نسبة مرتفعة جدا من اسهم آروب سورية AROPE-SYRIA، ولذلك ستتولى الإدارة المركزية الشؤون الإدارية والإشراف على الشركة هناك.

ويأتي هذا التوسع في السوق السوري امتداداً طبيعيا لتوسع المصرف الأم، بنك لبنان والمهجر، اقليميا، خصوصا مع بنك سورية والمهجر (BSO). في سورية. وبعد سورية سنتوسع في بلدان عربية أخرى حيث من المنتظر ان تصدر قوانين جديدة تهيئ لأسواق واعدة مثل الخليج والإمارات والأردن والسعودية.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بصراحة، كلا. ورغم أنه منذ العام ٢٠٠١ كانت تطرأ على اتفاقيات معيدي التأمين تغييرات، ولكن يبدو انه تم استيعاب الكوارث الاخيرة التي حصلت في القارة الأميركية.

٢٠ في المئة نمواً في حجم الأقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– برغم الأوضاع السياسية والأمنية غير المستقرة التي شهدها لبنان خلال هذا العام، تمكنت «آروب» من تحقيق نتائج إيجابية، ما انعكس على تحسن نموها في حجم الاقساط، والذي نقدره بحوالى ٢٠ في المئة.

أما أبرز مشاريعنا للعام ٢٠٠٦، فسيكون الانتقال الى مبنى بنك لبنان والمهجر BLOM الجديد والعصري من حيث التجهيز التقني، وبما يتوافق وخدمة الزبائن CUSTOMER SERVICES لتسهيل كل المعاملات. الى ذلك، ستعمل «آروب» على إطلاق برامج جديدة في فرع التأمين على الحياة. وفي مطلع عام ٢٠٠٦ ستبدأ آروب – سورية عملها في السوق السوري.

فـادي شمـاس (التأمين العربية - ARABIA) :

«التأمين العربية» في أوج ازدهارها وتعـد للمساهمـة فـي شركـات جديدة في سوريا والأردن والسعودية وفلسطين

اما قطاع التأمين في لبنان ففـي حالـة مـزريـة والتقهقـر فيـه بلـغ حـد التسيّـب!

فادي شماس، المدير العام لشركة التأمين العربية ARABIA، مرتاح للنتائج التي تسجلها الشركة، ويتطلع بثقة الى مستقبلها ومستقبل شركاتها الشقيقة، والمنتشرة بين مشارق العالم العربي ومغاربه، وهو يعد لتأسيس شركات وفروع جديدة، تنفيذا لقرارات اتخذها مجلس ادارة الشركة، في سوريا، والاردن وفلسطين والمملكة العربية السعودية.

ويتحدث باعتزاز عن القدرات المالية لشركة التأمين العربية وملاءتها الفائضة والعوائد المرتفعة التي تحققها سنة بعد سنة والتي جعلت منها واحدة من كبريات شركات التأمين العربية، وهذا واقع اكدته الاحصاءات التي جمعتها «البيان» ونشرتها في ملحق خاص في مطلع شهر كانون الاول الماضي، حيث حلّت «التأمين العربية» بين الشركات العشرين الاولى في العالم العربي 20 TOP . وهذه الحقيقة هي مدعاة فخر للبنان الذي تحمل «التأمين العربية» علمه وهويته، وهي تعتز باحتضانه لها منذ ما يزيد عن نصف قرن.

ومقابل ذلك، بدا شماس خلال المقابلة التي اجريناها معه غير مرتاح على الاطلاق لما يجري في قطاع التأمين في لبنان وفي جمعية شركات الضمان بالذات، اذ انه يشعر ان الامور فالتة حتى حدود التسيّب، وسوق التأمين اللبنانية التي كانت تتقدم على سائر الاسواق العربية تنظيما وانضباطا، اصبحت تعاني التخلّف على مستوى التشريع والرقابة، وجمعية شركات الضمان التي كانت تحتل الصدارة بين قريناتها في الدول العربية فقدت مكانتها حتى ان وزارة الاقتصاد والتجارة وجهت لها كتابا تبلغها فيه رفضها للنتائج التي اسفرت عنها الانتخابات التي اجراها مجلس ادارة الجمعية قبل تسعة اشهر. فكيف للجمعية ان تحظى برعاية وزارة الوصاية اذا فقد رئيس مجلس ادارتها شرعيته؟

اما في المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي فحدث ولا حرج، حيث المخالفات الجارية على مستوى الضمان الالزامي تشكل فضائح يندى لها الجبين، ولجنة الرقابة، وغيرها من السلطات والوزارات المعنية، تقف عاجزة عن ردع المخالفين.

وفي ما يأتي وقائع الحديث المرّ الذي تبادلناه مع المدير العام لشركة التأمين العربية:

نتطلع الى قانون جديد يضبط عمليات «التأمين عبر البنك» ويخضع صناديق التعاضد التي تمارس التأمين لرقابة وزارة الوصاية

قانون جديد يبنى عليه

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– واقعاً، بعض ما جاء في المرحلة الأولى لم يطبق، فالسيارات المستوفية للتأمين الإلزامي لم تلصق على الزجاج الامامي الطابع، الذي يؤكد أنها مؤمنة كما يقضي القانون، وثمة عدد كبير من السيارات غير مستوفية لرسوم الميكانيك ولم تخضع حتى للمعاينة، وغالبيتها تتجول بحرية تامة في المناطق النائية، الى عدد كبير لم يخضع لمعاملات التسجيل، وكل ذلك في غياب السلطات والمؤسسات المولجة بتطبيق قانون الضمان الالزامي. أضف الى ذلك، ان كل السيارات الداخلة عبر البوابات البرية الى لبنان غير مؤمنة ضد المسؤولية المدنية تجاه الغير وبالتالي فهي تخالف القوانين المرعية الإجراء.

أما لجهة سعر تغطية الأضرار الجسدية في السوق فهي أدنى بكثير من القسط الذي تستحقه الشركة مقابل ضمانها الاخطار الجسدية، والشركات التي تقدم على كسر الاسعار يعرف عنها انها لا تسدد المطالبات، وتستفيد من عامل الوقت اذ تحيل تلك المطالبات الى المحاكم حيث تستغرق عملية الفصل فيها عشرات السنين، ومن الآن الى ذلك «الله يفرجها».

اما الشركات التي تحترم التزاماتها وتسدد المطالبات فلا تتساهل في موضوع احتساب القسط، بل تجده متدنيا ولا يتناسب وقيمة التعويضات التي تقررها المحاكم. والقضاة عندما يصدرون احكامهم يعتبرون ان وراء كل سيارة شركة تأمين تغطي المسؤولية المدنية لصاحبها وبمئات ألوف الدولارات.

كل هذه الامور توقعنا حصولها عندما تقرر بدء العمل بالمرحلة الاولى من القانون الالزامي ولذلك نحن متخوفون من المرحلة الثانية لانها سوف تزيد الوضع سوءا ، وعندها سنقع في ما يشبه الكارثة. وهنا نسأل لم

السوق اللبنانية كانت تتقدم على قريناتها في الدول العربية بقوانينها المتطورة اما اليوم فتعاني التخلّف على مستوى التشريع والانضباط

لا تمارس وزارة الاقتصاد والتجارة دورها الرقابي والزاجر في منع الشركات التي تبيع بوالصها بأقل من السعر المعتمد قانوناً، وهي على دراية ومعرفة بأسماء الشركات المخالفة. وفي هذا الإطار نتمنى على لجنة الرقابة في وزارة الاقتصاد التشدد في تطبيق القوانين بالتعاون مع وزارة الداخلية التي من صلاحياتها مصادرة السيارة التي تتجول على الاراضي اللبنانية اذا لم تكن مضمونة. وألفت هنا الى ان وزارة الاقتصاد والتجارة سوف تجد نفسها في وضع حرج اذا تعثرت اي من شركات التأمين التي تبيع البوالص بأسعار متدنية وتعجز بعد سنوات عن سداد التزاماتها. من الطبيعي ان تقع الملامة على سلطة الرقابة عندما تتوقف اي شركة تأمين عن الدفع. وهذا امر لا بد ان يحصل، وأقول ذلك بأسف شديد.

وقال: وفي ضوء الاعتبارات التي ذكرتها آنفا ارى ان الوقت ليس مؤاتيا لتطبيق المرحلة الثانية وعلينا ان نصلح الامور ونوقف الشوائب الحاصلة قبل ان نتورط بمشكلة اضافية.

صناديق التعاضد والتأمين عبر المصرف

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– كل الدول المحيطة تجاوزتنا لجهة رفع الرساميل، فالحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في السعودية اليوم حوالى ٢٦ مليون دولار اميركي، وسوريا ١٨ مليون دولار، الأردن ١١ مليون دولار، وللأسف الشديد لم يصدر بعد القانون الجديد في لبنان.

وقد وعدنا الوزير سامي حداد مؤخرا بتحريك المشروع من جديد وبارساله الينا لنبدي رأينا فيه، ونبين له التعديلات المطلوبة قبل ان يحيله الى المجلس النيابي.

اما اهم التعديلات التي نود ان ندخلها في القانون الجديد، فهي اعطاء حوافز للشركات الساعية الى الدمج، وتنظيم عمل صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بحيث تصبح خاضعة لرقابة وزارة الاقتصاد والتجارة، ويجري الزامها بتجميد احتياطاتها الفنية تحت رقابة الوزارة بكونها الوصية على كل الهيئات التي تتعاطى التأمين في لبنان. اما الصناديق التي لا تتعاطى التأمين فلا شأن لنا بها.

كذلك على القانون الجديد ان يلحظ احكاما ترعى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وتحدد المسؤولية عن أي خطأ ناتج من بيع أي منتج عبر شبابيك البنك.

هامش الملاءة

يضيف السيد شماس: ولطالما أكدنا ضرورة الأخذ بهامش الملاءة، بمعنى ان تفوق الموجودات لدى الشركة المطلوبات الفنية، وهو العامل الأساسي للحفاظ على حقوق حملة الوثائق. والشركات ذات هامش الملاءة المحدود، ستكون عاجزة بالطبع عن الصمود أمام موجة العولمة، وإزاء ذلك عليها التوجه الى الاندماج مع غيرها، أو تبقى تعمل ضمن نطاقها المحدود.

وقال ايضا: وبالمناسبة اشير الى ان بعض شركات التأمين اللبنانية سمح لها بالمشاركة بتأسيس شركات تأمين جديدة في سوريا، حيث الحد الادنى لرأس المال كما قلت آنفا حوالى ١٨ مليون دولار.

والشركات السورية الجديدة سوف تكون قادرة على طلب فتح فروع لها في لبنان وهذه الحقيقة تشكل تحديا آخر امام شركاتنا اللبنانية الصغيرة والمتوسطة الحجم، فكيف يمكن لها ان تواجه الشركات العربية والسورية من بينها عندما يرخّص لها بالعمل في لبنان، وهي تملك رساميل بمستويات عالية كما اوضحت في بداية ملاحظتي هذه؟

وزارة الاقتصاد والتجارة طعنت بالانتخاب الأخير الذي اجراه مجلس ادارة الجمعية

وقال شماس: ويزيد الطين بلة ان علاقة الجمعية بوزارة الاقتصاد والتجارة ساءت خلال الفترة الاخيرة حيث وصلنا كتاب من وزير الاقتصاد يرفض فيه نتائج الانتخابات الأخيرة. هناك أمور أساسية علينا معالجتها مع الوزارة رحمة بحالة القطاع المزرية التي يعيشها اليوم.

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف ALICO قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– ثمة شركات كبيرة ومحترمة دخلت سوقنا المحلي، عبر مساهمات في شركات تأمين لبنانية. وهناك شركتان خليجيتان تملكتا ٥١ في المئة من رأسمال شركات وطنية، وثمة مفاوضات مع «التأمين العربية» للتعاون معها في هذا الإطار. أما خروج الشركات الأجنبية على مدى السنوات السابقة فليس لدي اطلاع على أسباب انسحابها.

توسع نحو سوريا والأردن والأراضي الفلسطينية

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– تقدمنا بطلب الى هيئة الرقابة في سوريا، لانشاء شركة تأمين سورية تكون حصة «التأمين العربية» فيها ٥١ بالمئة على ان توزع الاسهم المتبقية على مجموعة مساهمين سوريين من تجار وصناعيين ورجال أعمال نفخر بالتعامل معهم. اليوم نحن في انتظار الجواب من السلطات المعنية ونأمل خيراً.

ولدينا نية لشراء شركة في الأردن، إضافة الى التوسع في أراضي الحكم الذاتي في فلسطين.

وبالنسبة للشركة التي كنا قد طلبنا الترخيص بتأسيسها بمشاركة شركة التأمين الاردنية في المملكة العربية السعودية، فقد حدثت تغييرات عدة لم نكن نتوقعها في السوق السعودي، لكن لا خيار لنا برغم كل التغييرات سوى مواصلة نشاطنا هناك عبر فروعنا القديمة.

■ برأيكم هل ساهمت شركات وساطة إعادة التأمين الإقليمية في نهضة التأمين في العالم العربي أم بالعكس أدت الى تدهور القطاع؟

– المنافسة الصحيحة والسليمة مهمة. وقد لعب الوسطاء الدوليون والاقليميون دوراً في دعم قطاع التأمين وتعزيزه. وعدم جدية بعض الوسطاء في العمل لا ينسحب على الجميع.

خطوات غير كافية

■ يلاحظ ان بعض شركات الإعادة العربية عززت رساميلها وأخذت تتجه للحصول على تصنيف، هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيداً مقبولاً على المستوى العالمي؟

– كلا، هذه الخطوات ليست كافية. يجب الاهتمام بأمور أخرى مهمة مثل التسويق والتركيز على بعض الاسواق وابتكار منتجات جديدة.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لقد تأثر معيدو التأمين من دون أدنى شك، فموسم التجديد هذه السنة كان صعباً على كل الشركات أكثر من السنة الماضية، اذ ان العمولات انخفضت وكذلك القدرات الاستيعابية. كما طرأ تضييق على الحد الاقصى لمسؤولية المعيد عن الحادث الواحد او الواقعة الواحدة او ما يعرف بـ EVENT LIMIT.

نرفض دخول قطاع غير منظم

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦؟ وما بعده محليا واقليميا؟

– نحن مرتاحون لنتائج سنة ٢٠٠٥ أكثر من سنة ٢٠٠٤. الأرباح أفضل والأقساط سترتفع من ٦٢ الى ٦٧ مليون دولار. وسنوقع اتفاقا مع احدى شركات الـ TPA كي ننطلق في التأمين الصحي. ونحن نتفاوض مع شركتين بهذا الخصوص وإحداهما MEDNET وقررنا دخول التأمين الصحي نزولاً عند طلبات عملائنا وهذا قرار اتخذناه ونحن ماضون في تنفيذه في سائر انحاء العالم العربي.

أما بالنسبة الى التأمين عبر المصارف Bancassurance، فلن ندخل في هذا المجال بسبب الفوضى المستحكمة في هذا القطاع، وطالما لا يوجد قانون يرعى عملية بيع بوالص التأمين عبر شبابيك المصارف فلن نخوض في هذا المجال. ونحن نرفض دخول قطاع غير منظم ولا يرعاه قانون. ونؤيد الوسطاء في احتجاجهم على عدم ضبط البيع عبر المصارف وتجاوز المصارف الحدود التي يرسمها لها قانون النقد والتسليف وقانون التأمين في لبنان.

يجب على الدولة تنظيم الـ Bancassurance بموجب قانون يحدد طريقة التعامل بين البنك وشركة التأمين ودور الوسيط في العملية.

■ كلمة أخيرة؟

– «البيان» مجلة متميزة ونهنئكم على الإحصاءات التي جمعتموها والتي امكنت لكم ان تحددوا مراتب الشركات العربية من حيث رأس المال والموجودات والاقساط والارباح. وشركة «التأمين العربية» بادرت الى رعاية الملحق الذي اصدرتموه لانه يهمها ان تظهر الوجه المشرق لصناعة التأمين ونحن على استعداد لدعم «البيان» في كل خطواتها المستقبلية، ونشكر اهتمامكم لما تؤدونه لقطاع التأمين.

سـلام حنـا (اللبنانية العربية - LIBANO ARABE):

نقترح رفع الحد الادنى لرأس المال الى عشرة ملايين دولار للشركة المختلطة على ان يخصص نصفه للتأمين على الحياة

اللبنانية العربية للضمان LIBANO ARABE التابعة لبنك عوده، هي واحدة من بين شركات التأمين العربية التي أجيز لها ان تشارك في تأسيس شركة تأمين سورية جديدة، وذلك عملا بالقانون الذي اصدره الرئيس بشار الاسد، والذي انهى بموجبه عصر الحصرية في قطاع التأمين في سوريا، وذلك للمرة الاولى منذ مطلع الستينات من القرن الماضي، وانه لامر طبيعي ان يكون بنك عوده سوريا، الشريك الرئيسي للبنانية العربية في مشروعها الجديد في سوريا، ذلك ان الشركة سوف تعتمد على بنك عوده سوريا وفروعه هناك كموزع فاعل لمنتجاتها التأمينية.

ويشكل دخول السوق السورية الناشئة تحديا كبيرا للبنانية – العربية اذ انه سوف يوجب عليها ان تواجه مجموعة من المنافسين المتحمسين لمحاولة السيطرة على السوق الجديدة بأي ثمن. الا ان الخبرات البشرية التي يتميز بها جهازها البشري، والوعي الذي تملكه ادارتها سوف تتيح لها ان ترفع ذلك التحدي بهدوء، وبخطى ثابتة وتجعل من شركتها الشقيقة في سوريا، كما اللبنانية العربية في لبنان، شركة ذات صدقية عالية واداء رفيع المستوى.

وخلال المقابلة التي أجريناها مع المدير العام للشركة اللبنانية العربية في بيروت، السيد سلام حنا، بدا هذا الأخير مطمئنا الى ان مصالح الشركة السورية الشقيقة سوف تبلغ الاهداف المرسومة لها في السنوات الاولى لعملها، لتبني مع مرور السنين صرحا يشرّف مجموعة عوده سرادار ويشرفها ويجعل المواطن السوري يعتز بها.

وحول الاوضاع في لبنان، دعا السيد سلام حنا الى تطبيق المرحلة الثانية من الضمان الالزامي للسيارات من دون ابطاء، قائلا ان شركات التأمين في لبنان تملك من النضج ما يكفي كي تتصرف بتعقل، وتبتعد عن المضاربات العشوائية، واضاف ان اللبنانية لم تتأثر بالمضاربات الجارية في مجال التأمين الالزامي لانها حددت سياسة خاصة بها وهي تعمل وفقا لتوجيهات ادارة الشركة، وتطبق الاسعار التي تراها كافية لمواجهة الاخطار المضمونة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

الرقابة ضرورية

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان.. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– نحن لم نتأثر بالمساوئ التي نتجت عن تطبيق الضمان الالزامي للسيارات على النحو الذي اشرت اليه، فكل شركة قادرة على إتمام واجباتها وفق سعر معين. لكن الرقابة على شركات التأمين ضرورية لصون هذه الواجبات من خلال التدقيق في السلامة المالية لشركة التأمين وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها. وهذه السلامة لن تتوافر لها اذا لم تستوف الاقساط الكافية حيال الاخطار التي تضمنها.

قانون التأمين الإلزامي على السيارات يجب ان يتكامل بحيث يشمل الأضرار المادية إضافة الى الأضرار الجسدية. ولكن من الأهمية بمكان تشديد الرقابة الرسمية للتأكد من تنفيذ القوانين المرعية الإجراء.

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف ALICO قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– لا يمكن ان تنسحب شركة من سوق مربح، لذلك يعود سبب خروج الشركات الأجنبية من لبنان الى حجم الخسائر التي تكبدتها. مقابل شركات قائمة وناجحة.

الفصل بين الفروع

■ بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

لـدى الشركـات اللبنانيـة ما يكفي من النضج كي تتجنب المضاربات العشوائية

– تعتبر رساميل شركات التأمين في لبنان قليلة نسبة للأخطار التي تغطيها قياساً بالأسواق المجاورة.

من المفروض ان يعتمد حد أدنى لرأس المال بـ ٥ ملايين دولار لتأمينات الحياة و٥ ملايين للتأمينات العامة. وسبق لنا في لبنان ان فصلنا بين ميزانيتي التأمين على الحياة LIFE والتأمينات العامة، الا اننا لم نخصص رأسمالا منفصلا لكل منهما.

اضاف: هذا الفصل في فروع التأمين يفسح في المجال أمام الشركات لتعزز قدراتها المالية واموالها الخاصة، اضافة الى تلك التي تودعها في عهدة الدولة، لكن ليس ضرورياً إنشاء شركتين بل وضع ميزانيتين متوازنتين.

توسع مع «بنك عودة»

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– معظم أسهم شركة LIBANO ARABE تعود الى بنك عودة، وقد أخذنا موافقة مبدئية لتأسيس شركة في سوريا. وهناك إمكانية لأن نفتتح فروعاً لشركتنا في البلد الذي يفتتح فيه بنك عودة فروعاً له خارج لبنان وسوريا.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– هذه الأعاصير لم تؤثر على منطقة الشرق الأوسط، لكن اثرها ظهر جلياً على شركات الإعادة الأميركية والعالمية.

قدرات شركات الإعادة البشرية

■ يلاحظ ان بعض شركات الإعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الأخيرة كما أخذت تتجه الى الوكالات الدولية المتخصصة للحصول على تصنيف، هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيداً مقبولاً على المستوى العالمي؟

– زيادة الرساميل والتصنيف، وأن كانا هامين واساسيين الا انهما لا يساهمان في إيصال هذه الشركات الى المستوى العالمي. المطلوب ان ترتكز الشركات العربية على قدرتها البشرية إضافة الى عامل الوقت الذي يساعد في التقدم والتطور وتأسيس الخبرة.

زيادة الإنتاج مرتبطة بنشاط الشركة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦؟ وما بعده محليا واقليميا؟

– كنا نتمنى ان تكون النتائج أفضل، لكن سنة ٢٠٠٥ بدأت بكارثة وطنية مع اغتيال رفيق الحريري ولا تزال تأثيراتها قائمة.

المشاريع موجودة ونقدم منتجات جديدة كل سنة. وقد حقق «سلة الامان ٢» الذي أعددناه في اطار توسيع برامجنا الادخارية والاستثمارية إقبالاً شديداً من الزبائن وهو منتج تأميني على الحياة مع استثمار بمردود أكيد. أما التأمين عبر البنك فهو عامل مساعد على استقرار الانتاج، لكن تبقى الزيادة في الإنتاج قائمة على نشاط الشركة في التأمين.

سامـي سعـاده (أليكو - ALICO):

مطلوب رفع الرساميل الى مستوى يؤمن قيام شركات قوية في زمن العولمة

الممثل القانوني لشركة اميركان لايف (ALICO) السيد سامي سعاده، وهو ضامن له خبرته الطويلة في السوق اللبنانية وكان بين النخبة المميزة التي اختارتها (أليكو) لتثبت اقدامها في لبنان ولتصبح الرائدة في تأمينات الحياة، رد على اسئلة «البيان» فرأى مقابل انسحاب بعض الشركات الاجنبية، بسبب الحرب او لضيق السوق، إقبال شركات اخرى ودخولها بمشاركات مع شركات لبنانية.

وقال سعاده ان تطوير قطاع التأمين في لبنان يتطلب اصدار قانون جديد وحديث يجاري مستويات القوانين في الدول المجاورة.

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– صحيح ان شركات تأمين أجنبية عدة كانت تعمل في لبنان، انسحبت تباعاً خلال السنوات المنصرمة وخاصة خلال سنوات الحرب، بإستثناء شركة أميركان لايف التي تمارس عملها وخدمة زبائنها دونما انقطاع منذ عام ١٩٥٣. الا انه من ناحية أخرى نرى إقبال بعض الضامنين الأجانب في السنوات الأخيرة. فقد دخلت شركة AGF Allianz بشراكة مع شركة «سنا» الوطنية ودخلت شركة AXA بشراكة مع الشركة اللبنانية الفرنسية للضمان. كما ان هناك وجوداً لشركات اخرى مثل Predica التابعة لبنك Credit Agricole، وسكور (Scor) لإعادة التأمين مع شركة آروب، الخ. أمّا الشركات التي تقصدونها والتي انسحبت من لبنان فربّما كانت الحرب التي عصفت بلبنان أحد الأسباب أو انها اعتبرت ان السوق ضيق بوجود عدد كبير من شركات التأمين المحلية.

لا بد من اصدار قانون جديد للتأمين

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟

– لا شك انه من أجل تطوير قطاع التأمين في لبنان، لا بد من إصدار قانون جديد وحديث للتأمين يتضمن بنوداً تواكب التطور الحاصل في قطاع التأمين وتجاري المستويات التي وصل اليها هذا القطاع في الدول المتطورة. ومن ضمن تلك البنود رفع الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين الى مستوى يؤمن قيام شركات قوية مالياً وقادرة على الإيفاء بالتزاماتها تجاه الزبائن، وعلى منافسة الشركات العربية والأجنبية وخصوصاً في زمن العولمة. أما مبلغ الرأسمال المطلوب فيمكن التوصّل اليه من خلال مناقشة عملية وشفافة بين شركات التأمين العاملة حالياً في لبنان ووزارة الاقتصاد مع الأخذ في الاعتبار واقع هذا القطاع في لبنان مع النظرة المستقبلية له.

شركات تأمين أجنبية عدة انسحبت بإستثناء أميركان لايف التي تمارس عملها دونما انقطاع منذ عام ١٩٥٣

نعمل كفرع للشركة الام

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– ان شركة أميركان لايف انشورنس كومباني تعمل كفرع للشركة الام في العديد من الدول العربية وذلك منذ أواسط الخمسينات. وبالتالي فإن أي توسع محتمل في بلدان عربية أخرى سوف يكون شبيهاً بما هو قائم حالياً أو على ضوء المتطلبات القانونية في تلك البلدان.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم يكن للكوارث الطبيعية المشار اليها تأثير مباشر على أعمال أميركان لايف انشورنس كومباني في لبنان. كما ان اتفاقيات الاعادة لعمليات الشركة في لبنان تتمّ بواسطة المكتب الاقليمي والمكتب الرئيسي كون عمل الشركة في لبنان هو كفرع للشركة الام.

للمحافظة على مركز الريادة في لبنان

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– استراتيجيتنا للعام ٢٠٠٦ هي تقديم برامج جديدة ومتنوعة لكافة شرائح المجتمع في لبنان تبعاً لحاجة وامكانية كل منهم عبر وسائل توزيع متنوعة وتحقيق نسبة نمو جيدة مقارنة مع نسبة نمو قطاع التأمين على الحياة بشكل عام من أجل المحافظة على مركز الريادة في لبنان.

كلمات رقيقة من سامي سعادة

أشرنا في وقت سابق الى ان السيد سامي سعادة سيتخلى عن مهامه الإدارية المباشرة في «أليكو» ALICO بمناسبة بلوغه السن القانونية، وهو سيبقى مستشاراً في الشركة بعد ذلك.

وقبيل حلول موعد تخليه عن عمله اليومي في الشركة، أرسل الينا الصديق الكبير الكلمات الرقيقة الآتية:

حضرة الاستاذ انطوان زخور المحترم

تحية وبعد،

بمناسبة اقتراب تاريخ بلوغي سن التقاعد في ١٣ كانون الثاني ٢٠٠٦، أتوجه إليكم شخصياً، وإلى جميع أفراد فريق التحرير والموظفين في مجلة «البيان» الغراء، بخالص شكري وامتناني على الثقة الغالية والتعاون المخلص اللذين سادا علاقتنا طيلة السنوات الاثنتين والعشرين المنصرمة التي مارست خلالها عملي مع شركة أميركان لايف انشورنس كومباني «أليكو» كنائب رئيس إقليمي، مدير عام وممثل قانوني في لبنان. انني أثمن غالياً الصداقة والعلاقة المهنية المجردة التي نشأت بيني وبينكم والتي أحمل في قلبي أطيب الذكريات لها، مؤكداً لكم حرصي على استمرارها وتنميتها في المستقبل مع استمرار التواصل معكم.

مع تكرار شكري وتقديري أتقدم منكم شخصياً ومن جميع أفراد عائلة مجلة «البيان» الغراء بأخلص التمنيات بدوام التوفيق والتقدم والازدهار وبمزيد من النجاح في الرسالة السامية التي حملت لواءها مجلتكم وما زالت دعماً للاقتصاد الوطني بشكل عام ولقطاع التأمين بشكل خاص.

مع محبتي، تفضلوا بقبول احترامي وتقديري.

ريكـاردو سليمـان (فيدلتي - FIDELITY):

الرأسمال المتدني يجعل من الصعب على شركة التأمين ان تستمر ولذلك ندعو الى رفع الحد الادنى لرأس المال الى ٦,٥ ملايين دولار اميركي

ريكاردو سليمان، رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة فيدلتي انشورنس FIDELITY ، يعتقد ان شركة التأمين ذات الرسملة الضعيفة، لن تكون قادرة على الاستمرار. ولذلك فهو يدعو الى رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان مما هو عليه حاليا، اي ١,٥ مليون دولار اميركي، الى ما يزيد على ٦ ملايين دولار.

من جهة اخرى، يدعو السيد سليمان وزيري الداخلية والاقتصاد والتجارة الى استصدار مرسوم يوسع بموجبه اطار التأمين الالزامي للسيارات ليشمل الاضرار المادية، اضافة الى الاضرار الجسدية.

ويقول انه كان مقبولا في البداية اقتصار الزامية التأمين على الاضرار الجسدية بالنظر لطبيعتها التي تقضي بتوفير علاج فوري، ولا تحتمل التأخير. اما اليوم، فلم يعد من الجائز ان تبقى الامور كما هي، وذلك انسجاما مع قوانين التأمين الالزامي المعمول بها في سائر انحاء العالم.

وعن علاقة شركة فيدلتي بمعيدي التأمين يقول انها جيدة جدا، وان تجديد اتفاقات الاعادة مع المعيدين الذين تتعامل معهم الشركة منذ عهد بعيد تم بسهولة، وذلك بالنظر للنتائج الاكتتابية الجيدة التي تحققها فيدلتي.

وأعرب السيد ريكاردو عن اهتمامه بالتوسع الاقليمي، وقال ان فيدلتي ستدخل الاسواق العربية عندما تتوفر الظروف والمناخات الملائمة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه ورئيس شركة فيدلتي انشورنس FIDELITY في بيروت:

لم يعد مقبولاً ان يقتصر التأمين الالزامي للسيارات على تغطية الاضرار الجسدية وندعو وزيري الاقتصاد والداخلية الى توسيعه ليشمل الاضرار المادية

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ ما هو السبب في رأيكم؟

– ان مبدأ التأمين الالزامي يتناول الاضرار الجسدية والمادية. وهذا ما تعتمده معظم دول العالم. على ان طابع الاستعجال والضرورة يتناول الى حد ابعد الاضرار الجسدية لأسباب منها ضرورة توفير العلاج والاستشفاء للاشخاص الذين يتعرضون لحوادث ناجمة عن المركبات بالسرعة اللازمة مهما كانت اوضاعهم المادية. وكان من الطبيعي في ظل الظروف الاقتصادية المعروفة في مرحلة صدور القانون في العام ٢٠٠٣، ان يقتصر الامر اولا على الضمان الالزامي للاضرار الجسدية. الا اننا نرى انه من الضروري ان يوضع الضمان الالزامي على الاضرار المادية ايضا موضع التنفيذ وفي اسرع وقت ممكن. ونتمنى بالطبع ألا يكون الموقت دائما في هذا المجال.

الشركات الاجنبية موجودة بشكل او بآخر

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– مما لا شك فيه ان بعض شركات التأمين الاجنبية التي كانت مرخصة لمزاولة اعمال التأمين في لبنان قد انسحبت لا سيما خلال الاحداث. لكننا في المقابل، رأينا دخول بعض الشركات الاجنبية إما على شكل مشروع مشترك (VENTURE JOINT) مع شركات لبنانية او بصورة مستقلة. على اي حال، يجب الا ننسى ان الشركات الاجنبية الكبرى تتعاطى إما اعمال التأمين او اعمال اعادة التأمين او الاثنين معا، وان الشركات الوطنية بمجملها تتعامل مع شركات اعادة تأمين اجنبية. وبالتالي فالشركات الاجنبية موجودة في لبنان بشكل او بآخر.

■ هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى لرأس المال على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى؟

– من المستحيل، برأينا، للشركات القليلة الرسملة حسب القانون الحالي، ان تنمو وتستمر في وقت لا يكفي هذا الرأسمال لتلبية الالتزامات الثابتة والاحتياطيات على انواعها. فماذا عن دفع المطالبات اليومية؟ باختصار ان شركة تأمين برأسمال ١,٥ مليون دولار هي شركة صغيرة وحظوظها التنافسية ضعيفة جدا في ظل الهجمة التي تقودها الشركات الضخمة برساميلها التي تزيد احيانا على خمسة اضعاف رساميل تلك الشركات والتي تسبب لها صعوبة سوقية بالغة.

ان مستوى الحد الادنى الذي نعتقد انه ربما يكون كافياً في المرحلة الحالية هو عشرة مليارات ليرة لبنانية (٦,٥ ملايين دولار اميركي) وهذا المستوى يشمل فرع الحياة.

توسعنا الاقليمي وارد إلا اننا ننتظر الظروف والمناخات الملائمة

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– لشركة فيدلتي القدرة الكافية للتوسع عربيا بسبب طاقاتها البشرية والخبرات التي يتميز بها الفريق المهني الذي يعمل لديها، اضافة طبعا الى الملاءة المالية الكافية، ولدينا توجه ثابت للدخول في مشاريع توسعية في العالم العربي عندما تسنح الفرصة لذلك.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالنسبة الى شركة فيدلتي لم نلمس اي تغيير او تشدد لدى شركات اعادة التأمين ناجم عن الاعاصير التي تحدثتم عنها، وقد تمت المفاوضات ومن ثم الاتفاقيات بصورة طبيعية، ربما يعود ذلك الى النتائج الفنية الحسنة التي حققتها شركتنا خلال العام ٢٠٠٥.

نمو واهداف

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– نتوقع ان يفوق النمو في محفظتنا التأمينية في نهاية العام ٢٠٠٥ نسبة ١٥٪ مقارنة بالسنة الماضية ٢٠٠٤. اما الاهداف التي نسعى الى بلوغها فهي: اولا تسويق برامج جديدة على صعيد التأمينات العامة والتأمين على الحياة بغية تحقيق نمو اضافي في السوق اللبنانية وثانيا دخول الاسواق العربية بالسرعة الممكنة وعندما تتوفر الظروف والمناخات الملائمة لهكذا خطوة.

د. عمـــاد حـــاج (AUG):

على لبنان اعتماد ما يعزز الثقة به ويضعه على خريطة التجارة العالمية

اعتبر رئيس مجلس ادارة شركة "AUG" (American Underwriters Group) ومديرها العام الدكتور عماد حاج «ان قانون التأمين الإلزامي على السيارات في حاجة الى تقويم موضوعي، وأنه لا بد للبنان من ان يعتمد في المرحلة الجديدة ممارسات تعزز الثقة بهدف وضعه على خريطة التجارة العالمية، ومن هنا ضرورة زيادة رأسمال شركات التأمين الى ٤ ملايين دولار خلال مرحلة معينة».

وأشار حاج الى ان "AUG" تتطلع الى التوسّع الإقليمي في المرحلة المقبلة مطلقة خدمات جديدة ومبتكرة».

رغم الصعوبات التي واجهت اللبنانيين ستتمكن AUG من تحقيق أرباح كبيرة وذلك بعد اجراء تعديلات على شروط الاكتتاب وكسب ثقة فئة كبيرة من اللبنانيين

الإلزامي يشجع على المخالفة

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه سوف تطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ ما هو السبب في رأيكم؟

بغض النظر عن الظروف والمناخات التي انتج في خلالها قانون التأمين الإلزامي على السيارات، تلت هذا القانون مرحلة زمنية خالية من التقويم الموضوعي، قادرة على تحقيق تسوية تتضمن حماية المواطن اللبناني وتراعي أوضاع شركات التأمين العاملة في السوق اللبنانية. فهذا القانون الموقّت استمر رغم علله الكثيرة، ويعود السبب الى انشغال القيمين او أصحاب الشأن بالمآزق السياسية والاقتصادية الكثيرة في البلد. وأوجب القانون على شركات التأمين القيام بواجباتها تجاه المضمون، وهذا أمر جيّد إنّما لا يحتاج الى تشريع لأنه مفروض، ثم سمح لهذه الشركات بأن ترتدّ على المضمون.

ويضيف د. حاج: من جهة أخرى، استثناءات القانون الإلزامي محدودة، وأحياناً نشعر وكأنها تشجّع المضمون على المخالفة، إذ يفرض على شركات التأمين تغطية حوادث السير حتى ولو كانت ناتجة من تأثير الكحول أو المخدّرات.

تعزيز الثقة بالعدالة

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– ان ما تعاني منه شركات التأمين الوطنية هو نموذج بسيط عن معاناة الشركات الأجنبية وخصوصاً في المرحلة السابقة المليئة بالخلل الأخلاقي وأحياناً خلل في النظام القضائي والقيم، ولم يكن هناك ما يحمي المؤسسات من السلوك المنحرف، فوجدت شركات التأمين نفسها معرّضة لضغوط كثيرة ولأحكام مجحفة، ما دفعها الى الانسحاب من السوق اللبناني. ونتمنى لمناسبة دخولنا مرحلة جديدة ان يعاد النظر في هذه الممارسات بهدف تعزيز ثقة الشركات اللبنانية والأجنبية بالعدالة.

الارتقاء الى مستوى عالمي

■ هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى لرأس المال على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– ان قطاع التأمين هو جزء من النشاط الاقتصادي العام. ومن هنا، نطلب من المسؤولين الأخذ بالاعتبار ضرورة التأسيس لواقع جديد بعد الانتقال من مرحلة الوصاية الى المرحلة التأسيسية، بهدف وضع لبنان على خريطة التعامل التجاري الدولي، والارتقاء الى مستوى عالمي في ما خصّ ملاءة الشركات وشروط العمل فيها.

وبالنسبة لمقياس رأسمال الشركات، فنجده في الدول النامية، بين المليونين والأربعة ملايين دولار، ومن الضروري ألا يقل عن هذه النسبة في لبنان. ولست هنا أبشّر بمقاربة انقلابية، اذ يجب ان ترفع شركات التأمين رأسمالها في مهلة تراوح بين ١٨ و ٣٦ شهراً.

نتطلع الى أسواق جديدة

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– شركة (AUG) لها حضورها في بلدان عربية عدّة، إنما نطمح في التوسّع، ونحن في صدد البحث عن أسواق جديدة وخصوصاً في الدول المجاورة، سيّما وأننا ندخل حالياً السوق الخليجي من خلال شركاء محليين في الإمارات، كما نتطلع الى دخول السوق القطري.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من البديهي ان يكون للكوارث الطبيعية تأثير على أسواق إعادة التأمين، ما يحمل المعيدين على إعادة النظر بالقدرات المتوافرة لديهم، وبالأقساط التي يطلبونها. ولكن على المدى القصير لن يتأثر لبنان بالخسائر الناجمة عن هذه الأنواع من المخاطر ما ينعكس استقراراً على الدفعات المفروضة.

تحالفات ومنتجات جديدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– رغم الصعوبات التي واجهت اللبنانيين خلال هذا العام، ستتمكن الـ "AUG" بنهايته من تحقيق أرباح كبيرة، بعد ما حدث من قبول تغطيات صحية واجراء تعديلات على شروط الاكتتاب (UNDERWRITING GUIDE LINES) وكسب ثقة فئة كبيرة من اللبنانيين. ونأمل في دخول سنة ٢٠٠٦ مع شبكة تحالفات جديدة في المنطقة، سيّما وأن لدينا مستثمرين جدداً، ومنتجات جديدة سنطرحها في السوق، وهي تتوافق والمرحلة الجديدة، وتساهم في تعزيز الاستثمارات في القطاعات الانتاجية، ومن ميزاتها انها وسّعت التغطيات في قطاع السياحة والصناعات الزراعية، كما نحضر لطرح خدمات جديدة مبتكرة ستلقى اصداء ايجابية من الجمهور.

رزق الخوري (كمبرلند - CUMBERLAND):
منافسة غير صحية تمارسها صناديق التعاضد غير المراقبة

يفتقد قطاع التأمين في لبنان الى خطة مدروسة، وقانون واضح وحديث ينظمه، ويحدد رساميل الشركات العاملة فيه. هذا ما يشير اليه مدير عام شركة CUMBERLAND رزق الخوري، معلنا ان ذلك هو سبب ضعف الاستثمارات الاجنبية في قطاع التأمين اللبناني.

وألمح الخوري الى «منافسة غير صحية تمارسها صناديق التعاضد غير المراقبة، ما يجعل المؤمّن في دائرة الخطر» مرحبا بـ «التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE الذي هو عامل تطور، انما بعد اصداره بقانون».

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– كان للأحداث الاخيرة في لبنان تأثير كبير لجهة التأخير في بتّ القضايا العالقة، انما السبب الاساسي لعدم استكمال قانون التأمين الالزامي على السيارات هو الافتقاد الى خطة محددة. فالقوانين والمراسيم تصدر بصيغة تهدف الى تجميد المطالبة بها.

نحن طالبنا بالقانون الالزامي لكنه صدر وفيه شوائب وعلل، اضافة الى غياب دور مؤسسة الضمان الالزامي للسيارات، التي نساهم في اطارها العام.

وبالنتيجة فقطاع التأمين الذي يحتل المرتبة الثانية بعد القطاع المصرفي في ما يتعلق بالخدمات المالية، يتعرض للاهمال من الدولة والشركات المنضوية تحت لوائه والتي تتحمل جزءا من المسؤولية كونها تعمل في ظل قانون غير كامل.

قانون قديم معدّل قاصر

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– حجم سوق التأمين في لبنان كبير، ومعدل حصة الفرد من الاقساط (PREMIUM PER CAPITAL) هو الاعلى بين الدول العربية وشمال افريقيا، الامر الذي يدل على وعي المواطن اللبناني لحاجاته ومتطلباته التأمينية، لكن النمو الاقتصادي معدوم، لا سيما هذه السنة وبالتالي فنهضة القطاع دونها معوقات، في ظل قانون قديم ادخلت عليه تعديلات لكنه بقي قاصراً عن مواكبة متطلبات صناعة التأمين العصرية، وعن استقطاب الاستثمارات الاجنبية مقارنة مع الدول العربية الاخرى التي تمكّن بعضها من اصدار قوانين حديثة تراعي اوضاعها الاقتصادية والاجتماعية.

لاصدار قانون مدروس وشامل

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟

– القوانين الراعية لقطاعات التأمين العربية تركّز على التكافل الذي يراعي الاوضاع الاجتماعية، في حين ان لبنان يميل الى اعتماد القوانين الاوروبية التي تبني رأسمالها على حجم المخاطر. لذا يجب رفع الحد الادنى لرساميل شركات التأمين لكي يتناسب مع القوانين العالمية (RISK BASED CAPITAL) خلال فترة منطقية.

يضيف السيد الخوري: برغم ان السوق السوري لا يشكل سوى عشر السوق اللبناني، فقد حدد القانون الصادر حديثا مبلغ ١٧ مليون دولار كحد أدنى لرأسمال الشركات.

يضيف السيد الخوري: من هنا يجب اصدار قانون مدروس وشامل ينظم القطاع في لبنان ويرعى اعمال الشركات ويحمي المؤمن من صناديق التعاضد. وعليه ايضا ان يلحظ تنظيم عمل الوسطاء خصوصا في مجال التأمين عبر المصرف (BANCASSURANCE) الذي نعتبره اساسيا وعامل تطور كبيرا، علما ان القانون اللبناني يلحظ عدم تعاطي المصارف الاعمال غير المصرفية.

اعتقد ان الفترة الحرجة والوقت الضائع التي مررنا بها كانت الأنسب لايجاد الحلول المناسبة وسنّ القوانين المطلوبة.

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– شركة «كمبرلند» موجودة في الدول العربية منذ العام ١٩٦٤ وفي لبنان منذ العام ١٩٩٤. لدينا فرع في كل من البحرين، مصر، الامارات، الكويت والسعودية حيث نؤسس شركة في ظل القانون الجديد تضم شركاء لبنانيين وسعوديين رأسمالها ٢١٠ ملايين ريال سعودي (٥٦ مليون دولار).

ومن منطلق التجربة الذاتية، ارى انه من الافضل تأسيس شركات مليئة ومتطورة معلوماتيا وبشريا في لبنان ثم الانطلاق الى الدول المجاورة لا سيما ان اللبنانيين كانوا السباقين في فهم قطاعات التأمين في العالم العربي.

والسوق السعودي اليوم واعد اذ يشهد فورة اقتصادية في قطاعاته كافة بفضل ارتفاع اسعار النفط، وتلزيم الدولة تغطياتها الضخمة للشركات هناك.

شروط المعيدين اكثر مرونة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– عند حصول كوارث، تكثر الاقاويل حول رفع معيدي التأمين اسعار التغطيات. مبدئيا، لا تتأثر شركات التأمين في الدول العربية بهذه الكوارث على عكس ما حصل اثر احداث ١١ ايلول (سبتمبر) حيث كانت الخسارة مادية ومعنوية.

اليوم يفرض المعيدون علينا شروطا اكثر مرونة من ذي قبل.

النمو ٦٠٪ والارباح ٤٠٪

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– رغم الاوضاع الاقتصادية السيئة التي اثرت على البلد ككل، استطعنا ان نحقق نموا بنسبة ٦٠٪ في المحفظة و٤٠٪ في الارباح مقارنة بالعام الماضي. وهو وضع استثنائي لا ينطبق على كل الشركات.

وبالنسبة للمشاريع المستقبلية، فسنطرح منتجات جديدة تتناسب والقدرة الشرائية للمواطن. والهدف الاساسي هو الحفاظ على نسبة نمو الشركة في ظل الوضع الاقتصادي الدقيق الى جانب التركيز على التوسع الاقليمي، بدءا من السعودية ومنها الى باقي الدول العربية.

أسعد ميرزا (كابيتال - CAPITAL):

مخالفات فاضحة ترتكب في مجال التأمين الالزامي على السيارات

تحت انظار لجنة مراقبة الشركات والمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي

سجلت شركة كابيتال للتأمين CAPITAL انجازا مهما خلال العام ٢٠٠٥ حيث وقّعت عقدا اشترت بموجبه البناء الذي كانت تشغله جريدة «لو ريفاي» (LE REVEIL) في منطقة سن الفيل، وهو يتألف من طبقات عدة، بعضها غير منجز بعد ويحتاج الى اعادة تأهيل.

رئيس مجلس ادارة الشركة مديرها العام اسعد ميرزا اعلن ذلك خلال المقابلة التي اجريناها معه وقال ان ورشة العمل في البناء بدأت. وهو يأمل ان يصبح البناء جاهزا لتنتقل اليه الشركة اعتبارا من الفصل الرابع من العام الجديد. ويضيف ان هذه النقلة تؤكد صلابة الوضع المالي لشركتنا، خصوصا انها شركة تابعة لبنك كبير وعريق هو بنك بيروت والبلاد العربية BBAC.

وقال ميرزا ان التوسع باتجاه سوريا يصبح واردا في حال قرر بنك بيروت والبلاد العربية ان يدخل السوق السورية، وينشئ مصرفا شقيقا هناك.

وعن الاوضاع الداخلية لسوق التأمين شكا ميرزا بمرارة من سوء ادارة التأمين الالزامي على السيارات، ومن المخالفات الجارية فيه، والتي تقف منها لجنة مراقبة هيئات الضمان والمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي موقف المتفرج.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

انجزنا صفقة عقارية اشترينا بموجبها بناء كبيرا لنجعل منه مركزاً رئيسياً لشركتنا

■ وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق قانون التأمين الالزامي على السيارات بأنه موقت وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– لسنا راضين عن وضع قانون التأمين الإلزامي الحالي لجهة اقتصاره على الأضرار الجسدية فقط إضافة الى ضعف الرقابة. فلجنة الرقابة لاتؤدي واجبها الرقابي وبعض الشركات تبيع بوليصة التأمين الإلزامي للوسيط بمبلغ يتراوح بين ١٧ و ٢٥ ألف ليرة لبنانية، على أن يتحمل ثلاثة آلاف دولار من تغطية الحادث، وطبعاً هذا مخالف للتعرفة الرسمية التي اصدرتها وزارة الاقتصاد والتجارة ووضعت لها حدا ادنى. اضف الى ذلك انه لا يجوز لشركة التأمين ان تسمح لوسيط التأمين بأن يشاركها في تحمل الاعباء التي اخذتها على عاتقها حيال المضمون المتعاقد معها.

من جهة اخرى ينبغي على المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات ان تنشئ لديها سجلا الكترونيا ببوالص التأمين الالزامي التي تصدرها شركات التأمين بحيث تسجل هذه البوالص لدى المؤسسة، وبالتالي من المفروض ان تعمد هيئة الرقابة والمؤسسة الوطنية الى ضبط المخالفات الجارية وانزال العقوبات بحق المخالفين.

رفع الحد الأدنى لرأس المال

■ بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين في لبنان ليس كافياً، والاجدى ان يرفع الى ٥ ملايين دولار. الوزارة المعنية تدرس القانون الجديد الذي سيطال هذا الموضوع طبعاً، ولجنة الرقابة تملك معلومات حول ميزانية كل شركة وتعرف من لديها القدرة على الاستمرار علماً ان رأس المال لا يؤثر على ملاءة الشركة كالسيولة وغيرها من العناصر.

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– من المعروف ان «بنك بيروت والبلاد العربية» BBAC هو المساهم الاساسي في شركتنا. وفي حال فتح البنك فرعاً في سوريا، بعد حصوله على رخصة العمل، سوف نقوم نحن ايضا بمحاولة لدخول السوق السورية. كما لدينا خطة للتوسع في البلدان المجاورة.

عامل الوقت أساسي

■ يلاحظ ان شركات الإعادة العربية تحاول رفع رساميلها وحيازة التصنيفات، برأيكم هل تكفي هذه الإجراءات للوصول الى مستوى عالمي؟

– هذا ليس كافياً هذه الأيام لأنها تحتاج الى الوقت. فمعظم شركات الإعادة العالمية تباع أو تندمج مما قلّص عددها. لذلك من الصعب ان تصل الشركات العربية الى مستوى عالمي يحتاج الى سنوات عمل طويلة.

السوق العربي تطوّر من جديد لذلك على هذه الشركات العربية ان تبذل مجهوداً أكبر ومع الوقت ستتقدم ونحن سندعمها بالطبع.

منتجات جديدة عبر المصرف

■ ذكرتم السنة الماضية أنكم ستطرحون منتجات عبر المصرف، ما الجديد في هذا الموضوع؟

– سينطلق التأمين عبر المصرف مع بداية شهر كانون الثاني من سنة ٢٠٠٦. وسنطرح منتجات جديدة بالتعاون مع BBAC. وستشمل المنتجات تغطية المنازل Housing والمكاتب، وتغطية الخادمات، إضافة الى تأمين السيارات والحوادث الشخصية.

تصنيف شركات الإعادة لا يصل الى AAA

■ هل تعتقدون ان شركات وساطة إعادة التأمين العربية والعالمية ساهمت في نهضة التأمين في العالم العربي أم العكس؟

– الشركات الصغيرة او المتوسطة الحجم لا يمكنها بسهولة التقرّب والتعامل مع شركات الاعادة الكبيرة لذا هي بحاجة الى وسيط اعادة تأمين ذي سمعة جيدة وله علاقات مع معيدي التأمين يمكن ان يسهّل المهمة عن تلك الشركات. وفي هذا المجال، يلعب وسطاء التأمين دورا مفيدا لتلك الفئة من الشركات وهم يقدمون لها المساعدة التي تحتاج اليها في تعاطيها مع معيدي التأمين.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– طبعاً، لقد أثرت هذه الكوارث. فجميع المعيدين يريدون تحديد خسائرهم في حال طرأت كوارث مماثلة في منطقتنا مع أن ذلك مستبعد. وأعتقد ان الأسعار سترتفع أكثر.

مبنى جديد ودعم أكبر

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– الوضع الاقتصادي لم يكن جيداً سنة ٢٠٠٥ وذلك بسبب الاحداث الأليمة التي وقعت على الاراضي اللبنانية، وكانت بدايتها استشهاد الرئيس رفيق الحريري في ١٤ شباط اي مطلع السنة تقريبا. لكن من المتوقع ان نحقق نمواً بنسبة ٦٪ في حجم الاقساط، كما نتوقع ان تصل الأرباح الى حوالى مليون دولار.

من جهة اخرى، لقد انجزنا صفقة شراء بناء في منطقة سن الفيل. وسننتقل في أيلول ٢٠٠٦ الى المبنى الجديد، ما سيعطي صورة جيدة عن الشركة وسيزيد ثقة الزبائن بها، وهذا بفضل الدعم الكبير الذي نلقاه من بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) لشركتنا.

لوسيان لطيف (اللبنانية السويسرية LIBANO - SUISSE):

انشاء شركة تأمين يقتضي إنفاق الكثير من المال وبذل الجهد وتدريب الموظفين

ولا يمكن لشركة يقل رأسمالها عن ٥ ملايين دولار اميركي ان تزاول التأمين

بصراحته المعهودة، ومن غير لبس او ابهام، قال لوسيان لطيف المدير العام للمجموعة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE خلال حوار اجريناه معه، انه لا يجوز لشركة ان تتعاطى التأمين برأسمال يقل عن خمسة ملايين دولار اميركي، ومن الاجدى للشركات التي تعمل برساميل متدنية ان تتحول الى شركات وساطة.

والمجموعة اللبنانية – السويسرية تتحدث في هذا الموضوع من موقع الشركة التي خبرت التوسع الاقليمي، وعرفت الانتشار عربيا وافريقيا، حيث اصبح لها عشرة فروع وشركات متفرعة.

وقال لطيف ان اللبنانية – السويسرية استحوذت على شركة تعمل في المملكة العربية السعودية منذ سنوات وتشاركنا في ذلك مجموعة «السيف» السعودية للاعمال ونحن نعمل الآن على تطويرها ومدها بما تحتاجه من اسباب النجاح، بشريا وتقنياً. كما نتطلع الى سوق التأمين في سوريا التي نعتبرها امتدادا طبيعيا للسوق اللبنانية.

وبصراحة كلية ايضا قال لطيف ان اسطول السيارات في لبنان يضم كمية هائلة من السيارات التي «أكل الدهر عليها وشرب»، وانه يقتضي التخلّص من تلك السيارات اولاً، والتأكد من تطبيق قانون السير بدقة وانزال العقوبات بحق السائقين المخالفين قبل ان نبدأ بضمان مسؤولية السائق حيال الاضرار المادية.

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟

– مضى على صدور قانون التأمين الإلزامي للسيارات حوالى سنتين أو ثلاث، وقد جزئ الى مرحلتين، بحيث اقتصرت المرحلة الاولى على تغطية الإصابات الجسدية بهدف اكتساب خبرة ومعرفة وتجربة في هذا المجال، قبل استتباعها بالمرحلة الثانية، والتي تشمل تغطية الأضرار المادية.

ولا يُخفى على أحد أن الحالة الاقتصادية الدقيقة التي يمر بها لبنان إثر اغتيال الرئيس رفيق الحريري وما أعقبه من اغتيالات وعدم استقرار سياسي تمثل في تغييرات متتالية لوزير الاقتصاد والتجارة، حالت دون البحث في القانون الإلزامي للسيارات أو غيره من القوانين حتى صدق القول الشائع «ان الموقت يدوم».

ومن الوجهة التأمينية العلمية، لا بد من التذكير بأن أسطول السيارات في لبنان قديم، ما يجعل نسبة الحوادث الممكنة كبيرة، وبالتالي ترتفع المخاطر المادية، لذا تقرر تجزيء هذا القانون كي تجهز شركات التأمين نفسها، وكذلك المواطن في شكل يتماشى والنمو الاقتصادي الذي كان متوقعاً.

أما من الوجهة التقنية، فلم يحن الوقت لإصدار قانون إلزامي على الأضرار المادية، كون القانون المعمول به تشوبه الثغرات، ولا إحصاءات دقيقة حول نسبة اخطاره، حيث تقوم كل شركة على حدة بإحصاء حوادثها.

انسحاب الأجنبية الى أسواق مربحة

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف ALICO قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– برغم عدم تأكدي من انسحاب عدد كبير من شركات التأمين الأجنبية، إلا أنني أعزو سبب ذلك، في حال حصوله، الى كون السوق اللبناني صغيراً وذا أخطار كبيرة بسبب التنافس غير الشرعي فيه، والتجاذبات السياسية الدقيقة التي انعكست صعوبة على الحالة الاقتصادية، كل ذلك يتطلب مجهوداً إضافياً في استثمار الكفايات البشرية وفي ابتكار منتجات جديدة، لتحقيق ولو نمو متواضع ومحدود، فمن هنا أظن ان الشركات الاجنبية تفضل خوض أسواق أوسع وأسهل يتمتع فيها الفرد بقدرة شرائية عالية كما في أسواق الخليج التي تشهد اليوم نمواً وفورة اقتصادية.

انتشار في أكثر من ١٠ بلدان

■ بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي فقط. الى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– لا شك في أن موضوع زيادة رأس المال هو في غاية الاهمية لأنه يشكل الدافع الأساسي لقيام الاستثمارات، وتحسين أداء الموظفين، وتحقيق الأرباح، وتشجيع التمويل في الشركة.

وبرأيي إن شركة التأمين هي في المبدأ شركة مالية، وبالتالي من غير المعقول أن يكون رأسمالها ١,٥ مليون فقط، والأستكون عاجزة عن لعب دورها في احتفاظ تغطيات بعض المخاطر، والافالأفضل لها ان تزاول الوساطة. لاأقصد من كلامي أنني ضد شركات التأمين الصغيرة، إنما كي تتمكن هذه الشركات من الإزدهار وتحقيق نموّ، عليها الإندماج مع بعضها البعض، وخصوصاً ان وزارة الاقتصاد وضعت معايير جديدة للملاءة والاحتياطات الفنية. فمع الاندماج تصبح الشركات كبيرة الحجم، ما يسمح لها بالتعاون مع أفضل المعيدين.

شخصيا اعتقد ان الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين يجب ان يكون اليوم ٥ ملايين دولار، على ان يزداد بوتيرة تصاعدية خلال ٤ او ٥ سنوات ليصل الى ١٠ ملايين، على غرار ما يحدث في البلدان المجاورة، وما تفعله «ليبانو – سويس» التي تنتشر اليوم في اكثر من ١٠ بلدان، وتؤهل موظفيها وتزودهم بالتدريب اللازم والخبرة والفرص في التقدم.

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ دولة عربية تجدونها واعدة؟

– «ليبانو – سويس» هي من اوليات الشركات اللبنانية والعربية التي بدأت في التوسع والانتشار في منطقتي الخليج والشرق الاوسط، فهي موجودة في قطر منذ سنة ١٩٦٠، وفي الكويت منذ عام ١٩٦٢، كما لديها شركة في كل من الاردن والسعودية، اضافة الى انتشارها في ١٥ بلدا افريقيا ضمن مجموعة تابعة لها، الى وجودها في البحرين.

وادارة «ليبانو – سويس» تعمل للدخول الى اسواق سوريا والعراق والجزائر والمغرب. وبرغم كل ذلك لا مانع لديها من الاندماج مع شركة اخرى او شراء شركة معيّنة تماشيا مع سياستها التوسعية، مع ان ذلك ليس هدفا بذاته.

يضيف السيد لطيف: «بعد صدور قانون التأمين الجديد، وخصوصا الالزامي على فرع تأمينات الصحة، قررنا الخوض في السوق السعودي. وتحضيراً لذلك، اشترينا منذ سنتين شركة "AMANA GULF" وهي بحرينية تعمل في السعودية نملكها اليوم مع عائلة السيف. كما نعمل حاليا على تأسيس شركة جديدة تحت اسم "ISAR" Insurance Services & Risk Management برأسمال ٢١٠ ملايين ريال سعودي. ولا شك بأننا نفكر في التوسع في السوق السوري في ما بعد، لاسيما بعد افساح المجال امام تأسيس شركات خاصة فيه، مع العلم ان السوق السوري امتداد طبيعي للبناني.

٤٠ في المئة نموا خارج لبنان

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦؟

– كما هو معلوم، لم يكن وضع القطاع جيدا في سنة ٢٠٠٥. انما بفضل استراتيجية تقوم على تحقيق الارباح للشركة وللمساهمين، وعلى تأمين افضل الخدمات للعملاء، تمكنا في «ليبانو – سويس» من تحقيق نمو بنسبة اكثر من ١٠ في المئة محليا واكثر من ٤٠ في المئة خارج لبنان. وكان ان عمدت «ليبانو – سويس» خلال عام ٢٠٠٥، نتيجة الظروف غير المستقرّة في لبنان، الى تطوير اعمالها في البلدان المجاورة.

اما في مجال اطلاق برامج ومنتجات جديدة، فكما عودت عملاءها، ستطلق الشركة في عام ٢٠٠٦ برامج متعلقة بفروع الحياة والصحة، وقد سبق وأطلقت منذ فترة برنامجا جديدا للسيارات بالتنسيق مع وسطاء التأمين. وهي في سعي دائم الى تقديم افضل الخدمات وبأفضل الاسعار، مع المحافظة على السياسة التي تتبعها في تطوير استثماراتها الخارجية وتحقيق النمو والنجاح المرجوّين.

مكس زكـار (كومرشل COMMERCIAL) :

رأس المال الحالي غير كاف لحاجات الاستثمار مواكبة لمتطلبات صناعة التأمين العالمية

رئيس ومدير عام شركة كومرشل للتأمين COMMERCIAL السيد مكس زكار عرض للأسباب الكامنة وراء عدم استكمال القانون الإلزامي للتأمين على السيارات، واعتبر ان رأسمال الشركات الحالي غير كاف لحاجات الاستثمار في منتجات وبرامج جديدة وتقنيات حديثة وتأهيل مواردها البشرية لتواكب متطلبات صناعة التأمين العالمية، عازياً ارتفاع رأس المال المطلوب في سوريا الى عدد الشركات المحدود فيها.

أسباب وراء عدم استكمال القانون

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان.

هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– في ظني ان الموقت لايصبح دائماً، فكل شيء يستلزم وقتاً للتطوّر، وهناك أسباب عدة أخرت استكمال قانون التأمين الإلزامي على السيارات، منها الخوف من ان تطال الأسعار المتدنية التغطية المادية، ذلك ان بعض الشركات اعتمدت أسعاراً متدنية للتغطية الجسدية بهدف تحقيق الأرباح.

سبب آخر ساهم في التأخير في اتخاذ قرار التعديل وهو توالي ثلاثة وزراء على وزارة الاقتصاد والتجارة خلال هذا العام حتى ان الوزير الحالي لم يتمكن بعد من الاطلاع على كل المسائل العالقة.

انسحاب الشركات الأجنبية

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– الشركات الأجنبية تبرر وجودها في السوق من خلال رقم حجم أعمالها. وإذا اعتمدت في نظام عملها على وكالات، فعليها زيادة عددها أكثر من مرّة في السنة، الأمر الذي يؤدي الى زيادة مصاريفها. وفي هذه الحال، واذا تراجع حجم أعمالها، ستضطر الى الانسحاب من السوق.

وفي هذا الإطار يجب الأخذ في الاعتبار القرارات الاستراتيجية أيضاً، فالشركة التي تقرر توسيع أعمالها في الشرق الأقصى والصين، تضع كل طاقاتها في المناطق الجديدة ذات الأسواق الكبيرة، مع العلم ان أفضل شراكة تتم بين شركات محلية وأخرى أجنبية، لأن الشريك الوطني يفهم سوقه أكثر من غيره.

كيف سيعدل القانون وتوالى ٣ وزراء على وزارة الاقتصاد والتجارة خلال هذا العام ؟!

رأس المال الحالي غير كاف

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن.

هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– هنا يجدر احتساب نسبة الملاءة لدى الشركة، وهي تساوي ثمانية أضعاف رأس المال الذي يبلغ في لبنان مليوناً ونصف مليون دولار. بمعنى ان على الشركات ان تتمتع فعلياً برأسمال يصل الى ١٢ مليون دولار، وفي رأيي ان معظم الشركات لديها الملاءة الكافية نسبة الى رأس المال.

ليس لدي رقم محدد حول الحد الأدنى لرأس المال لكن مليوناً ونصف مليون دولار يعتبر مبلغاً غير كاف لحاجة الشركات للاستثمار في برامج ومنتجات جديدة وتقنيات حديثة، وتطوير كفاية مواردها البشرة وتأهيلها لكي تواكب متطلبات صناعة التأمين العالمية.

■ صدر مرسوم في سوريا يحدد رأسمال شركات التأمين بـ ١٧ مليون دولار، ما رأيكم بذلك؟

– في لبنان ٤٥ شركة تأمين والسوق حرّة، بينما السوق في سوريا ليست كذلك وعدد الشركات قليل. لذلك من الطبيعي ان يكون رأسمال الشركات في سوريا مرتفعاً، وسيحدث الأمر نفسه في لبنان إذا انخفض عدد الشركات.

منفتحون على كل شركة

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– نحن منفتحون على كل شراكة داخلية أو خارجية. بداية، يجب ان تكون هناك شراكة شرق أوسطية في نطاق الرساميل والتكنولوجيا والتدريبات.

نحن نرحّب بالانفتاح الحقيقي لكننا نتساءل هل هو موجود فعلاً؟

الانفتاح يرتكز على حصول الشركة على نسبة ١٠٪ من الشريك وليس ان تقوم شركة عربية بامتلاك ٦٠٪ من الشركات اللبنانية والسيطرة عليها، ما يعتبر تملكاً وليس شراكة.

أما بالنسبة للأسواق الواعدة، فأعتقد ان السوق اللبناني هو الأهم.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم نشعر لغاية الآن بأي تأثير للكوارث التي ضربت أميركا، على اتفاقيات معيدي التأمين ولا أدري إن شعرت بها شركات أخرى.

لكن التأثير سيطال بالتأكيد الاتفاقيات الاختيارية كون شركة الإعادة تحدد السعر وتوزعه بحسب الاخطار.

لا نمو من دون تخطيط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– حادثة اغتيال الرئيس رفيق الحريري أثرت سلباً ولاتزال على كل المؤسسات اللبنانية من دون استثناء، لذلك المحافظة على النتائج المحققة العام الماضي تعتبر أمراً جيداً.

من حيث المبدأ لانمو من دون تخطيط، والنمو الصحيح والحقيقي ينتج عن استراتيجية معيّنة. وفي حال لم يتجاوب السوق مع هذه الاستراتيجية، يكون النمو المحقق غير طبيعي.

ان هدف «كومرشل» لعام ٢٠٠٦ هو التغيير في البرامج والتقنيات، وهو ما سينعكس على مستوى تفكير الموظف.

جوزيف خوّام (سيكوريتي - SECURITE ASSURANCE):

تغطيات مميزة وشاملة خاصة بالوسطاء

«على وزارة الاقتصاد استكمال مشروع قانون التأمين الإلزامي على السيارات ليشمل تغطية الأضرار المادية»، هذا ما قاله مدير عام شركة سيكوريتي للتأمين (SECURITE ASSURANCE) جوزيف خوّام، مشترطاً إجراء إصلاحات في تغطية الأضرار الجسدية.

السيد خوّام عبّر عن وجهة نظره في ما خص مستقبل القطاع، فرأى ضرورة ان ترفع الشركات الحد الأدنى لرأس المال الى ٥ ملايين دولار أميركي، مشدداً على أهمية وسيط التأمين، وضرورة الحفاظ على مكانته المرموقة.

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك. وما هو السبب في رأيكم؟

– من حيث المبدأ، نتمنى ان تستكمل الوزارة مشروع القانون الإلزامي على السيارات ليشمل تغطية الأضرار المادية الى جانب الأضرار الجسدية، إنّما لا يمكن تحقيق ذلك قبل حلّ المشكلات الناتجة من تطبيق التغطية الجسدية، حيث تعتمد بعض الشركات أسعاراً متدنية جداً، ما يشكّل خطراً على الشركة وعلى المستهلك معاً. ورغم ان اقتصاد لبنان حرّ، فمن مسؤولية الوزارة ان تراقب شركات التأمين بجدية وتفرض عليها حداً أدنى للسعر يمكّنها من القيام بواجباتها في تغطية الحوادث والتعويض عن الأضرار.

في الواقع نخشى ان تلحق الفوضى المستفحلة في التغطية الجسدية بتغطية الأضرار المادية، بفعل المنافسة الشرسة، فتطرح بعض الشركات أسعاراً متهاودة وغير مبنية على دراسات ما يؤدي الى مضاربة شرسة.

أهلاً بالعولمة!

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– مارست شركتنا عمل وكيل تجمّع شركات تأمين باريس (UNION DES ASSURANCES DE PARIS) لمدّة ٥٠ سنة، وأرى ان انسحاب الشركات الأجنبية من السوق اللبناني، يعود الى عدم قدرة العقل الأجنبي المنطقي والعلمي على تفهّم اللبناني الذي يريد أفضل خدمة، وأفضل معيد تأمين، بأرخص الأسعار. ولا شك أن العمل في لبنان ليس سهلاً، فيفضّل الأجنبي الانسحاب لتوظيف استثماراته في أسواق أكبر مثل الصين والقارة الاميركية. حتى ان بعض الشركات العربية لم تتأقلم في لبنان وأقفلت بعدما تعرضت لأزمات مالية رغم ان أصحابها من أكبر المموّلين في العالم. لكنني أكرر القول دائماً ان من ينجح في لبنان، ينجح في كل مكان. فاللبناني منفتح وقادر على اقتحام أسواق أجنبية، ولذلك أقول أهلاً وسهلاً بالعولمة وبفتح الحدود.

٥ ملايين دولار الحد الأدنى لرأس المال

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– بالطبع لا يمكن لشركات التأمين الإزدهار في حال أبقت على الحدّ الأدنى لرأسمالها البالغ ١,٥ مليون دولار، والمشروع الكندي الذي تبنّته وزارة الاقتصاد والتجارة أؤيده بالإجمال وأقسمه الى شقين: الشق المالي الذي يفرض رفع الحد الادنى لرأس المال والذي في رأيي يجب ان يكون ٥ ملايين دولار. فالسوق السوري الذي يعادل بحجمه مثيله في لبنان، حدّد في مرسوم رأسمال شركة التأمين في سوريا بين ١٥ و ١٧ مليون دولار، فمن غير المعقول ان يبقى رأسمال شركاتنا ١,٥ مليون دولار. انّ رأسمال SECURITE حالياً هو ٦ مليارات ونصف المليار ليرة وسنرفعه ملياراً خلال عام ٢٠٠٦ ليصبح بحدود ٥ ملايين دولار، وهذا أقل ما يمكن فعله للحفاظ على سمعة شركاتنا، خصوصاً أمام معيدي التأمين، ولطمأنة المستهلك. وأشير هنا الى قدرتنا على تنفيذ القرار الذي فرض علينا في ما خص الاحتياطات التقنية على الأقساط المكتتبة التي لم تعد على الأقساط الصافية.

أما في ما يتعلق بالشق الإداري، فأرفض تجريد مجلس الادارة من بعض الصلاحيات، كما لا يمكن استبعاد المستثمرين في الشركة الذين بغالبيتهم يعملون في مجال التأمين، عن اتخاذ القرارات، مع انني لا أنكر أن قطاع التأمين يجب ان يكون مراقباً من وزارة الاقتصاد على ان تترك صلاحيات مجلس الإدارة في الشركات كما ينص عليها القانون اللبناني.

السوق السوري منفذ طبيعي

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– صدرت قوانين تحدّد رساميل مرتفعة جداً في الشركات العربية، لذلك لابد من بناء نوع من الشراكة مع شركات أخرى للتمكن من دخول أسواق عربية.

أما السوق العربي الذي يتحدث عنه الجميع فهو السعودي لاسيّما بعد اعتماده تأمينات إلزامية في مجالات عدة، اضافة الى كونه سوقاً غنياً ومتحركاً، إلا أنه سوق صعب بسبب أخطاره المرتفعة والمزاحمة القوية. وسوق دبي واعد أيضاً، أما السوق السوري فيشكل المنفذ الطبيعي لنا بفضل الروابط العائلية بين الشعبين، والعلاقات الاقتصادية برغم الوضع الحالي العابر.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي

آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– أنها ليست السنة الاولى التي تحصل فيها كوارث، إنما كارثة هذا العام كبيرة وكان لها تأثير على بعض شركات الإعادة التي اضطرت الى الإقفال. هذا التأثير سيطاول الشركات المسندة حتى تلك الموجودة في المنطقة العربية، لأن خسارة بهذا الحجم يتمّ توزيعها على الجميع. ولكننا لحسن الحظ أننا جدّدنا اتفاقياتنا في ٣٠ حزيران الماضي اي قبل وقوع الكوارث. وبانتظار التجديد بعد ثمانية أشهر، لكل حادث حديث.

حوافز للوسيط والعميل

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– استطعنا في «سيكوريتي» تحقيق نسبة نمو بحدود الـ ١٥٪ هذا العام مقارنة بالعام الفائت. كما وضعنا مشاريع عديدة سنطلقها في عام ٢٠٠٦، وأهمها مشروع يرتكز على إعادة تقويم علاقاتنا مع وسيط التأمين الذي نعتبره الشريك الأساسي في العمل، وهذا المشروع يسمح للوسيط بدخول أسواق جديدة في تغطيات الاستشفاء والحريق، وبأسعار مدروسة جداً يستفيد منها الوسيط ويضمن ثقة عميله.

وهناك مشروع آخر بدأنا بتنفيذه منذ شهر تشرين الثاني ٢٠٠٥، وسنركز عليه في عام ٢٠٠٦ وهو يتعلق ببوالص السيارات، ويقضي بإعطاء الوسيط أفضل التقديمات من الرائجة في فروع مصلحة تسجيل الآليات والسيارات والتي تشكّل سوقاً لا يمكن استبعاده. وتتمثل هذه التقديمات بنظام حوافز يفيد منه صاحب السيارة أيضاً، وهي على شكل تغطيات لمستقلي السيارة من أهله في حال الوفاة أو تضررهم جسدياً. وذلك لكي يشعر الوسيط والعميل بأنهما مميزان، كما ان الطبابة تكون في الدرجة الثانية. والى ذلك، يحصل صاحب بوليصة السيارة على ٢٠ خدمة من معاينة وطبابة أسنان، وحسم على فاتورة المختبر، الى مساعدته في استقدام خادمة، او استئجار سيارة، أو تصليح أعطال كهربائية في منزله، وغيرها من الأمور. والأهم من كل ذلك ان صاحب البوليصة لا يحمل سوى بطاقة ممغنطة تحل مكان البوليصة.

ألبرت معدنجيان (اسوريكس – ASSUREX):

إعـادة الرسملـة حفاظـاً علـى صدقيـة القطـاع وطمأنـة المؤمـن لـه

اعتبر مدير عام شركة اسوريكس ASSUREX للتأمين، السيد ألبرت معدنجيان، ان مشروع القانون الكندي جيّد ولا بدّ من اعتماده لا سيّما من الناحية المالية بعد اجراء التعديلات اللازمة عليه، ويجب الأخذ في الاعتبار قانون البناء العشري الذي لا يمكن ان يطبّق في ظل رساميل متدنية للشركات.

وأعلن السيد معدنجيان ان طموح شركة اسوريكس ASSUREX التوسعي مشرقي وليس خليجياً أو سعودياً، مشدداً على ان ASSUREX حافظت على موقعها ونموّها، إنما القطاع الاقتصادي الوحيد الذي سجّل نمواً ملحوظاً في الارباح خلال هذا العام هو القطاع المصرفي.

القانون الحالي قاصر

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان.

هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– كما هو معلوم، ان قطاع التأمين جزء من الاقتصاد الذي انطلق بزخم بداية العام ٢٠٠٥. إنما بعد حادث اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط الماضي جرى خلط للأوراق، منها ما يتعلق بقانون التأمين الإلزامي على السيارات الذي اقتصر حتى الآن على تغطية الأضرار الجسدية من دون المادية والذي هو في الأصل أعرج.

وها نحن نشهد ظاهرة عدم تجديد المؤمن لهم لبوالص سياراتهم لاقتناعهم أنها أضحت أحد أشكال دفع رسوم الميكانيك، ما يدل على قلّة الوعي لدى هؤلاء الذين لا يفقهون ان هذه البوالص لتغطية الأضرار الجسدية.

ورغم كل الجهود، لا يزال عدد حوادث السير كبيراً. ونتمنى ان يساهم قانون السير الذي هو في طور الإعداد، في ضبط الخلل الحاصل.

إنما لا شكّ بأن قانون التأمين الإلزامي قاصر، ولن يتحسّن أداؤه إلّا بعد تطويره ليشمل التغطيتين الجسدية والمادية.

للشركات الأجنبية استراتيجياتها !

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– هذا الأمر يدخل ضمن السياسة العامة لكل شركة. في الواقع ، ينظر الى هذه المسألة من زاوية الأسواق ومن منظار المنطقة ككل. فمسألة الإنسحاب أو عدمه تعود الى استراتيجية عامة والى السياسات الاكتتابية التي تعتمدها الشركات الكبرى.

تطبيق مشروع القانون الكندي

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– لا يمكن لأي شركة النجاح والازدهار ورأسمالها متدن. وفي هذا الاطار يجب إعادة إحياء مشروع القانون الكندي الذي وضعه خبراء لأنه مدروس، وقد كلّف مالاً ووقتاً ومجهوداً. ففي سوريا صدر قانون حدد الحدّ الأدنى لرأسمال شركات التأمين بـ ١٧ مليون دولار، فلننطلق من هنا لإعادة تنظيم القطاع، وإعادة رسملة الشركات عبر رفع الحد الادنى أقله الى ٥،٥ ملايين دولار كي تكون هناك شركات تأمين فعلية، وخصوصاً في ظل الكوارث ومتطلبات المعيدين، وتوفير الاطمئنان للمؤمن وثقته بمصداقية القطاع، ما ينعكس ايجاباً على صناعة التأمين.

ونحن من الداعمين والداعين الى تطبيق مشروع القانون الكندي وإن كان هناك بعض الثغرات والبنود بحاجة الى تعديل، فلنبدأ بتطوير هذا القانون، أقلّه من الناحية المالية، لأنه من غير المقبول اليوم ان تكون رساميل شركات التأمين مليوني دولار.

لبنان يتجه الى التطوير واستقطاب مشاريع جديدة، خصوصاً ان البوليصة العشرية على الأبنية ستكون إجبارية في المستقبل القريب. من هنا، لا بدّ من الاستعداد وقيام تكتلات وتكاتف ودمج الشركات كما حصل في القطاع المصرفي بغية التطوّر في المنطقة والحفاظ على الموقع الريادي لقطاع التأمين.

توسّع نحو سوريا والعراق

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– لا شكّ بأن لشركة ASSUREX مشاريع توسعية عديدة، وتتركز أهدافنا في هذا المجال على الدول المحيطة بلبنان، أي سوريا والعراق والاردن، ولا تطلعات لدينا الى دول الخليج والسعودية. فالمنطق والموقع الجغرافي يفرضان ان تكون خطوتنا الأولى نحو السوق السوري وبعده نحو العراق.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– معيدو التأمين لا يزالون في طور إعادة الحسابات. ولكن في ما يتعلق بنا، فإن شركات الإعادة التي نتعامل معها، وهي ذات تصنيف AA وما فوق، لم تتأثر بهذه الكوارث، وقد انتهينا من تجديد اتفاقياتنا معها من دون أي تشدّد غير طبيعي.

منتجات جديدة في ٢٠٠٦

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– لا شك بأن سنة ٢٠٠٥ كانت صعبة جداً على الاقتصاد ككل، والقطاع المالي هو الوحيد الذي يمكنه الإعلان عن زيادة في ارباحه. في ASSUREX استطعنا برغم كل الصعوبات، ان نحافظ على مركزنا وحققنا نسبة لا بأس بها من النمو. وبحسب احصاءات «مؤسسة مهنا» حافظنا على تصنيف فئة (أ) في أعمالنا عن الـ ٢٠٠٤، ما زاد من حقوق المساهمين وعزّز الرساميل الصافية LES CAPITAUX PROPRES.

وفي ظل الوضع الصعب الاخير الذي مرّت به البلاد، أعدنا تكوين أوضاعنا الداخلية، فطوّرنا قدرات الموظفين من خلال تدريبهم التقني وتحسين مؤهلاتهم الفنية، ونحن في صدد وضع استراتيجيات لمنتجات جديدة سنطلقها في العام ٢٠٠٦، ونعد كل شركائنا من وسطاء وعملاء، بليونة أكبر وانفتاح، على أمل ان تكون سنة ٢٠٠٦ سنة نهضة لبنان.

فؤاد صوايا (فجر الخليج - FAJR AL GULF):

قبل تطبيق المرحلة الثانية من قانون التأمين الالزامي للسيارات علينا إزالة العوائق التي اصطدمت بها المرحلة الاولى

«فجر الخليج» FAJR AL GULF هو الاسم الجديد الذي اتخذته شركة «الفجر» AL FAJR اللبنانية بعدما اصبحت جزءا من مجموعة مالية عربية كبرى، وكان ذلك منذ ما يقارب السنتين، وذلك في اطار خطة توسعية تعتمدها المجموعة الخليجية وتهدف الى «زرع» فروع وشركات تابعة لها حيثما اتيحت الفرصة في اي مكان من الوطن العربي.

ومنذ انتسابها الى المجموعة الخليجية، اقدمت شركة فجر الخليج على اعادة هيكلة فروعها وجهازها البشري، كما اشترت عقارا في الوسط التجاري لتجعل منه مركزا رئيسياً لها.

والى ذلك استكملت عملية استيعاب شركة التأمين اللبنانية انترناشونال ترست INTERNATIONAL TRUST بعدما استحوذت عليها كليا.

وتسجل «فجر الخليج» نموا ملموسا على مستوى الاقساط وذلك على الرغم من «الخضات» السياسية التي يعيشها لبنان منذ استشهاد الرئيس رفيق الحريري.

«البيان» التقت السيد فؤاد صوايا، المدير العام للشركة، واستعرضت معه التطورات الجارية في الشركة وفي لبنان.

ولفتنا ان السيد صوايا لا يرى الوقت مؤاتيا بعد لتطبيق المرحلة الثانية من قانون الضمان الالزامي على السيارات، قائلا ان العوائق التي تعرضت لها المرحلة الاولى لا بد من إزالتها قبل ان نبدأ بالمرحلة الثانية.

وقال صوايا ان شركات التأمين الاجنبية تحولت عن لبنان الى منطقة الخليج العربي حيث الاعمار يجري على قدم وساق.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

بعدما أصبحت جزءاً من مجموعة مالية كبرى «فجر الخليج» تبني مركزاً رئيسياً جديداً لها في الوسط التجاري

استكمال القانون الإلزامي

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– يجب ألا ننسى ان قانون التأمين الإلزامي المتعلق بالإصابات الجسدية صدر بعد طول انتظار، وقد تخللته شوائب عديدة تمت معالجة بعضها وبقي البعض الآخر برسم المعالجة، بالإضافة الى ثغرات تطبيقية اكتشفت بعد وضع هذا القانون حيّز التنفيذ. وكان من الضروري معالجة تلك الثغرات قبل تطبيق القسم الثاني من القانون، لكن تسارع الأحداث والتغيير على الصعيدين السياسي والأمني بدلا الأولويات، وحالا دون إكمال هذا المشروع، لكننا نأمل في ان تستقر الأوضاع كي تستكمل دراسة القسم المتبقي من القانون.

دوافع انسحاب الشركات الأجنبية

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– أعتقد ان سبب انسحاب معظم الشركات الأجنبية من لبنان مرتبط، ولو في شكل محدود، بالاحتياطات المطلوب تجميدها. والى ذلك، فإن التسهيلات الممنوحة من قبل بعض الدول العربية، خصوصاً بعد الاستقرار والازدهار اللذين تشهدهما دول الخليج، تدفع الضامنين الأجانب الى التوجه نحوها.

ضرورة التوسع

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ دولة عربية تجدونها واعدة؟

– إن شركة «فجر الخليج»، وبعد الدمج الذي تمّ عام ٢٠٠٣، أصبحت جزءاً من مجموعة مالية عربية كبرى لها تواجدها وامتدادها في بلدان عربية عدة، ومن الطبيعي ان نشجع التوسع خصوصاً في زمن العولمة، حيث من المفيد دخول أسواق جديدة واعدة، والتواصل معها في ظل الإزدهار الذي تشهده معظم دول المنطقة.

آثار الأعاصير محدودة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لحسن الحظ، كانت للأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» آثار محدودة علينا عند تجديد اتفاقيات إعادة التأمين بالرغم من المخاوف التي انتابتنا بعد حصولها. ولكن من المؤكد ان هناك أسواقاً قد تأثرت سلباً نتيجة هذه الاعاصير، خصوصاً تلك المرتبطة بشكل أو بآخر، بشركات الإعادة الفاعلة في المناطق المتضررة.

نمو ومنتجات جديدة في ٢٠٠٦

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– بالرغم من الاوضاع الاقتصادية والسياسية التي سادت لبنان في الآونة الأخيرة، وخصوصاً بعد جريمة اغتيال الرئيس رفيق الحريري، استطعنا ان نحقق نمواً في محفظتنا التأمينية قارب الـ ١٠ في المئة. وتعتبر هذه النسبة مقبولة جداً في ظل الأوضاع الحالية.

أما بالنسبة لسنة ٢٠٠٦، فنأمل ان تستقر أوضاع لبنان. ونحن في صدد إطلاق منتجات جديدة وتسويقها، ونرجو ان تلقى إقبالاً في الأسواق.

غسان صعب (أليغ - ALIG):

لبنان البلد الوحيد في العالم الذي تستثني فيه بوليصة التأمين الالزامي الاضرار المادية

نناشد الوزير سامي حداد تصحيح الوضع الشاذ

غسان صعب، العضو المنتدب في شركة المجموعة العربية اللبنانية للتأمين «أليغ» ALIG ناشد وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد ان يتخذ الاجراءات الآيلة الى تصحيح الاوضاع التي نشأت عن تطبيق قانون الضمان الالزامي للسيارات بصورة مجتزأة، بحيث اقتصر التأمين الالزامي على تغطية الاصابات الجسدية والوفاة، وترك الاضرار المادية التي تسببها السيارة المضمونة للغير دون تغطية.

وقال صعب في حديثه الى «البيان» ان المضمونين يشترون بوالص التأمين الالزامي من غير ان يدركوا انها تقتصر على ضمان الاصابات الجسدية، وبعد حصول حادث تنتج عنه اضرار مادية، يجدون انفسهم بلا تغطية فيضطرون الى دفع التعويض المستحق للغير من جيوبهم الخاصة.

وأوضح ان لبنان ينفرد بكونه البلد الوحيد في العالم الذي يطبق التأمين الالزامي على هذا النحو.

وحول مغادرة شركات التأمين الاجنبية وانسحابها من سوق التأمين في لبنان قال ان هذا امر طبيعي، لان شركات التأمين اللبنانية قادرة على تلبية حاجات اللبنانيين والمقيمين على ارض لبنان بالكامل. ودعا الوزير حداد لاعادة البحث في استصدار قانون جديد للتأمين ليتمكن لبنان من ان يواكب التطورات العالمية. وأبدى اهتماما بالانفتاح السوري الجديد على شركات التأمين الخاصة، معتبرا سوريا سوقا واعدة.

اما عن النتائج التي حققتها «أليغ» (ALIG) فقال انها جيدة جدا، وان ارباحها الصافية للعام ٢٠٠٥ تربو على مليون دولار اميركي. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه سوف تطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ ما هو السبب في رأيكم؟

– بعد قضاء اكثر من عقدين من الزمن في دول الخليج العربي رجعت الى لبنان لأفاجأ بعدم وجود اي قانون للتأمين الالزامي على السيارات، وبعد مدة فوجئت اكثر بأن وزارة الاقتصاد والتجارة اعلنت البدء في تطبيق نصف قانون للتأمين الالزامي للسيارات. والاسوأ في هذا القانون انه اربك المؤمن له الذي يشتري التأمين الالزامي من غير ان يدرك ان البوليصة الالزامية تضمن الاصابات الجسدية فقط وانها لا تضمن الاضرار المادية. وهذا الامر لا يدركه المضمون الا بعد حصول حادث تنتج عنه اضرار مادية للغير ويضطر لدفع قيمتها على حسابه الخاص، واني اتوجه الى معالي وزير الاقتصاد والتجارة بطلب تكملة هذا القانون لحماية جميع المواطنين.

انسحاب شركات التأمين الاجنبية من لبنان أمر طبيعي لان الشركات اللبنانية قادرة على تلبية الحاجات

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– من الطبيعي ان تنسحب الشركات الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، طالما ان الشركات الوطنية اصبحت قادرة على تقديم كل ما يحتاجه سوق التأمين في لبنان، ويقتصر عمل شركات التأمين الاجنبية على اعادة التأمين او مساندة الشركات الوطنية دون ان تكون هي في الواجهة، وخروج الشركات الاجنبية ظاهرة صحية تدل على نجاح الشركات الوطنية في تحمل مسؤولياتها.

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟

– من المستغرب ان لبنان الذي كان سباقا في مجال التأمين لا يزال يعمل في ظل القانون رقم ٩٨١٢ لسنة ١٩٦٨ المعدل بقانون رقم ٩٤ لسنة ١٩٩٩، ولقد كان أملنا كبيرا عندما قدمت وزارة الاقتصاد والتجارة مسودة قانون يضع التأمين على قواعد صلبة ويعطي المواطنين حماية من شركات تأمين مليئة ولكن للاسف فان القانون لا يزال في ادراج الوزارة ولم ير النور بعد. مشروع القانون الجديد ان كان بحاجة الى بعض التعديلات فان اقراره ضروري جدا لمواكبة الاقتصاد اللبناني في المرحلة القادمة. اما بالنسبة الى الرأسمال فالحد الادنى باعتقادي يجب ألا يقل عن خمسة ملايين دولار اميركي.

سوريا سوق واعدة للتأمين ولا نزال ننتظر عودة الأمن الى العراق

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– توسعت الشركات اللبنانية الى خارج لبنان لتكبير محافظها، إذ ان السوق اللبناني لا ينمو بقدر طموح الشركات اللبنانية. ودول الخليج العربي في نمو مستمر وأسرع من نمو السوق اللبناني. اضاف: ومن الاسواق الواعدة الآن السوق السوري الذي فتح امام الشركات العربية لدخوله، وكذلك السوق العراقي الذي ما زال خطرا بعض الشيء. اما بالنسبة الى شركة ALIG فنحن نركز على خدمة السوق اللبناني في لبنان والاعمال اللبنانية حيثما وجدت في العالم.

تهافت المعيدين لتجديد اتفاقيات شركتنا

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– الكوارث والاعاصير في العالم تؤثر سلبا على قطاع التأمين في العالم، والعالم العربي ولبنان لا يسلم من تشدد المعيدين في تجديد اتفاقيات اعادة التأمين وطلب رفع الاسعار. اما بالنسبة الى "ALIG" فإن النتائج منذ تأسيس الشركة سنة ١٩٩٧ والى الآن جيدة، وتهافت معيدي التأمين على تجديد اتفاقات الاعادة المعقودة معنا، يجعل ALIG في وضع جيد من ناحية تجديد هذه الاتفاقات بشروط جيدة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦؟

– بالرغم من الظروف الصعبة التي مر بها لبنان عام ٢٠٠٥ فإن ALIG تتوقع زيادة ١٢٪ في الانتاج وارباحا تقنية تفوق المليون دولار اميركي. اما بالنسبة الى العام ٢٠٠٦ فإن الشركة وضعت خططا لزيادة الرأسمال والانتاج والمضي في اعطاء الخدمة الممتازة لكل المتعاملين مع ALIG.

تحتفل في ٢٠٠٦ بمرور ٢٥ عاماً على تأسيسها

جـــورج سالـــم (أمانة للتأمين - AMANA) :

نسعى الى ٦ ملايين دولار حجم أقساط في الفروع الأساسية

أعلن رئيس مجلس إدارة – مدير عام شركة أمانة للتأمين AMANA السيد جورج سالم في حديثه الى «البيان» ان التأمين الإلزامي الذي اعتبر خشبة خلاص، طغت سلبياته على إيجابياته ما دفع البعض الى إجهاض مرحلته الثانية المتعلقة بتغطية المخاطر المادية. ونوّه بأهمية «مشروع القانون الكندي» لأنه يفرض على شركات التأمين زيادة الحد الأدنى لرأسمالها، آملاً من وزارة الاقتصاد والتجارة ان تقدّم شيئاً جديداً في هذا المجال بعد استعانتها بشركات اجنبية.

وكشف سالم دخول الشركة مساهمة في احدى الشركات العاملة في سوريا واحتفالها السنة المقبلة بيوبيلها الفضي، واعدادها لدراسة معمقة للسوقين العراقي والقطري للتوسّع فيهما مستقبلا.

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– ولد التأمين الإلزامي بعد مخاض عسير طالت مدته ٤٠ عاماً. وهذا القانون الذي اعتبر خشبة خلاص، أفضى، وبعد عامين من التجربة، الى نتائج لم تكن إيجابية مطلقاً، بحيث طغت السلبيات على الإيجابيات لأسباب عدّة. صحيح ان التأمين الإلزامي امتد الى شريحة كبيرة من المستهلكين ومالكي السيارات، اذ ارتفع عدد المؤمنين في السيارات من ٢٧٥ ألفاً الى مليون مؤمن، إنما أقدمت بعض الشركات التي كانت في حاجة الى السيولة على تخفيض الأسعار بحيث لم تعد توازي نصف تلك المفروضة، وبالتالي لم يستفد قطاع التأمين من حسنات الإلزامي، لذا رفضنا في اجتماع مجلس إدارة جمعية شركات الضمان، التأمين الإلزامي على الأضرار المادية ما أدى الى إجهاض المرحلة الثانية.

الى ذلك، كان لتعاقب الوزراء على وزارة الاقتصاد والتجارة خلال فترة قصيرة، الأثر في عدم السماح لهم بتطبيق التأمين الإلزامي على الأضرار المادية.

انسحاب الشركات الأجنبية

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– تزداد الشركات المحلية في البلدان الصغيرة، في حين تنسحب منها الشركات الأجنبية هذا ما شهده لبنان خلال الستينات والسبعينات حيث كان عدد الشركات الأجنبية آنذاك سبعين بينما لم تتعد اللبنانية العشر، وذلك بسبب قرب الأخيرة من فئات المجتمع بفعل العلاقات مع موظفي الشركة ومندوبيها.

من جهة ثانية، تتكبد الشركات الأجنبية مصاريف هائلة للتمركز في بلد ما واستخدام البرامج الموجودة في الشركة الأم، ولبنان الصغير الذي لا يفوق عدد سكانه الأربعة ملايين، تكتفي فيه الشركة بـ ٢٠ موظفاً على الأكثر، لذا لعبت الشركات العائلية الدور الأبرز فيه.

الى ذلك، لم يلحظ القانون شرط رأس المال المرتفع ما ساعد على تأسيس الشركات بدل ان تكون بمثابة وكيلة لشركات أجنبية.

رفع رأس المال بالتوازي مع حجم الأقساط

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– في الواقع، درسنا مشروع القانون الجديد الذي تعاون على وضعه خبراء كنديون، فوافقنا في الجمعية على بعض بنوده واستبعدنا بعضها. إنما معظم شركات التأمين أيدت اقتراح هذا القانون لجهة رفع رساميل الشركات وتوسيع القاعدة بهدف زيادة عدد المساهمين، استبعاداً للشركات العائلية. وليس لدينا مانع في رفع رأسمال الشركات الى ٥ ملايين دولار للتأمينات العامة، و٣ ملايين لتأمين الحياة أو في الترخيص لشركة تأمين على الحياة. وقد مرت سنتان ولا يزال هذا المشروع في أدراج وزارة الاقتصاد، وقد علمنا أخيراً ان الإدارة في الوزارة طلبت مساعدة وتعاون واستشارة شركات فرنسية لإعادة درسه على ان يطرح معدلاً على جمعية شركات الضمان.

أضاف: نأمل جديداً، لاسيّما لجهة رفع رأس المال الذي من المفترض أن يواكب ارتفاع حجم الأقساط الذي يجب ان يكون في أقل تعديل ٣ أضعاف رأس المال من الوجهة الإكتوارية والمنطقية.

التوسع نحو قطر والعراق

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– من المعلوم ان «أمانة» تساهم في شركة عاملة في المملكة العربية السعودية، وسنحتفل العام المقبل باليوبيل الفضي أي بمرور ٢٥ سنة على تأسيس الشركة في لبنان والسعودية، كما أننا وافقنا على المساهمة في احدى الشركات في سوريا.

طبعاً نطمح الى التوسّع في البلدان الغنية والتي تشهد نهضة اقتصادية ومالية بفضل ارتفاع أسعار النفط فيها مثل قطر والعراق، إنما كل تمدّد أو توسّع في أي بلد يتطلب دراسة الوضع القانوني فيه، وتسهيلات الاستثمار ووضعه الاقتصادي، وفي ضوء النتائج الإيجابية يتخذ قرار التوسّع.

زيادة في تغطيات الإعادة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– في الحقيقة كان لأحداث ١١ أيلول تأثير على الاقتصاد العالمي وعلى قطاع التأمين خصوصاً، ففرض علينا آنذاك ارتفاع في أسعار أقساط الإعادة. أما الكوارث الأخيرة التي وقعت في أميركا، فقد واجهتها الولايات المتحدة منطقياً، وقدّمت التعويض المادي والجسدي، وفرضت الدولة على شركات التأمين المساهمة في تغطيات الأضرار. أما على صعيد منطقة الشرق الأوسط، فلم تتأثر بهذه الكوارث على عكس الشركات الموجودة في برمودا وأميركا الوسطى.

من جهة أخرى، زاد معيدو التأمين منذ ٥ سنوات أسعار اسنادات الشركات في منطقتنا على أساس الدراسات التي أعدوها والتي بيّنت ان الباكستان والهند وإيران وتركيا ولبنان معرّضة لزلازل وهزّات أرضية.

٦ ملايين دولار حجم أقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– حققت «أمانة للتأمين» خلال عام ٢٠٠٥ نسبة نمو بمعدّل ١٠٪ فقط. وهي لا تطمح الى زيادة أقساط الاستشفاء والسيارات حيث المضاربة شرسة وخاسرة، مقابل زيادتها في فرعي الحريق والسرقة.

من جهة ثانية، نطمح في السنة المقبلة الى بلوغ رقم الستة ملايين دولار كأقساط لمختلف الفروع الأساسية، مع الإشارة الى انه رخص للشركة بمزاولة كل انواع التغطيات بما فيها الحياة وتأمين القروض.

ميشال حاصباني (كونفيدانس غروب - CIG):

نتمنى على وزيري الداخلية والاقتصاد ان يستكملا الجزء الثاني من التأمين الالزامي على السيارات

دعا الرئيس التنفيذي لشركة كونفيدانس انشورنس غروب CONFIDENCE INSURANCE GROUP (CIG) ميشال حاصباني وزيري الداخلية والاقتصاد والتجارة الى اتخاذ التدابير الآيلة الى استكمال الضمانة التي يوفرها التأمين الالزامي لمالك السيارة بحيث تصبح شاملة، وتضمن الاضرار المادية اضافة الى الاضرار الجسدية التي تجري تغطيتها ببوليصة التأمين الالزامي المعمول بها حاليا. وأضاف ان الظروف اصبحت ناضجة كي يجري تطبيق المرحلة الثانية من قانون التأمين الالزامي على السيارات.

وحول انسحاب شركات التأمين الاجنبية من لبنان أوضح حاصباني ان ارتفاع تكلفة التشغيل وتراجع المداخيل الفردية افقدا سوق التأمين في لبنان جاذبيتها، وجعلا الشركات الاجنبية تتخلى عنها لتنتقل الى اسواق ذات طاقات اكبر.

وعن علاقة CIG بمعيدي التأمين، قال انها كانت دائما جيدة وهي تتجلى بالانسجام بين الفريقين ومراعاة كل منهما لمصالح الآخر، ولذلك، فان CIG تجدد اتفاقات الاعادة السنوية من دون عوائق، واضاف ان الكوارث التي تحصل في العالم يأخذها معيد التأمين في الاعتبار.

الا انه يلحظ ايضا مدى رسوخ العلاقة بينه وبين الشركة المسندة وتاريخها، ونتائجها، ولذلك فان كونفيدانس CIG لا تواجه مشكلة في تجديد اتفاقات الاعادة الموقعة منذ فترة زمنية طويلة مع المعيدين الدوليين.

وفي الحديث عن الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين، قال حاصباني انه يجب ان يربط بالاخطار التي تحتفظ بها شركة التأمين لنفسها، بحيث تتأكد الرقابة من ان الشركة تملك حماية كافية ضد اي طارئ، وهذه الحماية يمكن ان تأتي عبر رأس المال او عبر اتفاقات الاعادة.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع الرئيس التنفيذي لشركة (CIG):

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– ليس من الضروري ان يصبح الموقت دائما في لبنان، ان قانون التأمين الالزامي على السيارات ليس مكتملا بعد وقد اخذ الشق الاهم منه وهو تأمين المسؤولية عن الاصابات الجسدية وهذا هو الاهم بغية البت السريع لحل تلك الاضرار المهمة والطارئة.

اما الشق الثاني الذي هو برأينا جزء لا يتجزأ من الشق الاول يجب الاسراع بالبت فيه وضمه ليصبح وحدة متكاملة.

اكثرية الشركات الاجنبية انسحبت

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– نعم، ان اكثرية الشركات الاجنبية قد انسحبت من لبنان باستثناء القليل منها وذلك لعدة اسباب:

أ– المضاربة في تطبيق الأسعار.

ب – عدم القدرة على المنافسة.

ج – المحفظة غير الاقتصادية.

د – عدم وجود مؤشرات تنمية.

لتلك الاسباب ولاسباب الكلفة العالية للتشغيل وانخفاض القدرة الشرائية في السوق اللبناني نرى الضامنين يبتعدون عن هذه السوق.

الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين يجب ان يربط بحجم الاخطار والالتزامات التي تأخذها الشركة على عاتقها

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفعه كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– بالنسبة لرفع رأسمال شركات التأمين هناك شقان في هذا الموضوع: ان الشركات التي لا توفر حماية كافية وتتحمل نسبة كبيرة من الاخطار تجد نفسها مجبرة على رفع رأس المال، بل يجب اجبارها على ذلك مع الاخذ في الاعتبار نسبة الاحتياط السائل لدى هذا النوع من الشركات.

اما في الشق الثاني والمتعلق بالشركات التي تتحمل جزءا ضئيلا من الاخطار والتي تحافظ على احتياط فني كبير، فلا نرى ضرورة لرفع رأس المال.

وعلى الصعيد العام يجب على شركة التأمين ان تعيد النظر برأسمالها فترفعه كل سنتين على الاقل.

مشاريع عدة للتوسع

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– هناك مشاريع عدة للتوسع في الدول العربية، ومنها الخليجية، وهي قيد الدرس من قبل الطرفين، بغية التوصل الى نتائج علمية مستندة على ارقام فنية سليمة تحفظ حقوق جميع الاطراف.

تجديد اتفاقات إعادة التأمين لا تعترضه أي صعوبة وذلك بسبب رسوخ العلاقة القائمة بيننا وبين المعيدين منذ عشرات السنين

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– ان الاعاصير التي ضربت العالم مؤخرا تؤثر سلبا على اتفاقيات الاعادة ولكن ليس على بعض الشركات المرسخة علاقاتها مع شركات الاعادة منذ سنوات عدة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– ان النتائج التي حققناها في العام ٢٠٠٥ مرضية جدا، ولدينا مشاريع جديدة ستنطلق في اوائل الـ ٢٠٠٦، محليا واقليميا.

جـون بـاريـت (يو.اف.آ. - UFA):

الاستثمارات الاجنبية تحولت الى دبي حيث الاوضاع اكثر استقراراً أمنياً وسياسياً

المدير العام لشركة يو.أف.آ. (UFA) السيد جون باريت JONH BARRET صاحب خبرة طويلة في حقل التأمين، اذ سبق له ان عمل لفترة زمنية طويلة نسبيا في اسواق التأمين العالمية لا سيما لندن وباريس والشرق الاقصى.

وهو من خلال تعاطيه مع السوق اللبنانية والاسواق المجاورة بات يملك تصورا واضحا لما يجري عندنا، كما بات يتفهم العادات والاعراف التي تتحكم بمواقف اللبنانيين من القوانين التي تصدرها الحكومة، والتي توجب عليهم ان يتكبدوا مزيدا من الاعباء.

ولذلك قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه انه يخشى ان يتخذ اللبنانيون موقفا معارضا حيال المرحلة الثانية من الضمان الالزامي على السيارات فيما لو تقرر تنفيذها، اذ انهم سوف ينظرون اليها وكأنها «ضريبة جديدة».

وحول الحد الادنى لرأس المال والبالغ ١,٥ مليون دولار فقط يرى السيد باريت انه ضئيل الى حد يجعله غير مقبول بالمقاييس العالمية. ولذلك يدعو الى رفعه الى عشرة ملايين دولار اميركي وان كان يعتقد ان هذا الرقم سوف يواجه باعتراضات.

ويأمل جون باريت ألا يقدم المعيدون الدوليون على رفع اسعار الاعادة في المناطق البعيدة عن اميركا الوسطى لان ذلك سوف يشكل ضربا من الجنون.

وفي ما يأتي وقائع الاجوبة التي ادلى بها جون باريت بالانكليزية:

اخشى ان ينظر المستهلك اللبناني الى المرحلة الثانية من الضمان الالزامي على السيارات وكأنها «ضريبة جديدة»

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– القول بأن الموقت يصبح دائما لا ينطبق على لبنان فحسب، وبكوني متزوجا من سيدة صينية اعرف مثلا صينيا يشابه القول اللبناني بأن الموقت يصبح دائما. وفي رأيي كان من الاجدى ان يطبق القانون الالزامي دفعة واحدة، لان التأجيل يعقد الامور، ويجعل حلّها في وقت لاحق صعبا. وهذا ما جرى مع التأمين الالزامي للسيارات، حيث تأخر اتخاذ القرارات، واصبح من الصعب تنفيذ المرحلة الثانية منه. وما اخشاه هو ان تنفيذ المرحلة الثانية من الضمان الالزامي للسيارات سوف يبدو في هذه الظروف الاقتصادية الصعبة للناس وكأنه «ضريبة جديدة» تفرض عليهم.

المحفظة اللبنانية ترتكز على التأمين الصحي والتأمين على السيارات وكلاهما لا يجد قبولا لدى شركات التأمين الاجنبية

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف ALICO قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ببساطة اقول ان الاعمال المتوافرة في قطاع التأمين في لبنان ليست مغرية، فشركات التأمين الاجنبية لا تكترث للتأمين الصحي، او التأمين على السيارات، وهما الفرعان اللذان ينتجان الجزء الاكبر من المحفظة اللبنانية. اضف الى ذلك ان التوقعات المستقبلية لصناعة التأمين في لبنان ليست واعدة.

ولذلك نرى الاستثمارات الاجنبية تتوجه الى دبي حيث الاستقرار السياسي والأمني ثابت، وافضل مما هو عليه في لبنان.

رفع الرأسمال الى ١٠ ملايين دولار

■ بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– ان الحد الادنى المعمول به في لبنان لا يشكل ركيزة ذات معنى بالمقاييس العالمية. وسوق التأمين في لبنان ما تزال ممسوكة من قبل شركات عائلية. وكنت اود ان اقترح ان يصار الى رفعه الى ٥ ملايين دولار اميركي كخطوة اولى، ولكن بما ان الموقت يصبح دائماً كما ذكرتم في سؤالكم الاول فأرى ان يصار الى رفعه مرة واحدة الى ١٠ ملايين دولار اميركي. الا انني اعتقد ان هذا الرقم سوف يواجه باعتراضات كثيرة.

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– ليس لدينا نية في الاندماج بأي شركة اخرى في اي بلد مجاور، لاننا لا نحتاج لذلك. وكما تعلمون سبق لشركتنا ان استحوذت على شركتي أميكو AMECO وسوفراس SOFRACE .

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالتأكيد ان الكوارث تكاثرت الى حد جعل المراكز المتخصصة تستعمل كل حروف الابجدية لايجاد الاسماء المناسبة للأعاصير التي ضربت اميركا الوسطى وخليج المكسيك.

واعتقد انه بسبب الخسائر التي تكبدها المعيدون سوف يرفعون اسعار الاعادة في تلك المناطق، وآمل الا يرفعوا الاسعار في المناطق الاخرى من العالم كما فعلوا بعد كارثة ٢٠٠١/٩/١١ لان ذلك سوف يكون ضربا من الجنون.

انتقاء الاخطار

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– كما في العام ٢٠٠٤ ركزنا جهودنا خلال العام ٢٠٠٥ على تقوية محفظتنا بانتقاء الاخطار الجيدة والمربحة والتي نتوقع ان تبقى معنا الى سنوات عديدة. وسوف نعمل خلال العام ٢٠٠٦ على تطوير منتجات جديدة. ووضعها في متناول زبائننا الحاليين.

ويهمني ان اوضح ان شركة يو.اف.آ. UFA غير معنية باستقطاب الاعمال التي تتنقل بين شركة واخرى في نهاية كل سنة او يجري التسابق عليها عبر المناقصات.

جـــان حليس (أدير – ADIR):

مـــن صلـــب اســـتـــراتيجيتـنـــا الـتـــوســـع اقليميـــاً

رأى جان حليس مساعد المدير العام في شركة أدير ADIR للتأمين ان التباين في المواقف بين الشركات هو الذي يؤخر الانتقال الى المرحلة الثانية من قانون التأمين الالزامي على السيارات. ونفى ان تكون معظم الشركات الاجنبية قد انسحبت من لبنان، فهذه الشركات لا يهمها حجم السوق اللبناني بقدر اهتمامها بموقعه وقدرات اللبنانيين. وبالنسبة الى الرساميل المتدنية قال ان رأس المال ليس المقياس الوحيد للاطمئنان، فهناك الضمانات والتغطيات لدى كبار المعيدين. وفي ختام اجوبته اكد حليس ان من صلب استراتيجية «أدير» التوسع اقليميا وهي متجهة نحو انشاء شركة في سوريا. وفي ما يلي الاسئلة والأجوبة:

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح أن نعتبر أن قانون التأمين الإلزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الإصابات الجسدية فقط، قد اخذ طابع الديمومة، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة أعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار إليه أنه موقت، وأن المرحلة الثانية منه ستطبق بعد أشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك. وما هو السبب في رأيكم؟

– كان لتقسيم قانون التأمين الإلزامي على السيارات إلى مرحلتين أثره الإيجابي، إذ أنّ المرحلة الأولى كانت ضرورية لتمرير القانون بحدّه الأدنى ولامتحان تطبيقه من جوانبه كافة كما ولتذليل العقبات الكثيرة التي رافقت التأمينات الإلزامية في معظم بلدان العالم عند البدء بتطبيقها حيث أنّ سوق التأمين اللبناني لم يعرف الخسائر الضخمة التي عرفتها معظم البلدان العربية لدى تطبيق القوانين الإلزامية، كما لم تشهد الزيادة المهمة في الحوادث التي شهدتها فرنسا وبلدان كثيرة في أوروبا لدى تطبيق هذه القوانين للوهلة الأولى ولمجرد انها أصبحت إجبارية. أمّا الانتقال إلى المرحلة الثانية، فلم يحصل بعد كونه يتطلب تعاونا كاملا بين شركات التأمين في ما بينها ثمّ مع الوزارات المعنية والاتكال على إحصائيات دقيقة تصدر عن كافة الشركات للتمكّن من حلّ النقاط العالقة وهذا أمر سيكون من الصعب التوصل إليه طالما أنّ هناك تباينا بين الشركات حول بعض المسائل مما يعرقل التواصل في ما بينها. فكيف يمكن مثلا حل مسألة كموضوع الصدم من قبل مجهولين (hit & Run) دون هكذا تواصل؟ وكيف يمكن أن نتوصل إلى تعديل التعرفة القائمة عندما تقتضي الحاجة إذا كان كلّ يغني على ليلاه؟

أمّا بشأن المطالبة بإضافة تأمين الأضرار المادية إلى التأمين الحالي، فنجد أنّه مفيد جدا ولكنّه غير إلزامي في معظم بلدان العالم، ودونه أيضا التوصل إلى الالتزام الكامل بالقانون المعمول به أولا، حيث هناك نسبة من اللبنانيين في مناطق نائية لم تلتزم به حتى اليوم، فكيف بالحري بتغطيات إضافية؟

تغيير استراتيجية بعض الشركات

■ يلاحظ أن معظم شركات التأمين الأجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء أميركان لايف (ALICO) انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– ليس صحيحا أن جميع شركات التأمين الأجنبية التي كانت تعمل في لبنان قد انسحبت منه، بل في الواقع لم تنسحب إلا الشركات التي غيّرت استراتيجيتها العامة بشكل يسمح لها بتركيز قوّتها في منطقة معيّنة، ما يقتضي الخروج من مناطق كثيرة في العالم وليس لبنان تحديدا. وهذا ما حصل مع Assicurazioni Generali الإيطالية وAlpina السويسرية، وكما حدث لدى إعادة تموضع شركة إعادة التأمين GEN RE لفروع غير الحياة. أمّا ما عدا ذلك، فلا تزال كافة الشركات الأخرى مثل AXA وAGF وAIG و Natexis Assurances (شركاؤنا) وشركاء Bancassurance وكذلك معيدو التأمين مثل شركة GEN RE لفروع الحياة وشركة CCR الفرنسية وشركة GE Insurance Solutions الأميركية (وقد بيعت حديثا إلى شركة Swiss Re)، تعمل بشكل طبيعي وتوسع أعمالها كما تقتضي مصلحتها.

ولا يجب أن ننسى أنّ ما يهم هذه الشركات ليس حجم السوق اللبناني بل موقعه وقدرة اللبنانيين على التوفيق بين ما تتطلبه الشركات الأجنبية وواقع الأسواق العربية حيث يشكل التواجد والعمل في لبنان همزة الوصل الفضلى للتنسيق بين أنشطة كافة الفروع في المنطقة.

الرأسمال ليس المقياس الوحيد للاطمئنان

■ هل يمكن برأيكم لشركات التأمين أن تنمو وتزدهر وتستمر إذا بقي الحد الأدنى للرأسمال على ما هو عليه حاليا؟

– لا يجب أن نخشى وجود رأسمال متدن في لبنان فهو ليس المقياس الوحيد للاطمئنان إلى قوة الشركة المالية، فهناك، إضافة إليه، الضمانة التي تقدمها كل شركة لتعهداتها الناتجة عن العمليات التي قررت أن تكتتب بها وتبلغ هذه الضمانة حوالي ٥ مليارات ليرة لبنانية لمن أراد أن يمارس الفروع الستة. هذا فضلا عن الاحتياطي الفني الذي عدّل مؤخرا ليطبق على الأقساط الخاضعة للضريبة بدلا من الأقساط الصافية، وهذه زيادة توازي ٤٠ إلى ٥٠٪ من حجم الاحتياطي الذي كان معتمداً في السابق. أضف إليها الإحتياطي الحسابي لفروع الحياة والذي يجب أن يوافق عليها أكتواري والأنواع الجديدة الأخرى مثل Premium Defficiency reserve و Loss Adjustment expense reserve. وتجدر الإشارة الى أنّ هذه الضمانات والاحتياطات هي أهم من الرأسمال كونها مجمدة لمصلحة وزارة الاقتصاد بينما يمكن لرأس المال أن يستعمل.

إلى ذلك، فإنّ مستوى معيدي التأمين العالميين الذين نتعاون معهم في لبنان هم من الدرجة الأولى ويعطون بالتالي ضمانة إضافية ومهمة لقيام الشركات بالتزاماتها دون أية مشكلة.

ولا بدّ من التنبّه أيضا إلى أنّ القوانين اللبنانية في تطور مستمر وهي لا تتوقف أبدا عن زيادة رأس المال ومستوى الاحتياطات مع طلب أنواع جديدة منها. وبالتالي، فنحن متجهون نحو نسب متزايدة من الضمانات تضاهي بمجموعها، وأحيانا سوف تزيد، عمّا تتطلبه القوانين في كثير من الدول المجاورة.

التوسع اقليميا

■ يلاحظ أن شركات عربية عدة أخذت تتوسع إقليمياً.

هل لديكم أي اتجاه للمساهمة في شركة عربية أخرى؟

– إنّ من صلب استراتيجيتنا التوسع إقليميا، إذ أنّ شركاءنا الفرنسيين أعطونا الحصرية للاستثمار في شركات في كافة الدول العربية ونحن الآن متجهون نحو إنشاء شركة في سوريا وإلى إقامة أنواع مختلفة من التعاون في دول أخرى سوف نعلن عنها في حينه.

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و «ويلما» أي آثار على اتفاقيات إعادة التأمين لدى تجديدها؟

– طبعا، لقد كان لكاترينا وريتا وويلما أثار على اتفاقيات إعادة التأمين، فبدلا من تخفيض الأسعار بحوالي ٥٪ كما كان متداولا قبل حصول «كاترينا» ترانا نجد الأسعار تعود إلى طبيعتها وأحيانا تزيد. وهكذا هي الحال دائما عند حصول كوارث تؤثر على نتائج القطاع، أفلم يدفع العالم بأسره الثمن من جراء كارثة ١١ أيلول ٢٠٠١؟ إنّ مبدأ التأمين يقوم على إنشاء خزينة يضع فيها جميع المؤمنين أقساطهم وتدفع منها الحوادث التي تحصل خلال فترة معينة، فمتى فاقت قيمة الحوادث الأموال المخزنة يلجأ القيمون على هذه الخزينة، وهم شركات الإعادة، إلى اتخاذ الخطوات السريعة الآيلة إلى إعادة التوازن، فيلجأون مثلا إلى زيادة الأسعار وتقليص العمولات والتشدد في شروط العقود وتوسيع نسبة الاقتطاعات من الحوادث، وأتوقع أن نرى البعض من هذه الإجراءات لدى تجديد الإتفاقيات الإلزامية هذه السنة والكثير منها عند اللجوء إلى التأمينات الاختيارية.

زيادة في الاقساط والارباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون أن تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تسعون إلى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا وإقليميا؟

– لقد حققنا حتى نهاية شهر تشرين الأول ٢٠٠٥ زيادة في حجم الأعمال قدرها ٨٪ بالرغم من الظروف الاقتصادية القاسية التي مرّت بها البلاد مع ربح صاف يتجاوز ١,٨٠٠,٠٠٠ دولار أميركي ونتوقع أن يصل هذا الربح حتى نهاية العام ٢٠٠٥ إلى ٢,٣٠٠,٠٠٠ دولار أميركي.

أمّا في العام ٢٠٠٦، فنتوقع زيادة في الأقساط تقارب ٢٥٪ مع ربح صاف يفوق ٢,٩٠٠,٠٠٠ دولار أميركي.

أمّا المساهمات أو المشاريع التي سنقوم بها في البلدان العربية فسيكون لها حساب منفصل.

انطوان بشارة (اللبنانية العربية -LIBANO ARABE):

شروط تجديد اتفاقات الاعادة لا تطبق بالجملة والمعيد الدولي يتعاطى مع الشركات المسندة كلّ على حدة

شروط تجديد اتفاقات إعادة التأمين لا يطبقها المعيدون الدوليون بالجملة، بل يحددونها في ضوء النتائج التي يحققونها عبر السنين مع كل شركة مسندة على حدة. والى ذلك فان المعيدين يأخذون في الاعتبار الموقع الجغرافي للشركة المسندة.

انطوان بشارة، نائب المدير العام في الشركة اللبنانية العربية LIBANO ARABE اوضح ذلك خلال المقابلة التي اجريناها معه، وأثرنا خلالها عددا من المواضيع المطروحة للنقاش في لبنان، في هذا الوقت بالذات، لا سيما موضوع الحد الادنى لرأس المال، والامكانات المتاحة لتنفيذ المرحلة الثانية من قانون التأمين الالزامي على السيارات في لبنان وتداعيات الاعصار كاترينا.

وحرص بشارة في الاجوبة التي ادلى بها على ان يعبر عن نظرته الى الامور في لبنان من موقع الضامن الذي يعرف تماما الظروف الاقتصادية التي يعيشها اللبنانيون في هذا الوقت، فدعا الى عدم الاستعجال في تنفيذ المرحلة الثانية من التأمين الالزامي لان فئة كبيرة من المواطنين لن توافق على تحمل اعباء جديدة قبل الخروج من الركود الاقتصادي الذي نعيشه.

كما دعا الى جدولة زيادة رساميل شركات التأمين بحيث ترفع الى المستوى المطلوب على مراحل تمتد حتى سنتين. وهو يرى ان يكون الحد الادنى خمسة ملايين دولار اميركي لفرع التأمينات العامة، تضاف اليها خمسة ملايين دولار اخرى لفرع التأمين على الحياة.

■ وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة أعلنتا عند البدء بتطبيق قانون التأمين الالزامي على السيارات بأنه موقت، وأن المرحلة الثانية منه سوف تطبق بعد أشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك. ما هو السبب في رأيكم؟

– لقد اعترضنا على بعض بنود قانون التأمين الإلزامي الذي جاء متأخراً عشرات السنين ولكنه أبصر أخيراً النور بهيكلية ناقصة. ولسنا الآن بمعرض تعداد كل النواقص ومنها المسؤولية المدنية للغير من جراء الأضرار المادية.

غير أن المرحلة الثانية سوف تأخذ بنظرنا وقتاً إضافياً قد يطول بسبب الوضع الاقتصادي والحالة الاجتماعية، اذ أن المسؤولين عن اتخاذ هذا القرار سوف يواجهون رفض بعض شرائح المجتمع لتطبيق هكذا قرار وسيحدو هذا الرفض ببعض المسؤولين السياسيين لتبني وجهة النظر هذه. فقرار المسؤول يبقى صعباً لكن يجب أن يتخذ لما فيه من مصلحة للجميع، إذ ليس من العدل أن يظلم صاحب الحق بسبب قلة مسؤولية الآخر.

المهم حجم الارباح بالنسبة للرأسمال المستثمر

■ يلاحظ أن جميع شركات التأمين الأجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء أميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– إن المبدأ العام لتواجد أي شركة مهما كان نوعها في أي من الأسواق يكمن في مصلحتها الاقتصادية. فبالنسبة الى شركات التأمين تطبق هذه النظرية بلا ريب، فيكون حجم الأرباح مقارنة بالرأسمال المستثمر هو الدافع للتواجد أو عدمه في أي من الأسواق. أما السبب الآخر فقد يكون مبنياً في بعض الأحيان على موقع السوق الاستراتيجي في المنطقة التي ينتمي إليها.

من هنا نشعر بأن هذه الشركات قد تخلت عن وجودها في لبنان إما لعدم توفر المصلحة الاقتصادية بعد الآن أو لقناعتها بأن السوق اللبناني لم يعد يعتبر بالنسبة إليها بمثابة الموقع الاستراتيجي في المنطقة.

■ بقي الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١،٥ مليون دولار أميركي فقط. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين أن تنمو وتزدهر وتستمر إذا بقي الحد الأدنى على ما هو عليه حالياً؟

– لقد سبق وتكلمنا بإسهاب عن هذا الموضوع بمناسبات عدة ومن خلال صفحات مجلتكم. وإذ نشكركم لطرح هذا السؤال مجدداً نظراً لأهميته، نكرر القول أن هناك رابطاً متبادلاً (Correlation) بين الرأسمال وحجم الأعمال، لا بل ونسبة تعرض الشركة للأخطار المؤمنة لديها.

أما ضخ الرساميل الإضافية تدفع بلا شك الى نمو الشركة وازدهارها لأن أصحاب الرساميل ينتظرون مردوداً مقبولاً لهذه الاستثمارات. من هنا نرى أن الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان يجب ألا يقل عن خمسة ملايين دولار أميركي لكل من فرع الحياة LIFE وفرع غير الحياة NON-LIFE إذا أردنا أن نتابع بشركات تريح الزبائن وتقبل من معيدي التأمين المصنفين. وبذلك يتاح للشركات اللبنانية فرصة مواكبة الشركات العاملة في المنطقة واختراق أسواقها.

أما إعادة رسملة الشركات، فمن المستحسن أن تتم بواسطة جدولة هذه العملية على مدى سنتين كي يتسنى لكل الشركات البقاء في لعب دورها على الساحة التأمينية.

نقوم بدراسة للأسواق العربية

■ هل لديكم أي اتجاه للمساهمة في شركة عربية أخرى؟ وأي من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– بعدما تمت عملية تطوير الشركة داخل لبنان وأصبحت قادرة على تحقيق الانجازات المخطط لها، بات لابد من اعتماد سياسة التوسع الاقليمي خاصة وأن بنك عوده المساهم الأكبر في الشركة اخترق بعض الأسواق الاقليمية.

وكما علمتم، لقد تقدمنا من هيئة الإشراف على التأمين في سوريا بطلب أولي لتأسيس شركة خاصة، كوننا نؤمن بأن هذا السوق واعد، وقد حصلنا على الموافقة المبدئية. ونأمل أن تبدأ أعمال الشركة عام ٢٠٠٦. من جهة ثانية نقوم حالياً بدراسة الأسواق العربية وتبعاً للنتائج سوف نتخذ القرار المناسب.

أما على صعيد المساهمة في شركات عربية أخرى فالخطوة بهذا الاتجاه لم تبدأ حتى الآن لكنها قد تكون غير مستبعدة.

ميونيخ ري هو المعيد القائد لاتفاقات الاعادة منذ سنوات بعيدة والتجديد يجري بالتفاهم في ما بيننا ومن دون عوائق

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» أي آثار على اتفاقيات إعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لا شك في أن هذه الكوارث كبدت شركات إعادة التأمين خسائر فادحة دفعتها الى تعديل بعض شروط اتفاقيات الإعادة، ومنها ما يتعلق بتسعير الأخطار، وقدرة الاستيعاب وخلافها. إلا أن التأثير على الشركات المسندة لم يكن بذات النسبة وذلك تبعاً للموقع الجغرافي التي تعمل فيه ولنتائجها، هذا ما صرّح به السيد كارل فيتمان (ميونخ ري) بمناسبة المقابلة التي أجريتموها معه مؤخراً في المانيا.

وبما أن «ميونخ ري» هي الشركة الرائدة (Leader) لاتفاقيات إعادة التأمين لدينا وأن وضعنا التعاملي منسجم مع سياسة هذه الشركة، فقد تم التجديد لجميع هذه الاتفاقيات بصورة طبيعية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون أن تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محلياً وإقليمياً؟

– بالرغم من الانتكاسات المتتالية التي شهدها لبنان في سنة ٢٠٠٥ نستطيع أن نؤكد بأننا حققنا زيادة ملموسة في الانتاج والأرباح. أما بالنسبة الى سنة ٢٠٠٦ فنتمنى أن تكون سنة خير على الجميع.

رالـف الفضـل (نورث للتأمين - NORTH):
ليتركوا للسوق ان تحدد عدد الشركات الذي تحتاج اليه

شركة نورث للتأمين NORTH التي يرأسها الشيخ فكتور الفضل مع فريق عمل نشيط يتقدمه اشباله الثلاثة انطوني، باتريك ورالف، كانت تنتقل منذ تأسيسها من حسن الى احسن، حتى اصبحت اليوم من الشركات الفاعلة والتي تثبت وجودها على كل الصعد.

رالف الفضل يرد هنا على اسئلة «البيان» بطريقته العلمية والموضوعية:

النمو والازدهار والاستمرارية عناصر أساسية ترعاها الدولة ومجالس ادارة الشركات

الموقت اصبح دائما!

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

–إنّ قانون التأمين الالزامي على السيارات في لبنان، والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية، أصبح في الوقت الحاضر شبه دائم بسبب الاوضاع الراهنة والوقت الذي يتطلبه اقرار وإصدار قوانين جديدة في اللجان النيابية. فالمرحلة الثانية من القوانين والتي تقضي بإضافة المسؤولية المادية على المسؤولية الجسدية، لم تعد بالنسبة للمشترع اللبناني من الأولويات في الوقت الحاضر، مع العلم أن لمثل هذه الخطوة فائدة كبيرة على المجتمع وهذا ما يحصل في الدول المتقدمة. بالاضافة الى ذلك، إن شركات الضمان واعادة الضمان المحلية والعالمية لا تفصل بين المسؤوليتين، فهي مسؤولية واحدة ضدّ الغير كما أنهما أصبحتا إلزاميتين في معظم الدول العربية.

سببان لمغادرة الاجانب

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟ وما هي الاسباب التي تجعل الضامنين الاجانب يبتعدون عن سوق التأمين في لبنان؟

– لكل شركة اسبابها، ولكن في رأيي ان خروج الشركات الاجنبية من السوق اللبنانية يعود الى سببين:

السبب الاول هو اقدام المسؤولين على تعديل القوانين بين فترة وأخرى خلافاً لما هو معمول به في الدول الاخرى، وخلافا لما يحتاج اليه المستثمر اي الاستقرار في قوانين البلد الذي يوظف فيه امواله.

أما السبب الثاني فهو حجم سوق التأمين اللبنانية التي تتكون بمعظمها من التأمين الصحي الذي هو فرع تتفاداه عادة جميع الشركات الاجنبية.

من شأن الدولة ومجالس الادارة

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. والدولة العربية الوحيدة التي تعتمد رأسمالا متدنيا الى هذا الحد هي اليمن. هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى كي يكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– ان نمو وازدهار واستمرارية شركات التأمين ليست مرتبطة برساميل شركات التأمين (حد ادنى وحد اعلى) فهذه المواصفات تعتبر عناصر اساسية يجب ان ترعاها الدولة من خلال قوانين حديثة، وكذلك يجب ان ترعاها مجالس ادارة الشركات لجهة كفاءة الادارة وحسن الأداء.

واذا ارادت الدولة ان ترفع سقف رساميل الشركات في الاوضاع الراهنة، فان الشركات الصغيرة وهي الاكثر عددا والاهم بالنسبة لما توفره من فرص عمل، هي التي سوف تتأثر، وليس الشركات الكبيرة.

برأيي، يجب ان نترك للسوق ان يحدد عدد الشركات الذي يحتاج اليه وليس الحكومات، ويجب ان يكون رأسمال الشركة متحركا لكي يكون عادلا بالنسبة للشركات الكبيرة والصغيرة.

التوسع نحو الاسواق الواعدة

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ دولة العربية تجدونها واعدة؟

– لا شك بأن لدينا اتجاهاً للتوسع اقليميا نحو الدول العربية، ونحن الآن ندرس اية دولة يسودها الاستقرار السياسي والاقتصادي لنختار، فالدول التي يعمّها الاستقرار تكون اسواقها واعدة.

شركتنا لم تتأثر

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– كان من الطبيعي ازاء ما تسببت به الاعاصير المشار اليها من اضرار وخسائر لمعيدي التأمين وهي خسائر تقدر بمليارات الدولارات، ان تقدم هذه الشركات على رفع اسعارها لتعوض، على المدى الذي تراه مناسباً، ما خسرته. واذ رافقت رفع الاسعار عملية تشدد في تجديد اتفاقات الاعادة للشركات الاخرى، فنحن في شركة نورث لم نتأثر بها.

دائماً نحو الاحسن

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– منذ تأسيس شركتنا ونحن نسير نحو الاحسن، وهذا ما نهدف اليه ونعمل له. ونحن كسائر اللبنانيين، لم نكن نتوقع الحوادث الأليمة التي عصفت ببلدنا الحبيب بعد الازدهار الذي شاهدناه في جميع القطاعات الاقتصادية سنة ٢٠٠٥.

فعسى ان نتوقع خاتمة لكل هذه الحوادث ليعود لبنان بلد الاستقرار والازدهار والسلام.

كمال موسوي (الأمان للتأمين التكافلي – ATI):

رفع رأسمال الشركات الى ٧ ملايين دولار يخفض عددها ويحسن السوق

«لا يمكن للتأمين الإلزامي الاستمرار على وضعه الحالي».. أكد ذلك المدير العام لشركة «الأمان للتأمين التكافلي» ATI، السيد كمال موسوي، لافتاً الى ان التطور ضروري من حيث التغطيات ونوعيتها وحماية المؤمن.

وارتأى السيد موسوي رفع رأسمال الشركات الى ٧ ملايين دولار للحد من عددها وتحسين السوق، واعداً بطرح منتج تأميني على الحياة بالتعاون مع «بنك البركة».

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكم؟

– يتطور قطاع التأمين بسرعة فائقة، وكل يوم يحمل جديداً في هذا الإطار. لذا لا يستطيع التأمين الإلزامي الاستمرار على وضعه في لبنان لأنه يضرّ بالشركات، والتطور ضروري من حيث التغطيات ونوعيتها وحماية المؤمن.

من هنا، أرى أن قانون التأمين الإلزامي يحتاج الى عمل مكثف لكي يصبح دائماً.

منافسة غير عادلة

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسرون هذا الامر؟

– يشكل لبنان حالة استثنائية مختلفة عن بقية الدول العربية في كل القطاعات. ومعرفة الثقافة والمفهوم اللبنانيين ضرورية لنجاح كل شركة أجنبية في سوقنا، وهذا ما لمسناه في نجاح ALICO. كما لاننكر ان سوق التأمين في لبنان ضيق والمنافسة غير عادلة لناحية الأسعار، ما يدفع الشركات الأجنبية على عدم الاستثمار والعمل فيه.

رفع رأس المال

■ هل يمكن، برأيكم، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى لرأس المال على ما هو عليه حاليا؟ والى اي مستوى تقترحون رفع الحد الادنى؟

– لا نستطيع القول ان الشركات ستتوقف عن النمو في ظل تدني رأس المال. لكن من الأفضل رفعه الى حوالى ٦ أو ٧ ملايين دولار، فينخفض عدد الشركات وبالتالي يتحسّن السوق.

توسع في سوريا والكويت

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– ندرس جدياً إمكان التوسع في السوقين السوري والكويتي. وشركة ATI تابعة لمجموعة «البركة» التي تملك اما بنكاً أو مؤسسة مالية اسلامية في كل بلد إضافة الى شركات التأمين، وهي موجودة في كل من السعودية، البحرين، قطر، عمان، الأردن، مصر وماليزيا.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم نواجه أي مشكلات أو تأثيرات جراء هذه الكوارث.

سنة جيدة ومنتجات جديدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– النتائج جيدة عموماً، ونتوقع ان نحقق أرباحاً لسنة ٢٠٠٥ ستوزع على المساهمين والمؤمنين.

ان الإنتاج سيرتفع بنسبة ٦٠٠٪ وسيبلغ حوالى ١,٦ مليون دولار. وقد وضعنا خطة مبدئية لعام ٢٠٠٦. فلن نعتمد طريقة الصعود السريع وسنغير في المخاطر، كما سنطرح في ٢٠٠٦/١/١٥ منتجاً جديداً من تأمينات الحياة مع «بنك البركة».

الضمان اللبنانية: سوق التأمين اللبناني لا يمكن ان ينمو برأسمال متدن

مطلوب ان يشمل الضمان الإلزامي الإصابات المادية

الياس شالوحي

رولى عبدو

شركة الضمان اللبنانية (LIBANAISE) هي احدى اوائل الشركات الوطنية التي أسسها آل أبو جوده، جان واليليا وبادرو، بعد عودتهم من مغتربهم في البرازيل، كما انها في طليعة الشركات اللبنانية التي أسست لها فروعاً في معظم البلدان العربية، حيث اثبتت وجودها واكتسبت سمعة طيبة، اذ حرص مؤسسوها منذ البداية ولغاية اليوم على التعامل مع أفضل شركات الإعادة، ومع اكفأ الإداريين والضامنين.

في أجوبة مديريها الياس الشالوحي ورولى عبدو على أسئلتنا، عبرا عن آرائهما بوضوح مطالبين ان يشمل التأمين الإلزامي للسيارات الإصابات المادية أيضا، ورفع رساميل الشركات لأن الرأسمال الحالي متدن جداً ولا يمكن ان ينمي صناعة التأمين.

واذ اكدا عدم وجود أي توجه لهما للمشاركة مع شركة أخرى في الدول العربية لتواجد فروع للشركة في معظمها، أشارا الى سوقين واعدين هما قطر وسلطنة عمان. وتوقعا ان تحقق الشركة زيادة في إنتاجها خلال العام ٢٠٠٦ بنسبة ٢٠ في المائة.

الأسئلة والأجوبة:

لتأمين الإصابات المادية أيضاً

■ هناك قول شائع بأن الموقت يصبح دائما في لبنان. هل يصح ان نعتبر ان قانون التأمين الالزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الاصابات الجسدية فقط، قد اصبح دائما، علما بأن وزارة الاقتصاد والتجارة واللجنة النيابية المختصة اعلنتا عند البدء في تطبيق القانون المشار اليه انه موقت، وان المرحلة الثانية منه ستطبق بعد اشهر معدودة، وقد مضت سنوات ولم يحصل شيء من ذلك؟ وما هو السبب في رأيكما؟

– بحسب رأينا لا يمكن الموقت ان يصبح دائماً في مجال التأمين وخصوصاً التأمين الإلزامي على السيارات والذي يقتصر على تأمين المسؤولية الناجمة عن الإصابات الجسدية، بل يجب ان يشمل الإصابات المادية أيضاً كما يعمل به في الدول العربية.

سوق غير مستقر

■ يلاحظ ان جميع شركات التأمين الاجنبية التي كانت تعمل في لبنان، باستثناء اميركان لايف (ALICO) قد انسحبت من لبنان، كيف تفسران هذا الامر؟

– نظراً للحالة الاقتصادية والامنية، لا يوجد أي رادع لحماية أعمال هذه الشركات، فهذه الواقعة التي يمر بها لبنان دفعت ايضاً ببعض الضامنين الأجانب للابتعاد عن سوق التأمين في لبنان لأنه يعتبر سوقاً غير مستقر.

مع رفع الرساميل

■ مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان وعرف بـ «المشروع الكندي» وضع في الادراج، ولم يعد يذكره احد. وهكذا بقي الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١.٥ مليون دولار اميركي فقط. هل يمكن، برأيكما، لشركات التأمين ان تنمو وتزدهر وتستمر اذا بقي الحد الادنى على ما هو عليه حاليا؟

– ان هذا الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان، أي ١,٥ مليون دولار أميركي، متدنٍ جداً ولا يمكن ان تنمو به الشركات وتزدهر وتوحي بالثقة للمؤمّن ومعيدي التأمين. فعليها، اذا أرادت ان تستمر وتبقى، ان ترفع رأسمالها.

لنا فروعنا

■ هل لدى الشركة اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ دولة عربية تجدونها واعدة؟

– لا يوجد لدينا حالياً أي توجه للمشاركة في اي شركة أخرى من الدول العربية لأن لدينا في الوقت الحالي فروعاً في مجمل البلدان العربية. أما الأسواق العربية التي نجدها واعدة حسب رأينا فهي قطر ومسقط.

الاعاصير تركت آثارها

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– ان أعاصير «كاترينا»، «ريتا» و«ويلما» تركت آثاراً كبيرة على اتفاقيات إعادة التأمين لدى تجديدها نظراً للخسائر التي مني بها المعيدون في معظم فروع التأمين، ما أدى الى إعادة هيكلة هذه الاتفاقيات من حيث الشروط، حماية لمعيدي التأمين والأقساط كما جرى عند حصول كارثة ١١ ايلول ٢٠٠٠.

انتاجنا زاد ٢٠٪

■ ما هي النتائج التي تتوقعان ان تكون «الضمان اللبنانية» قد حققتها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي اهداف العام ٢٠٠٦؟

– نتوقع ان نحقق نتائج مرضية نهاية العام ٢٠٠٥، كما نتوقع زيادة الإنتاج حوالى ٢٠ بالماية نهاية العام ٢٠٠٦.

TRIPLE SSS
Safety Security Services
Johnny R. Ghazal
Insurance Consultant
Mansourieh - High Way - Fares El Hajj Bldg.
Tel/Fax : 04/530420 - Cell.: 03/605363
P.O.Box :166 Mansourieh Metn 1253-2020
e-mail:triples@dm.net.lb

سليمان الحسن (المؤسسة العامة السورية للتأمين):

عدّلنا التعرفات وانشأنا مراكز للمعاينة في الموانئ والمطارات ونعد منتجات جديدة لمواجهة المنافسين الجدد

يبدو ان المؤسسة العامة السورية للتأمين، وهي الشركة الوحيدة المرخص لها بمزاولة التأمين في سوريا، منذ ما يزيد على ٤٠ سنة، تدرك جيدا ان القانون الذي اصدره الرئيس بشار الاسد والذي يجيز بموجبه انشاء شركات تأمين سورية خاصة، يضعها امام تحديات جديدة ليس اقلها المنافسة.

والمنافسة المنتظرة لن تقتصر على عرض اسعار اقل، بل تتجاوز ذلك لتتضمن طرح منتجات تأمينية جديدة لم يعرفها المستهلك السوري من قبل.

اضف الى ذلك ان الشركات السورية الجديدة، والمتوقع ان تحصل على التراخيص النهائية للبدء في مزاولة اعمالها اعتبارا من الفصل الاول من العام ٢٠٠٦، تملك من الرساميل ما يمكنها من التزود بخبرات بشرية وتقنية رفيعة المستوى. حتى ان بعضها تعاقد مع خبراء سوريين يعملون لدى شركات عربية كبرى في منطقة الخليج العربي وغيره، وسوف يحمل هؤلاء معهم، ولدى عودتهم الى سوريا، اساليب جديدة للتسويق، والانتشار داخل المدن وفي الريف السوري.

سليمان الحسن، رئيس مجلس الادارة – المدير العام للمؤسسة العامة السورية للتأمين، وفي أجوبته على الاسئلة التي طرحناها عليه بهذه المناسبة، بدا واثقا من ان الخطوات التي اتخذتها المؤسسة السورية على مستوى التحديث، وتنويع المنتجات والاغطية، وتعديل التعرفات، تجعلها مهيأة تماما لمواجهة المنافسين الجدد.

وفي تقويمه لعصر التأميم الذي عاشته سوريا، يقول انه كانت له ايجابيات عديدة لعل اهمها التحرر من الهيمنة الخارجية.

ايجابيات التأميم كثيرة وأهمها التحرّر من الهيمنة الاجنبية

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– انني ارى ان لكل نظام اقتصادي ايجابياته وسلبياته، ومن اهم ايجابيات فترة التأميم إلغاء الهيمنة الاجنبية على شركات التأمين وتوجيه جميع موارد هذا القطاع لصالح الاقتصاد الوطني عن طريق مؤسسات دولة تتمتع بالقوة والملاءة. اما بالنسبة للسلبيات، فإن تركيز شركات التأمين العامة على بعض الفروع التأمينية واهمالها لبعض الفروع الاخرى، جعلا الخيارات محدودة امام المؤمنين في هذه الاسواق، ما افسح في المجال امام شركات تأمين خارجية لدخولها والعمل فيها بطريقة غير شرعية وتهريب الاقساط التأمينية الى الخارج.

■ بدأت الدول النفطية تفتح ابوابها امام الشركات الاجنبية للمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟

– قد يكون لفتح الابواب امام الشركات الاجنبية بعض الايجابيات، اذ ان الخصخصة اصبحت سمة عالمية، ويمكن ان تعمل على تجويد الاداء وتطويره، ولكن ليس من مصلحة الاقتصاد القومي ان تتم عملية دخول رؤوس الاموال الاجنبية في شركات التأمين المباشر من دون حدود، حتى وان كانت الاهداف العامة لهذا البلد تقتضي التحرير الكامل لهذا القطاع، فإن ذلك يجب ان يتم بصورة تدريجية وألا تزيد مساهمة الشركات الاجنبية في رأس المال عن ٥٠٪، اذ اثبتت التجارب التي حصلت في بلاد اخرى كتركيا، ان الاندفاع الى التحرير الكامل له آثار سلبية على صناعة التأمين، ما دعا الى اعادة النظر في خطة التحرير.

سوريا سوق واعدة ومركز جاذب لاستثمارات التأمين

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة تأمين عربية اخرى؟ واي دولة عربية تجدونها واعدة؟

– اننا من المشجعين لفكرة الشركات المساهمة ومن المساهمين منذ سنوات عديدة في عدة شركات تأمين واعادة تأمين عربية، كشركة اعادة التأمين العربية (بيروت) والاتحاد الاردني لشركات التأمين، ونحن نعمل باستمرار على زيادة مساهمتنا في هذه الشركات.

اما بالنسبة للاسواق الواعدة، فأرى ان السوق السورية الآن من اكثر الاسواق التأمينية التي يمكن ان تكون مركز جذب للاستثمار في حقل التأمين وخاصة بعد التطورات السريعة والهامة التي شهدتها وتشهدها هذه السوق.

اعادة التأمين من اكثر القطاعات حساسية

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– ان شركات اعادة التأمين من اكثر القطاعات الاقتصادية حساسية وتأثرا بالكوارث الطبيعية كالفيضانات والاعاصير والزلازل والتغيرات الأمنية العالمية كالحروب واعمال الشغب. ونتيجة للخسائر الكبرى التي منيت بها شركات اعادة التأمين بسبب الاعاصير الاخيرة والاوضاع الأمنية غير المستقرة في مختلف انحاء العالم، اصبحت اكثر تشددا في شروط اتفاقيات اعادة التأمين لهذا العام، حيث عملت على رفع اسعار بعض التغطيات كفائض الخسارة وتأمين الطاقة واستخراج النفط ومصافي النفط.

برامج وانجازات

■ هل كانت هناك انجازات معينة حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟

– من اهم الانجازات التي حققتها المؤسسة في عام ٢٠٠٥، طرح خدمات تأمينية جديدة كبوليصة تأمين المسافر التي باشرنا بتسويقها منذ شهرين تقريبا، والتأمين الصحي الذي نعمل جاهدين لاطلاقه بين يوم وآخر. كما انهت المؤسسة مشروع الأتمتة الشاملة لكافة فروعها التأمينية، وعملت على تعديل تعرفاتها حيث عدلت تعرفة السيارات والحريق والنقل البحري، على ان يتم في مرحلة لاحقة تعديل تعرفات باقي الفروع التأمينية. كذلك اتخذنا عدة خطوات لتطوير تأمين النقل البحري، منها افتتاح مكاتب لمعاينة البضائع في المرافئ والمطارات، وعملنا على تطبيق مبدأ النافذة الواحدة في المنافذ الحدودية كخطوة لتبسيط الاجراءات والقضاء على الروتين. ونحن الآن بصدد اعداد نظام عمليات للمؤسسة. ومع هذه الخطوات التطويرية، نأمل ان نحقق تطورا كبيرا في ارقام المؤسسة لهذا العام.

■ ما هي الانجازات التي تسعون الى تحقيقها خلال العام الجديد؟

– بالنسبة لعام ٢٠٠٦، فإننا، وفي خطة المؤسسة، ندرس طرح خدمات تأمينية اخرى كالتأمين العشري للأبنية DECENNIAL LIABILITY، تأمين فوات المنفعة LOSS OF PROFIT، الوثيقة الشاملة لتأمين المصارف BANKERS BLANKET، التأمين المهني للأطباء TICE-MALPRAC . وكما تعلمون فان سوق التأمين السورية ستشهد حدثا هاما في عام ٢٠٠٦ وهو استضافة المؤتمر العام السادس والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين والذي لا ندخر جهدا لانجاحه.

كما تسعى المؤسسة للحصول على تصنيف عالمي. وفي سبيل ذلك، تقوم بالاتصال بشركات تدقيق الحسابات الدولية لاخضاع عملياتها وارقامها الى التدقيق وفق المعايير الدولية للمحاسبة.

«السورية» في المرتبة الثانية بين الشركات العربية ارباحاً والثالثة عشرة.. موجودات وحقوق مساهمين

ذكرت جريدة «تشرين» السورية ان السيد سليمان الحسن، رئيس مجلس ادارة المؤسسة العامة السورية للتأمين، ابلغ الى وزير المالية الدكتور محمد الحسين ان الاحصاءات التي جمعتها مجلة «البيان» في بيروت، وأصدرت بشأنها ملحقاً خاصا مطلع شهر تشرين الثاني الماضي، ذكرت ان «السورية للتأمين» حلت في مراتب متقدمة جدا بين شركات التأمين العربية خلال العام ٢٠٠٤، اذ احتلت المرتبة الثانية من حيث الارباح PROFIT التي بلغت ٥٥ مليون دولار اميركي، وحلت في المرتبة الثالثة عشرة من حيث الاقساط المكتتبة PREMIUM التي بلغت ١٣٠ مليون دولار، وكذلك من حيث حقوق المساهمين Shareholder Equity التي بلغت ١٣٣ مليوناً.

خلدون أبو حسان (شركة التأمين الأردنية):

من الافضل ان يكون لدينا عدد اقل من شركات التأمين الاردنية برساميل اكبر

للسيد خلدون ابو حسان من الكفاية العلمية والخبرة في مجالات الاعمال على انواعها، ما مكنه من ان يقود وبنجاح مؤسسات اكاديمية ومالية ومصرفية وصناعية وتجارية، وشركات طيران، وبنوك استثمارية عديدة.

وقد تنقل بين تلك المؤسسات بعد تخرجه من جامعة دنفر كولورادو باجازة ماستر (١٩٦٦) وكان قبل ذلك قد حصل على بي آ (BA) من الجامعة الاميركية في بيروت.

ومن بين المؤسسات التي ترأسها او شارك في مجالس ادارتها، نذكر غرفة الصناعة في عمان، والبنك العربي، والبنك الاسلامي الدولي، ورئاسة الخطوط الملكية الجوية الاردنية، والاجنحة العربية، وسوق عمان للاوراق المالية، وشركة الشرق للملاحة، وجامعة الحسين بن طلال، والجامعة الاردنية الخ...

وهو يرأس حاليا شركة التأمين الاردنية ومجموعة المشرق ومصفاة النفط الاردنية، والى ذلك يشغل منصب القنصل الفخري في الاردن لجمهورية سلوفاكيا.

«البيان» انتهزت فرصة زيارتها لعمان لتجتمع الى السيد ابو حسان وتستطلع رأيه في عدد من مواضيع الساعة. وبدا من الأجوبة التي ادلى بها الينا انه يؤيد وبقوة اختصار عدد شركات التأمين في الاردن، بحيث يكون هناك عدد اقل من الشركات القوية كي يمكنها ان تكون لاعبا مهما في المنطقة. اضف الى ذلك ان محفظة الاقساط الاردنية صغيرة ولا تتجاوز قيمتها ٢٥٠ مليون دينار اردني. ويلفت الى ان الشركات الكبرى في العالم الصناعي تجري عمليات دمج فيما بينها، ويتساءل: ما الذي يمنع الشركات الاردنية من ان تقتدي بها؟

وحول تدخل هيئة التأمين في التوظيفات المالية التي تجريها شركات التأمين في الاردن، قال ان مؤشراتها المبدئية لا بأس بها الا انها لا تسير بشكل منهجي وسليم. اذ ان النسب المئوية التي يجري تحديدها على نحو ثابت تفوق عمليات الاستثمار في شركات تأمين اخرى وبذلك يتعذر على شركة التأمين ان تتوسع على المستوى الاقليمي. واشار الى ان شركة التأمين الاردنية تساهم في شركات تأمين عربية عديدة، وهي بصدد المساهمة في شركات جديدة في السعودية واليمن.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

واجبات الجهات الرسمية

■ ما رأيكم بإعادة تنظيم قطاع التأمين في المملكة الأردنية الهاشمية وجهود هيئة الرقابة على التأمينات وتوجهاتها؟

– اننا نقدر جهود هيئة الرقابة على التأمين، وقد جرت مداولات عدة لإعادة تنظيم قطاع التأمين في الأردن وكان لنا رأي بذلك في ضوء خبرتنا ودورنا كشركة تأمين أردنية تأسست عام ١٩٥١. وبالنسبة الينا فإن التأمين ليس فقط إصدار وثائق، إذ ان صناعة التأمين تشكل ركناً مهماً من أركان الاقتصاد الوطني، وذلك يظهر جلياً في الدول الأوروبية وفي الولايات المتحدة، إذ انها تؤدي دوراً مهماً في الاستثمار والدخل القومي، كما تلعب الشركات هناك دوراً حمائياً للأفراد والممتلكات والثروة الوطنية.

أما في الأردن فإن السوق يشهد تزايداً غير صحي لعدد الشركات قياساً بحجم السوق الصغير، اذ لا يزيد حجم الأقساط الإجمالي على ٢٤٠ مليون دينار تتوزع على ٢٦ شركة. لذلك من الأفضل وجود عدد أقل من الشركات تكون مكتملة، ملاءة وتجهيزاً وموارد بشرية، وتقوم بدور أكبر في الاحتفاظ باستثمارات أضخم.

وفي هذا الإطار، ثمة واجب على الجهات الرسمية والحكومية يقضي بتوسيع مظلة التأمين حماية للثروات الوطنية، ويتمثل ذلك باعتماد انظمة تجعل التأمين الزاميا على الأبنية والمنشآت الصناعية لأنها ليست ملكاً للأفراد بل هي جزء من الثروة الوطنية ولها مساهمتها في زيادة العمالة. وعلى الجهات الرسمية أيضاً الإبقاء على دورها الوقائي في الخدمات الصحية وتأمينات الحياة.

يضيف السيد أبو حسان: «يجب على الجهات الرقابية ألا تجامل وأن يكون دورها توافقياً في ما يتعلق بالتنظيم ورؤوس الأموال التي لا يجب ان يقل مجموعها لفرع الحياة وغيره عن ٢٠ مليون دينار.

كما يجب عليها ان تسعى الى حصول دمج وتوحيد

التحوّل في سوريا لا يمكن ان يتم بقفزة واحدة وما تم تحقيقه حتى الآن ايجابي وجيد جداً

جهود بين الشركات المختلفة للوصول الى وحدات اقتصادية ممثلة بشركات قوية تستطيع ان تقدم خدمات متطورة، وحماية أفضل وتستوعب موارد بشرية وكفايات من الشباب المدرب.

وفي هذا السياق، أتمنى على هيئة رقابة التأمين إنشاء معهد متميز لتخريج الكوادر، إغناء وإثراء لصناعة التأمين».

أسس تنظيمية للقطاع

■ الدول المتقدمة تضم شركات تأمين صغيرة، لكنكم ذكرتم انه من الأفضل ان يكون هناك عدد اقل من الشركات، ما رأيكم بوجود شركات عديدة ولكن متخصصة في فروع معينة من التأمين؟

– الاتجاه العالمي حالياً هو نحو دمج القوى. ان أكبر البنوك في العالم تندمج، سواء في اليابان أو في الولايات المتحدة أو في أوروبا.

في ما خص قطاع التأمين الأردني، من غير الضروري ان ينخفض عدد الشركات الى عشر، بل المهم ان يكون القطاع مبنياً على أسس تنظيمية مدروسة وقد كانت تسعى دائماً لذلك قيادات الأردن منذ أيام الملك المؤسس وصولاً الى الملك حسين، رحمه الله، الذي كان من صلب أهدافه تطوير الأردن. أما اليوم، ومع جلالة الملك عبدالله، فثمة توجه لجعل القطاعات الاقتصادية في المملكة متميزة اقليمياً وعالمياً. وهناك دلائل عديدة على التميّز، منها عدد خريجي الجامعات ومواكبة التطور العالمي تكنولوجياً وتقنياً.

■ من المسؤول عن تدريب الكوادر البشرية التي شددتم على ضرورة وجودها؟

– المسؤولية مشتركة بين الشركات والجهات الرقابية التي تستطيع ان تجمع هذه الشركات وتعقد اتفاقات تعاون معها وتشجعها على شراكات مع المعاهد المتخصصة.

كما تقع المسؤولية أيضاً على قطاع التأمين والاتحاد الاردني لشركات التأمين الذي يجب ان يبادر الى إنشاء هذه المعاهد وأن يكون هناك تواصل إيجابي مع جهات أكاديمية لتبني مثل هذه المعاهد، إضافة الى استقدام خبراء عالميين للتدريس وإلقاء محاضرات وندوات تثقيفية عن آخر المستجدات في صناعة التأمين.

دراسة معمقة لأبواب الاستثمار

■ هل فرض القانون الحالي ضرورة الاستثمار بأنواع أو بنسب معينة؟

– بعض المؤشرات المبدئية لا بأس بها. لكن لا أعتقد ان الامور يجب ان تكون شاملة. ثمة توجه الآن للاستثمار في الأوراق المالية أو في السندات العقارية لكنه لا يسير في شكل منهجي وسليم، اذ ليس من شركات استثمارية متميزة يمكن ان تواكب الاستحقاقات وتواجه التحديات. نحن الشركة الأولى في الأردن من حيث القدم والتوجه خارج الأردن، إذ لدينا فروع ومساهمات في فلسطين وليبيا ولبنان، كما لدينا مكاتب وفروع في الكويت والإمارات والسعودية، وندرك ملياً ان أي توسع يتطلب مفهوماً إدارياً عميقاً ورأسمالاً كافياً لإقامة شركات مختلطة بالتعاون مع احدى الشركات الإقليمية.

تحديد النسب المئوية للاستثمار يجب ان يبنى على اساس منهجي سليم وألا يعوق توسعنا الجغرافي

يضيف السيد أبو حسان: النسب التي ستوضع محددة وبالطبع التحديد معوق لتوسع الشركات. انني اتمنى ان تكون هناك دراسة معمقة أكثر وأن يتفق على أبواب الاستثمار وينظم السوق من خلال قيام شركات قوية تستطيع ان تفرض وزناً معيناً.

اضاف السيد ابو حسان: نحن نستثمر في فلسطين كما نستثمر الآن في تأسيس شركة تأمين سعودية مع «التأمين العربية» وكبار رجال الأعمال. كذلك نساهم في احدى الشركات العاملة في اليمن ونتمنى ان يتوسع هذا الانتشار.

واقولها صراحة، ان الشركات الأردنية القائمة التي تستطيع ان تقوم بهذا التوسع قليلة لأنها تفتقر الى رأس المال الكافي والى الكوادر البشرية المميزة والمؤهلة. لقد استقدمنا عناصر إدارية جديدة ونحرص على تدريب الكوادر باستمرار ونأمل في ان نتمكن من إثراء مسيرة صناعة التأمين في الأردن أو في دول أخرى تنفتح على الاستثمار في الشركات المختلطة في ضوء الخبرة والصورة الجيدة لقطاع التأمين الأردني.

مرحلة انتقالية في السوق السعودي

■ هل لديكم أي ملاحظات على بعض مقررات القانون في السعودية؟

اضاف السيد ابو حسان: نحن نحترم المملكة العربية السعودية وسياستها التي تستند الى معطيات جوهرية. السعودية التحقت بمنظمة التجارة العالمية WTO، ما يستدعي الانتقال من مرحلة لم يكن فيها تنظيم أو تحديد لسياسات شركات التأمين الى مرحلة التنظيم.

الآن، تنتقل السعودية الى مرحلة تنظيم سوقها من حيث رؤوس الاموال والضمانات والتصنيف ومن حيث توجهها الى التخلص قدر الإمكان من أعبائها في مجال التأمينات.

■ مع صدور قانون التأمين في سوريا، انتهت مرحلة التأمين في القطاع العام في العالم العربي، ما هي، برأيكم، سلبيات تلك المرحلة وإيجابياتها؟

– ان الخطوة الاولى جيدة ولكن هناك بعض الامور يجب ان تعالج وعنصر الوقت كفيل بأن يعالجها. لقد قامت الأردن بتعديل حوالى ١١٠ قوانين أو إصدار قوانين جديدة لتسهيل العمل الاقتصادي والتأميني، تتعلق بسهولة تحويل الاموال من وإلى الأردن والتملك الكامل لبعض الشركات.

الاوضاع في سوريا قد لا تسمح بنقلة أو قفزة واحدة، لذا ستكون على مراحل. السوق السوري واعد ومع الوقت سينظم القطاع وسيتطور.

ندعم الإعادة العربية

■ هل تعتقد ان شركات الإعادة العربية، بعد أن رفعت رساميلها وأخذت تصنيفات، تستطيع أن تصل الى مستوى الشركات العالمية؟

– نحن من أوائل المبادرين الى دعم صناعة التأمين وإعادة التأمين في العالم العربي. لقد كنا نعطي حصصاً للإعادة العراقية منذ الستينات وكل الشركات العربية مثل ARIG في الخليج ونتبادل الحصص مع بعض الشركات العاملة. كما اننا سنساهم في شركة إعادة التأمين السعودية وستكون خطوة إيجابية ونحن حريصون على نجاح هذه التجربة. ونتمنى أن تصل شركات الإعادة العربية الى مستوى أوروبي وعالمي من حيث العراقة وتقديم الخدمات الجديدة.

محاولة «التكافلية» لتقديم ما هو مختلف

■ هل تعتقد ان الشركات التكافلية تقدم أنواعاً جديدة من التأمينات تختلف عن منتجات الشركات التقليدية؟

– كل الشركات التكافلية والإسلامية تحاول ان تضيف بعداً جديداً، ولكن هل ذلك يحصل فعلاً؟ أحترم هذه الشركات ولكن التأمين هو نفسه وهناك بعض الثغرات. ويقال ان هذه الشركات عبارة عن شكليات وتتوسل بعض المؤشرات الدينية في عملية التسويق وليس لها سند شرعي ديني، وبعض العلماء يفتون بها ويعتبرون أنها تمثل التأمين الإسلامي الصحيح.

PMC re S.A.L.
Reinsurance Brokers & Consultants

Property

Marine

Casualty

Dora Highway, Cité Dora 2, 5th Floor
P.O.Box: 11-5405 Riad El-Solh - Beirut
Tel 00961.1.243 226/7 - Fax 00961.1.243 228
Mobile 00961.3.633811- Email:pmcre@dm.net.lb

حوار مع الاردنية الفرنسية JOFICO

وائل زعرب: تضخم رساميل شركات التأمين لم يصب الهدف الذي يسعى اليه وهو التخصّص

الدكتور وليد زعرب: نستوحي سياستنا التوسعية من رؤية جلالة الملك عبدالله الثاني

الاردنية الفرنسية (JOFICO) اصبحت مجموعة، وذلك منذ ان وسعت مساهماتها لتشمل شركة تأمين في الاردن هي «الواحة» OASIS وشركة تأمين في فلسطين هي «المشرق» ALMASHRIQ ، وهي بصدد تأسيس شركة تأمين ثالثة في سوريا، وذلك بالتعاون مع رجل الاعمال السوري حسان العلي.

وقد حظيت الشركة الجديدة بالموافقة المبدئية لهيئة الاشراف على التأمين وهي تنتظر موافقة مجلس الوزراء.

لقاؤنا في مقر الاردنية الفرنسية (JOFICO) في عمان اتاح لنا ان نحاور نائب رئيس مجلس ادارتها وائل زعرب، ونجله الدكتور وليد زعرب المدير العام للشركة حول جملة من المواضيع المطروحة للنقاش في الاردن، في هذا الوقت.

وعلى عادته ترك عميد العائلة الزعربية لنجله ان يعبر عن آرائه بالطريقة التي يراها مناسبة، الا انه وجد ان لديه ما يقوله وعلى طريقته في موضوع رفع رساميل شركات التأمين في الاردن، والغاء «مكاتب الدور» التي كانت مولجة باصدار عقود التأمين الالزامي في ادارات المرور بأسماء ولحساب شركات التأمين الاردنية.

وكما في كل مرة يدلي بدلوه في اي موضوع ساخن في الاردن، لم يتردد وائل زعرب بتسمية الاشياء بأسمائها او تحديد هوية الافرقاء الذين يحملهم تبعات الاخطاء او الهفوات المشكو منها.

اما الدكتور وليد زعرب، فتحدث عن المشاريع التوسعية للشركة الاردنية الفرنسية، قائلا انها حصلت على ترخيص لمزاولة التأمين في سوريا، وهي تستوحي من سياسة جلالة الملك عبدالله الثاني رؤياه لمستقبل المملكة، وتحاول ان تواكبها عبر توسيع أنشطتها داخليا وخارجيا.

■ تم اعتماد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب؟

وائل زعرب: أنا لا أعارض هذا الرقم، لكن أعتقد ان هيئة التأمين أخطأت في اعتماده، وبدا كأن الهيئة مهووسة بالرساميل الكبيرة الضخمة. ومن جهة أخرى، يقول المدير العام لهيئة التأمين ان الهدف الذي يسعى اليه هو دفع شركات التأمين الى التخصص في انواع معينة من التأمين. وأنا شخصيا اؤيد التخصص وكنت قد شجعت المدير العام على المضي قدما في سعيه لانشاء شركات تأمين متخصصة، على غرار ما يجري في الدول المتقدمة، حيث نرى شركات تتخصص بتأمين السيارات فقط، او التأمين الصحي، او تأمين القروض، او تأمين البضائع، او السفن الخ....

والتخصص لا يستوجب فرض رساميل ضخمة، بلا ملاءة معينة تتناسب وحجم الاخطار التي تضمنها الشركة وتأخذها على عاتقها.

الا ان الامور جرت على غير ما كنا ننتظر، اذ انه جرى اعتماد حد ادنى مرتفع نسبيا للشركة التي تتعاطى التأمين على الحياة، وأوجب عليها ان تحرر رأسمالا ثانيا للتأمينات العامة وهذا الامر لم يوصلنا الى التخصص المنشود، بل انه ادى الى تضخيم الرساميل. وهناك عدة شركات تزاول التأمين برأس مال يصل الى ٢٠ مليوناً، وهذا لا يجوز، حيث لا تعود الشركة ذات طابع تأميني إنما استثماري، وهنا أسأل: هل تريد هيئة التأمين تحويل شركات التأمين الى استثمارية؟ يجب ان تفصح الهيئة عن نواياها كي تستطيع الشركات التصرف والقيام بواجباتها.

من ناحية أخرى، أعتقد ان كل الشركات في السوق الأردني قادرة على تطبيق الحد الأدنى لرأس المال، خصوصاً في الحال التي يعيشها السوق المالي الأردني وتطوره المرتبط وثيقاً بالفورات الاقتصادية في العالم العربي ككل وزيادة أسعار النفط وتوافر السيولة.

كل هذه العوامل جعلت من سوق عمان المالي أضخم أداة استثمار في الشرق الأوسط. وثمة مستثمرون يتوجهون نحو قطاع التأمين كأحد أهم القطاعات الاقتصادية، وبالتالي لا خوف على أي من الشركات من ألا تحظى برساميل كبيرة.

إلغاء مكاتب الدور خطوة جيدة

■ بعد مرور فترة زمنية على الغاء «مكاتب الدور»، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟

وائل زعرب: عملية الدور كانت خاطئة من الأساس. فالأردن سوق حرة، والحكومة وضعت التعرفة التي تريد، فلماذا تلزم الشركات بالدور؟

بعض الشركات كانت ضعيفة جدا ولم تكن قادرة على الفوز بحصة من اقساط التأمين الالزامي على السيارات الا من خلال مكاتب الدور. وقد افاد بعض اصحاب تلك الشركات من وجودهم في جمعية التأمين الاردنية، فعملوا في حينه على تقاسم اقساط التأمين عبر نظام المداورة. واليوم تبدلت الامور، والذين حلوا في الاتحاد الاردني لشركات التأمين يجدون من الانسب لشركاتهم ان يلغى نظام المداورة، لانه يتيح لشركاتهم الحصول على حصة كبرى من الاقساط، حيث يحصلون على اقساط التأمين من غير ان يتقاسموها مع الآخرين، ولذلك وافقوا على الغاء مكاتب الدور.

بعض الوسطاء يبخّون السموم ضد الشركات الوطنية

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟

– لم تظهر شركات الوساطة الأجنبية مهنية أو حرفية، ففتح بعضها فروعاً في السوق الأردني أو انتدب ممثلين في المنطقة. وهدف الفرع او الممثل ان يحول العملية للوسيط في لندن طمعاً بالعمولة. ورافق ذلك تسميم بعض الأشخاص افكار العملاء وإقناعهم بأن الشركات الوطنية لا تستطيع مساعدتهم فكانت شركات الوساطة الأجنبية تساعد بعض شركات التأمين على استقطاب أعمال ومصالح وتشترط عليها إسناد تغطياتها الى شركات في الخارج من دون ان تستفيد الشركات الوطنية وهذا الأمر سلبي جداً.

وهنا وجهنا اسئلتنا الى الدكتور وليد زعرب، المدير العام للشركة، وسجلنا الحوار الآتي:

نسبة الارباح ٩٠ بالمئة من قيمة رأس المال

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– «حققنا زيادة بنحو ٤٠٪ في الانتاج، ونمواً بنسبة ٤٤٪ في الأقساط. أما الأرباح فتقدر بـ ٩٠٪ من رأس المال الذي يبلغ ٦ ملايين دينار، اي انه بإمكاننا تغطية الزيادة المطلوبة باستعمال نصف ارباحنا السنوية فقط. وهذا يبين بوضوح ان الاردنية الفرنسية ليس لديها اي مشكلة في رفع رأسمالها الى الحد الادنى بسهولة. والوالد عندما يطرح بعض التساؤلات حول الخطوة التي اتخذت في مجال رفع الحد الادنى انما يناقش في الهدف الذي تسعى هيئة التأمين الى بلوغه، والى اين ستصل بصناعة التأمين في الاردن، وليس الاعتراض على المبدأ.

تطوير العلاقة بين القطاعين العام والخاص

■ ماذا عن التوسع داخليا واقليميا؟

– بالنسبة الى خططنا التوسعية، اننا نتحضر لدخول السوق السوري في العام ٢٠٠٦، بعد نيلنا الترخيص اللازم. وعلى صعيد السوق الأردني، نحن نعمل على تطوير العلاقة بين القطاعين العام والخاص تجسيداً لرؤية جلالة الملك عبدالله الثاني.

إننا نعتبر أول شركة أردنية بدأت في تطبيق هذه الرؤية، فقد عقدنا اتفاقاً مع البريد الأردني لتسويق التأمين عبر مكاتبه المنتشرة في كل الأردن. هذه الشراكة تعود بالنفع على كلا الطرفين فتؤمن الانتشار لشركتنا وتعود بمردود مالي على البريد الأردني، إضافة الى مشاريع اخرى مع الجهات الحكومية تصب في الاتجاه نفسه.

سامي قموه (الأردن الدولية – JORDAN INTERNATIONAL) : لا سقف لطموحاتنا

نعمل لكيان تأميني كبير لأن البقاء للكبار

الطموحات اللامحدودة تحمل السيد سامي قموه، رئيس مجلس إدارة شركة الأردن الدولية للتأمين JORDAN INTERNATIONAL ومديرها العام، الى التوسع محلياً وإقليمياً، وفي حديثه الى «البيان» شعرنا أنه يؤسس لكيان تأميني كبير على غرار كيانات الـ MEGA في العالم، اذ يعتبر ان البقاء لها وحدها.

وإذ حدد قانون التأمين الأردني ٨ ملايين دينار كرأسمال للشركة، فإن شركة الأردن الدولية رفعته الى ١٢ مليوناً وفي طريقها لرفعه الى ٢٠ مليوناً.

والى الشركة في الأردن يؤسس السيد قموه مع شركاء استراتيجيين شركة للتأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية متوقعاً ان تباشر العمل في العام الجديد ٢٠٠٦.

الى هذين المؤشرين على طموح سامي قموه – وزير مال سابق – ورئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين السابق، الكثير من التطلعات الهادفة الى التطور عبر برامج تنفذ في شركة الأردن الدولية وتعطي ثمارها.

البقاء لتجمعات الـ MEGA

■ بعدما تم حسم مشكلة الحد الأدنى لرأس المال الذي يتوجب على شركات التأمين الأردنية ان تحرره كي يرخص لها بالعمل، ما هو تقييمكم للزيادة التي أقرها القانون الجديد؟

– برأينا ان مضمون القانون يعكس تفهماً لمتطلبات المرحلة الاقتصادية التي يمر بها الأردن، وان الأرقام التي أشار إليها مشروع النظام تعتبر معقولة إذا أخذنا في الاعتبار ضرورة الإبقاء على الملاءة المالية لشركة التأمين ضمن المعدلات المطلوبة، وأهمية مواكبة التطورات المالية والاستثمارية والمتغيرات المتواصلة في كلفة التعويضات والنفقات الإدارية والعمومية. كما نعتقد ان الأرقام الواردة في مشروع النظام تقوي الحافز نحو الاندماج بين الشركات، ما يساعد في خلق شركات تأمين كبيرة وقادرة، طالما اعترفنا انه، حتى في المستوى العالمي، فان التزاحم موجود وان البقاء أصبح لتجمعات الـ «ميغا» MEGA أي الشركات الكبيرة.

وبلورة عملية لهذه القناعة، فلقد رفعنا رأسمال شركتنا «الأردن الدولية للتأمين» الى ١٢ (إثني عشر) مليون دينار أردني، وهناك توصية من مجلس الإدارة معروضة على الهيئة العامة لرفع رأسمال الشركة الى ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ (عشرين مليون) دينار أردني.

ظاهرة صحية شرط ابعاد السماسرة

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب تصحيحها؟

– ظاهرة صحيّة ان تكون هناك آراء معارضة وأخرى مؤيدة، والأساس في الاقتصاد الحر والأسواق المفتوحة ان تتوفر للمواطن او العميل حرية الاختيار طالما ان الأسعار والتغطيات محددة مسبقاً، والمتوقع ان تبقى المنافسة نظيفة بين الشركات للحصول على الحصة الاكبر من كعكة الأقساط وان تبقى أدوات التنافس ضمن قنوات الترويج والتسويق العلمية المعروفة وألا يكون هناك مكان لسماسرة السوق الذين يسعون لاستقطاب الزبائن بالطرق غير المقبولة.

يتابع السيد قموه: عملياً ان التأمين الإلزامي في وضع أفضل ولكن لا بد من إعادة النظر في حدود التغطيات والأسعار من فترة الى أخرى طبقاً للمتغيرات العامة في الاقتصاد والمجتمع.. والحقيقة، إننا ننادي بالاستفادة من تجربة العالم المتطور في الأخذ بالاعتبار عمر مالك المركبة المرخص كعامل أساسي في احتساب القسط المترتب على التأمين الإلزامي وأيضاً الشامل للمركبة.

أسسنا شركة للتأمين التعاوني في السعودية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– ان ممارسة التأمين التكافلي في دول الخليج العربي تشكل التزاماً بالانظمة والقوانين التي وضعتها الجهات المختصة في هذه الدول، وتعكس أيضاً توافقاً مع أحكام الشريعة والمعتقدات السائدة. وعملياً تقوم شركات التأمين التكافلي بتقديم الخدمة من خلال توفير التغطيات التأمينية التي يمكن ان توفرها الشركات التقليدية، ولكن بما يتوافق مع قواعد الشريعة وما ترخص بممارسته رابطة العالم الإسلامي وفقهاء جامع الأزهر. وطالما انها تقدم خدمات التأمين بما يتوافق مع أحكام الشريعة، فإن ذلك يسير وفقاً لدساتير وقوانين هذه الدول ويحقق رضى المواطنين فيها.

ونحن في شركة الأردن الدولية للتأمين انتهينا من متطلبات الترخيص لتأسيس شركة شقيقة للتأمين التعاوني بالاشتراك مع شركاء استراتيجيين في المملكة العربية السعودية. وحسب دراسات الجدوى الاقتصادية واستراتيجية التسويق التي وضعناها، فإننا نتوقع البدء فعلياً بالعمل في مدينة الرياض خلال العام الجديد ٢٠٠٦، وتوقعاتنا المستهدفة ان تتوسع الشركة بحيث تكون لها فروع في جميع المدن الرئيسية في المملكة.

مجال المنافسة الصحيحة

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والدولية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– نعتقد ان وجود فروع لشركات وساطة إقليمية ودولية في العالم العربي يساعد في نقل المفاهيم العالمية في التأمين الى المنطقة، كما يسهم إيجاباً في تفعيل إنماء الوعي التأميني والثقافة التأمينية، وممارسة تسويقه لا تزال وليدة مقارنة بدول العالم المتطور. وهذا مجال للمنافسة الصحيحة والحقيقية التي ترفع بالتالي مستويات وأساليب العمل والاطلاع على الأسواق الدولية من خلال مندوبها مباشرة.

اتفاقاتنا تجدد بيسر وسهولة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– الحمد لله إننا نعيش ونعمل في منطقة تكاد تخلو كلياً من الكوارث والأعاصير، ولقد تابعنا عبر وسائل الإعلام الأعاصير المشار اليها وما خلفت من ويلات. طبعاً، لقد أثرت هذه الأعاصير في الدول التي وقعت فيها على شروط الإعادة، ولكن بالنسبة لنا لم يكن لتلك الأعاصير أي تأثير على اتفاقياتنا، إذ أننا لم نتلق أي إشارة من المعيدين حول تغير الشروط أو الأسعار ونتوقع تجديد اتفاقياتنا بيسر وسهولة تأسيساً على نتائجنا الطيبة خلال العام الحالي والأعوام التي سبقت واستناداً الى خطة العمل وخطوات التطوير ومعدلات النمو المحققة والمستهدفة.

لا سقف لطموحاتنا

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– نحن لا نؤمن بوجود سقف للطموحات، واستراتيجيات عملنا تعكس هذه الطموحات. وفي هذه العجالة لا نرغب بالاسهاب وإنما نوجز قدر الإمكان بالآتي:

أ) تؤكد المؤشرات الأولية على تحقيق النتائج التي خططنا للوصول اليها خلال العام ٢٠٠٥ من ناحيتي الأقساط والأرباح الفنية وكذلك الاستثمارات حيث تجاوزت أرباحنا خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٥ الأربعة ملايين دينار أردني.

ب) سيكون عام ٢٠٠٦ حافلاً بالإنجازات وأهمها:

- **زيادة رأسمال الشركة الى ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ (عشرين مليون) دينار أردني.**
- **تأسيس شركة تأمين تعاوني شقيقة في المملكة العربية السعودية برأسمال ١٥٠,٠٠٠,٠٠٠ (مائة وخمسين) مليون ريال سعودي.**
- **التوسع في اتفاقيتنا الاستراتيجية المبرمة مع بنك الإسكان للتجارة والتمويل وتدعيم الخطوات التي بدأناها في التأمين المصرفي.**
- **الاستمرار في برنامج التدريب المستمر وارسال عدد من الموظفين الى المعاهد التأمينية المتخصصة في الدول العربية والعالم.**

رجائي صويص (الشرق الاوسط - الاردن):
نحن في صدد رسم سياسة مستقبلية للتطور والتوسع

من اجاباته المختصرة جدا، يمكن لقارئ رجائي صويص، مدير عام شركة الشرق الاوسط للتأمين / الاردن، ان يعرف مدى معرفته وخبرته في اسواق التأمين العربية والعالمية.

ويتضح من أجوبته ان شركة الشرق الاوسط رفعت رأسمالها الى اكثر من الحد المطلوب (٨ ملايين دينار) وهي حققت في العام ٢٠٠٥ ارقاما غير مسبوقة (٢٠ مليون دينار حوالي ٢٨ مليون دولار) وهذا قد يساعدها على التطور والتوسع في المدى القريب.

وكانت لرجائي صويص آراؤه الواضحة في بقية الاسئلة:

تجاوزنا الحد الادنى المطلوب

■ هناك جدال حول الحد الادنى لرأس المال الذي يتوجب على شركة التأمين في الاردن ان تحرره كي يرخص لها بالعمل. ما هو في رأيكم الرقم الذي يمكن اعتماده ليحظى بموافقة جميع المعنيين ويكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

–بتاريخ ٣٠/ ١١/ ٢٠٠٥ صدر نظام الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين وشركة اعادة التأمين ولم يبق مجال لبحث الموضوع من حيث قبوله. بالنسبة لشركة الشرق الاوسط للتأمين فان التعديل لا يؤثر علينا حيث اننا تجاوزنا الحد الادنى المطلوب البالغ ثمانية ملايين دينار للشركات القائمة.

الامل بتحسن النتائج

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية بإصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب ازالتها؟

– ان الغاء الدور في المكاتب الموحدة سمح للشركات التي ترغب بزيادة حصتها من التأمين الالزامي بتحقيق اهدافها. اما نتائج التأمين الالزامي فتحتاج الى سنة او سنتين حتى تعرف بشكل افضل، وإن تكن بوادر النظام الجديد بشأن حدود المسؤوليات تشير الى امكانية تحسن النتائج.

لم تقدم انواعا جديدة

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي

حققنا ارقاماً غير مسبوقة

تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– لقد سبقت دول الخليج العربي باقي الدول العربية في عدد شركات التأمين التكافلي، وقد يكون المستقبل واعدا بالنسبة لهذه الشركات، الا اننا لم نلاحظ حتى الآن بشكل واضح انواعا جديدة من التأمين ادخلت الى الاسواق من خلال التأمين التكافلي.

سوق غير مغر للكبار

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في العالم العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– بالنسبة للاردن ما زالت شركات الوساطة العالمية لا تجده مكانا مغريا للاستثمار وفتح فروع لها فيه، على الرغم من تواجدها في حالات فردية حيث لها اتصالات مع بعض اصحاب الاعمال والمشاريع الكبيرة، اضافة الى علاقاتها التقليدية مع شركات التأمين المحلية حيث تساعدها في اسواق الاعادة العالمية.

تأثير غير مباشر

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم يكن للأعاصير المذكورة تأثير مباشر على تجديد الاتفاقيات، اذ ان التأثير غير المباشر لمثل هذه الخسائر الكبيرة يكون موجودا من دون شك؟ اذ ان معيدي التأمين يحاولون بمختلف الوسائل ان يعوضوا خسائرهم من مختلف المناطق، وقد تكون منطقتنا تساهم بقدر اقل، الا ان الواقع ايضا ان حصتنا من الاسواق العالمية هي حصة ضئيلة ليس لها تأثير ملموس، ويكون بالتالي ما يصيبها من اثر في زيادات مفروضة عليها غير ذي اهمية.

ارقام غير مسبوقة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– كانت نتائج شركة الشرق الاوسط للتأمين هذا العام حتى الآن ممتازة في النواحي الفنية والاستثمارية حيث حققت الشركة ارقاما غير مسبوقة في مستويات الدخل الصافي، ما ساعدها في الاستمرار بسياستها الانتقائية للاخطار والتميز في الخدمة. ومن المتوقع ان تصل ارباحها الاجمالية الى حوالى عشرين مليون دينار مما يزيد من قدراتها وملاءتها المالية بشكل كبير ويساعد في رسم سياستها المستقبلية في التطور والتوسع.

ايليـــن حـــداد (العربية الألمانية للتأمين ARAB GERMAN - الأردن):

التغيير أمر صحي يبعث الحياة في سوق التأمين الأردني

ضامنة عربية مميزة تحاور بموضوعية ولديها قناعة راسخة بأن تغيير القوانين باتجاه التطوير أمر صحي ويزيل معاناة من يحاولون تحقيق قفزات مثمرة في السوق الأردنية حيث كانوا يشكون من القيود وعدم الانفتاح.

واذ تتحدث عن ايجابيات التأمين التكافلي في فروع ودول معينة تقول بأنه ليس بتأمين جديد إنما هو صيغة لإدارة أموال التأمين بشكل مختلف.

وينتهي الحوار مع السيدة حداد بتأكيد أن «العربية الألمانية» ARAB GERMAN ستستمر بالسياسة الانتقائية والمتحفظة ذاتها، متزامنة مع التوسع المدروس والسمعة الطيبة. وفي ما يلي الأسئلة والأجوبة.

رفع الرساميل من الأرباح

■ هناك جدل حول الحد الادنى لرأس المال الذي يتوجب على شركة التأمين في الاردن ان تحرره كي يرخص لها بالعمل. ما هو في رأيكم الرقم الذي يمكن اعتماده ليحظى بموافقة جميع المعنيين ويكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– لقد انتهى الجدل وصدرت رسمياً عن هيئة التأمين تعليمات الحد الأدنى لرأس المال لشركات التأمين والذي حدد بأربعة ملايين دينار أردني لشركات تأمينات الحياة وأربعة ملايين دينار أردني لشركات التأمينات العامة، أي ما مجموعه ثمانية ملايين دينار للنوعين معاً، وهي مبالغ برأينا من الممكن الايفاء بها حيث ان الأرباح الجيدة التي حققتها شركات التأمين في العام ٢٠٠٥ سوف تساهم في إزالة العوائق التي كانت تواجه بعض الشركات وأصبحت قادرة على ان ترفع رأس المال سواء من الأرباح المدورة او الاحتياطات او توزيع الأرباح السنوية كأسهم مجانية أو دخول مستثمرين جدد من خلال ظاهرة دخول الشركاء الاستراتيجيين.

إن هذا التغير أمر صحي ويبعث الحياة في سوق التأمين الاردني الذي عانى لفترة طويلة سابقة من عدم حدوث قفزات من هذا النوع.

مطلوب تحرير السوق

■ أثار إلغاء "مكاتب الدور" المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب تصحيحها؟

– الهدف الرئيسي من قرار إلغاء آلية الدور في عملية التأمين الإلزامي على المركبات هو تشجيع مبدأ المنافسة بين شركات التأمين العاملة في السوق الأردني، وتعزيز مبدأ السوق الحر من خلال منح العملاء حرية اختيار شركة التأمين التي يعتقدون انها تلبي حاجاتهم التأمينية دون الالتزام بآلية الدور، ونحن في «العربية الألمانية» اذ نشجع وندعم هذا التوجه، إلاننا نتحفظ عن

لا بد من تحرير السوق بشكل كامل

آلية التنفيذ، فمن غير المعقول ان يتحقق مبدأ المنافسة بين شركات التأمين وان تتاح حرية الاختيار للعملاء فقط من خلال إلغاء الدور، اذ لا بد من تحرير السوق بشكل كامل من خلال منح الشركات حرية تحديد أسس الاكتتاب واقساط التأمين، وحرية تحديد سقف التغطيات التأمينية.

صيغة بشكل مختلف

■ هل ترين ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– ان التأمين التكافلي ليس تأميناً جديداً بالمعنى المفهوم، وإنما صيغة لإدارة أموال التأمين بشكل مختلف حيث ان أقساط التأمين مع عوائد استثمارها تشكل الحصيلة التي تسدد منها التعويضات وعلى ان يوزع الفائض بعد استقطاع أجور ادارة عمليات التأمين واستثمار الأموال على المؤمن عليهم بنسبة القسط المدفوع.

وقد قطع التأمين التكافلي شوطاً كبيراً في دول الخليج والمملكة العربية السعودية ونما بشكل ملحوظ نتيجة للازدهار الاقتصادي بشكل عام مدعوماً بارتفاع أسعار النفط الى مستويات قياسية.

وقد لقي هذا التأمين قبولاً كبيراً من مواطني هذه الدول وفي بعض الدول الأخرى ولكن حتماً نموه يتأثر في الدول العربية الأخرى اذا نما الانفاق التأميني بشكل عام فيها.

وقد يكون من الأسباب التي تحد من إقبال الشركات على التأمين التكافلي نفسها ضعف خدمات إعادة التأمين التي تعتمد اسس التأمين التكافلي نفسها، فهذا التأمين يحتاج الى شركات إعادة قادرة على الوفاء بالتزاماتها لتستوعب الأخطار والمشاريع الكبيرة، ولذلك نجد ان تأمينات مثل النفط والغاز والبتروكيماويات والطيران والتأمينات الأخرى ذات المخاطر الكبيرة، لم يشملها هذا التأمين وشمل أخطار الحياة والحوادث الشخصية والصحي والحريق والسيارات.. الخ من أخطار قد لا تحتاج الى أسواق إعادة عالمية.

لم يأتِ التأمين التكافلي بأغطية تأمينية جديدة، إلا ان الاختلاف هو في الصيغة، ولكن يمكن القول بأنه اذا كانت هذه هي الصيغة التي يفضلها المواطن الخليجي، فإن نمطاً جيداً من المتوقع ان يحصل في سوق التأمين الخليجية.

شركات الوساطة الاقليمية والدولية

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في العالم العربي. كيف تقيّمين العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟

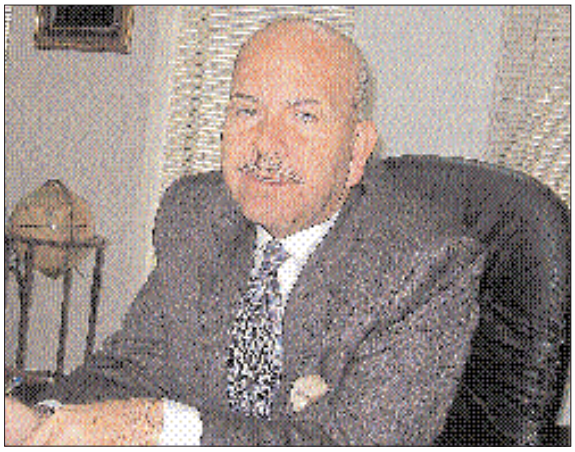
– يعتمد حجم فاعلية هذا الاتجاه في التواجد في المنطقة على مدى استقلالية هذه المصادر عن الشركة الأم، وكذلك على حجم الأعمال التي تورد لها من خلال الجهات التي ساهمت بها أو الأماكن التي تواجدت فيها. أما تقييمنا جراء تجربتنا مع هذه الجهات فان لديهم الكفاءات والامكانات لأخذ دور أفضل مما هي عليه الحال الآن لأننا لا زلنا نرى ان التفاعل والتعامل المباشر مع الشركة الأم أكثر فعالية.

انتشار مدروس وسمعة طيبة

■ ما هي النتائج التي تتوقعين ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– نتوقع ألا يقل إجمالي الأقساط المكتتبة للشركة عن مبلغ ٩,٥ ملايين دينار أردني من الأردن حتى نهاية العام ٢٠٠٥، كما انه من المؤمل ألا تقل الأرباح المتحققة للشركة من جميع النشاطات عن مبلغ ٢,٢ مليون دينار أردني، وستستمر الشركة بذات السياسة الانتقائية والمتحفظة لأقساط التأمين متزامنة مع التوسع المدروس في السوق الأردني للوصول الى الأهداف المرسومة من حيث الانتشار المدروس والسمعة الطيبة وتقديم الخدمات التأمينية الشاملة لاحتياجات السوق، وتوسيع قاعدة مصادر العوائد لرفع أرباح الشركة.

وجدي عبد الهادي (المجموعة العربية الاردنية للتأمين - AJIG):
حققنـــا زيـــادة فـــي الاقســـاط بنسبـــة ٧٠ بـالمئـــة



بعدما انتقلت اسهمها الى مجموعة اعمال اردنية جديدة ومقتدرة، رفعت المجموعة العربية الاردنية للتأمين (أجيج) (AJIG) رأسمالها الى عشرة ملايين دينار اردني. وهذا المبلغ يتجاوز الحد الادنى (٨ ملايين دينار) الذي جرى فرضه مؤخرا على الشركات المختلطة اي تلك التي تتعاطى التأمين على الحياة LIFE والتأمينات العامة NON LIFE في آن، وأجيج هي واحدة منها.

«البيان» التقت المدير العام للشركة السيد وجدي عبد الهادي، وحاورته حول الاوضاع الناشئة في الاردن، واذا اوضح ان «العربية الاردنية» ليس لديها مشكلة على مستوى الرسملة، توقع ان تجد بعض الشركات صعوبة في رفع رساميلها الى المستوى المطلوب في القانون الجديد.

وقال ان بعض شركات التأمين باتت تعتمد بشكل رئيسي على العوائد الاستثمارية التي تحققها في مجالات التوظيف في البورصة وفي المشاريع الاستثمارية التي تساهم فيها.

وعن النتائج التي تحققها الشركة قال السيد عبد المهدي ان الزيادة في الاقساط التي انتجتها الشركة خلال العام الماضي بلغت زهاء ٧٠ بالمئة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

العوائد الاستثمارية تحولت الى ركيزة تستند اليها بعض شركات التأمين الاردنية وبعضها لن يتمكن من تلبية مقتضيات القانون الجديد

الحد الادنى مقبول

■ تم اعتماد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و ٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب؟ وهل بإمكان جميع الشركات العاملة تطبيقه؟

– تم تحديد رأس المال بـ ٨ ملايين دينار أردني، وبالنسبة لشركتنا ليس هناك مشكلة. لكن بعض الشركات قد تواجه مشكلة في إبقاء التأمين على الحياة. وأعتقد ان الأربعة ملايين دينار كرأس مال لمزاولة تأمينات الحياة تعتبر تعجيزية لبعض الشركات. كما أعتقد في الوقت نفسه أن الحد الادنى المطروح مقبول والنقاشات التي دارت بين هيئة التأمين والعاملين في قطاع التأمين شددت على ان تناسب الزيادة واقع السوق الأردني.

ونحن في AJIG استطعنا السنة الماضية رفع رأس المال الى ١٠ ملايين دينار تجاوباً مع القانون.

مشاكل إلغاء «مكاتب الدور»

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب معالجتها؟

– في رأيي، الامور لم تتغير، وإلغاء «مكاتب الدور» كان بسبب مشاكل من الطرفين، فبعض الشركات التي كانت تعمل مع هذه المكاتب حلّت المسألة عن طريق الوكلاء. لكن بعض الشركات التي لا تحبّذ التأمين الإلزامي أبدت مخاوف في أن تجبر على تغطية كل الأخطار إلزامياً. هذه الشركات أصبحت تجني أقل مما كانت تجنيه أيام وجود مكاتب الدور، مع الإشارة الى ان السوق الأردني اعتمد هذه السنة على تدفق السيولة المتوافرة من ارتفاع العوائد الاستثمارية التي تحققها في البورصة او في المشاريع الناجحة التي تنفذها او تساهم فيها.

رأسمالنا يتجاوز الحد الادنى المطلوب في القانون الجديد

شركات الوساطة العربية جيدة

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في العالم العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– شركات الوساطة جيدة وكانت على مستوى قطاع التأمين، وأخص بالذكر الشركات العربية، لما تتمتع به من حرفية ومهنية في ممارسة نشاطها.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و «ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– تأثيرات هذه الكوارث انعكست على المعيدين وليس علينا، والتأثير النفسي واضح لأن الخسائر كانت كبيرة.

■ هل بدأتم في مشروع التأمين عبر البنك؟

– أنهينا كل التحضيرات اللازمة ومن المنتظر ان نضع اللمسات الأخيرة قبل الانطلاق فيه مطلع السنة ٢٠٠٦.

سوق واعد

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– حققنا زيادة بمعدّل ٧٠٪ في الأقساط ونمواً في مختلف الفروع قياساً على السنة الماضية، وسوق التأمين الأردني يتطور بفعل استقطابه لاستثمارات عربية وأجنبية عديدة. السنة الماضية كانت مرحلة استقرار، وأداء «العربية الاردنية» جاء على قدر التوقعات، مع تركيزنا على الانطلاق بقوة.

عصام عبد الخالق (الشرق العربي - ARAB ORIENT) :

بلغنا المرتبة الاولى بين الشركات الأكثر انتاجاً للأقساط ولن نتخلى عنها مستقبلاً

التقدم الذي تحرزه شركة الشرق العربي ARAB ORIENT سنة بعد سنة، جعل منها شركة التأمين الاكثر انتاجا للاقساط خلال العام ٢٠٠٥. وليس من شك بأن القدرة العلمية والمهنية العالية التي تتحلى بها ادارتها، والدعم الكبير الذي تحظى به من البنك الذي يملكها، هما العاملان الرئيسان اللذان ساعدا الشركة الجديدة نسبيا ان تبلغ المرتبة الاولى بين شركات التأمين ذات التاريخ العريق في المملكة الاردنية.

المدير العام لشركة «الشرق العربي» السيد عصام عبد الخالق كشف لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في الاردن انه حيال استحالة الحصول على ترخيص لمزاولة التأمين على الحياة LIFE كفرع اضافي، ستضطر الشركة الى تأسيس شركة ثانية، وشقيقة، تخصص لمزاولة التأمين على الحياة حصرا، وذلك عملا بأحكام القانون الجديد، والذي يقضي بفصل التأمين على الحياة LIFE عن غيره من التأمينات العامة NON LIFE.

ولفت عصام عبد الخالق الى ان القانون الجديد حفظ للشركات القائمة قبل

تاريخ صدوره، والتي تزاول التأمينات العامة والتأمين على الحياة في وقت واحد، حقها في الاستمرار بالعمل كشركات مختلطة COMPOSITE بشرط ان تخصص رأسمالا اضافيا قدره ٤ ملايين دينار اردني لفرع الحياة وحده.

وحول الغاء «مكاتب الدور» التي كانت تعنى باصدار عقود التأمين الالزامي مداورة بين الشركات، قال عبد الخالق انه كانت له ايجابياته من جهة وسلبياته من جهة اخرى.

ومن السلبيات التي يشكو منها السيد عبد الخالق ان التدبير الجديد لم يوصل الشركة الى ممارسة حقها في اختيار الزبون، ومع ذلك فان «الشرق العربي» تؤيد مبدأ الغاء المكاتب الموحدة، واطلاق المنافسة بين الشركات كما في اي دولة تتبع نظام اقتصاد السوق.

وعن تطلعاته المستقبلية قال عبد الخالق انه سوف يحافظ على المرتبة الاولى التي بلغتها الشركة بين شركات التأمين في الاردن، ويعمل على تقديم منتجات جديدة مباشرة الى الزبائن او عبر شبابيك المصرف مالك الشركة.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

تشدد المعيدين الدوليين جاء لمصلحة شركات الاعادة العربية في بعض الحالات

شركة تأمين على الحياة

■ تم اعتماد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما تعليقكم؟ وهل بإمكان كل الشركات العاملة تطبيقه؟

– الرقم الذي حدد أخيراً لرأس المال معقول ومقبول. من الجيد اننا انتهينا من هذه المشكلة التي عطلت القطاع لنحو سنتين. لكن من المؤسف ان الشركات التي لم يكن لديها فرع لتأمينات الحياة لن تستطيع الحصول على ترخيص لمزاولته كفرع اضافي ولعلها ثغرة طارئة لعدم اعطاء كل شركة حقها فانتفت المساواة.

لكننا، برغم ذلك، تقبلنا الوضع وسنباشر بتأسيس شركة تأمين على الحياة تحت اسم «شركة الشرق العربي للتأمين الصحي والحياة».

أما بالنسبة الى الشركات العاملة التي يمكنها تطبيق شرط رأس المال، فأرى ان لكل منها إمكاناتها وخاصياتها وأهدافها. و«الشرق العربي» ستكون من طليعة الشركات الملتزمة كونها الأولى في السوق ولديها قاعدة عملاء واسعة في مجال التأمين عبر المصرف Bancassurance، وإمكاناتها كبيرة في تعاطي كل تغطيات الفروع، ناهيك عن الخدمات الممتازة التي توفرها وسمعتها لجهة الإيفاء بالتعويضات بفعل ملاءتها والسيولة الكبيرة التي تتمتع بها.

الاختيار للشركات أيضاً

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟

– ثمة إيجابيات وسلبيات لإلغاء «مكاتب الدور». ومن الإيجابيات اختيار العميل للشركة وهذا حق مشروع له، أما من السلبيات فعدم إعطاء الحق للشركة لاختيار عميلها، لكنها خطوة أولى نحو التعويم الكامل، ونحن من المؤيدين لهذه الفكرة، شرط تحديد السعر بناء على أهمية الخدمة التي توفرها الشركة المسؤولة عن أسعارها، مع لحظ ضرورة اعطائها حرية الاختيار.

دور إيجابي لشركات الوساطة الأجنبية

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟

– لا شك بأن لهذه الشركات دورها في مساعدة الشركات المحلية في الأردن، لأن هذه الأخيرة لا تملك الكوادر القادرة على اسناد الاخطار الكبيرة الى معيدين كبار لهم مكانتهم في أسواق إعادة التأمين العالمية. وشركات الوساطة العالمية نشيطة في سوقنا المحلي وأوجدت منافسة حادة بين الوسطاء أنفسهم، في حين انها ساهمت في تدريب وتأهيل الكوادر المحلية.

توجه نحو الإعادة العربية

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– تأثيرات أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١ وتداعياتها، وبعدها كوارث الأعاصير الأخيرة، كانت شاملة، وإن كنا بمعزل عن انعكاساتها السلبية، فقد عمدت مجالس إدارات شركات الإعادة العالمية الى التشدد في شروط الاتفاقيات، ما دفعنا الى تعزيز رأس المال وابتكار برامج وخدمات مرنة، وتشدد المعيدين جعل بعض شركات التأمين العربية تستبدلهم بمعيدين آخرين. وهذا التطور جاء لمصلحة شركات الاعادة العربية حيث حلت مكان بعض المعيدين الدوليين.

المرتبة الأولى أقساطاً وأرباحاً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– سنة ٢٠٠٥ كانت استثنائية ونتائجها ستخولنا احتلال المرتبة الأولى من حيث حجم الأقساط (١٨ مليون دينار) والأرباح الفنية (مليونا دينار)، مع السعي الى تحقيق ٢٢ مليون دينار أقساطاً بنهاية عام ٢٠٠٦.

تبقى المشكلة الوحيدة التي حدّت من أرباحنا وهي الاستثمار، كون الشركة تابعة لمصرف.

وفي ما خص الاهداف، نحن مستمرون في حملاتنا الترويجية وابتكار خدمات وتوليفات جديدة مع السعي الى توسيع فريق العمل واستقدام عناصر كفية، لمواكبة المشاريع الضخمة ومتطلبات تغطياتها. وكذلك نحن مستمرون في تسويق بعض منتجاتنا بالتعاون مع المصرف المالك للشركة، وفي توفير أفضل الخدمات التأمينية للشركات الكبرى والفنادق والجامعات.

رجائي سكر (العامة العربية - GENERAL ARABIA):

اكدت الأيام صوابية الغاء نظام المداورة في اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات

المداورة بين شركات التأمين الاردنية في اصدار عقود التأمين الالزامي للسيارات، اوجدت في الماضي ما كان يعرف باسم مكاتب الدور ضمن دوائر المرور في سائر المحافظات الاردنية. وكان «مكتب الدور» هو الذي يتولى اصدار عقود التأمين الالزامي وفقا لروزنامة متفق عليها بين الشركات، بحيث تنال كل شركة تأمين نصيبها من العقود خلال الايام المخصصة لها من ايام السنة، ما يعني ان «مكتب الدور» هو الذي كان يحدد اسم الشركة الضامنة لهذه الفترة وتلك بصرف النظر عن رأي صاحب السيارة اي «المستهلك» بتلك الشركة.

ولقد اعتبر نظام المداورة في حينه مجحفا بحق المستهلك، لانه لا يأخذ برأيه، ويفرض عليه شركة قد يريد او لا يريد التعاطي معها. ولقد تفاعلت الشكوى حيال هذا الاجحاف الى حد جعل السلطات الاردنية المختصة تلغي المداورة وتسمح للمستهلك ان يختار شركة التأمين التي يرتاح اليها.

وقامت في حينه ضجة ضد هذا التغيير، وشن المعارضون للتغيير حملة اعلامية ضده. الا ان فئة اخرى من اركان التأمين في الاردن، ومن بينهم السيد رجائي سكر، المدير العام للشركة العامة العربية للتأمين GENERAL ARABIA تعتقد ان الغاء المداورة جاء في مكانه الصحيح «وهو يعطي ما لقيصر لقيصر وما لله لله».

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في عمان، قال لنا السيد سكر انه بعد الغاء المداورة اتيح للشركة العامة العربية ان تحصل على حصتها من الاقساط على نحول عادل. ولذلك فانه يعتبر الغاء «الدور» خطوة ايجابية اكدت الايام صحتها.

ويبدي السيد سكر اهتماما خاصا بسوق التأمين السورية الناشئة، ويقول ان «العامة العربية» تتطلع الى المشاركة في انشاء شركة تأمين سورية جديدة، وهي تقوم بالاجراءات اللازمة لبلوغ هذا الهدف.

كما يعلق السيد سكر اهمية كبرى على تسويق منتجات الشركة عبر البنك المساهم في الشركة. ويقول ان البنك والمساهمين الآخرين في «العامة العربية» مستعدون لرفع رأسمال الشركة الى المستوى الذي حدده القانون الجديد وضمن المهلة الزمنية.

البنك المساهم في الشركة والمساهمون الآخرون متحمسون لرفع رأسمالنا الى المستوى المطلوب وضمن المهلة القانونية

■ تم تحديد الحد الادنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الادنى المطلوب؟ وهل بامكان جميع الشركات العاملة تطبيقه؟

– لطالما كنا من اشد المعارضين لرفع الحد الادنى لرأسمال الشركات الاردنية، وفي الاصل طرح التدبير لإفساح المجال امام شركات التأمين للاستثمار. وبما اننا على اقتناع تام بأننا شركة تأمين وليس شركة استثمار، نعوّل على هامش الملاءة، واذا كان كافيا فلا داعي لرفع رأس المال.

بالنسبة الى «العامة العربية»، وبرغم كفاية رأسمالنا بما يتلاءم وحجم السوق الاردني ونسبة نموه وارباحنا التشغيلية، فإننا سوف نقوم برفعه وفقا لاحكام القانون الجديد، وضمن المهلة المحددة فيه.

اضاف: وشركاؤنا متحمسون لذلك. ونعوّل في هذا الاطار على مساهمة البنك المشارك عبر تسويقه لوثائقنا لزيادة حجم اقساطنا، وفي اعتقادي ان معظم الشركات الاردنية قادرة على رفع رساميلها لتعاطيها في السوق المالي وجنيها ارباحا.

إلغاء المكاتب انعكس ايجاباً

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب تصحيحها؟

– إلغاء «مكاتب الدور» اثار نوعا من البلبلة لعدم وجود التنظيم الكافي، اما بالنسبة لنا فقد تحسنت اكتتابات فرع تأمين السيارات لدينا، ما اعطانا انطباعا بأن الغاء هذه المكاتب انعكس بالايجاب علينا.

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة العالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– في اعتقادي ان شركات الوساطة تحسّن السوق الذي تعمل فيه، لاسيما اذا كانت تعمل بجدية وباحترافية عالية.

تشدد سبق الاعاصير

■ هل كان لكارثة إعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم يكن لتأثير كوارث الاعاصير في القارة الاميركية اي انعكاسات سلبية على اسواقنا، مقابل تأثرها بأحداث عدة وحرائق اندلعت في المملكة الاردنية، مع العلم ان المعيدين يتشددون عند تجديد الاتفاقيات حتى قبل حصول الاعاصير.

السوق السورية الجديدة تهمنا

■ هل لديكم نية في التوسع خارج الاردن؟

– حاليا، ندرس امكان التوسع نحو السوق السوري لما يربطنا بالبلد الشقيق من علاقات تاريخية وامتداد جغرافي وحيوي، اما بقية الاسواق فتعتبر مغلقة نظرا لما تتطلبه من رؤوس اموال مرتفعة جدا.

فرصة متاحة للاعادة العربية

■ هل ترى ان شركات الاعادة العربية اصبحت مقبولة اقليميا وعالميا بعدما رفعت رساميلها وحازت تصنيفات؟

– في تصوري ان رفع شركات الاعادة العربية لرساميلها خطوة جيدة، لكن تبقى هذه الشركات في حاجة الى دعم الشركات المسندة، وضرورة تحركها لدخول الاسواق العربية، بما تسمح لها انظمة بلدانها، واغتنام فرصة انسحاب بعض الشركات العالمية لتحل مكانها، وتغطي الحصص التي كانت مغطاة لدى تلك الشركات.

تحسن في الارباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– نمو حجم الاقساط كان طفيفا، مقابل تحسن الارباح بعدما تعززت اكتتابات فروع المحركات والبحري والطاقة. اتوقع ان تكون النتائج في عام ٢٠٠٦ افضل من تلك المحققة في عام ٢٠٠٥، مع تمنياتنا بحلول السلام والاستقرار في المنطقة.

عوامل الحنين الى الوطن والرغبة في بناء صناعة تأمين قوية وتوسيع الشبكة الاقليمية للأردنية حملته على التخلي عن منصبه في ميونيخ ري

عماد عبد الخالق (التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE):

خط الكتروني مفتوح مع الفروع والشركات التابعة في الاردن والخارج

قبل ان يتسلم منصبه الجديد كمدير عام لشركة التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE كان عماد عبد الخالق مديرا مسؤولا في قسم الشرق الاوسط في شركة ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات الاعادة في العالم. وكان من مركزه في ميونيخ يشرف على الاعمال التي ترد الى الشركة من منطقة تنظر اليها «ميونيخ ري» باهتمام كبير، وتعلق عليها آمالا كبيرة.

والكم الهائل من الاخطار الذي كان يعرض على «ميونيخ ري» كان يتيح لعماد عبد الخالق ان يتفاعل مع شؤون المنطقة من موقع قوي وان يطّلع ويتابع ما يجري فيها بكثير من الحماسة، خصوصا على مستوى المنافسة بين الشركات، من جهة، وبين المعيدين المساندين لها ومن بينهم «ميونيخ ري» من جهة اخرى.

وعندما عرض عليه ان يتسلم منصب المدير العام في شركة التأمين الاردنية وجد عماد عبد الخالق نفسه امام خيار البقاء في ميونيخ، لمتابعة عمله الشيق لدى المعيد الاكبر في العالم، او العودة الى وطنه ليتولى ادارة شركة التأمين الاردنية، وهي وإن كانت الاكبر رسملة في الاردن، يبقى العمل فيها اقل اثارة منه في «ميونيخ ري».

الا ان عوامل الحنين الى الوطن، والرغبة في المشاركة في بناء صناعة تأمين قوية في الاردن، وتوسيع الشبكة الاقليمية لشركة التأمين الاقليمية، كانت لها الغلبة. وهكذا اختار عبد الخالق ان يتخلى عن منصبه في «ميونيخ ري» ليعود الى الاردن، ويستأنف المسيرة المشرفة في ادارة الشركة التي كان قد بدأها عمه احمد عبد الخالق (ابو علي) وتولاها بعد بلوغه السن القانونية لعدد من السنوات مساعده سمير فرح.

خلال الحوار الذي اجريناه معه في مكاتب الشركة في عمان، بدا عماد عبد الخالق مرتاحا الى النتائج التي توصل الى تحقيقها منذ تسلمه منصبه الجديد في الشركة، حيث بنى شبكة تخابر الكتروني متطورة وخطاً مفتوحاً ON-LINE مع فروع الشركة في الاردن، والشركات الشقيقة والتابعة لها في الخارج. كما عبّر عن سروره بالتطورات الجارية على مستوى شركات الاعادة العربية، اذ أثنى على الخطوات التي اتخذتها بغية رفع رساميلها واموالها الخاصة. كما رحّب بقيام اول شركة اعادة سعودية متوقعا لها مستقبلا باهراً.

وعن النتائج التي تسجلها شركة التأمين الاردنية قال عبد الخالق ان ارباحها بلغت الذروة خلال العام الماضي، حيث سجلت ٢٠ مليون دينار، وهذا المبلغ يعادل اربعة اضعاف الارباح التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٠٤.

رأسمال الشركة ارتفع الى ٢٨ مليون دولار وحقوق المساهمين الـ ٥٦ مليون دولار

إعادة هيكلة وتأهيل

■ مضى على شغلك منصب مدير عام في «التأمين الأردنية» ١٠ أشهر، هلا حدثتنا عن التغييرات التي قمت بها خلال هذه الفترة؟

– قمنا بإعادة هيكلة شاملة للشركة واستقدمنا بعض الموظفين الجدد والكفايات من خارج المملكة، كما أعدنا تأهيل النظام الشبكي وبرامجنا المعلوماتية وأدخلنا عليها التعديلات اللازمة لمواكبة حركة الأعمال. الى ذلك، اعتمدنا خدمة ON LINE مع الشركات التابعة لنا في الكويت ودبي وابو ظبي والشارقة والسعودية، كما قمنا بحملة تسويق في كل المناطق الأردنية معتمدين مختلف وسائل الإعلام والتواصل المباشر للتعريف بشركتنا وخدماتنا.

قادرة على رفع رأس المال

■ تم تحديد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب؟ وهل بإمكان كل الشركات العاملة في الأردن تطبيقه؟

– وضع «التأمين الأردنية» حساس جداً، لأن رأسمالها كان ١٠ ملايين دينار في وقت كان معدل رأسمال بقية الشركات لا يتجاوز الثلاثة ملايين دينار. خطوة رفع رأس المال التي اتخذتها الاردنية والتي قضى برفع رأسمالها الى ٢٠ مليون دينار اردني جيدة، وفي اعتقادي ان الشركات الأردنية قادرة على رفع رساميلها الى الحد الادنى المطلوب في القانون الجديد وهو ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة NON LIFE الان بعضها قد يجد صعوبة في ايجاد الرأسمال الاضافي لمزاولة التأمين على الحياة LIFE.

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– ثمة شركات وساطة عالمية محترفة قدمت خدمات جيدة للسوق الأردني، مقابل أخرى دخلت لتنافس شركاتنا المحلية، لكن بالإجمال هناك شركات وساطة أجنبية وعربية ساعدت الشركات المسندة المحلية ودعمتها، ما أدى الى تطوير القطاع.

متفائلون بشركة الإعادة السعودية

■ هل ترون ان الخطوات التي اتخذتها شركات الإعادة العربية لجهة رفع رساميلها والحصول على تصنيفات، كافية لمقاربتها المستوى العالمي؟

– لا ننكر ان هناك شركات إعادة عربية ممتازة وفي طليعتها «أريج»، لكن من الأجدى لها كلها ان تلعب دوراً قيادياً في توفير التقنيات وبرامج التعليم والتدريب والتأهيل، الى تمتعها بالكفاية والملاءة العالية. لقد أطلعنا أخيراً على تأسيس شركة إعادة سعودية وأبدينا تفاؤلنا بحضورها، ونحن متأكدون من أنها ستلعب دوراً رائداً في العالم العربي.

منتجات جديدة

■ ما هي اهم المنتجات التي قدمتموها لعملائكم او تنوون تقديمها في القريب العاجل؟

– من المتوقع ان تكون الأرباح قد وصلت خلال عام ٢٠٠٥ الى ٢٠ مليون دينار، بنسبة نمو ٤٠٠ في المئة عن العام ٢٠٠٤. والتأمين الأردنية تتمتع برأس المال الأعلى بين الشركات في الأردن وهو اليوم ٢٠ مليون دينار اردني.

أما في مجال الخدمات، فقدمنا خلال سنة ٢٠٠٥ خدمة AAA للسيارات والتي تشمل مختلف الخدمات والتسهيلات، وسنطلق في عام ٢٠٠٦ منتجات مميزة تتعلق بتغطيات الحياة والاستشفاء والادخار، كما سندخل مجال التأمين عبر المصارف، وكل ذلك في سبيل تلبية متطلبات العملاء بشكل مميز.

مؤشرات مالية لشركة التأمين الأردنية

- **ارتفعت الأرباح الصافية (قبل الضريبة والرسوم) خلال ٩ أشهر من العام ٢٠٠٥ الى ١٩,٣٤٣ مليون دينار مقابل ٤,٢٣٢ ملايين للفترة السابقة بزيادة ١٥,١١١ مليون دينار تمثل ما نسبته ٣٥٧٪.**
- **بلغ مجموع الأقساط لهذه الفترة ١٧,٠٩ مليون دينار مقابل ١٤,٧٥٠ مليوناً للفترة السابقة بزيادة ٢,٣٤ مليون دينار تمثل ما نسبته ١٥,٨٦٪.**
- **ارتفعت موجودات الشركة الى ٦٢,٠٣ مليون دينار مقابل ٤٠,٩ مليوناً بتاريخ ٢٠٠٤/١٢/٣١ بزيادة قدرها ٢١,١٣ مليون دينار تمثل ما نسبته ٥١,٦٪.**
- **بلغت الارباح الفنية لهذه الفترة ١,٥٣ مليون دينار.**
- **بلغت حقوق المساهمين ٤٠,٨١ مليون دينار مقابل ٢٤,٤ مليوناً بتاريخ ٢٠٠٤/١٢/٣١، بزيادة قدرها ١٦,٤١ مليون دينار تمثل ما نسبته ٦٧,٢٥٪.**
- **بلغت نسبة المصاريف الإدارية والعمومية قياساً بالإنتاج لهذه الفترة ١٤,٦٪ مقابل ١٥,١٢٪ للفترة السابقة شاملاً فرع الحياة.**

زهير العطعوط (العربية الأوروبية -EURO ARAB) :

اضطررنا لعقد ندوة خاصة بأخطار التخريب والارهاب منفردين بسبب تمنع شركات التأمين الاخرى عن المشاركة في الاعداد لها

بعدما انتقلت اسهم الشركة العربية الاوروبية للتأمين (EURO ARAB) الى مجموعة جديدة من المساهمين، اختار هؤلاء السيد زهير العطعوط مديرا عاما لها.

وخلال الفترة الوجيزة نسبيا التي امضاها في ادارة الشركة، اجرى السيد العطعوط عملية تحديث شاملة، على المستويين البشري والتقني، وضم اليها فريقا جديدا من الشبان والشابات خريجي الجامعات واصحاب الخبرة في حقل التأمين.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان، أبدى السيد العطعوط ارتياحه الى المراحل التي قطعتها الشركة في مجال الاصلاحات الداخلية. كما تحدث عن زيادة رساميل شركات التأمين في الاردن، فقال ان العربية الاوروبية قادرة على توفيق اوضاعها مع القانون الجديد بسهولة.

وحول الغاء مكاتب الدور قال انه كان خطوة جيدة الا انها لم تعد لشركة التأمين حقها في اختيار المتعاقد معها بعد، بينما اعادت بالمقابل للمتعاقد حقه في اختيار الشركة الضامنة. ودعا الى معالجة هذا الامر بسرعة.

وأسف السيد العطعوط لعدم انضمام شركات التأمين الاردنية الى «العربية الاوروبية» في سعيها لايجاد غطاء ضد اخطار الارهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE ما جعل الاخيرة تعقد منفردة ندوة خاصة حول تلك المخاطر في عمان.

وذكر ان الحوادث التي تكررت في غير مكان من العالم العربي تجعل من الضروري اعداد الاغطية المناسبة لمساعدة الاشخاص والمؤسسات على مواجهة الخسائر التي يمكن ان يتعرضوا لها جراء اي اعتداء ارهابي.

أوجدنا طاقة إكتتابية لتأمين الاشخاص والمؤسسات ضد الإرهاب حتى مبلغ نصف مليار دولار

مفهوم وفلسفة جديدان

■ ماذا أدخلتم من جديد على الشركة منذ انضمامكم إليها؟

– مضى على انضمامي الى «العربية الاوروبية» سنة وثلاثة أشهر، ومنذ اليوم الأول شاركت في عملية الإصلاح الداخلي، الى ان اكتملت الخطة التي وضعت للانطلاق في السوق، لا سيما بعد تغير المساهمين فيها. ومن نتائج الاصلاح الداخلي الذي اجريناه اننا استحدثنا قسماً للتسويق ودائرة قانونية، وأدخلنا مفهوماً وفلسفة جديدين معززين بصورة الشركة وسمعتها، كما عززنا مواردنا البشرية بكوادر ممتازة من الخريجين والعاملين في السوق المحلي، وها نحن اليوم في السوق ننافس أهم الشركات بخدماتنا النوعية.

مبالغة في الحد الأدنى لفرع الحياة

■ هناك جدال حول الحد الادنى لرأس المال الذي يتوجب على شركة التأمين في الاردن ان تحرره كي يرخص لها بالعمل. ما هو في رأيكم الرقم الذي يمكن اعتماده ليحظى بموافقة جميع المعنيين ويكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– الجدال حول هذا الموضوع انتهى، واعتمد رسمياً حد أدنى لرأسمال فرعي التأمينات العامة والحياة حيث اوجب على شركة التأمين ان تحرر رأسمالا حده الادنى ٤ ملايين دينار اردني لكل منهما. وبرغم إيجابيات القانون الجديد في ما يتعلق برفع رأس المال، ثمة مبالغة في الحد الأدنى لفرع الحياة قياساً الى حجمه في السوق.

أما على صعيد القطاع ككل، فقد أفادت معظم الشركات من استثماراتها لكن ذلك ليس مؤشراً لبقاء الأسواق على حالها.

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟

– نخوض تجارب لكنها تتطلب إعادة درس. إن إلغاء الدور إيجابي وممتاز، فقد أعطي للمستهلك حق اختيار الشركة التي يريد، في المقابل لم تأخذ الشركات حقها في القبول او الرفض، أضف الى ذلك عدم تطبيق حد أدنى لقسط التأمين.

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– في تقويمي ان دخول هذه الشركات الى المنطقة العربية جيد وإيجابي، لكن المطلوب منها توفير التدريب والتأهيل للموارد البشرية والكوادر وتثقيفها في مجال المنتجات الجديدة والتقنيات الحديثة لصناعة التأمين، تحسيناً للسوق وزيادة لوعي المستهلك لمتطلباته التأمينية.

فرصة أمام الإعادة العربية

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم يكن لهذه الكوارث تأثير كبير على الشركات الأردنية لجهة تجديد المعيدين للاتفاقيات، لكن المعيدين في نظرتهم الى الأردن على انه بلد معرض للزلازل، قد يسبب بعض التشدد في الشروط في المستقبل.

تغطيات للأعمال الإرهابية

■ شركتكم كانت الأولى التي دعت الى ندوة بعد الأحداث الإرهابية الأليمة التي وقعت في عمان، ما هي الأسباب التي دعتكم الى تحضير هذه الندوة؟ وهل تغطون الأعمال الإرهابية؟

– بدأنا بالعمل على تنظيم هذه الندوة منذ شهر أيار (مايو) الماضي، اي قبل ان تتعرض الفنادق الاردنية الثلاثة لعمليات التفجير. وجاءت مبادرتنا في حينه نتيجة للاحداث الارهابية التي ضربت بلداناً عربية عدة. زرنا في أيلول (سبتمبر) شركات عدة في محاولة منا للتوعية حول الأخطار المحدقة، عارضين ان نقوم بعمل مشترك وتهيئة غطاء ضد الارهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE، لكننا لم نلقَ تجاوباً، ما دفعنا الى العمل على هذا الموضوع منفردين في خطوة منا لانعاش صناعة التأمين الأردنية، فأطلقنا ثلاث تغطيات ضد الارهاب والتخريب: للعقارات في حدود معينة، وللأضرار الجسدية الناتجة من عمل إرهابي، والتغطية الثالثة خسارة الدخل جراء التوقف عن العمل إثر وقوع العمل الإرهابي. وقد نجحنا في ذلك بفضل اتفاقيات عقدناها مع شركات عالمية لديها قدراتها الكبيرة وصدقيتها، ووصل حجم تغطياتنا الى ٥٠٠ مليون دولار، مع الأمل في توسيع هذه التغطيات من منطلق حاجة القطاعات الأردنية إليها.

ارباح وتوازن في الفروع

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– اللافت في سنة ٢٠٠٥ نمو الأرباح من ١٣ ألف دينار الى مليوني دينار، ومرد ذلك الى العوائد التي حققتها الشركة في مجالي الاستثمارات والاكتتابات التي من المتوقع بلوغها ٥,٨ ملايين دينار مقابل ٤ ملايين لعام ٢٠٠٤، كما اننا حققنا توازناً في اقساطنا التي اصبحت موزعة كالآتي: ٣٨٪ فرع المحركات، ٢٣٪ تأمينات صحية، و٤٠٪ مختلف الفروع.

ومن أهدافنا استكمال تطوير خدمات جديدة خلال عام ٢٠٠٦، بعد قيامنا في عام ٢٠٠٥ بعملية تأهيل وتدريب للموظفين في قسم المبيعات والخدمات بحيث صرنا في تواصل مباشر مع العميل للوقوف على حاجاته وإرشاده وتوعيته.

واشير الى اننا رفعنا مؤخرا رأسمال الشركة من ٤ ملايين دينار اردني الى ٦ ملايين دينارا.

وسيم زعرب (الواحة - OASIS):

السوق الاستثمارية النشطة اتاحت لشركات التأمين ان تجني من العوائد ما يمكنها من رفع رساميلها من غير صعوبات تذكر

الرئيس التنفيذي لشركة الواحة للتأمين (OASIS) نائب رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين، وسيم وائل زعرب، قال خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في عمان، ان قانون رفع الحد الادنى لرساميل شركات التأمين في الاردن، جاء في ظرف اقتصادي مناسب، حيث ان شركات التأمين الاردنية تنعم في هذا الوقت بالذات بعوائد استثمارية تسمح لها بتغطية الزيادات المطلوب ضخها، من دون صعوبات تذكر، خصوصا وأن الشركات العاملة حاليا منحت مهلة زمنية تتراوح بين سنة وسنتين لتوفيق اوضاعها مع احكام القانون الجديد.

ولفت زعرب الى ان القانون الجديد يوجب على الشركات التي تؤسس بعد صدور القانون ان تحرر رساميل تبلغ ضعفي تلك التي تحررها الشركات «القديمة»، ما يعني انه سوف تكون هناك شركات ذات رساميل متفاوتة على نحو صارخ، وهذا الامر لا يتوافق والتوصيات التي قدمها البنك الدولي الى الحكومة الاردنية في وقت سابق.

وحول الغاء مكاتب الدور التي كانت مولجة باصدار عقود التأمين الالزامي مداورة بين الشركات، قال ان الغاية من الغاء تلك المكاتب كانت اعطاء صاحب السيارة حق اختيار شركة التأمين وكذلك اعطاء شركة التأمين حق رفض او قبول تغطية السيارة المطلوب التأمين عليها. الا ان نتيجة الغاء المداورة لم تعد لشركة التأمين حقها في الرفض، او لصاحب السيارة حقه في الاختيار، ذلك ان فريقا ثالثا دخل على الخط واستولى على ذلك الحق.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

اعتماد مستويين لرساميل الشركات القديمة والشركات التي تؤسس بعد صدور القانون يخلق تفاوتاً لا يتوافق وتوصيات البنك الدولي

■ تم اعتماد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و ٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب؟ وهل بإمكان جميع الشركات العاملة تطبيقه؟

– هذا الرقم معقول ومقبول، ولقد صدر قانون رفع الحد الادنى في ظروف تعتبر مناسبة لزيادة الرساميل، اذ ان شركات التأمين حققت عوائد استثمارية عالية خلال العام الماضي، وهذا الامر يمكنها ان تغطي الزيادة المطلوبة، علما أن هامش الملاءة المعتمد في الاردن يشكل في نظرنا ضمانة مالية جيدة، وتغني عن زيادة رأس المال، ومع ذلك فنحن نجد في الزيادة ايجابيات، اذ انها تحصل في سوق يعيش حركة استثمارية نشطة، ولو حصلت في سوق تعيش حالة ركود لكانت نتائجها سلبية. أضف الى ذلك ان الشركات التي تعمل في التأمينات العامة والحياة لديها مهلة سنة إضافية لتغطية الزيادة خصوصاً ان كل التوقعات تشير الى تحقيق الشركات أرباحاً فنية واستثمارية.

اضاف: الا انني في المقابل لا بد من ان اشير الى ان القانون الجديد يوجب على الشركات التي يجري تأسيسها بعد هذا التاريخ ان تحرّر رأسمالا يعادل ضعفي الحد الادنى الذي اشرت اليه آنفا حتى وإن كانت تتعامل بنوع واحد من التأمين، هذا الأمر سيوجد تفاوتاً بين الشركات القائمة والجديدة، وسيتطلب من الأردن ان يعامل الفئتين بالطريقة نفسها، مع ما يستتبع ذلك من وضع البنك الدولي التحفظ نفسه الذي أورده في تقرير سابق حول التفاوت في الرساميل.

سلبيات وإيجابيات الوساطة الأجنبية

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– بعض شركات الوساطة دعمت شركات اخرى وساعدتها وكانت بمثابة قيمة مضافة لسوق التأمين العربي والسوق الأردني.

لكن، للأسف، بعضها اساء للسوق العربي فاستشرت المضاربات وأضرت بالشركات العربية حتى أنها أخلّت بتوازن المعادلات.

انما عموماً، الوسطاء يساعدون الشركات وينشرون الوعي التأميني لدى المواطن العربي.

لا نزال ننتظر حق الاختيار

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟

– إلغاء الدور كلّف الشركات مبالغ إضافية. إذ انتشرت الفوضى في المكاتب الموجودة في كل أنحاء الأردن. والاهم ان إلغاء الدور كان الخطوة الأولى لإعطاء الشركة حق الاختيار، وللآن لا نزال ننتظر هذا الحق ان يأتي الينا ويبدو انه ذهب الى فريق آخر. كما ان الغاء الدور لم يفد المستهلك بشيء فحق الاختيار او عدمه سيّان بالنسبة اليه.

تشدد المعيدين

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و «ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– عموماً، معيدو التأمين متشددون ولكن القدرة الاستيعابية لشركات الاعادة خفت وبالتالي أثرت على ما يمكن ان تقدمه من تغطيات لشركات التأمين في العالم أجمع.

وبالنسبة الى «الواحة» فنحن بصدد البحث في اتفاقيات الإعادة.

٣٥٪ نمواً في الأرباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– نتوقع ان نحقق نمواً في الأرباح بنسبة ٣٥٪ من رأس المال الجديد، أي مليوني دينار على ٥ ملايين هي رأس المال.

لدينا نظرة مستقبلية إيجابية للشركة. فقد تشاركنا مع احدى المجموعات الاستثمارية التي ستواكبنا في كل أعمالنا في المنطقة الصناعية في «المشطة». ونحن نبحث في موضوع تأمين الرهن العقاري وهو ليس موجوداً في الأردن إطلاقاً. وندرس إطلاق هذا المنتج الجديد من خلال الشركة أو من خلال شركة منفصلة متخصصة.

أما الأقساط فانخفضت قياساً بالسنة الماضية بسبب امتناعنا عن تجديد بعض العقود التي كنا اكتتبناها في شكل عطاءات (مناقصات) وكانت نتائجها سيئة. إننا نبحث عن الربحية، لنا ولمعيدي التأمين.

تيسير مشعل (المتحدة - الاردن UNITED):

جديدنا في العام ٢٠٠٦ تأسيس شركة تأمين في سوريا

لفتنا في أجوبة السيد تيسير مشعل، مدير عام شركة التأمين المتحدة في الاردن (UNITED)، ارتياحه الى نتيجة الحوار الذي قام بين المسؤولين والضامنين لتحرير رأس مال الشركات واعطاء هذه الشركات مهلة حتى نهاية العام ٢٠٠٧ لتوفيق اوضاعها، وكذلك صراحته بالنسبة الى موضوع الدور في التأمين الالزامي للمركبات.

وتوقع تيسير مشعل ان تنعكس خسائر الكوارث الطبيعية، اعاصير «كاترينا»، «ريتا» و«ويلما»، زيادة في الاسعار والقيود. وقال ان جديد «المتحدة» في العام ٢٠٠٦ سيكون تأسيس شركة تأمين في سوريا.

■ هناك جدال حول الحد الادنى لرأس المال الذي يتوجب على شركة التأمين في الاردن ان تحرره كي يرخص لها بالعمل. ما هو في رأيكم الرقم الذي يمكن اعتماده ليحظى بموافقة جميع المعنيين ويكون مقبولا من معيدي التأمين ومن الزبائن؟

– فتحت لنا في قطاع التأمين الأردني كافة قنوات الحوار وعلى كل المستويات لمناقشة هذا الموضوع الهام الذي يؤثر على قطاع مالي مهم. ونتج عن هذا الحوار المعمق استقرار الرأي برفع رأسمال الشركات القائمة الى ٤ ملايين دينار للشركات التي تعمل بالتأمينات العامة فقط، أما الشركات المختلطة (حياة وتأمينات عامة) فسيكون رأسمالها ٨ ملايين دينار وتعطى مهلة حتى نهاية العام ٢٠٠٧ لترتيب أوضاعها.

الجميع مرتاح لإلغاء مكاتب الدور

■ بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء «مكاتب الدور»، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم؟

– موضوع الدور في التأمين الإلزامي للمركبات، كما تعلمون، واجهته معارضة قوية من حيث انه لا ينسجم مع الانفتاح الاقتصادي والسوق المفتوحة، وكانت وجهة النظر الأخرى تطالب بأن يكون حق الاختيار للطرفين المؤمن والمؤمن له. وقد شاب عملية تحرير الدور بعض الممارسات السلبية ولكن اقل بكثير مما كنا نتوقع، والآن الشركات التي انخفض دخلها من التأمين الإلزامي مرتاحة لهذه النتيجة والشركات التي زادت إنتاجها في هذا الفرع أيضا مرتاحة وبقيت مطالبتنا بحق الطرفين بالاختيار قائمة.

التأمين التكافلي والتقليدي لا يختلفان سوى بالتسمية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– التأمين التكافلي كما أرى هو أداة تسويق لمنتجات التأمين ولا يختلف في شكله ومضمونه عن التأمين العادي سوى بالتسمية حيث يخضع كلا النوعين من التأمين لحاجات السوق وممارسة التأمين العالمية.

النتائج الفنية متواضعة مقارنة بالاستثمارية

قرب شركات الوساطة له فائدة للأسواق

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والدولية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– نرى أن قرب شركات الوساطة من الأسواق العربية له فائدة للأسواق حيث تزودنا هذه الشركات بالخبرات الفنية المتميزة وتساهم في رفع مستوى الممارسة التأمينية وإحساس الوسطاء بحاجات السوق وميزاتها المحلية.

تأثير الكوارث كبير

■ هل كان لأعاصير "كاترينا" و"ريتا" و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– الكوارث الطبيعية التي أصابت مناطق عدة في العالم وأدت الى حدوث أضرار كبيرة تتحمل شركات التأمين المباشر وإعادة التأمين جزءاً كبيراً من خسائرها وتلقي بظلالها على تجديدات هذا العام ولكن سيكون لها تأثير كبير في السنوات اللاحقة حيث تظهر الخسائر بشكل فعلي. أما على صعيد تجديد الاتفاقيات فسيكون للخسائر التي أصابت الأسواق العربية هذا العام وتركيز الخسائر في السوق المحلي وتوزيعها على الشركات المحلية، التأثير الكبير، حيث ستفرض هذا العام قيود مشددة على قبول الإخطار محليا وعربيا بقصد دفع هذه التأمينات لان تعرض في السوق العالمي حيث الأسعار والشروط أفضل منها محليا.

٢٠٠٥ جيد لسوق التأمين الاردني

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– العام ٢٠٠٥ جيد بالنسبة لسوق التأمين المحلي خاصة في جانب الاستثمارات والتي ستحقق لنا كما لغيرنا نتائج جيدة. أما النتائج الفنية لأعمال التأمين ستكون متواضعة مقارنة بالنتائج الاستثمارية.

وسنعمل في العام الجديد على تطوير أعمالنا حيث ننتظر الموافقة من السلطات السورية على تأسيس شركة تأمين في سوريا وهي جزء من استثماراتنا عربيا.

أما محليا فسنحافظ على المستوى الذي وصلنا اليه مع تطوير وتحسين النتائج الفنية عن طريق التركيز على الفروع الرابحة في التأمين.

SOUHEIL SABELLA BROKERAGE CO. S.A.R.L.

Sehnaoui Building, Charles Helou Avenue
P.O.Box: 165086, Beirut, Lebanon
Telex: SOUSAB 40466 LE • Fax. +961 1 444 828
Tel. +961 1 445 959 - 583 417 • +961 1 584 378 - 444 828

جمال العواملة (الاتحاد العربي الدولي للتأمين - ARAB UNION INTERNATIONAL) :

إلغاء مكاتب المداورة بين الشركات اتاح للوسطاء ان يتدخلوا حيث لا حاجة لهم

اشرنا في حينه الى الغاء مكتب المداورة او «الدور» الذي يعنى باصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات في الاردن ويوزعها على الشركات وفقا لحصص متفق عليها فيما بينها.

وبالغاء تلك المكاتب ترك لصاحب السيارة ان يختار شركة التأمين التي يرغب بالتعاقد معها، ولم يعد في وسع «مكتب الدور» ان يقوم بذلك الخيار.

وقد اثار قرار الغاء مكاتب الدور نقاشا بين الضامنين الاردنيين حيث أيده بعضهم وعارضه البعض الآخر.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في عمان، تحدث السيد جمال نزيه العبد الحسين العواملة، المدير العام لشركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين ARAB UNION INTERNATIONAL عن هذا الموضوع، مبديا عدم ارتياحه الى النتائج التي اسفر عنها قرار الالغاء. اذ انه أفسح في المجال امام وسطاء التأمين للتدخل في امر كان يجري التعامل به بهدوء ومن غير مضاربات وعمليات كسر اسعار. وبات الوسيط هو الذي يختار الشركة التي يريد التعاقد معها وليس صاحب السيارة، اي ان الاختيار ما زال لفريق ثالث، وليس لصاحب السيارة بالذات.

ويأخذ السيد العواملة على الوسطاء الدوليين تجاوزهم الحدود المقبولة في تعاطيهم مع الشركات، اذ يعمدون الى محاولة فرض شروط واسعار تناسبهم ولا تناسب الشركات الضامنة.

من جهة اخرى، يرى العواملة ان حجم اقساط التأمين على الحياة، المتوافرة في الاردن، لا يبرر فرض مبلغ اربعة ملايين دينار كرأسمال يتعين على الشركة التي تتعاطاه ان تحرره كحد أدنى.

وتوقع ان تعجز بعض الشركات التي تتعاطى التأمين على الحياة عن تغطية المبلغ المطلوب خلال المهلة المحددة لذلك.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

رأسمال فرع الحياة لا يتناسب والسوق

■ تم اعتماد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب وهل بإمكان كل الشركات العاملة تطبيقه؟

– في تصوري ان الأربعة ملايين دينار للتأمينات العامة مقبولة، لكن الحد الأدنى لتأمينات الحياة مبلغ كبير بالنسبة للسوق، اذ لا وجود لأقساط كافية تتناسب معه. ومن الوجهة القانونية، لا يمكن للشركات إلا الالتزام، وبما ان بعضها لا يملك القدرة على الإيفاء بالمتطلبات فسيلجأ لا محالة الى الاندماج مع غيرها من الشركات.

«إلغاء الدور» أزال المساواة بين الشركات

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب إزالتها؟

– إلغاء «مكاتب الدور» جاء سلبياً لأنه أزال المساواة بين الشركات التي تعاني اليوم من المنتجين الذين ينافسونها على الزبائن، ما أوجد فوضى غير مستحبة، لذا كان من الأفضل عدم إلغاء هذه المكاتب.

بعض الشركات التي تتعاطى التأمين على الحياة لن تكون قادرة على ضخ رأس المال المطلوب

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والدولية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– وصلت أسعار التغطيات في السوق المحلي الى الحضيض وانعكست نتائج متواضعة على الشركات، وكل ذلك بسبب الوسطاء الذين يتجاوزون الحدود المعقولة في المنافسة. لذا، نأمل ان يعود الوضع الى حاله والأسعار الى مستواها السابق، والأمر برسم المعيدين.

الأعاصير أثرت على بعض الاتفاقيات

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– أثرت هذه الكوارث على اتفاقيات بعض شركات التأمين، اما بالنسبة الينا فقد أبقيت الشروط والعمولة على حالها.

منتج جديد في ٢٠٠٦

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– وضعنا جيد وكذلك نتائجنا الاستثمارية، في المقابل نتائجنا الفنية ليست بالمستوى المطلوب لتواضع انتاجنا وعدم دخولنا في عطاءات. سنقدم في عام ٢٠٠٦ منتجاً جديداً وهو تأمين اجهزة الهاتف الخلوي بحيث نعوض على المتعاقد المؤمن لدينا ثمن الجهاز في حال تعرض للفقدان او السرقة.

اتصل بنا
نأتي اليك
ستار أوف ليبانون ش.م.م
لسنا وكلاء لشركة
بل لزبائننا
مستشارون في التأمين
البوشرية – شارع مار تقلا – سنتر سانت ايلي – الطابق الثاني – تلفون: ٨٨٨٣٨٨ – ٨٧١٧٧١ – ٠١٠ ٨٧١ / ٠١ – فاكس: ٨٩٨٣١٢ – ٢٢٢ ٨٧١ / ٠١
E-mail: star-ofleb@intracom.net.lb

مـاجـد حبـوب (جراسة للتأمين - الاردن GERASA):
رفـــع رأســمـــال تـــأميـــن الحيـــاة لا مبـــرر لـــه

رأى السيد ماجد حبوب، مدير عام شركة جراسة للتأمين GERASA في الاردن، ان تخصيص فرع تأمين الحياة برأسمال ٤ ملايين دينار لا مبرر له، وان الغاء مكاتب الدور في التأمين الالزامي لم يؤثر سلبا، بل حفز على المزيد من التنافس.

وقال حبوب ان ارتفاع عدد شركات التأمين التكافلي في منطقة الخليج قد تكون له مبرراته لدى المواطن الخليجي، ووجد في قدوم الوسطاء العالميين الى العالم العربي خطوة جيدة بحيث يكونون حلقة وصل ناجحة. وأضاف ان اضرار الاعصارات على شركات التأمين المباشر كانت ضئيلة.

وحول نتائج «جراسة للتأمين» أشار الى انها كانت مقبولة وان النتائج في العام ٢٠٠٦ ستكون اعظم.

وهنا نص الحوار:

زيادة لا مبرر لها

■ تم تحديد الحد الادنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الادنى المطلوب؟ وهل بامكان جميع الشركات العاملة تطبيقه؟

– نعتقد أن الرقم الذي تم تحديده للتأمينات العامة معقول ويمكن للجميع الالتزام به ، وان كنا نتمنى أن يتم ذلك خلال ثلاث سنوات ، أما في ما يخص الرقم لتأمينات الحياة فنعتقد أنه لا مبرر له وكان يجب الاكتفاء بما عرضه الاتحاد وللأسباب المشروحة في كتابه المرسل للهيئة حول زيادة رأسمال الشركة العاملة في التأمينات العامة وتأمينات الحياة إلى خمسة ملايين دينار للنوعين معاً.

تسببت بكثرة الحوادث

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء معارضة، من جهة، قابلتها آراء مؤيدة، من جهة اخرى. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟ وما هي ملاحظاتكم، والعثرات التي يجب تصحيحها؟

– نجد أن إلغاء الدور في تأمينات الإلزامي لم يؤثر سلبا على القطاع ولكنه حفز الكثير من الشركات للتواجد في مراكز الترخيص سواء بالفروع أو بالوكالات وصارت الحصص التي تحصل عليها أية شركة تقاس بمدى نشاطها وسعيها للحصول عليها . أما في ما يتعلق بوضع التأمين الإلزامي فهو يعاني نفس معاناته السابقة بل إنها تسببت بكثرة الحوادث المفتعلة التي تقتضي عمل دراسات خاصة بها من جميع الجهات ذات العلاقة للحد من الاستنزاف الذي تتعرض له شركات التأمين .

فهمه لدى المواطن الخليجي

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– إن الاتجاه لزيادة عدد شركات التأمين التكافلي في منطقة الخليج على وجه الخصوص قد تكون له أسبابه ومبرراته وقد تكون له فوائد ومبررات يلمسها المواطن في دول الخليج بدليل انتشار هذه الشركات ، والفارق قد يكون غالبا في انعكاس نتائج الأعمال على جمهور المتعاملين مع هذه الشركات مباشرة بدل أن يكون الانعكاس على حامل السهم في الشركات التقليدية .

حلقة وصل ناجحة

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في العالم العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– قد يؤدي ذلك إلى تفهم اكبر من هذه الشركات لظروف الأسواق التأمينية العربية ويكون حلقة وصل ناجحة وسريعة ومتفهمة مع معيدي التأمين إذا مارسوا أدوارهم بحنكة وحرفية عالية .

اثرها ضئيل

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لا بد من أن تعكس هذه الكوارث أثرها على معيدي التأمين الذين بدورهم يعكسونها على علاقاتهم مع شركات التأمين المباشر ولكن هذا الأثر كان ضئيلا في حالتنا .

نتائج مقبولة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– استطعنا أن نحقق نتائج مقبولة في الأعمال الفنية وكذلك في الاستثمار سوف تساعد على الوصول إلى رأس المال المطلوب حسب النظام ونسعى إلى تعظيم هذه النتائج في العام المقبل.

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

زكي نورسي (دلتا للتأمين - DELTA): رفع رأس المال لم يؤت ثماره فبقيت الشركات على عددها

«كل الشركات العاملة في السوق الأردني قادرة على رفع رأس المال الى ٨ ملايين دينار، لما حققته من أرباح في السوق المالي»، هذا ما قاله المدير العام لشركة دلتا للتأمين DELTA السيد زكي نورسي، منوهاً بأهمية وجود مكاتب تنفيذية يديرها أبناء المنطقة العربية لتسهيل التواصل والتفاهم وشرح الأخطار المتعلقة بتغطيات الإعادة، مشدداً على النتائج الفنية دون الاستثمارية.

الشركات الاردنية قادرة على رفع رأس المال

■ تم تحديد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب؟ وهل بإمكان كل الشركات العاملة في السوق الأردني تطبيقه؟

– في اعتقادي، ان كل الشركات العاملة في الأردن قادرة على رفع رأسمالها الى ٨ ملايين دينار، بعد تحقيقها أرباحاً خيالية جنتها من تجارة الأسهم في السوق المالي، وإن لم يكن بعضها راضياً عن رفع رأسمال فرع التأمينات على الحياة. وتجدر الاشارة الى ان رفع رأس المال لم يؤت ثماره فبقيت الشركات على عددها وبالتالي لم تتجه نحو الدمج، والسبب يعود الى تحقيقها ارباحاً استثمارية خيالية.

عدم توازن

■ أثار إلغاء «مكاتب الدور» المعنية باصدار عقود التأمين الالزامي آراء متناقضة. بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء تلك المكاتب، هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟

– من الواجب ان يكون الهدف الأساسي من إلغاء «مكاتب الدور» إعطاء الحرية للمستهلك لاختيار شركة التأمين التي يريدالتعامل معها، مقابل إعطاء الأخيرة حق قبول التغطية أو رفضها. والحاصل ان هيئة التأمين وفرت الشرط المطلوب للمستهلك، وأجبرت الشركة على قبول طلباته من دون إمكان رفضها. وحالياً، ثمة شركات حققت زيادة في حجم انتاجها من خلال التأمينات الإلزامية، مقابل شركات، ومنها «دلتا»، انخفض انتاجها من هذه التأمينات، علماً ان استراتيجيتنا تعتمد على اجراء توازن في محفظتنا بين جميع فروع التأمين.

الوساطة المحلية أولى

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة العالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– شركات الوساطة العالمية التي دخلت أسواق الشرق الأوسط لديها التزاماتها وسياستها المحددة. وبرأيي، ان وجود مكاتب تنفيذية من أبناء المنطقة يعرفون ملياً أسواقنا، يقدم منافع أكثر، لأنه يسهل على الشركات الاتصال والتفاهم وشرح الأخطار في ما يتعلق بتغطيات الإعادة.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– نحن، في «دلتا للتأمين»، لم نتأثر بهذه الكوارث، وبالتالي لم نجد صعوبة في تجديد اتفاقياتنا.

نركز على أعمال التأمين

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟

– واجهنا انخفاضاً في اكتتابات فرع المحركات الإلزامي، وانخفاضاً بسيطاً في فرع البحري، مقابل ارتفاع ملحوظ في تغطيات الحريق. ان حجم أقساطنا هذه السنة سيكون موازياً لسابقه. أما النتائج الفنية فهي جيدة مقابل نتائج استثمارية ليست بالمستوى المطلوب، اذ يتركز نشاطنا في الأساس على أعمال التأمين.

■ كلمة أخيرة؟

– أوجه شكري وتقديري الى مجلة «البيان» وأسرتها لايلائها الاهتمام بقطاع التأمين العربي، وخصوصاً الأردني.

ISM
إدارة خدمات التأمين
Insurance Service Management

Insurance Service Management
P.O. Box : 6833, DUBAI - U.A.E., Tel. : 3455577 (8 lines), Fax: 3455560
Head Office : 207, Dubai Real Estate Center Bldg. , Al Mina Road
E-mail : bisml@emirates.net.ae, Website : www.ismdubai.co.ae

ISM
إدارة خدمات التأمين
ص.ب : ٦٨٣٣، دبي – ا.ع.م.، تليفون : ٣٤٥٥٥٧٧ (٨ خطوط)، فاكس : ٣٤٥٥٥٦٠
المكتب الرئيسي : ٢٠٧، بناية مركز دبي العقاري، شارع المينا
E-mail : bisml@emirates.net.ae, Website : www.ismdubai.co.ae

محمود صبحا (العرب للتأمين على الحياة والحوادث ARAB LIFE & ACCIDENT)

لا يجوز لهيئة التأمين ان تجبر الشركات على التخلي عن استثماراتها إن كانت مبنية على دراسات تؤكد جدواها الاقتصادية

خلال وجودنا في عمان كان لنا لقاء مع السيد محمود صبحا نائب المدير العام والمدير المالي لشركة العرب للتأمين (ARAB LIFE). وفي سياق الحديث عن التطورات الجارية في الاردن، قال السيد صبحا ان «العرب للتأمين» لن تجد صعوبة في توفيق اوضاعها مع احكام القانون الجديد الخاص بالحد الادنى لرأسمال شركات التأمين، قائلا ان الشركة حققت وتحقق عوائد استثمارية مجزية، وتتمتع بسيولة وملاءة عاليتين. وأضاف ان شركات التأمين التي تضررت من اقفال مكاتب الدور هي تلك التي كانت تعتمد بشكل اساسي على اقساط التأمين الالزامي في عملها اليومي.

وحول تدخل هيئة التأمين في عمليات الاستثمار التي تنفذها شركات التأمين، قال صبحا ان القرارات التي تتخذها الهيئة بشأن النسبة المئوية للاستثمار في بعض المجالات قد لا تكون صحيحة، ولا يجوز ان يفرض على الشركات ان تتخلى عن استثماراتها، إن كانت تلك الاستثمارات قد بنيت على دراسات تؤكد جدواها الاقتصادية.

■ اعتمد الحد الأدنى لرأس المال بـ ٤ ملايين دينار للتأمينات العامة و ٤ ملايين دينار لتأمينات الحياة، ما رأيكم بالحد الأدنى المطلوب؟ وهل بإمكان كل الشركات العاملة تطبيقه؟

– **القانون واضح وعادل وتطبيقه لازم، ومعظم الشركات ليس لديها مشكلة لجهة ايجاد رأس المال المطلوب للتأمينات العامة وقدره ٤ ملايين دينار اردني. الا ان بعض الشركات قد تكون غير قادرة على ايجاد ٤ ملايين دينار اخرى كي يمكن لها ان تزاول التأمين على الحياة، الى جانب التأمينات العامة، وفي ما يخص شركتنا فان رأسمالنا الحالي هو ٥ ملايين دينار وأرباحنا تؤهلنا لأن نرفع رأس المال.**

تضرر من إلغاء «مكاتب الدور»

■ بعد مرور فترة زمنية لا بأس بها على الغاء «مكاتب الدور» هل تجدون وضع التأمين الالزامي افضل مما كان عليه سابقا؟

– **عموماً، نتائج التأمين الإلزامي سلبية. والالتزامات التي تأخذها الشركات على عاتقها في ضوء القانون الجديد ليست سهلة. بعض الشركات تضررت من إلغاء «مكاتب الدور»، لكن ذلك لا يعني ان الغاء المكاتب كان تدبيرا خاطئاً.**

أرباح من الاستثمارات

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– **معظم الشركات في الأردن حققت أرباحاً ملموسة من الاستثمارات ونحن في «العرب للتأمين على الحياة والحوادث» لدينا استثمارات في بورصة عمان والمركز المالي الكويتي، وحققنا نتائج ممتازة، في ضوء محفظتنا التأمينية. كما نتوقع مع نهاية هذه السنة أرباحاً ممتازة قد تمكننا من رفع رأس المال.**

شروط الاستثمار

■ ماذا عن المستجدات التي لحقت بالضمانات المالية؟

– **أصاب الضمانات المالية بعض التغيير وفق ما نص عليه قانون جديد يتعلق بأصول استثمار أموال شركات التأمين، هيئة التأمين تتدخل عادة في التوظيفات الفنية لشركات التأمين. فقد حددت الهيئة سقوفاً للاستثمار في الاوراق المالية بحيث لا يجوز لها ان تتجاوز نسبة معينة من موجوداتها المالية وليس كما يقرّر او يشتهي مجلس ادارة الشركة.**

وفي رأيي ان تحديد النسب قد يضر بشركات التأمين لانها ستضطر للتخلي عن بعض محافظها.

■ ربما تقوم هيئة التأمين بهذا الامر كي لا تتضرر الشركات من الاستثمار؟

– **لانستطيع ان نجزم ما اذا كان الامر صحيحا أم خاطئا، فالواقع يختلف عن النظريات، والاستثمارات التي قمنا بها قائمة على دراسات. اضافة الى ان المهلة التي تعطى للشركات لتركيز اوضاعها ولكي تتخلص من بعض الاستثمارات الزائدة ليست كافية.**

٢٠٠٥ عام اليوبيل الفضي
لتأسيس
الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٢٥ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١١٧ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For the past 25 years The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 117 Member Companies, operating in 18 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo, Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ١٧ ٥٣٣٤٨٨، فاكس: ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: 17 533488, Fax: 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,
Email: awris@batelco.com.bh

في فلسطين حيث رائحة البارود تمتزج بالدماء

عزيز عبد الجواد (الوطنية NATIONAL - فلسطين):

«الوطنية» ضاعفت ارباحها وزادت انتاجها بنسبة ٢٣ بالمئة

من يقرأ وقائع الحوار الذي اجريناه والسيد عزيز عبد الجواد المدير العام لشركة التأمين الوطنية الفلسطينية NIC، لا بد ان تأخذه الدهشة حيال النتائج التي تحققها الشركة في اجواء اقل ما يقال فيها انها عاصفة، وتختلط فيها روائح البارود بالدماء.

وفي النتائج الباهرة التي تحققها «الوطنية» في فلسطين دليل ساطع على ان الادارة الجيدة، والمدعمة بالخبرة والعلم والمعرفة، تبقى اقوى من اي عقبات تعترضها، وان الغلبة لا بد ان تكون لها حتى في وجه الاضطراب الأمني والاعتداءات والعمليات العسكرية الاسرائيلية، بالغا ما بلغت حدتها، او طال زمانها.

وفي حديثه الينا، يكشف السيد عبد الجواد ان «الوطنية» حققت خلال العام ٢٠٠٥ نموا في الاقساط بنسبة ٢٣ بالمئة، كما سجلت زيادة تزيد عن ضعفي ارباح العام ٢٠٠٤، هذا في وقت ما فتئت الاراضي الفلسطينية تعيش حالة محفوفة بالمخاطر، والتفجيرات، وعمليات الاغتيال. ولا بد للمرء ان يتساءل كم ستكون عظيمة ورائعة اوضاع صناعة التأمين في فلسطين عندما يقيّض لها ان تستقر، ولو نسبيا، ويكتب للشعب الفلسطيني الشقيق ان ينعم كغيره من شعوب المعمورة بشيء من الاستقرار والطمأنينة.

ومن الامور المهمة التي كشف عنها السيد عبد الجواد ان رئيس السلطة الفلسطينية وافق على قانون جديد للتأمين سيكون الاول في تاريخ دولة فلسطين المستقلة، ويحلّ مكان مزيج من القوانين الاردنية، والقرارات العسكرية الاسرائيلية التي كانت تطبق خلال الحقبات السابقة داخل الاراضي الفلسطينية.

ويضيف السيد عبد الجواد ان القانون الجديد لا يحدد مبلغا معينا للحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في فلسطين، بل يترك ذلك للجنة الرقابة التي سيجرى انشاؤها بعد دخول القانون حيّز التنفيذ. وفي اي حال فان الحد الادنى المعمول به حاليا هو خمسة ملايين دولار اميركي، وهو يعتبر كافيا لهذه المرحلة، ولا حاجة لتعديله صعودا.

البيان: تردد أن السلطة الفلسطينية بصدد إعداد قانون جديد للتأمين، هل سجل أي تقدم في هذا الشأن؟ وهل تتوقعون صدور القانون المقترح في مستقبل قريب؟ وأي قانون يطبق على شركات التأمين العاملة حالياً؟

– بتاريخ ٢٠٠٥/١٠/١٣ وافق رئيس السلطة الوطنية الفلسطينية على قانون التأمين الفلسطيني الجديد الذي سيصبح ساري المفعول بعد ٣٠ يوماً من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية. وبموجب القانون المذكور فإن مسؤولية الرقابة على عمل شركات التأمين أوكلت الى الإدارة العامة للتأمين في هيئة سوق المال الفلسطيني. ويرأس هذه الإدارة مدير عام تساعده لجنة إشراف ورقابة على التأمين يتم تكوينها من داخل هيئة سوق رأس المال وخارجها.

اضاف: ولقد منح قانون التأمين الجديد الإدارة العامة وهيئة سوق رأس المال أوسع الصلاحيات لتنظيم صناعة التأمين الفلسطينية وأحكام الرقابة على أعمالها وفوضها بوضع السياسات اللازمة لتطوير وتنمية قطاع التأمين وإعداد اللوائح والأنظمة اللازمة لتنفيذ القانون وإصدار التعليمات والقرارات اللازمة لذلك بالتعاون والتشاور مع الجهات المختصة.

وبذلك يصبح لدينا ولأول مرة قانون تأمين فلسطيني حديث يحل محل القوانين والتعليمات السابقة والتي كانت مزيجاً من القوانين الأردنية والأوامر العسكرية الإسرائيلية المعدلة لها.

ولقد عالج القانون الجديد، إضافة إلى موضوع الإشراف والرقابة على عمل شركات التأمين، العديد من أنواع التأمين الأخرى وأهمها تعويض مصابي (قتلى وجرحى) حوادث الطرق.

الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين خمسة ملايين دولار اميركي

■ ما هو الرقم الذي تقترحون أن يكون حدا أدنى لرأسمال شركة التأمين في فلسطين؟

– لم يحدد قانون التأمين الفلسطيني الجديد قيمة رأسمال شركات التأمين العاملة في فلسطين وترك تحديد ذلك للأنظمة والتعليمات التي ستصدر عن هيئة سوق رأسمال ودائرة الرقابة على التأمين، علماً بأنه ووفقاً للأوامر العسكرية التي ما زالت سارية المفعول حتى الآن، فان الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين الفلسطينية هو خمسة ملايين دولار أميركي مدفوعة بالكامل، وباعتقادنا أن المبلغ المذكور كافٍ في ظل الظروف الحالية إذا ما أخذنا في الاعتبار حجم سوق التأمين الفلسطيني وعدد شركات التأمين العاملة فيه.

■ هل صحيح القول أن إحدى شركات التأمين غادرت الأراضي الفلسطينية من غير أن تسدد التزاماتها كاملة؟

– نعم، يؤسفنا أن نقول أن إحدى شركات التأمين العربية التي رخصت للعمل في فلسطين في النصف الأول من العقد الماضي قد غادرت الأراضي الفلسطينية تاركة وراءها التزامات بملايين الدولارات، ولعل الخلل الذي أدى إلى ذلك هو عدم ترخيص هذه الشركة وفقاً لأحكام القانون المطبق في ذلك الوقت. وحسب المعلومات التي وصلتنا من مراقب التأمين الفلسطيني، فان دائرة الرقابة على التأمين أجرت اتصالات مع المركز الرئيسي للشركة المذكورة في بلدها الأصلي لحثهم على الوفاء بالالتزامات المترتبة عن عمل فرعهم في فلسطين. وحسب معلومات دائرة الرقابة على التأمين فان مجموع الأحكام التي صدرت حتى الآن على هذه الشركة جاوزت مبلغ ثلاثة ملايين دولار أميركي.

■ هل هناك شركات تأمين عربية أو أجنبيه أخرى تمارس التأمين على الأراضي الفلسطينية؟ وهل هناك رقابة ما تمارس على أعمالها من قبل السلطة الفلسطينية؟

– نعم، هناك شركة تأمين عربية وأخرى أجنبية تمارسان العمل في سوق التأمين الفلسطيني حالياً، وباعتقادنا أنهما تمارسان أعمالهما حالياً وفقاً لأحكام القانون. كما أن قانون التأمين الفلسطيني الجديد نظم موضوع عمل شركات التأمين الأجنبية في الأراضي الفلسطينية، ومن الطبيعي أن توفق هذه الشركات أوضاعها مع أحكام قانون التأمين الفلسطيني الجديد خلال فترة السماح التي أعطاها القانون لهذه الشركات لتوفيق أوضاعها وفقاً لأحكامه.

نتائج قياسية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون أن تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تسعون إلى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محلياً وإقليمياً؟

– حققت شركتنا في عام ٢٠٠٥ نتائج قياسية من حيث الإنتاج والأرباح. ففي مجال الإنتاج نتوقع أن يجاوز إنتاجها ١٦ مليون دولار أميركي مقابل ١٣ مليوناً في العام الماضي، بزيادة نسبية تقارب ٢٣٪. وما يدعو إلى الارتياح ان هذا الإنتاج أصبح متنوعاً وموزعاً على جميع أنواع التأمين التي تمارسها الشركة بنسب متوازية، فانخفض إنتاج المركبات إلى اقل من ٤٠٪ من مجموع إنتاج الشركة بعدما كان يمثل أكثر من ٨٥٪ من هذا الإنتاج في السنوات الأولى من عمر الشركة.

أما من حيث الأرباح فقد حققت الشركة أرباحاً ممتازة في عام ٢٠٠٥ في مجالي الاكتتاب والاستثمار. وبلغ مجموع أرباح الشركة حتى ٢٠٠٥/٩/٣٠ نحو ٤,٣ ملايين دولار، مقابل اقل من مليوني دولار في الفترة نفسها من عام ٢٠٠٤. ومن المتوقع أن يتجاوز مجموع ارباح الشركة في نهاية هذا العام خمسة ملايين دولار أميركي.

من جهة أخرى، نتوقع أن يتحسن إنتاج وأرباح الشركة في عام ٢٠٠٦ بعد إقرار قانون التأمين الفلسطيني ووجود هيئة للرقابة على عمل شركات التأمين التي ستجد أن من أولى مسؤولياتها معالجة وضع شركات التأمين المتعثرة التي كانت عبئاً على سوق التأمين الفلسطيني في السنوات الأخير للجوئها إلى المضاربة بالأسعار لتحقيق السيولة بعد أن انعدم لديها عامل المخاطرة بسبب خسارتها كامل رأسمالها وهو الأمر الذي نأمل أن يعالج فوراً من قبل دائرة الرقابة على التأمين في عام ٢٠٠٦.

الدكتور محمد السبعاوي (المجموعة الأهلية – فلسطين AIG PALESTINE):

أنهينا الالتباس حول الأحكام التي ترعى صندوق التعويض لضحايا حوادث السيارات

في الاراضي الفلسطينية مؤشرات على ان الاحداث الدامية، والاعتداءات الاسرائيلية المتكررة، لم تنل من عزم الضامنين الفلسطينيين، بل ان هؤلاء يبدون من الحماس والاندفاع ما يبشّر بأن صناعة التأمين في فلسطين لا تزال تتمتع بحيوية بالغة، وبقدرة كبيرة على النهوض.

وسيلمس القارئ من الاجابة التي ادلى بها الينا قادة شركات التأمين الفلسطينية انه ما إن تتاح للشعب الشقيق ان يحقق دولته المستقلة ويمارس اعماله التجارية في اجواء هادئة نسبيا، فان شركات التأمين الفلسطينية ستكون حاضرة لتقدم له التأمينات التي يحتاجها.

«البيان» تحدثت الى الدكتور محمد السبعاوي، رئيس مجلس ادارة المجموعة الاهلية للتأمين – فلسطين AHLIA INSURANCE GROUP (AIG) حول التطورات الجارية في الاراضي الفلسطينية، وعن النتائج التي يتوقع للمجموعة الاهلية ان تحققها.

وإذ اكد لنا السبعاوي انه اصبح لفلسطين قانون تأمين من صنعها هذه المرة، قال ان مجموعته تستعد لاطلاق منتجات تكافلية خلال العام ٢٠٠٦. ودعا شركات الاعادة العربية الى تقديم الدعم لشركات التأمين الفلسطينية آخذة في الاعتبار المصلحة القومية العليا ووجوب التكاتف من اجل النهوض بالاقتصاد الوطني الفلسطيني.

وعن الاوضاع الاقتصادية قال الدكتور السبعاوي، ان فترة الهدوء النسبي الذي شهدته الاراضي الفلسطينية فتحت الباب امام قيام ورشة اعمارية كبيرة، وان المجموعة الاهلية (AIG) حققت من الارباح خلال العام ٢٠٠٥ ما يعادل ٤٠ بالمئة من قيمة رأسمالها.

تنظيم صندوق التعويضات

■ صدر قانون يرعى قطاع التأمين في اراضي الحكم الذاتي، ما هي ملاحظاتكم عليه؟

– صدر القانون رسميا وبدأت الشركات العاملة في اراضي الحكم الذاتي تطبيقه تحت اشراف السلطات الرقابية. ومن حسنات هذا القانون الذي كان لنا شرف المشاركة في اعداده مع نخبة من الخبراء والمتعاطين في صناعة التأمين، انه نظم اعمال الصندوق المولج بدفع التعويض لضحايا الحوادث التي تتسبب بها سيارات مجهولة او لا تحمل عقد تأمين ضد الغير، بعدما كانت تحصل خلافات بينه من جهة، وشركات التأمين من جهة اخرى، تصل احيانا الى نزاعات قضائية. وبذلك ننتهي من هذه القضية مع حفظ حقوق الجميع، وبالاخص الشركات.

وبالنسبة الى الحد الادنى لرأس المال، فقد حددته الانظمة التي كانت سائدة سابقا بخمسة ملايين دولار ولم يتغير مع القانون الجديد، لكن بعض الشركات تعيد النظر برساميلها لتفعيل نشاطها في السوق.

واظن انه كي تكون الشركة قادرة على ممارسة اعمالها بمهنية يجب ألا يقل رأسمالها عن ٦ ملايين دولار اميركي.

انسحاب من السوق

■ يدور كلام حول عملية انسحاب من السوق قامت بها شركة عربية في اراضي الحكم الذاتي وتوارت، ما صحة هذا الكلام؟

– صحيح، والشركة هي شركة عربية من دولة شقيقة عملت في السوق الفلسطيني لفترة زمنية طويلة ودخلت في نزاعات قضائية عدة، ثم غادرت السوق دون ان تصفي الملفات العالقة. وهذا الموضوع تجري متابعته مع الشركة في الدولة الشقيقة.

■ تسعى شركات الاعادة العربية الى رفع رساميلها والحصول على تصنيف، برأيكم هل ذلك كاف لتصل الى المستوى العالمي؟

– بعض هذه الشركات يفتقر الى بعض القدرات الفنية العالية. ومن موقعنا نرحب بالتعامل مع بعض الشركات المعروفة بسمعتها وشفافيتها، لكن المطلوب توسيع طاقاتها الاستيعابية وتقديم الدعم التقني وبرامج التدريب والتأهيل لكوادر الشركات المسندة.

ندعو شركات الاعادة العربية الى مساندة الشركات الفلسطينية انطلاقاً من موجباتها القومية

وفي ما خص قطاع التأمين الفلسطيني، المطلوب من هذه الشركات التعامل معه من منطلق المصلحة القومية العربية ووجوب التكاتف في ما بيننا من اجل النهوض بها.

عوامل مشجعة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– منطقتنا ليست معرضة لكوارث طبيعية كبيرة، لكن مشكلتنا تكمن في الاوضاع غير المستقرة جراء الاحتلال الاسرائيلي. حاليا، وبعد عملية الانسحاب الاخيرة من غزة، بدأت ملامح الاستقرار بالظهور، وتحركت العجلة الاقتصادية، وتشهد اراضي الحكم الذاتي اليوم حركة عمرانية ومشاريع في مختلف القطاعات، وعودة المستثمرين، وكل هذه العوامل ستنعكس ايجابا على قطاع التأمين.

لتأسيس شركة تكافلية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التامين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– من الناحية الموضوعية لا توجد فروقات كبيرة لكن من الناحية الشكلية الاجابة هي: نعم، بمعنى ان هذه الانواع من التأمينات سوف تساعد على ضم شريحة من الافراد وقطاع الاعمال الخاص الذي كان لديه تحفظات على التأمين التقليدي من وجهة نظر اسلامية متطرفة، ذلك ان التأمين التكافلي في جوهره ينصب على المشاركة كأساس دون ان يلغي عنصر الاحتمالية في الخطر.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– نتوقع ان شاء الله تحقيق ارباح تزيد عن ٤٠٪ من رأسمال الشركة، اما الاهداف التي نسعى إليها خلال عام ٢٠٠٦ فهي:

أ– التطوير النوعي في الخدمات التي نقدمها للعملاء.

ب – زيادة التوسع والانتشار الجغرافي عن طريق فتح فروع جديدة واهمها فرع رئيسي في شمال مدينة غزة.

ج – زيادة المحافظ الاستثمارية في اسواق المال المحلية والعربية والدولية.

د – تأسيس شركة تأمين تكافلي في فلسطين.

ه – المشاركة في تأسيس شركة تأمين عربية برأسمال متعدد الجنسيات في احدى الدول العربية.

نحو تعزيز حصتنا

■ كلمة أخيرة؟

– نعوّل على الاستقرار الأمني وتراجع الخطر، ومن المنتظر ان ينمو سوق التأمين في اراضي الحكم الذاتي في الـ ٢٠٠٦ بنسبة لا تقل عن ٤٠ في المئة، ستكون من نصيبنا حصة كبيرة، ستساعدنا على تعزيزها سياستنا الواعية والتوفير في المصاريف الادارية، وكوادرنا المؤهلة والخبيرة، وقدرتنا على ادارة المحافظ الاستثمارية، اضافة الى ما يمكن ان يساهم به العميل في وعيه لمتطلباته التأمينية.

عبد العزيز أبو السعود (المشاريع العربية التجارية ACE):
وزعنا اعمالنا على اربع شركات عملاً بأحكام القانون الجديد للتأمين

تعتبر مجموعة المشاريع العربية التجارية ACE الرائدة في قطاع التأمين في المملكة، اذ انها كانت البادئة في تقديم خدمات التأمين الى المؤسسات والشركات العالمية والمحلية في المملكة منذ منتصف القرن الماضي.

وهي طوّرت اعمالها في وقت لاحق لتوسّع انشطتها، وتنوّع الخدمات التي تقدمها، فأنشأت شركة تأمين تحمل اسم شركة التأمين العربية السعودية (سايكو) SAUDI ARABIA INSURANCE CO. وجرى تسجيلها في البحرين بانتظار ان تسمح المملكة العربية السعودية بتأسيس شركات تأمين على اراضيها. كما اجرت تحالفات وشراكات مع كبار وسطاء التأمين في العالم، الا انها ما لبثت ان استقلت عنهم وأنشأت شركات وساطة خاصة بها.

وبعد صدور قانون التأمين السعودي التعاوني، العام الماضي، تقدمت المجموعة من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بطلب الترخيص لها بتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة تحمل الاسم عينه اي «سايكو» SAICO وتساهم فيها مجموعة من رجال الاعمال السعوديين.

وفي مقابلة اجريناها معه في المركز الرئيسي للمجموعة في الرياض، افادنا الرئيس التنفيذي للمجموعة، السيد عبد العزيز ابو السعود، انه، وعملا بأحكام القوانين النافذة في السعودية، ستوزع أنشطة المجموعة على اربعة كيانات قانونية تكون لكل منها وظيفته الخاصة.

وأخذ ابو السعود على عملية بناء صناعة التأمين في المملكة بطء سيرها، كما اخذ على الجهات المنظمة مبالغتها في فرض الشروط على سوق لا تزال طرية العود.

■ بعد صدور قانون التأمين الجديد، كيف ستوزعون نشاطكم بين شركات مجموعة المشاريع العربية التجارية (ACE)؟

– أتوقع ان تتوزع أعمال مجموعتنا على اربع شركات وهي «شركة التأمين العربية السعودية» (SAICO) التي تساهم فيها بضع شركات ومجموعات استثمارية اذكر من بينها: «التأمين العربية السعودية» البحرينية، وحصتها في البحرين ٣٠ في المئة، ومجموعتي «إيراد» و «الوعلان»، ومساهمين آخرين وحصتهم ٣٠ بالمئة ايضا. وستطرح الأسهم المتبقية للاكتتاب العام.

أما بالنسبة للشركات الثلاث المتبقية، فالقانون الجديد يوجب على كل منها ان يكون لها كيان خاص، وان تحصل على ترخيص خاص ايضا، وهي: (ACE) لوكالات التأمين المحدودة ACE INSURANCE AGENCIES، المنتظر اتمام عملية تسجيلها، والثانية هي (ACE) للوساطة وإعادة التأمين ACE REINSURANCE BROKER وتعمل في مجالها مع مختلف الشركات، أما الثالثة فهي شركة (ACE) لاستثمارات التأمين المحدودة ACE INSURANCE INVESTMENT.

معوقات أوجدها المرسوم

■ بعد صدور المرسوم الملكي أصبح هناك نوعان من الشركات في السعودية: المرخص لها ذات الضمانات المرتفعة، واخرى ذات رساميل متواضعة، كيف يمكن في رأيك ضبط هذه الأخيرة؟

– بداية، أعطت مؤسسة النقد السعودي (ساما) للشركات القائمة مهلة معينة لتقديم طلبات تأسيس شركات جديدة، او الانسحاب من السوق. وإثر هذا المرسوم تقدمت معظم الشركات بطلباتها، وعمدت أخرى الى الدمج مع غيرها في كيان واحد . وفي شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٤ صدر مرسوم ملكي آخر بدّل الصورة، اذ سمح لشركات اجنبية معينة بالعمل في السوق السعودي من خلال فروع لها. كما سمح المرسوم الملكي للشركات العاملة في السعودية بالاستمرار ريثما تنظم أوضاعها خلال ثلاث سنوات، وتنتهي المهلة المعطاة لذلك في نيسان ٢٠٠٨. وستصدر ساما SAMA نظاما خاصا او آلية خاصة بعمل فروع الشركات الاجنبية.

اضاف: هذا الوضع أدى بالشركات التي لم تتقدم بطلبات لنيل الترخيص، الى عدم قبول الوثائق التي تصدر عنها من قبل دائرة المرور، ومجلس الضمان الصحي، ما سيؤدي الى إلحاق الضرر بها وبالمضمونين لديها اذا ما استمرت بمزاولة نشاطها.

السوق السعودي واعد

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– لنا حضورنا في دول مجلس التعاون ولبنان واليونان، ولدينا شركة غير عاملة في الولايات المتحدة، من الممكن اطلاقها اذا وجدنا حاجة لذلك. ومع اننا نبحث في إمكانات العمل في التأمين المباشر في مصر ودول المغرب العربي، الا اننا نركز حالياً على السوق السعودي الواعد وذي الآفاق والمجالات الجديدة، والذي سيصبح في خلال ثلاث سنوات الأكبر بين أسواق التأمين العربية.

«التكافلية» لا تقدم جديداً

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– في تقديري الشخصي لا أظن ان شركات التكافل تقدم منتجات جديدة، فالتغطية التأمينية واحدة سواء صدرت من شركة التأمين التقليدي او شركة التأمين التكافلي، وعلينا ان نحدد ان كان التأمين، من حيث المبدأ، مقبولاً دينياً أم لا. واذا كان التأمين التقليدي غير مقبول دينياً، فما يسمى بالتأمين التكافلي ينطبق عليه الأمر نفسه، لكن لا ننكر أبداً ان فئات من المجتمع ترتاح نفسياً للتأمينات المطابقة للشريعة.

ما تقوم به شركات الاعادة العربية منطقي

■ غالبية شركات الإعادة العربية تتجه الى رفع رساميلها، فهل هذا كاف في رأيك لجعلها مقبولة وفاعلة؟

– ما تقوم به شركات الإعادة منطقي، فلكي تكون فاعلة ومقبولة من الشركات المسندة، عليها تعزيز قدراتها وتقوية رسملتها، كما عليها ان تحوز تصنيفاً من وكالات ومؤسسات التصنيف العالمية، ما يعطيها القدرة الكافية لمد الجسور نحو الشركات.

دور بناء لشركات الوساطة

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والدولية؟

– لا شك بأن شركات وساطة اقليمية ودولية قامت بدور بنّاء، لجهة حصول الشركات المسندة على شروط جيدة وأسعار مقبولة.

■ هل كان لكوارث أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– الحديث عن التشدد سابق لأوانه بالنسبة الى «التأمين العربية السعودية» SAICO، اذ ان تجديد اتفاقاتها سيحصل في الشهر السابع من سنة ٢٠٠٦. وطبيعي في رأيي ان تلحق الأعاصير التي حصلت في القارة الأميركية وغيرها من الكوارث، خسائر بشركات الإعادة، لكن في العادة لا تحديد لشركات الإعادة لدى تجديد الاتفاقات، خصوصاً ما يتعلق منها بتغطيات الممتلكات، ما يترك للشركة المسندة هامشاً في تحديد أسعارها.

مبالغة في المتطلبات والشروط !

■ هل من ملاحظات تبديها تعليقاً على الوضع القائم حالياً في السعودية؟

– نحن مرتاحون للوضع، لكننا تمنينا لو كان هناك تفهم أكبر لحاجات شركات التأمين، فالسعودية مقبلة على تنظيم جديد لسوقها التأميني، واجراءات التسجيل بطيئة جداً ومعقدة، والجهات التنظيمية بالغت في شروطها ومتطلباتها، ولم تأخذ في الاعتبار ان قطاع التأمين لا يزال طري العود ويحتاج الى دعم وتفهم، فكان حرياً بها تسهيل عملية التسجيل واعطاء الشركات مهلة لتعزيز قدراتها وتصليب جذورها، لتنهض بعدها بالمتطلبات والشروط.

التوسع مجمّد !

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٥ ؟ وهل من مشاريع توسعية تحضرون لها لسنة ٢٠٠٦؟

– المتوقع لهذه السنة، نمو في الاقساط والأرباح بنسبة تتراوح بين ١٠ و ١٥ في المئة. أما بالنسبة الى المشاريع التوسعية فهي مجمدة حالياً ولا تفكير بها، حتى تبيان ما سترسو عليه عملية التسجيل.

عمـــر بيلانـــي (التأمين الوطنية السعودية - SNIC):

لماذا جمدت SNIC طلبها الترخيص بتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة؟

لماذا قررت التأمين الوطنية السعودية SNIC تجميد طلب الترخيص لها بتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة علما بأن مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA كانت قد منحتها موافقتها المبدئية على طلب الترخيص؟

هذا السؤال الذي يردده العاملون في قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية طرحناه على المدير العام للشركة السيد عمر بيلاني خلال المقابلة التي اجريناها معه في جده، وهو اجاب عنه بشفافية تامة، ومن دون لبس او ابهام، حيث قال: ان التغيير الذي طرأ على موقف السلطات السعودية، حيث قررت فجأة السماح لشركات التأمين الاجنبية لا سيما تلك التي تحمل جنسيات الدول المنضمة الى منظمة التجارة العالمية WTO، ان تفتح فروعا لها في المملكة وذلك مع فترة سماح تمتد لثلاث سنوات، على ان تصدر مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA خلالها لائحة تنفيذية تحدد بشكل واضح موجبات فروع شركات التأمين الاجنبية والضمانات المطلوب اليها تقديمها.

ولما كانت «الوطنية السعودية» SNIC مسجلة في البحرين، وهذه الاخيرة عضو في منظمة التجارة العالمية WTO فلقد قررت ان تفيد من فترة السماح، وتتابع اعمالها كالعادة، بانتظار ان تصدر «ساما» SAMA لائحتها التنفيذية حول اصول تسجيل فروع الشركات الاجنبية لا سيما البحرينية منها في المملكة العربية السعودية.

واذا وجد مجلس ادارة «الوطنية» SNIC انه من الانسب للشركة ان تتحول الى فرع للشركة البحرينية لفعل ذلك، اما اذا رأى المجلس ان التحول الى شركة تأمين سعودية جديدة هو الطريق الافضل والاسهل فسنعمد حينها الى تجديد طلب الترخيص الذي سبق ان قدمناه الى «ساما» وحظي بموافقتها.

ميونيخ ري والشريك الرئيسي ينتظران اللائحة التنفيذية الخاصة بفروع الشركات الاجنبية كي يتخذا القرار النهائي

■ ما هي الاسباب التي دفعتكم الى سحب طلبكم من «ساما» بعدما وافقت على اعطائكم الترخيص؟

– بعد صدور قرارات عن «ساما» في ايار (مايو) الماضي منحت بموجبها الشركات العاملة في المملكة، بما في ذلك شركات التأمين الاجنبية، فترة سماح مدتها ثلاث سنوات يمكنها خلالها ان تصحح اوضاعها وفقا لاحكام القانون الجديد، وللانظمة التي تصدرها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA في وقت لاحق، تمنينا على «ساما» تجميد معاملات الترخيص التي سبق ان تقدمنا بها اليها وذلك بانتظار ان تصدر «ساما» الانظمة الجديدة وتزيل الالتباس الحاصل حول تقويم موجودات SNIC المسجلة في البحرين وجملة اخرى من المواضيع.

واضاف: بعد ان تصدر «ساما» التوضيحات المطلوبة سيصدر مجلس ادارة الشركة قرارا نهائيا حول كيفية متابعة العمل في المملكة، فقد تأخذ الشركة شكل فرع لـ SNIC المسجلة في البحرين او نعود فنقرر من جديد تأسيس شركة سعودية جديدة.

يبقى اننا موجودون في السوق ونمارس نشاطنا تحت رعاية القانون السعودي وتعاميم «ساما».

القرار المناسب في غضون السنوات الثلاث

■ هل انتم متخوفون من تراجع «ساما» عن اعطائكم الترخيص؟

– في البداية تناهى الينا ان هناك عشرة تراخيص فقط، غير ان الوضع تبدّل مع الحديث عن ٣٢ طلبا مقبولا، ولا اتصور ان يهمل طلبنا لان وضعنا جيد ونلتزم بتعاميم «ساما»، ونعمل في السوق السعودي منذ ٣٠ عاما ونتمتع بسمعة طيبة، ومهما يكن فنحن نتقيد بالقوانين، وقبل مهلة السنوات الثلاث نكون قد اتخذنا القرار المناسب.

لا تحفظ من شركائنا

■ ألم تظهر الشركات المساهمة في (SNIC) اي تحفظ عن القانون؟

– الشريك الاكبر «ميونيخ ري» لم يتحفظ بل يتشاور مع الشركاء المحليين للوصول الى الحل الانسب. وبنهاية المطاف من المفروض ان تحل مسألة تقويم موجودات SNIC والجهة التي تتولى اصدارها، اكانت «ساما» ام غيرها. على كلّ نحن بانتظار اللوائح التنفيذية التي ستلحظ حلا للتقويم وفي ضوئه نكمل الطريق.

■ ألم يؤثر قرار التجميد على عدد عملائكم، لا سيما في فرعي رخصة السيارات والصحة؟

– لا نولي اهمية كبيرةً للتأمين على رخص المركبات، اما بالنسبة الى التأمينات الصحية، فثقة عملائنا بنا تجعلهم يجددون بوالصهم معنا من دون تردد. كما ان المستشفيات لا تتردد في قبول المرضى الذين يحملون بطاقة SNIC لانها تقدر مصداقيتنا ولا تشك للحظة بقدراتنا على الوفاء بالتزاماتنا

الخيار الاخير للعميل

■ بعد صدور المرسوم الملكي برزت شركات ذات رساميل وضمانات متواضعة، كيف يتم في رأيك ضبط هذه الشركات؟

– لطالما كنا مع تنظيم قطاع التأمين وضبطه، خصوصا في ما يتعلق بوقف الشركات ذات الملاءة المتدنية عن العمل، كونها تضر بسمعة القطاع. على كلّ يبقى الخيار الاخير للعميل الذي يدرك مصلحته ويتطلع الى الأمان.

المنطقة لن تتأثر بالتشدد

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– في تصوري ان هذه الكوارث ستحمل بعض التأثير على منحى المعيدين في قبول التغطيات، وأرى ان المنطقة العربية ستتأثر وستكون لكل معيد حساباته وفق كل اتفاقية على حدة، وبالتالي لا يمكن ان يتشدد في اتفاقياته المربحة واتخاذ اعصار «كاترينا» ذريعة.

نسعى للانتشار في منطقة الخليج

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– ليس لدينا توجه للمساهمة في شركات اخرى، انما نسعى الى انتشار اوسع في اسواق جديدة مثل البحرين ودول الامارات العربية، والامر مرتبط بالقرار النهائي اذا كنا سندخلها من طريق الفروع ام كشركة لها كيانها القانوني الخاص.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– بلغ اجمالي اقساطنا ٢١٥ مليون ريال في العام ٢٠٠٤، والمتوقع ان يصل العام ٢٠٠٥ الى ٢٧٥ مليونا، ونتائجنا ايضا ممتازة.

ونأمل قبل انتهاء سنة ٢٠٠٦ ان تحل المسائل العالقة مع «ساما»، لننطلق بتوسعنا في منطقة الخليج، كما ذكرت آنفا.

عباس عبد الجليل (الاتحاد التجاري - TRADE UNION):

حصلنا على الموافقة المبدئية لـ«ساما» وعلى الترخيص من المجلس الوطني للصحة

عباس عبد الجليل الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري TRADE UNION رحب بقيام اول شركة اعادة تأمين سعودية، قائلا انه يثق برئيسها موسى الربيعان وبالفريق الذي اختاره للعمل معه. وتوقع ان تلقى الشركة تأييدا من سائر شركات التأمين العربية داخل المملكة العربية السعودية وخارجها.

وقال عبد الجليل ان الشركة الجديدة، بما هي عليه من رسملة عالية، وما سوف تحصل عيه من اتفاقات اعادة - الاعادة سوف تفوز بتصنيف دولي رفيع، يجعل منها معيدا مقبولا من «ساما» وسائر هيئات الرقابة الاخرى في سائر انحاء الوطن العربي.

وحول شركة الاتحاد التجاري TRADE UNION قال عبد الجليل انها من بين الشركات التي حصلت على الموافقة المبدئية لساما SAMA وكذلك على الترخيص لمزاولة التأمين الصحي من المجلس الوطني للصحة في المملكة. وهي تحقق نتائج جيدة جدا وتتطلع الى المحافظة على ربحيتها خلال العام ٢٠٠٦.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

شركة الاعادة السعودية الجديدة تملك متطلبات النجاح ونثق برئيسها وفريق عمله

النظام التعاوني يلتقي في الجوهر مع النظام التكافلي ولا مجال للمقارنة بينهما

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

- قانون التأمين السعودي يوجب على شركات التأمين والاعادة اتباع النظام التعاوني، وهو يختلف قليلا عن النظام التكافلي، الا انهما يلتقيان من حيث النظرة الفقهية. وقد ادرجت مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA حتى الآن حوالى ٢٥ شركة تأمين تعاونية جديدة على موقعها الالكتروني بكونها شركات قيد الترخيص او مقبولة مبدئيا، وشركتنا هي من بين الشركات المقبولة. وبكوننا من الشركات التي استوفت الشروط وقدمت الضمانات المالية المطلوبة، فان البوالص التي نصدرها تعتبر قانونية ومقبولة من سائر الدوائر الرسمية بما في ذلك دائرة المرور.

اضاف: وكذلك حصلت شركتنا على ترخيص من المجلس الوطني للصحة، يجيز لنا ان نصدر عقود التأمين الصحي الالزامي. وهناك ١٤ شركة تأمين اخرى فقط حصلت على مثل هذا الترخيص.

وسؤالكم عن الفارق بين شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التقليدي، لم يعد موضع نقاش في المملكة العربية السعودية، لان جميع الشركات الجديدة تتبع، كما قلت آنفا، النظام التعاوني.

■ اعلن مؤخرا ان مجموعة من الضامنين برئاسة موسى الربيعان اسست اول شركة اعادة سعودية باسم الاعادة السعودية SAUDI RE ماذا تقولون في ذلك؟

- نحن رحبنا بالشركة الجديدة وعرضنا استعدادنا للمساهمة فيها، وذلك ايمانا منا بالمستقبل الواعد لصناعة التأمين في المملكة، ولثقتنا بشخص موسى الربيعان وفريق عمله. وأنا على ثقة بأن سواي من الضامنين العرب الذين يعرفون موسى الربيعان، ورفاقه، يشاركونني رأيي بالشركة الجديدة ويرحبون بها.

القانون يوجب علينا ان نسند ٣٠ بالمئة من اعمالنا داخليا ومن الطبيعي ان نتوجه الى الاعادة السعودية والشركات الصديقة الاخرى انسجاماً مع احكام القانون

■ هل تتوقعون اقبالا من شركات التأمين على اسناد الاخطار الى الاعادة السعودية الجديدة؟

- القانون الجديد يوجب علينا ان نسند نسبة ٣٠ بالمئة من الاخطار المضمونة الى الشركات في الداخل، قبل ان نتوجه الى المعيدين في الخارج.

ومن الطبيعي ان تكون الاعادة السعودية في طليعة الشركات المحلية التي يجري اسناد الاخطار اليها، اختياريا على الاقل، بالنظر لما لديها من كفايات مالية ومهنية، وانسجاما مع احكام القانون.

■ ولكن القانون السعودي يشترط ان يكون المعيد مصنفا كي يمكن اسناد الاخطار اليه؟

- ليس لدي شك في ان الاعادة السعودية سوف تحصل على تصنيف جيد من الوكالات الدولية المختصة، وبسهولة، وذلك بالنظر لرسملتها العالية ولاتفاقات اعادة الاعادة RETROCESSION التي سوف تحصل عليها قبل مباشرتها العمل.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

- لم نلمس تأثيرا مباشرا للاعصار كاترينا على مواقف المعيدين الذين نتعامل معهم، والمواقف التي يتخذونها هي تلك التي لجأوا اليها بعد كارثة ٩/١١ وما زالوا يطبقونها حتى تاريخه.

النتائج جيدة جداً

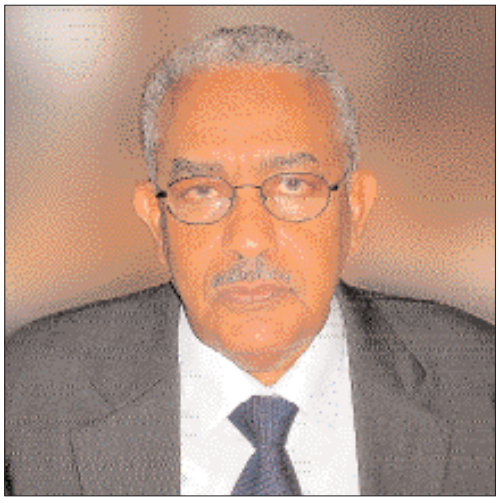
■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

- نتائج «الاتحاد التجاري» لهذه السنة كانت جيدة جدا والمساهمون مرتاحون الى مسيرة الشركة وتطورها، ونحن ننظر بتفاؤل كبير الى العام ٢٠٠٦.

الدكتور عبد الرحمن طه (المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار):

نتجه الى تعزيز رأس المال لاستيعاب طلبات ضمان الاستثمارات

توقع مدير عام المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار الدكتور عبد الرحمن طه تضاعف حجم الاعمال بوتيرة تصاعدية خلال السنوات الثلاث المقبلة، ليصل حجم التزامات التأمين الى ما يقارب ٨٠٠ مليون دولار، كاشفا عن اتجاه لتعزيز قيمة رأسمالها بهدف استيعاب طلبات ضمان الاستثمارات في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها دول الخليج، مشيرا الى «ان خدماتنا ذات اهمية كبرى وهي متوفرة لكل الشركات المصدرة في الدول الاسلامية».



■ هل لنا بلمحة عن المؤسسة ومجالات عملها؟

– تنتسب المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار "ICIEC" الى مجموعة «البنك الاسلامي للتنمية» في جده، والذي انشئ اساسا لتمويل المشاريع الانمائية في دول منظمة المؤتمر الاسلامي الـ٥٦. والمؤسسة الاسلامية وجدت لضمان ائتمانات تمويل الصادرات ضد المخاطر، وقد اثبتت التجربة العالمية ان تغطية مخاطر الائتمان عامل مهم لتشجيع وتعزيز القدرة التنافسية للصادرات، ومؤسسات ضمان الصادرات اليوم حول العالم توفر سنويا ٦٠٠ مليار دولار كضمانات، في وقت لا يتجاوز عددها في الدول الاسلامية العشرين مؤسسة، غالبيتها صغيرة وما تقدمه من ضمانات متواضع، ولعل ذلك احد اسباب ضعف حركة صادراتنا مع بعض دول العالم، ومن هنا دور المؤسسة الاسلامية.

تحالفات لتوفير افضل الخدمات

■ ما نسبة النمو المحققة لهذه السنة؟

– لم يكن حجم الاعمال جيدا في السنين الماضية وذلك لعدم وعي المصدرين في الدول العربية فوائد خدماتنا، لكن خلال السنوات الثلاث الاخيرة تضاعف حجم اعمالنا بوتيرة تصاعدية، حيث من المتوقع ان يصل حجم التزامات التأمين الى ما يقارب ٨٠٠ مليون دولار، ولزيادة قدرتها على التغطية تتجه المؤسسة الى عقد اتفاقيات مع المعيدين، وتعزز من قيمة رأسمالها، بهدف استيعاب طلبات ضمان الاستثمارات ايضا، في ظل الفورات الاستثمارية التي تشهدها دول الخليج، ولهذه الغاية وتطبيقا لاستراتيجيتها عقدت اتفاقا مع وكالة ضمان الاستثمار متعددة الاطراف (MIGA) تابعة للبنك الدولي للتعاون في مجال اعادة التأمين. اما في مجال الصادرات فتتعاون مع شركة «كوفاس» الفرنسية وهي ثالث اكبر شركة ضمان صادرات في العالم، وتوفر لنا المعلومات وتدريب الكوادر والدعم الفني. كما يجمع المؤسسة مع شركة الاعادة الاوروبية (ATRADIUS) في مجال التأمين على الائتمان، وكل هذه التحالفات هدفها توفير افضل الخدمات.

تغطية مخاطر الائتمان عامل مهم لتشجيع وتعزيز القدرة التنافسية للصادرات

١٠٪ مساهمتنا في تكافل ري

■ وهل تغطي «تكافل ري»، التي تساهمون فيها، تأمينات المؤسسة على الاستثمارات؟

– «البنك الاسلامي للتنمية» هو احد المؤسسين لشركة «تكافل ري» TAKAFUL RE، وحصته فيها ١٠ في المئة من اجمالي الاسهم، وهدفه من تأسيسها تشجيع صناعة اعادة التأمين التكافلي، لكن في الوقت الحاضر وبحسب سياستها الاكتتابية، وحداثتها في السوق لا ارى انها ستخوض في مجال التأمين على مخاطر الائتمان والمخاطر السياسية، كونه مجالا تخصصيا وعالي المخاطر.

■ كلمة اخيرة؟

– خدماتنا ذات اهمية كبرى وهي متوفرة لكل الشركات المصدرة في الدول الاسلامية، وقد استطعنا الى الآن جذب كبريات الشركات في مصر ودبي والمغرب وليبيا وباكستان، وهي راضية تمام الرضى عما نقدمه من قيم مضافة على خدماتنا.

خـالـد بـاربـود (العالمية - السعودية AL - ALAMIYA):

الشركات التي لم تقدم الضمانات المطلوبة قد تواجه صعوبات مع دائرة المرور ومؤسسات اخرى

مجموعة «رويال صن أليانس» ROYAL AND SUN ALLIANCE (RSA) البريطانية، هي واحدة من الشركات التي تزاول اعمال التأمين في المملكة العربية السعودية منذ عقود عدة من السنين. وهي تملك رصيدا كبيرا من الزبائن وسمعة حسنة في اوساط رجال الاعمال في المملكة، بالاضافة الى الامارات، عمان، البحرين ومصر.

وكانت المجموعة البريطانية قد حولت فرعها في المملكة الى شركة تأمين مساهمة وتضم رجال اعمال سعوديين منذ فترة زمنية طويلة، وجرى تسجيلها في حينه في البحرين باسم «العالمية» (AL ALAMIYA).

وبعد صدور قانون التأمين السعودي الجديد، تقدمت «العالمية» الى مؤسسة النقد العربي السعودي بطلب للترخيص لها بمتابعة اعمالها في المملكة كشركة تأمين سعودية جديدة، وقد حصلت على الموافقة المبدئية لمؤسسة النقد SAMA، وهي تنتظر صدور الترخيص النهائي من مجلس الوزراء السعودي.

خلال زيارتنا الاخيرة للمملكة التقينا السيد خالد باربود نائب المدير العام في «العالمية» AL - ALAMIYA وأجرينا معه حوارا حول التطورات الجارية في المملكة، وتطلعات «العالمية» المستقبلية.

ويقول السيد باربود ان شركات التأمين التي اختارت ان تستفيد من فترة السماح، ولم تتقدم الى «ساما» بالضمانات المالية المطلوبة، لا بد من ان تواجه صعوبات معينة مع دائرة المرور وغيرها من المؤسسات السعودية.

واضاف: هناك مواطنون يفضلون التعامل مع شركات التأمين التكافلي لاعتبارات دينية. وتوقع ان تحقق «العالمية» نموا في الاقساط المكتتبة والارباح بنسبة ٢٠ بالمئة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

فروع لشركات وبنوك أجنبية

■ بم تعلق على الوضع القائم حالياً في السعودية بعد صدور المرسوم الملكي، علماً ان شركتكم مقبولة من مؤسسة النقد السعودي «ساما»؟

– غالبية الشركات المدرجة في لائحة «ساما» تقدمت بطلبات الترخيص وهي جادة، وثمة شركات وصلت الى مراحل متقدمة في عملية التسجيل. كما ان هناك شركات لم تتقدم بالضمانات المطلوبة، وأتصور أنها ستواجه بعض المشكلات مع دائرة المرور، اذ ان هذه الاخيرة لا تعترف بوثائقها، وكذلك مع موظفيها لجهة وضعها غير المستقر. تبقى الشركات التي اختارت عن اقتناع مهلة السنوات الثلاث لتنظيم أوضاعها، وقد وصل مجموع الشركات المرخص لها وقيد الترخيص والشركات الموضوعة قيد الدرس الى نحو ٣٥ شركة.

يضيف السيد باربود: بطبيعة الحال ان السوق السعودي يعتبر سوقاً مفتوحاً منذ زمن طويل وتوجد فيه شركات اجنبية منذ القدم، والجديد مع اتفاقية WTO انها ستفسح المجال اكثر لشركات التأمين الاجنبية بأن تفتح فروعا لها في المملكة وان تساهم بنسبة ٦٠٪ في شركات التأمين بموجب اتفاقيات وانظمة حديثة ومتطورة، وكذلك امكانية الشركات السعودية بتصدير خدماتها الى خارج الحدود.

لا تغيير في المساهمين

■ هل تغيّر المساهمون أو دخل جدد؟

– لم يدخل مساهمون جدد إنما زادت مساهماتهم، فلا يزالون هم أنفسهم الى جانب «رويال صن أليانس»، وهم: بنك الرياض، شركة العيسى، مجموعة القرشي، شركة بن زقر، شركة أبناء حمزة بوقري.

الخيار للمستهلك

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– أرى ان تغطيات الشركات التكافلية هي نفسها في الشركات التقليدية، لكن مفهوم التأمين مختلف، فالتقليدية تسعى الى الربح، والتكافلية تتقاسم الفوائض مع المؤمّنين لديها. غير ان الكلمة الأخيرة تبقى للمستهلكين الذي يفضلون احيانا كثيرة التأمينات التكافلية لاعتبارات دينية ونفسية.

تشجيع الوسطاء المحليين

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لا بد من حضور شركات الوساطة الإقليمية والدولية، نظراً لما تقدمه من خبرات، وثمة شركات لعبت دورها وأدخلت إضافات الى السوق السعودي. لكن علينا ان ننهض بشركات الوساطة المحلية وتعزيز دور الوسيط في الشركات المحلية، خصوصاً ان هناك قانوناً جديداً لتنظيم الوسطاء والمثمنين ومعايني الاخطار لممارستهم المهنة.

■ هل كان لكوارث أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– قد تحمل الكوارث معها تداعيات تنعكس على أوضاع المعيدين، لكن لاشيء واضحاً حتى الآن، وأتصور ان التأثيرات لن تكون قوية، والسوق السعودي مرتبط بالأسواق العالمية التي تحدد اتجاهات المعيدين نحو التشدد أو المرونة.

تقدم ملموس في النتائج

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– أحرزت «العالمية» "AL - ALAMIYA" تقدماً ملموساً في نتائجها، ونسبة نمو الأرباح والأقساط المتوقعة للسنة ٢٠٠٥ يمكن ان تصل الى ٢٠ في المئة، أما بالنسبة الى سنة ٢٠٠٦ فنتطلع الى المحافظة على نسبة النمو ذاتها، مع التركيز على نوعية خدماتنا على حساب تكبير حجم الاقساط، كما سنولي تأهيل كادراتنا البشرية الأهمية القصوى، مع الأخذ في الاعتبار طبعاً زيادة نسبة سعودة الوظائف لدينا والتي هي اليوم ٣٠ في المئة، واستقطاب المتخرجين من المعاهد المرموقة. وهناك دراسة جادة حول وضع منتجات جديدة بأسلوب التأمين التكافلي.

نقـولا كحيـل (السعودية العامة SAUDI GENERAL):

النظام التعاوني ينسجم مع تطلعات المجتمع السعودي ويلبي حاجاته

الشركة السعودية العامة للتأمين SAUDI GENERAL هي واحدة من بين الشركات التي تعمل في المملكة العربية السعودية منذ نحو اربعة عقود من السنين. وبعيد صدور قانون التأمين السعودي الجديد، اختارت ان تجمع قواها مع مجموعة حسين العويني وشركاه وشركة طوكيو مارين اليابانية.

وحصلت على الموافقة المبدئية لـ «ساما» SAMA لتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة. والى ان يصدر الترخيص النهائي للشركة عن مجلس الوزراء تتابع «السعودية العامة» SAUDI GENERAL تقديم خدماتها كالعادة بقيادة مديرها العام نقولا كحيل.

«البيان» التقت السيد كحيل في مكاتبه في جده، وحاورته حول التطورات الجارية في الاسواق السعودية. ومما قاله لنا ان النظام التعاوني الذي جرى اعتماده في المملكة ينسجم مع تطلعات المجتمع السعودي ويلبي حاجاته. واضاف ان وجود الوسطاء الاقليميين والدوليين في الاسواق مفيد، ويجب ان ينظر اليه على نحو ايجابي لانه يساعد على تنويع المنتجات التي يحتاجها المواطن السعودي.

ودعا كحيل الى توثيق العلاقة بين شركات التأمين المحلية، وشركات الاعادة العاملة في المنطقة، لا سيما العربية منها، لان هذه الاخيرة ليست معنية مباشرة بالكوارث التي تحصل خارج المنطقة العربية. الا انه يرى ان التطورات باتت توجب على شركات الاعادة العربية ان ترفع رساميلها الى مستويات تجعلها مقبولة عالميا.

وعن التقدم الذي تسجله «السعودية العامة» قال كحيل انها حققت العام ٢٠٠٥ زيادة في الاقساط تقدر بحوالى ١١ بالمئة، «وهذه نسبة جيدة اذا اخذنا في الاعتبار المنافسة الحامية التي تشهدها اسواق التأمين المحلية».

حاجة السوق الى شركات تكافلية

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– السوق اليوم في حاجة ماسة الى شركات تأمين تعاوني او تكافلي تعمل على الاسس التي جرى اعتمادها في قانون التأمين السعودي الجديد. وفي رأيي ان هذه الشركات بمفهومها وهيكليتها وتكوينها أوجدت لتلبية حاجات السوق ومتطلباته.

الوسطاء الاقليميون والدوليون يلعبون دوراً ايجابياً ويساعدون على تنويع المنتجات التأمينية

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– طبعا، شركات الوساطة الاقليمية والدولية لها حضورها في السوق، وهي قدمت ولا تزال منتجات وبرامج جديدة وساهمت بالتالي في نهضة قطاع التأمين في المنطقة. لكن ما يهمنا اليوم ومن الواجب تسليط الضوء عليه هو ضرورة ايجاد تعاون أقوى بين الشركات المحلية المسندة وشركات الاعادة العاملة في المنطقة، اذ ان الاولى تضطر في ظروف وأحوال عدة لمواجهة الآثار السلبية المتأتية من الكوارث والاحداث الكبيرة التي تحصل في العالم.

التصنيف ضرورة عالمية

■ يلاحظ ان شركات اعادة عربية عدة تسعى الى زيادة رساميلها توخيا لنيل تصنيفات افضل، هل هذا كاف للتعاون معها؟

– لطالما اثبتت هذه الشركات حضورها وفعاليتها في الاسواق العربية، وبرغم ان الاخطار في الدول العربية لا تصنف في خانة الكوارث مثل التي تحدث في الخارج، على شركات الاعادة العربية زيادة رساميلها والاندماج مع بعضها البعض ونيل التصنيف المشرّف كونه ضرورة عالمية يتيح لها لعب دورها في صناعة اعادة التأمين.

■ هل توفر «سعودي جنرال» تغطية التأمين الشامل لحركة البضائع من والى العراق؟

– نشاطنا الحالي في العراق متواضع، نظرا لمحدودية الطلب، لكننا نحاول ان نلبي التغطيات مع المعيدين ونأمل خيرا.

نسبة الزيادة في الاقساط بلغت ١١ بالمئة والنتائج الفنية جيدة جداً

التشدّد آتٍ

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– ان الكوارث المتلاحقة التي حصلت، خصوصا الاعاصير، سيكون لها تأثيراتها على اسعار المعيدين، وقد لمسنا ذلك في العديد من المؤتمرات حيث اظهر المعيدون الكبار اتجاها نحو التشدد حتى في تغطيات لطالما اعتبرت ذات مخاطر محدودة.

١١ في المئة نسبة النمو في المحفظة

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربية، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟

– اظهرت نتائجنا المحققة لهذه السنة نموا في المحفظة التأمينية في حدود ١١ في المئة. لجهة الارباح فهي مقبولة، وحملات توعية المستهلك في السعودية اثمرت هذه السنة نجاحات لغالبية الشركات فحصدت نتائج جيدة.

سامر كنج (اللؤلؤة السعودية للضمان - SAUDI PEARL):

السوق السعودي في حاجة الى شركات اعادة محلية

«لا مشكلة لدينا لجهة رفع رأس المال الى ١٠٠ مليون ريال... اكد ذلك مدير عام شركة «اللؤلؤة السعودية للضمان» SAUDI PEARL السيد سامر كنج، ورأى «ان السوق السعودي في حاجة الى شركات اعادة محلية تكون لها حصتها من الشركات المسندة». موضحا «ان السعي اليوم منصب على تأسيس الشركة الجديدة بإدارتها واجهزتها وكوادرها البشرية».

خبرة في عالم التأمين

■ هل لنا بنبذة عن حياتك المهنية؟

– انطلقت في مزاولة العمل التأميني من الولايات المتحدة الأميركية حيث تقلبت هناك في مناصب تسويقية وخدماتية خلال تسع سنوات، انتقلت بعدها الى العمل في «العربية للتأمين» في بيروت لسنتين، ثم في الشركة نفسها في جدة لخمس سنوات، وبعدها استلمت إدارة وكالة الشركة في الكويت لأقل من خمس سنوات، وأخيراً ومنذ نحو سنتين اشغل اليوم منصب مدير عام شركة اللؤلؤة للتأمين المسجلة في البحرين وتعمل في السوق السعودي وهي شركة تابعة لشركة الخليج للتأمين الكويتية.

ضمانات للقطاع

■ بعد صدور الارادة الملكية بتمديد مدة تصحيح اوضاع الشركات غير السعودية ثلاث سنوات اصبح هناك نوعان من الشركات: شركات سعودية ذات رسملة وضمانات مالية عالية، وشركات غير سعودية تعمل برساميل متدنية، وقد تعجز عن الوفاء بالتزاماتها. الا يخشى ان تنشأ عن هذا الامر اوضاع شاذة؟ وكيف يمكن في رأيكم ضبط تصرفات الشركات غير السعودية خلال الفترة الانتقالية؟

– فرضت مؤسسة النقد السعودي ضوابط على الشركات العاملة في السعودية، محلية وأجنبية، وكذلك على الشركة الأجنبية صاحبة الفروع، ومن المنتظر ان تصدر اللائحة التنفيذية والمعايير الخاصة بالشركات الأجنبية قريباً. والمؤسسة تتابع وضع دراساتها على هذا الصعيد، وهي لذلك وضعت لوائح بالشركات التي عليها ان تقدم تقريراً تضمنه وضعها المالي، وكيفية إدارتها للمخاطر والتدقيق المحاسبي، وهذه الخطوة باعتقادي لا تمنع خروج بعض الشركات مستقبلاً لكنها توفر الضمانات للقطاع. اضف الى ذلك ما تقوم به مؤسسة التصنيف العالمية «ستاندرد اند بورز»، في تقويم خاص للشركات العاملة في السوق السعودي، وهو بمثابة رأي مستقل حول أوضاع هذه الشركات.

مساهمون من شركات ورجال أعمال

■ تقدمتم بطلب الترخيص الى «ساما» وهو قيد الدرس، هل لنا بمعرفة المساهمين في رأسمال الشركة؟

– المساهمون في الشركة الجديدة (السعودية)، يتوزعون على شركات محلية سعودية ورجال اعمال بالاضافة الى شركات: «الخليج للتأمين الكويتية» و«التأمين الإسلامية العالمية»، مؤسسة «سقالة» التي يرأسها السيد ياسر يوسف ناغي، غير ان المساهمين لم يكتمل عددهم بعد بصيغته النهائية.

■ هل واجهتم مشكلات او ترددا من شركات التأمين المساهمة بعد تأخر صدور المراسيم؟

– لا، لم نواجه اي مشكلة او تردد من المؤسسين نظرا لقدراتهم المالية الجيدة.

تتمحور سياستنا حول الحفاظ على حقوق المساهمين وحملة الوثائق

اختلاف في التغطيات

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– تواكب الشركات التكافلية، بما توفره من خدمات، متطلبات فئات واسعة من المؤسسات الاسلامية، وتتماشى وحاجاتها من منطلق قبولها لارتباطها بالدين وأحكام الشريعة، وهي مختلفة مع التقليدية لجهة بعض التغطيات وطريقة صوغ النصوص، الى شروط قبولها للمعيدين وفي المعالجة المحاسبية للاقساط وتوزيع نسب الارباح الفنية والاستثمارية الاان اعمال التأمين واعادة التأمين فهما متشابهين.

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لا أرى ان شركات الوساطة، إقليمية كانت أم دولية، تساهم إيجاباً في نهضة صناعة التأمين، والسوق السعودي في حاجة الى شركات إعادة محلية تكون لها حصتها من الشركات المسندة، وقد لحظت القوانين الصادرة، ومنها القانون الذي ترعاه اليوم مؤسسة النقد، ضرورة إبقاء نسبة معينة من أقساط الإعادة في السوق المحلي، من هنا ضرورة إيجاد هذه الشركات ومع ذلك فان التنافس مع هذه الشركات سيكون لصالح العملاء والتطوير والخدمات في الاسواق العربية.

تعويض الخسائر بالتشدد

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– طبيعي ان تترك الكوارث الأخيرة انعكاسات سلبية على المعيدين الذين لهم هدفهم الواضح وهو الربح، فإذا خسروا في منطقة ما سيحاولون التعويض في أماكن أخرى، وكذلك الأمر في أنواع التغطيات، خصوصاً ان أوضاع المعيدين بعد سلسلة الكوارث الطبيعية والإرهابية، تبدلت ومن الطبيعي ان تلجأ الى تعويض خسائرها من خلال التشدد، شروطاً وأسعاراً، وقد تم الشعور بذلك في التجديدات الجديدة للاتفاقيات والعمليات الاختيارية الكبيرة.

القطاع يمر بمرحلة انتقالية

■ هلا أوضحت لنا عناوين خطة عمل شركتكم المعتمدة في السوق السعودي؟

– سعينا بادئ ذي بدء منصب على تأسيس الشركة الجديدة بإدارتها وأجهزتها وكوادرها البشرية، وبما ان التأسيس يتطلب وقتاً فإننا نولي أهمية للتقيد بشروط وضوابط مؤسسة النقد، وفي هذا مصلحة للمساهمين والعملاء والهيئات الرقابية، ولإدارة الشركة بالذات بعد تحسين وضعها المالي وتعزيز شفافيتها، بما يؤهلها لتصنيف أفضل من مؤسسات التقييم.

ومن عناويننا أيضاً قدرة كبيرة على ابتكار منتجات جديدة وتسويقها قبل غيرنا، وعلى بناء علاقات وطيدة مع عملائنا، وخدمتهم وتلبية متطلباتهم، والتنبؤ بحاجات السوق، الى تدريب الكوادر السعودية وتأهيلها، من منطلق إيماننا بالشاب السعودي ودوره في فهم ثقافة السوق أكثر من الأجنبي، وكل ذلك لأن القطاع يشهد مرحلة انتقالية تحتم علينا مواجهة التحديات بصلابة.

وفي ما خص سياستنا المتبعة مع المعيدين فلم تتغير، مع تركيز أكبر على رفع القدرات الاكتتابية والاستيعابية، وعلى إدارة المخاطر ومتطلباتها، حفاظاً على حقوق المساهمين وحملة الوثائق.

نمو في النتائج

■ كيف تقوّم نتائج العام ٢٠٠٥؟

– أصاب حجم الأقساط نمو بلغت نسبته ١٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٤، والمتوقع ان يصل الى ٣٦ مليون ريال مقابل ٢٩ مليوناً في الـ ٢٠٠٤، أما رأسمال الشركة فهو ثلاثة ملايين دولار أميركي. وهذا بفضل الجهود المبذولة من قبل العاملين في الشركة ودعم العملاء الكرام.

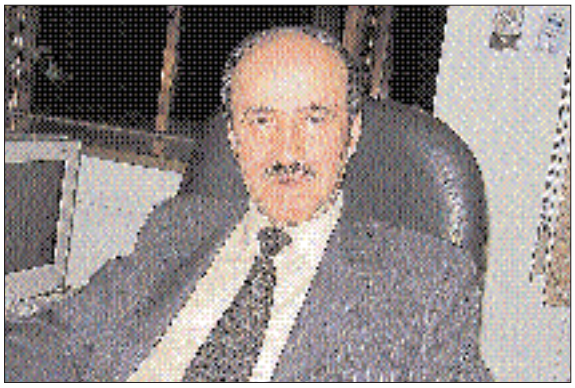
اربع فئات من شركات التأمين تعمل في السعودية في هذا الوقت

رجـــا ســالـــم (أمانة الخليج للتأمين - AMANA GULF):

الشركات المسجلة في البحرين وغيرها من الشركات غير السعودية تنتظر تعليمات «ساما» حول الشروط والضمانات المطلوبة كي يمكنها الاستمرار بالعمل في المملكة

شركة أمانة الخليج، المسجلة في البحرين AMANA GULF ، اصبحت جزءا من الشركة اللبنانية السويسرية للتأمين LIBANO -SUISSE وذلك منذ ان اشترت هذه الاخيرة اكثرية اسهم الاولى.

وكنا قد اشرنا الى ذلك عندما انجزت صفقة البيع بين المساهمين في الشركتين. كما اشرنا في حينه الى ان عضو مجلس الادارة المنتدب في شركة أمانة الخليج السيد رجا سالم، سوف يحتفظ بمركزه في الشركة، ويتابع ادارتها من مكاتبه في العاصمة السعودية.



وخلال زيارتنا الاخيرة للمملكة التقينا السيد سالم، واجرينا معه حوارا حول الاوضاع المستجدة في قطاع التأمين في المملكة. وقد اوضح ان الجميع ينتظر التعليمات واللوائح التنفيذية التي سوف تصدرها مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» SAMA بشأن الشركات العربية والاجنبية التي ترغب متابعة العمل في المملكة العربية السعودية في مرحلة ما بعد انضمام المملكة الى اتفاق منظمة التجارة العالمية WTO.

ويقول السيد سالم انه بانتظار ذلك يبقى قطاع التأمين في المملكة موزعا بين اربع فئات من الشركات: الفئة المرخص لها وهي شركة واحدة اي الشركة التعاونية NCCI ، الفئة التي حصلت على الموافقة المبدئية لمؤسسة النقد «ساما» وهي تضم زهاء ٢٥ شركة تأمين، فئة الشركات التي ما تزال قيد الدرس وعددها حوالى ٦ شركات، وأخيرا فئة الشركات القديمة والتي لم تتقدم حتى الآن بطلب الترخيص، وهذه الشركات منحت فترة سماح مدتها ثلاث سنوات لتوفيق اوضاعها مع احكام القانون او الخروج نهائيا من السوق.

ومن الامور التي كشف عنها السيد سالم ان شركة أمانة الخليج قررت ان تعهد الى شركة غلوب مد GLOBE MED وهي شركة TPA بادارة محفظتها الصحية.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

٤ فئات من الشركات

■ بعد صدور الارادة الملكية بتمديد مدة تصحيح اوضاع الشركات غير السعودية ثلاث سنوات اصبح هناك نوعان من الشركات: شركات سعودية ذات رسملة وضمانات مالية عالية، وشركات غير سعودية تعمل بساميل مدنية، وقد تعجز عن الوفاء بالتزاماتها. الا يخشى ان تنشأ عن هذا الامر اوضاع شاذة؟ وكيف يمكن في رأيكم ضبط تصرفات الشركات غير السعودية خلال الفترة الانتقالية؟

– في السعودية اليوم اربع فئات من الشركات: الفئة المرخص لها، والفئة التي هي قيد الترخيص، والفئة الموضوعة قيد الدرس، واخيراً تلك التي كانت موجودة قبل صدور القانون الجديد للتأمين في السعودية، وقد منحت مهلة ثلاث سنوات لتوفيق عملها وتنظيم اوضاعها، وهذه الاخيرة تواجه في حالتها الحاضرة معوقات، منها عدم اعتراف دائرة المرور بوثائق المركبات التي تصدرها وعدم تمكنها من اصدار بوالص التأمين الصحي لعدم ورود اسمها في لائحة الشركات المرخص لها من مجلس الضمان الوطني الصحي.

اضاف: ومع صدور القانون الجديد دخلت السعودية في استراتيجية جديدة، لكن ملامح هذه الاستراتيجية لم تظهر بتفاصيلها، لان ثمة شروطا لم تعرف حتى الآن ولا يزال الغموض يكتنفها. والجميع ينتظر اللوائح التنفيذية التي يتوقع صدورها عن مؤسسة النقد «ساما» توضيحا لهذه الامور.

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– منتجات الشركات التكافلية هي نفسها التي تسوقها التقليدية، انما الفارق الوحيد هو ان التكافلية توزع نسبة من الارباح على عملائها.

> **عقدنا اتفاقاً مع «غلوب مد» GLOBE MED يقضي بأن تعنى بادارة محفظتنا الصحية**

لشركات الوساطة دورها

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة العالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– شركات الوساطة العالمية على دراية بأسعار التغطيات عالميا، واذا قدمت عروضا شفافة للشركات المسندة في السوق السعودي ذي الاسعار المتواضعة، فانها ستحسن الاسعار والشروط، وبالتالي ستؤدي دورا ايجابيا في فتح الآفاق لصناعة التأمين السعودية.

السوق السعودي قطب جاذب

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– يعتبر السوق السعودي اليوم قطبا جاذبا لشركات الاعادة العالمية التي تتوقع ارتفاع الاقساط بفعل صدور القانون الجديد وما سيتبعه من لوائح تنفيذية، لذا فأسعار هذه الشركات لا تزال ضمن المعقول برغم الكوارث الكبيرة التي حصلت اخيرا في القارة الاميركية وغيرها من المناطق، لكن من المتوقع ان ترتفع تغطيات الحريق والعوامل الطبيعية.

٢٥٠٪ نسبة نمو اقساطنا

■ كيف تقوم نتائجكم للسنة ٢٠٠٥ وماذا في جعبتكم من خطط للمستقبل؟

– نسبة نمو اقساطنا لهذه السنة ستصل الى ٢٥٠ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠٠٤، لتبلغ ٥٠ مليون ريال، وينسحب هذا الامر على الارباح المحققة والتي ستفوق ما كانت عليه العام الماضي بأضعاف. ومن مشاريعنا المستقبلية الدخول في معترك التأمينات الصحية ومن الباب الواسع، وللغاية انهينا التحضيرات اللازمة مع شركة ادارة المحافظ الصحية، «غلوب مد» GLOBE MED التي سوف تولّج بادارة محفظتنا الصحية، كما سنخوض في مجال رخص المركبات وتأميناتها، وفي توقعاتي ان السنة العتيدة ستحمل معها نتائج ممتازة.

عبد العزيز الخريجي (ACE ARABIA):
حل الأوضاع الشاذة في التعجيل بإعطاء التراخيص

رأى مدير عام شركة «أيس العربية» ACE ARABIA السيد عبد العزيز الخريجي ان سوق التأمين السعودي يعيش أوضاعاً شاذة والحل في تعجيل مؤسسة النقد (ساما) في إعطاء التراخيص للشركات. متوقعاً من المعيدين بعد كوارث الأعاصير الأخيرة التشدد في الشروط وزيادة أسعار بعض التغطيات.

التعجيل في إصدار التراخيص

■ بعد صدور المرسوم الملكي، القاضي بتنظيم أوضاع الشركات غير السعودية واعطائها مهلة ٣ سنوات أصبح هناك نوعان من الشركات، الأولى ذات رساميل مرتفعة وأخرى ضماناتها متواضعة، ما رأيك في ذلك، وكيف يمكن ضبط اوضاع الشركات؟

– يعيش السوق السعودي حالياً أوضاعاً شاذة، والطريقة الوحيدة لضبطها وإعادتها الى السكة، هي في تعجيل مؤسسة النقد اصدار التراخيص ونشر الوعي في السوق بعقدها لقاء شهرياً مع شركات التأمين تشرح فيه الخطوات المنجزة.

شركات الوساطة تفيد الاسواق

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في دول الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– وجود شركات الوساطة الاقليمية والعالمية في المنطقة العربية يحسّن خدمات التأمين ويفيد الأسواق، بحيث تتعدد الخيارات التي تصب في مصلحة المستهلك.

نيّة التوسع نحو سوريا

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– نرحّب بأي شراكة تفيدنا مع الشريك. حالياً نحن ملتزمون بشراكتنا في البحرين والسعودية مع ACE العالمية، أما بالنسبة الى وجهة توسعنا في المستقبل فأرى في السوق السوري الواعد مقومات الاستثمار.

تشدد في بعض الفروع

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم نتأثر بمنحى تشدد المعيدين عقب الأضرار التي خلفتها الأعاصير، اذ جددنا اتفاقياتنا في تموز (يوليو) الماضي. بالإجمال سيتجه المعيدون الى التشدد في الشروط وستلحق زيادة في أسعار بعض التغطيات.

نتائج أفضل في ٢٠٠٦

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– لامست نسبة النمو في أقساطنا وأرباحنا ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٤، ونتوقع نتائج أفضل سنة ٢٠٠٦ مع فورة المشاريع الصناعية والعمرانية في السعودية. أما بالنسبة الى مشاريعنا المستقبلية فثمة احتمال للخوض في تأمينات الحياة وهذا ما ستقرره ACE العالمية.

الدكتور عمر حافظ (المتحدة للتأمين التعاوني - ACIG):

نظام التأمين التعاوني اكثر عدلاً من التقليدي

المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني (ACIG) هي من بين الشركات التي يناهز عددها ٣٠ شركة والتي حصلت على الموافقة المبدئية لمؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) لمزاولة العمل في المملكة العربية السعودية.

ويعرف عن ACIG تمتعها بدعم كبير من المساهمين فيها، وهم من كبار رجال الاعمال والمستثمرين، ويتصدرهم البنك الاسلامي للتنمية ومؤسسة سناس ومجموعة البكري ومجموعة الغزاوي ومجموعة ريس.

وبانتظار ان يصدر الترخيص النهائي عن مجلس الوزراء السعودي تزاول الشركة اعمالها بكونها شركة مسجلة في البحرين قبل اندماجها بنفس الاسم في الشركة السعودية.

مدير تحرير «البيان» التقى الرئيس التنفيذي – العضو المنتدب للشركة، الدكتور عمر حافظ، في المكاتب الجديدة للشركة في جده، وأجرى معه حوارا حول الاهداف التي تسعى الشركة الى تحقيقها، وحول الخصائص التي يتمتع بها التأمين التعاوني.

ويرى الدكتور حافظ ان نظام التأمين التعاوني اكثر عدلا من النظام التقليدي، لانه يسمح للمتعاقدين مع الشركة التعاونية بمقاسمتها الفوائض التي تحققها المحفظة التأمينية.

والدكتور حافظ يحمل دكتوراه في الاقتصاد من جامعة انديانا الاميركية. وسبق له ان شغل مناصب رفيعة المستوى في بنوك اسلامية. ويتطلع بتفاؤل الى مستقبل الشركة وصناعة التأمين في المملكة. ويتوقع ان ترتفع الاقساط التي تحققها الشركة الى حوالى ٧٠ مليون ريال سعودي خلال العام ٢٠٠٦.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

على طريق التسجيل

■ ما هي الأسباب التي دفعت بشركة ACIG الى دخول السوق السعودي، ومن هم المساهمون فيها؟

– المساهمون في المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني (ACIG) هم: مجموعة البكري ومجموعة الغزاوي والمهندس عبدالله ريس. وتقدمت الشركة من مؤسسة النقد السعودي «ساما»، مع مجموعة مستثمرين، في مقدمهم «البنك الإسلامي للتنمية» الذي يملك حصة ٢٠ في المئة، بطلب للترخيص لها بمزاولة اعمال التأمين وفقا للقانون السعودي الجديد. وقد منحتنا «ساما» موافقتها المبدئية.

واضاف: ان شركة المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG مسجلة في البحرين وكانت تسمى «شركة الواحة» OASIS التي كانت تعمل في السعودية منذ خمس وعشرين سنة. ونأمل في استكمال اعطاء التراخيص للشركات مع بداية النصف الثاني من عام ٢٠٠٦.

٢٧ شركة قيد الترخيص

■ المرسوم الملكي سمح للشركات بأن تعمل في السوق وكذلك للفروع الاجنبية، كيف يمكن في رأيك وضع ضوابط لذلك؟

– معظم الشركات لا تزال تعمل في السوق، واثنتان أو ثلاث منها فقط انسحبت لانها لا تملك قدرة على البقاء. وقد منح مجلس الوزراء الشركات فرصة تمتد الى ثلاث سنوات لتنظيم وضعها واستيفاء شروط التأسيس، وإلا توجب عليها ان تنسحب.

تبقى الشركات الأجنبية التي سمح لها بفتح فروع، شرط التقيد بالشروط والأنظمة المرعية.

التعاوني أكثر عدلاً

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

نتمتع بدعم كبير من المساهمين ونعدّ لتسويق منتجاتنا عبر البنوك

–أساساً لا تسمح القوانين المرعية في السعودية العمل إلا للشركات ذات النظام التعاوني أو التكافلي خلافاً لما هي عليه الحال في الدول العربية الاخرى.

وفي رأيي، ان نظام التأمين التعاوني اكثر عدالة من التأمين التقليدي، حيث توزع المخاطر على حملة الوثائق التأمينية جميعا، وذلك يصب في مصلحة مستهلك خدمات التأمين. ومشاركة المؤمن له في الفوائض التي تحققها الشركة هو شيء جديد تقدمه شركات التأمين التكافلي. والشركة التكافلية هي بمثابة الوكيل أو المدير لمحافظ حملة الوثائق وطابعها خدماتي. وحتى الآن سوق إعادة التأمين على أساس التعاون والتكافل في بدايته، وقد أجازت الفتاوى الشرعية للشركات التكافلية، عقد اتفاقات مع المعيدين تتلاءم ومبادئها حتى يمكن توفير اعادة التأمين على اساس تكافلي.

■ هل لديكم نية لتسويق منتجاتكم وبرامجكم عبر شبابيك المصارف (Bancassurance)، خصوصاً مع البنك الإسلامي للتنمية؟

– «البنك الإسلامي للتنمية» من المؤسسات المالية المهمة وهو ليس بنكا تجاريا له فروع. ونأمل في الدرجة الأولى التعامل معه لجهة تأمين موظفيه صحياً، وتأمين عملياته التجارية وغيرهما من التأمينات، وان يعطينا الأولوية للتعاون معه. أما بالنسبة الى التأمين عبر المصارف، فإننا نحضّر اتفاقات مع بنوك تمثل مصالحنا في السوق السعودي.

توسع نحو دول الخليج

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– إذا ارتأت شركتنا، المنتظر حصولها على الترخيص من «ساما»، التوسع نحو الخارج، فالمطلوب نيل الموافقة اللازمة. وبما ان دول الخليج تتجه نحو مزيد من التكامل والتعاون، وأسواقها مربحة، فلا أستبعد من مجلس إدارة الشركة افتتاح فروع جديدة أو التعاون مع شركات محلية. وفي هذا الإطار تتعاون شركتنا البحرينية مع شركة الإعادة الأميركية (Imagine Group) لعقد اتفاقات اعادة تخدم شركات مسندة في منطقة الخليج.

لا تأثير على أسعار تغطيات المنطقة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– السوق السعودي كبير جداً نسبيا وناشئ، وذو قدرة استيعابية ويحتاج الى سنوات عدة لتطويره وتوعية المستهلكين فيه على متطلباتهم وحاجاتهم التأمينية. من هنا لا أرى تأثيراً مباشراً على أسعار التغطيات في منطقتنا بسبب الأعاصير، زد على ذلك ان المنطقة العربية لا تتعرض لكوارث ضخمة، وان اسواق إعادة التأمين مفتوحة امام المنافسة الحرة، ما يجعل الأسعار تخضع الى تقييمين فني وتنافسي.

أقساط فرع الصحي الأكبر حجماً

■ كيف تقوّم نتائجكم المحققة في عام ٢٠٠٥؟

– اجتزنا العام ٢٠٠٤ الذي شهد انخفاضاً في الأعمال، حيث عاش السوق حال انتظار وتريث قبل صدور القانون، ولكننا تمكنا خلال سنة ٢٠٠٥، ان نحقق تقدماً في فرع الاستشفاء الذي ينحو باتجاه تطبيقه إلزامياً، وشكل ٧٠ في المئة من حجم مجموع الأقساط. وبما ان السنة كانت تأسيسية للشركة في مقرها الجديد، فمن المتوقع ألا تكون الأرباح كبيرة، لكن من المتوقع ان تشهد سنة ٢٠٠٦، بعد حصولنا على الترخيص، حجم أعمال قد يصل الى ٧٠ مليون ريال، حصة التأمينات الصحية منه كبيرة.

سامح السيوفي (التأمين الأهلية - السعودية):

لا بد من إخضاع جميع الشركات لرقابة مؤسسة النقد (SAMA) حفاظاً على مصلحة المستهلك

الاهلية المصرية للتأمين هي الاقدم بين شركات التأمين العربية قاطبة، اذ اسست في العام ١٩٠٠، وهي منذ ذلك التاريخ تحتل مكانة متقدمة بين شركات التأمين في مصر، ولها وجود فاعل خارج مصر، لا سيما في منطقة الخليج العربي وفي المملكة العربية السعودية حيث عملت لعقود عدة من السنين عبر فرع يعمل باسمها ولحسابها المباشر.

الا ان الشركة وبعد صدور القانون الجديد للتأمين في المملكة العربية السعودية، انشأت بمشاركة مؤسسات ورجال اعمال سعوديين شركة تأمين سعودية شقيقة تحمل اسم الاهلية السعودية، وقد قدمت الشركة الجديدة الى «ساما» (SAMA) الضمانات المالية المطلوبة، وحصلت على موافقتها المبدئية للعمل في المملكة، وبذلك حافظت الاهلية على تواجدها هناك. وثابرت على تقديم خدماتها الى الزبائن الذين تعودوا التعاطي معها منذ عشرات السنين.

«البيان» التقت في المملكة، المدير العام للشركة السيد سامح السيوفي، واجرت معه حوارا حول الاوضاع السائدة في سوق التأمين في المملكة العربية السعودية. وقال ان الشركات التي لم تستوف شروط الترخيص المنصوص عليها في النظام الجديد، لا بد ان تخضع لرقابة مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) كي يمكن للمستهلك السعودي ان يطلع على اوضاع الشركات العاملة في المملكة، ويتمكن من الاختيار والتعاقد مع الشركة التي يرتاح اليها.

وتوقع ان تكون محفظة «الاهلية السعودية» قد نمت خلال العام ٢٠٠٥ على نحو ملموس لتبلغ ١٠٠ مليون ريال سعودي تقريبا وقال ان لدى الشركة توجهاً مستقبلياً للتوسع اقليميا.

في ما يأتي وقائع الحوار:

الأهلية استوفت شروط الترخيص وقدمت الضمانات المالية المطلوبة

■ بعد صدور الارادة الملكية بتمديد مدة تصحيح اوضاع الشركات غير السعودية ثلاث سنوات اصبح هناك نوعان من الشركات: شركات سعودية ذات رسملة وضمانات مالية عالية، وشركات غير سعودية تعمل برساميل متدنية، وقد تعجز عن الوفاء بالتزاماتها. ألا يخشى ان تنشأ عن هذا الامر اوضاع شاذة؟

– الشركات ذات الرساميل الضخمة ستكون طبعاً خاضعة لمؤسسة النقد (ساما)، أما الشركات ذات الرساميل المخفضة والتي أعطيت بموجب أحكام المرسوم مهلة ثلاث سنوات كي تسوّي أوضاعها فباعتقادي انها ستكون خاضعة أيضاً لرقابة مؤسسة النقد، حيث سيكون لها دور المنافس والمضارب في السوق سعياً الى تكبير حصتها، لكن تبقى نتائج كل ذلك في متناول المضمون، وتجعله قادراً على اختيار الأنسب لضمان تغطياته، فإما ان يتوجه الى شركات مرخص لها تتمتع بملاءة كبيرة، وإما أن يلجأ الى شركات غير مرخص لها أو تنتظر نيل الترخيص وذات رساميل متواضعة.

اضاف: وفي جميع الاحوال، من المفروض ان تكون هذه الأخيرة خاضعة لرقابة مؤسسة النقد وإشرافها تفادياً للمضاربة القاتلة وما يمكن ان ينتج من تعثر مالي للشركات المضاربة.

وبالنسبة لشركة «التأمين الأهلية» فهي من الشركات التي استكملت ملفها وقد أدرج أسمها في لائحة المؤسسات المتقدمة لنيل الترخيص المطلوب للإنطلاق في ممارسة نشاطها.

تجاوب مع التأمين التكافلي

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– انطلق التأمين التكافلي بداية من السودان وانتشر في بعض مدنه، ثم انتقل الى غير بلد عربي، حيث يؤسس لشركة تكافلية في مصر بمشاركة بنوك مصرية وعربية. أما في السعودية، فالتأمين التكافلي بنظامه الجديد التعاوني، المبني على توزيع العائد على المساهمين والتكافل لجهة تحمل الأضرار، ولعدم مخالفة مفهومه لأحكام الشريعة الإسلامية، لقي تجاوب طالبي التغطيات.

العمود الفقري لقطاع التأمين

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟

– لشركات الوساطة الإقليمية والدولية فضل لجهة تنظيم العمليات التأمينية للشركات والوسطاء في السعودية، وهي تتمتع بسمعة جيدة ومما لا شك فيه، انه في ظل حجم السوق السعودي الكبير والمنافسة المستشرية بين الشركات قدمت هذه الشركات خبراتها وأثبتت انها العمود الفقري لقطاع التأمين.

لدينا توجه مستقبلي للتوسع اقليمياً

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– تعتبر الأهلية شركة سعودية مساهمة، شريكتها الاستراتيجية «الأهلية المصرية» التي لها حصة ٣٠ في المئة من إجمالي الأسهم. وهناك توجه مستقبلي نحو افتتاح فروع في بعض الدول العربية إذا سمحت الظروف والإجراءات بذلك.

تشدد ما بعد الكوارث

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– في رأيي ان سنة ٢٠٠٥ هي الأسوأ بانعكاساتها السلبية على صناعة التأمين العالمية، جراء حدوث العديد من الأعاصير والكوارث الطبيعية، وطبيعي ان يكون لذلك تأثير على شروط تجديد اتفاقات الإعادة كما حصل بعد أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١.

أقساطنا الى ١٠٠ مليون ريال

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– لا ننكر ان لارتفاع أسعار النفط أثراً إيجابياً على كل القطاعات، وثمة طفرة كبيرة في الأسهم وحركة عمرانية وإنمائية كبيرة انعكست على حجم أعمال قطاع التأمين. وبالنسبة الى «الأهلية» فالمتوقع ان يصل حجم أقساطها الإجمالي الى ١٠٠ مليون ريال سعودي مقابل ٨٧ مليوناً للعام ٢٠٠٤، والأرباح الى ٨ ملايين ريال مقابل خمسة ملايين.

هذا وستكون سنة ٢٠٠٦ واعدة، اذ نحضر لاطلاق منتجات وتغطيات جديدة، ومع حصولنا على ترخيص يتيح لنا الخوض في التأمينات الحكومية سنستقطب فئات جديدة من المؤمنين. كما نحضر برامج وتوليفات تتعلق بتأمينات الحماية والادخار.

«الأهلية» هي الاقدم بين شركات التأمين العربية

د. محمـد خيـري (تكافل للتأمين - TAKAFOL):

كان يمكن تفادي فوضى السوق بحصر عدد الشركات

مدير عام شركة تكافل للتأمين - TAKAFOL احدى الشركات التابعة لمجموع سوليدريتي SOLIDARITY الدكتور محمد خيري رأى انه «كان يمكن تفادي الفوضى التي حدثت في سوق التأمين السعودي بعد المهلة التي اعطيت للشركات الراغبة في التسجيل وطلب الترخيص، بحصر عددها بعد التأكد من تاريخ عملها ورساميلها وقدراتها وتأثيرها على السوق»، وتوقع ان يكون للكوارث التي وقعت في الاشهر الماضية تأثيراتها السلبية لجهة التشدد في الشروط والاسعار.

مزاولة العمل التأميني تحت اسم «سوليدارتي»

■ المعلوم ان طلب شركتكم لنيل الترخيص وفق القانون الجديد هو الآن قيد الدرس، لكن هل تقيم لنا وضعكم لهذه السنة وما كان تأثيره على نتائجكم؟

– كانت سنة صعبة جداً، وبما أننا لم ندرج في موقع مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) الالكتروني الا مؤخرا، اعترضتنا مشكلات مع دوائر المرور لجهة توفير شرط إدراجنا على موقع المؤسسة. وبالتالي عدم الاعتراف بالوثائق الصادرة عن شركتنا ما أضرّ بنا وزاد الوضع تفاقماً حين رفض الكثير من المضمونين تجديد تغطياتهم فتراجع بذلك حجم الأقساط مشكلاً تراجعاً في النتائج. أما اليوم فقد تبدل الوضع بعدما أدرجت الشركة تحت اسم «سوليدريتي السعودية» ولم يوضع بعد في الخانة اسم شركة التكافل للتأمين والذي بموجبه فقط سوف ننال اعتراف دوائر المرور.

مهلة السنوات الثلاث وازنت بين الشركات

■ بعد صدور المرسوم الملكي، بات هناك نوعان من الشركات: شركات ذات رساميل منخفضة وأخرى ذات رساميل مرتفعة، كيف في رأيك يمكن ضبط نشاط الأولى في السوق؟

– لقد حدثت فوضى كبيرة في سوق التأمين السعودي بعد المهلة التي اعطيت لشركات التأمين الراغبة في التسجيل وطلب الترخيص وفي تقديري انه كان يمكن ببساطة تفاديها وذلك بحصر شركات التأمين العاملة بالمملكة ومعرفة رساميلها وتاريخها وقدراتها وتأثيرها والاجتماع بشركات التأمين واخذ آراء الخبراء منهم قبل الاعلان عن التقدم بطلبات الترخيص، حيث كانت هذه الشركات تعمل منذ عشرات السنين ولم يكن يضير تطبيق القانون الصبر بضعة اشهر اخرى لتهيئة الراغبين وضمان عدم هروب من ليست لديهم النية للتسجيل عند التطبيق الفعلي لنظام التأمين التعاوني واللوائح المنظمة لها.

الكوارث الأخيرة سيكون لها تأثيراتها السلبية لجهة التشدد في الشروط والأسعار

الشركات التكافلية تلبي حاجة قطاع كبير من العملاء

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– كما تعلمون، فإن شركات التأمين التكافلي نشأت الحاجة اليها من الخلاف حول شرعية التأمين وهي نفس الاسباب التي دعت قبل ذلك الى انشاء البنوك الاسلامية. وهي بذلك تلبي حاجة قطاع كبير من العملاء.

والمواطن الخليجي يتعامل مع شركات التكافل من نفس المنطلق الذي ذكرناه آنفا، خاصة بوجود هيئة للرقابة الشرعية لدى كل شركة. علما ان كل الشركات السعودية سوف تعمل بنظام التأمين التعاوني.

مساهمات شركات الوساطة وفق مصالحها

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لشركات الوساطة الاقليمية والدولية مساهماتها، وذلك يعود الى صفقات أجرتها مع شركات إعادة عالمية لتغطية مخاطر كبيرة، لكن وفي الوقت نفسه كانت هذه الشركات تقوم بنشاطها بما يتماشى ومصلحتها والأرباح التي تجنيها.

■ هل كان لكوارث أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– للأسف نعم، فمن المتوقع ان تضعف الشركات أمام الأضرار الناتجة من كوارث الأعاصير الأخيرة، وقد سبق لها ان تحملت ضربات مؤلمة جراء أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١ وتداعياتها. ثمة ضمور في الطاقة الاستيعابية تعانيه شركات الإعادة، لذا فإن الكوارث الأخيرة سيكون لها تأثيراتها السلبية لجهة التشدد في الشروط والأسعار.

أسهم جديدة وعملية تأهيل للكوادر

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– بالطبع كان لارتفاع أسعار النفط الأثر الإيجابي على نتائج القطاعات كافة، وفي مقدمها قطاع التأمين، ما انعكس نتائج ايجابية على محافظ الشركات وأرباحها. أما بالنسبة الى شركتنا فالمتوقع ان تشهد السنة ٢٠٠٦ تكوين الشركة الجديدة تحت اسم «سوليدارتي العربية للتكافل»، وسيترافق هذا الحدث مع عملية تأهيل واسعة وفاعلة لمواردها البشرية، بما ينقلها الى مصاف الشركات المنافسة.

عبد الرحمن القصاص (أميتي للتأمين - AMITY):

«ساما» واعية ومدركة لمتطلبات الشركات في السعودية

لا حظ مدير عام شركة أميتي للتأمين AMITY السيد عبد الرحمن القصاص «ان الشركات التكافلية لم تضف منتجات جديدة، وهي في ذلك تشبه التقليدية». وتوقع ان «تفتتح شركات الوساطة العالمية خلال السنوات الخمس المقبلة مكاتب اقليمية لها في منطقة الخليج»، موضحا «ان مؤسسة النقد السعودي، باعطائها مهلة السنوات الثلاث للشركات لتنظيم اوضاعها، واعية ومدركة لمتطلبات الاخيرة».

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– لا ارى اي شيء جديد جاءت به الشركات التكافلية لاي نوع من التأمينات، وحتى المنافع، وبالتالي ليس هناك فارق بين الشركات التقليدية والشركات التكافلية، ان مبدأ التكافل هو المشاركة في الضرر اذا وقع وليس الربح، لذلك فإنه من الأفضل لهذه الشركات ان تمارس التأمين بالصيغة التعاونية كما طبقتها حكومة المملكة العربية السعودية من خلال اللائحة التنفيذية الخاصة بقطاع التأمين تحت اشراف مؤسسة النقد العربي السعودي والتي ألزمت الشركات بتوزيع نسبة ١٠٪ من فائض الاقساط على حملة الوثائق.

الوساطة الأجنبية لم تقدم جديداً

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لا أرى ان شركات الوساطة الأجنبية قدمت جديداً للأسواق العربية، اذ انها تقدم نفس التغطيات والمنافع المعروفة في السوق، وان كان هناك اي تخصص لاية تغطية فإن الشركة الأم هي التي تقوم بهذه الاعمال، ولكن الآن بسبب الموقع الجغرافي المتميز وما يتركز فيه من منشآت صناعية وبترولية في المنطقة، بدأوا بإقامة مكاتب اقليمية مزودة بالخبرات المؤهلة من اجل الحصول على اكبر قدر ممكن من العملاء.

لا توجه لدينا نحو التوسع

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– ان الشركات الخليجية التي توسعت اقليمياً بقيت محدودة، وكان هذا التوسع اما عن طريق فتح فروع او دخولها في شراكة مع شركات اخرى، اما بالنسبة لنا فلا يوجد توجه للتوسع في الوقت الراهن.

نتوقع التشدد في تجديد الاتفاقيات

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من المتوقع ان يكون هناك تشدد في تجديد الاتفاقيات بعد تلك الكوارث، اما بالنسبة لنا وحتى الآن لا توجد مؤشرات ولكننا نتوقع ذلك.

«ساما» واعية لمتطلبات الشركات

■ كيف تقوّمون الوضع في قطاع التأمين السعودي بعد صدور المرسوم الملكي حول الترخيص للشركات؟

– في اعتقادي ان مؤسسة النقد السعودي «ساما»، باعطائها مهلة السنوات الثلاث للشركات لتنظيم أوضاعها، واعية ومدركة لمتطلبات هذه المرحلة من اجل حماية حملة الوثائق لهذه الشركات، وان قانون التأمين الوارد في اللائحة التنفيذية سوف يطبق بمعاييره الفنية والمالية، ولن تسمح بتباينات بين الشركات المرخص لها، وبالتالي لن يكون هناك شركات غير مليئة.

نمو متصاعد أقساطاً وأرباحاً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية ٢٠٠٥؟

– ان النتائج الاكتتابية المحققة لهذه السنة كانت افضل من العام ٢٠٠٤ من حيث نمو الاقساط والارباح، ولا زالت الشركة منذ انطلاقتها في العام ١٩٩٩ تحقق ارباحا بنمو متصاعد سنة بعد اخرى.

نجيب بحـوث (المشاريع العربية التجارية - ACE) :

المعيدون الدوليون مهتمون بالمنطقة العربية لخلوّها من المخاطر الكارثية

نتخوف من الضبابية التي تحوط ببعض الشركـات العـاملـة فـي المملكة ونـدعـو «سامـا» الى التعجيل في تصويب الامور

نجيب بحوث، نائب الرئيس التنفيذي في مجموعة المشاريع العربية (ACE) التي تضم بضع شركات ومن بينها شركة التأمين العربية السعودية (SAICO) التي تزاول التأمين واعادة التأمين في المملكة العربية السعودية وفي دول عربية عديدة، من بينها لبنان وسلطنة عمان والبحرين، يرى ان الفريق الاداري في شركة الاعادة يلعب الدور الاكبر في استقطاب الشركات المسندة، والفوز بثقتها.

ويذكر بحوث المجموعة العربية للتأمين اريج (ARIG) على سبيل المثال، ويقول ان الفريق المولج بادارتها، وبقبول الاخطار، يشكل مركز الثقل والقوة الجاذبة للاعمال فيها، وهو الذي يعطي الشركة مصداقية تحسدها عليها كبريات شركات الاعادة العالمية.

ويذهب بحوث الى حد القول انه لو تسنى ان يكون لدينا عشر شركات اعادة في مستوى «أريج» لأمكن لنا الاستغناء عن جزء كبير من خدمات المعيدين الاجانب.

ويعتبر وجود الوسطاء الاقليميين والدوليين عاملا ايجابيا لانه يساعد الشركات المسندة على الحصول على الاغطية التي تحتاجها من اسواق الاعادة.

ويبدو السيد بحوث غير مرتاح للضبابية التي تحوط بأوضاع بعض شركات التأمين العاملة في المملكة. ويدعو مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) الى التحرك بسرعة من اجل تنظيم اعمال جميع الشركات بحيث لا يكون هناك خلل ولا تبقى ثغرات.

تطلع شركات الوساطة الى خارج المنطقة

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– معظم الشركات الإقليمية والدولية لا تهدف الى العمل في المنطقة العربية فحسب، بل انها تتخذ لها مقراً في دبي أو البحرين لتغطية أعمالها في منطقة الشرق الأقصى أيضاً، وهذه الشركات تفيد من تغطية المشاريع النفطية والحيوية في منطقة الخليج والمنطقة العربية بمليارات الدولارات، لتغطي بلداناً عدة كإيران وباكستان والهند وغيرها.

واظن ان شركات مسندة عديدة استفادت من خدمة هذه الشركات.

المنطقة العربية آمنة

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– الجميع يسلّم بأن لا كوارث أو أخطار هائلة يمكن ان تحصل في المنطقة العربية، كما حصل في القارة الأميركية وغيرها. وأحد معيدي التأمين أبلغني رغبته في زيادة تغطياته في المنطقة العربية لأنها آمنة ومستقرة، وفي اعتقادي ان توجه المعيدين الى منطقتنا هو بدافع تعويض خسارات لحقت بهم في غير منطقة ودولة في العالم.

مكتبنا مقفل في العراق

■ ما هي المشكلات التي تواجهونها في العراق نتيجة حوادث القرصنة على البضائع والخطف؟

– معيدو التأمين الذي يغطون البضائع المنقولة من وإلى العراق حذرون جداً وثمة تدابير واجراءات وقائية يفرضونها لقبول هذه التغطيات، وفي ما خص مكتبنا هناك فهو متوقف عن العمل حالياً، غير ان شركات كويتية أخذت على عاتقها في الآونة الأخيرة تأمين أخطار الحرب على البضائع، وكذلك على السيارات، وفي بعض الحالات وبحسب المناطق المعرضة للخطر.

تركيز على السوق السعودي

■ هل لديكم أي توجه للتوسع نحو السوق السوري؟

– هدف "ACE" هو التوسع في كل أسواق الدول العربية، وقد حاولنا، في السابق، التوسع نحو السوق السوري بالتعاون مع بعض الشركاء المحليين، لكن القانون المعمول به لم يكن ليسمح لنا بذلك. حالياً نركز أوضاعنا في السعودية بالاضافة الى الاماكن التي نحن متواجدون فيها تمهيداً للإنطلاق بقوة نحو باقي الأسواق العربية.

ضرورة انشاء سوق خاصة بالوسطاء

■ هل تعتقد بوجود تنسيق بين وسطاء إعادة التأمين في العالم العربي؟ وهل برأيك حان الوقت لإنشاء جمعية تضم هؤلاء الوسطاء؟

– في الإمارات ثمة مشاركة غير مباشرة بين جمعيات شركات التأمين التي تضم وسطاء أيضاً، وبعد صدور القانون في السعودية اجتمع وسطاء مع لجان منبثقة من الشركات وتبادلوا الأفكار حول صناعة التأمين، لكن كل ذلك لا يلغي ضرورة إنشاء جمعية خاصة بالوسطاء يكون لها دورها في تطوير قطاع التأمين.

عشر شركات شبيهة بـ«أريج»

■ هل تعتقد ان شركات الإعادة العربية أصبحت بمستوى عالمي ويمكن للشركات المسندة اعتمادها والتخلي عن المعيدين الاجانب؟

– ثمة معيدون عرب بمستوى المعيدين الأجانب، فالأمور تتوقف على الثقة بالفريق الذي يدير شركة الإعادة. شخصيا، أرى ان بعض شركات الإعادة العربية لا يمكن الاستغناء عن خدماتها، وفي طليعتها شركة «اريج» (ARIG) المتميزة بخدماتها ذات المستوى الرفيع، وباستمراريتها في خدمة الأسواق العربية، وهي بذلك تضاهي ما تقدمه الشركات العالمية، وفي رأيي لو تسنى للعالم العربي وجود عشر شركات شبيهة بـ«أريج» لاستغنينا عن المعيدين الأجانب.

■ ماذا عن خططكم المستقبلية؟

– نركز في "ACE" مثل باقي الشركات على السوق السعودي، كما ان حصتنا من أسواق الخليج في نمو وتزايد، ونطبق سياسة إعادة التنظيم في كل بلد نعمل فيه لنعود وننطلق الى أسواق جديدة، كما نسعى الى إعادة إحياء نشاطنا في البحرين وسلطنة عُمان.

على «ساما» سد الثغرات

■ بم تعلق على الوضع القائم حالياً في قطاع التأمين داخل السعودية؟

– المرحلة التي تمر بها الشركات في السعودية ضبابية، وبرغم التجربة التي تخوضها اليوم بهدف تنظيم القطاع وضبطه، فلا خطوات واضحة على صعيد المرجعيات الرسمية، ما اضطر بعض الشركات الى ان تبدل في أوضاعها واستراتيجياتها أكثر من مرة. من هنا المطلوب من مؤسسة النقد السعودي «ساما» الوضوح وسد الكثير من الثغرات.

سامر بركات (البحر الأحمر للتأمين RED SEA) :

حظوظ توسعنا كبيرة بوفرة الفرص المتاحة

ربط السيد سامر بركات نائب المدير العام في شركة البحر الاحمر للتأمين RED SEA مسألة انشاء شركة جديدة او العمل من خلال فرع للشركة الموجودة حاليا، بصدور التنظيم الخاص بالفروع، وأفاد «ان حظوظ توسعنا كبيرة بوفرة الفرص المتاحة»، مؤكدا «تركيز الادارة على سوق المملكة العربية السعودية في الوقت الحاضر».

بانتظار اللوائح التنفيذية

■ ما هي القرارات التي اتخذتموها في "RED SEA" بعد صدور قانون التأمين الجديد في السعودية؟

– أتاحت مؤسسة النقد السعودي فرصة لكل الشركات العاملة في المملكة لتنظيم أوضاعها وتكيفها مع الشروط المفروضة خلال ثلاث سنوات، مع الإبقاء على وضعها النظامي على حاله، كما أتاحت فرصة أخرى للشركات الأجنبية لفتح فروع لها وفق شروط معينة ستطلق قريباً. وبعد صدور جميع التنظيمات سنقوم بدراسة الوضع وفي ضوئها نقرر توجهنا بشكل سليم.

■ بعد صدور الارادة الملكية بتمديد مدة تصحيح اوضاع الشركات غير السعودية ثلاث سنوات اصبح هناك نوعان من الشركات: شركات سعودية ذات رسملة وضمانات مالية عالية، وشركات غير سعودية تعمل برساميل متدنية، وقد تعجز عن الوفاء بالتزاماتها.

ألا يخشى ان تنشأ عن هذا الامر اوضاع شاذة؟ وكيف يمكن في رأيكم ضبط تصرفات الشركات غير السعودية خلال الفترة الانتقالية؟

– أساساً لا يوجد في الوقت الحالي شركات مرخصة غير شركة واحدة وبالتالي لا نعاني من هذه التفرقة، ومن المفترض ان تلحظ التنظيمات مثل هذه الأمور ولا تسمح بأي حال من الأحوال إحداث أمور وأوضاع شاذة بل العمل على ان يكون الجميع سواسية تحت النظام وسد الثغرات كلها.

لا مشكلات مع المرور والمجلس الصحي

■ هل تعانون من عدم اصدار بوالص السيارات والتأمينات الصحية بعد رفض دائرة المرور ومجلس الضمان الصحي الاعتراف ببوالص الشركات غير المرخّص لها؟

– كلا، لأن الشركة في الأساس لا تركز في اعمالها على اصدار وثائق تأمين الرخصة، انما تقدمها خدمة لعملائنا، أما بالنسبة الى التأمينات الصحية فلا مشكلات تذكر، اذ ليس لدينا في الوقت الراهن إدارة متخصصة في هذا النوع من التأمينات.

نتوقع نمواً في الأقساط بنسبة ١٠ في المئة وكذلك في الأرباح

■ من المفيد العمل في فرعي التأمين الصحي ورخص المركبات، هل لديكم هذه النية بعد نيلكم الترخيص؟

– بالتأكيد، سنخوض في هذين الفرعين، وإلا فلن نتمكن من منافسة غيرنا من الشركات، لكن يجب ألا نكون اندفاعيين ومتسرعين بل ان نسير بخطوات ثابتة.

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– مفهوم التأمين التكافلي قائم على علم ودراية شرعية تختلف عن مفهوم التأمين التقليدي لجهة الشكل والإخراج، لكن في ما خص نمو هذا النوع من التأمين هناك تجارب لشركات عدة في السوق السعودي لم تلق منتجاتها التجاوب اللازم وذلك لارتفاع معدلات خسارتها وضعف التسويق وتوعية الجمهور، لذا حتى الآن لم ألمس في سوق المملكة أي اضافة او منفعة جديدة لم تكن موجودة من قبل، من تلك الشركات.

وسطاء يفهمون ثقافتنا

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– في الماضي كانت معظم الشركات تتكل على مكاتب شركات وساطة عالمية في الخارج، أما اليوم فدخلت شركات اعادة التأمين الى منطقة الخليج ولبنان وقبرص وغيرها، فقلص وجودها البعد الجغرافي، زد على ذلك ان هذه الشركات أصبحت تتفهم طبيعة ثقافتنا، فحازت ثقة الشركات المسندة. وفي الوقت نفسه لم تكن شركات الوساطة الدولية تلعب دوراً حيوياً وعلى كل حال يجب ان يكون دور شركات ومكاتب الوساطة إيجابياً يخدم صناعة التأمين وتطويرها وانتشارها وسهولة التعامل بها من قبل الجمهور.

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– الخيارات مفتوحة أمامنا، وفي حال وجدنا فرصة لها حظوظها من النجاح، ندرس جدواها، وعندها لامانع لدينا من المساهمة أو المشاركة، وفي هذا الإطار تلقفنا عروضاً عدة، لكن في النهاية نركز على سوق المملكة العربية السعودية قبل أي سوق آخر.

تحفظ وتشدد

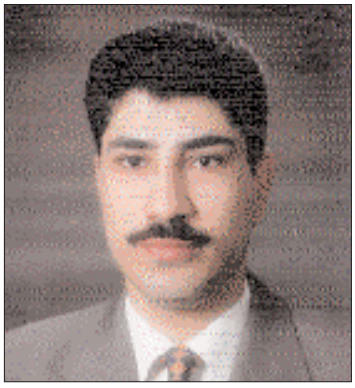
■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من الطبيعي ان يكون رد فعل المعيدين، بعد ارتفاع وتيرة المطالبات جراء الكوارث التي وقعت أخيراً، متشدداً أو أقله متحفظاً. وبالنسبة الى اسواق الخليج والمنطقة العربية، وبرغم عدم حدوث كوارث، فقد تشهد زيادات طفيفة مع تحفظ أشد في الشروط، لا سيما في اسنادات الحريق والبحري.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– نتوقع نمواً في الأقساط بنسبة ١٠ في المئة، وكذلك في الأرباح. ونتطلع في العام المقبل الى ترخيص وطرح الشركات التي تقدمت بالترخيص لدى مؤسسة النقد، في السوق العام.

حوار مع شركة الدرع العربي السعودية ARABIAN SHIELD



باسم كامل عوده:
ازدهار قطاع التأمين في المملكة سبق ارتفاع اسعار النفط

غسان يوسف عبد الحليم:
لـدينـا مـآخـذ على بعض الشركات التـي تـزاول التأمـيـن الصحـي

الدرع العربي (ARABIAN SHIELD) شركة تأمين سعودية جديدة، حصلت من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» SAMA على الموافقة المبدئية للتأسيس وجرى ادراج اسمها على موقع «ساما» الالكتروني كشركة قيد الترخيص.

خلال جولتنا في المملكة التقينا كلا من السيدين باسم كامل عوده، مساعد المدير العام،وغسان يوسف عبد الحليم مدير التأمين الطبي في الشركة، وأجرينا معهما حوارا حول تطلعات الشركة لمرحلة ما بعد صدور التراخيص النهائية لشركات التأمين السعودية الجديدة.

وبدا لنا ان الشركة تنظر بثقة كبيرة الى المستقبل الذي ينتظر عصر التأمين التعاوني في المملكة.

وفي حديثه الينا، لفتنا السيد عوده الى ان الازدهار الذي يعيشه قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية لم ينشأ عن ارتفاع اسعار النفط بل عن اجراءات اساسية اخرى اتخذتها المملكة وادت الى اعطاء صناعة التأمين فيها قوة دفع كبيرة.

واضاف عوده ان المبادرات السعودية اخذت طابع المثال الذي تقتدي به دول مجلس التعاون الخليجي بكاملها.

اما غسان يوسف عبد الحليم فسجل مآخذ على بعض شركات التأمين التي تزاول التأمين الصحي حيث لا تتقيد بالتعليمات الصادرة عن مجلس الضمان الصحي.

باسم عوده

بداية، كان حوارنا مع السيد باسم عوده حيث سجلنا الوقائع الآتية:

■ ما هي توقعاتكم للعام الجديد ٢٠٠٦ على مستوى شركتكم بشكل خاص وعلى مستوى السوق السعودي بشكل عام؟

– في الواقع نتوقع أن يشهد العام ٢٠٠٦ تغيرات جذرية وهامة على الصعيدين. فعلى مستوى شركتنا أكملنا المتطلبات اللازمة للترخيص ونحن بإنتظار صدور موافقة مجلس الوزراء على طلب تسجيل الشركة في المملكة حيث ان هذه المرحلة هي التي تعطي شهادة الميلاد الرسمية للشركة بحيث تستطيع ممارسة عملها في السوق السعودي كشركة سعودية مسجلة رسميا وخاضعة لرقابة مؤسسة النقد العربي السعودي. وكان الشركاء المؤسسون قد عقدوا اجتماعا في مطلع شهر كانون الاول (ديسمبر) لبحث الإستعدادات لمرحلة ما بعد الترخيص. وبالتأكيد فإن الشركة سوف تشهد تحولا جذريا في عملها كما وكيفاً بمجرد حصولها على الترخيص الذي نتمنى أن يكون قريبا. أما في ما يتعلق بالسوق السعودي عموما فان هذه السنة ستكون في غاية الاهمية من حيث انها سترسم معالم واضحة للسوق للسنوات القادمة. حيث أن من المتوقع إعلان مؤسسة النقد (ساما) SAMA عن معايير وضوابط الترخيص لفروع الشركات الأجنبية قبل منتصف العام. كما انه من المؤمل أن تنتهي عملية ترخيص الشركات التي أنهت المتطلبات اللازمة لدخولها السوق السعودي كشركات سعودية مساهمة. وبشكل عام فإننا في الدرع العربي متفائلون بأن المرحلة القادمة سوف تشهد تقدماً وتطوراً نوعياً ينعكس على الإقتصاد بشكل عام وعلى قطاع التأمين وعملائه بشكل خاص.

■ كيف تنظرون إلى تنامي عدد الشركات التي تقدم منتجات التأمين التكافلي في دول الخليج؟ وهل تتوقعون أن يتأثر السوق السعودي بدخول مثل هذه الشركات ومنافستها للشركات القائمة حالياً؟

– لا شك أن للمملكة وضعاً خاصاً في هذا السياق حيث يختلف الأمر بشكل أساسي عن الدول المجاورة سواء الخليجية منها أو خلافها. وينبثق هذا الوضع من حقيقة اساسية وهي أن كافة الشركات التي سيرخص لها بالعمل في المملكة سوف تخضع لمبدأ التأمين التعاوني كما تم إقراره من قبل نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني ولائحته التنفيذية وبالتالي ليس من المرتقب وجود صيغتين متباينتين واحدة للتأمين التجاري وأخرى للتكافلي.

اضاف: ولذلك فإننا نرى أنه وحسب التشريعات والأنظمة التي صدرت حتى تاريخه لن يكون هناك مجال للتمييز لأن كافة الشركات سوف تعمل وفقاً لنظام التأمين التعاوني كما أسلفنا.

■ يقال أن إرتفاع أسعار النفط عزز حركة الإعمار والإزدهار الإقتصادي في كافة دول الخليج العربية وأن شركات التأمين كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع. هل تؤيدون هذا القول من الناحية العملية في ما يتعلق بالسوق التأميني في المملكة؟

* بالتأكيد كان للنفط تأثير كبير على الإقتصاد في المنطقة عموماً وعلى المملكة بشكل خاص. إلا أن الحقيقة تقتضي منا أن نرجع الفضل في حركة النمو والتطور التي يشهدها قطاع التأمين في المملكة دون أدنى شك لحركة التشريعات والأنظمة التي تم إقرارها من قبل الحكومة السعودية في السنوات الثلاث الأخيرة لا سيما ما يتعلق منها بتنظيم سوق التأمين والسماح بترخيص شركات سعودية تعمل تحت رقابة مؤسسة النقد (ساما) SAMA ، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى إقرار مبدأ إلزامية التأمين في ما يتعلق بالمسؤوليات الناجمة عن حوادث السيارات وكذلك إلزامية التأمين الصحي الذي سيطبق بشكل تدريجي يقود في النهاية ووفق الجدول الزمني الموضوع لشمول كافة المقيمين في المملكة بمظلة التأمين الصحي. إن العوامل المذكورة آنفاً لعبت بلا شك الدور الأبرز في تنامي أقساط التأمين في المملكة بشكل ملموس.

غسان عبد الحليم

اما الحوار الذي اجريناه مع السيد غسان عبد الحليم فتناول التأمين الصحي وهو موضوع اختصاصه في شركة الدرع العربي Arabian Shield ، وفي ما يأتي وقائعه:

■ ما هي المراحل التي قطعها التأمين الالزامي الصحي؟ وما هو دور شركة الدرع العربي فيه؟

– نحن في شركة الدرع العربي ملتزمون بالخطة الزمنية التي حددها مجلس الضمان الصحي لتطبيق نظام الضمان الصحي، حيث تقوم وزارة الصحة، ممثلة بمجلس الضمان الصحي، بالإشراف على قطاع التأمين الصحي وتنظيمه، وذلك من أجل توفير الرعاية الصحية لجميع سكان المملكة العربية السعودية على مراحل منظمة في جدول زمني محدد. فقد أعلن مجلس الضمان الصحي عن بدء تطبيق هذا النظام والعمل بموجب وثيقة التأمين الموحدة اعتبارا من ٢٠٠٥/٦/١ على الشركات والمؤسسات التي لديها ٥٠٠ عامل فأكثر. وابتداء من ٢٠٠٦/١/٣١ على الشركات والمؤسسات التي لديها ١٠٠ عامل وما فوق وهي المرحلة الثانية.

أما المرحلة الثالثة والتي تشمل جميع المقيمين في المملكة العربية السعودية (من غير السعوديين) إبتداء من ٢٠٠٦/٦/١ بما في ذلك السائقون والخدم.

وبذلك يكون نظام الضمان الصحي قد شمل جميع المقيمين غير السعوديين في المملكة مع نهاية عام ٢٠٠٦، لتبدأ المرحلة الأخيرة وهي تطبيق هذا النظام ليشمل جميع المواطنين السعوديين.

■ هل انتم مرتاحون الى الطريقة التي يجرى فيها تطبيق الزامية التأمين الصحي؟

– رغم تأكيد المجلس في عدة مناسبات على وجوب الإلتزام بالأنظمة وبموعد التنفيذ وتطبيق العقوبات المنصوص عليها في المادة ١٤ من نظام الضمان الصحي في حال عدم التزام الشركات والمؤسسات الخاصة بهذا النظام، إلا أننا ما زلنا نواجه بعض الصعوبات في إقناع بعض الشركات والمؤسسات التي لديها أكثر من ٥٠٠ عامل بضرورة الإلتزام بالوثيقة الموحدة الصادرة عن مجلس الضمان الصحي. وتكمن هذه الصعوبة في تقبل هذه الشركات لأسعار (أقساط تأمين) الوثيقة الموحدة والتي تقدر ما بين ١٢٠٠ ريال و١٥٠٠ ريال سعودي للشخص الواحد. والجدير بالذكر أن الوثيقة الموحدة الصادرة عن مجلس الضمان الصحي تعتبر موسعة وشاملة لكثير من الأمراض التي كانت تعتبر مستثناة أو محدودة ضمن سقف معين في وثائق التأمين الصحي العادية.

■ هل من كلمة توجهونها لزملائكم حول هذا الموضوع؟

– اننا ننتهز هذه الفرصة من خلال مجلتكم العزيزة بالطلب من زملائنا في شركات التأمين المؤهلة من مجلس الضمان الصحي بالعمل على توعية الشركات والمؤسسات بضرورة الالتزام بالوثيقة الموحدة حتى لا تتعرض وثائق هذه الشركات والمؤسسات للرفض من قبل الجهات الحكومية المختصة بمتابعة تطبيق النظام.

جريس الجريسي (الراجحي للتأمين التعاوني):

نتوقع ان تصدر مؤسسة النقد العربي السعودي تعليمات خاصة بالشركات التي مدد لها ثلاث سنوات

شركة الراجحي للتأمين التعاوني هي احدى شركات التأمين السعودية التي حظيت بمباركة مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) حيث ادرج اسمها بين الشركات التي تعتبر قيد الترخيص، اي انها تنتظر قرار مجلس الوزراء السعودي بالموافقة على توصية «ساما» بمنحها الترخيص النهائي.

خلال وجودنا في الرياض، كان لنا لقاء مع مديرها العام السيد جريس الجريسي، وقد حاورناه حول التطورات الجارية في سوق التأمين في المملكة. ومما قاله ان الشركات المليئة، والقادرة على مواجهة التزاماتها، يمكن لها ان تستمر بالعمل في المملكة، لانها تجد في مواجهتها شركات كبيرة وذات امكانات ضخمة.

وحول الاعمال التي يقوم بها وسطاء التأمين الدوليون قال الجريسي ان الوسطاء لم يؤثروا سلبا على السوق الا انهم لم يحملوا جديدا، بل ان بعضهم يحاول ممارسة نوع من الاحتكار او التسلط على المحافظ التأمينية لعدد من المؤسسات والشركات الاجنبية والمشاريع الضخمة.

واشار الجريسي الى «ان الامارات العربية المتحدة تضع في متناول شركات التأمين فرص عمل كبيرة، ونحن نتطلع اليها باهتمام، ونأمل ان يكون لنا وجود فاعل فيها. وفي هذه الاثناء تركّز الشركة على توسيع شبكة خدماتها في المملكة وهي تسجل نسب نمو مرتفعة ومشجعة جدا».

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

ضوابط وشروط قبل نهاية ٢٠٠٥

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟

– حصلت شركتنا على الموافقة المبدئية لمؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) SAMA، والى ان يصدر الترخيص النهائي لشركتنا الجديدة، فاننا كغيرنا من شركات التأمين السعودية نزاول العمل التأميني تحت اسم «الراجحي للتأمين المحدودة» المسجلة في البحرين.

بالعودة الى القوانين الراعية لقطاع التأمين، فمن المعلوم ان مؤسسة النقد السعودي (ساما) وضعت خلال السنة الحالية شروطاً وضوابط على الشركات الممدد لها بهدف تسوية أوضاعها، ومن المنتظر ان تصدر هذه الضوابط والشروط في وقت قريب، وهي حتى الآن مجهولة التوجهات، اذ يمكن ان تكون ضمانات مصرفية، أو احتياطات فنية، او يمكن ان تكون شروطاً تتعلق بفرض رقابة معينة من قبل مدققي حسابات AUDITORS. في أي حال، على الشركات التي تعمل في المملكة ان تكون قادرة ومليئة ولديها ما يضعها في مواجهة الشركات الكبيرة ويضمن حقوق المؤمن لهم.

التكافلية لا تقدم جديداً

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– الشركات التكافلية من وجهة نظري لا تقدم جديداً، خلافاً للشركات التجارية، لكن المواطن الخليجي يرتاح الى التعامل معها كونها تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، وتعتمد آلية تطبيق مميزة.

الوساطة الإقليمية والدولية مارست الاحتكار

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لم تؤثر هذه الشركات سلباً، لكنها في الوقت نفسه لم تقدم جديداً، خصوصاً في السوق السعودي، غير انها في بعض الأحيان فرضت احتكاراً على المشاريع الكبيرة.

الإمارات سوق واعدة

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– كون شركة «الراجحي للتأمين التعاوني» من الشركات المساهمة وهي تعمل بهدف تحقيق الربح، فإن إدارتها تتطلع دائماً الى التعاون مع شركات أخرى خليجية، ولطالما اعتبرت دولة الإمارات العربية سوقاً واعدة، وهذا ما تعكسه النتائج المذهلة للشركات العاملة فيها. ولا أخفي أننا نتطلع الى تبادل مخاطر التغطيات مع بعض الشركات هناك.

تشدد في تغطية الممتلكات

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– ستتأثر الأسواق حتماً بما نتج من أضرار في القارة الأميركية وغيرها، وانعكست في ما تكبدته شركات الإعادة من تغطيات، والمتوقع ان يتشدد المعيدون خصوصاً في اسناد تغطيات الممتلكات، لكن بالنسبة الينا لا تغيير في اتفاقاتنا ولله الحمد.

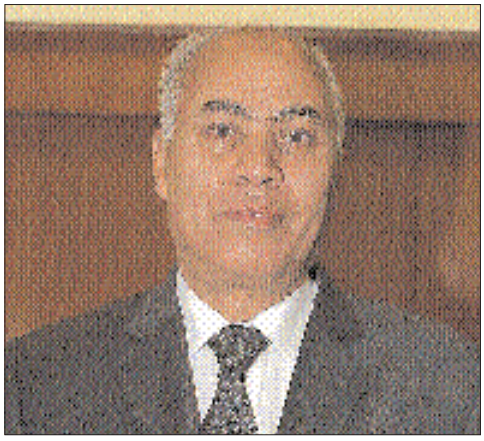
نمو في النتائج

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– نتائجنا جيدة وهناك نمو فيها سنة بعد أخرى، ونتوقع في الشهر الأخير من السنة ان نحظى بحصة كبيرة من السوق لأننا نعمل على تحقيقها وفق برنامج مرسوم.

AAA
Arab Assurance Advisors SAL
Insurance Consultants
Unesco, Kojok Building, 8th Floor
Tel/Fax: 01.785159
e-mail: aas-ins@cyberia.net.lb
P.O.Box: 14 5210 Beirut 1105 2020 - Lebanon

الدكتور معوض حسنين (مصر للتأمين - MISR):
التأميم كانت له ظروفه وأسهم في قيام كيانات تأمين مصرية قوية
الا ان التحولات العالمية جعلته يترهل



يقول الدكتور معوض حسنين، رئيس مجلس ادارة شركة مصر للتأمين MISR، ان التأميم كان له عصره وظروفه، وهو انتج كيانات تأمينية قوية، في مصر، الا ان الحقبة التي كانت تبرر وجوده انقضت وجرت تحولات في العالم افقدته قوته، وجعلته يضعف ويترهل. ومن هنا، كان توجه الحكومة المصرية الى فتح الباب امام القطاع الخاص، ليعود فيؤسس شركات تأمين مصرية خاصة.

ويضيف الدكتور حسنين ان الانفتاح المصرى شجع شركات التأمين العربية والاجنبية على القدوم الى مصر، والمشاركة في تأسيس شركات تأمين جديدة حتى بات عدد الشركات المتنافسة في مصر يبلغ ٣١ شركة.

وعن النتائج التي تحققها مصر للتأمين، يقول الدكتور حسنين ان ميزانية العام ٢٠٠٤/٢٠٠٥ تظهر ان الشركة ارتفعت بانتاجها وحقوق المساهمين فيها، والاستثمارات والاصول، الى مستويات غير مسبوقة لتجعل منها الشركة الرائدة في سوق التأمين المصرية.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن. كيف تقيّمون حقبة التأميم؟

– ان حقبة التأميم كان لها عصرها وظروفها وجاء التأميم عام ١٩٦١ بعد انتهاج الدولة لسياسة التمصير عام ١٩٥٧ التي اعقبت قيام ثورة «يوليو» ١٩٥٢ لتعالج سلبيات العهد الملكي بنظمه التي كانت قائمة وقتذاك.

ولا شك بأن عملية التأميم كان من بين اهدافها في مجال نشاط التأمين خلق كيانات قوية في هذا النشاط فتمت عملية التأميم بنقل ملكية الشركات التي كانت قائمة الى الدولة وتعويض اصحابها، ثم اعقب ذلك عملية دمج بعض الشركات في بعضها البعض وانتهت الى قيام اربع شركات تأمين عامة احداها لمزاولة نشاط عمليات اعادة التأمين فقط.

الا ان متغيرات العهد الجديد التي سادت العالم، وخاصة في التسعينات ألقت بأعبائها على كاهل الدولة فكان لزاما عليها ان تواكب تلك المتغيرات السريعة والتي افرزت الكيانات الاقتصادية القوية وازالت الحواجز بين الدول ونادت بتطبيق آليات السوق وحرية التجارة ومن ثم برزت اتفاقية الغات (GATT) ومفاهيم الحوكمة والعولمة والخصخصة وبالتالي تم تعديل تشريعات كثيرة تتيح ادارة تلك الهيئات والشركات الحكومية بفكر القطاع الخاص للنهوض به والارتقاء بمستوى ادائه لمواجهة المنافسة من شركات التأمين الخاصة والتي تزايدت اعدادها حتى اصبح قطاع التأمين الآن يضم نحو ٢١ شركة تأمين عامة وخاصة.

فإذا كان التأميم قد حقق بعض الايجابيات في وقته الا ان سلبياته مع المتغيرات التي اشرنا اليها ادت الى ضعفه وترهله ومن ثم كان واجبا التصدي لتلك السلبيات، بغية تحقيق المزيد من الايجابيات عن طريق اعادة هيكلة الشركات العامة والتمهيد لخصخصتها جزئيا او كليا او دمجيا الى غير ذلك من السياسات التي تحقق افضل النتائج للدولة، ولمسايرة الاتجاهات العالمية.

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية. هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟

– ان المنافسة لاجراء التغطيات التأمينية على المشاريع الحكومية وما تتميز به من ضخامة تحتاج الى شركات تأمين قوية تتمتع بملاءة مالية وفنية قادرة على اجراء هذه التغطيات وبالتالي فان المنافسة تكون دائما على جودة الخدمة التأمينية المقدمة للعملاء، وهذه في حد ذاتها من اهم الايجابيات، فضلا عن تقديم احدث التغطيات المطلوبة لهم وتحقيق الحماية للثروة القومية والحفاظ عليها.

ننتظر اعادة الهيكلة او الخصخصة

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– رغم ان المادة ٤٠ من قانون التأمين المصري رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته لا تجيز لشركات التأمين المصرية المساهمة في رأس مال شركة تأمين اخرى تزاول نشاطها في مصر مما يشير الى امكانية المساهمة في شركات تأمين عربية في إحدى الدول العربية. الا ان المرحلة الراهنة التي يمر بها قطاع التأمين من اعداد الترتيبات اللازمة لاعادة هيكلة شركات التأمين العامة، كما سبق واشرنا، تحول دون التفكير في هذه المساهمة في الوقت الحالي وتقضي الانتظار لما تسفر عنه اعادة الهيكلة او الخصخصة او الدمج من نتائج.

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– لا شك بأن التأمين التكافلي، وخاصة في مجال تأمينات الاشخاص هو البديل الشرعي للتأمين التجاري كما يجمع عليه معظم خبراء وفقهاء التأمين.

ولا شك بأن هذا النوع من التأمين يعتمد على فلسفة مشاركة المؤمّن لهم في ارباح وخسائر شركة التأمين ليتماشى مع المبادئ الدينية. ومن ثم فان الجديد في هذا التأمين هو توسيع نشاط التأمين على الاشخاص وتنمية الوعي التأميني بإحلال بديل لجمهور العملاء الذين كانوا يصطدمون بالنظرة الدينية تجاه التأمين التجاري وهي نظرة معوقة لنشر التأمين على الحياة.

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– رغم ان عمليات اعادة التأمين الواردة من الخارج تمثل ثقلا ضئيلا واهمية نسبية صغرى بالنسبة لحجم الانتاج المحقق، الا انه في حالة وجود تغطيات تأمينية على الاخطار الطبيعية كالأعاصير والزلازل والسيول تقبلها شركات التأمين الخارجية فإنها تقوم بعملية توزيع هذه الاخطار على الشركات الاخرى في بلدان العالم ويجوز ان تقبل الشركة بأن يسند اليها جزء من هذه الاخطار ولو بنسبة ضئيلة وفق اتفاقيات اعادة التأمين المبرمة، ومن ثم فان الشركة تكون ملتزمة بسداد حصتها في التعويضات وبالتالي فلا يمكن في هذه الحالة تجنب مثل هذه الاخطار الا ان تأثيرها محدود للغاية على الشركة نظرا لصغر حجم العمليات الواردة كما اشرنا.

نتائج غير مسبوقة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– بصفتي رئيسا لمجلس ادارة شركة مصر للتأمين فان النتائج التي حققتها الشركة عام ٢٠٠٤/٢٠٠٥ قوية ومؤثرة وغير مسبوقة حيث حققت الشركة اكبر وأضخم ميزانية في قطاع التأمين المصري في هذا العام من خلال اهم المؤشرات التالية:

- ١,٩ مليار جنيه جملة الاقساط.
- ٣١٥ مليون جنيه صافي ارباح الشركة.
- ٨,٦ مليارات جنيه جملة الاصول.
- ١٧٧ مليون جنيه حصة الدولة في الارباح.
- ٧,٦ مليارات جنيه جملة الاستثمارات.
- ٩٠٩ ملايين جنيه تعويضات مسددة.
- ٥,٢ مليارات جنيه حقوق حملة الوثائق.
- ٩١٦ مليون جنيه عائد الاستثمارات.
- ١,٣ مليار جنيه حقوق المساهمين.
- ٣٩٣ مليون جنيه فائض نشاط تأميني.

وفي ضوء هذه الانجازات البراقة التي تؤهل الشركة الى الريادة في القطاع التأمين في مصر، فان الشركة تسعى جاهدة الى تحقيق المزيد من الانجازات والايجابيات التي تدعم الاقتصاد الوطني باعتبار الشركة احد صروح الاقتصاد القومي وبفضل السياسات الناجحة واتباع اساليب الادارة العلمية التي تسير في هداها الشركة نحو التقدم والازدهار.

محمد أبو اليزيد عبدالله (الأهلية المصرية):

خصخصة الشركات الحكومية في مصر يمكن ان تتحقق خلال العامين المقبلين

رغم ارتفاع عدد الشركات الى ٢٠ واحتدام المنافسة لا تـزال «الأهليـة» تسجل فـوائـض وأربـاحـاً

رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة التأمين الأهلية المصرية السيد محمد أبو اليزيد عبدالله، قدّم خلال المقابلة التي أجريناها معه جردة بالإيجابيات والسلبيات التي عاشتها صناعة التأمين المصرية خلال حقبة «التمصير والتأميم».

ومن السلبيات التي سلّط السيد عبدالله الضوء عليها، القيود التي تعوّق حركة الشركات الحكومية والعمالة الزائدة، وكذلك عدم قدرة تلك الشركات على اكتساب التكنولوجيا الحديثة.

ويقول انه مع ذلك فإن شركات التأمين الحكومية حققت فوائض جرى توظيفها في مجالات إستثمارية عدة. وتوقع ان يجرى تخصيص (او خصخصة) الشركات الحكومية خلال العامين المقبلين.

وتحدث السيد عبدالله عن مشاريع «الأهلية» المصرية خارج مصر، فأعرب عن ارتياحه للتطورات التي جرت في قطر والسعودية والتي أتاحت للأهلية ان تنشئ شركتين شقيقتين وطنيتين لها هناك.

وفي معرض الحديث عن التأمين التكافلي، قال ان التأمين التقليدي والتأمين التكافلي لا يختلفان بشيء وكلاهما يتبعان قاعدة تقاسم الخسائر بين مجموعة المؤمن لهم، أما الأرباح التي توزعها شركة التأمين التكافلي فتقابلها حسومات تدفعها شركات التأمين التقليدي الى زبائنها وأحياناً تشاركهم الأرباح التي ينتجها عقد التأمين (PROFIT SHARING). أليس تصرف شركة التأمين التقليدي وجهاً من أوجه التكافل؟

في ما يأتي وقائع المقابلة الشيقة التي أجريناها والسيد عبدالله:

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن.

كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– لا شك بأن ما حدث في القطر الشقيق سوريا من صدور قانون جديد ينظم صناعة التأمين ويطوي صفحة عصر التأميم وسيؤدي الى انطلاق تلك الصناعة ودخول العنصر الأجنبي بما لديه من آلية عصرية وتكنولوجيا متطورة. ولقد عاصرت مصر تلك الفترة ولكن منذ سنوات بعيدة، إذ كانت صناعة التأمين بدأت من مصر عام ١٩٠٠ ومن شركة التأمين الأهلية المصرية كأول شركة تأمين في العالم العربي، بل وفي الشرق الأوسط.

وحتى منتصف هذا القرن كان عدد شركات التأمين في مصر لا يزيد عن ١٥ شركة وجميعها شركات غير حكومية، الى ان جاء عصر التأميم في مصر في الستينات من القرن الماضي وتم «التمصير» ثم الاندماج حتى أصبح العدد ثلاث شركات كبيرة، حكومية مائة بالمائة، وبعد ذلك تأسست الشركة المصرية لإعادة التأمين.

وأضاف: «ان الايجابيات التي عاصرت تلك الفترة هي ان الشركات الحكومية هي التي تحتكر جميع الأنشطة الاقتصادية في البلاد من صناعة وزراعة وبنوك وتأمين. لذا، كان التطور محدوداً رغم وجود هيئة للإشراف والرقابة تطبق القوانين، سواء ما تعلق بالتسعير او الشروط وما الى ذلك من لوائح ملزمة وحازمة، والتزمت الشركات بعدم المنافسة الضارة وعدم التحايل على التعرفات والأسعار، وكانت تتولى تقييم الأخطار وقبولها وإعادة التأمين عليها محلياً أو خارجياً على نحو جيد».

وتابع يقول: «اما السلبيات فتتلخص في قيود وتشريعات وقوانين ولوائح يلزم الارتباط بها ما يعوق حركة التطور والتطوير بشكل عام. كذلك العمالة الزائدة التي تتمثل في التعيينات الحكومية من دون اختبار أو خبرة عملية. والى ذلك لم تكن التكنولوجيا المتطورة لها وجود، خصوصاً ما يتعلق بنظم الاتصالات (تلكس ثم تليفاكس) وكذلك الحاسب الآلي المتطور، وبمعنى أوضح المكننة الشاملة».

وقال أيضاً: أما الآن فسيكون السوق مفتوحاً والمنافسة مقبولة وحرية تأسيس الشركات الخاصة مسموحة، وقد تعدلت التشريعات لتواكب العصر ولتتواءم مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) التي انضمت اليها تقريباً جميع الدول العربية وأصبحنا الآن نعود للقطاع الخاص كما كنا في النصف الأول من القرن الماضي ولكن بخطى سريعة.

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– ان ما يحدث في الدول النفطية من تطور في صناعة التأمين يمثل عنصراً إيجابياً وسأتخذ مثلاً لذلك في المملكة السعودية، فحتى وقت قريب لم تكن صناعة التأمين معترفاً بها في المملكة وكانت الشركات العاملة هناك عبارة عن توكيلات أجنبية أو شركات مسجلة خارج المملكة لكن كانت توجد شركة واحدة وطنية تتحكم بجميع المشروعات الحكومية خصوصاً البتروكيماويات وخلافها بمنحها الحماية التأمينية. والشيء نفسه كان سائداً في دولة قطر حيث تتحكم أربع شركات حكومية بالسوق القطري.

أضاف: أما اليوم فقد تعدلت القوانين بدخول اتفاقية التجارة العالمية (WTO) وأصبح التأمين في تلك الدول مقنناً. والمملكة العربية السعودية في طريقها الى ان تعطى الشركات العاملة فيها ترخيصاً ملكياً بعد أن أتمت توفيق أوضاعها بصدور الأمر الملكي بتقنين الصناعة التأمينية قبل عامين، فعليه، لن يوجد احتكار وستتحرر الصناعة وهذا في حد ذاته خطوة ايجابية على الطريق الصحيح.

وقال: «وللعلم فإن «التأمين الأهلية المصرية» لها تواجد في السعودية منذ عام ١٩٩٨ بشركة مساهمة مصرية سعودية ومسجلة في البحرين، والآن توفق الشركة أوضاعها حسب القانون الجديد لتكون شركة مساهمة سعودية بمشاركة شركة التأمين الأهلية المصرية ومؤسسين آخرين سعوديين. وسيصار في وقت لاحق الى طرح جزء من الأسهم بالإضافة الى الاكتتاب العام. ولقد حدد القانون بألا يقل رأس المال المدفوع عن مائة مليون ريال».

أصبح للأهلية شركتان شقيقتان في السعودية وقطر

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– التأمين الاهلية لها تواجد منفرد في البلاد العربية (الكويت وقطر) لأكثر من أربعين عاماً وفي السعودية كما سبق القول منذ عام ١٩٩٨. ولقد تم توفيق الاوضاع في المملكة العربية السعودية بتحويل الفرع الى شركة. ونحن نقوم الآن بتحويل فرع قطر الى شركة مساهمة مصرية قطرية، حتى نحظى بنسبة معقولة من التأمينات الحكومية في السوق القطري لأنها لا تزال مقتصرة على الشركات الحكومية.

واضاف: «ان السوقين السعودي والقطري يعتبران من الأسواق الواعدة في صناعة التأمين، اذ يبلغ حجم الأقساط حسب آخر احصاءات متاحة في السعودية أكثر من عشرة مليارات، وفي قطر ما يقرب من نصف مليار ريال. وخطة التنمية في السعودية وقطر تبلغ مئات المليارات سنوياً».

التأمين التقليدي وجه من أوجه التأمين التكافلي

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– أنا لي رأي في موضوع التأمين التكافلي أو التأمين التعاوني. فأقول ان صناعة التأمين أصلاً هي نوع من التكافل في المجتمع، اذ ان مجموعة المؤمن لهم هي التي تتحمل المخاطر ان أصاب أحد أفرادها ضرر، والى ذلك فإن شركات التأمين التقليدي درجت على منح زبائنها حسومات على شكل نسبة معينة من الأقساط نتيجة لحسن النتائج، أليس هذا من أوجه التكافل؟ وتساءل: في هذه الحال ما هو الفارق بين مسمى «شركة تأمين تكافلي» تقوم بتوزيع جزء من فائض النشاط في صورة إعادة توزيع القسط في نهاية العام، وشركة التأمين التقليدي التي تمنح زبائنها حسومات أو تشاركهم أرباح البوالص (Profit Sharing)؟ وعموماً ان المنتشر حالياً في الدول الخليجية أولاً هو شركات التأمين التكافلي أو التعاوني، وهناك بعض الشركات بدأت تأخذ طريقها للتأسيس في مصر أيضاً تحت هذا المسمى في ظل تعديل التشريعات والسماح للعنصر الأجنبي الدخول الى السوق المصري، وللعلم فإن تأمين الحياة (LIFE) في المملكة السعودية بعدما كان محرماً أصبح الآن مسموحاً ولكن تحت مسمى «تأمين الحماية والادخار» (PROTECTION & SAVING).

وشركتنا في المملكة العربية السعودية اسمها «التأمين الأهلية للتأمين التعاوني».

التشدد متوقع

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالنسبة لكارثة إعصار كاترينا وغيره في الولايات المتحدة الأميركية فلا شك ان تأثيرها سيكون مباشراً على أسواق إعادة التأمين العالمية وعلى شركات التأمين الأميركية بصفة خاصة، ولكن تأثيرها على الأسواق الأخرى ومنها مصر سيكون غير مباشر من ناحية تشدد معيدي التأمين عند تجديد الاتفاقيات لعام ٢٠٠٦ وهو متوقع فعلاً حتى تعوض خسائرها الناتجة من تلك الأعاصير.

أضاف: وقد يكون هذا التشدد في إحجام المعيد عن إعطاء أية استثناءات أو تسهيلات وقد يعاد النظر في نسب العمولات الممنوحة، وكذلك في حجم الأخطار المقبولة وحدودها.

الخصخصة قريباً في مصر

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– شركة التأمين الأهلية منذ أكثر من خمس سنوات وتحديداً منذ عام ١٩٩٩ وهي تحقق في كل عام معدلات نمو معقولة في مختلف المجالات: حجم الأقساط، زيادة الأصول، حجم الاستثمارات، عائد الاستثمار، زيادة في المخصصات، ثم فائض الربح، وذلك بالتدرج سنة بعد أخرى، كما زادت من رأسمالها في العام ٢٠٠٣.

أضاف: ورغم وجود المنافسة الشديدة داخل السوق وزيادة عدد الشركات العاملة والذي بلغ أكثر من عشرين شركة حالياً في مجال تأمين الممتلكات والمسؤوليات وتأمينات الأشخاص معاً أو في تأمينات الأشخاص فقط، فإننا نأمل بأن تزيد من معدلات النمو لا سيّما وان صناعة التأمين الحكومية في مصر والمتمثلة في أربع شركات، هي في طريقها الآن الى الخصخصة (PRIVATIZATION) أي الى ان تكون شركات خاصة كباقي الشركات العاملة في السوق، ومن المنتظر ان يتم تحقيق ذلك خلال العامين المقبلين.

ابراهيم عبد الشهيد (دلتا المصرية - DELTA):

سلبيات التأميم واضحة ويجسدها الجمود والتخلف الذي تعانيه الاسواق المؤممة

يحرص ابراهيم عبد الشهيد، عضو مجلس الادارة المنتدب، المدير العام لشركة دلتا للتأمين المصرية DELTA ، على ان يرد على الاسئلة التي نطرحها عليه بكلام مباشر وخال من المداهنة.

وهو لا يجد حرجا في القول ان التأمين التكافلي جاء خارج زمانه ومكانه، فالبيئة المصرية على سبيل المثال لا تتلاءم والتأمين التكافلي، وهي لم تصمّم لتكون مكانا لتسويق التأمين التكافلي. ولذلك فان شركات التأمين التكافلي لم تقدم جديدا يذكر لمجتمعاتها.

اما ما حمله عصر التأميم الى المجتمعات العربية فلم يكن في مصلحة هذه المجتمعات، وجلّ ما اسفر عنه كان سلبيا، ويختصر بالجمود، وتخلّف الاسواق المؤممة عن مواكبة الحركة التقليدية في العالم.

اما عن شركات التأمين العربية التي تتوسع اقليميا، فيقول عبد الشهيد انه كي يكون لذلك التوسع معنى يجب ان يحمل قيمة مضافة ADDED VALUE الى الاسواق التي تقصدها تلك الشركات. وفي رأيه ان الشركات المشار اليها لا تتوافر لديها القدرة على ترك بصمة حيث تحلّ او حتى في مواطنها الاصلية.

وفي ما يأتي وقائع الاجوبة الجريئة التي ادلى بها الينا ابراهيم عبد الشهيد خلال المقابلة التي اجريناها معه:

فشل التأميم

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت إلى صناعية التأمين في البلدان التي اعتمدته أية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– في رأيي الشخصي أن حقبة التأميم جاءت في زمن ما يسمى بالرومانسية السياسية، ربما يكون التأميم قد حقق بعض الأهداف السياسية الاقتصادية من وجهة نظر متخذي القرار، ولكن كانت له في الحقيقة العديد من المثالب التي أثرت وتؤثر على جميع الدول التي انتهجت ذلك الطريق، وليس أدل على ذلك ما تعانيه تلك الأسواق من:

*** ضعف الموارد البشرية.**

*** عدم الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات.**

*** ضعف معدلات أقساط التأمين للفرد مقارنة بالأسواق العالمية.**

*** ضعف الوعي التأميني.**

*** ضعف الكيانات القائمة، حيث لم تبرز على مدار الخمسين عاماً الماضية شركة عربية واحدة على النطاق العالمي، أعتقد أن كل ذلك يشير بوضوح إلى الآثار السلبية لتلك الفترة.**

والدليل على فشل التجربة أن التاريخ يعيد نفسه من جديد، وها نحن نعيد أو على الأقل نحاول أن نعيد الأسواق مرة أخرى إلى ما كانت عليه قبل تلك الحقبة من الزمن.

وكان من أهم أخطار تلك التجربة، الجمود وعدم التحرك للأمام في عالم يجري من حولنا. فمن الجائز سن القوانين والتشريعات لحماية مصالح غليا، ولكن غاب تماماً عن ذهن المشرع أن تلك القوانين والتشريعات يجب أن تتغير وتتطور بتغير وتطور النظم السياسية والاقتصادية، ناهيك عن تقييم التجربة كل فترة زمنية بشكل موضوعي.

حان وقت التخلص من القيود!

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى أيضا صفحة عصر "الحماية" الذي ساد الدول النفطية. هل تجدون في فتح أبواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– بداية، أنا لا أحب تعبير الشركات الأجنبية، ... فعندما تقوم أي شركة عالمية / مستثمر بإنشاء شركة في مصر تحت أي مسمى، فهي شركة مصرية وليست أجنبية، وهكذا في باقي الدول.

أن الحديث عن المناقصات الحكومية ومشاركة جميع الشركات فيها هي من قبيل العودة إلى الماضي الجميل، إلى الطريق الصحيح ... و العود أحمد.

أن ما يجري الآن هو في الحقيقة اعتراف صريح وواضح بأن ما حدث خلال حقبة التأميم كان حدثاً استثنائياً جاء بآثار سلبية على القطاع، وحان الوقت للتخلص من تلك القيود.

■ هل لديكم اى اتجاه للمساهمة في شركة عربية أخرى؟ واي من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– قرار التوسع والاستثمار في شركات تأمين خارج حدود القطر هو قرار استثماري يخضع لدراسات جدوى. ولكن، في رأيي، ان جميع شركات التأمين العربية التي استثمرت خارج القطر في حاجة إلى إعادة النظر في سياستها، فهي لم تقدم للشركات التي استثمرت فيها اي جديد يضمن اي تميز لتلك الشركات، ولهذا فهو قرار استثماري غير مبني على استراتيجية طويلة الأجل وقناعة بأن هناك قيمة مضافة يمكن أن تعظم دور الشركات المعاونة أو الفروع أينما كانت.

إن التوجه بالتوسع خارج الحدود موجود باستمرار ولكن يجب اختيار التوقيت المناسب، ويقفز إلى ذهني سؤال يحتاج إلى إجابة.. كيف يتسنى لشركات أن تأخذ قرار تأسيس أو شراء شركات تأمين خارج الحدود دون أن يكون لتلك الشركة الأم أية بصمة أو قيمة مضافة في بلدها؟؟

البيئة المصرية لا تلائم التأمين التكافلي وهو جاء خارج الزمان والمكان المناسبين

■ هل ترى أن الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات أو المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– في رأيي، ان التكافل كمبدأ تم تحويره ليصبح أداة تسويقية موجهة إلى فئة محددة من المجتمع. أما من حيث الشكل أو المضمون، فلم يقدم التأمين التكافلي أي جديد. ولعل المؤمّن له يلمس ذلك بوضوح من خلال الهيكل الاساسي لوثائق التأمين التي يحصل عليها من خلال الشركات التي تمارس التأمين التكافلي أو تلك التي تمارسه على أساس آخر.

ففي مصر مثلا هناك شركات تمارس التأمين التكافلي في بيئة قانونية واقتصادية صممت لغير ذلك تماماً. ولو أخذنا على سبيل المثال أسلوب التسعير، أن كل وثيقة تصدرها أي شركة في السوق– في ٩٩٪ من الحالات– يكون سعر تلك الشركة هو أقل الأسعار لأن مستوى الوعي التأميني لا يمكن المؤمن له من اختيار سعر أعلى مقابل خدمة معينة، فحتى تستطيع شركات التأمين التكافلي أن توضع على نفس المستوى مع الشركات الأخرى، يجب أن يكون لها سياسة سعريه مختلفة حتى تستطيع أن تفي بالتزاماتها في ما يتعلق بالمشاركة في الأرباح التي هي محور سياستها التسويقية.

إن البيئة التحتية في معظم البلدان، حتى التي يمارس فيها التأمين التكافلي، غير مستعدة لذلك، كما أنه لا يوجد جديد يمكن تقديمه.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و «ويلما» أي آثار على اتفاقيات إعادة التأمين لدى تجديدها؟

– مما لا شك فيه أن للكوارث الطبيعية آثاراً سلبية على نتائج معيدي التأمين. ان سوء النتائج سيجبر معيدي التأمين على التشدد في الشروط وسيصيب هذا التشدد الجميع دون استثناء لأن هذا هو الأساس الذي بني عليه التأمين (فكرة التبادل).

نحرص على ان نحقق فائضاً فنياً وليس تسجيل الاقساط فقط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون أن تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تسعون إلى بلوغها؟

– حققت شركة الدلتا للتأمين نتائج متميزة خلال السنة المالية ٢٠٠٤/٢٠٠٥. وخلال الفترة المنصرمة من العام المالي الحالي (١/٧ حتى ٣٠/١١) حققت الشركة معدلات نمو تصل إلى ٥٤٪. والجدير بالذكر أن الشركة حريصة كل الحرص على تحقيق معدل نمو صحي، بمعنى أن الغاية هي تحقيق فائض اكتتاب وليس تحقيق رقم أقساط. أن هناك عملية تحول تام تحدث في الدلتا حالياً: إعادة هيكلة، بناء فريق عمل، ميكنة نظم عمل ... بهدف وضع شركة الدلتا للتأمين في مصاف الشركات العالمية وأن تكون هي الاختيار الأفضل لجمهور المؤمن لهم.

سميـــر متولـــي (المهندس للتأمين):

من الضروري تكبير حجم الاحتفاظ للابتعاد عن العمل كوسطاء تأمين

بكل وضوح وصراحة اجاب المحاسب سمير متولي، رئيس مجلس ادارة شركة المهندس المصرية للتأمين والعضو المنتدب، على اسئلة «البيان»، فعدد سلبيات وايجابيات حقبة التأميم في مصر، وكذلك بالنسبة لفتح ابواب المنافسة على المشروعات الحكومية، مقترحا تكبير حجم الاحتفاظ للحد من عمل الشركات كوسطاء تأمين.

ونفى ان تكون لدى شركة المهندس رغبة على المدى القريب للتوسع اقليميا، مفضلا التركيز على السوق المصري.

وبعدما اشاد بخدمات الشركات التكافلية ختم مؤكدا بالارقام ان نتائج «المهندس» في العام ٢٠٠٥ كانت جيدة وهي حصلت على تصنيف برتبة (B++) اي «جيد جدا».

الاسئلة والاجوبة:

للتأميم سلبيات وايجابيات

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن. كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– بالنسبة للأقطار العربية التي تعرضت لتأميم بعض شركات التأمين المملوكة للقطاع الخاص ونقل ملكيتها الى المال العام، ومن بينها مصر، فلا شك ان هناك ايجابيات متعددة انما تقابلها سلبيات ناتجة عن احتكار الشركات المملوكة للمال العام مباشرة صناعة التأمين لسنوات عديدة الى ان فتحت الابواب امام شركات التأمين المملوكة للقطاع الخاص سواء اكانت مملوكة بالكامل لمواطنين او ملكية مشتركة مع رأس المال العربي والاجنبي او مملوكة بالكامل لرأس المال العربي والاجنبي.

ومن الايجابيات التي عاصرت احتكار القطاع العام لنشاط التأمين الالتزام بالتعرفات التي كانت سائدة والالتزام ايضا بإدارة محافظ الاستثمارات داخل الوطن ولصالح ابنائه، الى غير ذلك من ايجابيات منها انضباط المنافسة وانخفاض تكلفة الاستحواذ على العمليات التأمينية لاسنادها بطريق مباشر بمعرفة الجهات المختلفة ودون وجود وسطاء وينسحب ذلك بشكل اساسي على الاخطار الكبيرة المملوكة للمال العام في مجالات البترول والكهرباء والنقل البحري والجوي.

وفي المقابل هناك سلبيات، على رأسها الاحتكار والافتقاد الى الكوادر الفنية من طبقة المكتتبين لتقييم الخطر وتسعيره دون الاعتماد على تعرفات موحدة فضلا عن قيام المنافسة وما يتصل بها من ضرورة رفع مستوى الاداء وتبسيط الاجراءات وخفض تكاليف المصروفات العمومية والادارية وتكلفة اقتناء العمليات حتى تتوافر ميزة تنافسية لدى كل شركة تمكنها من الحفاظ على حصتها في سوق التأمين والعمل على زيادتها.

تكبير حجم الاكتتاب

■ هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– لا شك ان المنافسة لها اثرها على الاسعار وعدالتها وبالتالي فهناك ايجابيات يستفيد منها العملاء سواء اكانوا جهات حكومية او منشآت خاصة او افراد. وبالنسبة للاخطار الكبيرة فمن الطبيعي ان يعاد التأمين عليها لدى الاسواق العالمية وهذا امر قائم سواء في ظل التأميم او فتح الابواب على مصراعيها. ولكن اعتقد انه من الضروري في هذا المجال تكبير حجم الاحتفاظ لدى الشركات الوطنية والاسواق العربية والبعد عن العمل كوسطاء تأمين وليس شركات تأمين تقبل الاخطار وتتحمل منها بما يتناسب مع قدراتها الاستيعابية اكتفاء بعمولة اعادة التأمين.

حصلنا على تصنيف جيد جداً من أ.م بست للسنة السابعة على التوالي

لا للتوسع اقليمياً

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– بالنسبة للمهندس للتأمين ليس لدينا اتجاه في الاجل القصير للمساهمة في شركات عربية اخرى حيث نركّز جهودنا على السوق المصري ولكن هناك شركات مصرية لها مثل هذا التوجه مثل شركة التأمين الاهلية المصرية.

وعلى الجانب الآخر هناك شركات كويتية تمتلك حصصا لها وزنها في شركات مصرية في القطاع الخاص.

نجاح التأمين التكافلي

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– مما لا شك فيه ان هناك شريحة من المجتمع والافراد كانوا يحجمون عن الاستفادة من خدمات التأمين التي تقدمها الشركات التقليدية ولسد احتياجات هذه الشريحة قام التأمين التكافلي واثبت نجاحه بجدارة في الدول الاسلامية بجنوب شرق آسيا وعلى الاخص ماليزيا وأيضا في بعض الدول العربية.

واعتقد ان التأمين بصورته التقليدية او التكافلية هو تأمين ويقوم كلاهما على مبادئه المتعارف عليها وان كان هناك جديد فهذا الالتزام بأحكام الشريعة الاسلامية في ادارة محافظ الاستثمار ومشاركة العميل للشركة التكافلية في اقتسام ما تسفر عنه نتائج الاعمال.

ويمكن القول بإيجاز ان قيام التأمين التكافلي وعلى الاخص في مجال تأمينات الاشخاص (تأمينات الحياة) له آثاره الايجابية في استقطاب شرائح جديدة وبالتالي استقطاب المزيد من المدخرات الاختيارية التي يتم توظيفها للاسهام في تحقيق النمو الاقتصادي.

تقييمنا جيد جداً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– بفضل الله وتوفيقه تمكنت شركة المهندس للتأمين من تحقيق نتائج جيدة عن السنة ٢٠٠٥ حيث ارتفعت الاقساط الاجمالية الى مبلغ ١٢٥,٥ مليون جنيه بمعدل نمو ١١,١٪، وبلغت التعويضات والمزايا التي سددت للعملاء ٥٩,١ مليون جنيه وبلغت محفظة استثمارات الشركة بالصافي الى مبلغ ٥١٥,٦ مليون جنيه، كما ارتفع صافي ايرادات محفظة الاستثمارات ٣٦,٧ مليون جنيه، وارتفعت حقوق حملة الوثائق الى مبلغ ٣٤٤,٣ مليون جنيه، وارتفعت حقوق المساهمين الى ١٢٠,٢ مليون جنيه وارتفع صافي الربح القابل للتوزيع الى ٢٢,٣ مليوناً، اما بالنسبة للسنة المالية الجديدة ٢٠٠٥/٢٠٠٦ فمن المستهدف توسيع قاعدة عملاء الشركة وبالتالي زيادة الاقساط وتحقيق معدلات نمو في حدود ١٠٪ على الاقل في مجال محفظة الاستثمارات وعوائدها وكذلك صافي ارباح الشركة.

ومما تجدر الاشارة اليه ان شركة المهندس للتأمين حصلت مؤخرا وللسنة السابعة على التوالي على تقييم (B++) (جيد جدا) من مؤسسة (A.M.BEST) وذلك عن السنة المالية ٢٠٠٤/٢٠٠٥.

انـــور زكـــري (أميج - AMIG):

نتائج العام ٢٠٠٥ جاءت متوافقة مع تطلعات المساهمين ونتطلع الى المستقبل بحماس

قبل ان يتسلم منصبه الجديد، كرئيس لمجلس ادارة المجموعة العربية المصرية للتأمين «أميج» AMIG شغل السيد انور زكري، مناصب رفيعة ومهمة في شركات القطاع العام في مصر، وبذلك قدّر له ان يتابع من قريب الطرق التي تتبعها شركات التأمين الحكومية في تعاطيها مع جمهور المستهلكين، وان يطلع كذلك على الاوضاع المالية والانشطة الاستثمارية التي تقوم بها الشركات الحكومية.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه، حرص السيد زكري على ان يقول الحقائق كما هي، مؤكدا على الصلابة المالية لشركات التأمين الحكومية، حيث اتيح لها ان تبني خلال عصر التأميم في مصر احتياطات مالية هائلة، وساعدها في ذلك استقرار اسعار التأمين حيث لم تكن هناك منافسة فعلية بين الشركات الحكومية الثلاث.

اما اليوم، وبعد دخول شركات القطاع الخاص الى سوق التأمين، تجد الشركات الحكومية نفسها في مواجهة شركات وطنية وعربية وأجنبية عديدة، وتخوض ضدها منافسة للفوز بثقة المستهلك المصري.

ويضيف ان المنافسة تصب في نهاية المطاف في مصلحة المستهلك لانها تؤدي، ليس الى خفض الاسعار فحسب بل والى تحسين المنتجات.

وينصح السيد زكري زملاءه بالبحث في كيفية التعامل مع شركات التأمين التكافلي التي تسوّق منتجاتها مستندة الى آراء فقهية تقول بعدم شرعية بوالص التأمين على الحياة.

غياب المنافسة اتاح لشركات القطاع العام ان تنعم بتعرفات مستقرة وتكون احتياطات مالية هائلة

■ كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدت التأميم في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– لقد تم تأميم شركات التأمين والبنوك في مصر عام ١٩٦١ في قرار واحد كان باكورة قرارات التأميم التي صدرت وتوالت بعد ذلك.

وجاءت البنوك وشركات التأمين في مقدم الوحدات الاقتصادية التي شملها التأميم باعتبارهما عصب المال والاقتصاد في مصر في ذلك الوقت، وكانت للقرار آثاره المفاجأة، اذ تقلص عدد شركات التأمين الى ثلاث شركات فقط تختص بالتأمين المباشر وشركة واحدة تختص باعادة التأمين بعدما كان في مصر في ذلك الوقت العديد من شركات التأمين المحلية و/او الاجنبية وكذلك فروع لشركات تأمين عالمية وتوكيلات.

ومن ايجابيات تلك الفترة على الاقتصاد المصري والذي كان موجها لسنوات طويلة قاربت العشرين عاما، تثبيت العمليات التأمينية لدى الشركات الثلاث ومنع التعدي والابقاء على الاسعار المناسبة للاخطار المؤمنة في محافظ متوازنة، ما ادى الى تكوين اموال وفيرة استثمرت بشكل مرض ساعد الدولة كثيرا على الوفاء بالتزاماتها في وقت كانت تملك في كل وسائل الانتاج وتتكفل بكل شيء بما في ذلك تعيين جميع الخريجين.

اما السلبيات فكانت متمثلة في انعدام المنافسة التي هي ولاشك في صالح المؤمن لهم بالدرجة الاولى، وعدم التطوير والتحديث والابتعاد كثيرا عن استخدام الميكنة وتكنولوجيا المعلومات في صناعة التأمين بمراحلها المختلفة مع اتساع الفجوة بين السوق المحلي والاسواق العالمية.

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

– ان السماح لشركات التأمين الاجنبية بالمشاركة في المناقصات المتعلقة بتأمين المشروعات الحكومية ولا سيما في الدول النفطية وبصفة خاصة في مجال البتروكيماويات، هو نتيجة حتمية وطبيعية لفتح الاسواق ولكنه بدون شك يتم على حساب الاقساط التي تدنت الى حد الخطورة ولا سبيل لمواجهة ذلك الا بالاندماج وتكوين الكيانات الكبيرة وتفعيل دور الاعادة العربية.

التوسع الاقليمي

■ يلاحظ ان شركات عربية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– ان مشاركة شركات التأمين في شركات تأمين اخرى أمر محظور في مصر لمخالفته القانون ١٠ لسنة ١٩٨١ الخاص بالاشراف والرقابة على شركات التأمين.

اما على المستوى العربي فلا يوجد ما يمنع ذلك وان كان هذا الامر غير مطروح الآن بالنسبة لشركتنا واذا تم ذلك في المستقبل فستكون الدولة التي لها اولوية في تقديري هي التي لا تربط بين الاقتصاد والسياسة.

علينا ان نبحث بجدية كيفية التعامل مع الحملة التي تقوم بها الشركات التكافلية ضد التأمين على الحياة

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– وعن التأمين التكافلي فهو ملجأ لشريحة كبيرة من المواطنين الذين لهم رأي معين في مشروعية التأمين خصوصا التأمين على الحياة. ومما لا شك فيه ان التأمين التكافلي سوف ينجح الى حد بعيد في استقطاب تلك الشريحة الرافضة تماما للتعامل مع شركات التأمين.

اما عن انواع التأمين الجديدة او المنافع التي اتى بها هذا النوع من التأمين ولم تكن مودودة من قبل فان الامر لم يتضح جيداً بعد.

ومن جانبي فانني انصح شركات التأمين غير التكافلية ان تعيد ترتيب اوراقها ولا سيما في تأمينات الاشخاص تحسبا ليوم يعرض فيه الوسيط على طالب التأمين وثيقتين للتأمين على الحياة، يقال عن احداها انها شرعية وعن الثانية انها ليست كذلك.

توزيع اعلى معدل ارباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– حققت المجموعة العربية المصرية للتأمين (AMIG) مع نهاية عام ٢٠٠٥ نتائج طيبة تتفق مع خططها المرسومة، فضلا عن استقرار الاوضاع الذي شعر به العاملون في المجموعة واستشعره المجتمع وجمهور المؤمن لهم وراغبو التأمين.

وسوف نعمل بإذن الله على تخطي الارقام المستهدفة في العام ٢٠٠٦ مع الحرص على الانتشار وتقديم اكثر من منتج جديد يلبي احتياجات شرائح عديدة في المجتمع مع الاستمرار في تطوير اداء الخدمة التأمينية من خلال التدريب المحلي والعالمي واستخدام تكنولوجيا المعلومات هذا فضلا عن المزيد من التعاون مع الشركات الشقيقة في العالم العربي.

وكما حرصنا على حقوق حملة الوثائق، فاننا اشد حرصا على حقوق المساهمين، وسنعمل على توزيع اعلى معدل ارباح بإذن الله.

خالـد الحسـن (الخليج للتأمين - الكويت - GULF)

هيئات الرقابة يجب ان تكون مستقلة تماماً ولا تربط بالبنك المركزي ولا بأي وزارة أو سلطة حكومية

تفرّد خالد الحسن، عضو مجلس الإدارة المنتدب في شركة الخليج للتأمين في الكويت GULF KUWAIT خلال المقابلة التي أجريناها معه، في تسليط الضوء على استقلالية هيئة الرقابة على التأمين حيث دعا الحكومات العربية الى التخلي عن الصيغة المعتمدة حالياً، وهي ربط هيئات الرقابة على التأمين بوزارة معينة أو بالبنك المركزي، قائلاً ان هيئة التأمين يجب ان تكون مستقلة تماماً كما هي في الدول الصناعية المتقدمة، حيث تأخذ قراراتها بمعزل عن أي تأثير حكومي أو سياسي.

وقال الحسن ان هيئات الرقابة يجب ان تتكون من أشخاص من ذوي الكفاية العلمية، والخبرة التأمينية، وأن يكونوا منزهين عن أي أغراض أو مصالح ذاتية.

كما سلط الضوء على موضوع توطين الوظائف في شركات التأمين، فقال ان الجهاز البشري لأي شركة تأمين يجب ان يضم نسبة لا تقل عن ٤٠ بالمئة من مواطني الدولة، لأن من شأن ذلك ليس فقط ان يضع حداً للبطالة، بل ان يضمن الاستقرار الوظيفي داخل الشركات الوطنية، ويساعد على تنمية قدرات المواطنين المحليين لا سيما المتخرجين الجدد منهم، شباناً وشابات.

وعن التوسع الإقليمي، قال الحسن انه جزء من استراتيجية الشركة.

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– ان تطوير قوانين وتشريعات التأمين في الدول العربية يعتبر مطلباً أساسياً لضمان تطوير صناعة التأمين العربية، فالقوانين الحالية في كثير من هذه الدول مضى عليها وقت طويل ولم يتم تحديثها بما يتلاءم وتطور صناعة التأمين العالمية. ونتيجة لذلك، أصبح لدينا العديد من شركات التأمين الضعيفة وغير القادرة على تطوير خدماتها الاكتتابية والفنية والتسويقية او تحسين تصنيفها.

إن التطورات الأخيرة في دول مجلس التعاون الخليجي تسير في الاتجاه الصحيح وسوف تخلق في المستقبل القريب كيانات تأمينية ذات مستوى فني ومالي عال وتكون قادرة على مواكبة التطور في صناعة التأمين العالمية، وأهم المتطلبات التي نود أن نراها في القوانين الجديدة هي زيادة رأس المال، ليكون حده الأدنى ٣٠ مليون دولار وفصل تأمينات الحياة عن التأمينات العامة، وتأسيس هيئة إشراف ورقابة مستقلة عن الإشراف الحكومي أو البنك المركزي، وتدار من قبل أشخاص ذوي خبرة وكفاءة عالية.

كما اود التأكيد على أهمية تواجد العنصر الوطني في شركات التأمين بنسبة لاتقل عن ٤٠ الى ٥٠٪ من إجمالي العمالة خلال الخمس سنوات المقبلة، حيث تخلق الاستقرار الوظيفي وتساعد على تطوير صناعة التأمين في كل بلد وتخلق فرص عمل للمواطنين حديثي التخرج وتزيد من الوعي التأميني.

كما أتمنى الاهتمام بتصنيف معيد التأمين القائد Leading Reinsurer بحد أدنى درجة (أ) على ان يكون نصف المعيدين المشاركين في اتفاقات الإعادة مصنفين عالمياً أيضاً. وذلك لضمان سلامة الاكتتاب ومتانة الاتفاقية. وأعتقد ان مشروع توحيد قانون التأمين في دول مجلس التعاون مطلب هام وهو تحت الدراسة وقد يرى النور خلال السنوات القليلة المقبلة.

الشركات التكافلية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– شركات التأمين التكافلي جاءت نتيجة لوجود طلب قديم من قبل المؤسسات المالية الإسلامية في كل بلد كما جاء ليلبي حاجة شريحة معينة من فئات المجتمع، أضف الى ذلك تواجد العديد من شركات التأمين التجارية والتي بدأت تمارس أعمالها في العالم العربي منذ مطلع القرن العشرين الماضي. وأضاف: أما المنتجات التي تقدمها شركات التأمين التكافلي فهي نفس المنتجات التي تقدمها الشركات التجارية مع الاختلاف في طريقة إعداد الميزانية وحسابات العملاء والمساهمين، إضافة الى صيغة العقود التأمينية التي لاتتم إلا بموافقة اللجان الشرعية، وفي مجملها تحاول ان توزع جزءاً من أنصبة أرباح التأمين والاستثمار على حملة الوثائق لإضفاء الصيغة التكافلية على عمل الشركة وهو ما يشكل الفارق الرئيسي بالمقارنة مع الشركات التجارية.

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لا شك بأن دور شركات الوساطة يتعاظم ويتطور بشكل ملحوظ، وان توسع هذه الشركات في الأسواق الخليجية سيكون له مردود جيد إذا طبقت الأساليب الفنية السليمة في تعاطيها مع الاخطار كما تساهم بشكل جيد في تطوير منتجات التأمين في هذه الأسواق إذا أحسنت إدارة المخاطر وهيأت الخبرات الفنية والإدارية اللازمة لذلك.

كما ان هذه الشركات قادرة على خدمة العملاء الكبار بشكل أفضل من شركات التأمين نظراً لانشغال شركات التأمين في خدمة عدد كبير من العملاء والنواحي الإدارية والتسويقية التي تقلل من قدرتها على متابعة الاعمال الكبيرة بالصورة المطلوبة نظراً لقلة الوقت المتوافر لديها وقلة حجم العمالة المطلوبة لهذه الخدمات.

التوسع الإقليمي جزء من استراتيجية أعددناها قبل سنوات

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– نحن في شركة «الخليج للتأمين»، يشكل التوسع الإقليمي في الأسواق العربية الواعدة جزءاً أساسياً من استراتيجيتنا المطبقة خلال السنوات الماضية وسوف نستمر في هذا التوسع كلما وجدت فرصة مناسبة وجدوى في المساهمة أو تأسيس شركات تأمين جديدة، وذلك بهدف خدمة عملائنا أينما وجدوا وتنويع المحفظة التأمينية والاستثمارية عبر تبادل الاسنادات مع الشركات الشقيقة للحصول على أفضل عائد فني واستثماري.

ما يقلق المعيدين الدوليين في المنطقة العربية هو تراكم اخطار الزلازل

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم نلاحظ أية آثار سلبية على تجديد اتفاقياتنا نظراً لكون البلاد العربية بعيدة الى حد ما عن مثل هذه الكوارث الطبيعية رغم ان موضوع تراكم خطر الزلازل ما زال يشكل هاجساً للمعيدين.

أما اعصارا كاترينا وريتا فآثارهما السلبية ستكون بشكل كبير على الأسواق الأميركية واتفاقية الكوارث.

الفورة الاقتصادية انعكاسها ايجابي

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– ان التطور الذي تشهده دول مجلس التعاون في شتى المجالات والمشاريع الضخمة القادمة مستقبلاً نتيجة لارتفاع أسعار البترول وعوامل الاستقرار السياسي في المنطقة وتطور الاسواق المالية وتأسيس الشركات الجديدة، سيكون لها انعكاس إيجابي على أعمال شركات التأمين وشركات الوساطة، ويقدر حجم المشاريع والانفاق الحكومي في دول المجلس ببلايين الدولارات خلال الخمس سنوات المقبلة، وهذا بلا شك سيدفع شركات التأمين لتحقيق نتائج مالية جيدة مع نهاية هذا العام والأعوام التالية ويزيد من حجم أقساطها وأرباحها.

سليمان الدلالي (الاهلية للتأمين - الكويت AL AHLIA)

لا بأس بقيام شركات تأمين كويتية جديدة طالما انها تملك المؤهلات المطلوبة الا ان مجالات الانتاج داخل الكويت باتت محدودة

سليمان الدلالي، رئيس مجلس ادارة الشركة الاهلية للتأمين الكويتية AL AHLIA - KUWAIT، يرى ان تشريع الابواب امام قيام شركات تأمين كويتية جديدة امر ينسجم مع طبيعة النظام الاقتصادي الحر. ولذلك يمكن للمستثمرين الذين يرغبون بتوظيف اموالهم في شركات تأمين جديدة ان يفعلوا ذلك، الا ان مجالات الانتاج في الكويت محدودة، وانطلاقا من هذا الواقع، اخترنا نحن في الاهلية ان نسعى الى تعزيز مداخيلنا بالخروج الى الاسواق العربية المجاورة، حيث قمنا ونقوم بالمساهمة في شركات تأمين نعتبرها واعدة وقابلة للتطور والنمو.

وأضاف الدلالي: ان «الاهلية» دخلت قاعدة المساهمين في شركة دلتا المصرية DELTA ونحن ننظر اليها بثقة ونرى ان فرص العمل في مصر كبيرة جدا بالنظر للكثافة السكانية وللأنشطة الاقتصادية الجارية هناك سواء في اسواق المال او الاعمار او السياحة.

وأشار الى ان الاهلية تأمل بأن يكون لها وجود في سوريا عبر شركة تأمين جديدة يجري تأسيسها هناك. وهي تنتظر موافقة هيئة الاشراف على التأمين للبدء بأعمال التأمين.

وفي ما يأتي وقائع الحوار مع رئيس مجلس ادارة الاهلية للتأمين:

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– – دولة الكويت تتبع النظام الاقتصادي الحر، وتؤمن بمبدأ المنافسة لما فيه مصلحة المستهلك. وبناء عليه، فلقد فتح باب الترخيص لشركات التأمين على انواعها، وقد تكون تكافلية او تقليدية، وفي كلتا الحالتين تحصل على الترخيص شرط ان تستوفي الشروط المطلوبة واهمها تحديد الحد الادنى لرأس المال وقدره ٥ ملايين دينار كويتي، ومن يرغب من المستثمرين توظيف امواله في قطاع التأمين عليه ان يفعل ذلك، الا ان مجالات الانتاج داخل الكويت اصبحت ضيقة ومحدودة.

اما بشأن الفارق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي فهناك وجهات نظر مختلفة وللمواطن ان يختار ما يريده. علما بأن المنتجات التي تقدمها الشركات هي عينها في الحالتين.

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– بعض وسطاء التأمين الاقليميين والدوليين يقوم بعمل محترف، وهذا امر نرحّب به، الا ان هناك شكوى عامة من محاولات يقوم بها بعض الوسطاء الدوليين لتجاوز شركات التأمين الوطنية والتعامل مباشرة مع الخارج، ونحن نؤمن بفتح الابواب امام الجميع الا انه يتعين عليهم ان يحترموا القوانين والانظمة النافذة ولا يقوموا بتجاوزها.

اصبح لنا حصة في شركة دلتا المصرية وننتظر الموافقة لتأسيس شركة تأمين سورية جديدة

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– الاهلية الكويتية كانت في مقدم الشركات التي تتوسع اقليميا، وسبق ان ذكرت انه اصبح لنا مساهمات في شركات تأمين شقيقة في عدة دول عربية، ومؤخرا اقدمنا على شراء نسبة ١٠ بالمئة من اسهم شركة دلتا للتأمين في مصر DELTA وهي شركة تنمو بهدوء وبخطوات ثابتة، وواعدة. وقد نعمد الى رفع نسبة مساهماتنا في وقت لاحق.

وسبق ان ذكرت اننا بصدد انشاء شركة تأمين جديدة في سوريا، بمشاركة الشركة الشقيقة «عرب لايف» ARAB LIFE الاردنية وعدد من رجال الاعمال في سوريا والكويت.

تعاون طويل الامد مع المعيدين

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– للأهلية ماض عريق، وتاريخ تعاون طويل مع معيدي التأمين الدوليين والاقليميين، وهم يتعاملون معنا في ضوء النتائج المتراكمة عبر السنين التي مرت على تعاوننا معهم. ويأخذون في الاعتبار الاحداث التي تجري على المستوى العالمي مثل «كاترينا» وغيرها من الكوارث. الا ان هذا الاعتبار يأتي في الدرجة الثانية، والاهم هو النتائج التي تحققها الاهلية عبر السنين وهي مشرّفة.

«الاهلية» تتابع تطبيق استراتيجيتها التوسعية في البلدان العربية المجاورة

نتائجنا تحظى بتقدير المساهمين والمستثمرين

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– من المؤكد ان طفرة الاسعار النفطية الجديدة كان لها وقع كبير وايجابي على الدورة الاقتصادية في الكويت وفي سائر دول الخليج العربي والدول النفطية بشكل عام.

وشركات التأمين تتأثر بالاوضاع الاقتصادية سلبا أو ايجابا والحقبة الاخيرة كانت حافلة بالمشاريع الاعمارية التي توفرها لها عقود التأمين على انواعها.

والى ذلك هناك حركة ناشطة في البورصة، والاهلية هي من كبار اللاعبين في حقلي التأمين والاستثمار وتحقق نتائج تحظى بتقدير المساهمين والمستثمرين حتى اصبح سهم «الاهلية» عامل استقطاب للراغبين في الاستثمار. والنتائج السنوية التي سوف ننشرها خلال الاشهر القليلة المقبلة بعد مراجعتها من قبل مدققي الحسابات سوف تظهر ذلك.

بدر سليمان العثمان (الخليجية للتأمين التكافلي - GULF TAKAFUL - الكويت):

على شركات التأمين العربية ان ترفع قدراتها لتواكب قريناتها في اوروبا والدول الصناعية

الشركة الخليجية للتأمين التكافلي (GULF TAKAFUL) هي واحدة من الشركات التكافلية التي رخص لها مؤخرا بمزاولة اعمال التأمين التكافلي في دولة الكويت.

رئيس مجلس الادارة – المدير العام للشركة السيد بدر سليمان العثمان يرى ان مصلحة صناعة التأمين العربي توجب على شركات التأمين ان تماشي قريناتها في الدول الصناعية وان تعتمد المعايير المعتمدة في الدول المتقدمة تأمينيا، وذلك سواء على مستوى الرسملة او التصنيف.

وخلال مقابلة أجريناها معه ، قال السيد العثمان انه ينصح شركات التأمين في الكويت والدول العربية الاخرى ان تحصر اسنادات الاعادة (REINSURANCE CESSIONS) بشركات الإعادة ذات التصنيف الذي لا يقل عن مرتبة آ (A) لان من شأن ذلك ان يعزز ثقة الناس بشركات التأمين ويشجع المستثمرين على التعامل معها.

وقال العثمان ان التأمين التكافلي يتجاوب مع رغبات اكثرية المواطنين ويفسح امامهم فرصة الاستفادة من الفائض الذي تحققه الشركة، وهذا الامر يلمسه المتعاملون مع الشركات التكافلية.

وحول تصرفات وسطاء التأمين الاقليميين والدوليين قال ان بعضهم يساهم ايجابا في نشر الوعي التأميني، وعلى سلطات الرقابة ان تعنى بردع الوسطاء الذين يسيئون الى مصالح المستهلكين وقطاع التأمين ككل.

وتوقع السيد العثمان ان تحقق الشركة اقساطا بقيمة ٥ ملايين دينار كويتي (١٧ مليون دولار اميركي) خلال العام الجديد، وهذا المبلغ ليس بكثير على الكفاءات المهنية التي تملكها الشركة، خصوصا وانها تتمتع بدعم قوي ومميز من اعضاء مجلس ادارتها.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– ان اهم التغييرات التي نتمنى ادخالها في القوانين الجديدة هي رفع الحد الادنى لرأس المال الى ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار اميركي، ورفع الاحتياطات الفنية والضمانات المالية للشركات كي تواكب مثيلاتها في الاسواق الاوروبية. ولا بد للجهات الرسمية من وضع معايير رقابية تتميز بالشفافية لمراقبة الملاءة المالية، وتوجب على شركات التأمين ان تسند الاخطار الى المعيدين المصنفين فقط، سواء في مجال التأمين الاتفاقي او الاختياري.

اضاف: ونحن ننصح ان تلتزم جميع شركات التأمين العاملة في دول الخليج بإبرام اتفاقيات الاعادة مع معيدي تأمين مصنفين على الاقل بمرتبة (A) فما فوق، اذ ان قوة شركات التأمين وكذلك القوانين المعمول بها في اي بلد في العالم هي من اهم عوامل جذب الاستثمارات الاجنبية.

وفي اعتقادي أن الاوضاع في دول مجلس التعاون الخليجي مهيأة تماما لتوحيد قوانين التأمين وجميع القوانين بشكل عام، فلمَ لا؟

التعامل مع الشركة التكافلية يعطي المواطنين فرصة الافادة من الفوائض

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– ان النمو الملموس لشركات التأمين التكافلية ينسجم مع تطلعات غالبية المواطنين ويتلاءم مع البيئة الاجتماعية والدينية، ويكفي ان نذكر من المنافع مشاركة المشتركين في الربح والخسارة وهذا ينسجم ايضا مع الشريعة الاسلامية، والمواطن الخليجي بوعيه التأميني يلمس الفارق.

ما هو دور هيئات الرقابة

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لا شك ان البعض من شركات الوساطة الاقليمية والدولية تسهم ايجابا في ازدياد الوعي التأميني ونهضته في المنطقة ولكن البعض الآخر ربما يسهم سلبا في اسواق التأمين الخليجية. وهنا نتساءل عن دور الهيئات الرقابية في تطبيق المعايير والضوابط على هذه الشركات الاقليمية والدولية حتى لا يكون اسهامها سلبيا.

ننصح بعدم اسناد الأخطار الا للمعيدين المصنفين

نتطلع للتوسع خارج الكويت

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– نحن نتطلع الى التوسع الاقليمي في المنطقة العربية وهناك دراسات جدوى اقتصادية يجري اعدادها وسيتم الاعلان عن الدولة او الدول التي نتطلع الى التوسع او الاسهام في شركاتها في الوقت المناسب.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اية آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم نواجه اية آثار على اتفاقياتنا بسبب تلك الاعاصير.

نتوقع ان تصل اقساطنا الى ١٧ مليون دولار في هذه السنة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– نحن شركة جديدة ولكنها طموحة. بدأنا الاكتتاب في ٢٠٠٥/٩/١. وتوقعاتنا لعام ٢٠٠٦ أننا سنحقق اقساطاً لا تقل عن خمسة ملايين دينار كويتي، وهذا ليس بكثير على كوادرنا الفنية والادارية ذات التأهيل العالي والخبرة المميزة والتي تلقى دعما غير محدود من مجلس ادارة الشركة بكل اعضائه.

عبد الرزاق الوهيب (وثاق - الكويت - WETHAQ):

هناك حاجة في المنطقة لمزيد من شركات الاعادة التكافلية

ولذلك قررنا ان نساهم في شركة «تكافل ري»

«وثاق» WETHAQ هي واحدة من بين شركات تأمين تكافلية انشئت خلال السنتين الماضيتين في الكويت. وعلى الرغم من انها من الشركات الحديثة العهد، امكن لها ان تخترق مجموعة المتنافسين العاملين في قطاع التأمين في الكويت، وتأخذ لها موقعا بينهم، وهي تعمل اليوم على ترسيخه وتفعيله كشركة تتبنى الاسلوب التكافلي في التعاطي مع جمهور مستهلكي خدماتها.

السيد عبد الرزاق الوهيب نائب المدير العام، والذي حل مؤخرا مكان السيد وليد المضف في منصبه في «وثاق»، اكد لنا خلال الحوار الذي اجريناه معه ارتياح مجموعة المساهمين في «وثاق» الى انطلاقتها. وقال ان «وثاق» اتجهت الى «تكافل ري» TAKAFUL RE لتكون في عداد قاعدة المساهمين فيها، ذلك لانها تؤمن بوجود حاجة الى شركات اعادة اكثر منها الى شركات تأمين مباشر.

وقال السيد الوهيب ان التأمين التكافلي والتأمين التقليدي لا يختلفان بالمنتجات، او الاغطية التي يقدمانها الى المستهلك، بل بالاسلوب المتبع في ادارة العملية التأمينية، وبتقاسم الفوائض او الخسائر التي تحققها الشركة. ولعل الفارق الاساسي هو ان المتعاقد مع الشركة التكافلية يحصل في نهاية المطاف على حصة من الفائض الذي تنتجه محفظة الشركة.

وحول تطلعات الشركة للعام ٢٠٠٦ توقع الوهيب للطفرة الاقتصادية الناتجة عن ارتفاع اسعار النفط ان تستمر، وبذلك تستفيد دولة الكويت منها، وقطاعاتها الاقتصادية، بما فيها قطاع التأمين، على الصعد الاجتماعية والاقتصادية والاعمارية كافة.

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– صدر قانون التأمين في دولة الكويت عام ١٩٦٤ ومنذ ذلك التاريخ لم تطرأ عليه تغييرات جوهرية تواكب التطور الذي واكب الحياة الاقتصادية لذا فمن اهم التعديلات التي روعي اشتمال القانون الجديد عليها امور رأس المال والكفاءة المالية لشركات التأمين بشكل عام.

اما في ما يخص قانون التأمين الموحد لدول مجلس التعاون الخليجي فقد بذل مجهود في هذا الاتجاه منذ عدة سنوات وما زالت الجهود متواصلة نحو الوصول الى هذا الهدف.

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– لا شك بأن الجوانب الفنية للتأمين واعادة التأمين لا تختلف باختلاف هوية شركات التأمين، والجديد الذي جاءت به شركات التأمين التكافلي هو اسلوب ادارة العملية التأمينية بدءاً من تحمل جمهور المشتركين (حملة الوثائق) للخسائر التي تحدث لبعضهم وصولا الى نتيجة العام ربحا او خسارة والتي يتأثر بها المشتركون، وليس مساهمو الشركة فحسب كما هي الحال في التأمين التقليدي. واضاف: لعل استلام المشترك لتوزيعات من شركة التأمين كما حدث مع شركتنا في نهاية عام ٢٠٠٤ هو ما يؤكد للمواطن الفارق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي.

شركات الوساطة تفتقد للمقومات

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– واقع الامر ان تلك المكاتب ليست الا مكاتب اتصال او تمثيل وتفتقد لجميع المقومات التي تمكنها من تقديم الدعم الفني لصناعة التأمين الاقليمية كونها تعود الى مكاتبها الرئيسية عند ورود اي استفسار او طلب تأمين من الشركات المحلية.

هناك حاجة لشركات اعادة تكافلية

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– للسوق الكويتي، ممثلا في عدد من شركات التأمين، تجربة مبكرة في اتجاه افتتاح فروع او شركات فرعية في بعض دول الخليج الاخرى، الا ان نتائج تلك التجربة للأسف لم تكن مشجعة للاستثمار فيها نظرا لاعتماد التأمين في المنطقة على العلاقات الشخصية بالدرجة الاولى بين العملاء والشركات اضافة الى الطابع العائلي الذي يغلب على الشركات الخليجية.

لذلك كان اتجاهنا نحو المساهمة في شركة اعادة التأمين "TAKAFUL RE" التي اعدت لها المجموعة العربية للتأمين ARIG في البحرين نظرا لحاجة المنطقة لمعيدي تأمين اكثر منها لشركات تأمين.

التأثير محدود

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من حسن الطالع ان موعد تجديد برنامج اتفاقيتنا يحل في منتصف العام الا اننا استطلعنا آراء العديد من الاخوة في الشركات التي يحل تجديد اتفاقيتها مع مطلع العام الجديد حيث انه من الواضح ان تأثير اعصار «كاترينا» على شروط التجديد محدود.

وثاق رائدة في سوق الكويت

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربية، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– استفادت الحكومات الخليجية من ارتفاع اسعار النفط وكذلك الشركات في مختلف المجالات بما في ذلك قطاع التأمين نظرا لحالة التفاؤل السائدة والتي دفعت بالاستثمارات الى ارقام قياسية وكذلك الحاجة لتأمين المشروعات والمرافق الجديدة. اضاف: ونحن نتوقع بإذن الله تعالى ان يكون عام ٢٠٠٥ امتداداً للنتائج الطيبة التي حققتها «وثاق» في عام ٢٠٠٤. كما ان خطتنا للعام ٢٠٠٦ طموحة ومتنوعة وبإذن الله سيشهد العام الجديد منذ بدايته انطلاقة جديدة لشركة «وثاق» كرائدة لسوق التأمين التكافلي في الكويت.

محمد مظهر حماده (العين الاهلية للتأمين - AL AIN AHLIA):

صعوبة الدمج بين الشركات في منطقة الخليج سببها سيطرة «الأنا» على اصحاب الشركات وقادتها

خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في ابو ظبي، أبدى محمد مظهر حماده، المدير العام لشركة العين الاهلية للتأمين AL AIN AHLIA، ارتياحه الكبير حيال النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٠٥، قائلا ان ارباح الشركة تضاعفت ثلاث مرات وان الاقساط المكتتبة بلغت ضعفي القيمة المكتتبة خلال العام السابق. مشيراً الى ان ارتفاع اسعار النفط ساعد على تفعيل الحركة الاعمارية والانمائية في الامارات على نحو افادت منه سائر القطاعات الاقتصادية الخدماتية، لا سيما قطاع التأمين، الا انه وعلى الرغم من الازدهار الذي يعم الامارات العربية المتحدة، والتقدم الذي تسجله شركات التأمين، فهناك حاجة الى اجراء تعديلات معينة في تعرفة التأمين الالزامي، وفي بعض الانظمة والقوانين المطبقة حاليا، لانها لم تعد تتلاءم والاوضاع السائدة.

وقال حماده ان شركات التأمين الخليجية رفعت الى الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي مشروع بوليصة موحدة للتأمين الالزامي للسيارات ولا تزال تنتظر موافقة المجلس على مشروعها. ولو جرت الموافقة عليه فانها سوف تسهل تنقل السيارات والاشخاص عبر حدود الدول الخليجية.

وعن تداعيات الاعاصير «كاترينا» و «ريتا» و «ويلما» في اسواق الاعادة العالمية، قال ان بعض كبار المعيدين اخذوا يلمحون الى احتمالات رفع اسعار الحماية التي يوفرونها لشركات التأمين، وقد بدأ بعضهم فعلا بالتعاطي بشيء من التشدد مع الاسنادات الاختيارية.

قدّمنا الى دول مجلس التعاون الخليجي مشروع بوليصة موحدة للتأمين الالزامي على السيارات

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– مما لاشك فيه ان القوانين الراعية لاعمال التأمين، في حال صدورها مواكبة لتطور هذه الصناعة في سوق دول مجلس التعاون الخليجي، ستكون جيدة. وثمة مشروع قانون الزامي طرحناه منذ مدة، سعيا لرفع معاناة شركات التأمين. واضاف: في نهاية الامر ولدى صدور قانون جديد سيكون ملزما لجميع اطراف العملية التأمينية، وسيكون للمحاكم دورها التنظيمي واصدار الاحكام في النزاعات.

اما بالنسبة الى ما يمكن اقتراحه من تغييرات، فيجب التركيز على رفع رأسمال الشركات الى ١٠٠ مليون درهم، وقد بدأت السعودية وتبعتها المملكة الاردنية الهاشمية في تطبيق هذا الشرط، وفي اعتقادي انه يأتي حافزا لدمج الشركات او بديلا منه، كون شرط الدمج صعب التحقيق لسيطرة «الأنا» بين اصحاب وقياديي الشركات العاملة في منطقة الخليج العربي خصوصا وفي العالم العربي عموماً.

ويضيف السيد حماده: «ثمة اتجاه فعلي لاحداث التغييرات المطلوبة من خلال توحيد القوانين الجديدة، وبالفعل طرحنا ضرورة التنسيق بين مختلف الشركات الخليجية، بالتعاون مع الامانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي على اساس توحيد القوانين والتشريعات الراعية، وفي هذا الاطار سعينا الى اعتماد بوليصة للتأمين الالزامي خاصة بالشركات الخليجية وتسهل تنقل السيارات بين دول المجلس». ونحن ننتظر موافقة المجلس على مشروعنا.

التكافلية تتوجه الى الافراد

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات؟

– الشركات التكافلية ظاهرة صحية، وهي تحاول تقديم الافضل للمضمونين، لكن في رأيي ان المنتجات التي تطرحها الشركات التكافلية هي ذاتها التي تطرحها الشركات التقليدية، ولعل العلامة الفارقة بين التكافلية والتقليدية، توجه الاولى الى الافراد عبر الحافز العاطفي والديني، بينما تتجه الشركات التقليدية الى المؤسسات ورجال الاعمال كونهم يركزون في اتمام عقودهم على الشروط التجارية والمسائل الفنية المعقدة.

اداء شركات الوساطة

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– يتوقف تقييم هذه الشركات على مدى ادائها وقيامها بأعمال الوساطة وقدرتها على تنظيم العلاقة بين الشركة الضامنة والمضمون، من خلال ما تقدمه من شروحات للوثائق وشروطها والنواحي الفنية المتعلقة بها. وللأسف، فإن بعض شركات الوساطة لا تلتزم بالاداء الشفاف والواضح في بناء علاقة بين المضمون والضامن، ما يؤدي الى ايجاد مشكلات تتسم بالتعقيد في حال وقوع الضرر والمطالبة بالتعويض عنه.

■ هل كان للكوارث التي خلفتها أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لانخفي ان بعض المعيدين الكبار بدأوا مع قرب تجديد الاتفاقيات يلمحون الى تشدد في قبول اسنادات الشركات المباشرة، وبالفعل لقد باشروا في بعض المناطق بتطبيق شروطهم لجهة الاكتتاب في الاسندات الاختيارية FACULTATIVE، وهذا يعتبر مؤشرا باتجاه التشدد.

تسعير وثائق السيارات

■ كونك رئيس اللجنة المعنية بالتأمين على السيارات، هل من مشكلات تعترض تنظيم هذا الفرع؟

– المشكلة المطروحة تتمثل في التسعير، ولدينا محاولات لتنظيم هذا الفرع بعد تزايد اخطاره خلال السنوات الماضية، ما يفرض اسعارا جديدة تتلاءم معها، وبالفعل فإننا نتفاوض مع وزارة الاقتصاد لتعديل تعرفة التأمين الالزامي الصادرة عنها او الغاء تلك التعرفة لكونها لم تعد متلائمة مع الاخطار التي تضمنها الشركات، وذلك بانتظار صدور القانون الجديد.

أضاف: هناك اليوم اتجاه نحو تشكيل هيئة تأمين مستقلة تضمن تنظيما للقطاع. اضف الى ذلك ان الحوار بين الشركات لم ينقطع يوما، سعياً لايجاد شروط ترضي جميع الاطراف وتضمن حقوق المضمونين.

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ماذا تقولون في ذلك؟

– الطفرة الاقتصادية الناتجة من ارتفاع اسعار النفط انعكست بالفعل على نشاط مختلف الشركات الخليجية ومنها شركات التأمين التي افادت من تغطيات المشاريع العمرانية ومختلف القطاعات وخصوصا النفطية منها، وحققت بالتالي نتائج ممتازة، وانسحب ذلك ايضا على الشركات الاستثمارية.

نتائج ممتازة

■ ما هو تقويمك لنتائج «العين الاهلية للتأمين» للسنة ٢٠٠٥؟

– من المتوقع ان تتجاوز الارباح الصافية لسنة ٢٠٠٥ الـ ٣٠٠ مليون درهم، بزيادة ثلاثة اضعاف عن السنة السابقة، و«العين الاهلية» هي الشركة الوحيدة التي حققت نتائج فنية بهذا المستوى، زد على ذلك ما تحقق من عوائد استثمارية عززت مركز الشركة المالي واحتياطاتها الفنية. اما لجهة الاقساط المحققة فبلغت ٥٠٠ مليون درهم وهي ضعف اقساطنا المحققة السنة الماضية.

مـــوفـــق غـــازي (الامارات للتأمين - ابو ظبي):

في اسواق الامارات من المشاريع ما يغنينا عن التوسع اقليمياً

موفق غازي في مكاتبه في ابو ظبي:

موفق غازي، المدير العام لشركة الامارات للتأمين (EMIRATES)، ابو ظبي، يرى ان التطورات الجارية في اسواق التأمين في الخليج العربي، باتت تستوجب اجراء مراجعة شاملة لقوانين التأمين النافذ. كما يرى ان توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون اصبح ممكنا.

ويجد موفق غازي في اقبال الوسطاء الدوليين على انشاء فروع وشركات شقيقة لهم في اسواق الخليج، امرا طبيعيا بالنظر للنمو الكبير الذي تسجله هذه الاسواق، وما يجري تنفيذه فيها من مشاريع عملاقة.

وقال غازي ان الامارات العربية المتحدة عرفت الازدهار بأبهى صوره قبل ارتفاع اسعار النفط. وهي بالتأكيد ستشهد مزيدا من المشاريع العمرانية والانشائية بعدما ارتفعت اسعار النفط وفي ذلك مصلحة لشركات التأمين كما لغيرها من القطاعات الخدماتية في المنطقة.

وعن مسيرة شركة الامارات للتأمين (EMIRATES) أعلن ان سجلها في مجال نوعية الخدمة التي تقدمها للزبائن والربحية والنتائج الفنية، كان ناصعا على الدوام، وأن الشركة ماضية في مسيرتها المشرّفة وتنظر الى المستقبل بثقة. وقدر الاقساط التي ستحققها الشركة خلال العام الجديد بما يزيد عن مئة مليون دولار اميركي.

وعن احتمالات التوسع اقليميا قال السيد غازي ان في اسواق الامارات من المشاريع والفرص ما يجعلنا بغنى عن التوسع اقليميا، ونحن نفضل ان نركز جهودنا على التوسع داخليا.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها والسيد

لشركة «الامارات» سجل ناصع في مجالات الخدمة والربحية والنمو

ونحن عازمون على الاحتفاظ بمكانتنا المتقدمة بين الشركات

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– نظرا للتوسع الكبير الذي شهده قطاع التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي وتأسيس عشرات الشركات الجديدة التي دخلت اسواق التأمين، فقد اصبح من الضروري اعادة النظر في القوانين المتعلقة بأعمال شركات التأمين واصدار قوانين جديدة تتماشى مع القرن الحادي والعشرين والتي تأخذ في الاعتبار المستجدات الدولية والاقليمية الخاصة بأعمال التأمين. واننا نعتقد ان الاوضاع في دول مجلس التعاون الخليجي اصبحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها.

الشركات التكافلية تعمل بأسس التقليدية انما بأسماء مختلفة

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة سابقاً؟

– لم نلاحظ اي فارق بين اعمال شركات التأمين التكافلية والشركات التقليدية، وان شركات التأمين التكافلية الجديدة التي ظهرت في اسواقنا تمارس عملها على نفس الاسس التي تعمل بها شركات التأمين التقليدية وتمنح المنافع التأمينية ذاتها التي تمنحها الشركات التقليدية ولكن بأسماء مختلفة نظرا لكونها شركات تكافلية.

هدف الوسطاء الربح فقط

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في دول الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– نظرا لاتساع عمليات التأمين وارتفاع اقساط التأمين في دول الخليج العربي فمن الطبيعي ان تصبح اسواقنا قبلة لشركات الوساطة الدولية والاقليمية التي ترغب في الحصول على جزء من هذه الاعمال الواسعة، والغاية من دخول شركات الوساطة الى اسواقنا هي للربح فقط ولا نرى اي مساهمة ايجابية في نهضة التأمين في المنطقة من جراء عمليات هذه الشركات.

لاخطط توسعية خارج الامارات

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– في الوقت الحاضر لا يوجد لدينا اي خطة للمساهمة في شركات تأمين اخرى او الدخول الى اسواق جديدة، اذ ان سوق التأمين في دولة الامارات العربية المتحدة مستمر بالتوسع وفيه مجالات كبيرة تمكننا من التوسع داخل الدولة.

معيدو التأمين لم يخسروا في اسواقنا

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لا توجد اي آثار لأعاصير «كاترينا» و«ويلما» و«ريتا» على اتفاقيات اعادة التأمين التي نجددها، اذ ان اسواقنا لم تخسّر معيدي التأمين اية مبالغ تذكر ولا اعتقد انه من الانصاف ان ندفع ثمن تورط معيدي التأمين في الاسواق الاميركية.

الامارات عرفت الازدهار بأبهى صوره قبل ارتفاع اسعار النفط

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– ان تطور الحركة العمرانية في دولة الامارات العربية المتحدة وبعض دول الخليج العربية بدأ قبل ارتفاع اسعار النفط وذلك بسبب خطة مدروسة لتطوير هذا القطاع وزيادة الاستثمارات فيه، ونعتقد ان ارتفاع اسعار النفط اضاف عاملاً آخر لتعزيز الحركة العمرانية نظرا لتوفر السيولة الكبيرة، ومن الطبيعي ان تستفيد القطاعات الاقتصادية مثل المصارف وشركات التأمين وشركات البناء... من هذا الوضع.

اننا نتوقع زيادة في اقساط التأمين لدى شركتنا لعام ٢٠٠٥، وميزانيتنا التقديرية للعام الجديد هو ان تتجاوز اقساط التأمين لدينا مبلغ ١٠٠ مليون دولار (مئة مليون دولار).

عبد المطلب مصطفى (عمان للتأمين -OMAN):

الأداء الجيد للشركة المسندة يغنيها عن استجداء تجديد اتفاقات الاعادة مع معيد التأمين

خلال الحوار الذي اجريناه معه في مكاتب الشركة في دبي، دعا السيد عبد المطلب مصطفى، المدير العام لشركة عمان للتأمين OMAN INSURANCE (DUBAI) الى ايجاد مرجعية تأمينية تعنى باصدار التعليمات والانظمة، وتسهر على شؤون شركات التأمين والاعادة وعلى حقوق المستهلك، وبذلك تضع حدا للفوضى المستشرية في اسواق الامارات. وأمل ان يصدر قانون جديد للتأمين يلحظ انشاء المرجعية التأمينية المطلوبة.

وعن وسطاء التأمين الاقليميين والدوليين قال السيد مصطفى ان ممارساتهم تسيء الى الاقتصاد الوطني، وهم لم يأتوا الى الأسواق بخبرات او تقنيات جديدة.

وحول السياسة التوسعية لشركة عمان للتأمين، رأى السيد مصطفى انها تركّز على الاستثمارات الناجحة، وهي تفضل تفادي الانخراط في هذا الوقت بالذات في شراكات او مساهمات مع شركات تأمين اخرى خارج الامارات العربية المتحدة، لان نتائجها لن تكون مضمونة.

وبالنسبة لموقف معيدي التأمين الدوليين من الشركات العربية يقول السيد مصطفى ان المعيد يتعاطى مع الشركة المسندة، مستندا الى ماضيها ونتائجها، فان كانت النتائج جيدة، وكان اداؤها جيدا، يحرص المعيد على ان يلبي طلباتها بحيث لا تحتاج الى استجداء تجديد «اتفاقات الاعادة».

نتطلع الى انشاء مرجعية تعنى بالرقابة على التأمين وتضع حداً للفوضى المستشرية في الأسواق

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في قانون التأمين الجديد ؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– القوانين والتشريعات المنتظرة لم تصدر بعد، وقد يكون هناك بعض الملاحظات والاقتراحات لسد بعض الثغرات او النقص فيها. لكن الاهم في الموضوع انشاء مرجعية متفرغة تتمتع بالخبرة والكفاية ولديها صلاحيات كاملة للتشريع والرقابة، لضبط الفوضى المستشرية في الاسواق. نأمل في ان يصدر قانون جديد شامل ومتكامل، ويكون خطوة نحو توحيد قوانين التأمين في دول مجلس التعاون، مع لحظ تشريعات خاصة لكل دولة تكون بمثابة استثناءات.

التكافلية امام تحديات

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– ثمة زيادة في عدد الشركات التكافلية، لكنها في المقابل لا تحقق نمواً، وهي تعاني تحديات ومعوقات لم تستطع حتى اليوم تجاوزها اسوة بالشركات التقليدية، وللاسف لا يعي المواطن الخليجي الفرق بين شركة تكافلية وأخرى تقليدية، كما ان هناك علامة استفهام حول ما اذا كانت الشركة التكافلية توزع العوائد المترتبة للمضمون بحسب ما تنص احكام الشريعة، وفي رأيي اننا لا نزال بعيدين عن تطبيق مفهوم التأمين التكافلي الصحيح بحسب ما نص عليه الشرع.

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والدولية؟

– شركات الوساطة الاقليمية والدولية لم تقدم شيئا جديدا، وبالتالي لم تؤمن تنويع المصادر وتوفير البدائل

عمان للتأمين تركّز على الاستثمارات الناجحة وليس في نيتنا المساهمة في شركات تأمين خارج الامارات

للشركات المسندة، بمعنى ان وجودها في اسواقنا يضر باقتصاد كل دولة، خصوصا انها تتمتع ببعض الميزات التفاضلية التي تفتقر اليها الشركات المحلية.

توسعنا مرتبط بالزخم

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– التوسع بالنسبة الينا مرتبط بالزخم الذي سنخرج به الى غير الاسواق التي ننشط فيها، والعملية ليست مادية صرف انما مرهونة بتنوع المنتجات وما تتضمنه من خدمات تنافسية. والشركات المذكورة التي تتوسع تعتمد مساهمات مادية، في حين ان «عمان للتأمين» لديها استثماراتها الناجحة في غير مجال تغنيها عن المساهمة في شركات نجاحها ليس مضمونا في الظروف التي تمر بها الاسواق حاليا.

على الشركات المبادرة والتحسين

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لا تزال الاسواق حتى اليوم تعاني تداعيات احداث ١١ ايلول ٢٠٠١، والاعاصير التي احدثت كوارث وخلفت اضرارا جسيمة سيكون لها تداعياتها وستنعكس بالطبع على اسعار تغطيات الاعادة. لكن في ما يتعلق بالشركات المسندة، عليها ان تبادر الى تحسين نتائجها الفنية عبر حسها الاختياري للأخطار، وتطوير خدماتها، ومبادرة الشركات من الاهمية بمكان، اذ انها المتأثرة اكثر من المعيد الذي ان خرج من السوق فلن يتأثر واذا خسر فلن تتعدى خسارته واحداً في المئة، وبالتالي يبقى دوره في العملية التأمينية شرفيا. وبالنتيجة ان تحسين الخدمات وبث الوعي في صفوف المضمونين على متطلباتهم وحاجاتهم التأمينية من الضرورة بمكان. كل هذه العناصر تخدمنا على المدى البعيد كي تقبل شركات الاعادة بشروطنا، فلا نستجدي منها تجديد الاتفاقات.

منتجات وتوليفات جديدة

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم لسنة ٢٠٠٦؟

– سجلت ارباحنا ٦٠٠ مليون درهم في الاشهر التسعة الاولى ونتمنى ان تصل نهاية السنة الى ٧٥٠ مليونا، كما نأمل ألا يكون ارتفاع الاسعار مجرد طفرة. وسنعمل على تحسين ظروف السوق وتنمية المهارات المهنية، في سبيل توفير منتجات وتوليفات جديدة تخدم الاسواق التي لنا حضور فيها. وختاما اتمنى ان تكون كل الشركات راضية عن نتائجها.

وسام الهيمص (أللاينس الاماراتية - ALLIANCE):

العوائد الاستثمارية المرتفعة ساعدت بعض شركات التأمين على تغطية خسائرها الفنية

شركة أللاينس ALLIANCE الاماراتية، لا تتّكل على استثماراتها لتحقيق العوائد، وتوزيعها على مساهميها، بل انها تسهر على اعمالها بحيث تأتي عليها بأرباح فنية TECHNICAL PROFIT وهذا هو الهدف الذي سعينا اليه ونجحنا في بلوغه خلال السنوات الماضية. وعندما تكون نتائجنا الفنية رابحة نرتاح نحن كما يرتاح معيدو التأمين الذين نتعامل معهم، وهم يقدمون على تجديد اتفاقات الاعادة الموقعة معهم من دون اي تردد، بل انهم يعرضون علينا المزيد من التسهيلات. هذا الكلام هو للسيد وسام الهيمص، المدير العام لشركة أللاينس ALLIANCE الاماراتية، وقد ادلى به الينا خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتب الشركة في دبي.

وقال الهيمص ان الامارات بحاجة الى هيئة او سلطة تراقب وترعى قطاع التأمين، وتمنى ان يلحظ قانون التأمين المرتقب صدوره انشاء مثل هذه الهيئة على ان تضم اختصاصيين يسهرون على بناء صناعة تأمين متينة في الامارات.

كما تمنى ان يلحظ القانون الجديد احكاما خاصة لوسطاء التأمين ووسطاء الاعادة.

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في قانون التأمين الاماراتي الجديد؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– يصدر القانون عن السلطات الاشتراعية، ويصبح نافذا بعد نشره في الجريدة الرسمية، ولذلك يستحسن ان يجري ادخال اي تعديل ترغب به شركات التأمين قبل صدوره. ونحن نتمنى ان يصار الى انشاء هيئة خاصة بالرقابة على التأمين على ان تضم اختصاصيين يعرفون شؤون التأمين وهمومه. ونتوقع ان يلحظ القانون المرتقب صدوره انشاء الهيئة المقترحة. كما نتمنى ان يلحظ القانون تنظيم أوضاع الوسطاء وتحديد مسؤولياتهم تجاه الشركات والمضمونين، مع الأخذ بالاعتبار خفض العمولة في ظل الظروف الحرجة التي تعيشها الشركات، حيث لم يبلغ معدل الربح الفني ١٠ في المئة من مجموع أرباح الاستثمارات والمضاربة بالأسهم.

اضاف: وفي هذا الإطار من المفروض تحديد قيم مساهمات الشركة، لأن بعض الشركات تستثمر ما يفوق طاقتها، وهذا ما يضعها في مهب الريح مع انخفاض أسعار الأسهم. أما بالنسبة الى الحد الادنى لرأس المال البالغ ٥٠ مليون ريال حالياً، فهو كاف ومن المفترض بالشركات تحقيق وفر، اما اذا لجأت الى المغامرة فستقع في العجز حتى ولو رفعت رأسمالها الى ١٠٠ مليون ريال، وثمة براهين كثيرة، اذ أفلست شركات ذات رساميل ضخمة لعدم اتباعها المسار الفني الصحيح.

واني بهذه المناسبة اناشد شركات التأمين ان تخفف من حدة التنافس في ما بينها وان تمتنع عن تغطية الاخطار مقابل اقساط غير مقبولة اقتصاديا، لانها ان استمرت باتباع هذه السياسة، فانها سوف لن تكون قادرة على الاستمرار وسوف تضطر الى التوقف عن العمل والانسحاب من السوق، وبذلك تضيع حقوق المتعاقدين معها.

من جهة اخرى، ارى ان الأوضاع في دول مجلس التعاون أضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها، فهناك تقارب في مختلف النواحي السياسية والاقتصادية والاجتماعية، ما يجعل توحيد القوانين سهلاً ويصب بالتأكيد في مصلحة المضمونين لدى الشركات العاملة في دول مجلس التعاون.

اختلاف في التسمية فقط

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– في الواقع تطرح الشركات التكافلية المنتجات ذاتها التي تسوقها الشركات التقليدية، كما تتعاون مع المعيدين أنفسهم الذين تتعاون معهم التقليدية، وتتقاضى العمولة

نفسها، مع اختلاف التسمية فقط، من دون اغفال ان صيغ اتفاقات اعادة التأمين واحدة أيضاً. أما لجهة جمهور المضمونين فبعضهم يعتبر الشركات التكافلية مرتبطة بأحكام الشريعة وخاضعة للجان الشرعية، وعلى هذا الاساس فانها تلقى تضامن شريحة كبيرة من المضمونين.

لكن يبقى ان تغطية أي خسارة تعتمد على المعيد التقليدي، لانه لا توجد حتى اليوم طاقة اعادة تكافلية كافية لاستيعاب الاخطار التكافلية.

شركات الوساطة تمتص الأقساط

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة العالمية؟

– لم تؤد شركات الوساطة الاقليمية والدولية الدور البناء، ولم تدعم الشركات الوطنية، انما امتصت أكبر قدر ممكن من الأقساط، ومارست شروطاً «مطاطة» انقلبت عليها في احيان كثيرة وجعلت منها الطرف الخاسر.

أما شركات وساطة اعادة التأمين فتؤدي عملها وفق أوامر الشركات المسندة، وبالتالي لا تملك تأثيراً مباشراً على كيفية عمل الأخيرة أو علاقتها بالمعيد.

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– كل شركة لها سياستها التوسعية الخاصة المبنية على ظروف عملها وقدراتها، لكنني من المحبذين لفكرة تأسيس شركة جديدة تابعة لمجموعتنا وليس الدخول في شراكة مع إحدى الشركات المحلية، لان الشركة التابعة تتيح لنا ان نبقى قابضين على الزمام وتسمح لنا برؤية ما يجري داخل الشركة. وهناك تجارب عديدة اكدت صواب نظريتنا هذه حيث رأينا مجموعات عربية اخرى تتخلى عن استثماراتها في شركات عربية اخرى بسبب سوء النتائج ولانه يتعذر عليها ان تتابع ما يجري داخلها بدقة.

غياب الأسس الفنية

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– الأعاصير التي وقعت خلال السنة في غير منطقة زادت الطين بلة، لأن غالبية الاتفاقات المعقودة بين الشركات المسندة في الإمارات والمعيدين غير متوازنة، وفي حال حدوث كوارث فإن المعيد سيخسر حتماً، ويعزي ذلك الى ان الشركات المسندة لم تتبع الأسس الفنية في التسعير، وبالتالي لم تكن أسعارها ملائمة للأخطار التي غطتها. وهذا ما يفسر المعاناة التي تمر بها بعض الشركات عند تجديد اتفاقات الاعادة، وامتعاض المعيدين من الوضع.

اضاف: وأتوقع مزيدا من التشدد في شروط وأسعار التغطيات المسندة، خصوصاً في فرعي الحريق والانشاءات ومشاريع المقاولة.

أرباحنا الفنية والاستثمارية متوازنة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– ان الفورة الاقتصادية التي تشهدها دول الخليج اثمرت موجة من المشاريع العمرانية فيها، وأوجدت حاجة الى تغطية أخطارها، ما انعكس افادة لشركات التأمين والوساطة، لكنها افادة نسبية نظراً لتدني أسعار هذه التغطيات.

وكما أسلفت آنفا، ان معظم الشركات العاملة في دول الخليج حققت أرباحاً وصلت الى ١٠٠٪ من قيمة رساميلها، مع ان بعضها خسر فنياً، والارباح المحققة نتجت عن عمليات الاستثمار التي تقوم بها الشركات وليس عن عمليات التأمين، وأرباح الاستثمار هي التي اتاحت لتلك الشركات ان تغطي خسائرها الفنية، وتوزع فوق ذلك قسائم ارباح مرتفعة نسبيا. أما «أللاينس» دبي فكانت أرباحها الفنية متوازنة مع استثماراتها، حيث شكلت الأولى ٤٢ في المئة من مجموع الأرباح والثانية ٥٧ في المئة، وحققت في الـ ٢٠٠٥ نمواً ملحوظاً في الأقساط، كما جددت الاتفاقيات مع المعيدين بسهولة وبشروط معقولة في ظل التشدد الموجود.

أرباحنا الاكتتابية تريح المعيدين الدوليين وتدفعهم لتجديد اتفاقاتنا السنوية معهم ومدّنا بمزيد من الدعم

عمر الأمين (المشرق العربي ARAB ORIENT):

رفع الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين في الامارات الى ١٥٠ مليون درهم

يشجع الشركات على الاندماج ويعزز قدراتها ويزيد من ملاءتها المالية

لا يخفي السيد عمر الامين، المدير العام لشركة المشرق العربي (ARAB ORIENT) في دبي، ورئيس مجموعة عمل التأمين في الامارة، تخوفه من الدعم الذي يقدمه بعض معيدي التأمين الى بعض الشركات على نحو «عشوائي» ويؤكد تعرض التسهيلات التي يمنحها المعيدون للاستخدام السيئ، ما يؤدي الى تفاقم الاوضاع التي يشكو منها المعيدون بالذات.

ويقول السيد الامين ان العوائد المرتفعة نسبيا التي تحققها شركات التأمين في اسواق الاسهم في الامارات فتجعل هذه الايام ما يشبه «شهر العسل»، الا ان ذلك لن يستمر وعلى الشركات العمل على رفع الارباح الفنية.

ويبدي السيد الامين سروره بالترخيص الذي حصلت عليه شركة المشرق العربي والذي يتيح لها العمل في سوريا. ويقول ان الشركة تقوم بتدريب واعداد الكوادر التي ستتولى ادارة الشركة الجديدة في سوريا.

اما عن توحيد التشريعات التأمينية في دول الخليج العربية، فيقول ان الاجواء مهيأة للتوحيد، وهي في انتظار القرار السياسي.

وفي ما يأتي ننشر وقائع الحوار الذي اجريناه | والسيد عمر الامين في مكاتبه في دبي:

الرأسمال الى ١٥٠ مليون درهم

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد . ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة ؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– كوني عضوا في اللجنة الفنية العليا للاعداد للقانون الجديد الذي لا يزال مشروعا وفي طور النقاش والبحث بين وزارة الاقتصاد وجمعية الشركات، فإنني اتحفظ عن الرد والحديث عنه. اما بالنسبة الى الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والتصنيف، فالقانون المنتظر سيتناولها في شكل واضح. وفي رأيي ان سوق الامارات كبرت وزادت ارباح الشركات وحان الوقت لرفع رأس المال الذي من المفترض ألا يقل عن ١٥٠ مليون درهم. وقد سبق لبعض الشركات ان رفعت رأسمالها الى ١٠٠ مليون درهم، فعملية الزيادة قد تشجع على اندماج الشركات في ما بينها، وتعزز من قدرتها على المنافسة.

واضاف: تعيش شركات التأمين في الامارات اليوم «شهر عسل»، بفعل استثماراتها المربحة ذات العوائد المرتفعة، لكن من الناحية الفنية دخلت السوق في مرحلة تساهل بعد تشدد، والدليل على ذلك اسعار التأمين على الممتلكات والمشاريع العقارية المتراجعة والتي حملت معها خسائر من المتوقع ان تصل الى ٥٠٠ مليون درهم، وستؤدي لا محالة الى تشدد المعيدين ازاءها مع تجديد الاتفاقات مطلع السنة ٢٠٠٦. وهنا اوجه لوما الى المعيدين الذين يشكون من التراكم في سوق الامارات، ناصحا اياهم ان يقتصر تعاونهم على عدد محدود من الشركات المليئة ذات السمعة الطيبة والتي تراعي المثل والقيم في تعاملها، كون عملية توفير الدعم عشوائيا من

على المعيدين الدوليين عدم الاستمرار في توفير الدعم لبعض الشركات عشوائياً

المعيد ستؤدي الى اساءة استخدام التسهيلات الممنوحة وبالتالي ستؤدي الى التراكم.

اما بالنسبة الى توحيد قوانين التأمين في دول مجلس التعاون، فأرى ان الاوضاع والظروف كانت مهيأة دائما، والمطلوب العزيمة والقرار السياسي الذي نتمنى ان يتخذ سريعا.

تسميات جديدة

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– ثمة نمو واضح في عدد الشركات التكافلية، فقد برزت شركتان في الامارات اضافة الى «العربية الاسلامية»، كما تأسست شركات عدة في الكويت والبحرين. والمعروف ان لهذه الشركات عملاءها كما اصبحت لها حصتها في مختلف الاسواق، لكن جديدها في رأيي يبقى في تسمية المنتجات المسوّقة وليس في المضمون والمحتوى، وذلك لسبب بسيط وهو اننا جميعا، تكافليين وغير تكافليين، نعمل لايصال الفكرة ذاتها عن التأمين، وان كانت طريقة تقديمها للجمهور مختلفة وتحت تسميات جديدة.

توسع نحو سوريا

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– نحن في المشرق العربي توسعنا في توجه استراتيجي نحو السوق السورية الواعدة، حيث تعداد السكان يصل الى ٢٠ مليون نسمة، متسلحين بتجربتنا الناجحة في اسواق الامارات. نحن مؤمنون بأفكارنا التطويرية لمحفظتنا في سوريا، لكننا نصطدم بعائق عدم وجود الكوادر المؤهلة، والذي سنعمل على تداركه من خلال دورات تدريبية مكثفة. كما نعدّ دراسة للتوسع في احد البلدان العربية وفق مبدأ الشراكة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟

– شركتنا متحفظة في ما يخص الاستثمار، اما ارباحنا الفنية فمن المتوقع ان تصل نهاية السنة ٢٠٠٥ الى ٥٥ مليون درهم، والاقساط الى حوالى ٤٠٠ مليون درهم بزيادة ٣٥ في المئة عن العام ٢٠٠٤.

النظر في الجوانب الفنية

■ كلمة أخيرة؟

– آمل من مديري الشركات النظر في الجوانب الفنية لان ما يحدث في السوق يضر بالجميع. واليوم اضحى الوضع قائما على ان ليست هناك شركات تكتتب على اسس فنية، واخرى على اسس غير فنية، بل هناك شركات محظوظة واخرى غير محظوظة وقد تتبدل المواقع السنة المقبلة.

انطوان اسطفان (رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAS AL KHAIMAH NATIONAL):

كثيرون من قادة شركات التأمين يمضون اوقاتهم في بيع وشراء الاسهم

محاورة انطوان اسطفان المدير العام لشركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAS AL KHAIMAH NATIONAL INSURANCE كان فيها شيء من التشويق والاثارة، اذ ان السيد اسطفان لم يتردد في الكشف عن حقائق قد يجهلها الكثيرون من اركان صناعة التأمين في العالم، ومن تلك الحقائق ان معظم قادة شركات التأمين الاماراتية يمضون اوقاتهم امام شاشة البورصة، حيث يقومون ببيع وشراء الاسهم. وقليلون هم الذين يمارسون العمل التأميني. وقال ايضا ان معظم الارباح التي تحققها شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة انما تنتج عن الاستثمار وليس عن التأمين، حتى ان شركات التأمين التكافلية اصبح لها موقع بين المستثمرين.

وعن وسطاء الاعادة يقول اسطفان ان دورهم تراجع لان معيدي التأمين يتصلون مباشرة بالشركات المسندة، كما ان هذه الاخيرة تزورهم في مراكزهم وتعقد معهم الاتفاقات في الخارج، ومن دون تدخل الوسيط. وتوقع ان لا تجد الشركات الاماراتية اي صعوبة في رفع رساميلها بعد صدور القانون الجديد للتأمين لانها تحقق ارباحا قياسية في مجال الاستثمارات ولم يعد المال يشكل مشكلة لها.

وعن ارباح رأس الخيمة الوطنية قال اسطفان انها زادت بنسبة ١٧ بالمئة وان الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠٠٥ قد تبلغ ١٥٠ مليون درهم اماراتي.

رفع رأس المال لم يعد مشكلة لان معظم الشركات تحقق أرباحاً هائلة في الاستثمار

البيان ■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (RATING) ؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– لا اجد تغييرا جذريا بعد صدور قانون جديد يرعى شركات التأمين في دولة الامارات، ولا اتصور ان يكون له تأثيرات على الواقع، فالشركات في غالبيتها مهيأة لان تزيد رساميلها نظرا للارباح التي تجنيها. ما يمكن ان تغيره القوانين الجديدة هو تعزيز الطاقة الاستيعابية للشركات العاملة، او حمل المتخلف منها عن الركب على الاندماج. اما بالنسبة الى وضع «رأس الخيمة الوطنية» فهو جيد، والنتائج الفنية دليل واضح على تقدمها وتحقيقها الارباح، حيث من المتوقع نموها باطراد حتى سنة ٢٠٠٧.

اما لجهة توحيد قوانين التأمين في دول مجلس التعاون فإنني ارى في ذلك ضرورة حتمية ومن المفروض ان يتم ذلك، أكانت الاوضاع مهيأة ام لا، واذكر انه سبق وتحقق الربط الكهربائي بين هذه الدول، والمجال واسع امام تحقيق مزيد من الاتفاقات التوحيدية على مختلف الصعد.

لا احد يعمل في مجال التأمين

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– اخجل من الاجابة، لكن لا بد من القول ان معظم المسؤولين في شركات التأمين يعملون طيلة النهار في شراء وبيع الاسهم ولا احد يهتم بأعمال التأمين.

اضاف: في رأيي، واستنادا الى خبرتي الطويلة في صناعة التأمين والاسواق الخليجية، كل الشركات تحقق ارباحا او انها مهيأة لتحقيق الارباح، وينسحب الامر على الشركات التكافلية التي بدأت بالظهور واتخاذ حصص ومواقع لها في السوق، وكذلك على شركات الاعادة التكافلية المنتظر تأسيسها والتي لا تزال تفتقد الى الهيكلة النظامية.

تراجع دور شركات الوساطة

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– من الملاحظ انه خلال السنوات الماضية دخلت شركات وساطة اقليمية ودولية، من خلال فروع لها، السوق الخليجية وكان لها الوقع الطيب لما قدمته من منتجات انعكست ايجابا على قطاع التأمين مع تسجيلنا هنا ان دور وسيط الاعادة (Reinsurance Broker) اليوم تراجع كثيرا، وان ممثلي الشركات هم من يقومون بزيارة شركات الاعادة مباشرة في مكاتبهم ومنازلهم، ومع هذا لا يعني ان دور الوسيط غير ضروري، لكن كما سبق وذكرت فهو يتراجع.

خطتنا التوسعية قيد الدراسة

■ هل لديكم اي اتجاه للتوسع او للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– لدينا خطتنا التوسعية المتمثلة بانشاء شركة خليجية ذات قدرة كبيرة على استيعاب التغطيات، وأملنا كبير في انجاز المشروع مع صدور قوانين جديدة، وقد بدأنا فعلا بالتعاون مع جهات مالية ورسمية بدراسة المشروع من كل جوانبه، لوضعه على السكة الصحيحة. اما التوسع نحو الخارج فيبقى قيد الدرس وبما تسمح به القوانين المرعية.

قد يكون هناك تشدد من شركات الاعادة

■ هل كان لكوارث اعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالطبع، فقد خلف اعصار كاترينا اضرارا جسيمة وتبعه اعصارا «ريتا» و«ويلما» والنتيجة تشدد شركات الاعادة عند تجديد الاتفاقات، وهذا لما لمسناه قبلا لدى وقوع كارثة ١١ ايلول عام ٢٠٠١.

نتوقع زيادة الارباح ١٨٪ والاقساط ٢٧٪

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟

– من الطبيعي ان تعزز اسعار النفط قيام الدولة بمشاريع عمرانية، تنعكس بدورها نشاطا في قطاعات التأمين والمصارف وبيع السيارات وفي مختلف القطاعات الانتاجية، لدرجة ان اسعار الاسهم المحلية اضحت مرتبطة بحركة اسعار النفط. اما على صعيد البيت الداخلي فنتوقع نموا في ارباحنا لهذه السنة بنسبة ١٨ في المئة عن العام الماضي، وزيادة في الاقساط بنسبة ٢٧ في المئة والتي قد تبلغ نحو ١٥٠ مليون درهم اماراتي.

اسامة القيسي (أبو ظبي الوطنية للتكافل «تكافل» - TAKAFUL):

في اسواق الاعادة طاقة فائضة ومن شأنها ان تحدّ من تشدّد المعيدين

أسامة القيسي، المدير العام لشركة ابو ظبي الوطنية للتكافل (ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL)، اجاب عن اسئلة «البيان» خلال مقابلة أجريناها معه في مكاتب الشركة في ابوظبي، حيث توقع ألا تجد شركات التأمين الاماراتية صعوبات تذكر في رفع رساميلها الى مئة مليون درهم اماراتي، لو جرى اعتماد هذا الرقم، الا انه استدرك قائلا ان الامور يمكن ان تتغير وتعجز بعض الشركات عن رفع رساميلها الى ذلك المستوى في حال تراجع مستوى ادائها، وتقلّصت العوائد التي توزعها على المساهمين، وستضطر عندها الى البحث عن مخارج قد يكون الاندماج بشركة تأمين اخرى احدها.

وقال السيد القيسي ان مشروع قانون التأمين الذي جرى اعداده ورفع الى وزارة الاقتصاد والتخطيط لا يتضمن احكاما خاصة بشركات التأمين التكافلي، وهذه ثغرة نحاول ان نعالجها بالتعاون مع سائر الافرقاء المعنيين بالامر.

ولفت الى ان استثمارات شركات التأمين التكافلي تختلف بطبيعتها عن تلك التي تقوم بها شركات التأمين التقليدي، ولذا، يقتضي ايجاد نصوص خاصة بالشركات التكافلية.

وعن التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) قال القيسي ان شركة «تكافل» المملوكة من بنك ابو ظبي الاسلامي تعد لتسويق منتجاتها التأمينية عبر شبابيك المصرف المذكور. كما تفاوض من اجل اقامة علاقة عمل مماثلة مع مصرف آخر في الامارات.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

لا قانون لشركات التكافل في الوقت القريب

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة ؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– من ميزات سوق الامارات التأميني ان الشركات المتعاطية في صناعة التأمين تتمتع مجتمعة برؤوس اموال كافية، لكن اذا اخذت كل شركة على حدة يتبين ان بعضها لا يملك الرأسمال الكافي لتغطية المخاطر المكتتبة. وفي ما خص انشاء هيئة الرقابة المطروح في الامارات، وهي هيئة شبيهة بمثيلتها في الاردن، فان ذلك لم يظهر حتى الآن ولم تعرف بعد الطروحات لجهة مقدار رأس المال والاحتياطات الفنية المشروط وضعها. ومهما يكن، يجب الاخذ في الاعتبار شرط رفع رأسمال الشركات بما يتلاءم ويتماشى مع النمو الكبير والفورة الاقتصادية التي تشهدها الامارات اليوم على صعيدي نمو البنى التحتية والمشاريع النفطية.

اضاف: وفي اعتقادي ان مستوى الـ ١٠٠ مليون درهم للرأسمال متوفر لدى معظم الشركات العاملة في الامارات اليوم، مع طفرة سوق الاسهم والاستثمارات، الا انه يمكن لبعض الشركات ان تواجه صعوبات معينة في تحرير رأسمال بهذا الحجم في حال تراجعت العوائد التي توزع على المساهمين، ولذلك ارى ان تكون هناك فترة سماح مدتها خمس سنوات تسبق صدور القانون لتلمّس امكان تطبيقه.

ويتابع القيسي: «عندما جرى درس مشروع قانون الرقابة على شركات التأمين وأرسل الى وزارة الاقتصاد، مرفقا بتوصيات جمعية الشركات، لم تدرج فيه احكام ترعى اعمال شركات التأمين التكافلي او استثماراتها التي تختلف عن تلك التي تقوم بها شركات التأمين التقليدي، ولذلك فاننا نقوم بمساعٍ من اجل استلحاق الامر، وادخال احكام خاصة بشركات التأمين التكافلي. وفي المدى المنظور لارى امكانا لاصدار قانون يرعى بأحكامه شركات التكافل.

اما بالنسبة الى امكان توحيد قوانين التأمين في دول مجلس التعاون، فالمسألة سابقة لأوانها ولا يمكن ان تتحقق الا عندما تتوافر الاجهزة الرقابية المستقلة في كل دولة».

منفتحون على فئات المجتمع كافة

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– من المسلم به ان صناعة التأمين، سواء مورست من شركات تقليدية او تكافلية، تتعلق بجوهر تغطية الخطر. ويبقى ان شركات التكافل تعنى اكثر بالتأمينات الشخصية الموجهة للافراد باعتبار ذلك اساس عملها.

وبالنسبة الينا في شركة ابو ظبي الوطنية للتكافل، فإننا، من منطلق اتباعنا لاحكام الشريعة الاسلامية وتعاليمها، منفتحون على جميع فئات المجتمع الاماراتي، وكوننا شركة اسلامية فإن غالبية عملائنا من المؤمنين بالتأمين التكافلي، كما اننا نتعاون مع دائرة الأوقاف وبعض المؤسسات الحكومية في اطلاق برامج التكافل وصناديق المعاشات، علما ان لدينا عدداً من العملاء المسيحيين، ان من خلال مؤسسات او افراد.

خدماتنا التكافلية تقدم الى جميع الفئات وبصرف النظر عن معتقداتهم الدينية

فروع في الامارات

■ تخطت شركات خليجية عدة حدود بلدانها نحو الخارج، ماذا بالنسبة الى «تكافل» وما هي آفاقها المستقبلية؟

– ثمة طروحات كثيرة للتوسع ذاتيا ومن خلال مصرف ابو ظبي الاسلامي مالك الشركة، ومنها المشاركة في انشاء شركة اعادة تأمين تكافلية في المنطقة. وكشركة مضى على تأسيسها سنتان فقط، نسعى للتوسع على اسس ثابتة، عبر استحداث فروع في ابو ظبي والعين والشارقة وعجمان والفجيرة، وقرار التوسع يعود لمجلس الادارة الذي يتطلع دوما الى قاعدة فنية راسخة في اي مشروع جديد يقدم عليه.

التأمين عبر المصارف

■ هل انطلقتم في التعاون مع مصرف ابوظبي الاسلامي لجهة تسويق منتجاتكم وبرامجكم عبر شبابيكه؟

–تضمنت دراسة الجدوى علاقة تعاون مع بنك ابوظبي الاسلامي والتعاون اليوم على قدم وساق. والنتائج جيدة في ما يتعلق بمنتجات القروض والمرابحات، ومن المنتظر ان نفتح آفاق تعاون جديد مع احد اهم البنوك في الامارات.

الشركات الاماراتية لم تتأثر بالتشدد

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ويلما» و«ريتا» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من الطبيعي ان تترك الاحداث الكبيرة والكوارث انعكاسات على القطاعات الاقتصادية، وبالتالي على شركات الاعادة والتأمين المباشر على السواء والتي تتكبد خسائر ضخمة، وما حصل من كوارث هذه السنة، خصوصا سلسلة الاعاصير في القارة الاميركية وغيرها، يشبه الى حد كبير تداعيات احداث ١١ ايلول، ومع هذا لا اظن انه سيكون هناك وقع قوي على شركات التأمين العاملة في سوق الامارات سيما وانه ما زال هناك طاقة استيعابية فائضة (OVER CAPACITY) وربما ستتأثر الشركات ذات النتائج السيئة فنيا.

انطوان معلولي (الفجيرة الوطنية - AL FUJAIRAH NATIONAL):

الظروف الاقتصادية والاجتماعية في دول مجلس التعاون الخليجي متشابهة وهذا الامر يسهل عملية توحيد التشريعات التأمينية

خلال المقابلة التي اجريناها معه، اعرب السيد انطوان معلولي، المدير العام لشركة الفجيرة الوطنية للتأمين AL FUJAIRAH NATIONAL عن امله بأن يتضمن قانون التأمين الاماراتي الجديد احكاما تقضي برفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى مئة مليون درهم اماراتي اي ما يعادل ٢٨ مليون دولار اميركي تقريبا، وبذلك يصبح الحد الادنى متقاربا مع ذلك الذي جرى اعتماده في المملكة العربية السعودية.

وقال ان الظروف الاقتصادية والاجتماعية في دول مجلس التعاون الخليجي باتت متشابهة، وهذا الواقع يجعل توحيد التشريعات التأمينية في هذه الدول امرا مقبولا ومتوافقا مع حاجات المجتمعات الخليجية.

وأوضح معلولي الذي تولى الادارة العامة لشركة الفجيرة الوطنية قبل حوالى سنتين ان الشركة تسجل نتائج جيدة جدا على المستويات كافة، وانها حققت ربحا صافيا بقيمة خمسة ملايين دولار اميركي هذه السنة، وبلغت حقوق المساهمين فيها EQUITY ٩٢ مليون دولار.

واضاف السيد معلولي ان تجربته الخاصة مع الوسطاء الدوليين العاملين في المنطقة، تبين ان هؤلاء يساهمون فعلا في انهاض صناعة التأمين في المنطقة، الا انهم لم يأتوا بجديد يستحق الذكر، مشيراً الى ان «الفجيرة الوطنية» تركز على تفعيل وجودها في الامارات العربية المتحدة ولا تتطلع في هذا الوقت بالذات الى التوسع اقليمياً.

اما عن تصنيف شركات التأمين المحلية، فقال انه لا يرى موجبا له لان شركات الاعادة التي يجرى اسناد الاخطار اليها مصنّفة وحقوق جميع الافرقاء المعنيين تعتبر بين أيد أمينة. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

رفع الحد الادنى لرأس المال الى ١٠٠ مليون درهم يضعه على مستوى واحد مع الحد الادنى المعتمد في السعودية

١٠٠ مليون درهم حداً ادنى للرأسمال

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– اهم التغييرات التي طالما تمنينا ادخالها في القوانين الجديدة، رفع الحد الادنى لرأس المال من ٥٠ مليون درهم إماراتي الى ١٠٠ مليون، اي ما يعادل ٢٨ مليون دولار اميركي تقريبا. ولجهة تصنيف الشركات المحلية فأنا لا اجد هذا الاجراء ضروريا، لان الشركات في معظمها تعمل مع شركات اعادة مصنّفة، ما ينفي الحاجة ايضا الى ان تكون هي ايضا مصنّفة. اما توحيد القوانين الراعية لقطاعات التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي فنتمنى حصوله في اقرب وقت.

المنتجات التكافلية لاقت رواجاً

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– ان منتجات الشركات التكافلية لا تختلف عن التقليدية، انما مبادئ عمل الأولى يختلف عن تلك التي تعتمدها الثانية. ويلاقي التأمين التكافلي رواجاً لدى عدد كبير من العملاء.

> **اشتراط تصنيف المعيد يكفي لاعطاء الطمأنينة الى الافرقاء المعنيين بالخطر المؤمن عليه**

شركات الوساطة لم تقدم جديدا

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة العالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– قدمت شركات الوساطة الدولية الدعم لقطاع التأمين في منطقة الخليج وساهمت في نهضته، لكنها لم تقدم جديدا، وهذا ما استنتجناه من خلال تعاوننا طوال سنين مع هذه الشركات.

نركز على تقوية أعمالنا في الإمارات

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– ليس لدينا نية للتوسع خارج اسواق الامارات، بل نركز على تقوية فروعنا وتعزيزها، ونعمل على توسيع قاعدة عملائنا وتحسين منتجاتنا بالتعاون مع الوسطاء الذين تجمعنا بهم علاقات وطيدة.

التشدد متوقع

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالطبع، اذ إن شركات الاعادة البرمودية والاميركية والاوروبية تأثرت بالاضرار الكبيرة التي خلفتها الاعاصير الاخيرة في غير منطقة من العالم، وشركات الاعادة العالمية لن تكون بمنأى عن هذه التأثيرات، لذا فالمتوقع ان تتجه هذه الشركات الى التشدد في اسواقنا وان ترفع اسعارها في محاولة لاسترجاع بعض خسائرها.

١٨ مليون درهم ارباحاً صافية

■ كيف تقيمون نتائجكم؟ وهل من مشاريع جديدة تنوون القيام بها؟

– نتائجنا ممتازة، ومن المتوقع ان يصل رقم ارباحنا الصافية في نهاية الـ ٢٠٠٥ الى ١٨ مليون درهم (خمسة ملايين دولار اميركي)، وحجم الاقساط الى ١٤٠ مليونا (٣٩ مليون دولار). اما مجموع الاصول فبلغ ٣٣٠ مليونا (٩٢ مليون دولار) وحقوق المساهمين ٢٣٠ مليونا (٦٤ مليون دولار). أما على صعيد المنتجات الجديدة فلا تغيير فيها في الوقت الحاضر.

جهاد فيتروني (دبي الاسلامية للتأمين «أمان» - AMAN):

وزيرة الاقتصاد والتخطيط اظهرت جدارة في معالجتها الاوضاع الاقتصادية

جهاد فيتروني، مدير عام شركة دبي الاسلامية للتأمين «أمان» AMAN ، يرى ان تعديل التشريعات التأمينية في منطقة الخليج العربي اصبح حاجة ملحة، كما ان توحيدها سيكون حتميا لان العالم تحوّل الى قرية ولا بد لشركات التأمين الخليجية ان تتأهل لتنافس الشركات العالمية.

ويضيف ان الملاءة والسيولة اصبح لهما معايير عالمية، ولا بد لنا من ان نتقيد بها، ونتبناها في تشريعاتنا التأمينية كي نفوز بثقة الزبائن محليا واقليميا ودوليا.

ويشير الى ان «امان» بصدد الحصول على تصنيف (RATING) من وكالة ستاندرد اند بورز (S AND P) العالمية.

وعن الانشطة التي تقوم بها «أمان» في مجال التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) قال فيتروني ان الشركة أبرمت اتفاقات تعاون مع مصارف اسلامية كما تعاقدت مع احدى الشركات العالمية من اجل اعداد البرامج التي تمكن المصارف الاسلامية من ان تسوّق منتجات «أمان» بسهولة وعبر الكمبيوتر.

وتوقع ان يعمد المعيدون العالميون الى رفع اسعار اعادة التأمين وذلك جراء الخسائر التي انزلتها بهم الأعاصير.

اما عن النتائج السنوية لشركة «أمان» فتوقع ان تكون الشركة قد ضاعفت اقساطها خلال العام ٢٠٠٥ لتصل الى ٩٠ مليون درهم اماراتي.

«أمان» بصدد الحصول على تصنيف من ستاندرد اند بورز

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في قانون التأمين الجديد ؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– ان وجود قانون او تشريع يرعى قطاع التأمين اساسي ومهم جدا، وفي رأيي ان الحاجة الى قانون ماسة، لكن لا يجدر بنا التسرّع انما اخذ العبر من تجارب سوق الامارات وغيرها من الاسواق المجاورة، مع الاخذ في الاعتبار المستجدات المقبلة عليها هذه السوق ومنها ثلاثة اتفاقات مهمة اضافة الى اتفاقية التجارة العالمية (WTO). الى ذلك،فسوق التأمين في الامارات تشهد طفرة على كل الصعد، وهذا ما يساعد الشركات على تلبية معايير القانون المنتظر وشروط وزارة الوصاية وهيئة الرقابة، في شكل مقبول ومرن.

يضيف السيد فيتروني «الانطلاقة الاولى يجب ان تأخذها الشركات الوطنية على عاتقها بالتعاون مع القطاع الخاص، وشرط رأس المال يجب ان يكون مبنيا على حجم الاكتتابات والتطورات التي تشهدها المنطقة، وعلى مستوى يسمح للشركات بمواجهة موجة العولمة والمنافسة الاجنبية، كل هذه العوامل تدفع الى اصدار قانون يتلاءم والمعطيات المتوافرة، يكون قادرا على الانتقال من المرحلة الحالية الى اخرى جديدة لاتعتريها العواصف، ولدينا كل الثقة بالوزيرة الشيخة لبنى القاسمي من خلال متابعتنا لمسيرتها في وزارة الاقتصاد والتخطيط، وقد اثبتت جدارة كبيرة في معالجتها لمختلف الاوضاع الاقتصادية. اما التصنيف فغير معمول به حاليا في دولة الامارات. ونحن في «أمان» بدأنا في تطبيق المعايير المطلوبة بالتعاون مع مؤسسة التصنيف العالمية «ستاندرد اند بورز» (Standard & Poors)، وعلى بقية الشركات السير في الطريق نفسه، فالسوق لا يمكن ان تحتمل الاخطاء، وبالتالي على الشركات ان تلتزم معايير الاستثمار والملاءة، وان تعالج شروط التقييم في شكل يتناسب والمعايير العالمية، تجنبا للتباعد بين المقومات المطلوبة للاتفاقات العالمية المستقبلية، وفي الوقت نفسه التقيد بالمنافسة القائمة على اسس ثابتة وواضحة.

وفي ما خص توحيد القوانين الراعية لقطاعات التأمين فهذا الامر سيحصل، شئنا ام أبينا، ليس على صعيد دول مجلس التعاون فحسب، بل وعلى صعيد دول منطقة الخليج قاطبة، كون الاخيرة اضحت قرية صغيرة. وأخيرا نتمنى ان يصدر القانون المنتظر في اسرع وقت ممكن، اذ لا بد انه سيحمل معه ايجابيات وتسهيلات للشركات في تعاطيها مع بعضها البعض.

التكافلية عصرية تلبي حاجات المجتمع

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– طبعا، فالشركات التكافلية قدمت ولا تزال انواعا وتوليفات جديدة من منتجات التأمين، اذ لا يمكن لها الاستمرار ما لم تبتكر جديدا وعصريا يلبي حاجات فئات المجتمع، وساعدها في تحقيق ذلك وعي الفرد لحاجاته من التغطيات بعدما صارت بغالبيتها ضرورية. وفي «أمان» نسعى دوما الى ان نطبع منتجاتنا بالطابع التكافلي، اضافة الى التزامنا بأحكام الشريعة الاسلامية والمصطلحات الشرعية، ما خوّلنا تحقيق نمو ملحوظ كان من مرتكزاته مشاركة العملاء في الأرباح، الذين تولّد لديهم انطباع التمييز بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي. كما اننا تميزنا بالبرامج التي اطلقناها مثل «العمرة والحج» الذي تضمن تغطيات متكاملة واستثنائية، واعتبر فريدا من نوعه وشكل نموذجا لما سنطلقه من برامج تلبي حاجات المضمون ومتطلباته، وتتوافق مع الشروط الموضوعة من مجلس ادارة هيئة الفتوى والرقابة الشرعية التابعة للشركة.

«انطلاقة النسر»

يتابع السيد فيتروني: اطلقنا في «أمان» خطة تحت مسمى «انطلاقة النسر» "SORAING EAGLE" وهي مبنية على ثلاث مراحل، انجزنا الاولى بانطلاقنا بعمل احترافي واعتمادنا برامج واساليب عالمية لتعزيز مواردنا البشرية وتأهيلها، للحفاظ على أرقى مستوى في توفير الخدمة، كما نعمل وفق المرحلة الثانية على الريادة في الاسواق باعتبار «أمان» المؤسسة الاولى في قطاع التأمين التكافلي في المنطقة. تبقى المرحلة الثالثة وهي الانطلاق خارج الاسواق المحلية. وقد بدأنا مشاورات ودراسات لأسواق واعدة مثل السودان والبحرين ومصر وسوريا، وحاليا نجري مفاوضات على آلية وضع تاريخ محدد للانطلاق بالمشروع.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بطبيعة الحال، الكوارث التي حصلت تركت خسائر

«أمان» تسعى الى نشر ثقافة «التكافل» في الخارج كما في داخل الامارات العربية المتحدة

جسيمة تكبدتها شركات كبيرة وبالاخص احدى الشركات المعروفة عالميا. وفي اعتقادي ان هذا الامر سينعكس سلبا على تجديد الاتفاقيات مطلع السنة ٢٠٠٦، وللاسف تواجه الاسواق المحلية خسائر، في وضع ينذر بحسب الدراسات ان كوارث عدة مقبلة على غير منطقة في العالم. ما يحتم علينا التنبه والوعي ويفرض التعاون بين الشركات المباشرة والمعيدين والعمل سوية على تحصين نفسها من المخاطر، وذلك بالتوقف عن المضاربة وحرق الاسعار اللذين لا يخدمان القطاع ابدا، وبالتالي عليها الاقتناع بأنه لا يمكن الاستمرار بتلك الممارسات، بل علينا الانطلاق برؤية جديدة للاسعار والتغطيات لاعطاء ضمانات اكثر، استعدادا لتحمل الكوارث المقبلة.

توسع في الـ "BANCASSURANCE"

■ ماذا في خططكم التوسعية؟

– نولي التأمين عبر المصارف "Bancassurance" اهمية كبرى، وللغاية وقعنا اتفاقا مع شركة "FWU" للاهتمام بالامر، وأبرمنا ايضا اتفاقات مع معظم المصارف الاسلامية العاملة في دولة الامارات، ونحن في صدد التحضير لبرامج جديدة مختلفة عن البرامج التقليدية، وهدفها اعطاء روحية التأمين التكافلي في الشراكة مع المصارف الاسلامية.

نواكب نهضة البلاد

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟

– استطاعت دولة الامارات ان تفيد من هذه الطفرة لما يتمتع به مسؤولوها من حكمة ورؤية مستقبلية، هذه الرؤية تعطي دفعا لكل القطاعات في الامارات للانطلاق نحو مشاريع كبيرة. وكشركة «أمان» افدنا من هذه الطفرة واستطعنا ان نواكب نهضة البلاد ونثبت حضورنا في السوق المحلية والخليجية، ويعود ذلك الى الرؤية الثاقبة التي تتمتع بها «أمان» والتناغم بين مختلف قياداتها.

اما لجهة الارباح المحققة فمن المتوقع ان تصل الى ٦٠ مليون درهم. اما الاقساط فقد تبلغ ٩٠ مليون درهم في نهاية ٢٠٠٥ مقابل ٤٥ مليونا للسنة ٢٠٠٤.

بسام جلميران (الوثبة الوطنية - AL WATHBA NATIONAL):

مع انفتاح الأسواق أصبح التصنيف (ولو محلياً) ضرورة

بسام جلميران، نجل المرحوم أديب جلميران، يسير على خطى المرحوم والده في العمل التأميني وفق تخطيط مهني احترافي سليم.

يتأكد لنا ذلك من خلال حواراتنا معه، منذ تسلمه مسؤولياته في أهم شركة إعادة عربية دولية «أريج» أولاً، ومن ثم في شركة الوثبة الوطنية للتأمين AL WATHBA NATIONAL في دولة الإمارات العربية حيث يشغل فيها منصب المدير العام.

حوارنا مع بسام هنا، تناول زيادة الرساميل والتصنيف وتطور التأمين التكافلي وشركات الوساطة الاقليمية والدولية وتوسع الشركات اقليميا، وأخيراً تأثير ارتفاع أسعار النفط على قطاع التأمين.

وهنا نص الحوار:

التصنيف ضرورة

■ تردد أن قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين والإمارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية أصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي أهم التغييرات التي تتمنون إدخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الأدنى لرأس المال والاحتياطيات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟ وهل تجدون أن الأوضاع في دول مجلس التعاون أضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– بشكل عام، ان القوانين المنظمة لقطاع التأمين التي تشكل جزءاً من قانون الشركات، يرجع إعدادها لسنوات عدة وأصبحت اليوم في حاجة إلى نوع من المراجعة واعادة الصياغة بما يتناسب مع المتغيرات الاقتصادية. وهنالك اتجاهات في مختلف دول الخليج العربية لتحديث قوانينها لتتناسب مع مثل هذه المتغيرات.

إن تحديد رؤوس الأموال هو شيء مهم ولكن الأهم هو وضع أسس سليمة لقياس ملاءة الشركات المالية وربط كل من حقوق المساهمين مع كل من أقساط الشركة المكتتبة، بالإضافة الى التزاماتها لتحديد الحد الأدنى للملاءة. وبهذا يصبح رأس المال شيئاً ثانوياً طالما تمكنت الشركات من الالتزام بمستوى معين من الملاءة المالية. وفي ما يتعلق بتصنيف الشركات، فقد بدأ هذا الموضوع يحتل أهمية في الأسواق المحلية. واليوم، وبانفتاح الأسواق وقدوم شركات عالمية، أصبح ضروريا وضع آلية لتصنيف الشركات المحلية، ليس بالضرورة من خلال شركات التصنيف العالمية فحسب والتي قد تكون ذات تكلفة عالية، بل باللجوء إلى شركات تصنيف في المنطقة مثل مؤسسة مهنا والتي بدأت تتبوأ مكانا مرموقا ومعترفاً به في أسواقنا المحلية كدليل يسترشد به عن أوضاع الشركات.

تطور التأمين التكافلي

■ يسجل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي.

نركّز على تقديم خدماتنا للسوق المحلية

هل ترى أن الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ و هل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقا بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– ان الزيادة في عدد شركات التكافل هي بحد ذاتها دليل على نمو مثل هذا النمط من الأعمال وزيادة الإقبال عليه. ولو نظرنا الى تطور التأمين التكافلي في شرق آسيا وخصوصا في دول إسلامية مثل ماليزيا، سيعطينا هذا مؤشرا الى الإمكانات المتاحة في منطقتنا. طبعا هنالك فئة من المستهلكين تفضل التوجه لمثل هذه الشركات ليس فقط لطبيعة أعمالها ولكن أيضا لإمكانية المشاركة في الأرباح والاستفادة منها بشكل قد لا يوفره التأمين التقليدي.

على اية حال، إن هذا النوع من الأعمال في المنطقة جديد ويجب ترك الأمر للشركات لتقديم ما لديها من سلع وخدمات ومن ثم يمكن الحكم بشكل أكثر وضوحا على مدى إمكانية نجاحها.

شركات الوساطة الإقليمية

■ يلاحظ ان شركات وساطة إقليمية ودولية عديدة أقدمت خلال الفترة الأخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون أنها تساهم إيجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– إن النمو والتطور في المنطقة بالإضافة الى حجم الأعمال تشكل دافعاً رئيسياً لتواجد شركات الوساطة الإقليمية والدولية العاملة في مجالات التأمين وإعادة التأمين. ان مثل هذه الشركات توفر لأسواق المنطقة العديد من الخبرات في مجالات متخصصة، كما تعمل على توفير طاقات اكتتابية لأعمال ذات الاحجام الكبيرة والتي بدأت المنطقة تشهد العديد منها.

خدماتنا للسوق المحلية أولاً

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة أخذت تتوسع إقليميا من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية أخرى، هل لديكم أي اتجاه للمساهمة في شركة عربية أخرى؟ وأي من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– إن توسع شركات التأمين الخليجية خارج حدودها الجغرافية في نطاق منطقة الخليج العربي، مبني على أساس اقتناص الفرص المتوافرة في المنطقة وينبع من تزايد إمكانات وخبرات مثل هذه الشركات والتي تؤهلها للتميز بهذا الشكل.

وبالنسبة لشركة «الوثبة الوطنية» للتأمين، فان تركيزنا ينصب اليوم على استغلال الفرص داخل دولة الإمارات حيث يمكننا تقديم ما لدينا من خدمات للسوق المحلية بشكل أفضل.

مردود إيجابي

■ يقال إن ارتفاع أسعار النفط عزز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وان شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ و ما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– هذا صحيح، فان الفائض المعلن في ميزانيات دول الخليج اليوم والمداخيل المتوقعة نتيجة ارتفاع عائدات النفط زادا من حجم الإنفاق الحكومي على القطاعات المختلفة ومن ضمنها البناء والاعمار. هذا الأمر كان له مردود ايجابي على قطاع التأمين، إذ أعلنت شركات كثيرة خلال الجزء الأول من العام ٢٠٠٥، نتائج قياسية ومن المتوقع أن يستمر هذا الأمر خلال العام ٢٠٠٦.

د. عبد الزهرة عبدالله علي (الوطنية للتأمينات العامة - NGI):

بعد النتائج الممتازة العام ٢٠٠٥ من جراء الاستثمارات.. يعترينا قلق حول الوضع في العام ٢٠٠٦

نجاحات، تمنيات ومخاوف عدة، عبّر عنها مدير عام الشركة الوطنية للتأمينات العامة NGI، الدكتور عبد الزهرة عبدالله علي، في حديثه الى «البيان» حول اوضاع قطاع التأمين.

وتمنى الدكتور عبد الزهرة حدوث تغييرات في القانون الجديد وفي مجالات عدة كي يستطيع ان يحلّ مشكلات السوق ككل في المستقبل. كما شدد على «دور وسيط اعادة التأمين الذي يساهم في استمرارية الاعمال وفي ايجاد الحلول في الاوقات الصعبة».

واعتبر «ان خسائر «كاترينا» فاقت تلك التي نتجت عن حادثة ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١» وتمنى «ان يكون معيدو التأمين استوعبوا حجم هذه الخسائر». ورغم النجاحات المستمرة، تبقى مشاعر القلق والترقّب مسيطرة.. وقد عبّر عن ذلك بقوله: «النتائج ممتازة هذه السنة ولكن السؤال المقلق هو: كيف سيكون الوضع في العام المقبل؟».

التغييرات مطلوبة

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة؟

– لم نطلع لغاية الآن على مسودة القانون ولكن نتمنى ان يكون معدّو القانون استفادوا من التجارب السابقة ومما يعيشه السوق حاليا، ليكون هذا القانون قادرا على حل المشكلات والمعوقات مستقبلا.

على القانون الجديد ان يحدث تغييرات من حيث زيادة رأس المال، الحد الادنى من الملاءة المالية وفرض التصنيف على الشركات.

ونأمل ان يشجع ايضا على قيام شركات كبيرة من طريق الدمج او طرق اخرى تجعل الشركات مقبولة ومعقولة.

وسيط الاعادة اساسي وضروري

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟

– دور وسيط اعادة التأمين اساسي ومهم جدا، لا سيما بالنسبة الى تغطيات الاخطار الضخمة الصناعية والبتروكيميائية.

وسيط الاعادة يقوم بعرض جدول الشروط التي بامكانه ان يسهلها على المكتتبين ومعيدي التأمين ثم يقدم هذا الجدول الى الشركات المباشرة، بمعنى ان وجود الوسطاء ضروري جدا ويساعد على استمرار الاعمال وايجاد الحلول في الاوقات الصعبة.

نتطلع للعمل مع شركات عملاقة

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– ليس لدينا توجه لفتح شركة او للمساهمة في احداها خارج الامارات، ولكن نسعى للشراكة مع شركات دولية عملاقة للاستفادة من المنتجات الجديدة ومن خبرتها في الاسواق.

الاستفادة من تسويق المنتجات عبر المصارف

■ كيف تقيّمون عملكم في فرع التأمين عبر المصرف؟

– بدأنا العمل في التأمين عبر المصرف منذ سنتين. البداية كانت غير مرضية، لكن بعد فهمنا واستيعابنا للاخطاء، تغيرت النتائج وجاءت سنة ٢٠٠٥ افضل بكثير من السابق. نخطط لفتح فروع في الشارقة وأبو ظبي في السنة المقبلة، ونتوقع بعد تنفيذنا الخطة الموضوعة ان تتضاعف الاقساط.

خسائر الاعاصير فاقت خسائر ١١ ايلول

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– تحمّل معيدو التأمين خسائر كبيرة في السوق العالمية جراء هذه الكوارث. وبغية التعويض عن الخسائر وتحسين النتائج، ارى ان شركات الاعادة ستتجه الى وضع شروط وقيود اشد من السابق.

وفي اعتقادي ان الخسائر التي احدثتها الاعاصير هذه السنة اكثر كلفة من الخسائر التي خلفتها حادثة ١١ ايلول ٢٠٠١. نتمنى ان يكون معيدو التأمين قد استوعبوا خسائر بهذا المستوى وان تغطي النتائج الجيدة ما هم عليه حاليا.

تخوّف من السنة المقبلة

■ كيف تقوّمون نتائجكم على مستوى الاقساط والارباح؟

– رغم حجم محفظتنا الصغيرة، جاءت النتائج ممتازة، فقد حققنا نسبة نمو وصلت الى ٥٠٪ في الاقساط وحوالى ٤٠٠٪ في الارباح. ونتائج الارباح متأتية في شكل رئيسي من الاستثمارات كمعظم شركات التأمين الاخرى في السوق. المقلق هو كيف سيكون الوضع سنة ٢٠٠٦ اذ قد تأتي النتائج عكسية ومختلفة عن المستوى الذي وصلت اليه سنة ٢٠٠٥.

P&M PROMOTION MARKETING S.A.R.L.
INSURANCE & REINSURANCE COUNSELORS

SLEIMAN ABI NADER

John Kennedy Str. el Bacha Center,
Jisr el Bacha, Sin el Fil.
Tel & Fax (01) 486535 / 486536
Cell (03) 688 655
P.O.Box 221, Hazmieh-Lebanon
E-Mail: promark96@hotmail.com

مـاهـر الصبـاح (المتحدة - الامارات UNITED):

الأرقام التي تعلنها بعض الشركات تثير الشكوك وقد لا تكون صحيحة

يرى المدير العام لشركة «المتحدة للتأمين» (UNITED) الاماراتية السيد ماهر الصباح ان توحيد القوانين الراعية لصناعة التأمين في دول مجلس التعاون ممكن لان بيئة واحدة ومجتمعاً واحداً يسودان هذه الدول. الا ان الامر يبقى مرهونا بقرار سياسي يتخذ على مستوى دول مجلس التعاون. وفي ما يتعلق بالمتحدة (UNITED) فانها في وضع ممتاز وهي مصنفة في مرتبة «ألف بلوس» (A-PLUS) منذ سنين.

وتحدث السيد الصباح الينا خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتب الشركة في دبي، عارضا اوضاع اسواق التأمين في الامارات حيث ابدى عدم ارتياحه الى تصرفات وسطاء التأمين الاقليميين والدوليين، محملاً بعضهم منافستهم للشركات المحلية، من خلال كسر الاسعار، واللجوء الى اساليب مخالفة للقانون.

وقال الصباح ان «المتحدة» لا تنوي التوسع خارج اراضي الامارات العربية المتحدة في هذه المرحلة وهي منكبة على تعزيز وجودها ومحفظتها الاكتتابية.

اما عن النتائج التي تحققها «المتحدة» فقال انها انتجت اقساطا بقيمة ٥٠ مليون درهم اماراتي خلال العام الماضي وارباحا بالقيمة عينها، وشكك بالارقام التي تصدر عن بعض شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة حيث اعتبرها مضخمة ولا تمثل الوضع الحقيقي لتلك الشركات.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

الأوضاع في دول مجلس التعاون الخليجي مهيأة لتوحيد التشريعات التأمينية

توحيد القوانين ممكن

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (RATING)؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– لا تعليق لدي على مشاريع القوانين الجديدة، وبالنسبة الى التصنيف، فالشركة المتحدة للتأمين (UNITED) مصنفة منذ سنتين "A+". اما توحيد القوانين بين دول مجلس التعاون فممكن، لان بيئة واحدة ومجتمعاً واحداً يطغيان على هذه الدول.

التكافلية لم تقدم جديدا !

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– تجربة الشركات التكافلية مع المنتجات الجديدة عادية، اذ انها لم تقدم جديدا، لكن هناك اقبالا واسعا لفئات المجتمع على هذه الشركات لتوجهها الاسلامي وعملها وفق احكام الشريعة وتوزيع الارباح على المساهمين بخلاف الشركات التقليدية حيث تشرف اقسام المحاسبة فيها على تطبيق بنود القوانين الراعية للاستثمار والمعمول بها في البلد الذي تنتمي اليه الشركة.

تصرفات بعض الوسطاء الدوليين مخالفة للقانون وهم يحاولون ان يملوا شروطهم على الشركات الوطنية

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في دول الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– شركات الوساطة الاقليمية والدولية لا يمكن ان تقدم شيئا للدول التي تعمل فيها، فهي تفرض شروطها على اصحاب المشاريع الكبيرة طالبي التغطيات التأمينية، ومن منطلق دورها الاستشاري ومنافستها للشركات المحلية التي لها حصتها من التغطيات، فهي، وبرغم مسؤوليتها، تخالف القانون وتهرّب الاقساط الى الخارج.

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– لا مشاريع توسعية في دولة الامارات لـ«المتحدة للتأمين» اقله في الوقت الحاضر، وفي رأيي ان الاسواق مفتوحة امام الجميع وكلما زادت حدة المنافسة انعكست بنتائجها ايجاباً على الخدمات.

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من الطبيعي ان تترك الاضرار الناجمة عن الاعاصير وغيرها من الكوارث، آثارها السلبية على رد فعل المعيدين وتشددهم، لكن ذلك لم نلمسه بعد كوننا لم نخض حتى الآن تجديد اتفاقات الاعادة.

اقساط مضخمة!

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟

– اجمالاً كل شركات التأمين تخوض في ميدان الاستثمار توخيا لتعزيز رساميلها وبالتالي ملاءتها، لكن في الواقع ان اقساط بعض الشركات مضخمة ومبالغ فيها، وسبب ذلك الازدواجية في احتساب الاقساط المكتتبة اختياريا، ما يضخم من حجمها بنسبة تصل الى ٤٠ في المئة.

اما نتائجنا المتوقعة في نهاية ٢٠٠٥، فهي زيادة في مجموع الاقساط المحققة والتي ستصل الى ٥٠ مليون درهم، وأرباح صافية تقدر بـ ٥٠ مليونا ايضا، نتيجة استثماراتنا المربحة، أسوة بشركات التأمين العاملة اليوم في دول مجلس التعاون.

الياس خوري (دبي للتأمين - DUBAI INS.):

لا أحبذ اللجوء الى شركات وساطة لإيماني بالتواصل بين المؤمّن والمؤمّن له

يؤيد مدير عام شرك دبي للتأمين DUBAI INSURANCE السيد الياس خوري توحيد القوانين والتشريعات الراعية لقطاع التأمين في دول الخليج، وهو لا يحبذ اللجوء الى شركات الوساطة لايمانه بالتواصل بين المؤمن والمؤمن له. وعرض لنتائج الشركة لسنة ٢٠٠٥ عازياً الربحية المحققة لخفض اكتتابات فرع المحركات وتوزيعها على باقي الفروع.

أؤيد توحيد القوانين

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في قانون التأمين الجديد؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– شركات التأمين في دول مجلس التعاون بالاجمال تمتلك الرساميل الكافية، لكن اذا دخلت شركات عالمية جديدة فإنها ستحتاج الى رفعها وستتوجه بالتالي الى المعيدين لعقد اتفاقات معها. اما بالنسبة الى توحيد القوانين والتشريعات فأؤيد شخصيا كل عمل يصب في هذا الاطار.

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– تسويق الشركات التكافلية يتطلب القيام باكتتابات اكثر. وبما ان هذه الشركات جديدة في السوق، فيلزمنا بعض الوقت لكي نحكم على اعمالها.

شركات الوساطة معرقلة

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– من مساوئ شركات الوساطة الاقليمية والدولية انها تضع شروطا لا تتلاءم واتفاقيات الشركات المسندة، وبما انها تضطر للعمل على تحقيقها تصطدم بمعوقات، مما يعرقل اعمال الشركة المسندة المتعاملة معها، وتزداد تفاقما حين يفرض المعيد ايضا شروطا تعجيزية. من هنا لا احبذ اللجوء الى شركات الوساطة لإيماني بأن اقرب الطرق هي المستقيمة، حيث التواصل بين المؤمّن والمؤمّن له مباشر.

■ هل لديكم اي اتجاه للتوسع او للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– في ما خص التوسع ليس لدينا، في الوقت القريب، توجه للمساهمة في شركة اخرى.

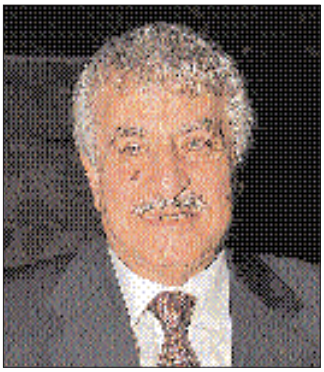
اتفاقاتنا مدروسة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– لم تنعكس اضرار اي من الاعاصير الاخيرة علينا ولم تؤثر سلبا، ثم اننا في «دبي للتأمين» نعقد اتفاقات في شكل مدروس، بحيث تؤمن لنا طاقة استيعابية كبيرة وهامشا واسعا للتحرك.

٣٠ في المئة نمو ارباحنا

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟



– من المتوقع ان تسجل ارباحنا الناتجة من التأمينات نموا بين ٢٥ و٣٠ في المئة، وهذه النسبة مرشحة للاستمرار مستقبلا، ومرد هذه الربحية يعود لحملتنا في خفض اكتتابات فرع المحركات وتوزيعها على باقي الفروع، خصوصا الحريق والعقارات والبحري. وبالنسبة الى الارباح المتوقعة حتى نهاية السنة ٢٠٠٥ فقد تزيد على ١٠٠ مليون درهم وهي في غالبيتها متأتية من الاستثمارات ذات العوائد المرتفعة على نحو خيالي، لكننا نبقى نعوّل على النتائج الفنية التي بالكاد حققت الشركات العاملة في دول مجلس التعاون ١٥ في المئة فقط من ارباحها الاستثمارية.

GUARDIAN INSURANCE BROKERS

جارديان لوساطة التأمين

GUARDIAN INSURANCE BROKERS WAS AWARDED THE INTERNATIONAL AWARD FOR BEST PERFORMANCE FOR THE YEAR 2002-2003 BY THE COUNCIL OF INTERNATIONAL AWARDS ON 19 MARCH 2004.

تلفون: ٦٧٧٧١١٦-٠٢، فاكس: ٦٧١١١٧٤-٠٢، ص.ب: ٥١٠١٢ – أبوظبي – الامارات العربية المتحدة
Tel: 02-6777116, Fax: 02-6711174, P.O.Box: 51012 - Abu Dhabi - United Arab Emirates

اسامة عبد الرؤوف عابدين (AIG):

الازدهار الذي تعيشه المنطقة مستمر وحاجات الفرد العربي التأمينية تتزايد

للمجموعة الاميركية آ.آي.جي. (AIG) وجود بارز في المنطقة العربية. وهو بدأ منذ حوالى نصف قرن، ولا يزال يزداد رسوخا وانتشارا سنة بعد سنة. وتشمل انشطة آ.آي.جي. (AIG) مجالات التأمين على الحياة، والتأمينات العامة، اضافة الى اعادة التأمين. وهي كبرى شركات التأمين الاميركية واقدمها وتضم عددا مهما من كبريات الشركات المتخصصة في التأمين المباشر كما في اعادة التأمين.

وخلال السنوات الماضية، وسعت آ.اي.جي. (AIG) اعمالها في الخليج العربي على نحو ملحوظ، حيث اقدمت على تسجيل احدى الشركات التابعة لها «نيو هامبشاير» (NEW HAMPSHIRE) في مملكة البحرين. كما اقدمت على تأسيس شركات تابعة لها في كل من مصر، والمملكة العربية السعودية، والكويت وسلطنة عمان، اضافة الى شركات تابعة وعديدة تملكها في لبنان والاردن.

«البيان» حاورت اسامة عابدين المدير العام لـ AIG في البحرين والسعودية والمدير العام الاقليمي لمجموعة آ.آي.جي. (AIG) للمسؤوليات المدنية في منطقة الشرق الاوسط وتركيا ومصر حول التطلعات المستقبلية للمجموعة. وبدا السيد عابدين متفائلا بمستقبل المنطقة العربية.

البيان ■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– الملاحظ ان السنوات الخمس الاخيرة شهدت صدور قوانين وتشريعات في دول الخليج والدول العربية الاخرى تضمنت رفع رأسمال شركات التأمين توخيا لامتلاكها نسبة احتفاظ كبيرة وتعزيز ملاءتها وقوتها المالية، وهذا جيد نظرا لما تحمله هذه القوانين من حوافز للشركات يمكن بموجبها مواكبة الى حد ما الشركات الاجنبية التي ستحملها موجة العولمة والانفتاح، الى الاسواق العربية. ويلاحظ ان شركات التأمين الخليجية خاصة والعربية عامة اكتسبت خبرات تجعلها قادرة على المنافسة.

اما لجهة توحيد القوانين الراعية لقطاعات التأمين فأرى انها متأخرة لان الظروف المطلوبة ليست متوافرة بعد، والاجواء غير مناسبة.

ومع ذلك فأنا اتوقع ان تتوجه الشركات الخليجية نحو الاندماج والتوسع بمبادرة فردية منها.

ارتياح للتعامل مع الشركات التكافلية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– من المعروف ان التأمين التكافلي انطلق من ماليزيا والمملكة العربية السعودية والسودان وغيرها من البلدان الاسلامية. وبمعزل عن ارتباطه بأحكام الشريعة الاسلامية، فالتأمين التكافلي عقد بين المشتركين او المؤمن لهم، يقصد منه التعاون في ما بينهم على تفتيت الاخطار والاشتراك في تحمل المسؤولية عند حدوث الكوارث او الاضرار من طريق مساهمة بمبالغ نقدية، وهو ايضا خال من الربا، ومن شروطه ألا تستغل المساهمات في المعاملات الربوية. والشركات التكافلية استطاعت في فترة زمنية قصيرة ان تستقطب فئات واسعة من المجتمعات الاسلامية ارتاحت للتعامل معها، وهناك سوق واسع للنمو في هذا المجال.

وجود شركات الوساطة ضرورة

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في دول الخليج العربية. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟

– وجود شركات الوساطة والوسطاء ضرورة، اذ انهم يساهمون في تطوير التغطيات والخدمات للعملاء، وبالتالي فهم يعتبرون مصدرا آمنا لاعطاء العميل افضل الخدمات التأمينية، ولطالما شجعنا الوسطاء ووقفنا الى جانبهم كونهم من رافدي صناعة التأمين بالتطور.

خطة توسعية شاملة

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– لدينا خطة توسعية شاملة بدأنا في تنفيذ مراحلها الاولى، اذ افتتحنا حديثا فرعا للتأمينات العامة في كل من الكويت وقطر، وقد سبق ان عززنا حضورنا في مصر ولبنان والاردن، كما نتطلع الى حضور قريب في ليبيا، اما في السعودية فوجودنا فيها يعود الى ٢٧ سنة خلت، ونحن اليوم في صدد استكمال الاجراءات القانونية لتسجيل شركة جديدة وفق القانون الجديد.

صناعة التأمين تشبه مظلة لقرية صغيرة

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالتأكيد فآثار اعصار كاترينا وغيره انعكست بتداعياتها في شكل خسارات تكبدتها الشركات والمعيدون وهي بمليارات الدولارات، فصناعة التأمين تشبه مظلة لقرية صغيرة هي الكرة الارضية تتأثر بكل ما يحدث فيها فكيف اذا كانت كوارث، والمنطقة العربية بالطبع جزء من هذه القرية. اما بالنسبة لشركة (AIG) فان توسع اعمالنا جغرافيا وفي مجالات متعددة للتأمين، بالاضافة الى اقساطنا المالية، فإن تأثير الاعاصير، ولا سيما «كاترينا»، على ارباحنا سيكون محدوداً جدا.

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– من المتوقع ان تستمر الطفرة الاعمارية التي تشهدها دول الخليج العربي، ما سينعكس نتائج طيبة على مختلف القطاعات، ومنها قطاع التأمين، خصوصا في مجال زيادة حصة الفرد من الانفاق التأميني (INSURANCE EXPENDITURE)، مع ازدياد وعي المواطن الخليجي لحاجاته التأمينية. هناك سوق كبيرة تنمو وتتوسع مترافقة مع ارتفاع اسعار النفط والحركة العمرانية ودخول شركات اجنبية، وهذه السوق تحتاج الى مختلف انواع التأمينات التي تزدهر ويكبر حجمها مع النمو الاقتصادي، ونحن في (AIG) نواكب المتطلبات كافة من تغطيات الاخطاء المهنية والعقارات، والمنشآت النفطية والبنى التحتية وغيرها، اضافة الى تغطيات جديدة مبتكرة، ما جعلنا نسير في طريق النمو وتحقيق الارباح.

اما بالنسبة الى توقعاتنا لسنة ٢٠٠٦ فهي ستكون جيدة، وقد واكبتها بعض التحضيرات، منها تسجيل شركة تابعة لمجموعتنا في البحرين هي شركة نيوهامبشاير (New Hampshire) الاميركية المصنفة في مرتبة دوبل آ (AA) وقد خصصناها لقبول اسنادات اعادة التأمين الاختياري (Facultative Reinsurance) والغاية من افتتاح الشركة هي دعم الاسواق المحلية في مختلف الاقطار العربية.

خـالـد خيـال (الشارقة للتأمين - SHARJAH):

غالبية الشركات في دول مجلس التعاون لديها القدرة على رفع رساميلها

نائب مدير عام «شركة الشارقة للتأمين» السيد خالد خيال اكد «ان غالبية الشركات بامكانها رفع رساميلها تنفيذا لشروط اي قانون جديد» وحذر من «ان ينعكس رفع رأس المال عبئا على الشركات ما لم يدخل في تمويل الاحتسابات»، لافتا الى «ان احكام القواعد العامة الراعية للتغطيات متشابهة، ما يجعل توحيد القوانين ممكنا، لكن تبقى العبرة في التطبيق».

لسنا في حاجة الى رفع رأس المال

■ تردّد ان قوانين جديدة للتأمين ستصدر في كل من البحرين وقطر والامارات وسلطنة عمان والكويت، علما أن السعودية اصدرت قانونها الجديد قبل بضعة اشهر. ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (RATING) ؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– ما يهمنا هو ما تنص عليه القوانين من شروط لزيادة رأس المال، ومن وجهة نظري اننا كقطاع خدمات لسنا في حاجة الى زيادة رأس المال، اذ يمكن رفعه من دون ان ينعكس ايجابا على تمويل الاحتسابات ليصير عبئا على الادارة، مع العلم ان غالبية الشركات في دول مجلس التعاون لديها القدرة على رفع رساميلها. على صعيد التصنيف، اتمنى ان ينعكس ايجابا على كل الشركات، اما بالنسبة الى توحيد القوانين فأحكام القواعد العامة الراعية للتغطيات متشابهة في دول مجلس التعاون، لكن تبقى العبرة في التطبيق.

التكافلية لا تؤدي دورها

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– لا تؤدي الشركات التكافلية الدور المطلوب منها، وبالتالي فانها لا تقدم منتجات وتوليفات مبتكرة، وهي تركز على فئات معينة من المجتمع وتعمل وفق مبدأ الحلال والحرام ولها زبائنها المقتنعون بما توفره لهم من خدمات.

لا توسع قريبا

■ يلاحظ ان شركات خليجية عدة اخذت تتوسع اقليمياً من خلال المشاركة في شركات تأمين او وساطة تؤسس في دول عربية اخرى. هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– ليس لدينا توجه حاليا نحو التوسع، لكن اذا كان ذلك يخدم مصلحة الشركة مستقبلا، فلن ندخر سبيلا للسير فيه.

■ هل كان لكارثة اعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة

التأمين لدى تجديدها؟

– طبيعي ان يكون للكوارث تأثير على اتفاقات اعادة التأمين، وحادثة ١١ ايلول ٢٠٠١ دليل ساطع.

نتائج جيدة

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وان شركات التأمين والوساطة كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية ٢٠٠٥؟

– الارباح المحققة جيدة وكذلك الاقساط، ونتوقع نموها السنة المقبلة بنسب ملحوظة.

الشركة الأهلية لوسطاء التأمين (ذ.م.م)

Al Ahlia General Insurance Brokers (L.L.C)

كونها الشركة الوطنية الرائدة المختصة في مجال التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، فإن الشركة الأهلية العامة في موقع فريد يمكنها من تقديم خدمة وحماية لا يمكن مضاهاتها.

تتعامل الشركة الأهلية عالمة في جميع أنواع التأمين وتتضمن لائحة عملائها أكبر منشآت البنية التحتية التي تمتلكها الحكومة والصناعات الرئيسية.

ونظراً للتعامل الدائم مع أسواق التأمين الرئيسية في العالم، يتمتع فريق الشركة الأهلية المتخصص بالمقدرة على توفير أفضل تغطية ممكنة مهما كانت الأخطار.

أقامت الشركة مكاناً دائماً لها في الإدارة العامة للمرور في شرطة دبي وتمتلك الشركة مكاتب لها في جميع مراكز تسجيل السيارات. وبما أن هذا العمل يتطلب لمسة شخصية وتفهماً، فهذا بالتحديد ما يميز خدمات الشركة، مهما كان حجم المشروع.

فروع الأعمال التأمينية

السيارات، الممتلكات، البحري والطيران، الهندسة، الحوادث،
الأعمال المالية، مزايا الموظفين، المسؤولية المدنية، مجالات أخرى

هاتف مكتب: ٢٦٩٤٤٢٤ ـ ٠٤، فاكس: ٢٦٨٢١٨٩ ـ ٠٤
مباشر: ٢٦٢٠٣٧٣ ـ ٠٤، متحرك: ٦٤٤٦٥٨٤ ـ ٠٥٠
٣٠٢ بناية ترفل ماركت، شارع المرقبات، ديرة
ص.ب: ٣٣٣٥٥ دبي ـ ا.ع.م.
بريد الكتروني: ahlia@emirates.net.ae

Tel: 04-2694424, Fax: 04-2682189
Dir: 04-2620373, Mobile: 050-6446584
302, Travel Marketing Building
P. O. Box 33355 Dubai- U.A.E.
E-mail: ahlia@emirates.net.ae

الشيخ عبدالله آل ثاني (الخليج للتأمين القطرية - GULF):

شركاتنا المحلية تتمتع بالإمكانات والقوة المالية والكفاية العالية

رئيس مجلس إدارة شركة الخليج للتأمين وممثل سوق التأمين القطري الشيخ عبدالله بن محمد جبر آل ثاني، عرض لما تضمنه مشروع القانون الراعي لقطاع التأمين في قطر من حيث شروط رأس المال والضمانات والاحتياطات الفنية، واعتبر ان الشركات الوطنية العاملة في السوق القطري تتمتع بالإمكانات والقوة المالية والكفاية العالية، وان كثيراً منها مصنفة عالمياً، مشيراً الى ان هذه الشركات قادرة على المنافسة نظراً لما تتمتع به من خبرات فنية في مجال عملها. وكشف آل ثاني عن حصول «الخليج للتأمين» على ترخيص انشاء شركة التكافل للتأمين برأسمال ١٠٠ مليون ريال قطري مدفوع بكامله.

٥٠ مليون ريال حداً أدنى لرأس المال

■ تردّد ان قانون التأمين القطري الجديد اصبح منجزاً، وأنه سيوضع قيد التطبيق خلال فترة زمنية قصيرة. ما هي اهم التغييرات التي سيحدثها القانون في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف "RATING" التي يتوجب على الشركات العاملة في قطر، سواء كانت قديمة او مستحدثة، ان تتزودها بعد دخول القانون الجديد حيّز التنفيذ؟

– اطلعنا في وقت سابق على مسودة مشروع قانون الرقابة والإشراف على القانون والذي أعدته وزارة الاقتصاد والتجارة وعرض على شركات التأمين في السوق القطري للاطلاع عليه وإبداء الرأي حول بنوده وفي ما يتفق مع متطلبات الشركات قبل اقراره بصورته النهائية. ولقد حدد رأسمال أي شركة تأمين بمبلغ ٥٠ مليون ريال قطري كحد أدنى.

أما في ما يتعلق بالاحتياطيات الفنية والضمانات أو التصنيف، فانه يتم استقطاع ما نسبته ١٠٪ من أرباح الشركة للاحتياطي القانوني حتى يصل الى ٥٠٪ من رأس المال. أما الاحتياطيات الفنية وغيرها، فتحددها إدارة كل شركة استناداً الى حجم عملياتها السنوية ولا يتطلب من الشركات العاملة او المستحدثة أي تصنيف معين.

ونود الإشارة الى ان شركات التأمين الوطنية الشقيقة العاملة في سوق التأمين القطري تتمتع بالإمكانات والقوة المالية والكفاءة العالية، وان كثيراً منها مصنفة عالمياً كما ان صناعة التأمين في تقدم وازدهار مستمرين وفي مواكبة احتياجات السوق والنهضة الشاملة التي تشهدها البلاد في المجالات كافة، بما في ذلك المشروعات العملاقة للنفط والغاز في ظل القيادة الحكيمة لحضرة صاحب السمو أمير بلاد المفدى الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني وولي عهده.

لا صعوبات أمام الشركات القطرية

■ هل تتوقعون ان تجد اي من شركات التأمين القطرية او الاجنبية العاملة في قطر صعوبة في تلبية مقتضيات القانون الجديد؟ وكيف يمكنها ان تواجه تلك الصعوبة في حال وجودها؟

– لا نعتقد بأن هناك أي صعوبات قد تواجه شركات التأمين الوطنية أو فروع شركات التأمين الأجنبية العاملة في سوق التأمين المحلي لتلبية متطلبات القانون الجديد عند تطبيقه. كما نشير الى ان القانون الجديد أجاز الترخيص الى وسطاء التأمين أو المكاتب التمثيلية لشركات التأمين الاجنبية. كما أعطى شركات التأمين القائمة مهلة سنة كاملة من تاريخ العمل به الى حين صدوره لتوفيق اوضاعها وفقاً لأحكامه.

■ وردت اخبار عن عملية دمج بين ٣ شركات تأمين قطرية، ما مدى جدّية الخبر؟ وهل ترون ان تطبيقه امر سهل؟

– طرحت وزارة الاقتصاد والتجارة فكرة او اقتراح دمج بين ثلاث شركات تأمين وطنية وقد كلفت احد بيوت الخبرة في هذا المجال لدراسة جدوى الاندماج. واعداد دراسة الجدوى يهدف الى الوقوف على ايجابيات وسلبيات هذا الاندماج. كما ان هذه العملية تتوقف على نتائج الدراسة وكذلك موافقة المساهمين في شركات التأمين على موضوع الاندماج.

شركاتنا الوطنية قادرة على المنافسة

■ بعدما انضمت قطر الى منظمة التجارة العالمية WTO لا بد من ان تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية للعمل فيها. هل تعتبر ان شركات التأمين القطرية قادرة على منافسة الشركات الاجنبية في مجال المنتجات التأمينية الحديثة؟ وهل تتوقع لفروع التأمين الاجنبية ان تلقى نجاحاً في قطر؟

– شركات التأمين الوطنية، ولله الحمد، قادرة على المنافسة نظراً لما تتمتع به من خبرات فنية في مجال عملها، بالإضافة الى قوة ومتانة مركزها المالي ما يمكنها من المنافسة وتقديم أفضل الخدمات التأمينية. وهي لا تخشى فتح المجال لفروع شركات التأمين الأجنبية للعمل فيها لأن سوق التأمين القطري واعد ويستوعب ذلك.

كما ان النجاح والمنافسة يعتمدان على الخدمات التي تقدمها الشركات لعملائها لتلبية متطلباتهم التأمينية.

نمو «التكافلية» تجاوباً مع رغبة السوق

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– النمو الملموس في ازدياد عدد شركات التأمين الإسلامية او التكافلية في سائر دول مجلس التعاون الخليجي الشقيقة والدول العربية والإسلامية، يعد انعكاساً لرغبة أسواق التأمين، وهذا النجاح مرده الروح الإسلامية السائدة في المجتمعات الإسلامية.

إضافة الى ذلك فإن التأمين الإسلامي، بإعادته الفائض التأميني المستحق على المشاركين، يرسي مبادئ المشاركة في العملية التأمينية التكافلية والتي هي أساس التأمين التعاوني او التكافلي.

إضافة الى طرح بعض المنتجات التأمينية التكافلية المتنوعة، نشير الى ان شركتنا قامت بإنشاء فرع مستقل للتأمين التكافلي عام ٢٠٠٣ وذلك لتوفير أنشطة التأمين طبقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية وقد حصلنا على ترخيص إنشاء شركة التكافل للتأمين وإعادة التأمين شركة مساهمة قطرية هذا العام. ونحن في صدد إجراءات تأسيس الشركة حالياً برأسمال مئة مليون ريال قطري مدفوع بالكامل.

نمو يفوق المتوقع

■ يقال ان ارتفاع اسعار النفط عزّز الحركة الاعمارية في سائر دول الخليج العربي، وأن شركات التأمين كانت في طليعة المستفيدين من هذا الوضع، هل تؤكدون ذلك؟ وما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية السنة ٢٠٠٥؟

– تشهد دول منطقة الخليج العربي عموماً ودولة قطر خصوصاً نهضة عمرانية، وبما ان صناعة التأمين جزء من المنظومة الاقتصادية فإنها تتأثر بالمؤثرات والمعطيات سواء في حالة الانتعاش أو الركود الاقتصادي. ومما لا شك فيه ان ارتفاع أسعار النفط قد أثر إيجاباً على القطاعات كافة بما في ذلك صناعة التأمين.

أما على المستوى المحلي، فإن الحركة العمرانية والتطورين الاقتصادي والصناعي التي تشهدها البلاد وفي شتى المجالات قد اثرت إيجاباً على نشاط التأمين. وبفضل الله تعالى، حققت شركات التأمين الوطنية نتائج جيدة هذا العام وفق ما نشر من بيانات مالية في الصحف المحلية ونتوقع ان تحقق نمواً في عملياتها هذا العام يفوق المتوقع، بالإضافة الى ارتفاع أرباح الشركة لتحقيق أهداف وتطلعات أعضاء مجلس الإدارة والمساهمين وعملاء الشركة.

عزت الرشيد (الاسلامية القطرية للتأمين - QATAR ISLAMIC):

القانون الجديد في قطر سيفتح آفاقاً للشركات لتقوية اوضاعها المالية وتعزيز منتجاتها ومواردها البشرية

«القانون الجديد سيعزز الوضع الحالي وسيفتح آفاقا جديدة للشركات لتقوية اوضاعها المالية وتعزيز منتجاتها ومواردها البشرية»، اكد ذلك مدير عام الشركة الاسلامية القطرية للتأمين السيد عزت الرشيد، مبديا رأيه في صدور قانون جديد يرعى قطاع التأمين في قطر.

ورأى «ان هذا القطاع محمي وبالتالي لا يمكن للشركات الاجنبية منافسة شركاتنا المحلية وتحقيق نتائج مرضية»، متوقعا للشركات التكافلية «نجاحا سيستمر بوتيرة سريعة».

القانون يدعم القطاع ويعززه

■ تردد اخيرا كلام حول صدور قانون جديد في قطر، ما هو رأيكم بهذا القانون؟

– مشروع القانون عرض على الشركات، فتشكلت لجنة منها بحثت مضمونه مع الجهات المعنية. لغاية الآن، لم يحدد توقيت معين لاصدار القانون بصيغته الجديدة.

لجهة الضمانات المالية والاحتياطات ورأس المال والتصنيف يجدر بالمعنيين احداث التغيير المطلوب، كما يجب معرفة الجهة التي ستتولى الاشراف على قطاع التأمين. في رأيي ان هذه التغييرات لا تعطي دفعا قويا للسوق بحيث تؤمّن الرقابة المطلوبة والتفاعل بين الشركات وجهات الاشراف والمسؤولين عن تنظيم القانون.

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين القطرية ستواجه صعوبة في تنفيذ القانون الجديد؟

– القانون الجديد سيعزز الوضع الحالي وسيفتح آفاقا جديدة للشركات لتقوية اوضاعها المالية وتعزيز منتجاتها ومواردها البشرية. كما انه سيؤمّن دعما لدور القطاع في الاقتصاد الوطني. فعلى سبيل المثال، ان القانون الحالي لا يجيز التأمين على الحياة بينما يسمح القانون الجديد بهذا الفرع من التأمين، اضافة الى تشجيع تأمينات الافراد بأنواعها كافة وفي مقدمها التأمينات الصحية.

الدمج ايجابي لكنه صعب

■ اثيرت عملية دمج بين ثلاث شركات في قطر، ما هو رأيكم بهذا الموضوع؟

– الموضوع اشير اليه في الصحافة المحلية وربما هناك توجه من جهة عليا لوجود كيان قوي يعكس تطلعات القيادة في البلاد وطموحها. الشركات الثلاث هي من كبريات الشركات في قطر. ربما خضع الموضوع لدراسة شركة استشارية، ولكن لا اظن ان عملية الدمج سهلة، فالقرار النهائي يجب ان يمرر عبر جمعيات عمومية غير عادية بموافقة لا تقل عن ٧٥٪ من مجمل الاصوات. ولا نستطيع ان نتجاهل موضوع الملكية العائلية التي تطغى على معظم شركات المساهمة العامة في قطر.

ان نسبة الاحتفاظ في شركتنا والتي تقارب ٦٥٪ هي الاعلى ربما على مستوى الخليج

وأضاف: الامر ايجابي للبلد ونحن نؤيده ونرحّب به، لكننا كشركة اسلامية غير معنية بهذه المواضيع.

ضرورة التعامل بأسلوب حر

■ بعد الانضمام الى منظمة التجارة العالمية WTO، هل انتم متخوفون من دخول الشركات الاجنبية الى قطر؟

– يجب الأخذ في الاعتبار قواعد معينة في التأمين. فمثلا تأمين السيارات يشكل حوالى ٣٠٪ من مجمل اقساط التأمين في دولة قطر، وهو قطاع غير مرغوب به واسعاره متدنية. الجانب التنافسي قد يكون فيه فرع الطاقة، اذ يشكل حوالى ٥٠٪ من الاقساط وهو قطاع محمي مع وجود شركة «الكوت» التي تعنى بهذا القطاع. هناك تضييق ومن الافضل ان تتعامل الشركات بأسلوب حر ومن دون قيود. لكن اسعار تغطيات التأمين في قطر معقولة ويصعب على اي شركة اجنبية ان تحقق نتائج مرضية اذا نافست الشركات الوطنية.

شركات التكافل رائدة

■ يسجّل نمو ملموس في عدد الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في سائر دول الخليج العربي. هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟ وهل ان المواطن الخليجي يلمس، في رأيك، فارقاً بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية؟

– الفرق الاساسي هو في اسلوب التعاطي او العلاقة بين المؤمّن والمؤمّن له، اذ يشعر هذا الاخير انه شريك ويحصل على فوائض نقدية في نهاية السنة التأمينية. هذا الاسلوب يعطي دفعا قويا للشركات التكافلية اضافة الى المنتجات الشرعية التي تلقى اقبالا شديدا، لاسيما في مجال التأمينات الفردية والخاصة بالعائلات.

ان نجاح شركات التكافل سيستمر بوتيرة سريعة فأسهمها مرغوبة في البورصات الخليجية وتعتبر شركات رائدة.

نتائج جيدة واتفاقيات قوية

■ كيف تقوّمون نتائجكم؟ وهل من مشاريع تنوون القيام بها؟

– النتائج جيدة جدا، فمتوسط النمو في الاقساط لا يقل عن ٤٠ الى ٥٠٪، اضافة الى ان نسبة الاحتفاظ في شركتنا، والتي تقارب ٦٥٪ من مجمل نشاطنا، هي الاعلى ربما على مستوى الخليج. من جهة أخرى نركز على تأمينات الافراد وتأمينات المؤسسات والشركات، واتفاقياتنا مع المعيدين العالميين جيدة.

■ كلمة اخيرة؟

– نتمنى ان تؤدي الاجتماعات التي تحصل بين شركات التأمين على مستوى دول مجلس التعاون الى القيام بعمل جدّي. ونأمل في ان تتعاون الدول العربية مع بعضها البعض.

جمال الحمّود (القطرية العامة للتأمين والاعادة - QGIR):

شركات التأمين القطرية تملك من الرساميل والخبرات ما يؤهلها لتلبية حاجات مجتمعها في سائر المجالات.. والمنافسة الاجنبية لا تخيفنا

نائب المدير العام للشركة القطرية العامة للتأمين والاعادة (QATAR GENERAL) السيد جمال الحمود، يرى ان الاخبار التي تروّج عن احتمالات حصول عمليات دمج بين عدد من شركات التأمين القطرية، لا تخرج عن كونها تمنيات بعيدة عن الواقع، وغير قابلة للتحقيق، اقله في المدى المنظور.

ويقول ان الذين يدعون الى الدمج انما يعبرون عن رغبتهم في قيام تعاون وتلاحم عضوي بين الشركات القطرية كي يمكنها ان تستوفي مقتضيات المواجهة مع شركات التأمين العالمية والتكتلات التي تحملها العولمة الى اسواقنا.

وبدا السيد الحمّود خلال المقابلة التي اجريناها معه مطمئنا الى وضع شركات التأمين القطرية ومستقبلها حيث قال انها تملك القدرات التي تؤهلها لتلبية حاجات المجتمع القطري في سائر مجالات التأمين، حتى المعقدة منها، ولها من الكفاءة المالية والمهنية ما يجعلها قادرة على مماشاة الشركات العالمية، وتقديم البرامج التأمينية الشاملة على غرار ما يجري في ارقى اسواق التأمين في العالم، واكثرها تقدما.

وتوقع ان تكون النتائج المالية لسنة ٢٠٠٥ في «القطرية العامة» جيدة جدا خصوصا وان معالمها ظهرت جزئيا في ميزانية الفصل الثالث من السنة.

في ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه مع السيد الحمود:

ملاحظات بعد نشر القانون

■ تردّد ان قانون التأمين القطري الجديد أصبح منجزاً، وأنه سيوضع قيد التطبيق خلال فترة زمنية قصيرة. ما هي أهم التغييرات التي سيحدثها القانون في مجال الحد الأدنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (RATING) التي يتوجب على الشركات العاملة في قطر، سواء كانت قديمة أو مستحدثة، ان تتزودها بعد دخول القانون الجديد حيز التنفيذ؟

– أفضل عدم التحدث عمّا سيحمله القانون الجديد من متغيرات الى ان تنشره الدوائر المختصة في الجريدة الرسمية ويصبح نافذاً. ثمة ملاحظات عملية دوّناها سنفضي بها في حينه. وفي ما يتعلق بالحد الأدنى لرأس المال المطلوب من شركات التأمين القطرية، أرى ان لا مشكلة لها على هذا الصعيد، لتمتعها باحتياطات كافية تمكنها من تلبية الحد الأدنى مما هو مطلوب منها في المرحلة المقبلة.

تبقى مسألة التصنيف وهي غير واضحة المعالم، لجهة اشتراط وجوب حيازتها تصنيف مؤسسات عالمية، علماً بأن ثلاثاً من أصل خمس شركات ومنها «القطرية العامة»، مصنّفة عالمياً.

■ هل تتوقع ان تجد أيّ من شركات التأمين القطرية أو الأجنبية العاملة في قطر صعوبة في تلبية مقتضيات القانون الجديد؟ وكيف يمكنها ان تواجه تلك الصعوبة في حال وجودها؟

– لعل التعليق على ثغرات القانون يكون أكثر فاعلية بعد صدور القانون رسمياً، بحيث يتسنى لنا البحث في كل بند من بنوده على حدة، ومنها ما يتعلق بالسلطة الإشرافية والرقابية على الشركات والتي يمكن ان تتغيّر عمّا كانت عليه في القانون القديم.

للدمج ضرورة

■ وردت أخبار عن عملية دمج بين ٣ شركات تأمين قطرية، ما مدى جدية الخبر؟ وهل ترون ان تطبيقه أمر سهل؟

– انها أخبار قديمة جديدة، وبما أننا لسنا معنيين

الاحاديث عن عمليات دمج محتملة في قطر ليست سوى أمنيات

بالموضوع، فمعلوماتي تبقى قاصرة عن معرفة التفاصيل. وما أعرفه هو ان الموضوع ليس مطروحا، أقله على المدى القصير.

وفي اعتقادي ان ما يشجع على طرح موضوع الدمج هو ان عدد الشركات العاملة في السوق القطري، بات يفوق حاجته، ثم ان هذه الشركات تحتاج الى تآزر وتضامن مع بعضها البعض لمواجهة الانفتاح العالمي ومنافسة الشركات الإقليمية والعالمية.

ومما لا شك فيه ان من واجب السلطات القطرية، وبالأخص الوزارة الراعية لقطاع التأمين، النظر في مواجهة الآتي وما يمكن ان تحمله العولمة معها، وتوفير أقصى الدعم والمساندة للشركات عبر إصدارها القوانين المتوافقة مع أوضاع شركاتنا وإمكاناتها.

الشركات المحلية بمنأى عن المنافسة

■ بعدما انضمت قطر الى منظمة التجارة العالمية (WTO) لا بد من ان تفتح أبوابها أمام فروع شركات التأمين الأجنبية للعمل فيها. هل تعتبر ان شركات التأمين القطرية قادرة على منافسة الشركات الأجنبية في مجال المنتجات التأمينية الحديثة؟

– لا خوف على شركاتنا المحلية من منافسة الأجنبية، كونها مؤهلة فنياً ومالياً وتتمتع بأرضية ثابتة وقاعدة واسعة من العملاء، إضافة الى شبكة واسعة من المصالح مع شركات النفط والغاز، زد على ذلك قدرتها الاستيعابية للمتطلبات كافة، ومواكبتها للمنتجات الجديدة وتوليفاتها في أسواق العالم، وتعزيزها لتغطياتها الحالية، ما يؤهلها لتوفير أفضل الخدمات المنافسة، والتي لا يمكن لأي من الشركات الأجنبية الخوض فيها.

لكل شركة قاعدة عملائها

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات أو المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– انه موضوع حساس بالنسبة إليّ، لكن لا حرج في القول اننا نكنّ للشركات كافة كل الاحترام والتقدير لمساهمتها في تنمية الاقتصاد القطري وخدمته، كما نجلّ رأي مئات من الرعايا القطريين الذين يؤمنون بالتأمين التكافلي ودوره. ومهما يكن، فلكل شركة نطاق عملها وقاعدة عملائها، والمنافسة شرعية بين كل الشركات المحلية، وهي تكمل بعضها البعض في توفير خدماتها للمجتمع القطري.

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية السنة ٢٠٠٥؟

– لقد ساهمت، بلا شك، أسعار النفط والغاز العالمية بالطفرة الاقتصادية والنمو والحركة الإنمائية والعمرانية في قطر، ونتيجة لذلك أفادت شركات التأمين من هذه الطفرة، لمواكبتها الخطط الإنمائية المنفذة من الدولة، ومن خلال عملياتها التأمينية وتغطياتها في كل مشاريع البنى التحتية والاستراتيجية، وكذلك الشركات المشاركة باستثمارات الدولة في قطاعي الغاز والنفط.

أما بالنسبة الى النتائج المتوقع ان تحققها «القطرية العامة» نهاية السنة الحالية فستكون جيدة قياساً بنتائج الربع الثالث.

طاهر بن طالب الحراكي (ظفار للتأمين – DHOFAR – سلطنة عمان):

«ظفار للتأمين» هي الأولى في السلطنة رسملة وأقساطاً واحتياطات

بعدما حققت هدفها الاول وهو بلوغ المرتبة الاولى بين شركات التأمين الوطنية في سلطنة عمان، توجهت «ظفار» الى دول مجلس التعاون الخليجي، حيث فعّلت وجودها وتحالفاتها مع قريناتها هناك.

وجرى خلال العام الماضي انتخاب رئيسها التنفيذي طاهر بن طالب الحراكي رئيساً للجنة الفنية للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS . وفي المقابلة التي اجريناها معه، عبّر السيد الحراكي عن اعتزازه بالانجازات التي حققتها «ظفار للتأمين» بقيادته خلال فترة زمنية قصيرة نسبيا.

وقال ان انجازات الشركة لا تقتصر على تحقيق الرقم الاعلى من الاقساط، بل تشمل ايضا رفع اموالها الخاصة الى مستوى يناهز ٥٠ مليون دولار اميركي. والى ذلك، فانها ساهمت قبل اشهر في تأسيس شركة تأمين في سوريا، بالتعاون مع شركتين خليجيتين، هما القطرية العامة QATAR GENERAL وترست العالمية البحرينية TIIC BAHRAIN.

وقال الحراكي ان طموحاتنا لا تتوقف هنا، ونحن على استعداد لدرس اي مشروع عربي مشترك آخر يعرض علينا، حتى اذا وجدناه مجديا اقتصاديا نبادر الى عقد الخناصر مع الزملاء العرب حيثما كانوا، ونشاركهم في تنفيذ المشروع ماديا وفنيا.

ويرى الحراكي ان رفع رساميل شركات التأمين العربية يدعّم موقفها التفاوضي مع المعيدين الدوليين والاقليميين ويساعدها على تحسين شروط اتفاقات الاعادة المعقودة معهم.

وعن مؤتمر GAIF المرتقب انعقاده في دمشق خلال شهر ايار (مايو) ٢٠٠٦، تمنى الحراكي ان يسجل هذا المؤتمر تحولا في نوعية التوصيات التي تصدر عن الاتحاد العام العربي للتأمين وذلك باقتصار التوصيات على الامور القابلة للتنفيذ، وان تكون هناك لجان لمتابعة التنفيذ على ان تقدم عند انتهاء مهمتها تقريرا تعدد فيه الخطوات التي امكن لها ان تحققها، والعثرات التي اعترضت طريقها.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

توحيد القوانين ليس مستحيلا!

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في قانون التأمين الجديد؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– في الحقيقة هناك بعض التعديلات على القانون العماني نأمل في صدورها قريبا وهي ستعالج مسألة الضمانات المالية والحد الادنى لرأس المال وغيرهما من الشروط الضرورية الواجب اطلاقها لتنظيم قطاع التأمين. اما ولم يصدر القانون الجديد بعد، فعلى الشركات ان تبادر تلقائيا، وبقرار ذاتي، الى رفع قدراتها المالية بحيث يمكنها استيعاب نسب احتفاظية اكبر وتصبح قادرة على مواكبة صناعة التأمين العالمية، في ظل تشدد المعيدين الدائم.

اضاف: وفي ما خص توحيد القوانين في دول مجلس التعاون فأرى ان هناك نقاطا متقاربة ومتشابهة، وامكان التوحيد ليس مستحيلا، والموضوع تدرسه الجهات المختصة بالتفصيل.

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– ثمة اختلاف بين التأمين التقليدي من جهة والتأمين التكافلي من جهة اخرى في اسلوب التوجيهات وتقديم الخدمة ومشاركة المساهم في الارباح، لكن في اعتقادي ان ما توفره الشركات التقليدية مشابه لما تقدمه الشركات التكافلية.

دور غير فعال لشركات الوساطة

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لم يكن لشركات الوساطة الاقليمية والعالمية دور فعال وايجابي في السوق المحلي خصوصا في الآونة الاخيرة. بعض هؤلاء الوسطاء فرضوا شروطا على الشركات المحلية في انواع عدة من الوثائق ما انعكس سلبا على اوضاع السوق المحلية. وقد نوقشت هذه المسألة على مستوى اسواق دول مجلس التعاون الخليجي ونجحت الاخيرة في وضع حدٍ لتمادي الوسطاء في فرض شروطهم.

التوسع الاقليمي يهمنا ونحن على استعداد لدرس اي مشروع عربي مشترك

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– نحن في ظفار للتأمين نراعي دائما التوسع المدروس، وكنا درسنا الفرص المتاحة في السوق السوري ووجدنا فيه ما يلبي طموحاتنا، فأقدمنا على تأسيس شركة تأمين هناك، بمشاركة اصدقائنا وحلفائنا القدامى في مجموعة ترست العالمية TIIC والقطرية العامة QATAR GENERAL، والشركة الشقيقة الجديدة تحمل اسم «ترست سوريا» TRUST SYRIA.

اضاف قائلا: فأي فرصة للتوسع هي محل دراسة معمقة من الادارة والفريق المختص، ولدينا الامكانات للخوض في اي سوق واعدة.

للكوارث تأثيرها المباشر على اسواقنا

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– شركات الاعادة لها نظامها في النظرة الشمولية الى الاسواق، وليس وفق موقعها الجغرافي، وكوارث الاعاصير التي حدثت خلال هذه السنة اصابت الاسواق بالخلل وأضعفت قدرة المعيدين الاستيعابية للاخطار التي يجري اسنادها اليها، وهذا ما سيؤثر مباشرة على الاسواق العربية ومنطقة الشرق الاوسط.

■ يعقد في ايار (مايو) ٢٠٠٦ مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق، هل لديكم اقتراحات او توصيات معينة؟

– نتمنى دائما تعاونا عربيا وتبادلاً للاخطار بين الشركات العربية، وقيام مجموعات تجد الحلول المشرّفة لمشكلات صناعة التأمين العربية، خصوصا ما يتعلق منها بالقدرة الاستيعابية وتبادل الاخطار. ونأمل في ان يطرح الاتحاد العام العربي للتأمين هذه المواضيع على بساط البحث وفي اوراق عمل الحاضرين، لنخلص الى نتيجة ايجابية تفيد منها الاسواق العربية كافة.

رأسمالنا المرتفع يقوي موقفنا التفاوضي مع المعيدين الدوليين

نتائج جيدة ورأس المال الى ١٥ مليون ريال

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٥؟ وهل من مشاريع جديدة؟

– الاقساط المحققة في الربع الثالث من ٢٠٠٥ جيدة، وبناء على عمليات الاكتتاب التي اجرتها «ظفار» خلال الربع الرابع، سيصيب حجم الاقساط نمو، مقارنة بالعام الماضي، كما ان النتائج الفنية والاستثمارية جيدة. وعلى صعيد المشاريع المستقبلية، وافقت الجمعية العمومية للمساهمين على مشروع قرار رفعناه اليها ويقضي برفع رأسمال الشركة من ١٢ مليون ريال عماني الى ١٥ مليون ريال، اي ما يعادل ٤٠ مليون دولار اميركي تقريبا وذلك من طريق توزيع اسهم منحة بقيمة ٢٥ في المئة للسهم الواحد.

وأنهى قائلا: ان رأسمالنا الجديد يؤهلنا لان نحتفظ بجزء اكبر من الاقساط، وهذا الامر يسهّل عملية التفاوض التي نقوم بها مع المعيدين، ويمكننا من ان نحصل على شروط افضل عند تجديد اتفاقات الاعادة.

سالم بن ناصر البوسعيدي (العمانية المتحدة - OMAN UNITED):

نترقب تعديل انظمة الاستثمار بحيث يتاح لشركات التأمين العمانية ان توظف نسبة اعلى من اموالها

الرئيس التنفيذي، عضو مجلس ادارة الشركة العمانية المتحدة OMAN UNITED، السيد ناصر بن سالم البوسعيدي، توقع في حديثه الينا ان تعمد الهيئة العامة لسوق المال في سلطنة عمان الى تعديل اللائحة التنفيذية التي ترعى استثمار اموال التأمين بحيث يمكن لشركات التأمين العمانية ان توظف اموالها في الخارج وبنسبة مهمة إن هي رغبت في ذلك.

وقال انه يرى ان سوق التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي، افادت كثيرا من الطفرة النفطية، والفوائض المالية الكبيرة التي نتجت عنها، مضيفاً انها فرصة سانحة امام دول المجلس لتطوير مرافقها ومنشآتها وقطاعاتها الاقتصادية والاجتماعية لما فيه خير شعوبها.

وحول الوسطاء الدوليين قال السيد البوسعيدي ان بعضهم يستقدم الى المنطقة خبرات جديدة وهذا امر نرحب به، الا ان العيوب تشوب تصرفات بعضهم الآخر، حيث يعمدون الى تسعير الاخطار على نحو غير مقبول ويشعّلون المنافسة بين الشركات المحلية.

وأعرب البوسعيدي عن ارتياحه للنتائج التي تحققها العمانية المتحدة OMAN UNITED وتوقع ان تبلغ ارباحها الصافية للعام ٢٠٠٥ ما يزيد عن سبعة ملايين دولار اميركي.

الفوائض الناجمة عن الطفرة النفطية تمكّن دول مجلس التعاون ان تطور قطاعاتها الاقتصادية والسياحية والصناعية

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– لدى الشركة استراتيجية استثمار مدروسة تطلق مع لائحة استثمار اصول شركات التأمين العاملة في السلطنة الصادرة بالقرارات الوزارية ذات الصلة، وقد حددت تلك اللوائح سقوفاً محددة لكل نوع من انواع الاستثمارات بما فيها الاستثمارات الخارجية، والنسبة الحالية لاتمكن الشركة من التوسع في الاستثمار الخارجي بما فيها المساهمة في شركات تأمين عربية اخرى. الان الهيئة العامة لسوق المال تعمل حاليا على تعديل لائحة استثمار اصول شركات التأمين، ما يجعلها اكثر فاعلية لاستيعاب الادوات الاستثمارية الجديدة فضلا عن اعادة النظر في سقوف الاستثمارات الحالية لتتفق مع المتغيرات التي تشهدها اسواق المال العالمية، وسوف تتضح الرؤية بعد صدور تلك التعديلات وبناء عليه سوف تتخذ الشركة القرار المناسب للمساهمة في شركات تأمين عربية او العكس.

وكنتيجة للفوائض الكبيرة والمستمرة في عائدات البترول نرى ان دول مجلس التعاون الخليجي من الدول الواعدة جدا في سوق التأمين لما تشهده من مشروعات صناعية وخدمية وسياحية عملاقة تتعلق بالبنية التحتية حيث تتجه تلك الدول الى تنويع مصادر الدخل للتقليل من الاعتماد على البترول كمصدر وحيد للدخل القومي.

الشركات التكافلية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– الشركات التكافلية لم تأت بأنواع جديدة من التأمينات والمنافع، ويعزى التطور السريع والنمو الملحوظ في محافظ تلك الشركات الى ان هذه الشركات استهدفت قطاعا لا بأس به من جمهور المتعاملين كان يعزف عن التعامل مع شركات التأمين التقليدي من منطلق بعض المعتقدات الدينية. ومع تنامي القطاع التقليدي سوف ينمو ايضا قطاع التأمين التكافلي.

الوسطاء الدوليون استقدموا الى المنطقة خبرات جديدة إلا أن بعضهم يسيء التصرف

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لا نستطيع ان ننكر دور شركات الوساطة في النهوض بالخدمة التأمينية وتقديم المشورة الفنية لحملة الوثائق، ومع انضمام معظم دول المنطقة الى اتفاقية التجارة الحرة فقد بات امرا واقعا ان تزول الحدود الجغرافية بين تلك الدول وسوف لن يكون هناك قيود على قيام شركات وساطة او غيرها في دول المنطقة. وهناك مزايا وعيوب لوجود شركات وساطة دولية، وعلى سبيل المثال لا الحصر، نجد من المزايا ان تلك الشركات ستنقل خبراتها الفنية الى الاسواق المحلية، وسيكون لها مردود اجتماعي واقتصادي من خلال تشغيل بعض الكوادر الوطنية وتدريبها والعمل على تواصل تلك الكوادر مع مجريات الاحداث العالمية. الان هناك بعض العيوب التي تتعلق بالممارسات المهنية ذات الصلة بسياسات التسعير والمناقصات والمنافسة بين الشركات المحلية، ولكي تقوم تلك الشركات بدورها الفاعل يجب ان تخضع لحزمة من القوانين والقواعد الرقابية التي تنظم عملها وتكون تحت مجهر الجهات الرقابية للحد من آثار تلك الممارسات غير المهنية.

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– من منطلق مبدأ الشراكة التي تقوم عليه العلاقة بين شركات التأمين المباشر وشركات اعادة التأمين، من الطبيعي ان تتأثر اتفاقيات كافة شركات التأمين بالكوارث والاعاصير ونتوقع زيادة الاسعار وتخفيض نسب ايرادات العمولات للعام ٢٠٠٦.

ارباحنا للعام ٢٠٠٥ تجاوزت ٧ ملايين دولار اميركي

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ ما بعده محليا واقليميا؟

– اظهرت ارقام الربع الثالث من العام ٢٠٠٥ تحقيق نتائج جيدة، اذ حققت الشركة معدل نمو في صافي الارباح بلغ ٦٨٪ حيث بلغ صافي ارباح الشركة ٢,٧ مليون ريال عماني اي ما يزيد عن ٧ ملايين دولار اميركي مقابل ١,٦ مليون ريال عماني عن ذات الفترة من العام السابق وبزيادة قدرها ١,١ مليون ريال عماني، ومن ثم فقد بلغ العائد المحقق على السهم ٣٩٨ بيسة آخذا في الاعتبار احتساب ذلك العائد على اساس عدد الاسهم بعد زيادة رأس المال الى ٦,٩ ملايين ريال عماني مقارنة بعائد قدره ٢٧٣ بيسه محتسبا على اساس عدد اسهم قدره ٦ ملايين سهم في ذات الفترة من العام ٢٠٠٤. ويمكن الاسترشاد بتلك النتائج في التكهن بنتائج العام ٢٠٠٥. وبالنسبة للعام ٢٠٠٦ فقد تم تدعيم محفظة الاستثمار من خلال التوسع في الاستثمار العقاري حيث تم الانتهاء من تشييد مبنى الشركة في منطقة الخوير بغرض الاستغلال الاداري والاستثماري، ومن المتوقع ان تسهم عائدات هذا الاستثمار في زيادة ارباح الشركة.

خليل الحارثي (الأهلية للتأمين العمانية - AL AHLIA):

آن الأوان لتوحيد القوانين الراعية لقطاعات التأمين في دول مجلس التعاون

شدد نائب مدير عام «الشركة الاهلية للتأمين العمانية» السيد خليل الحارثي على «اثبات تكاتفنا مع بعضنا البعض لتوحيد القوانين والتشريعات الراعية لقطاعات التأمين في دول مجلس التعاون»، واعتبر «ان دخول شركات الوساطة الاقليمية والدولية ذات الخبرة وصاحبة التقنيات والتكنولوجيا العصرية الى اسواقنا، رفع مستوى الخدمات فيها وحسّن من تقويم الاخطار وتسعيرها»..

آن اوان توحيد القوانين

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في قوانين التأمين الجديدة؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– اتجاه دول مجلس التعاون الخليجي بمعظمها الى توقيع اتفاقية التجارة العالمية (WTO) فتح آفاقا واسعة امام الشركات في المنطقة، فتحركت البلدان المعنية بدورها لاصدار قوانين وتشريعات تؤمن لشركاتها مقومات وعناصر في مواجهة العولمة ومنافسة الشركات الاجنبية التي نتمنى ان تدخل الى اسواقنا قيمة اضافية من حيث الخدمة والغطاء التأميني. وبالنسبة الى توحيد القوانين الراعية لقطاعات التأمين في دول مجلس التعاون فقد آن الاوان لذلك اثباتا لتكاتفنا مع بعضنا البعض، وبرغم الاختلاف في التشريعات فإن بعضها يطبق في الدول المذكورة كافة وفي العديد من الميادين المالية والاقتصادية.

قبول التأمينات التكافلية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– من المسلم به ان الشركات التكافلية احرزت نجاحا كبيرا اسوة بالبنوك الاسلامية التي سبقتها. وان كانت المنتجات نفسها لدى الشركات التقليدية والتكافلية، فثمة تمايز واضح في تقديمها من التكافلية بما يتلاءم وأحكام الشريعة الاسلامية، القريبة الى لاوعي الجمهور، ولعل ذلك من الاسباب الجوهرية التي حملت شريحة كبيرة من مجتمعاتنا على قبول التأمينات التكافلية.

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟

– دخول شركات الوساطة الاقليمية والدولية ذات الخبرة وصاحبة التقنيات والتكنولوجيا العصرية الى اسواقنا، رفع مستوى الخدمات فيها وحسّن من تقويم الاخطار وتسعيرها، وعلى الشركات العربية ان تأخذ العبر وتبادر الى اتباع الخطوات نفسها والانطلاق الى التوسع نحو اسواق جديدة.

■ هل كان لأعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– ان تداعيات الكوارث الاخيرة، وخصوصا الاعاصير، انعكست على الشركات الاميركية الكبرى، ولا اعتقد ان تداعياتها ستصيب المنطقة العربية في شكل مباشر، نظرا لاخطارها المحدودة. بالنسبة الينا في «الاهلية» فلم نتاثر، اذ جددنا اتفاقاتنا مع المعيدين في تموز (يوليو) الماضي.

نواكب تعقيدات اسواقنا

■ كيف تقوّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٥؟

– نجحنا خلال السنوات الاربع الاخيرة في مضاعفة حجم الاقساط والارباح، ولطالما كنا متحفظين في انتقاء نوعية تغطياتنا. واليوم نواكب اسواقنا بتعقيداتها ومتطلباتها. ولقد خطونا خطوات واثقة ونتوقع نتائج جيدة في السنوات المقبلة.

جولمين لخدمات التأمين
JUELMIN INSURANCE SERVICES
وسطاء تأمين وإعادة تأمين
INSURANCE & REINSURANCE BROKERS
TEL.: 04 269 1114 - FAX: 04 269 1434
P.O.BOX: 15958 DUBAI, U.A.E
EMAIL: MOHDSAED@JUELMIN.COM

طارق عبد الواسع هائل (المتحدة للتأمين - اليمن UNITED):

الجديد القادم لن يخيفنا

طارق عبد الواسع، عضو مجلس الادارة المدير العام لشركة المتحدة للتأمين UNITED في اليمن، اجاب على كل اسئلتنا بوحي خبرته الواسعة في السوق اليمني وإلمامه الجيد بالأسواق العربية، واعطانا صورة واضحة عن السوق اليمني والمنافسة التي تتعرض لها الشركات اليمنية من الشركات التكافلية والتي قد تتعرض لها من الشركات الاجنبية، واكد بكثير من المرونة والحنكة ان الشركات اليمنية ما ان شعرت بخطى «القادم الجديد» حتى بادرت الى تطوير وثائقها وتحسين خدماتها.

وأظهر السيد هائل ان الشركات لن تخشى منافسة الشركات التكافلية بعد الآن لانها تتبع المنطلقات الفنية من اعمال التأمين عينها.

■ هل لديكم أي اتجاه للمساهمة في شركات عربية أخرى؟ وأي من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– نود أن نبين أننا ومن خلال موقع شركتنا المتربعة على موقع الريادة في السوق اليمني وكذلك انتمائنا إلى مجموعة هائل سعيد أنعم الاستثمارية الواسعة النطاق محلياً وإقليمياً شجعا بعض المستثمرين في شركات التأمين على ان يطلبوا منا مشاركتهم في شركاتنا، أو إنشاء شركات جديدة في مناطق عربية مختلفة. تركيزنا الكبير في الوقت الحاضر هو على أعمال شركتنا التي تمتد محفظتها إلى مواقع خارج اليمن يحول دون الاستجابة لهذه الطلبات، ولربما تمكنا في المستقبل وعندما يكون الظرف سانحا.

لم نلحظ اي جديد في تقديمات الشركات التكافلية

■ هل ترى أن الشركات التكافلية جاءت إلى السوق بأنواع جديدة من التأمينات أو المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟

– كما تعلمون أن كل جديد قادم إلى السوق لابد من أن يقدم منتوجاً مغايراً يستطيع به اقتحام السوق. فبالتأكيد لابد للشركات التكافلية قبل دخولها إلى السوق العربي أن فكرت بطرح منتوجات تأمينية حديثة. كما أن الشركات القائمة في السوق وانطلاقاً من واقع المنافسة الإيجابية، تكون قد شعرت بخطر منافسة القادم الجديد الى السوق فأقدمت بدورها على تطوير العديد من وثائقها وبدأت تتخذ مسارات مماثلة أو مختلفة تنافس بها الشركات التكافلية. وكما تعلمون أن المنطلقات الفنية في أعمال التأمين ذاتها تتبعها الشركات التكافلية وينصرف الاختلاف الجوهري في الأساليب الحسابية وكذلك في منح المؤمن له حصص المشاركة في الأرباح. وعلى ضوء ذلك عمدت الكثير من شركات التأمين التقليدية على تطبيق مبدأ المساهمة في الأرباح تمنحها لبعض نخبة من المؤمن لهم من أصحاب الأعمال الكبيرة والمتميزة، فلذلك بقي التنافس ما بين شركات التأمين التقليدية وشركات التأمين التكافلية في طرح النماذج الجديدة من منافع التأمين من كلا الجانبين ولم يقتصر تقديم الجديد على الشركات التكافلية بل امتد إلى الشركات التقليدية. وستبقى حمى التنافس بينهما في وتيرة متصاعدة كلّ يسعى لاحتلال مركزه الصحيح في السوق اليمنية علما اننا لم نلحظ أي جديد تم تقديمه من قبل الشركات التكافلية، واستنادا الى هذا الواقع احتفظت شركات التأمين التقليدية بمواقعها المتقدمة إنتاجاً وحضوراً في السوق وفي توفير الخدمة التأمينية الجيدة للجمهور.

■ كيف تقيمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والعالمية؟ وهل تلمسون أنها تساهم إيجاباً في نهضة التأمين في المنطقة؟

– بالتأكيد أن قربهم من شركات التأمين المباشر يفيد الطرفين وقد أدى ذلك إلى حصول تجاوب كبير عن طريق شركات الوساطات الإقليمية والدولية هذه. ونعتقد أنه لا بد أن يكون لهذا التحرك الجديد مساهمة ايجابية في نهضة التأمين في المنطقة. كما أن ذلك يشير إلى الأهمية الكبيرة التي حظيت بها أعمال سوق التأمين العربي وأثره في حركة النشاط التأميني في العالم. ونتوقع من اهتمام أسواق إعادة التأمين العالمية بالاسواق العربية أن يحدث تطور كبير في المستقبل القريب في طبيعة نشاط التأمين في السوق العربي وان يلعب هذا السوق دوره الجيد في الأسواق العالمية. كما نتوقع أن تترجم الأفكار الحميدة ظهور تكتلات اعادة تأمين عربية كبيرة.

اليوبيل الفضي للشركة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون أن تكونوا قد حققتموها في نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تسعون إلى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محلياً وإقليمياً؟

– حققت شركتنا قفزة نوعية عالية في أعمالها هذا العام مقارنة بالعام ٢٠٠٤ تجاوزت الأقساط المجمعة في محفظة شركتنا عن الأشهر العشرة المنصرمة من العام مبلغ ملياري ريال يمني أي ما يعادل حوالى ١١ مليون دولار ولا زالت هنالك أعمال جديدة للشهرين الاخيرين من السنة ٢٠٠٥، بزيادة متوقعة لو قيست على معدل النمو الحاصل ما بين أعمال ٢٠٠٣ واعمال ٢٠٠٤ بواقع ٣٣٪. وتحاول شركاتنا المحافظة على هذا المعدل إن لم نقل أن هنالك طموحاً لإحداث قفزة كبيرة في العام ٢٠٠٦ الذي سيصادف مناسبة اليوبيل الفضي لتأسيس الشركة، حيث ستطرح شركتنا بهذه المناسبة وثائق تأمين جديدة متميزة في السوق اليمني مؤكدة بذلك تميزها المتواصل في حجم أعمالها وفي نوعية الخدمة التي تقدمها لجمهور المؤمن لهم مبينين أن حصة شركتنا من سوق التأمين اليمني المؤلف من ثلاث عشرة شركة تأمين في إجمالي محفظة السوق بنسبة ٣٤٪ . أما في أعمال تأمين الحريق فبلغت حصتنا من أعمال السوق نسبة ٤٨٪ وفي التأمين البحري ٤٥٪ وفي الحياة ٤٤٪ من أعمال السوق.

التحرر والانفتاح الاقتصادي وتشجيع المنافسة الإيجابية

■ ما هي في رأيكم الأسس التي ينبغي اتباعها في اليمن والبلدان العربية الاخرى لمواكبة التغيرات الاقتصادية لمواجهة العولمة في الأنشطة الاقتصادية المحلية والتأمين على وجه الخصوص؟

– نعتقد أن التحرر والانفتاح الاقتصادي وتشجيع المنافسة الإيجابية من أهم المؤثرات التي ستؤدي إلى حل المشاكل التي تواجه الأوضاع الاقتصادية في البلدان النامية نتيجة حرمان هذه الدول من الاستفادة من ذلك التحليل المتكامل الذي سبق أن أجرته الدول المتقدمة لإعادة هيكلة اقتصاداتها وفق مفهوم العولمة.

إن تسارع هذه التطورات التي تلزم الدول النامية بالتكيف مع حركة التغيير الناتجة عن الاندماج في الاقتصاد العالمي المتقدم تكنولوجياً وفتح أسواقها أمام الانسياب السلعي والتجاري من الدول الصناعية، خلق حالة من الارتباك في اقتصادات العالم الثالث بشكل عام الأمر الذي يتطلب إعادة النظر في السياسات الاقتصادية في الدول النامية.

وإدراكاً لأهمية هذه المتغيرات والتطورات المتلاحقة فقد سارعت اليمن إلى اتخاذ الإجراءات الكفيلة بإصلاح الأوضاع الاقتصادية والإدارية والمالية، وشمل ذلك الاهتمام الجانب القانوني الذي ينظم هذه الأنشطة. واتبعت الإجراءات المتخذة وفقا لقواعد وأساليب عملية تهدف إلى تنمية مهارات وتحفيز النمو الاستثماري وإعادة هيكلة الاقتصاد وتنظيم أنشطة المؤسسات العامة والخاصة ومنها قطاع التأمين وابتداع الحلول والمخارج لمشكلة الفقر والبطالة وتشجيع الانخراط في ميادين التعليم الفني والتدريب المهني. والتأمين كقطاع مهم وله خصوصيات ينفرد بها في طبيعة نشاطه العملي والعلمي، لذلك سعى الاتحاد اليمني للتأمين من جانبه كقطاع خاص الى تلبية احتياجات السوق اليمني من الكوادر المتدربة والمتخصصة وذلك للتغلب على الحاجة الموجودة في سوق التأمين اليمني لهذه الكوادر، وتمكن الاتحاد اليمني للتأمين في الوقت الحاضر من بذل الجهود المكثفة في إقامة الدورات والندوات بغية التكيف مع التحديات الجديدة وتطوير أداء السوق ورفع الكفاءة الإنتاجية لشركات التأمين في اليمن تهيؤاً للانضمام الى منظمة التجارة العالمية وتداركاً للمستوى التنافسي للقادم الجديد. ولا بد من ان اشير اخيرا الى ان المتحدة للتأمين لعبت في هذا المجال دوراً رياديا، اذ بذلت جهوداً كبيرة لإقامة الندوات والدورات التأمينية للكوادر التأمينية لديها وكذلك لجمهور المؤمن لهم.

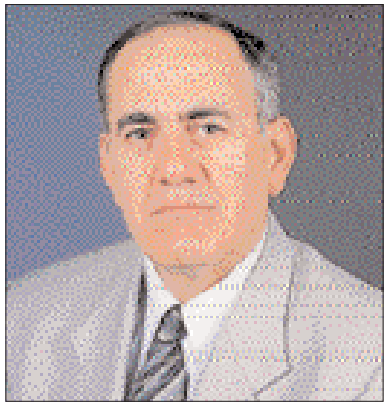
صبـــاح حـــداد (سبأ اليمنية للتأمين):

الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن ضوعف اربع مرات ولن يقل عن مليوني دولار

في حديثه الينا، اوضح السيد صباح حداد المدير العام لشركة سبأ اليمنية للتأمين، صنعاء (SABA') ان الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن، ضوعف اربع مرات وذلك عملا بقرار وزاري صدر خلال الشهر الماضي، وقضى برفع الحد الادنى لرأس المال من ١٠٠ مليون ريال يمني الى ٤٠٠ مليون ريال (اي ما يعادل مليوني دولار اميركي). وقال ان مفعول القرار يسري ابتداء من ٢٠٠٦/١/١، فعليه لن تكون بعد ذلك التاريخ شركات تأمين في اليمن يقل رأسمالها عن مليوني دولار اميركي.

وأوضح السيد حداد ان سوق التأمين في اليمن تعتبر محدودة القدرات، مقارنة بأسواق الخليج العربي التي تزخم بالنفط، وان شركة سبأ تساهم في الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS) وهي ليست معنية في هذا الوقت بالتوسع اقليميا.

في ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه والسيد حداد:



■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟ وهل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– صدر مؤخرا قرار وزاري رقم ٢٩٢ وبتاريخ ٢٠٠٥/١٠/١ من قبل وزارة الصناعة والتجارة وهي الجهة المشرفة على شركات ووسطاء التأمين في اليمن، تم بموجبه رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين من ١٠٠ مليون ريال (حوالى نصف مليون دولار اميركي) الى ٤٠٠ مليون ريال (حوالى مليوني دولار) والزام شركات التأمين بضرورة رفع رؤوس اموالها الى الحد المقرر مع نهاية عام ٢٠٠٥ مؤكدين تعميماً سابقاً للوزارة بهذا الخصوص في نيسان (ابريل) ٢٠٠٥. وهذه الزيادة في رأيي مناسبة للسوق بوضعه الحالي. وفي رأيي ان الاوضاع الراهنة في دول مجلس التعاون الخليجي مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها وأتوقع هذا التوحيد بحلول عام ٢٠١٠.

فارق فني صرف بين الشركات التكافلية والتقليدية

■ هل ترى ان الشركات التكافلية جاءت الى سوق التأمين بأنواع جديدة من التأمينات او المنافع التي لم تكن موجودة من قبل؟ وما هي؟

– بالطبع جاءت الشركات التكافلية بأنواع جديدة من التأمينات والمنافع لم تكن موجودة من قبل، وهي تأمينات الادخار والعجز والشيخوخة وتأمينات على اسس تكافلية اسلامية يلمسها المواطن الخليجي ولولا ذلك لما شهدنا تطورا ملموسا في عدد هذه الشركات. اما الفارق بين الشركة التقليدية والشركة التكافلية فهو فارق فني صرف ولكن برؤية اسلامية.

■ يلاحظ ان شركات وساطة اقليمية ودولية عديدة اقدمت خلال الفترة الاخيرة على افتتاح فروع او شركات شقيقة لها في الخليج العربي. كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به تلك الشركات؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– لولا توفر الفرص التأمينية العملاقة وبالاخص في بعض دول الخليج كالامارات وقطر لما اقدمت شركات الوساطة الاقليمية والدولية على افتتاح فروع لها في الخليج العربي وهذه الشركات برأيي قد تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة.

الامارات سوق واعد

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟ وأيّ من الدول العربية تجدونها واعدة؟

– في الوقت الراهن لا توجد لدى شركتنا نية في المساهمة في شركة عربية اخرى بخلاف الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS) لكون مجال التغطية الجغرافي منحصراً في السوق المحلية فقط اما الدول العربية التي نجدها واعدة فهي بالطبع دولة الامارات العربية المتحدة.

تشدد في الاسعار والشروط

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– بالطبع سيكون تأثير اعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» وبقية الخسائر الكوارثية التي حدثت خلال عام ٢٠٠٥ سلبياً على شركات التأمين عند حلول تجديد اتفاقيات اعادة التأمين لعام ٢٠٠٦، فمثلاً ان فإن شركة هانوفر لاعادة التأمين وحدها تتوقع ان تدفع خسائر بما مجموعه ٢٥٠ مليون يورو كما جاء في مجلة اعادة التأمين (REINSURANCE) بعددها الصادر في تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠٠٥، وبناء على ذلك فقد صرح المدير التنفيذي للشركة السيد ويلهم زيلر بأنه يتوقع حصول تشدد في الاسعار والشروط وبالاخص في مجال الاخطار الكوارثية وتأمين البحري عند تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠٠٦.

قدرات السوق اليمنية تبقى محدودة مقارنة بالأسواق الخليجية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– السوق اليمني سوق محدود لم يتأثر بارتفاع اسعار النفط في المنطقة بقدر تأثر سائر دول الخليج العربي، وعليه فإن توقعاتنا لزيادة انتاج شركتنا نهاية سنة ٢٠٠٥ هي بواقع ١٠٪ من العام الماضي، اما توقعاتنا للزيادة لسنة ٢٠٠٦ فهي بحدود ١٥ الى ٢٠٪.

شركة سبأ اليمنية للتأمين

Saba' Yemen Insurance Co. (Y.S.C)

Rated BBB+ ni by Muhanna & w. (rating service) 2003

G.M: Sabah D. Haddad

* Sana'a

Head Office
47 Al- Zubairi St. Ishaq Bldg.
P.O.Box 19214
Tel. 240908 or 240894
Fax: 240943
e-mail: saba-ins@y.net.ye
Web site: www.saba-insurance.com

* Aden Branch

Queen Arwa Street
Crater, Aden
P.O.Box 70154
Tel. (02) 253464 or 254866
Fax: (02) 259496

* Hodiedah Branch

Al-Meena Street
P.O.Box 4562
Tel. (03) 219584
Fax: (03) 219588

* Taiz Office

Gamal Street , Beside Yemen Commercial Bank
Tel. (04) 251844
Fax: (04) 259444
Mob. 73513208

مجيـب ردمـــان (الوطنية اليمنية - WATANIA):

مطلوب التفاعل مع المستجدات والشروط الجديدة التي تفرضها الاسواق العالمية

مجيب ردمان، مدير عام الشركة الوطنية اليمنية للتأمين، اجاب عن اسئلة «البيان» باختصار انما بوضوح وواقعية، ولا شك بأن خبرته في العمل التأميني ساعدته على التعبير عن آرائه بهذا الشكل المختصر والمفيد.

■ ما هي اهم التغييرات التي تتمنون ادخالها في القوانين الجديدة في مجال الحد الادنى لرأس المال والاحتياطات الفنية والضمانات المالية والتصنيف (Rating)؟

– لقد اقرت بعض التشريعات الخليجية اجراءات عدة تهدف الى تدعيم القاعدة المالية لقطاع التأمين، ومنها رفع الحد الادنى لرأس المال، وقواعد جديدة تراعي الاحتياطيات الفنية وهامش الملاءة وغيرها من الامور التي تتعلق بالوضع المالي لشركات التأمين، والتي من شأنها ان توفر لشركات التأمين الصلابة المالية الكافية التي تمكنها من الايفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن لهم والاستعداد للمنافسة الخارجية المرتقبة في ظل دخول دول الخليج العربي في منظمة التجارة العالمية، وبالتالي يجب على الشركات الخليجية ان تتفاعل مع المستجدات والشروط الجديدة التي فرضتها اسواق التأمين. ولعلّ مواجهة الظروف العالمية المستجدة وآثارها على صناعة التأمين في المنطقة العربية، تستوجب منا جميعا التفكير واعادة النظر في وضع الاجراءات الضرورية التي من شأنها المحافظة على تماسك هذه الصناعة وتطورها.

توحيد قانون التأمين ممكن

■ هل تجدون ان الاوضاع في دول مجلس التعاون اضحت مهيأة لتوحيد قوانين التأمين فيها؟

– اعتقد ان التفكير في توحيد قانون التأمين قد يكون مهيأ في دول الخليج اكثر منه في اي مكان آخر بحكم تركيبة المجتمع والبيئة الملائمة لذلك.

لشركات الوساطة العالمية ايجابياتها

■ كيف تقيّمون العمل الذي تقوم به شركات الوساطة الاقليمية والدولية؟ وهل تلمسون انها تساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة؟

– من الصعب الآن تقييم عمل هذه الشركات، الا انها وبدون ادنى شك، ستساهم ايجابا في نهضة التأمين في المنطقة وخصوصاً تنمية الخبرات وسهولة الاتصال والتواصل بعملائها، ما يؤدي الى تعزيز مبدأ الثقة وتقديم الخدمات من دون اي عوائق.

التركيز على السوق اليمني حاليا

■ هل لديكم اي اتجاه للمساهمة في شركة عربية اخرى؟

– تركز ادارة الشركة الوطنية للتأمين جهودها في الوقت الحالي على السوق اليمني الذي يعتبر سوقاً خاماً وفرص الاستثمار فيه كبيرة سواء للشركات المحلية او العربية أو الاجنبية.

مرتاحون مع المعيدين

■ هل كان لكارثة أعاصير «كاترينا» و«ريتا» و«ويلما» اي آثار سلبية على اتفاقيات اعادة التأمين لدى تجديدها؟

– على العكس، إن المعيدين ابدوا لنا تقديرهم لنتائجنا حيث تنتهج شركتنا اختيار عملياتها بشكل جيد، وبالتالي نحن مرتاحون لتعاملنا مع معيدين رائدين عالميا ومن ذوي الخبرة وتصنيفهم في الطليعة عالميا.

التوسع هدفنا الدائم

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية سنة ٢٠٠٥؟ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– نسعى دائما الى التوسع، ونحن على وشك افتتاح فرع جديد لنا في احدى المحافظات يغطي مناطق نراها بحاجة الى خدماتنا وتغطياتنا. وتميّز عام ٢٠٠٥، بالنسبة لشركتنا، باستحداث منتجات جديدة للسوق اليمني انفردت الشركة بتسويقها، وأعدت خصيصا لفئات وشرائح معينة، بالاضافة الى برامج تتناسب وحاجات كل الفئات، وهو ما وعدنا به عملاءنا الذين نعتبرهم شركاءنا في هذا النجاح. كما ان المؤشرات تؤكد اننا حققنا نسبة نمو عالية هذه السنة تزيد على ٤٠٪. كما اننا رفعنا رأسمال الشركة الى ٤٠٠ مليون ريال.

باسم مهدي (التأمين العراقية - IRAQ INSURANCE): «ميونيخ ري» و«أيون» تدعمان السوق العراقية بقوة

على الرغم من انشغالها بالامور الأمنية والحياتية استصدرت الحكومة العراقية قانونا جديدا للتأمين، انشأت بموجبه سلطة تعنى بالرقابة والتنظيم، وتدعى «ديوان التأمين» ويترك القانون الجديد لـ«ديوان التأمين» ان يعد التوصيات حول شروط الترخيص لشركات التأمين الجديدة في العراق، الوطنية والاجنبية منها، وبرفعها الى مجلس الوزراء لاقرارها.

وبذلك يكون قطاع التأمين في العراق قد دخل في طور جديد. يختلف جوهريا عما كان عليه سابقا.

اذ ان العصر الجديد الذي يعيشه العراق يعتمد نظام اقتصاد السوق حيث المنافسة سيدة الموقف. وحيث الاحتكار والحصرية ممنوعان كليا.

شركة التأمين العراقية، والتي ما زالت تابعة للقطاع العام، تعتبر الادم بين الشركات العاملة في العراق. «البيان» التقت مديرها العام السيد باسم مهدي وخبير الشركة السيد صادق عبد الرحمن. واجرت معهما حوارا حول التطورات التي شهدها قطاع التأمين في العراق خلال الفترة الاخيرة.

من اليمين: باسم مهدي صالح وصادق عبد الرحمن

■ ما تقويمكم لأوضاع قطاع التأمين في العراق؟

– قطاع التأمين جيد و«التأمين العراقية» تمارس أعمالها بنشاط برغم عدم الاستقرار الأمني والأحداث التي تجري على الساحة العراقية.

دور ديوان التأمين

■ ماذا يتضمن قانون التأمين الجديد؟

– صدر هذا القانون في ٢٠٠٥/٦/٣٠ ويتضمن تنظيم قطاع التأمين عموماً، ومنح الإجازات للوكلاء، ونص على انشاء هيئة تدعى «ديوان التأمين» تتولى أعمال التنظيم والإشراف والرقابة على سائر شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من الشركات التي تقدم خدمات التأمين.

إسناد التغطيات المرتفعة لشركات في الخارج

■ هل هناك تأمينات تتم داخل العراق وتذهب الى الخارج؟

– ثمة تغطيات لايمكن لبعض الشركات استيعابها بموجب الاتفاقيات الحالية، أي ان مبالغ التأمين مرتفعة لذلك تم إسنادها الى شركات في الخارج.

توسيع التغطيات بالتعاون مع معيدين كبار

■ عقدتم مؤخرا اجتماعا في الاردن مع ممثلي ميونيخ ري MUNICH RE وايون AON للوساطة: ماذا كان الهدف من هذا الاجتماع؟

– الهدف هو تعزيز السوق العراقي على اعتبار انه عانى قطيعة لمدة طويلة يعتقد المعيدون أنها انتجت ندرة في الموارد البشرية المؤهلة. لذا أردنا ان نثبت هذه الخطوة مع المعيدين وان نطلب توسيع بعض التغطيات التي قد نحتاجها في المستقبل. وMUNICH RE و AON تدعمان السوق العراقي وتثقان به نظراً للتاريخ الطويل في تعاملنا معهما.

اجتماعات مع شركات اعادة عربية

■ هل تلقون دعماً من شركات إعادة عربية؟

– تعاملنا حالياً مع شركات عالمية، وعقدنا لقاءات عدة مع شركات إعادة عربية. نحن في مرحلة «جس نبض»، لما يمكن ان توفره هذه الشركات لزميلاتها العاملة في السوق المحلي.

■ هل تقدمون منتجات وخدمات جديدة في السوق العراقي؟

– بدأنا التعاطي أخيراً في فرع التأمينات الصحية.

■ كيف تقومون أقساطكم ونتائجكم؟

– الأقساط تبلغ حوالي ٣ مليارات دينار عراقي أي حوالي مليونين ونصف مليون دولار. ورأس مال الشركة نحو ٣٠٠ مليون دينار عراقي (اي ٢٠٠ الف دولار اميركي).

الدكتور عدنان أمين الربيعي (الوطنية العراقية – NATIONAL):

التأمين الالزامي على السيارات لا يطبّق إلا ان الصندوق الخاص بتعويض ضحايا السيارات ما زال قائماً

صدور قانون التأمين العراقي الجديد، أعقبته تشكيلات في قيادات شركات التأمين وشركة الاعادة التابعة للقطاع العام.

وتنفيذا للتشكيلات الجديدة حلّ الدكتور عدنان أمين الربيعي، في منصب رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة التأمين الوطنية للتأمين NATIONAL.

«البيان» التقت الدكتور الربيعي وطرحت عليه بضعة اسئلة حول التطورات الجارية في سوق التأمين في العراق. ومن الوقائع التي يصعب تصديقها، والتي كشف عنها الدكتور الربيعي، ان التأمين الالزامي على السيارات غير ساري المفعول، الا ان الصندوق الخاص بدفع التعويض لضحايا الحوادث التي ترتكبها سيارات تبقى مجهولة، او تكون غير مضمونة، ما زال قائما، حيث ان محطات بيع البنزين تقتطع لحساب الصندوق المذكور نسبة مئوية من ثمن المحروقات التي تبيعها للسيارات.

وفي ما يأتي وقائع الحديث الذي أجريناه مع الدكتور الربيعي:

القانون أوجد مناخ الاقتصاد الحر

■ هل لنا بلمحة عن خبرتكم في عالم التأمين؟

– التحقت بشركة التأمين الوطنية قبل ثلاثة أشهر، وكنت أشغل منصب مدير عام الدائرة الاقتصادية والسياسات المالية في وزارة المالية.

■ ما هي أوضاع قطاع التأمين في العراق بعد صدور القانون الجديد؟

– القانون الجديد يتيح الفرص لشركات القطاع الخاص في ممارسة نشاطاتها، كما يعطي الفرصة للشركات الحكومية كي تنوع نشاطاتها في السوق العراقي، وكذلك يسمح بدخول الشركات الأجنبية إليه. هذه المشاركة الواسعة ستوجد مناخاً من الاقتصاد الحر مما سيجعل من السوق العراقي أكثر كفاءة بسبب المنافسة التي ستنشأ.

إقبال على التأمين

■ كيف تجري أعمالكم في العراق مع الاضطرابات الامنية وأجواء عدم الاستقرار؟

– الوضع الأمني يشكل عائقاً أمام تطور قطاع التأمين، فالتأمين نشاط مسوّق ويحتاج الى حركة ومتابعة دائمة، لذا نواجه صعوبة في العمل داخل المناطق الساخنة وهي المناطق الغربية والموصل. أما في بقية المناطق فالصعاب أخف. وعلى الرغم من ذلك هناك إقبال على التأمين ونأمل أن يتحسن الوضع الأمني مما سيحسّن الوضع الاقتصادي وبالتالي قطاع التأمين.

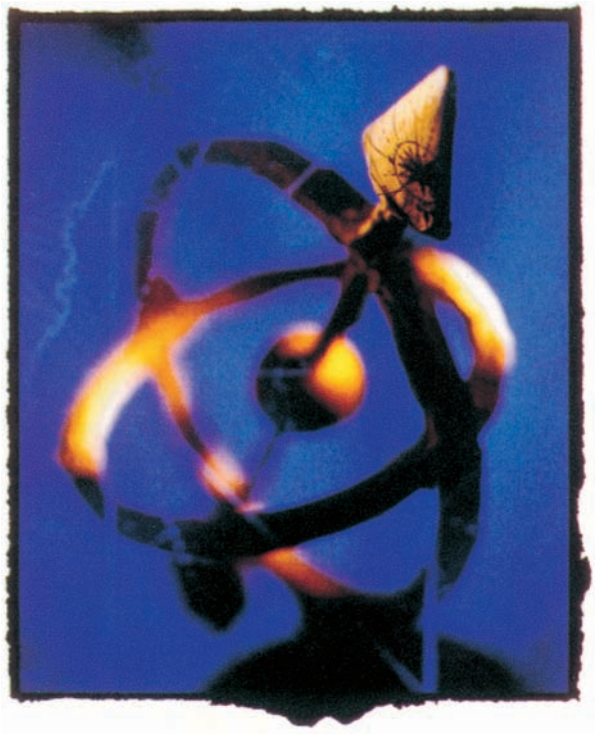
إلزامية تغطية السيارات

■ هل يفرض تأمين إلزامي في العراق؟

– ليس هناك تأمين إلزامي على فرع السيارات. لكن الصندوق الوطني المخصص لدفع التعويض لضحايا السيارات المجهولة وغير المؤمن عليها، ما زال قائما وهو يستوفي الاقساط التي تعود اليه من خلال المحطات التي تبيع المحروقات، وذلك عملا بالنظام الذي انشئ بموجبه منذ عشرات السنين.

GIC

Who we are...



Consultant in all classes

GUARDIAN INSURANCE CONSULTANTS s.a.r.l.

Tel: (04) 409005 - (03) 807070 - (03) 624623
Fax: (04) 409005
P.O.Box: 16-6528 - Beirut, Lebanon
E-Mail: guardian@dm.net.lb

الدكتور منير قبان (مجموعة يو.آي.بي. UIB العالمية - لندن):

هناك حيف عربي بحق شركات الاعادة العربية وهوس وراء الاجنبي!

ان كانت هناك شركة عربية اقتحمت نادي الوسطاء الدوليين واخذت حيالهم موقع الند والمنافس الكفي، فتلك هي شركة الوسطاء المتحدون UNITED INSURANCE BROKERS التي تتخذ من عاصمة اسواق التأمين في العالم، لندن، مركزا رئيسا لها، وتنعم بعضوية لويدز LLOYD'S BROKER وتقود شبكة تشمل القارات الخمس.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور منير قبان، عوّدنا على ان يجيب عن اسئلتنا بنعم، نعم، او لا، لا، ويسمي الاشياء بأسمائها ويتجنب المواربة والكلمات المزدوجة المعاني.

ولا يتردد في تعداد الثغرات والنواقص حيثما وجدت، ويثني حيث يجب، وان الانجازات التي تستحق الثناء نادرة، وقد نبحث عنها ولا نجدها في اي من ديارنا الواسعة.

خلال مقابلتنا معه وحديثه عن حقبة التأميم، قال الدكتور قبان، ان نتائج تلك الحقبة لم تكن سيئة في جميع الدول العربية، وان تقييمها اليوم يجب ان يأخذ في الاعتبار الظروف التي اوجبت على ابطال التأميم ان يلجأوا اليه منتصف القرن الماضي.

ومن الامور المؤسفة ان النظرة العربية الى التأميم لا تختلف عنها الى الخصخصة، حيث تبنى على معتقدات وأيديولوجيات، وليس على اعتبارات اقتصادية بحتة، ولا تأخذ في الاعتبار مصلحة الجمهور.

وعن تردد الرساميل الاجنبية في المساهمة في شركات التأمين او الاعادة العربية، تساءل الدكتور قبان كيف لمستثمر اجنبي ان يوظف امواله في شركة عربية تئن تحت وطأة بطالة مقنعة؟ وسجل وجود هوس وراء الاجنبي، بدلا من استنهاض القدرات الداخلية.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

الموقف من الخصخصة يبنى على اعتبارات ايديولوجية ولا يأخذ في الاعتبار مصالح الجمهور

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر أنحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الأسواق العربية أمام المنافسة وذلك للمرة الأولى منذ حوالى نصف قرن. كيف تقيمون حقبة التأميم؟ وهل حملت إلى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدته في تلك الحقبة أية إيجابيات؟ وما هي؟ وماذا كانت سلبياتها؟

– يتطلب التحليل لحقبة التأميم الابتعاد عن أيديولوجية الليبرالية الجديدة السائدة في الخطاب المعاصر وإسقاط الحاضر (نهاية التاريخ عند البعض من أصحاب الرؤية النبوية) على الماضي. أي نعم، يقرأ الماضي بصيغة الحاضر، إلاّ أن مثل هذه القراءة وفي غياب الموضوعية غالبا ما تستبعد أو تلغي السياق الذي قام عليه الماضي. على سبيل المثال، أولئك الذين يدينون الثورات الاجتماعية والعلمية فإنهم يدينون حقبة برمتها وجيلا أو أجيالا من الناس الذين عملوا في ظلها وبقدر من الحرص وربما التفاني. تقتضي الموضوعية تحليلا منصفا لا إدانة مباشرة، فتلك الحقبة هي التي حملت بذور التغيير الذي نشهده الآن بعدما تكلست مؤسساتها وتعرضت للترهل والمحسوبية السياسية التي لاتستقيم مع الأداء الفني والاقتصادي. صحيح أن للبشر خيارات في السير بهذا الاتجاه أو ذاك، ولعل طامتنا الكبرى أننا اليوم، ويا للمفارقة، "نختار" ما هو مفروض علينا من الخارج بقوة التغييرات البنيوية في العلاقات الدولية واستضعاف الذات. علينا إذا أن نضع التأمين في سياق الاقتصاد والتشريعات التي كانت قائمة في تلك الحقبة. وعلينا أيضا أن نميز بين بلد عربي وآخر. ففي حين أدى التأميم إلى الانغلاق وحتى التدهور في بعض الأسواق، كان عند البعض الآخر مقرونا بالتطور وتنمية القطاع كماً ونوعاً: حجم الأقساط، تغلغل التأمين، تطوير الغطاء التأميني، تنمية الكوادر الفنية .. الخ. وباختصار، إن تركة الحقبة ليست متماثلة في جميع الأسواق. ومن هنا الدعوة إلى التحليل والتقييم الموضوعي للتركة المتباينة.

ونحن نرى أن إدانة الحقبة لكون الدولة هي المالكة للقطاع التأميني أو مساهمة فيه مسألة أيديولوجية. العيب في القطاع العام لا ينشأ دائماً من الملكية وإنما في الأداء، وفي سوء الإدارة، وفي غياب المُساءَلة، والتدريب الحقيقي، وتغليب السياسي والحزبي على الاقتصادي دون أن يكون الهدف إفادة عامة الناس. وهذا التقييم ينطبق في مجمله على العديد من شركات القطاع العام التي ما زالت تعمل في بعض الأسواق العربية.

كانت قرارات التأميم، مثل قرارات الخصخصة في زماننا، قائمة على موقف أيديولوجي سياسي أصبحت في مصاف المعتقد الديني وليس لاعتبارات اقتصادية بحتة تضع نصب عينها مصالح الجمهور الأكبر من الناس. ففي مجال المساهمة في التنمية الاقتصادية كانت استثماراتها فقيرة ولم تنجح في إشاعة الوعي بالتأمين كما يجب .. الخ. والمهم أن نحكم على النتيجة، وهي لم تكن واحدة في جميع الحالات. وليس من المناسب، وفي الواقع إنه تجاوز للاختصاص، لو خرجنا برأي قاطع في إيجابيات ومساوئ الحقبة. والغريب أننا قلما نأتي على دراسة علمية أكاديمية لتاريخ هذه الحقبة. لعلنا نستبق الزمن على الطريقة الأميركية وهو ما نخشاه إن ولجنا الموضوع دون رويّة. البحث والمزيد من البحث ضروري لنتعلم درس عدم التهور في اتخاذ القرارات تأميماً وخصخصةً وما بينهما، وتوفير الفرصة والشروط المناسبة لتراكم المعرفة والتجربة كي يكونا أرضية صالحة للتحول التدريجي.

التأمينات الحكومية في بعض الدول الخليجية لم تكن تسيّرها الشركات الوطنية بل المعيدون الأجانب

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى أيضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار إليها تفتح أبوابها أمام فروع شركات التأمين الأجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح أبواب المنافسة على المشاريع الحكومية إيجابيات؟ وما هي؟

– فتح الباب أمام فروع شركات التأمين الأجنبية للمشاركة في المناقصات الحكومية ظاهرة جديدة فُرضت من الخارج (صندوق النقد الدولي، منظمة التجارة العالمية وغيرهما) ضمن متطلبات الامتثال لقواعد التجارة الحرة والمعاملة بالمثل، وهذه المسألة تثير الابتسام في أفضل الحالات إذ لا طاقة للشركات العربية أن تعمل في الأسواق المتقدمة وبالتالي فإن المسار ذو اتجاه واحد.

ليست هناك إيجابية في هذه المشاركة إذ أن الأخطار الكبيرة وحتى في ظل الحق الحصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لم تكن في نهاية الأمر مسيّرة من الشركات المحلية بل من خلال التنافس بين معيدي التأمين في الأسواق العالمية، ولذلك فإن من يدعي أن رفع الحصرية يساهم في تحقيق مستوى أفضل للمنافسة مخطئ.

نحن ننظر إلى الأمر من باب تنمية السوق الوطني للتأمين. ان حصر التأمينات بالشركات الحكومية، يلغي مساهمة الشركات الخاصة وبالتالي يؤثر على تطور السوق. وما نعنيه بالتنمية هنا هو رفع مستوى الاحتفاظ الوطني (الاحتفاظ لدى شركات التأمين المباشر وشركات إعادة التأمين إن وجدت).

إن الحصرية التي كانت سائدة لم تكن على حساب المصالح الحكومية، حسب علمنا. فمن خلال الوسطاء الدوليين، وأحيانا الاتصال المباشر من قبل شركات التأمين المحلية بالمعيدين، كانت الشركة او الشركات الحصرية تستثير المنافسة في الأسواق الدولية لتأمين أخطار الطاقة، وبالتالي فإن أفضل العروض كانت تقدم لأصحاب هذه المصالح.

ضعف الكثافة التأمينية في الدول العربية

■ رغم فتح الأبواب أمام فروع شركات التأمين الأجنبية في أسواق التأمين التي كانت مؤممة، أو مقفلة في وجه الأجانب، خلال العقود الأربعة الماضية، يلاحظ أن الأسواق العربية لا تشهد إقبالا يذكر من شركات التأمين الأجنبية، والأجانب الذين دخلوا الأسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبياً في شركات تأمين وطنية. كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ وما هي الأسباب التي تجعل الأجنبي يتردد في توظيف أمواله في المنطقة العربية عموما؟

– يمكن عزو المساهمة المتدنية إلى واقع اقتصادي يتمثل بضعف الكثافة التأمينية في معظم البلدان العربية، هذا إذا استثنينا الطلب الفعّال على التأمين الإلزامي للسيارات. كما أن العديد من هذه البلدان يعاني من تخمة في عدد الشركات وبالتالي منافسة سعرية ضارية، الأمر الذي يجعل فرص تحقيق هامش حقيقي للربح من قبل الشركات الأجنبية ضعيفة. ضعف الدخول لدى الفئات الفقيرة – وهو مؤشر قوي الى التفاوت الطبقي في العالم العربي – يجعل من شراء الحماية التأمينية ترفاً لا طائل منه. ولم تنجح – أو بالأصح لم تفكر – الشركات العربية والأجنبية على حد سواء في ابتداع الحماية التأمينية لهذه الفئات.

إن دخول الشركات الأجنبية لايمثل غير إضافة عددية لسوق التأمين فلم نسمع أنها قد قامت بتطوير مستوى الخدمات، لابل انها في الواقع، وفي حالات عديدة، قد لاتختلف كثيرا عن الشركات المحلية ما خلا اعتمادها لغة أجنبية.

إن غضضنا النظر عن حقائق الاقتصاد كخلفية عامة للحالة المثارة في السؤال، علينا البحث في الأطر القانونية المنظمة لعمل المؤسسات التأمينية، وكذلك القيود البيروقراطية التي ترتبط بالتأسيس والتسجيل. وهذه لها تكلفة اقتصادية ربما تكون غير منظورة، إلا أن الشركات الأجنبية تأخذها في الاعتبار قبل الإقدام على الاستثمار. رأس المال أينما كان يبحث عن الربح، وربما أقصى ربح ممكن إن تيسر له ذلك. وفي غياب الربح - وهو علّة وجوده - فإنه يبحث عن أسواق أخرى.

ورأس المال الأجنبي لا يخاطر باسم المساهمة في تحسين الأوضاع أو باسم الإحسان. كيف له يا ترى أن يستثمر في شركة عربية تئن تحت وطأة بطالة مقنعة في كوادرها وطاقم موظفيها؟ كيف له أن يساهم في شركة عربية عقاراتها الاستثمارية، مثلا، تستدعي إنفاقا عاليا لضمان سلامتها ومواكبتها لقواعد الصيانة؟ ما الذي تجنيه شركة إعادة تأمين عريقة، مثلاً، إن استثمرت أموالاً في الأسواق العربية عندما تستطيع عقد صفقات ببلايين الدولارات في أسواق أخرى؟ جاذبية المردود لها في العالم العربي ضعيفة جداً إن لم تكن معدومة.

اضاف: الهوس وراء الأجنبي أصبح شعار المرحلة بدلا من استنهاض الإمكانات الداخلية، وهي كثيرة، في الاستثمار، في أغطية جديدة وفي تحسين نوعية الخدمة من خلال التدريب المستمر والمساهمة في التنمية الاقتصادية. ولكن يبدو أن رأس المال العربي في قطاع التأمين مستكين ومرتاح لوضعه ويهمه أن يرى في نهاية السنة توزيعا عاليا للأرباح. أما الإدارات، وبعضها ذات مستوى رفيع، فإنها محكومة بطموح رأس المال، وإلا كيف نفسر غياب تخصيصات التدريب أو وجودها في حدودها الدنيا.

للخروج من الاطار الروتيني للـGAIF

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق خلال الفصل الثاني من العام ٢٠٠٦. كيف يمكن في رأيكم إخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من إطارها الروتيني، وإعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟ وهل هناك أمر يرتجى من مؤتمر دمشق؟ وما هو؟

– إن ما نرجوه من المؤتمر السادس والعشرين يقع ضمن خانة الطموح. ونود طرح هذا الرجاء ضمن سبل الخروج من الإطار الروتيني الذي هو منوط أصلا بأعضاء الاتحاد. ربما يكون القصد من الإطار الروتيني الوارد في هذا السؤال هنا هو اجترار التوصيات بين مؤتمر وآخر وبين لقاء وآخر. وما نراه، كعضو مشارك، هو التركيز على توصية أو اثنتين. نحن نقرأ قائمة طويلة بتوصيات تخرج منها اللقاءات وكأننا بصدد توثيق طموحاتنا. المهم في الأمر هو التركيز على عدد قليل جداً من التوصيات وخلق الآليات لمتابعتها وإلزام المعنيين بها قبل توجيه أي لوم لأمانة الاتحاد، وعلى الأعضاء رفد الأمانة بالموارد التي تمكنها من تحسين أدائها.

■ يلاحظ أن بعض شركات الإعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الأخيرة كما أخذت تتجه إلى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف. هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا عل المستوى العالمي؟

– تعزيز رساميل شركات إعادة التأمين خطوة في الاتجاه الصحيح، فهو أحد العناصر الأساسية في تقييم الوضع المالي لهذه الشركات بالتزامن مع الاحتياطات الفنية ونوعية الحماية الإعادية التي تتمتع بها.

هذه الخطوة، بحد ذاتها، ليست كافية لتجعل هذه الشركات تقف في مصاف شركات إعادة التأمين العالمية. نقول هذا ونحن نضع نصب أعيننا نموذج شركات إعادة التأمين العريقة في أوروبا. ولعلّ في هذه المقارنة ما يشبه التعسف، فالمقارنة مع شركات مماثلة في الأسواق الأفريقية والآسيوية هي الأفضل.

ولكن يبقى النموذج المتقدم هو الأفضل كمعيار للحكم على وضع شركات الإعادة العربية، هذا إذا كنا نرغب ونريد أن نرقى بمستوى هذه الصناعة. وحسنا تفعل هذه الشركات عندما تزيد من رأسمالها، وتطلب تصنيفها من قبل الهيئات المختصة. وسيزيد وضعها متانة لو رفعت من قدراتها المهنية في الاكتتاب وفي تسوية المطالبات وفي توفير الخدمات الإضافية.

لعلنا لا نجافي الحقيقة إن قلنا أن هناك طاقة استيعابية عالية في الأسواق المتقدمة في الوقت الحاضر، ولهذا فإن الشركات المسندة، العربية والأجنبية، لا تحتاج الى طاقة شركات إعادة التأمين العربية. وإذا أضفنا إلى ذلك، الميل نحو تفضيل الآخر في الماضي بحجة تفوقه والانفتاح العولمي في الوقت الحاضر، نكون قد وضعنا مؤشرا أوليا لوضع شركات إعادة التأمين العربية والحيف العربي الذي يلحق بها في تجاوزها من قبل العديد من الشركات المسندة.

شركات إعادة التأمين العربية توفر الحماية الاتفاقية والاختيارية لشركات التأمين المباشر (في العالم العربي وأسواق العالم الثالث). ونأمل أن تزداد الاستفادة من الطاقة الإعادية العربية وهو أمل يزيد عمره على عقود عدة ويترجم نفسه في دعوات الاتحاد العام العربي للتأمين والندوات والملتقيات الأخرى التي تقام للنهوض به.

اضاف قائلا: قد يمر زمن طويل قبل أن تستطيع شركات الإعادة العربية الاكتتاب على المستوى العالمي. حاول البعض منها القيام بذلك لكنه اكتوى بنار التقلبات في الدورات الاكتتابية من دون أن يكون لديه ما يكفي من رصيد مالي للمواجهة والاستمرار فرحل عن الأسواق المتقدمة. أن تكون عالميا طموح مشروع ولكن أنى لك ذلك وأنت لاتستطيع أن تصدر مطبوعا عالميا على درجة عالية من اللياقة! حال الشركات هذه تعكس حال العالم العربي. ولن نزيد كي لا نثير الشجون.

التأميم أدى الى الانغلاق والترهل في بعض الدول العربية والى التطوير وتنمية الكوادر في دول اخرى

عززنا ادارتنا العليا بضم شخصية مرموقة من اركان صناعة التأمين في بريطانيا

■ هل أنتم مرتاحون إلى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟ وهل يمكن إعطاؤنا بعض الأرقام عنها؟ وما هي الأهداف التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات المقبلة وخلال العام ٢٠٠٦ تحديدا؟

– الاتجاه العام لحصيلة أعمال الشركة خلال هذه السنة يميل نحو التحسن كمياً ونوعياً. فالنهج الذي اختطته إدارة الشركة في تعزيز ما هو قائم في فروع الطاقة والهندسي والطيران والبحري وغير البحري وإعادة التأمين الاتفاقي، ما زال مستمرا مع إضافة التوسع في تأمين المؤسسات المالية وتقديم الاستشارات. ويتخذ هذا التعزيز استخدام عناصر متمرسة جديدة والاستمرار في التطوير الفني للكوادر الموجودة.

وشهدت هذه السنة تعزيز الإدارة العليا للشركة من خلال استخدام شخصية معروفة ومرموقة بين أركان صناعة وساطة التأمين كرئيس تنفيذي جديد لمجموعة يو آي بي وكان يشغل سابقا أكبر موقع تنفيذي في احدى كبريات شركات الوساطة في العالم.

في المدى المنظور قد تفكر الإدارة في إعادة هيكلة الشركة وقد يتطلب ذلك البحث في اتخاذ الإجراءات المناسبة للإبقاء على مكانة الشركة وتعزيزها على المستوى العالمي. وهي في ذلك تستجيب وتتكيّف، كأي مؤسسة حيوية، مع المتغيرات التي تتحكم بحركة السوق وواقع الطلب على الحماية التأمينية، وإيجاد الموقع المناسب في عالم وساطة التأمين سواء بالتحالفات أو التوسع العضوي أو الاندماج وغيرها. وكل ذلك رهن بالتطورات الداخلية للشركة ومحيطها الخارجي في المستقبل المنظور.

اسئلتكم تستدعي الكثير من البحث

كعادتها، تثير أسرة تحرير «البيان» جملة من الأسئلة التي تستدعي الكثير من التفكير والبحث، بعضها يمكن أن يكون موضوعاً للدراسة الأكاديمية. ونأمل أن تكون مساهمتنا المبتسرة - التي قد لا يرضاها البعض ولا نحن متعصبون لها إن جاء الموقف المغاير أكثر عقلانية وانضباطاً على الواقع وخدمة لجمهور الناس - محفزاً للخوض في التقييم العلمي لأوضاعنا التأمينية في الماضي والحاضر. نشكر أسرة تحرير «البيان» العزيزة على إثارة هذه الموضوعات، ونغتنم الفرصة لنعبّر أيضاً عن شكرنا لرصدها الشهري الدقيق والمثابر لنشاط التأمين في العالم العربي.

د. منير قبان

غابي بجاني (مجموعة ناسكو - NASCO GROUP):

نقترح على مؤتمر GAIF في دمشق ان يشكل مركزاً تحكيمياً للفصل في نزاعات التأمين والاعادة

التحوّل من الحصرية الى الليبرالية في سوريا يقتضي توخي الحذر تجنباً للفوضى والمنافسة المتوحشة

غبريال بجاني، الرئيس التنفيذي لمجموعة ناسكو، اعتبر الخطوات التي اتخذتها سوريا حتى الآن في مجال التحوّل من الحصرية سليمة وتتميز بالحكمة. ونصح بأن يجري التحول الى الليبرالية تدريجا تجنبا للفوضى وللمنافسة المتوحشة.

وحول التأمينات المقنعة (FRONTING) التي تجريها الشركات البتروكيميائية في الخليج، قال بجاني انها معرضة للاهتزاز في اي وقت لان المعيدين الذين يغطونها لا يتفهمون اوضاع الاسواق الخليجية. وقد يقررون عدم تجديد عقود التأمين عند حصول اي حادث.

وحول موقف «ناسكو» من المعيدين الاقليميين، قال: «المهم ان يكون لدى المعيد الاقليمي رأسمال يتناسب وحجم اكتتاباته وان يتجنب الانخراط في تأمين اخطار خارج النطاق الاقليمي».

في ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع الرئيس التنفيذي لمجموعة ناسكو (NASCO GROUP):

■ بصدور قانون التأمين السوري الجديد، تكون صفحة عصر التأميم قد طويت في سائر انحاء المنطقة العربية، وفتحت جميع الاسواق العربية امام المنافسة وذلك للمرة الاولى منذ حوالى نصف قرن. كيف تقيّمون حقبة التأميم؟ وهل حملت الى صناعة التأمين في البلدان التي اعتمدته في تلك الحقبة اية ايجابيات؟ وما هي؟ وما كانت سلبياتها؟

– صحيح، ان سوريا انهت عهد الحصرية وذلك بكونها الاخيرة بين الدول العربية التي سبق ان اعتمدت نظام الحصرية (MONOPOLY) في قطاع التأمين.

وانا ارى ان قرار الحكومة السورية الترخيص تدريجيا ولعدد محدود من شركات التأمين الخاصة بالعمل على اراضيها هو قرار سليم، لان من شأنه ان يجنب صناعة التأمين هناك الفوضى، والمنافسة المتوحشة في مرحلة دقيقة وتنتقل خلالها من حال الحصرية الى الليبرالية.

ان مصلحة صناعة التأمين في سوريا تقضي باعتماد التدرج في التحول الى الليبرالية، بحيث يسمح بداية بقيام عدد محدود من المتنافسين، توطئة للتحول الى الليبرالية الكاملة، على ان يجري التحوّل باشراف هيئة رقابة فاعلة ويكون لها من الصلاحيات ما يمكنها من الحؤول دون نشوء حالة فوضوية.

فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية

■ مع انطواء صفحة التأميم تطوى ايضا صفحة عصر «الحماية» الذي ساد الدول النفطية حيث كانت شركات التأمين الوطنية تحظى بحماية الحكومات المعنية، وبحق حصري بتقاسم التأمينات الحكومية، لا سيما البتروكيميائية منها، وبدأت الدول النفطية المشار اليها تفتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية وتسمح لها بالمشاركة في المناقصات الحكومية، هل تجدون في فتح ابواب المنافسة على المشاريع الحكومية ايجابيات؟ وما هي؟

شاهدنا معيدين اميركيين مصنفين بمرتبة الف (A) يحالون الى التصفية

– اعتقد ان هذا الواقع ينطبق على اسواق معينة، لا سيما ابو ظبي والكويت. وفي المدى القصير، يمكن للصناعات النفطية والبتروكيميائية ان تستفيد من المنافسة التي تخوضها شركات التأمين ضد بعضها البعض، وتحصل على اسعار مخفضة، لاسيما من شركات التأمين الاسيرة (CAPTIVE) اي تلك التي يقتصر نشاطها على تأمين الشركة التابعة للمجموعة البتروكيميائية والتي تعمل بطريقة التأمين المقنع (FRONTING) حيث تستعين بشركة محلية لتصدر البوليصة لحسابها، الان التجارب تثبت ان التعامل مع هذا النوع من الشركات معرض للاهتزاز في اي وقت، وقد تتوقف الشركة الضامنة عن تجديد بوالص التأمين في حال تكبدت اي خسائر، على غرار ما تقوم به الآن شركات التأمين التي تضمن المنشآت النفطية والبتروكيميائية الكائنة في محيط خليج المكسيك، وبحر الشمال (GULF OF MEXICO AND NORTH SEA) حيث تمتنع عن تجديد عقود التأمين بسبب الخسائر التي نزلت بها هناك. وهذا الواقع يحرج الشركات البتروكيميائية ويجعلها تواجه صعوبات شتى في تجديد بوالصها.

والسبب في ذلك كله هو، كما قلت آنفا، ان شركات التأمين الأسيرة (CAPTIVE) تنتهج سياسة انتهازية، ولا تأخذ في الاعتبار العلاقات الطويلة الاجل.

وفي المقابل، نرى شركات التأمين المحلية في الكويت وابو ظبي، تحافظ على علاقاتها التاريخية ولا تتخلى عن زبائنها مهما كانت الظروف والنتائج وذلك لكونها تحسن اختيار معيدي التأمين، وهؤلاء يزاولون اعمالهم بناء على قواعد ثابتة ويضمنون للشركات التي تتعاطى معهم الاستمرارية (CONTINUITY) في توفير وتجديد البوالص التي يحتاجونها.

اقساط التأمين في العالم العربي تقل عن ١٪ من الاقساط المحققة في العالم

■ رغم فتح الابواب امام فروع شركات التأمين الاجنبية في اسواق التأمين التي كانت مؤممة او مقفلة في وجه الاجانب، خلال العقود الاربعة الماضية، يلاحظ ان الاسواق العربية لا تشهد اقبالا يذكر من شركات التأمين الاجنبية، والاجانب الذين دخلوا الاسواق العربية فعلوا ذلك من خلال مساهمات متدنية نسبيا في شركات تأمين وطنية. كيف تفسرون هذه الظاهرة؟

– المستثمرون الاجانب يعطون الاولوية لشركات الاعادة العملاقة التي بدأت تظهر في برمودا غداة كارثة ١١/٩/ ٢٠٠١ وهم يتطلعون الى تحقيق عائد جيد على استثماراتهم، وتلك الشركات تحقق اقساطا ضخمة. وفي المقابل، نرى ان اقساط التأمين التي يجرى انتاجها في الاسواق العربية تقل عن واحد بالمئة من مجموع الاقساط المحققة في العالم. وهذا الواقع يفسّر السبب الذي يجعل المستثمرين الاجانب يترددون في توظيف اموالهم في اسواق التأمين العربية.

ومع ذلك، فان بعض شركات التأمين الاوروبية وظفت مبالغ متواضعة في بعض شركات التأمين العربية. والشركات الاوروبية تتجنب اجمالا الانخراط في مساهمات كبيرة في المناطق التي لا تتوافر فيها حالة استقرار دائمة.

لمتابعة التوصيات

■ ينعقد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) في دمشق خلال الفصل الثاني من العام ٢٠٠٦. كيف يمكن في رأيكم اخراج المؤتمرات والندوات التأمينية الجديدة من اطارها الروتيني، واعطاء التوصيات التي تصدر عنها معنى وفاعلية؟ وهل هناك امر يرتجى من مؤتمر دمشق؟ وما هو؟

– المؤتمرات التي يعقدها الاتحاد العربي (GAIF) تصدر توصيات فقط. وفي رأيي فان بعض التوصيات يجب ان تأخذ طابع القرار وتطبق. وعلى الأمانة العامة للاتحاد ان تتابع تلك القرارات، وان تبلغ المؤتمرات التي تعقد كل سنتين بالنتيجة التي توصلت اليها في سعيها الى تطبيق التوصيات والقرارات السابقة.

وفي ما يتعلق بالمؤتمر القادم في دمشق، اتمنى ان يصدر ولو قرار واحد، وعلى سبيل المثال اقترح ان يصار الى تشكيل مركز تحكيمي في دولة عربية (ARBITRATION CENTER) توكل اليه مهمة الفصل في النزاعات التي تنشأ مع شركات التأمين وشركات الاعادة، وذلك اختصارا للوقت وللنفقات القضائية على ان يكون المحكمون من الاختصاصيين والذين يجيدون درس القضايا التأمينية ويفهمونها جيدا.

على المعيد الاقليمي ان يملك رأسمالاً يتناسب وحجم الاقساط المكتتبة

■ يلاحظ ان بعض شركات الاعادة العربية عززت رساميلها خلال السنوات الاخيرة كما اخذت تتجه الى الوكالات الدولية المختصة للحصول على تصنيف... هل تعتبرون هذه الخطوات كافية كي تجعل منها معيدا مقبولا على المستوى العالمي؟

– في رأيي، ليس مطلوبا من المعيدين الاقليميين ان يكونوا من فئة الميغا (MEGA REINSURERS) اي ان تكون لديهم رساميل بمئات ملايين الدولارات. ويقتضي فقط ان يكون رأسمال شركة الاعادة الاقليمية متناسبا وحجم اعمالها والاقساط التي تحققها سنويا. والخطورة تكمن في تعاطي المعيد الاقليمي الاخطار العالمية (WORLDWIDE CONTRACT) والتصنيف (RATING) لا يبنى على رأس المال فقط. ان رأس المال هو واحد من العناصر التي يبنى عليها التصنيف ولقد شاهدنا معيدين اميركيين من فئة (أ) (A) (RATING) يحالون الى التصفية بسبب نتائج سلبية تكبدوها جراء تغطيتهم اخطارا معينة.

نراقب التطورات الجارية في العراق ونتطلع الى توسيع نشاطنا نحو اسواق باكستان وافغانستان

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٥؟ وهل يمكن اعطاؤنا بعض الارقام عنها؟ وما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها خلال السنوات المقبلة والعام ٢٠٠٦ تحديدا؟

– ستستمر مجموعة ناسكو قره اوغلان في تحقيق نمو مستدام وانا اتوقع ان نسجل ارباحا جيدة نهاية العام ٢٠٠٥ في جميع الفروع. ويمكنني ان اقول ان سنة ٢٠٠٥ كانت ممتازة في جميع الدول التي تتواجد فيها مجموعتنا لا سيما ناسكو قره اوغلان فرنسا. اما بالنسبة لنظرتنا المستقبلية فنحن نتطلع الى تطوير محفظتنا في اسواق جديدة مثل باكستان وافغانستان، كما اننا نراقب عن كثب التطورات الجارية في العراق.

محمد السيد (فنشرش فارس - FENCHURCH FARIS):

وسطاء الإعادة الاقليميون والدوليون يقومون بدور إيجابي في المنطقة ويمدون شركات التأمين العربية بالخبرات والمنتجات الجديدة

«فنشرش فارس» FENCHURCH FARIS شركة عضو في مجموعة هيث لامبرت HEATH LAMBERT البريطانية وتعود أكثرية أسهمها لضامنين عرب يرأسهم السيد باسم فارس.

محمد السيد، مدير عام الشركة، ومركزه أثينا – اليونان، أجاب على أسئلة «البيان» فاعتبر ان وجود وسطاء اعادة اقليميين ودوليين في المنطقة العربية أمر جيد وايجابي، ومن شأنه ان يغذّي أسواق التأمين العربية بالخبرات التأمينية وان يمدّهم بالمنتجات الجديدة. وتوقع ألا تكون لكارثة الاعصار «كاترينا» آثار كبيرة على أسعار الإعادة في المنطقة العربية، إلا انه لفت الى ان المعيدين الدوليين أخذوا منذ فترة يشددون على ان تحتفظ الشركة المسندة بنسبة أكبر من الخطر الذي يجرى اسناده الى الخارج.

وعن تغطية البضائع المنقولة بحراً وبراً الى العراق يقول ان شركة «فنشرش فارس» مستعدة لترتيب الغطاء للبضائع المشحونة الى العراق، ويرى ان بند التأمين البحري (أ) A يشمل خطف البضائع، أما في النقل البرّي فإن الأمر يحتاج الى بنود خاصة يجرى التوافق عليها مع المعيد في حينه، وفي ضوء مواصفات البضاعة والرحلة.

وعن التوسع الاقليمي، يقول السيد ان «فنشرش فارس» تتطلع الى التوسع في الإمارات العربية المتحدة وكذلك سوريا التي تعتبرها سوقاً مهمة.

■ يلاحظ ان بيروت استقطبت عددا لا بأس به من معيدي التأمين ووسطاء الاعادة، حيث اتخذوا منها مقرا لاعمالهم، كما اختار وسطاء اعادة آخرون دبي والبحرين مراكز لهم، هل يمكن القول انه باتت توجد في الوطن العربي اسواق لاعادة التأمين؟ وكيف يمكن في رأيكم تفعيل وتكبير حجم الاعمال التي تتعاطاها هذه الاسواق؟

– ان وجود معيدي التأمين ووسطاء الإعادة في بيروت والبحرين ذو أهمية كبيرة، اذ يرفع من مستوى السوق، ولكن في الحقيقة يبقى تأثيرهم محدوداً على صعيد تجديد الاتفاقيات لأن معظمها يتم في أوروبا. أما بالنسبة لعمليات إعادة التأمين الاختيارية FACULTATIVE فإن الكثير منها يتم فعلاً من خلال وسطاء الإعادة العرب والاقليميين الموجودين في بيروت، البحرين أو دبي أو أي دولة عربية أو متوسطية أخرى.

إن مسؤولية وسطاء الإعادة العاملين في عالمنا العربي كبيرة وممارساتهم المهنية والأخلاقية من شأنها ان تزيد حجم التعامل من خلالهم، ولذا يجب علينا نحن وسطاء الإعادة المثابرة على رفد السوق بالخبرات والتقنيات التأمينية ودعم شركات التأمين وتلبية احتياجاتها وذلك من خلال امدادها بالمعلومات عبر الأسواق العالمية، واعلامها بالمنتجات التأمينية والتغطيات المتوفرة وتقديم الخبرات اللازمة والمشاركة في الندوات التثقيفية.

نتوقع نوعاً من الزيادة في الاقساط

■ غداة اجتياح "كاترينا" لاميركا الوسطى وجنوب الولايات المتحدة، اعلن عن اتجاه لدى معيدي التأمين لرفع اسعار الحماية ضد الكوارث CATASTROPHE X/S OF LOSS وذلك على غرار ما فعلوا بعد كارثة ٩/١١، هل لمستم ارتفاعا في الاسعار او تشددا في تعاطي المعيدين معكم؟ وفي اي فرع من فروع التأمين؟

– من الطبيعي ان يحاول معيدو التأمين تعويض خسائرهم وخاصة تلك التي تكبدهم أموالاً طائلة كالكوارث الطبيعية مثل أعصار كاترينا ولكن حتى الآن لم نشعر بتغير جذري في أسعار الحماية ضد الكوارث CATASTROPHE X/S OF LOSS كما حصل بعد كارثة ١١ أيلول، حيث بنظرنا كان الارتفاع خيالياً وغير مبرر بالنسبة للزيادة التي طبقت على شركاتنا العربية. لذا نتوقع نوعاً من الزيادة في الأقساط ولكن الأهم من ذلك قد يكون اصرار المعيدين على ان ترفع الشركات المسندة احتفاظها الصافي من الخطر NET RETENTION.

■ يطلب مصدرو البضائع الى العراق التأمين عليها تأمينا شاملا، الا انهم يصطدمون احيانا برفض شركات التأمين تغطية البضائع ضد الاختطاف HIJACKING، وهناك مطالبات عالقة تتعلق بحوادث اختطاف وترفض شركات التأمين سدادها لكونها غير مشمولة في عقد التأمين، كيف تتعاطون مع طلبات اعادة التأمين على البضائع المشحونة برا الى العراق في حال تعرضت للاختطاف واضطر اصحابها لدفع فدية لاستعادتها؟

– ان حجم عملنا في تأمين البضائع الى العراق جيد، وتختلف التغطية بحسب طلب العميل، نوع البضاعة، الحدود التي تعبرها البضائع، ونوع الحماية المتوفرة، وحتى الآن نجد أسواقاً مستعدة لاعطاء تأمين شامل بما فيه الخطف. وفي رأيي، فإن خطر الخطف ليس مستثنى في بند التأمين البحري (A) INSTITUTE CARGO CLAUSES. اما في النقل البري LAND TRANSIT، فإنه يحتاج الى بند خاص ينص على ان الخطف مغطّى. ولحسن الحظ فإن النتائج حتى الآن، والحمد لله، جيدة ولم نواجه بإشكال في مطالبات الخطف.

ننظر بايجاب للتوسع في عالمنا العربي

■ بعدما شرّعت سوريا ابوابها امام شركات القطاع الخاص، هل تفكّرون بتوسيع اعمالكم عبر شركات وساطة تنشئونها في سوريا؟

– نحن ندرس حالياً التوسع في عدد من بلادنا العربية ومن الأولويات فتح فروع للشركة في أبو ظبي ودبي، وكما تعلمون فإن لنا فرعاً نشطاً في الكويت ومديره العام هو السيد سامي بخعازي، ويشرف هذا الفرع أيضاً على العراق. وطبعاً نحن ننظر بإيجاب للتوسع في عالمنا العربي ولا نرى مشكلة في فتح فرع لنا في سوريا التي نتوقع ان تكون سوقاً كبيراً ونحن على يقين بأن الشركات اللبنانية والأردنية ستلعب دوراً هاماً في تنشيط سوق التأمين السوري وذلك بالنظر للعلاقة المتينة والقديمة التي تربط ما بينها.

لا نرى ضرورة لقيام هيئة اقليمية لوسطاء الإعادة بل يكفي ان يكون بين الوسطاء تعاون وتنسيق

■ هل يوجد تنسيق بين وسطاء الاعادة العاملين في الاسواق العربية؟ وهل تعتقدون ان الوقت اصبح ملائما لانشاء جمعية اقليمية تمثل وسطاء ومستشاري الاعادة العرب؟ ألا يساعد وجود جمعية من هذا النوع على تنظيم العلاقة بين وسطاء الاعادة والمعيدين على نحو افضل؟

– للأسف لا يوجد تنسيق فعلي بين وسطاء الإعادة العاملين في الأسواق العربية، مع ان هذا التنسيق ضرورة حتمية للارتقاء الى مستوى عال من الخدمة تدعم أسواقنا العربية وتشجع المعيدين على التواجد في أسواقنا العربية وتزيد حجم التعامل من خلال الوسطاء المحليين لما فيه مصلحة أسواق التأمين العربية.

قد يكون رأينا مخالفاً للكثيرين بشأن تشكيل جمعية اقليمية لوسطاء ومستشاري الإعادة حيث نعتقد انه لا داعي لهذه الجمعية، نحن بحاجة الى تعاون أكثر وتنسيق أكبر. أضف الى ذلك وجود الاتحاد العام العربي للتأمين الذي يقوم بنشاطات مهمة ويتعاون بشكل كبير مع جمعيات الضمان العربية بإقامة الندوات والملتقيات المختلفة بمشاركة كبيرة من الجميع بمن فيهم وسطاء الإعادة والمعيدون. وأضاف: ان هذه النشاطات هي فرصة مهمة للاجتماع وتبادل الآراء لما فيه مصلحة التأمين في عالمنا العربي.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها؟

– ان نتائجنا والحمد لله جيدة ونتوقع ان نحقق أهدافنا لهذا العام ونحن على ثقة بأن نجاحنا سيستمر في العام ٢٠٠٦، ونأمل ان يكون عام التوسع في عالمنا العربي.

فريد شديد (CHEDID & ASSOCIATES):

شركات الاعادة العالمية ستحمّل بعض الشركات العربية تبعة ما جرى في اميركا الوسطى

شديد وشركاه شركة متخصصة بوساطة الاعادة REINSURANCE BROKERS وعلى الرغم من انه لم يمض على تأسيسها اكثر من سبع سنوات، فقد سجلت اختراقات في سائر اسواق التأمين العربية، حيث بنت صداقات وعلاقات عمل متينة، ومع الكثيرين من قادة شركات التأمين العربية.

رئيسها التنفيذي فريد شديد عرض لـ «البيان» نظرته الى الاوضاع التي تعيشها الاسواق العربية وعن السياسات التي تتبعها شركات الاعادة العالمية في المنطقة العربية.

وقد لفتنا قوله ان المنطقة العربية شهدت خلال الفترة الاخيرة سلسلة من حوادث الحريق البالغة الاهمية قائلا ان الكوارث تعرضت لها اميركا الوسطى حجبت الاضواء عما يجري في منطقتنا من حوادث اقل اهمية واصغر حجما، الا ان هذا لا يعني ان شركات الاعادة لن تأخذها في الحسبان عند تجديد اتفاقات الاعادة، واضاف ان شركات الاعادة لا يهمها ان تشدد الشروط، ولا تريد ان تخسر الاقساط مجانا، بل هي تسعى الى تحقيق نمو من الاقساط والارباح على حد سواء ولذلك لن تحمّل شركات التأمين العربية تبعة الكوارث التي جرت في اميركا الوسطى، الا انها لن تتغافل عن حوادث الحريق التي شهدتها المنطقة العربية.

حول تأسيس شركات اعادة تأمين عربية جديدة قال السيد ان عددها اصبح ١٥ شركة وهذا الرقم يفيض عن الحاجة ومن الافضل ان يخفض الى خمس شركات.

خمسة معيدين كبار للمنطقة العربية

■ هل يمكن القول انه باتت توجد في الوطن العربي اسواق لاعادة التأمين؟ وهل ان نسبة الاخطار التي تجري اعادة تأمينها في الاسواق العربية تعتبر مهمة نسبيا؟ وكيف يمكن في رأيكم تفعيل وتكبير حجم الاعمال التي تتعاطاها هذه الاسواق؟

– لاريب اصبح لدينا في الدول العربية سوق اعادة تأمين نشطة، وهي تعمل انطلاقا من بيروت ومن مدن عربية عديدة اخرى والى ذلك هناك وسطاء اعادة عرب واجانب عديدون. وعمليات العرض والطلب جارية على قدم وساق. وشركة شديد وشركة CHEDID AND ASSOCIATES هي واحدة من شركات وساطة الاعادة المتخصصة والتي تتمتع بخبرات واسعة، في هذا المجال، ونحن نقدم الخدمة لشركات التأمين العربية في سائر انحاء الوطن العربي. وعلى الرغم من ان شركتنا تعتبر حديثة نسبيا فهي شقت لنفسها طريقا الى سائر شركات التأمين العربية، اذ تقدم لها خدمات الاعادة في مجالات معقدة وتتطلب اختصاصا معينا. وباختصار يمكنني ان اقول ان سوق الاعادة تعيش حالة ازدهار وتتميز بحيوية ملموسة خصوصا في الخليج العربي وفي غيره من الدول النفطية. ويأتي هذا التطور تماشيا مع النمو الاقتصادي العربي السريع بفضل ارتفاع اسعار النفط وزيادة الاستثمارات، خصوصا في قطاعي السياحة والصناعة.

ومن جهة ثانية، ان ما يؤدي الى تفعيل حجم الاعمال في اسواق الاعادة تلقائيا، هو نمو الاقتصاد، وخصوصا نمو قطاع التأمين وتطويره من خلال ادخال قوانين تأمينية الزامية جديدة، كالتأمين الالزامي على السيارات الذي اعتمد في لبنان منذ سنتين، ومن خلال وعي الشركات واصحاب المهن الحرة وغيرهم الى اهمية التأمين.

المعيد يعمل للحفاظ على تصنيفه

■ غداة اجتياح «كاترينا» لاميركا الوسطى وجنوب الولايات المتحدة، اعلن عن اتجاه لدى معيدي التأمين لرفع اسعار الحماية ضد الكوارث. هل لمستم ارتفاعا في الاسعار او تشددا في تعاطي المعيدين معكم؟

– بعد احداث ١١ ايلول ٢٠٠١، تغيرت طريقة معيدي التأمين في اكتتاب التغطيات جذريا، فوقتها رفعوا الاسعار وشددوا شروطهم على كل شركات التأمين في العالم، اكانت نتائجها ايجابية ام سلبية. اما الآن إثر اعصار «كاترينا» أصبح التعامل مع شركات التأمين من قبل

الأسواق العربية تحتاج الى شركات إعادة عربية عملاقة

المعيدين حسب نتائج كل شركة. الإتفاقيات المربحة لا تغيير فيها، أما الإتفاقيات الخاسرة فالتشدد فيها ملحوظ. وتسعى شركات الإعادة الى تحقيق عائد جيد على حقوق المساهمين لديها (RETURN ON EQUITY) وكل علاقة بين شركة الإعادة وشركة التأمين مبنية على هذا الأساس. ويعمل معيد التأمين للمحافظة على تصنيفه، وعلى تحقيق حد ادنى من المردود، ولن يعقد اتفاقيات خاسرة. وهنا تلعب النتائج الفنية للشركة المسندة دورا حاسما في المفاوضات التي نجريها مع شركة الاعادة لتجديد اتفاقات الاعادة.

وهناك كما ذكرت آنفا حوادث حريق كبيرة جعلت في المنطقة العربية وشركات الاعادة سوف تأخذها في الاعتبار خلال التفاوض معنا.

لا نغطي الاختطاف في العراق

■ كيف تتعاطون مع طلبات اعادة التأمين على البضائع المشحونة برا الى العراق في حال تعرضت للاختطاف واضطر اصحابها لدفع فدية لاستعادتها؟ هل توجد شركات اعادة تغطي هذا الخطر؟ وبأية تكلفة؟

– تقدم شركتنا تغطية حوادث الحرب والارهاب على البضائع المشحونة برّاً الى العراق. ولكن في الوقت الحاضر، لا نغطي مخاطر الاختطاف لكثرتها، وبسبب صعوبة تخمينها من الخبير المكلف في ظل الوضع الحالي السائد. انما هناك شركات تأمين تغطي حوادث الاختطاف بالرغم من ان هذه التأمينات تسبب لها مشكلات. اما تكلفة هذه التغطيات فتختلف باختلاف الوضع الأمني وهو غير مستتب في العراق.

لا أمل لجمعية الوسطاء بالنجاح

■ هل يوجد تنسيق بين وسطاء الاعادة العاملين في الاسواق العربية؟ وهل تعتقدون ان الوقت اصبح ملائما لانشاء جمعية اقليمية تمثل وسطاء ومستشاري الاعادة العرب؟

– التنسيق بين وسطاء الاعادة ضروري في حال تقاسموا خطرا معينا وعملوا عليه، بغية تقديم التغطية المطلوبة للشركة المسندة. انما لا يمكن لوسطاء الاعادة التنسيق بهدف ابتكار سوق. من هنا فكرة انشاء جمعية اقليمية على صعيد وسطاء اعادة التأمين صعبة وغير مجدية، خصوصا مع الانفتاح والمنافسة.

وأرى ان التحالف بين وسيط اعادة عربي وآخر اجنبي افضل، انما في الواقع معيد التأمين يتعامل مع وسيط اعادة وليس مع جمعية وسطاء اعادة. فهكذا جمعية لا يمكنها النجاح على صعيد بلد، فكيف بالاحرى على صعيد منطقة؟!

٥٠ في المئة نموا

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– برغم الاوضاع السياسية والاقتصادية التي عاشها لبنان هذا العام، استطعنا تطوير اعمالنا، وزاد عدد فريق عملنا في مكاتبنا المنتشرة في بيروت وقبرص وأثينا (٣٠ شخصا). وركزنا على الاعمال خارج السوق اللبناني، ووسعنا علاقاتنا مع مجمل البلدان العربية، وبالتالي حققنا نموا في الاقساط والمدخول بنسبة اكثر من ٥٠٪.

وقد برهنت السنوات، منذ تأسيس الشركة في اواخر عام ١٩٩٨، عن نجاح استراتيجيتنا من خلال زيادة محفظتنا وتطوير فريق العاملين معنا، ونمو الشركات المسندة التي نتعامل معها، وتمكنا في غضون سنوات قليلة من تحقيق ارقام تجعلنا بحجم متوسط يتجه الى حجم كبير وقوي في المنطقة، ونسعى الى المحافظة على ما انجزناه والى تطويره.

■ هل من ملاحظات لتأسيس شركات جديدة؟

– يتجاوز عدد شركات الإعادة العربية ١٥ شركة، ويقال ان هناك شركات عربية اخرى للاعادة بصدد التأسيس، وفي رأيي المتواضع ان المنافسة في أي سوق كان جيدة، ولكن عدد ١٥ شركة كبير ومن الأفضل ان يكون هناك ٥ شركات عربية عملاقة تقدم خدماتها للأسواق العربية وبإمكانها قيادة اتفاقيات إعادة التأمين. فنحن مع كل شركة عربية قديمة أو جديدة بإمكانها ان تقود السوق وتحسن القدرات الاستيعابية للمخاطر والقدرات البشرية في القطاع.

نبيل بازاري وسمير قموه (كوجنت لوساطة الاعادة - COGENT):

لدينا تسهيلات كبيرة في مجالات الاعادة على اخطار القروض والحرب والارهاب

نبيل بازاري
رئيس COGENT

سمير قموه
نائب رئيس COGENT

يبدو ان دبي تتحول شيئا فشيئا الى سوق تستقطب وسطاء الاعادة الدوليين، وهي باتت تستضيف عددا مهما منهم، لا سيما اولئك الذين يجيدون التعاطي مع اسواق التأمين العربية، وتربطهم بها صداقات وعلاقات عمل وطيدة.

ومن بين وسطاء الاعادة REINSURANCE BROKERS البريطانيين الذين اتخذوا من دبي مقرا لاعمالهم في الشرق الاوسط، شركة «كوجنت» (COGENT) التي يعنى بادارة ورعاية اعمالها انطلاقا من دبي السيدان نبيل بازاري رئيس الشركة وسمير قموه نائب الرئيس.

«البيان» التقت السيدين بازاري وقموه في مكاتبهما في دبي، واجرت معهما حوارا حول الخدمات التي تقدمها الشركة في المنطقة، وتبين لنا انها تشمل سلة كبيرة من الاخطار غير التقليدية لا سيما تأمين القروض (CREDIT INSURANCE) والحرب والارهاب.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي أجريناه مع ركني الشركة:

تغطيات خاصة للمنطقة

■ هل لنا بلمحة عن وظيفة الشركة ونطاق عملها؟

– شركة "COGENT" تتعاطى وساطة اعادة التأمين، تأسست منذ نحو ٢٥ عاما، مركزها الرئيسي في لندن، تتوزع اعمالها على نحو ٤٠ بلدا حول العالم، وافتتح فرع منطقة الشرق الاوسط وافريقيا الشمالية منذ سنتين لنكون قريبين من زبائننا في الدول العربية، وهذا الفرع يوفر مختلف التغطيات والتأمينات الفردية، الى تغطيات خاصة كثر الطلب عليها في السنوات الاخيرة، منها تغطية المخاطر الارهابية والحرب في السعودية والعراق ومصر ولبنان.

تخصص واحترافية

يضيف السيدان بازاري وقموه: «لدينا فروع اقليمية ومكاتب تمثيلية في مختلف القارات، وكل مكتب او فرع يديره فريق عمل متخصص ومحترف، ما يخوله لان يحتل مراتب متقدمة بين الشركات العالمية، علما اننا ننافس اهم الشركات المتخصصة في وساطة الاعادة، لفرادتنا وتميزنا في تلبية متطلبات وحاجات المجتمعات من التغطيات في مجال ضمان القروض واعادة تأمين المخاطر الصحية والمخاطر الناتجة من علاقة شركات الاستيراد والتصدير والتأمين عبر المصارف (BANCASSURANCE)، وقد توصلنا لنكون استشاريين لشركات في منطقة الخليج محضتنا ثقة كاملة، وحصتنا اليوم في منطقة الشرق الاوسط تمثل نحو ٢٢ في المئة من حجم اعمال "COGENT" في لندن.

■ كيف يمكن لشركة وساطة افتتحت مكتبا في دبي منذ سنتين ان تنافس كبريات شركات الوساطة العالمية؟

– لم نأت الى هنا لننافس اي شركة، لكن في مجال عملنا يجب ان نقدم للعميل الخدمة الفضلى والسعر الأنسب ليتعامل معنا. وهنا اركز على اننا لا يمكن ان ننافس شركات الوساطة العالمية الكبرى في بعض

نشترط ان يكون المعيد من فئة «تريبل بي» (BBB) على الاقل كي نسند اليه الاخطار

الفروع، انما في الفروع التي نتميز بها وهي عديدة كضمان القروض (CREDIT INSURANCE) والتأمينات الصحية والحرب والارهاب، فقد تفوقنا عليها معظم الاحيان.

■ هل تقدمون هذه الخدمات في جميع الدول العربية؟

– بالطبع.

■ لكن ضمان القروض يحتاج الى معلومات دقيقة عن العميل..

– هذا ما تتميز به شركتنا عن الشركات الاخرى، حيث لدينا مخزونة معلومات واسعة في المنطقة.

■ هل تفرضون على شركات التأمين التي تساعدونها في اتفاقات اعادة التأمين للتأمينات الصحية ان تتعامل مع شركة (TPA) متخصصة؟

– كلا، فما يهمنا هو ان يكون لديها فرع للمطالبات يعمل باحتراف وبشكل صحي.

■ هل ما زلتم تقدمون للشركات اتفاقات اعادة على الطريقة النسبية (PROPORTIONAL) في فرع التأمينات الصحية؟

– ردا مازحين: هل لديك زبائن؟ وأضافا: معظم اتفاقاتنا نسبية. وأشارا الى ان شركات الاعادة ليس لديها الوقت الكافي لدرس تفاصيل كل عملية وهنا يأتي دورنا في مساعدة شركات الاعادة وشركات التأمين لاختيار ما يناسب حجم ونوعية اعمالها.

■ ما هي درجة تصنيف (RATING) شركات اعادة التأمين التي تسندون اليها العمليات؟

– جميعها يحمل تصنيف A وما فوق.

لدى المعيدين العرب مشكلة على مستوى الطاقة الاكتتابية ومع ذلك نحاول ان نتعامل معهم

■ وما هو رأيكم بشركات الاعادة العربية؟

– نحن بصدد تطوير علاقتنا مع شركات الاعادة العربية، لكن ما يقيدنا انه في لندن هناك لجنة SECURITY COMMITEE تقود اعمالنا وتمنع العمل مع اي معيد يقل تصنيفه عن BBB، حتى انه من الافضل ان نتجنب التعامل مع المعيد ذي التصنيف "BBB".

كما ان لدى عدد من المعيدين العرب مشكلة بحجم الاحتفاظ، فمثلا لدينا تغطية لبوليصة ارهاب وتخريب بقيمة ٢٠٠ مليون دولار لحادث واحد Any One Occurence ولمكان واحد Any One Location وهذا المبلغ كبير جدا، بالنسبة لشركات الاعادة العربية ومع ذلك نحاول ان نتعاون مع هذه الاخيرة بقدر المستطاع.

استمرار في تأدية دورنا

■ كيف تقوّم نتائجكم لسنة ٢٠٠٥؟

– نتائجنا وارباحنا جيدة واهتمامنا منصب على الاستمرار في تأدية دورنا المرسوم، فدور الوسيط يتعدى عملية البيع الى اضفائه قيمة مضافة على اعمال شركة التأمين، ناهيك عن الدور الاستشاري الذي نؤديه مرفقا بخدمات متنوعة يفيد منها العميل بالدرجة الاولى.

■ كلمة اخيرة؟

– ان دور الوسيط هو اكثر من الفوز بعملية واسنادها لشركة اعادة تأمين، اذ عليه ان يقدم قيمة مضافة لمن يتعامل معهم من استشارات وتوعية وخدمات متنوعة.

الكابتن ريتشارد شلهوب (زاريس ZARIS): علاقتنا الوطيدة بـ«ميونيخ ري» تسهّل علينا أموراً كثيرة

أوجدنا غطاء خاصاً لخطر خطف البضائع HIJACKING المنقولة براً الى العراق

شركة «زاريس» ZARIS المتخصصة بوساطة الإعادة عرفت خلال السنوات الماضية بكونها شركة المانية – لبنانية تعمل انطلاقاً من قبرص. أما اليوم، فلقد أصبح لها مكتب إقليمي في بيروت.

خلال المقابلة التي أجريناها مع رئيسها التنفيذي الكابتن ريتشارد شلهوب، أكد لنا ان خطر اختطاف البضائع المنقولة بحراً أو براً الى العراق يقع في منطقة رمادية GREY ZONE اي انه يشكل مادة خلافية، حيث ترى بعض المحاكم انه مشمول بعقود التأمين البحري التي تضمن أخطار الحرب والاضطرابات الشعبية INSTITUTE WAR SRCC CLAUSES ، ولذلك، فإن شركات كثيرة ترفض اصدار تلك التغطيات بينما توافق شركات أخرى على اصدارها مقابل أقساط إضافية معينة. إلا ان التغطية ضد الخطف لا تسري إلا إذا كانت البضاعة منقولة بحراً.

ويضيف الكابتن شلهوب: أما البضائع المنقولة براً، فيجب ان يصار الى تأمينها بموجب بنود خاصة، تعدها الشركة الضامنة خصيصاً لتضمن الخطف الى جانب غيره من الأخطار.

ولقد أوجدت «زاريس» ZARIS تسهيلات خاصة تتيح لها تغطية البضائع المنقولة براً الى العراق أو غيره من الدول التي تشهد اضطرابات وحوادث أمنية، إلا ان الشركات الضامنة تشترط اعطاءها معلومات مستفيضة حول نوعية تلك البضائع ومواصفاتها، والطرق التي تعبرها الشاحنة خلال عملية النقل.

ويضيف الكابتن شلهوب ان «زاريس» ZARIS مستعدة لتوفير التغطية لشركات التأمين العربية إن هي طلبت ذلك، شرط ان تزودنا بمعلومات كاملة عن البضائع المضمونة.

■ يلاحظ ان بيروت والبحرين والامارات استقطبت عددا لا بأس به من معيدي التأمين ووسطاء الاعادة، حيث اتخذوا منها مقرا لاعمالهم، هل يمكن القول انه باتت توجد في الوطن العربي اسواق لاعادة التأمين؟ وكيف يمكن في رأيكم تفعيل وتكبير حجم الاعمال التي تتعاطاها هذه الاسواق؟

– ليس غريباً علينا وجود معيدين ووسطاء إعادة في العالم العربي ولبنان خصوصاً فهذا القطاع موجود منذ زمن ولكنه ينمو بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة نظراً للاستثمارات الهائلة في مختلف القطاعات الاقتصادية وحيث ان نسبة المخاطر تزداد يوماً بعد يوم وبالتالي تزداد الحاجة الى أسواق تأمينية وتغطيات أشمل من التي كانت تعطى سابقا. في نهاية المطاف لا مهرب من دور أساسي تلعبه شركات ووسطاء إعادة التأمين في تخفيف الحمل عن الشركات المحلية وخاصة في التغطيات ذات المبالغ الضخمة والتي يتاقسمها أحياناً أكثر من شركة إعادة ويدخل فيها بالتالي أكثر من وسيط.

أما من ناحية تكبير حجم الأعمال فإن ذلك مرتبط بنمو الأسواق التأمينية وازدياد الوعي التأميني في لبنان والبلاد العربية حيث ان أسواق الإعادة ترتبط مباشرة بأسواق التأمين. ونحن نتوقع النمو لهذه الأسواق في السنوات القادمة وخاصة في حال تحسنت الأوضاع الاقتصادية نحو الأفضل. ونتوقع للبنان ان يحتل موقع الريادة في هذا المجال نظراً لموقعه الجغرافي المميز وقدراته البشرية الكفوءة وعلاقاته المتبادلة مع عدد من شركات الإعادة منذ دخول هذه الأسواق الى المنطقة.

تشدد ملحوظ

■ غداة اجتياح "كاترينا" لاميركا الوسطى وجنوب الولايات المتحدة، اعلن عن اتجاه لدى معيدي التأمين لرفع اسعار الحماية ضد الكوارث Catastrophe X/S Of Loss وذلك على غرار ما فعلوا بعد كارثة ٩/١١، هل لمستم ارتفاعا في الاسعار او تشددا في تعاطي المعيدين معكم؟

– لقد لمسنا حقاً ارتفاعاً في الأسعار غداة اجتياح اعصار كاترينا لأميركا الوسطى وجنوب الولايات المتحدة ولم يكن ذلك بالأمر الغريب او المستبعد. فمعيدو التأمين ينظرون دائماً بالمطلق وذلك بحكم كونهم شركات عالمية لا تتعاطى مع أسواق محلية فحسب، وبالتالي فإن حصول حوادث كبيرة مثل «الحادي عشر من أيلول» أو كوارث طبيعية شبيهة بـ «كاترينا» ينعكس سلباً على شركات العادة ويجبرها على ان ترفع أسعارها في جميع الأسواق التي تتعامل معها وذلك من أجل الحد من خسائرها في حال حدوث كوارث مشابهة.

وبحكم عملنا في هذا المجال لاحظنا تشدداً من قبل شركات الإعادة على مستوى اتفاقيات إعادة التأمين المعقودة مع شركات التأمين من ناحية الشروط والأسعار، ما لم نلحظه بشكل كبير في حالات إعادة التأمين الاختيارية.

ولا بد من القول ان مثل هذه الكوارث لا تنعكس على عدد معين من الفروع ولكنها تصيب جميع الفروع التأمينية وهذا ما حصل أخيراً بالفعل.

تغطيات في العراق

■ يطلب مصدرو البضائع الى العراق التأمين عليها تأمينا شاملا، الا انهم يصطدمون احيانا برفض شركات التأمين تغطية البضائع ضد الاختطاف HIJACKING ، وهناك مطالبات عالقة تتعلق بحوادث اختطاف وترفض شركات التأمين سدادها لكونها غير مشمولة في عقد التأمين، كيف تتعاطون مع طلبات اعادة التأمين على البضائع المشحونة برا الى العراق في حال تعرضت للاختطاف واضطر اصحابها لدفع فدية لاستعادتها؟ هل توجد شركات اعادة تغطي هذا الخطر؟ وبأية كلفة؟

– بالنسبة لحوادث الاختطاف لا يخفى علينا وجود جدل واسع بين شركات التأمين حول امكانية تغطيتها أو عدم تغطيتها، فهي ليست ضمن تغطيات الحرب لتأمين البضائع المنقولة بحيث ان هذه التغطيات لا تعمل سوى ضمن المياه التي تشكل مسار السفينة الناقلة وبالتالي لا تشمل النقل البري، أما في الشروط الأخرى فلا يوجد ما يقول بتغطيتها او ما يقول بحذفها.

بالنسبة لنا نحن، نعتبر ان الاختطاف يمكن تغطيته بما انه لا يوجد ما يمنع ذلك في الشروط الأخرى وليس لدينا أية مشكلة في قبول هكذا مخاطر وخاصة في العراق آخذين في الاعتبار عدداً لا بأس به من الشروط ومعلومات وافية عن طبيعة الرحلة المؤمنة، ونلفت الانتباه الى ان معيدي التأمين يطلبون الكثير من المعلومات المتعلقة بالبضائع المنقولة وطبيعة الرحلة ويفرضون أسعاراً عالية على مثل هكذا تغطيات وخاصة في حال عدم حصولهم على معلومات كافية.

وفي هذا الصدد أورد في ما يأتي مقاطع من دراسة أعددناها بالانكليزية، حول موضوع خطف البضائع المنقولة بحراً أو براً، وهي تبيّن ان خطر الخطف يقع في منطقة «رمادية» أي انه لا أسود ولا أبيض، وهناك محاكم تعتبره مشمولاً بعقود التأمين البحري. ولذلك تمتنع شركات كبيرة عن اصدار التغطية عندما يتعلق الأمر بالعراق. ومع ذلك فقد أوجدنا للبضائع المنقولة الى العراق بحراً أو براً غطاء خاصاً إلا انه مرتفع السعر نسبياً.

Hi-jacking is what we consider a "grey zone" in the standard cargo WRSCC cover. Some important WRSCC insurers have stopped granting this cover as they are of the opinion that it could be covered under the Institute Strikers Clauses (Cargo) (CL.256-1/1/82). It definitively cannot be covered by the Institute war clauses (Cargo) (CL 255-1/1/82) as the cover is Waterborne limited. "Hi-jacking" as such is neither specifically covered nor excluded from the Clause 256. Therefore strictly speaking the point is, for those of which the burden of proof is on, to prove that the hi-jackers were acting with or without a political motive.

We for certain type of goods have markets willing to grant cover under the Institute Cargo Clauses (A) (CL 252-1/1/82) under which hi-jacking would be covered. But more importantly, we do have access to capacity to cover hi-jacking and terrorism. The cover is very clear and questions whether hi-jacking could or would be covered under this or that clause are therefore avoided. Covering hi-jacking and terrorism, also in Iraq of course, is for the time being at least not a real problem for us.

The two main issues our reinsurers are facing is in most cases are (A) a lack of information provided with the original offers and (B) a lot of pressure on rates.

Certain actors do not always accept easily to pay the "correct" rates for a highly exposure cover. To a certain extent, we feel that should reinsurers get more detailed information they would be prepared to show some flexibility in the rating. However, by definiton, this type of cover will remain rather expensive.

■ هل تعتقدون ان الوقت اصبح ملائما لانشاء جمعية اقليمية تمثل وسطاء ومستشاري الاعادة العرب؟

– نحن لدينا استقلالية في العمل ولا أظن حالياً ان هناك حاجة الى جمعية تمثل وسطاء ومستشاري الإعادة العرب، ذلك ان عمل الوساطة يختلف عن التأمين بحيث ان كل وسيط يرتبط بشركات الإعادة التي يتعامل معها وبالشروط الموضوعة من قبلها وبحيث ان معيد التأمين يشكل الحلقة الأقوى وليس من فائدة كبيرة في تكتل لشركات الوساطة من أجل تطبيق معايير مشتركة أو شروط موحدة لبعض الفروع وهي تعلم ان الكلمة الفصل تعود في غالب الأحيان لشركات الإعادة.

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– يمكننا القول ان نتائجنا للعام ٢٠٠٥ كانت جيدة جداً وذلك يعود الى جديتنا في العمل وكوننا حذرين بعض الشيء في انتقاء المخاطر التي نتعامل معها. ولا بد من الاعتراف بأن علاقتنا المميزة مع احدى أعرق شركات الإعادة في العالم «ميونيخ ري» جعلنا ننمو بسرعة أكبر من المتوقع. أما بالنسبة للعام ٢٠٠٦ فنحن نطمح الى ارتفاع في حجم الأعمال من ١٥ الى ٢٠ بالمئة.

جـورج الفـرزلـي (بي ام سي ري - PMC RE):

ننصح شركات التأمين بالتزود باتفاق اعادة يحميها ضد احتمال تعرض احتفاظاتها المتراكمة لانتكاسة عند حصول كارثة

في اطار الحديث عن الكوارث التي ضربت اسواق التأمين في العالم انتهز جورج الفرزلي، رئيس شركة بي ام سي ري PMC RE المناسبة ليلفت شركات التأمين العربية الى وجوب التزود باتفاق اعادة من نوع CAT EXCESS (اي تجاوز الكوارث) وذلك حماية لنفسها ضد اي كارثة يمكن ان تحدث، وتتجاوز قدرتها على تغطية احتفاظاتها الصافية والمتراكمة في محافظها لحسابها الخاص NET ACCOUNT .

وبي ام سي ري PMC RE شركة متخصصة بوساطة الاعادة REINSURANCE BROKER وقد أسسها جورج الفرزلي بعدما امضى فترة زمنية طويلة نسبيا في حقل التأمين حيث تولى منصب المدير العام لاعادة التأمين في الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE وتعاطى اعمال الاعادة اسنادا وقبولا . كما فاوض المعيدين الدوليين وعقد معهم اتفاقات وعقوداً طوال تلك الفترة.

«البيان» التقت السيد الفرزلي، وحاورته حول الاوضاع التي تسود اسواق التأمين العربية، وقد اثنى على الخطوات التي اتخذتها شركات الاعادة العربية في اطار رفع رساميلها واموالها الخاصة، وتعزيز قدراتها الفنية.

وقال ان بعض المعيدين العرب اصبحوا قادرين فنيا وماليا على تولي دور القائد في اتفاقات الاعادة، وعدم الاكتفاء بدور المعيد المساعد او المساند.

■ يلاحظ ان بيروت ودبي والبحرين استقطبت عددا لا بأس به من معيدي التأمين ووسطاء الاعادة، حيث اتخذوا منها مقرا لاعمالهم، هل يمكن القول انه باتت توجد في الوطن العربي اسواق لاعادة التأمين؟ وهل ان نسبة الاخطار التي تجري اعادة تأمينها في الاسواق العربية تعتبر مهمة نسبيا؟ وكيف يمكن في رأيكم تفعيل وتكبير حجم الاعمال التي تتعاطاها هذه الاسواق؟

– منذ عام ٢٠٠١ استطاعت شركات الاعادة العربية ان تقتطع نسبة جيدة من السوق العربية وذلك لأسباب عدة باتت معروفة. وباعتقادي أنه بامكان بعضها زيادة حجم اعمالها عن طريق ممارسة دور ريادي او قيادي، إن في مجال اتفاقيات الإعادة الإلزامية، او الإختيارية، حيث ان غالبية الشركات ما زالت تقبل حصصا، على اهميتها، ولكنها مساعدة ام مساندة.

غير اننا رأينا في السنتين الأخيرتين نمواً رائعاً لبعض المعيدين العرب الذين قاموا وما زالوا، بدور حيوي في تغطية الأخطار.

إننا نتمنى ان تستمر هذه الشركات في تقوية رأسمالها واحوالها، والإستمرار في تفعيل كوادرها. وهذا كله يجب أن يتم في بيئة سليمة سياسيا وديموقراطيا وقانونيا.

وأخيراً" نرى أن بيروت تبقى المقر الأكثر جاذبية للمعيدين وللوسطاء. ونتمنى أن يطبق القانون الذي يرعى الشركات ذات النشاط الخارجي OFF SHORE بشكل واضح على الوسطاء لما له من فائدة للجميع.

■ غداة اجتياح "كاترينا" لاميركا الوسطى وجنوب الولايات المتحدة، اعلن عن اتجاه لدى معيدي التأمين لرفع

شركات الاعادة العربية سجلت تقدماً رائعاً على مستوى رفع الرساميل والاموال الخاصة

اسعار الحماية ضد الكوارث CATASTROPHE X/S OF LOSS وذلك على غرار ما فعلوا بعد كارثة ٩/١١، هل لمستم ارتفاعا في الاسعار او تشددا في تعاطي المعيدين معكم؟ وفي اي فرع من فروع التأمين؟

– نعم، لمسنا اتجاها في رفع اسعار بعض اتفاقيات الحماية ضد الكوارث وهذا طبيعي نتيجة الخسائر الهائلة لشركات الإعادة العالمية. وهذا التشدد هو في فرع الممتلكات بشكل خاص.

ولا بد هنا من ضرورة لفت انتباه بعض شركات التأمين الى ضرورة تغطية الاحتفاظات المتراكمة اي مجموع الاخطار التي تبقيها لحسابها الخاص بإتفاقية CAT XL **وذلك حماية لهم من اي كارثة قد تقع، اذ لا يجوز المخاطرة لقاء توفير ضئيل لن يجدي نفعا.**

انشاء جمعية لمستشاري ووسطاء الاعادة يعطي العاملين في هذا الحقل كياناً مهنياً

■ هل يوجد تنسيق بين وسطاء الاعادة العاملين في الاسواق العربية؟ وهل تعتقدون ان الوقت اصبح ملائما لانشاء جمعية اقليمية تمثل وسطاء ومستشاري الاعادة العرب؟

– لا نرى تنسيقاً عملياً بين وسطاء الاعادة، بل صداقة او زمالة مهنية ليس إلاّ.

طبعا، اننا نؤيد وجود جمعية تمثل وسطاء الإعادة العرب لأنه لا يمكن لأي مهنة ان تدعم وتزدهر إلاّ بوجود نقابة او جمعية.

ونرى اننا بحاجة لقانون مسلكي او مهني Code of Conduct **يبين حقوق الوسيط وموجباته وعلاقاته والأطراف الآخرين.**

كما نأمل أن تبادر وزارة الإقتصاد الى تصنيف وسطاء الإعادة بشكل مستقل عن الوسطاء المباشرين و تلزمهم بمعايير مهنية ومالية واخلاقية اكثر تشددا لما فيه مصلحة المؤمن والمعيد وبالتالي المؤمَن له.

وقد يكون سؤالكم هذا مبادرة تأسيسية لفكرة انشاء الجمعية في المستقبل القريب.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦؟

– لقد حققنا في العام ٢٠٠٥ نموّا" بنسبة تفوق ٣٠٪ عن العام ٢٠٠٤. ونتوقّع نموّا مماثلا في العام ٢٠٠٦.

وقد قمنا بعمل تحكيمي مهمّ بين أحد المعيدين وإحدى شركات التأمين؛ وكانت النتيجة مرضية لكلا الطرفين.

إننا نشكر شركات التأمين والمعيدين على ثقتهم وتعاونهم ونتمنّى لهم ولكم كل التقدم والخير.

حسان مجتبه (الوصل لوساطة الاعادة – AL WASL): نعمل في بلدان آسيوية عديدة ولنا فروع في بعضها

نهيئ لتأسيس اول صندوق تكافلي داخل لويدز

شركات التأمين والإعادة والوساطة التي استقطبتها دبي، تحمل جنسيات مختلفة. وهي تتخذ من دبي مقراً اقليمياً تنطلق منه لتعقد الصفقات مع أسواق التأمين على امتداد المنطقة الافرو – آسيوية.

ومن بين شركات وساطة الإعادة REINSURANCE BROKERS التي تمركزت في دبي شركة الوصل AL WASL المتخصصة بوساطة الإعادة ولديها فروع في آسيا الوسطى،

«البيان» التقت رئيس ومدير عام شركة «الوصل» في دبي السيد حسان مجتبه وأجرت معه الحوار الآتي:

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– «الوصل» شركة وساطة إعادة تأمين متخصصة في عدد من الفروع ومجال نشاطها الأسواق الناشئة في منطقة الشرق الأوسط، ولديها فروع في باكستان، ماليزيا، دبي، وأخيراً تقدمنا بطلب لافتتاح فرع في إيران. كما نتعامل مع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ونكتتب بتغطيات إعادة التأمين الاختيارية FACULTATIVE.

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتجارة في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بالقرار؟

– نؤيد قرارات وزارة الاقتصاد الإماراتية وهيئة الرقابة على التأمين، وأظن أن كل الجهود المبذولة تصب في مصلحة صناعة التأمين ونهضتها، وبالتالي تؤدي الى تعزيز دور الشركات.

إطلاق أول تجمع تكافلي في «لويدز»

■ ما رأيكم بتأسيس شركة «تكافل ري» جديدة لوساطة إعادة التأمين؟

– الأعمال في هذا المجال تتطور بسرعة فائقة. وأعتقد ان تأسيس شركة إعادة تأمين تكافلية خطوة جيدة.

وأشير الى ان مجمع «لويدز» Lloyd's Syndicate **عيننا وكلاء له في مجال استقطاب المساهمين** Fund Raising Agent **لمنطقة الشرق الأوسط، إضافة الى أننا سنطلق أول تجمع تكافلي في «لويدز» مطلع عام ٢٠٠٦ بعدما قدمنا كل الأوراق اللازمة.**

التشدد لمصلحة الوسيط

■ كيف تقيّمون نتائجكم لسنة ٢٠٠٥؟

– سنة ٢٠٠٤ كانت تحضيرية وتأسيسية، تبعتها سنة ٢٠٠٥ فكانت بمثابة الإنطلاقة، والنتيجة كانت جيدة.

ونتوقع ان يظهر المعيدون بعض التشدد بسبب الكوارث التي حصلت أخيراً، والتشدد يكون عادة من مصلحة وسيط إعادة التأمين.

■ كلمة أخيرة:

– الأسواق الناشئة متعطشة للتعلم والتطور، لذا ننظم دورات تدريبية دائمة في الإمارات، باكستان، بنغلادش، أندونيسيا وسريلانكا.

MITSUI SUMITOMO INSURANCE CO. LTD.

Abu Dhabi - UAE
ADNIC Bldg. 4th Floor
P.O.Box: 36559, Abu Dhabi, U.A.E.
Tel.: +971.2.6274834
Fax: +971.2.6275115

Dubai - UAE
Spectrum Bldg. 1st Floor (109)
P.O.Box: 25190, Dubai, U.A.E.
Tel.: +971.4.3365335
Fax: +971.4.3366955

KHOBAR - KSA
Tel.: +966.3.8829266
Fax: +966.3.8829267

E-mail: sumadnic@emirates.net.ae

ماذا يجري في العراق؟

مصباح كمال يكشف الوقائع والحقائق الجارية في بلاد الرافدين

شركة تأمين جديدة لحكومة اقليم كردستان وجماعات تسعى لتأسيس شركات «برسم البيع»

في أجوبته التي ارسلها الينا من لندن ردا على اسئلتنا، يكشف مصباح كمال المدير التنفيذي في مجموعة يو.آي.بي. UIB عن وقائع وحقائق لا يعرفها او يدرك معانيها وأبعادها الا من تربطه بالعراق صلة الدم ولم تفلح سنوات الغربة في الانتقاص من محبته لبلده الأم.

ونحن عندما اخترنا مصباح كمال لنستوضحه عما يجري في العراق، انما فعلنا ذلك انطلاقا من معرفتنا بكفايته العلمية، والمهنية، وحرصه على متابعة ما يجري في بلاد الرافدين من تطورات تأمينية.

ومن الشوائب التي يكشف عنها مصباح كمال، ويطالب بتوضيح لها، ان قانون التأمين الجديد لا ينص صراحة على حظر تأمين الاخطار العراقية لدى شركات غير مقيمة! وانه جرى بالفعل تأسيس شركات تأمين جديدة، واحدة منها تابعة لحكومة اقليم كردستان، وان هناك شركات اخرى قيد التأسيس وقد يكون الغرض من انشائها بيع التراخيص التي تحملها عندما تسنح الفرصة.

كما يكشف ان شركات التأمين التابعة للدولة طلب اليها ان تقيّم اصولها توطئة لخصخصتها.

وعن امكانية افتتاح فرع لشركة يو.آي.بي. UIB في العراق يقول مصباح كمال ان ذلك لن يجري في وقت قريب الا ان الشركة على تواصل مستمر مع الضامنين العراقيين وهي تمدهم بالدعم الذي يحتاجونه.

البيان ■ يتردد أن شركات تؤسس ويحتفظ بها «على الرف». ما هو تعليقك؟

– ما يتردد من أن هناك شركات تؤسس ويحتفظ بها «على الرف» صحيح إلا أن عددها محدود. والمعلومات المتوافرة تشير إلى أن أربع شركات جديدة قدمت طلباً للتسجيل إضافة إلى تسجيل شركة تأمين كردية هي الأولى من نوعها في كردستان العراق ولا نعرف عنها ما يكفي للتعليق على أهميتها ودورها المرتقب، ويذكر أنها مملوكة من قبل حكومة أقليم كردستان ومركزها الرئيسي في أربيل وتهدف إلى فتح فروع لها في باقي أنحاء العراق. وقبل ذلك تم تأسيس شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين وشركة شط العرب للتأمين.

قد يكون الهدف من تأسيس هذه الشركات هو انتظار الهدوء لممارسة أعمالها، أو بيعها بربح في ظل الظروف المؤاتية. وحسب المعلومات المتوافرة لدينا فإن هناك أكثر من شركة قيد التأسيس يهدف أصحابها إلى تأمين مصالحها الآنية وفي المستقبل، أي تأمين الأصول العائدة لها ولأصدقائها. وهذه، وغيرها، دوافع لا تصب مباشرة في مصلحة بناء صناعة تأمين وطنية قوية وإنما الاستفادة من الشروط السهلة للاستثمار في القطاع وتوظيف السيولة النقدية المتوفرة عند أصحاب رؤوس الأموال العراقية والعربية.

والقول أن الإكثار من عدد الشركات يؤسس لصناعة تأمين قوية في العراق أمر مبالغ فيه وينطوي على دعاوى ايديولوجية. فالمفارقة هي أن الحماية الإعادية من خارج العراق ليست ميسورة، كما أن الزيادة في عدد الشركات، ضمن شروط النمو والتنمية المعطلين للاقتصاد العراقي، لن تؤدي إلا إلى إضافة «دكاكين» تأمين ستعمل على «تكسير» الأسعار للحصول على الأعمال. أضف إلى ذلك ضعف وحتى غياب الكادر البشري المدرب. ولا نستبعد اختراق أسلوب «المقامرة الاكتتابية» للعمل كمعادل لممارسة التأمين.

كما أن المقولة الاقتصادية النظرية أن العرض يخلق الطلب لا ينهض به واقع تردي التغلغل والكثافة التأمينية في العراق، فالحجم الكبير لأقساط التأمين في الماضي كان متأتياً من التأمين البحري والهندسي وغيره على مشاريع البنية التحتية والصناعات الكبيرة وخاصة في الفترة ١٩٧٤–١٩٨٠ والذي ارتبط أساساً بزيادة الموارد النفطية والإنفاق الحكومي المرتبط بها. وهذه تؤشر على الدور الذي تلعبه الثروة النفطية في الاقتصاد العراقي، إلا أن المؤسف غياب سياسة اقتصادية بعيدة المدى تقنن كيفية الاستفادة من هذا المورد في استثمارات تهدف إلى تطوير الهياكل الارتكازية (المادية وكذلك التعليم والصحة) ونظام محدد للضمانات الاجتماعية بدلاً من التعويل عليها في تمويل الميزانية والاستيراد.

بقي أن نقول أن الكم العددي قد يؤدي إلى التنويع وإلى تحسين النوعية مع مرور الزمن من خلال المنافسة التي ستظهر وستزداد مع بروز بوادر الهدوء العام والاستقرار الأمني.

قانون التأمين الجديد لا يحظر تأمين الاخطار العراقية لدى شركات غير مقيمة

■ هل أن القانون الجديد الذي وضعته الحكومة العراقية أصبح نافذاً؟

– كي نكون دقيقين فإن القانون لم تضعه الحكومة العراقية بل وضعته الوكالة الأميركية للمساعدات الدولية USAID باللغة الإنكليزية ومن ثم ترجم إلى اللغة العربية. وقد ساهم زملاؤنا من ممارسي التأمين في السوق العراقية بمناقشة مسودته والاعتراض على بعض بنوده وجعله أكثر قرباً من واقع السوق. وقد نجحوا إلى حد ما في مسعاهم، إلا أن اليد الطولى، في اعتقادنا، كانت للآخر الأجنبي غير العارف بشؤون التأمين وتاريخه والقوانين المنظمة له في العراق. وقد قمنا بدراسة بعض جوانب الموضوع في أيار (مايو) هذا العام عرضناها في مقالة تحت عنوان «ملاحظات نقدية حول قانون تنظيم أعمال التأمين: الأمر رقم (١٠) لسنة ٢٠٠٥» ووزعناها، قدر المستطاع قبل نفاذ القانون، على زملائنا في العراق ومن المؤمل أن تجد طريقها إلى النشر في إحدى المجلات العراقية. يمكن الحصول على نسخة من هذه الملاحظات بالكتابة إلى [Misbah.kamal@uib.co.uk]

تبنى مجلس الوزراء العراقي الموقت القانون في ٢٠٠٥/٣/٣ وأصبح نافذاً بعد ٩٠ يوماً في ٢٠٠٥/٦/٣ وهو الآن القانون السائد رغم أنه لا يشير صراحة إلى بطلان القوانين السابقة الأمر الذي قد يثير بعض النزاع مستقبلاً.

يفصل الباب الثالث من القانون إجازة ممارسة أعمال التأمين ويعرّف الكيانات التي يحق لها مزاولة أعمال التأمين. ويرد في المادة (١٥) أن شروط منح إجازة ممارسة التأمين وما يتعلق بها تحدد بموجب تعليمات يصدرها رئيس ديوان التأمين .. الخ. وقبل ذلك يتوجب على من يريد مزاولة التأمين تسجيل الشركة لدى دائرة تسجيل الشركات.

وقد جاء العديد من الصياغات لصالح الشركات الأجنبية وحتى غير المقيمة منها، ولم ينص، مثلاً، على ضرورة تأمين الأصول داخل العراق لدى شركات مسجلة في العراق الأمر الذي يحرم شركات التأمين العراقية من الاكتتاب بها.

■ هل أن ديوان التأمين الذي ينص عليه القانون يقوم بمهامه؟

– يغطي الباب الثاني من القانون الجديد «ديوان التأمين». وحسب المعلومات المتوافرة لدينا، وهي قابلة للتصحيح من قبل زملائنا في العراق، فإن الديوان يمارس نشاطه ببطء بعدما تمت تسمية رئيس الديوان. ويرجع التلكؤ إلى عاملين هما عدم اكتمال الكادر الوظيفي للديوان وبقايا البيروقراطية، بالمعنى السلبي للكلمة، التي تلقي بثقلها على الأداء. ولكي نكون منصفين فإن مجمل الأوضاع القائمة في العراق تعمل على تكريس التباطؤ في التشكيل والإنجاز ما خلا المباراة في التصريحات السياسية.

الاعادة العراقية هي الملاذ الوحيد المتوفر

■ هل أن الإسناد الإلزامي للإعادة العراقية ما زال معمولاً به طوعاً أو قسراً؟

– لقد ألغيت ترتيبات الإسناد الإلزامي للإعادة العراقية قبل سقوط النظام الدكتاتوري في نيسان (ابريل) ٢٠٠٣ وبالتالي أصبحت شركات التأمين المباشر حرة في إعادة تأمين محافظها لدى الإعادة العراقية أو مع شركات إعادة تأمين خارج العراق. كما أن قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ لا ينص على دور محدد لشركة إعادة التأمين. وهناك من يدعو إلى خصخصة هذه الشركة، إذ أن وزارة المالية طلبت من شركات التأمين العائدة للدولة (إعادة التأمين العراقية، الوطنية للتأمين، العراقية للتأمين) تقييم أصولها تمهيداً لخصخصتها. لم يثر أحداً السؤال: لماذا الخصخصة وهذه الشركات لا تمثل عبئاً على ميزانية الدولة، ولا تتمتع بامتيازات حصرية في تأمين الأصول العائدة للدولة؟ إذ أن قانون تنظيم أعمال التأمين الجديد يفرض على مؤسسات الدولة التأمين من خلال المناقصات.

سنوات الحصار والعقوبات الدولية (١٩٩٠–٢٠٠٣) وانهيار الأمن العام بعد الغزو الأميركي، والتي ما زالت آثارها مستمرة، حرمت الشركات العراقية من الاستفادة من الحماية الإعادية الدولية، وحالت دون قيام شركات الإعادة الأجنبية بتوفير طاقتها للسوق العراقية. ومن المناسب أن نذكر أن الإسناد الإلزامي لم يكن عائقاً أمام نمو صناعة التأمين العراقية، والتأكيد على الإلزامية قد يوحي أنه ساهم في تعطيل تطور الصناعة في حين أن العوامل الخارجية (العقوبات الدولية) وحروب النظام الدكتاتوري والقمع المنظم للحريات هي التي عملت على تدهور وانهيار صناعة التأمين والوضع الصعب الذي تمر به الآن. فخلال هذه السنوات كانت الإعادة العراقية الملاذ الوحيد المتوفر لشركات التأمين المباشر، الحكومية والخاصة. وبفضلها تم توفير اتفاقيات إعادة محددة للسوق من قبل معيدي التأمين بعد سقوط الدكتاتورية، لا تتعدى بضعة ملايين من الدولارات.

■ هل تفكر يو آي بي في إنشاء فرع أو شركة شقيقة في العراق؟

– ربما سيمر وقت طويل قبل أن تستطيع شركات الوساطة العمل في السوق العراقي، وذلك لأن السوق، تاريخياً، لم يكن فيه دور لوسيط التأمين. فالتعامل كان مباشراً بين المؤمن لهم وشركات التأمين أو كان يتم عن طريق منتجين (موظفين تابعين لشركة التأمين) أو وكالات تأمين مرخصة.

إزاء هذه الخلفية فإن إدارة الشركة لا تفكر آنياً في إنشاء فرع أو شركة شقيقة، إذ أنها تستطيع الاستفادة من الموارد الموجودة لدى شركتها في دبي. ولنا تجربة واسعة في مجال التوفيق بين الوساطة المباشرة والوساطة الإعادية لزبائننا الكبار والعمل مع شركات التأمين المحلية وسوف نستفيد من هذه التجربة القائمة في العراق عندما تحين الفرصة. وقد بدأنا نعمل في هذا الاتجاه آخذين في الاعتبار احترام حقوق ومصالح سوق التأمين العراقي.

■ كيف يمكن لصناعة التأمين في العراق أن تتصرف وتحافظ على وجودها؟

– أتمنى لها أن تتصرف باستقلالية ويضع القائمون عليها نصب أعينهم هدف تطوير سوق التأمين والمساهمة في البناء الاجتماعي والاقتصادي وليس مجرد التهافت وراء تحقيق المنافع الآنية. ويتطلب ذلك الكثير من تكران الذات (عملة نادرة في زمن التسليع وانحطاط دور الخدمات الاجتماعية) والتخفيف، ما أمكن، من غلواء البيروقراطية دون التفريط بقواعد العمل القانوني السليم والمنضبط.

التمسك بالاستقلالية أمر صعب في ظل الفساد الإداري، ولا نريد أن نثير هنا شكوكاً بما يجري داخل الصناعة بل الإشارة إلى احتمال اختراقها كما هو حاصل في العديد من المؤسسات العراقية. وهذه الملاحظة تقتصر بطبيعة الحال على شركات القطاع العام. لكن شركات القطاع الخاص قد لا تكون بمنأى عن الفساد بأشكال أخرى فالعقلية التي تتحكم في «البيزنس» BUSINESS لا تقيم وزناً للاعتبارات الأخلاقية ومصالح الغير (إقرأ عموم الناس). ولنا في ممارسة الشركات الأجنبية، وخاصة الأميركية منها، في العراق ما يكفي من دليل.

وعلى الصناعة أيضاً أن تؤكد على وجودها ودورها. نقول هذا ليس من باب التعميم، إذ أن بعض المؤسسات العراقية وقعت عقوداً يرد فيها ما يفيد أن المقاول الأجنبي غير ملزم بالتأمين على الأصول لدى شركات تأمين عراقية! هكذا وبصريح العبارة. ومعالجة هذا الأمر منوط بالجمعية العراقية لشركات التأمين لتقويمه والمساهمة في صياغة العقود النموذجية لمقاولات القطاع الحكومي كما هي الحال حتى في أعتى الدول الرأسمالية. إن مشروع «لبرلة» LIBERALIZATION الاقتصاد العراقي يجب ألا يرتبط بتقويض الكيانات الاقتصادية المحلية في مختلف القطاعات الصناعية والخدمية وحرمانها من فرص التطور وتعظيم الاستثمارات، وكلها تشكل مصادر جديدة وإضافية لشركات التأمين المحلية.

ويبقى بعد ذلك الكثير من الآليات والسياسات من شأنها تعزيز مكانة صناعة التأمين العراقية، وقد أتى على ذكر البعض منها زميلنا فؤاد عبدالله عزيز، مدير عام شركة إعادة التأمين العراقية السابق، في مقالة له بعنوان «التأمين في العراق: الواقع وآفاق المستقبل» (التأمين العربي، العدد ٨٦، ٢٠٠٥) وإذا كان لنا من تأكيد على موضوع فهو تنمية الكوادر البشرية المدربة، فبدونها لن تنهض صناعة التأمين من كبوتها القسرية. ونضيف إلى ذلك الدعوة إلى التعاون بين الشركات وليس اللهاث وراء المنافسة في ظل الشروط السائدة. ويقيني أن جيلي من ممارسي التأمين في العراق أدرى باستنباط الوسائل المناسبة بهذا الشأن دون الإضرار بمصالح أي منهم.

منير خرما (مدنت لبنان وغلوب مد MEDNET LIBAN - GLOBE MED):

ننتظر اللوائح التنفيذية التي ترعى اعمال شركات الـ TPA في سوريا والاردن والسعودية كي نستوفي الشروط المطلوبة

شـركـات الفـريـق الثـالـث THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA)

وجدت في الولايات المتحدة الاميركية منذ عشرات السنين، وهي عرفت بذلك الاسم لانها تعنى باعداد برامج التقديمات الصحية وادارتها لحساب اصحاب العمل او شركات التأمين.

شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN كانت اولى شركات الـ TPA التي انشئت في لبنان والمنطقة العربية، وكان ذلك قبل حوالى عقدين من السنين. ولقد اتاح لها مشوارها الطويل في مجال الخدمات الطبية ان تعيش الصعوبات التي تحوط بالعلاج الطبي والاستشفائي في لبنان وان تحدد حاجات المريض المضمون وكيفية تلبيتها، وهي فعلت ذلك مدعومة من «ميونيخ ري» MUNICH RE كبرى شركات اعادة التأمين REINSURER على المستوى التأميني ومن اكبر المراكز الاستشفائية والعيادات الطبية في العالم على المستوى المطلوب.

وهذا الواقع هو الذي يجعل منير خرما، الرئيس التنفيذي للشركة، يتحدث عن التغطية الصحية من موقع الخبير الذي يعرف تماما دقائق الخدمات التي تقدمها مدنت – لبنان في لبنان، وشقيقتها «غلوب مد» GLOBE MED في الدول العربية والافريقية.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه، لم نكتف بأن نسأل السيد خرما عن الاوضاع التي يشهدها القطاع الصحي الخاص، بل تجاوزنا ذلك لنسأله ايضا عن كيفية اخراج الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي من «المستنقع» الذي يتخبط فيه منذ حوالى نصف قرن تقريبا.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

البيان ■ كما في المملكة العربية السعودية، أصبحت شركات الفريق الإداري الثالث (TPA) في سوريا تخضع لأحكام قانون التأمين من حيث وجوب حصولها على ترخيص وخضوعها للرقابة، ويتوقع أن تصدر لوائح تنفيذية خاصة تنظم أعمالها على نحو مضبوط، في مستقبل قريب. هل لديكم تعليق حول هذا التطور؟ وهل تؤيدون إخضاع شركات الـ (TPA) لقوانين التأمين في سائر الدول العربية الأخرى، لكونها من مقدمي الخدمات التأمينية؟ وإذا كانت لديكم تحفظات على ذلك نرجو توضيحها لقراء «البيان».

– إن عمل شركات الفريق الإداري الثالث (TPA)، والمعروفة تقنياً بالوكيل الإداري، هو عمل متخصص ويتضمن العديد من الجوانب التي تحتاج إلى مهارات وخبرات مميزة، إلا أنها بالتأكيد ليست من شركات التأمين حاملة الأخطار (Risk Carriers). بناءً على ذلك، وبرأينا الشخصي، فإن القوانين العامة والرقابة العادية المعتمدة على شركات الخدمات بشكل عام في أي بلد كان تكون كافية لتأمين الرقابة الضرورية على شركات الـ .TPA .

الا أن الأسباب الكامنة وراء اعتماد تشريعات خاصة لشركات الـTPA أو إخضاعها للقوانين العامة، قد تختلف تماماً بين بلد وآخر؛ ففي حين تقوم بعض الدول، نظراً لتجربتها وخبرتها الواسعة في مجال التأمين الصحي، أو نظراً لحجم الأعمال المحدود في هذا القطاع لديها، بإخضاع شركات الـTPA للرقابة العادية المعتادة لحسن تنفيذ العقود لعدم توفر الحاجة لأكثر من ذلك، نجد أن بعض الدول الأخرى، وربما بالنظر إلى أن قطاع التأمين الصحي حديث العهد فيها ويفتقر للتجربة والخبرة، قد مالت إلى اعتماد تشريعات خاصة لهذه الشركات أسوة بشركات التأمين، وبالتالي لإخضاعها إلى أصول رقابة خاصة.

أما بالنسبة إلى الجمهورية العربية السورية، فيبدو أنها، أسوة بما قامت به المملكة العربية السعودية، اختارت اعتماد تشريع خاص لتنظيم ورقابة أعمال شركات الـTPA، إلا أنه حتى تاريخه لم تصدر أية مراسيم تنفيذية في كلا البلدين لكي نتمكن من تحديد الأصول التي ستعتمد في هذا الإطار، وإبداء الرأي بشأنها. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن هيئة التأمين في الأردن بادرت مؤخراً إلى إخضاع شركات الـTPA للترخيص المسبق إضافة إلى بعض الشروط الخاصة التي تتعلق بحد أدنى لرأسمال الشركة وللخبرة المتوجبة بمديرها العام في مجال التأمينات الصحية. من هنا يمكننا القول أن إخضاع شركات الـTPA لأصول رقابية خاصة يشكل دليلاً على أهمية دور هذه الشركات والزامية حسن أدائها واحترافها وشفافيتها المطلوبة لحماية شركات التأمين والمؤمنين.

«ميونيخ ري» كانت وما زالت معنا.. ومعاً حققنا الاهداف المرسومة منذ بداية الطريق

■ بعض شركات الفريق الإداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء إعادة التأمين (Reinsurance Cover) لشركات التأمين التي توكل إليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل إن الخدمة التي تقدمونها تشمل إعادة التأمين؟ وإذا كان الجواب سلباً" هل تبيعون لنا الأسباب؟

– في الواقع إن أياً من شركتي الإدارة، التابعة لنا (مدنت لبنان وغلوب مد السعودية)، لم ولا تتعاطى أعمال وساطة إعادة التأمين. إن هذا الأمر يعود بشكل أساسي إلى أن الحاجة لمثل هذه الوساطة لم تبرز لدى شركة مدنت لبنان، لا سيما عبر تعاملها وعلاقاتها مع معيد التأمين العالمي Munich Re على مدى العديد من السنوات؛ إلأن مدنت لبنان قامت بتوفير العديد من الخدمات الإدارية والتقنية لصالح Munich Re ولصالح شركات التأمين المنتسبة إلى نظامها، وهذه الخدمات تتمحور بشكل أساسي حول متابعة أعمال المحاسبة التي تتعلق بإعادة التأمين (Reinsurance Accounting)، وأعمال الإشراف لرقابة حسن تسعير البرامج التأمينية (Rate adequacy) وغيرها من الخدمات. إن هذه الخدمات توفر لمعيد التأمين ولشركة التأمين الدعم الكبير في إطار التعاون القائم بينهما إن لجهة تأمين بعض الخدمات لصالح شركات التأمين باسم ولحساب معيد التأمين أو لجهة توفير المعلومات اللازمة لمعيد التأمين لكي يتمكن من ممارسة أعمال رقابته على سياسة وعمل شركات التأمين المعنية.

■ هل إن معيدي التأمين مرتاحون إلى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الأغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– إن شركات التأمين المنتسبة إلى نظام مدنت ما زالت ومنذ أمد طويل تتعامل بالإجمال مع نفس معيد التأمين وهو شركة ميونيخ ري (Munich Re)، بما يؤمن مصالح الأفراد جميعاً بشكل مرضٍ، ولولا ارتياح شركات التأمين والمعيد لما بادر الجميع إلّى الاستمرار بالتعامل سوية على مدى السنين السابقة. عليه، لا يمكنني إلا التأكيد بأن شركة مدنت لطالما قامت بوضع كل ما بوسعها من

إمكانات وخبرات وكل ما لدى فريق عملها المتخصص من احتراف ومعرفة، بهدف تحقيق أفضل النتائج للهيئات الضامنة المنتسبة إلى نظامها ولمعيدي التأمين المتعاملين معهم. وإنني أؤكد وأجزم بشكل قاطع بأن شركة مدنت تمكنت على ممر السنين السابقة، من خلال مساندتها لمعيد التأمين وللشركات الضامنة وبالتنسيق معهما، من تحقيق النتائج والأهداف المتوقع تحقيقها (loss ratio targets)، لا بل جاءت النتائج في بعض السنوات أفضل مما كان متوقعاً.

وأود هنا أن أذكر بأن عمل شركة مدنت الدؤوب والرائد في هذا المجال أدى خلال التسعينات من القرن الماضي، إلى قلب النتائج وتحويل قطاع التأمين الصحي في لبنان من قطاع يتعرض في غالب الأحيان إلى خسائر فادحة إلى قطاع يحقق نتائج جيدة. ولطالما كانت مدنت لبنان بين الشركات الأولى بل والرائدة في سوق خدمات التأمين في لبنان التي ترسم وتضع السياسة والخطوط العريضة لبرامج التأمين الصحي والتقديمات الصحية المشمولة بها وشروط الاكتتاب وأقساط البوالص، بحيث كان العديد من بين شركات التأمين غير المنتسبة إلى نظام مدنت تبادر بشكل بديهي إلى تطبيق نفس السياسة واتباع نفس الخطط التسويقية والتنافس من خلال برامج مماثلة وأقساط قريبة جداً وهي واثقة كل الثقة بأن اتباع خطى مدنت يجنبها إمكانية الوقوع في الخسائر ويساعدها على تحقيق الأرباح.

تخلّي شركة التأمين عن المضمون المريض معضلة لا حلّ لها إلا بضمانة التجديد
GUARANTEED RENEWABILITY

■ هناك شكوى عامة من امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير أو يتطلب علاجا'' طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص إلى شركة تأمين أخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي. هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً إنسانياً؟ وكيف؟ وما هو في رأيكم الإجراء الذي يمكن اللجوء إليه لضمان حصول المريض على حق متابعة العلاج بموجب البوليصة المنتهية، أو لعقد بوليصة جديدة؟ وكيف تتعاطى الدول المتحضرة مع هذا الأمر؟

– غالباً ما تكون عقود التأمين معقودة لمدة محددة بسنة تعاقدية واحدة وذلك نظراً لطبيعة المخاطر المرتبطة بها، وتحسباً لما يواجهها من زيادات في التكلفة الطبية والاستشفائية المتصاعدة مع الوقت وقياساً مع عمر الشخص المؤمن عليه؛ لذلك، فإن شركات التأمين تتلافى تغطية الحالات التي يكون من المعلوم مسبقاً بأنها تتنامى مخاطر صحية مكلفة ومرجحة الوقوع، إذ هي تشكل أعباءً إضافية على مخططات الشركة التأمينية.

أمام هذا الواقع، قامت شركة مدنت لبنان، بالتعاون مع الهيئات الضامنة المتعاملة معها ومعيد التأمين المعني، إلى إيجاد حل لهذه المعضلة، فكانت فكرة ميزة ضمانة التجديد (Guarantee of Renewability - GR) لصالح الأفراد والعائلات المؤمنين لدى شركات التأمين المنتسبة إلى نظام مدنت. هذه الميزة عبارة عن تعهد من قبل شركة التأمين، وفقاً لشروط معينة ومحددة، بأن تجدد للمضمون بناءً لرغبته بوليصة تأمينه السنوية بنفس الشروط ونفس حدود التغطية السابقة بغض النظر عن الأمراض أو الحالات التي يتعرض لها خلال فترة سريان

ضمانه وذلك ضمن شروط محددة ومقابل أقساط سنوية تصاعدية مرتبطة بعمر المؤمن.

إضافة إلى ذلك، وعلى أثر الرواج الكبير الذي لاقته ميزة الـ GR لدى المؤمنين الأفراد والعائلات، قامت مدنت بابتكار ميزة أخرى هي ميزة خيار التحويل الدائم (Perpetual Conversion Option - PCO) التي تتيح للأفراد أو العائلات المنتسبين إلى عقود جماعية الاستفادة، ضمن شروط معينة، من ميزة الـGR عند تركهم للمجموعة التي كانوا ينتسبون إليها، وتحويل بوالص تأمينهم إلى عقود فردية أو عائلية.

ويمكنني التأكيد بأن هاتين الميزتين لاقتا الترحاب والرواج الكبيرين لدى المؤمنين، بدليل أن نسبة ٧٥٪ من بين المؤمنين من الأفراد والعائلات لدى كافة شركات التأمين المنتسبة إلى نظام مدنت يملكون ميزة الـGR ويبلغ عمر بعضهم ما يوازي الثمانين عاماً، وهم مطمئنو البال لجهة تجديد بوالص التأمين العائدة لهم بغض النظر عما قد يتعرضون له من أمراض خطيرة ومزمنة في المستقبل.

نتائج ممتازة وخطط توسعية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون أن تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الأهداف التي تسعون إلى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محلياً وإقليمياً؟

– ان شركتي مدنت لبنان وغلوب مد قامتا بتحقيق نتائج جيدة جداً خلال العام ٢٠٠٥ وقد تخطت الأرباح الإجمالية ما كان متوقعاً. وبالرغم من بعض العقبات الخارجة عن إرادتنا (لا سيما لجهة الأحداث الأليمة التي شهدناها خلال العام المذكور، والتأخير الحاصل في صدور التشريعات الخاصة بقطاع التأمين في بعض الدول العربية) والتي أدت بشكل أو بآخر إلى التأخير في تنفيذ بعض المشاريع الجديدة، فإننا تمكنا من معالجة كل المشاكل وتخطي الحواجز والاستمرار بتحقيق المشاريع والأهداف المخطط لها.

من جهة أخرى، وفي سياق نمو شركتي مدنت لبنان وغلوب مد وانطلاقهما في مشاريع جديدة عديدة، كان لا بد من إجراء دراسة استراتيجية تتناول هيكلية الشركتين وتنظيمها وعلاقتهما مع الشركات الشقيقة مما يتلاءم مع مصالح المستثمرين في كلتا الشركتين. وبالرغم من صعوبة الحوار وتباين بعض التوجهات بين الأطراف المعنية، فقد توصلنا إلى خلق رؤية مستقبلية عملية نحن بصدد تنفيذها.

أما لجهة أهدافنا للعام ٢٠٠٦، فإننا إضافة إلى إعادة التنظيم والهيكلية الداخلية لشركة مدنت لبنان، سنقوم من خلال الشركات الشقيقة لا سيما من خلال شركة غلوب مد ليمتد بتوسيع المشاريع في كل من أفريقيا والخليج لا سيما لجهة استكمال ما كنا قد أطلقناه في المملكة العربية السعودية وفي سوريا، إضافة إلى إطلاق مشاريع جديدة في كل من دولة الكويت، ودولة قطر.

نتمنى على الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ان يتعاون معنا بغية تقديم خدمة افضل للمضمونين

■ ما مدى تأثير المشاكل التي يواجهها الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي على أعمال شركات التأمين الخاصة؟

– بداية، تجدر الإشارة إلى أن خدمات وتقديمات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي الصحية هي حاجة ملحة للمواطن اللبناني لا سيما خلال هذه الأزمة الاقتصادية والاجتماعية الكبيرة التي تمر بها البلاد. ولكن من المؤسف أن نجد أن المواطنين المضمونين المستفيدين من خدمات الصندوق، مثلهم مثل مقدمي الخدمة الصحية المتعاقدين من الصندوق، يعانون الأمرين من خلال التأخير الحاصل في التسديد ومن خلال إجراءات تقديم المطالبات والقبض المعقدة المتبعة لدى الصندوق.

من جهة أخرى، فإن البيروقراطية المسيطرة بشكل شامل على قرارات وإجراءات الضمان الاجتماعي، تقيّد بشكل كبير أعمال الصندوق وتعيق إمكانية تطوره على الصعيدين التقني والمعلوماتي، بالرغم من أن السوق اللبناني بات يتمتع بتقنيات وخبرات متقدمة جداً في هذين المجالين.

مقابل هذا الواقع نجد أن شركات التأمين وشركات الإدارة، والتي باتت تستعين بشكل كامل بأحدث التقنيات في قطاع التأمين الصحي وخدمات إدارة المطالبات، تحاول جاهدةً أن تستنبط برامج تغطية جديدة تهدف إلى مساعدة المواطن للاستفادة بشكل متكامل من تقديماتها الصحية بالتلازم مع تقديمات الضمان الاجتماعي، وذلك مقابل كلفة منخفضة تقع من جهة ضمن إمكانات المواطن ذي الدخل المحدود، ومن جهة أخرى تكون مشجعة لأرباب العمل الذين يرغبون بإفادة موظفيهم وعائلاتهم من تقديمات اجتماعية أفضل وأشمل من تلك المشمولة بتغطية الضمان الاجتماعي؛ إلا أن شركات التأمين الخاصة تواجه العديد من المشاكل في هذا الإطار مع الصندوق، لجهة قيامه برفض تغطية وتسديد الكثير من الحالات بشكل اعتباطي وغير مبرر، موقعاً بذلك الأضرار بأرباب العمل وبالمواطن المضمون والمؤمن.

في النهاية أتمنى، بل وأدعو الصندوق للعمل على تطوير مناهج عمله، وبرامج تقديماته، والتعاون في هذا الإطار بشكل مثمر مع شركات الإدارة بهدف تحسين الأداء ولتوفير أفضل وأشمل الخدمات الصحية للمواطن اللبناني؛ إن مثل هذا الأمر يحتاج بطبيعة الحال إلى تحديث للقوانين، وإلى تنظيم الروابط التعاقدية اللازمة بين الصندوق وباقي الأفرقاء المعنيين من أرباب عمل وشركات تأمين خاصة وشركات إدارة عند الحاجة، إلا أنه سيعود حكماً بالنفع الكبير على المواطن وعلى الصندوق.

وسيم الخاشقجي (شركة وصيل – WASEEL):

عدد المضمونين صحياً في هذا الوقت يقدر بحوالى ٦ ملايين شخص والعدد مرشح للارتفاع عند تطبيق التأمين الالزامي على جميع المقيمين

الاشخاص الذين تضمنهم شركات التأمين في المملكة العربية السعودية ضد الاخطار الصحية (الامراض والحوادث) يقدر عددهم حاليا بحوالى ٦ ملايين شخص، وهذا العدد مرشح للارتفاع، وقد يتضاعف عندما يصبح التأمين الصحي الزاميا لسائر المقيمين في المملكة، والمواطنين السعوديين في مرحلة لاحقة.

ضخامة عدد المضمونين صحيا، اوجبت ايجاد نظام الكتروني يختصر معاملات الاستشفاء والطبابة، والتشخيص وشراء الأدوية الخ...

الرئيس التنفيذي لشركة وصيل WASEEL السيد وسيم الخاشقجي، قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان البرامج الالكترونية التي اعدتها الشركة تتكفل بالغاء المعاملات الورقية كليا، وتلك حقيقة يلمسها المتعاملون مع الشركة التعاونية للتأمين السعودية، وكذلك القطاع الاستشفائي، وغيره من مقدمي خدمات التأمين الصحي في المملكة.

واشار الخاشقجي الى ان النظام الالكتروني الذي اعدته «وصيل» وطبقته يؤدي الى تحسين الخدمة التي تقدمها الشركة الى المتعاقدين معها، ويخفض تكلفتها الادارية على نحو دراماتيكي، «وهذا هو الهدف الاهم الذي نسعى اليه».

وأضاف ان الخدمات التي تقدمها «وصيل» تكلف شركة التأمين المتعاقدة معها نسبة من اجمالي الاقساط المكتتبة تقل عن واحد بالمئة. وهذا المبلغ يعتبر زهيدا جدا مقارنة بالتكاليف التي نرفعها عن كاهل الشركة.

وقال الخاشقجي ان اهم الصعوبات التي تعترضنا هي المستوى المتدني للمعلومات التي يملكها العاملون في قطاع التأمين الصحي، وعدم ادراك شركات التأمين لاهمية الخدمات التي تقدمها شركة «وصيل» والقيمة الحقيقية للأعباء التي ترفعها عن كاهلها، مضيفا ان «وصيل» تقوم بحملة كبيرة من اجل اطلاع القيمين على شركات التأمين على فوائد الخدمة التي تقدمها. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ الى اي مدى يمكن ان تساعد الخدمات التي تقدمونها شركات التأمين ومقدمي الخدمات الطبية؟

– أثبتت التجارب العالمية والبحوث التي تمت في مجال تطبيقات الخدمات الإلكترونية على صناعة التأمين الطبي ، أن استخدام هذه الخدمات الكترونياً يساعد على تقليل التكاليف الإدارية بنسبة ١١ الى ٣٠٪ من العوائد، بالإضافة الى تسريع عملية التحصيل والدفع من ٩٠ – ١٢٠ يوماً الى ٧ – ٣٠ يوماً.

وفي السابق كان النظام الورقي التقليدي في المعاملات التي تجرى بين شركات التأمين والمراكز الطبية يسبب العديد من الخلافات والنزاعات بين القطاعين بالإضافة الى التكاليف المرتفعة التي يتم صرفها. كما أن هذا النظام التقليدي لا يستطيع في غالب الأحيان الوفاء بمتطلبات الخدمة، خصوصاً مع زيادة حجم التأمين الطبي والمؤمن عليهم بعد تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني على المقيمين، والذين يشملهم النظام، ويقدر عددهم بحوالى ستة ملايين مستفيد، كما ستتضاعف مشكلات الخدمة في حال شمول تطبيق النظام على السعوديين أيضاً، ومن هذا المنطلق أنشئت فكرة «وصيل» WASEEL بربط مقدمي الخدمات الطبية وشركات التأمين الكترونياً لتحسين وتسريع خدمة العملاء، خفض التكاليف الإدارية، تقليل معدل المطالبات التي يتم رفضها من قبل شركات التأمين، سرعة إنهاء الخلاف بشأن المطالبات وتسريع تسويتها، كما تساعد على تحسين جودة الخدمات بشكل عام، مع ضمان حفظ المعلومات وسريتها .

خدمتنا الالكترونية تخفض التكلفة الادارية لشركة التأمين الصحي الى اقل من واحد بالمئة من اجمالي الاقساط

■ هل اسعار الخدمات التي تقدمونها مقبولة؟ وهل تؤثر على اسعار بوالص التأمين وبالتالي على المستهلك؟

تمثل تكلفة الخدمات التي نوفرها أقل من ١٪ من إجمالي قيمة البوليصة وهي تكلفة زهيده جداً مقارنة بالخدمات التي نقدمها والتي تصب في مصلحة جميع الأطراف بالإضافة الى تخفيض تكاليف قيمة إرسال المطالبات بالطرق التقليدية بنسبة ٣٧٪، ومن هذا المنطلق نجد أننا لا نستطيع المقارنة بين فعالية الخدمات الإلكترونية والتقليدية تحديداً في موضوع الموافقات التي تنجز بصورة إلكترونية وخلال دقائق فقط بينما تستهلك العملية نفسها أكثر من ثلاثة أيام بالطرق التقليدية. أما بالنسبة للاستحقاقات ودفع الفواتير أصبح بمقدور المستشفيات وشركات التأمين انجازها خلال أيام قليلة فضلاً عن الطرق التقليدية التي قد تستغرق في بعض الأحيان مدة ستة أشهر. وبناء على ذلك نستنتج أن تكلفة خدماتنا قليلة جداً نظراً لفاعليتها ومرونتها في تسهيل التعاملات والتي تصب في مصلحة المستهلك في النهاية.

■ هل البنية التحتية في المملكة تساعد على إيصال خدماتكم بالسرعة المرجوة ؟

– باتت البنية التحتية في المملكة مؤهلة نوعاً ما للتفاعل بصورة مقبولة مع خدماتنا الإلكترونية، خصوصاً مع استدراك عدد واسع من المستشفيات وشركات التأمين لأهمية خدمات النقل الإلكتروني وانعكاساتها الإيجابية على الإنتاجية وتوفير الوقت وبالتالي إرضاء العميل.

■ ما هي أهم المشكلات التي تواجهونها ؟

– من أبرز المشكلات التي نواجهها، المستوى المنخفض للوعي المهني لدى عدد كبير من موفري الخدمات الطبية، وعدم ادراك شركات التأمين لأهمية الخدمات الإلكترونية ومردودها الإيجابي على اعمالهم. وتفادياً لهذا الأمر تقوم «وصيل» بإطلاق حملات توعية وورش عمل بصورة مكثفة لبث الوعي وحث القيمين على مؤسسات قطاعي التأمين وموفري الخدمات الطبية للتوجه نحو تبني الخدمات الإلكترونية وإعداد البنية التحتية اللازمة لإنجاز معاملاتهم بصورة إلكترونية.

السيرة الذاتية للخاشقجي

وسيم الخاشقجي، هو احد مؤسسي شركة «مدفورماتيكس المحدودة» MEDFORMATIX LTD، وهو رئيسها التنفيذي منذ العام ٢٠٠١.

أوائل العام ٢٠٠٣ اسس شركة «وصيل» WASEEL بمشاركة الشركة التعاونية السعودية للتأمين (NCCI) وذلك كشركة متخصصة بتطبيق البرامج الالكترونية Application service provider ASP، لتعنى بتطبيق البرنامج الالكتروني الخاص بادارة محفظة التأمين الصحي للشركة التعاونية، وغيرها من شركات التأمين في المملكة.

وقد شارك السيد الخاشقجي في اعداد واطلاق شركة «وصيل» WASEEL وبتجهيزها بالبرامج الالكترونية التي تمكنها من تحقيق الاغراض التي وجدت من اجلها، وهي تلبية حاجات التأمين الصحي في المملكة، على مستوى ادارته، وتسوية المطالبات الناشئة عنه الكترونيا.

وتقوم شركة «وصيل» WASEEL حاليا بقيادة موجة التغيير في حقل الخدمة الالكترونية، وهي تقدم المشورة الى اللاعبين الكبار في حقل التأمين الصحي في المملكة، في اطار أتمتة AUTOMATION اعمالهم المالية والادارية كافة بما في ذلك تواصلهم الالكتروني مع المستشفيات والعيادات الطبية والصيدليات.

والخاشقجي محاضر وكاتب معروف في مجال التأمين الصحي. وهو شارك ويشارك في المؤتمرات والطاولات المستديرة التي تعقد في اطار نشر الوعي الالكتروني داخل صناعة التأمين. ويتولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة «وصيل» منذ تأسيسها في العام ٢٠٠٣ .

كريستيان غريغوروفيتش (نكست كير - NEXT CARE):

عدم تبعيتنا لأي شركة تأمين او اعادة يضمن استقلاليتنا وعدم انحيازنا لأي من الأفرقاء المتعاقدين معنا

«البيان» قابلت المدير التنفيذي لشركة نكست كير NEXT CARE كريستيان غريغوروفيتش، وحاورته حول عدد من المواضيع التي تشغل العائلات والافراد المعنيين بالتأمين الصحي لا سيما موضوع رفض الشركة الضامنة لتجديد بوليصة التأمين الصحي للمضمون الذي يتعرض لمرض خطير.

ولقد وافق السيد غريغوروفيتش على ان تخلّي الشركة عن المضمون لديها في هذه الحالة يعتبر تصرفاً غير مقبول مهنيا وانسانيا، ولذلك يقترح على شركات التأمين الصحي ان تواجه هذه المسألة بحل يشرّفها ويساعد المضمون المريض، وذلك بأن تتعهد تجديد جميع عقود التأمين الصحي التي تبقى سارية لديها لمدة زمنية طويلة نسبيا ولا تقل عن سنتين.

ويحرص السيد غريغوروفيتش على تأكيد استقلالية شركته وعدم تابعيتها لاي شركة تأمين او شركة اعادة، ويقول ان استقلاليتها هذه تضمن عدم انحيازها لاي فريق، او تفضيلها لشركة على شركة اخرى.

ونشير الى ان نكست كير يرأسها النائب السابق مروان ابو فاضل.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

على المواطن ان يحسن اختيار الشركة الضامنة ويتحقق من قدرتها على الوفاء بالتزاماتها قبل ان يتعاقد معها

■ هل تؤيدون اخضاع شركات الـ TPA لقوانين التأمين كما في سائر الدول العربية الاخرى، لكونها من مقدمي الخدمات التأمينية؟

– بطبيعة الحال، نحن نؤيّد إخضاع شركات الفريق الإداري الثالث لقوانين التأمين وذلك حفاظا على مستوى مقبول من الخدمات يستفيد منه المؤمّن.

■ بعض شركات الفريق الاداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء اعادة التأمين (REINSURANCE COVER) لشركات التأمين التي توكل اليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل ان الخدمة التي تقدمونها تشمل اعادة التأمين؟ واذا كان الجواب سلبياً هل تبيعون لنا الاسباب؟

– كـلا، NEXT CARE لا توفر غطاء إعادة التأمين للشركات التي ترعى محفظتها لأن هذا يتضارب مع مصالحها ومصالح الشركات التي تخدمها ومصالح المؤمنين.

إن طبيعة شركة NEXT CARE كشركة مستقلة غير مملوكة من شركة تأمين أو إعادة تأمين ينعكس إيجابا على قراراتها ودورها المعتدل كفريق إداري ثالث.

■ هل ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– ان شركات إعادة التأمين مرتاحة جدا للنتائج الفنية التي حققتها مع الشركات التي ترعى NEXTCARE محفظتها الصحية، والبرهان على ذلك أن كافة معيدي التأمين قاموا بتجديد عقود إعادة التأمين للعام ٢٠٠٦.

شركات لا تملك خبرة

■ يلاحظ ان بعض شركات التأمين العربية اخذت في الفترة الاخيرة توقع اتفاقات مع شركات تأمين صحية عالمية ومتخصصة، تسوّق بموجبها بوالص التأمين الصحي لحساب الشركات العالمية وليس لحسابها الخاص، هل ان الغطاء الذي توفره البوالص الصادرة عن الشركات العالمية تعتبر تنافسية مقارنة بالبوالص المحلية؟ ولماذا تعمد الشركات العربية المشار اليها الى تسويق تلك البوالص بدلا من بوالصها الخاصة؟

– تقوم بعض شركات التأمين العربية بتسويق بوالص التأمين الصحي لشركات عالمية لسببين رئيسيين:

أ– طلب المغتربين لبوالص تأمين تغطيتهم في البلاد العربية وبلدهم الأم (كأوروبا وأميركا).

ب– عدم وجود خبرة كافية لهذه الشركات لتوفير بوالص بديلة تقوم بتغطية المؤمّن في بلده الأم.

برأينا، كما كانت بعض شركات التأمين العربية ومنذ فترة لا تقل عن خمس سنوات تعتمد على شركات عالمية لتوفير برامج إستشفائية تلبي طلب السوق العربي والتي أصبحت اليوم توفّر هذه البرامج منفردة. الا انه لا تزال هناك شركات لا تملك اي خبرة في مجال التأمين الصحي ولذلك تكتفي بلعب دور الوسيط وتسوّق بوالص الشركات الاخرى لتغطية زبائنها محليا ودوليا.

تخلّي الشركة الضامنة عن المريض الذي يصاب بمرض خطير غير مقبول مهنياً وإنسانياً

■ هناك شكوى عامة حول امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير او يتطلب علاجا طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص الى شركة تأمين اخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي. هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً انسانيا؟ وكيف؟ وما هو في رأيكم الاجراء الذي يمكن اللجوء اليه لضمان حصول المريض على حق متابعة العلاج بموجب البوليصة المنتهية، او لعقد بوليصة جديدة؟ وكيف تتعاطى الدول المتحضرة مع هذا الامر؟

– ان العقد الموقّع بين المؤمّن وشركة التأمين يجب أن يحفظ حق المؤمّن بتجديد بوليصته تلقائيا بعد فترة معينة لا تقل عن السنتين مهما كان وضعه الصحي، ولسوء الحظ إن بعض شركات التأمين ترفض تجديد البوليصة في حال تعرّض المؤمّن لمرض خطير يتطلّب علاجاً طويل الأمد حيث يصبح هذا الأخير بدون تغطية صحية. هذا غير مقبول من الناحية المهنية والإنسانية لذلك يجب على كل شركة أن تحدد فترة زمنية (لا تقل عن السنتين) يحصل فيها المؤمّن على حق تجديد البوليصة مهما كانت حالته الصحية. ويجب على المؤمن ان يحسن اختيار الشركة والبرنامج الاستشفائي، عندما يقدم على شراء بوليصة تأمين صحي.

انضمام شركات جديدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– حقّقت NEXTCARE الهدف المرجو لعام ٢٠٠٥، ونحن نعمل يدا واحدة مع شركاتنا على تحسين الخدمة وتوسيع المحفظة التأمينية مع الحفاظ على نتائج فنية مرضية ومريحة تستفيد منها شركة التأمين والمعيد معاً.

هذا وكنا قد وعدنا في مقابلة سابقة بأن شركات جديدة ستنضم قريبا لـ NEXTCARE وهذا ما سيحصل في أوائل العام ٢٠٠٦، ونحن نترك الخيار لشركاتنا بالاعلان عن الخبر.

الدكتور ماهر عيطة (مدنت السعودية – MEDNET GULF):

خطة واعدة نصبح بعدها رواداً في توفير افضل التغطيات الصحية

مدير عام شركة «مدنت – السعودية» الدكتور ماهر عيطة لفت الى «ان ملف الشركة قيد الدراسة وبانتظار الانتهاء من مرحلة ترخيص شركات التأمين. واعتبر التأمين الصحي «المشكلة التي يعانيها القطاع الصحي في السعودية»، مشددا على «الاستمرار في المشاريع التوسعية وفي الحفاظ على العلاقة الجيدة مع المستشفيات»، واعدا بالانطلاق بخطة تمتد الى ثلاث سنوات «نصبح بعدها رواد السوق في توفير افضل التغطيات الصحية».

لا يوجد في الوقت الحالي مرجعية متخصصة تعمل على ارساء عدالة واضحة بين الاطراف ذات العلاقة التأمينية وتقف على مسافة واحدة منها جميعاً

ملف مجمد

■ ما هي التأثيرات التي حملتها تطورات سنة ٢٠٠٥ على نشاطكم؟

– نتائج السنة فاقت توقعاتنا، برغم ما عانيناه لجهة شروط القانون الجديد لتملك الأجنبي للحصص، وبما ان المساهم الأكبر في «مدنت السعودية» هو شركة ميونيخ ري MUNICH RE الالمانية المالكة لسبعين في المئة من إجمالي الأسهم مقابل ٣٠ في المئة للكفيل السعودي، تنتظر الشركة ما سيتمخض من قوانين جديدة بعد توقيع المملكة العربية السعودية على اتفاقية التجارة العالمية (WTO).

حل المشكلات بالتأمين الصحي الإلزامي

■ ما نوع المشكلات الاخرى التي تواجهونها في السوق السعودي؟

– المشكلة الطاغية في التأمين الصحي هي المرجعية المتخصصة، وما يزيدها تخوفا هو شعور بعض الشركات العاملة في السوق حاليا بوقوف مجلس الضمان الصحي بجانب المستشفيات والذي يعتبر المرجعية الوحيدة الآن. وفي اعتقادي ان تصحيح الوضع لن يتم إلا بتطبيق التأمين الصحي الإلزامي بما يحفظ حقوق جميع الاطراف. حالياً نحاول مواجهة الوضع القائم عبر توطيد علاقاتنا مع الشركات والمستشفيات وحتى مع الأطباء، لتبيان الخلل في الوضع القائم وحل ما يعترضنا، من دون ان يصل بنا الأمر للجوء الى القضاء حيث لا يوجد في الوقت الحالي مرجعية متخصصة تعمل على ارساء عدالة واضحة بين الاطراف ذات العلاقة التأمينية وتقف على مسافة واحدة منها جميعاً.

■ ما كان تأثير القانون الجديد على نشاطكم؟

– عموماً، أثر القانون في شكل إيجابي، فالمستهلكون أصبحوا واعين لحاجاتهم الصحية، والتأمين الصحي الإلزامي دفع الى تطبيقه على السعوديين كما على الأجانب.

وثائقنا نموذجية تفيد منها أكثر من ١٠ شركات

الأوسع انتشاراً

■ ما تقويمكم للنتائج في ٢٠٠٥؟ وماذا في جعبتكم من خطط مستقبلية؟

– حققنا انتشاراً أوسع لمنتجاتنا، ووثائقنا نموذجية تفيد منها أكثر من ١٠ شركات. وقد استطعنا خلال هذه السنة تحقيق هدف وجودنا في السعودية. و«مدنت» كما هو معروف لها حضورها في دول عدة في الخليج ومنطقة الشرق الأوسط، وتتمتع كلّ منها باستقلالية تامة وتخضع لقوانين وتشريعات البلد الذي تعمل فيه.

الوثيقة الأفضل في المملكة

أما بالنسبة الى مشاريعنا التوسعية، فنسعى الى الاستمرار في خططنا الموضوعة وفي الحفاظ على علاقة جيدة مع المستشفيات، كونها مفتاح نجاح التأمين الصحي. كما نولي أهمية لبرامج تأمينات خاصة بالعائلات والشركات الصغيرة بالتعاون مع شركات التأمين العاملة حاليا مع مدنت. وسننطلق بها وفق خطة تمتد الى ٣ سنوات نصبح بعدها رواد السوق في توفير أفضل التغطيات الصحية، كوننا في طليعة شركات إدارة المحافظ (TPA) التي توفر ادارة لأفضل وثيقة تأمين صحي في المملكة حالياً، من حيث تغطياتها غير المحدودة في خدمات العيادات الخارجية، وتغطية صحة المولود الجديد منذ اليوم الاول لولادته بغض النظر عن انضمام الأم الى برنامج رعاية الحمل والولادة، إضافة الى تغطية الأسنان. ومن التحسينات التي سندخلها على برامجنا مطلع ٢٠٠٦، تحرير المضمون من بعض شروط الموافقة الشكلية للإفادة من خدمات العيادات الخارجية.

مـروان مطـره جـي (IMPA) :

الى جانب تخصصنا في (TPA) لدينا برنامج شامل للتطبيقات الخاصة بالتأمين في سورية

اعتبر مروان مطره جي العام ٢٠٠٥ عاما تأسيسيا لشركة امبا (IMPA) التي اسسها في سورية، فالى جانب تخصصها بادارة المطالبات الطبية (TPA) لديها فرع لانشاء وتطوير برامج للتأمين، فهي انجزت برنامجا خاصا للتطبيقات الخاصة بالتأمين في انواعه كافة.

وهنا أجوبة السيد مطره جي على اسئلة «البيان»:

■ كما في السعودية، اصبحت شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) في سوريا تخضع لاحكام قانون التأمين من حيث وجوب حصولها على ترخيص وخضوعها للرقابة، ويتوقع ان تصدر لوائح تنفيذية خاصة تنظم اعمالها على نحو مضبوط، في مستقبل قريب. هل لديكم تعليق حول هذا التطور؟

– إن أهمية ما يحصل اليوم في سوق التأمين السوري وذلك بالنسبة للتشريعات أن المشترع يأخذ بعين الاعتبار التطورات في الأسواق المجاورة وتطور القوانين فيها والتي ترعى عمل التأمين ومنها شركات (TPA) وكون أن القانون في سوريا سوف يخضع هذه الشركات للرقابة ليس بسبب عملها مع شركات التأمين فحسب، بل لان شركات الإدارة تستطيع خلق وإقامة وإدارة اطر للتقديمات الصحية، هذه الأطر ليست بالضرورة خاضعة لهيئة الرقابة على التأمين ومنها على سبيل المثال (صناديق النقابات الحرة وبعض الصناديق الحكومية والمؤسسات الكبرى التي تقوم بتأدية التقديمات لأعضائها دون المرور بشركات التأمين)، وهذا الواقع يدعو بالتأكيد لإيجاد الأطر القانونية المناسبة ووضع أصول لمراقبة عملها.

التأمين الصحي لا يستقيم بدون نظام إدارة موثوق

■ بعض شركات الفريق الاداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء اعادة التأمين (REINSURANCE COVER) لشركات التأمين التي توكل اليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل ان الخدمة التي تقدمونها تشمل اعادة التأمين؟

– اعتقد أن جزءاً أساسيا من عمل شركات الفريق الثالث هو توفير غطاء إعادة التأمين حيث كما نعلم أن معيدي التأمين يعتمدون بالدرجة الأولى عند منح الشركة المسندة غطاء لإعادة التأمين على نظام إدارة المخاطر لدى الشركة المسندة، والتأمين الصحي كما نعلم لا يستقيم بدون نظام إدارة موثوق ومجرب، وبالتالي فان الأكثر قدرة على توفير غطاء إعادة التأمين هي شركات الفريق الثالث.

جزء اساسي من عمل شركات الفريق الثالث هو توفير غطاء إعادة التأمين

■ هل ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– إن تجربتنا في السوق السوري حديثة وبالتالي لا نستطيع التحدث عن نتائج جيدة أو غير جيدة، إلا أن نتائج السوق بشكل عام هي جيدة وإلا لما كنا لاحظنا هذا السعي من قبل عدد كبير من الشركات غير السورية تعمل في مجال التأمين الصحي في سورية.

هناك فرق بين البوالص العالمية والبوالص المحلية

■ يلاحظ ان بعض شركات التأمين العربية اخذت في الفترة الاخيرة توقع اتفاقات مع شركات تأمين صحي عالمية ومتخصصة، تسوّق بموجبها بوالص التأمين الصحي لحساب تلك الشركات وليس لحسابها الخاص. لماذا تعمد الشركات العربية المشار اليها الى تسويق تلك البوالص بدلا من بوالصها الخاصة؟

– هناك فرق بين البوالص العالمية والبوالص المحلية ولا تستطيع إحداها أن تأخذ محل الأخرى وقد يكون تسويق البوالص العالمية من قبل بعض الشركات هو لتوسيع مروحة منتجاتها تلبية لمتطلبات بعض زبائنها.

■ هناك شكوى عامة من امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير او يتطلب علاجا طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص الى شركة تأمين اخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي.

هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً انسانيا؟

– هذا واقع غير سليم، واعتقد أن هذا الموضوع طرح في وقت من الأوقات ويجب على هيئات الرقابة أن تضع حدا له عبر إيجاد بعض الشروط المؤاتية لشركات التأمين من جهة والزبائن من جهة أخرى تلزم في نهايتها الشركات الضامنة على قبول تجديد عقود التأمين، وكما ذكرنا ، وفقا لمعايير محددة، وهناك بعض الشركات وضعت لنفسها هذه المعايير وهي منصفة إلى حد كبير.

لعقد تحالفات اقليمية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟

– بالنسبة لنا كان العام ٢٠٠٥ عاماً تأسيسياً ونسعى في العام ٢٠٠٦ للانطلاق وفق الخطة الموضوعة والتي تشمل عقد بعض التحالفات الإقليمية.

الدكتور نـزيـر البـاتـع (ميديكسا - الأردن MEDEXA) :

جعل بوليصة التأمين الصحي عقداً طويل الأمد يحلّ مشكلة المضمون الذي يتعرض لمرض خطير

رئيس شركة ميديكسا MEDEXA لإدارة محافظ التأمين الصحي TPA ورئيس الجمعية الأردنية للتأمينات الصحية الدكتور نزير الباتع، رأى في القوانين الراعية لأعمال الشركات المتخصصة في إدارة المحافظ الصحية أمراً إيجابيا ومفيداً. وإذ شدد على ضرورة اعداد المنتجات والبرامج وفق حاجة السوق المحلي، اقترح حلا للمشكلة الناجمة عن رفض شركة التأمين تجديد عقد التأمين الصحي للمضمون الذي يصاب بمرض خطير خلال فترة التعاقد.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع الدكتور الباتع في مكاتب الشركة في عمان:

المنتجات والبرامج الصحية المعدة في الخارج قد لا تتوافق وحاجات السوق المحلي

تنسيق مع هيئة التأمين

■ هل تؤيدون اخضاع شركات الـ TPA لقوانين التأمين في سائر الدول العربية الاخرى، لكونها من مقدمي الخدمات التأمينية؟ واذا كانت لديكم تحفظات على ذلك نرجو توضيحها لقراء «البيان».

– من المسلم به ان وجود قوانين وتشريعات ترعى عمل الشركات المتخصصة في إدارة المحافظ الصحية TPA أمر إيجابي ومفيد، ونحن من المشجعين لمثل هذا التوجه في كل البلدان العربية.

لقد وضعت في الأردن تعاميم وتعليمات تنظم الأعمال الإدارية لهذه الشركات، وذلك بالتنسيق بين الشركات نفسها وهيئة التأمين، وقد جاءت متجاوبة مع احتياجات الرقابة والمتابعة، وبالتالي لا مشكلة في التطبيق.

دور استشاري ومزود للمعلومات

■ بعض شركات الفريق الاداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء اعادة التأمين (REINSURANCE COVER) لشركات التأمين التي توكل اليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل ان الخدمة التي تقدمونها تشمل اعادة التأمين؟ واذا كان الجواب سلبياً هل تبيعون لنا الاسباب؟

– من واجب شركة إدارة المحافظ ان تلعب دوراً رئيسياً في العلاقة بين الشركة المسندة والمعيد، وقد نوقش هذا الموضوع خلال اجتماعات مع هيئة التأمين، وتوصلنا الى ضرورة ان يكون دور شركة إدارة المحافظ استشارياً ومزوداً المعيد بالمعلومات من منطلق اتمام العقد الأفضل لوثيقة التأمين والذي يحفظ حقوق طرفي العملية التأمينية، المضمون والشركة، من جهة، ويساعد على دخول المعيد السوق المحلي من جهة أخرى.

■ هل ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– ثمة تنام في الطلب على خدمات شركات الـ TPA، خصوصاً من المعيدين الذين يركزون اليوم على ضرورة ان تكون العلاقة مع الشركات المسندة بالتعاون مع هذه الشركات، وتحفظ المعيدين في محله لاقتناعهم بضرورة توافر إدارة صحيحة لمحفظة التأمينات الصحية.

منتجات بحسب متطلبات السوق المحلي

■ يلاحظ ان بعض شركات التأمين العربية اخذت في الفترة الاخيرة توقع اتفاقات مع شركات تأمين صحية عالمية ومتخصصة، تسوّق بموجبها بوالص التأمين الصحي لحساب الشركات العالمية وليس لحسابها الخاص، هل ان الغطاء الذي توفره البوالص الصادرة عن الشركات العالمية تعتبر تنافسية مقارنة بالبوالص المحلية؟ ولماذا تعمد الشركات العربية المشار اليها الى تسويق تلك البوالص بدلا من بوالصها الخاصة؟

– أرى انه من الأفضل ان تعدّ منتجات التأمين الصحي وبرامجه على أساس حاجة السوق المحلي وليس نقل ما هو مطبق في الخارج، إذ ان البرامج والمنتجات المفصلة قياساً لحجم السوق ومتطلباته هي الأنجح ولها الدوام والاستمرار.

لايجاد حلول تحمي المؤمن له

■ هناك شكوى عامة من امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير او يتطلب علاجا طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص الى شركة تأمين اخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي. هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً انسانيا؟ وكيف؟ وما هو في رأيكم الاجراء الذي يمكن اللجوء اليه لضمان حصول المريض على حق متابعة العلاج بموجب البوليصة المنتهية، او لعقد بوليصة جديدة؟ وكيف تتعاطى الدول المتحضرة مع هذا الامر؟

– للأسف هذه الامور تحصل مع عدد من الشركات، وقد يكون من دوافعها تحقيق الربح، وفي الغالب تنتهي العلاقة التعاقدية مع المعيد. ولمواجهة ذلك يجب ان نجد الحلول المناسبة لحماية المؤمن له، ومن بين الحلول التي يمكن اعتمادها في هذا المجال جعل التأمين الصحي عقدا طويل الأجل، بحيث يلتزم الفريقان المتعاقدان بتجديده مقابل زيادة معينة وتتوافق مع تقدم المضمون في السن.

التوسع جغرافياً وفي عدد المشتركين

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– حققنا زيادة في عدد المؤمنين لدينا قياساً للعام ٢٠٠٤، ونعمل على توسيع نطاق عملنا ليشمل الى الأردن وسلطنة عمان ودولة الإمارات العربية والسعودية وسوريا، دولاً عربية أخرى. ومن بين خدماتنا الناجحة التي أطلقناها منذ سنة ونصف السنة، البطاقة الطبية الذكية SMART CARD، التي طورنا تطبيقاتها ونتجه الى زيادة عدد المشتركين فيها عن ٦ آلاف شخص. ومن المنتظر ان يتقبل الاطباء خدمة هذه البطاقة مع انتشار استعمال الوسائل التكنولوجية.

رائـد مشحور (مدنت الإمارات - MEDNET UAE) :

لا نرى ضرورة لفرض أية رقابة على خدمات الـ TPA

رائـد مشحور، مديـر عـام شركـة مدنت في دولـة الإمارات العربية MEDNET - UAE، أجاب عن مجموعة الأسئلة التي وجهتها اليه «البيان» بمقدمة تشير الى اداء شركة مدنت في العام ٢٠٠٥ الذي كان مميزاً جداً في السوق المحلي في دولة الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج العربي بالإضافة الى الأسواق العربية المجاورة حيث قامت الشركة بالعمل على توطيد العلاقات مع جميع الشركات المتعاملة معها، الى توسيع دائرة نشاطاتها إقليمياً من خلال انضمام عدد من الشركاء الجدد إقليمياً ومحلياً. وفي ما يلي رده على الأسئلة:

■ هـل تـؤيـدون اخضـاع شـركـات الـ "TPA" لقـوانين التأمين كما في سائر الدول العربية الاخرى؟

– في ما يتعلق بعملية تنظيم عمل شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) بشكل عام سواء محليا أو اقليميا، فإنه، ومن خلال خبرتنا في تقديم خدماتنا لقطاع التأمين الطبي منذ العام ١٩٩٥ في المنطقة العربية، لا نرى أية ضرورة لفرض أية رقابة على هذا النوع من الخدمات التأمينية، بالاضافة الى أن العديد من دول المنطقة قامت بتأسيس هيئات تنظيمية لمتابعة أعمال شركات الفريق الإداري الثالث (TPA) وذلك رغم عدم توافر الدراية الكافية لدى الهيئات الرقابية و/أو التنظيمية بماهيّة عمل شركات الفريق الإداري الثالث، اذ يصعب على الكثير من رجالات التأمين في العالم العـربـي إحـتـراف هـذا الـنـوع المـتـخـصص جـداً من الخدمات التأمينية.

بعضهم يستعين بمعيد تأمين كل ١٨ شهرا

■ بعض شركات الفريق الاداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء اعادة التأمين لشركات التأمين التي توكل اليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل ان الخدمة التي تقدمونها تشمل اعادة التأمين؟ واذا كان الجواب سلباً هل تبينون لنا الاسباب؟

– في ما يتعلق بإعادة التأمين، فنحن من أشد المؤيدين لتأسيس هيئات متخصصة لمتابعة التحقق من توفير إعادة التـأمين لمحـافظ التـأمين الصحـي، اذ ان معظم شركات الفريق الإداري الثالث في المنطقة العربية تعمل من منطلق Hit and run و Reinsurance shopping حيث تتم الاستعانة بمعيد تأمين جديد كل ١٨ شهراً تقريبا وذلك بعـيد ظهـور النتائج الفنية الحقيقية لمعيدي التأمين. وهنا يقتضي التنويه بأن تلك الخسائر لا تتحقق إلا عند تجاهل بعض الاسس التي لا يمكن الاستغناء عنها عـنـد الاكـتـتـاب لـخـطـر محـدد، إذ يـتـم الـعـمـل عـلـى وضـع

حققنا في العام ٢٠٠٥ انجازات نوعية على جميع الصعد

السياسات لمحفظة ما مقارنة بالاسعار المتوافرة في السوق المحلي لتلك المنطقة الجغرافية ويتم اغفال طبيعة الغطاء الممنوح، بالاضافة الى عدم تطبيق شروط الاكتتاب الفردي و/أو الجماعي عند الاكتتاب أيضا.

وأخيرا وليس آخرا وهو عادة ما يكون القشة التي تقصم ظهر معيدي التأمين العالميين هو إدارة الخطر ومتابعة الاداء لهذا العقد أو ذاك حيث لا يتم التعاطي بأية معلومات فنية إلا بشكل متأخر عادة.

شعار ميونيخ ري: النتائج الفنية الايجابية دائما

■ هل ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– في ما يخص «مدنت» فهي مملوكة بالكامل من قبل أضخم معيدي التأمين عالميا وهي شركة Munich Re وجميع محافظ التأمين الطبي المدارة من قبل «مدنت» يعاد تأمينها لدى الشركة الام Munich Re التي دخلت السوق المحلي لدولة الامارات العربية المتحدة في العام ١٩٩٧ وشعارها النتائج الفنية الإيجابية دائما.

اسعار بوالص الشركات العالمية مبالغ فيها

■ يلاحظ ان بعض شركات التأمين العربية وقعت في الفترة الاخيرة اتفاقات مع شركات تأمين صحية عالمية ومتخصصة، تسوّق بموجبها بوالص التأمين الصحي لحساب الشركات العالمية وليس لحسابها الخاص، هل ان الغطاء الذي توفره البوالص الصادرة عن الشركات العالمية يعتبر تنافسياً مقارنة بغطاء البوالص المحلية؟

– إن هذا النوع من التغطية التأمينية لا يشكل أي خطر ولا يرتقي الى مستوى المنافسة الحقيقية لأي من الشركات العاملة في السوق المحلي، إذ انه يستقطب فئة محددة من العاملين في السوق المحلي وغالباً ما تكون أسعار التأمين لتلك البرامج مبالغاً فيها.

■ هناك شكوى عامة من امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير او يتطلب علاجا طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص الى شركة تأمين اخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي.

هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً انسانياً؟

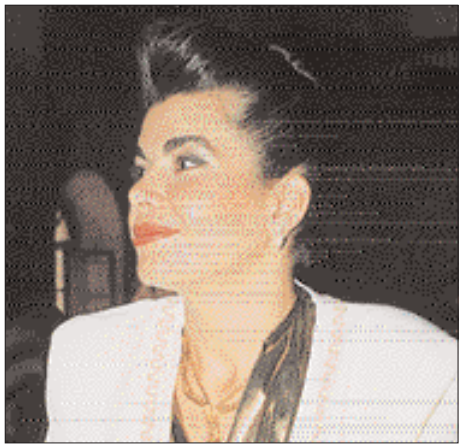
– يتميز التأمين الطبي عن جميع أنواع التأمين الأخرى بتدخل الواقع الانساني، اذ أن العملية قائمة على مبدأ القبول أو الرفض لهذا البرنامج أو ذاك ، وذلك بعد الدراسة المستفيضة لحالة طبية ما ووضع شروط الاكتتاب المناسبة. أما في ما يتعلق بإعادة الدراسة والتقييم عند انتهاء مدة العقد، فهذا إجراء سليم جدا وذلك تطبيقا للشروط العامة للإكتتاب.

انجازات نوعية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦؟

– في العام ٢٠٠٥ حققت شركة «مدنت» في السوق المحلي لدولة الامارات العربية المتحدة إنجازات نوعية من جميع النواحي، حيث قفزت القيمة الاجمالية للأقساط المكتتبة إلى مئة مليون درهم إماراتي، وذلك بالتوازي مع تراكم الخبرة الفنية لكادرها العامل، اذ تم خلال الفترة الماضية إطلاق عدد من البرامج التأمينية الجديدة التي تتناسب مع معطيات المرحلة الحالية للسوق المحلي والطلب الاقليمي أيضا. ومن أهدافنا خـلال الـعـام الـمـقـبـل (٢٠٠٦) مضـاعـفـة الاقسـاط والاستمرار بتلبية ورفد السوق بما يحتاجه من برامج تأمينية جديدة.

رنـوى حاصبانـي (انترمد - INTERMED):



شركة الـ TPA لا تأخذ على عاتقها اية اخطار ولذلك فانها تختلف عن شركات التأمين ولا تحتاج الى رقابة

نتدخل مع معيدي التأمين للحصول على غطاء الاعادة الصحي كوسطاء وعندما تطلب الينا شركات التأمين ذلك فقط

شركة انترمد INTERMED هي واحدة من بضع شركات متخصصة بادارة محافظ التأمين الصحي سواء لحساب شركات التأمين او صناديق التعاضد او اصحاب العمل الذين يختارون تقديم الضمانة الصحية للعاملين لديهم عبر التأمين الذاتي SELF INSURED ، من هنا كانت تسمية هذا النوع من الشركات بالفريق الثالث المدير THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA) .

«البيان» التقت السيدة رنوى حاصباني رئيسة شركة انترمد وحاورتها حول الخدمات التي تقدمها شركات الـ TPA وعما اذا كانت هناك اسباب توجب اخضاع تلك الشركات لرقابة معينة وعلى غرار شركات التأمين.

وقد اوضحت السيدة حاصباني ان العمل الذي تقوم به شركة الـ TPA لا ينطوي على التزامات فنية او ضمانات تجاه الغير، بل يقتصر على التوجيه وبغية اختصار نفقات الشركة الضامنة او الصندوق الضامن، او صاحب العمل المضمون ذاتيا. وبناء عليه، ترى السيدة حاصباني ان الرقابة على شركات الـ TPA ليست مبرّرة.

من جهة اخرى، ترى السيدة حاصباني ان شركة الـ TPA لا تأخذ على عاتقها اية اخطار كما انها لا تسعى الى الحصول على اعادة التأمين للاخطار المضمونة الا اذا طلبت اليها الشركة الضامنة ذلك، وبذلك فان العمل الذي تقوم به يقتصر على الوساطة.

وعن النتائج التي تحققها انترمد، قالت ان اعمالها نمت خلال العام ٢٠٠٥ بنسبة ٢٠ بالمئة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ كما في المملكة العربية السعودية، اصبحت شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) في سوريا تخضع لاحكام قانون التأمين من حيث وجوب حصولها على ترخيص وخضوعها للرقابة، ويتوقع ان تصدر لوائح تنفيذية خاصة تنظم اعمالها على نحو مضبوط، في مستقبل قريب. هل لديكم تعليق حول هذا التطور؟ وهل تؤيدون اخضاع شركات الـ TPA لقوانين التأمين في سائر الدول العربية الاخرى، لكونها من مقدمي الخدمات التأمينية؟ واذا كانت لديكم تحفظات على ذلك نرجو توضيحها لقراء «البيان».

– ان عملية تنظيم الفريق الاداري الثالث لا يجب برأينا ان تخضع لقوانين شركات التأمين الا اذا كان هذا الفريق مسؤولاً عن اتفاقيات اعادة التأمين وبذلك يمثل شركة اعادة التأمين، وعليه، تكون هذه الاخيرة خاضعة حكما لقانون التأمين. اما بالنسبة الى اخضاع شركات TPA لقوانين التأمين، فمن وجهة نظرنا ان تلك الشركات لا مسؤولية عليها بل ان مسؤوليتها توجيهية وتنظيمية.

■ بعض شركات الفريق الاداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء اعادة التأمين (REINSURANCE COVER) لشركات التأمين التي توكل اليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل ان الخدمة التي تقدمونها تشمل اعادة التأمين؟ واذا كان الجواب سلباً هل تبينون لنا الاسباب؟

– ان شركتنا توفر خدمة الرعاية الصحية مع او بدون اعادة غطاء التأمين، وهذا ما يوفر غطاء شاملا اذا ارادت شركة التأمين ذلك.

■ هل ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– نعم، ان معيدي التأمين مرتاحون جدا للنتائج الفنية المحققة للسنوات الماضية وقد جددوا عقود الاعادة مع كل الشركات التي ندير محفظتها.

■ يلاحظ ان بعض شركات التأمين العربية اخذت في الفترة الاخيرة توقع اتفاقات مع شركات تأمين صحية عالمية ومتخصصة، تسوّق بموجبها بوالص التأمين الصحي لحساب تلك الشركات وليس لحسابها الخاص، هل ان الغطاء الذي توفره البوالص الصادرة عن الشركات العالمية تعتبر تنافسية مقارنة بالبوالص المحلية؟ ولماذا تعمد الشركات العربية المشار اليها الى تسويق تلك البوالص بدلا من بوالصها الخاصة؟

– هذا ضد القوانين المرعية الاجراء، اما بعض الشركات العربية التي تسوّق تلك البوالص فمرد ذلك لعدة اسباب اهمها:

أ– عدم تحمل اية اخطار وإلقاء ١٠٠٪ من المخاطر على الشركة الضامنة.

ب– تقاضي عمولة بدون تحمل اية اخطار.

ج – عدم تمكن تلك الشركات من تجهيز نفسها لاصدار هذا النوع من البوالص.

■ هناك شكوى عامة من امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير او يتطلب علاجا طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص الى شركة تأمين اخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي. هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً انسانيا؟ وكيف؟ وما هو في رأيكم الاجراء الذي يمكن اللجوء اليه لضمان حصول المريض على حق متابعة العلاج بموجب البوليصة المنتهية، او لعقد بوليصة جديدة؟ وكيف تتعاطى الدول المتحضرة مع هذا الامر؟

– هناك برامج عدة لمثل تلك التأمينات وعلى المؤمن ان يختار احد البرامج التي يمكن ان تمنحه غطاء صحيا طويل الامد حتى ولو تعرض خلال فترة التأمين لمرض خطير ويتطلب علاجا طويلا.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية العام ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال العام ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– محفظتنا زادت بنسبة ٢٠٪ ونتطلع الى ان تزداد ايضا في العام ٢٠٠٦ .

انطوان عيد (لا ميديكال - LA MEDICALE):

الشركة التي ترفض تجديد عقد التأمين للمضمون المصاب بمرض خطير تمارس حقاً قانونياً الا انه يتعارض والمبادئ الانسانية

شركة «لا ميديكال» LA MEDICALE هي من شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) التي تعنى بادارة ومراقبة المطالبات الصحية لحساب شركات تأمين عديدة وذلك منذ ان بدأ التأمين الصحي ينتشر في لبنان.

انطوان عيد، رئيس الشركة، ابدى تعاطفا حيال المشكلة التي طرحتها «البيان» حول المضمونين الذين تتخلى عنهم شركات التأمين وتتوقف عن معالجتهم عند انتهاء مدة التأمين حتى ولو كان المريض قيد الاستشفاء ويحتاج الى علاج طويل الامد.

عيد اقترح ان تعدّل شركات التأمين نصوص البوالص الصادرة عنها بحيث تستمر في معالجة المضمون الذي يتعرض خلال فترة الضمان لمرض خطير ويستدعي علاجا يتجاوز فترة التأمين، الا انه يتوقف باستنفاد نسبة ٢٥ بالمئة من المبلغ المؤمن عليه، على ان يدفع المضمون مقابل ذلك قسطا اضافيا يتفق عليه بين الفريقين.

■ هل تؤيدون اخضاع شركات الـ TPA لقوانين التأمين في سائر الدول العربية الاخرى، لكونها من مقدمي الخدمات التأمينية؟

– نحن نؤيد اعتماد شركات التأمين في اعمالها على شركات الفريق الاداري الثالث (T.P.A.) لعدة اسباب منها :
– التخصص في نوع العمل .
– التزام الحياد ما بين شركات التأمين والمضمون.
– تقريب وجهات النظر بين شركة التأمين والمضمون والمستشفيات والاطباء .
– ابداء الرأي الاستشاري، وعدم فرض اي رأي والزام هذا الفريق او ذاك به.

نحن نؤيد وجوب حصول شركات الفريق الاداري الثالث على ترخيص وخضوعها للرقابة، وايجاد اطر تنظيمية تضبط عملها، ولكننا لا نؤيد اخضاعها لقوانين التأمين، كونها شركات محض ادارية، تساعد شركات التأمين في ادارة احد فروعها وليس كلها، ولا علاقة لهذه الشركات بتقديم الخدمات التأمينية المحصورة قانوناً بشركات التأمين دون سواها.

نوفر غطاء اعادة التأمين

■ بعض شركات الفريق الاداري الثالث وسعت نشاط عملها ليشمل توفير غطاء اعادة التأمين (REINSURANCE COVER) لشركات التأمين التي توكل اليها مهمة رعاية محافظها الصحية، هل ان الخدمة التي تقدمونها تشمل اعادة التأمين؟

– نعم، اننا نوفر غطاء اعادة التأمين لمن يرغب من شركات التأمين التي اوكلت الينا مهمة رعاية محافظها الصحية، عاملين على المحافظة على مصالح جميع الافرقاء على حد سواء: معيد الضمان، شركة التأمين والمضمون .

■ هل ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي يحققونها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي ترعون محافظها الصحية؟

– ان معيدي التأمين مرتاحون الى النتائج الفنية التي حققوها بموجب الاغطية المعقودة مع الشركات التي نرعى محافظها الصحية ، ولهذا السبب تمكنا هذه السنة من تأمين عقود جديدة لعدد من شركات التأمين التي تعمل معنا.

الشركات التي تسوّق منتجات الغير تلعب دور الوسيط وتكتفي بالعمولة

■ يلاحظ ان بعض شركات التأمين العربية تسوّق بوالص التأمين الصحي لحساب الشركات العالمية وليس لحسابها الخاص، هل ان الغطاء الذي توفره البوالص الصادرة عن الشركات العالمية تعتبر تنافسية مقارنة بالبوالص المحلية؟ ولماذا تعمد الشركات العربية المشار اليها الى تسويق تلك البوالص بدلا من بوالصها الخاصة؟

– ان مفهوم شركات التأمين الصحية العالمية للتأمين الصحي يختلف عن مفهوم الشركات العربية له، وان الغطاء الذي توفره البوالص الصادرة عن الشركات العالمية تعتبر تنافسية مقارنة بالبوالص العربية، نظراً لما تشمل من تغطيات غير متوفرة لدى شركات التأمين العربية.

– ان الشركات العربية تعمد الى تسويق بوالص شركات التأمين الصحي العالمية بدلا من بوالصها الذاتية، لعدة اسباب نذكر منها:
أ) الغطاء التأميني اوسع .
ب) عدم رغبة شركات التأمين العربية في تحمل المخاطر الصحية.

يمكن تعديل شروط بوليصة التأمين بحيث تستمر الشركة بتقديم العلاج حتى استنفاد ٢٥ بالمئة من المبلغ المتعاقد عليه

■ هناك شكوى عامة من امتناع بعض شركات التأمين الصحي عن تجديد البوالص في حال تعرض حامل البوليصة خلال فترة التأمين لمرض خطير او يتطلب علاجا طويل الأمد، ولو توجه ذلك الشخص الى شركة تأمين اخرى لما قبلت منحه الغطاء الصحي. هل تعتبرون هذا الواقع مقبولاً انسانيا؟ وكيف؟ وما هو في رأيكم الاجراء الذي يمكن اللجوء اليه لضمان حصول المريض على حق متابعة العلاج بموجب البوليصة المنتهية، او لعقد بوليصة جديدة؟ وكيف تتعاطى الدول المتحضرة مع هذا الامر؟

– اذا تحدثنا من الناحية الانسانية، فهذا الامر غير مقبول، ولكن ما تلاقت يوماً المصالح المادية والمصالح الانسانية.

اما اذا تحدثنا من الناحية القانونية، فمفاعيل العقد تنتهي بانتهاء مدته، ولكن ابتكار مبدأ الاستمرارية في البوالص الصحية، اوجد نمطاً جديداً بحاجة الى اطر تنظيمية تضبط طريقة العمل بمضمونه.

اما نحن فلدينا اقتراح مرحلي لحل هذه المشكلة يقضي بتجديد البوالص مع تغطية المرض الخطير او الذي يتطلب علاجاً طويل الامد، بسقف يتم تحديده على البوليصة، يوازي ربع سقف التغطية الملحوظ اساساً في البوليصة، ونجد ان هذه الطريقة تحد من خسائر او مخاطر شركة التأمين، وتمنح المضمون فرصة الاستفادة من تغطية محدودة بدلاً من حرمانه منها.

– ان الدول المتحضرة تبقي على التغطية كما وردت في العقد الاول الذي تم توقيعه بين شركة التأمين والمضمون، وهذا ما تفعله بعض الشركات العالمية التي تقوم بادارة محافظها الصحية في لبنان، ولكن مرد ذلك الى التفاوت الحاصل في سعر البوليصة بين الشركات العالمية والمحلية، وهذا ما يسمح لشركات الدول المتحضرة بمنح غطاء تأميني اوسع، وبالقدرة على التحمل الاكبر للمخاطر.

نتائج واهداف

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا قد حققتموها نهاية ٢٠٠٥؟ وما هي الاهداف التي تسعون الى بلوغها خلال ٢٠٠٦ وما بعده محليا واقليميا؟

– ان النتائج التي حققناها حتى نهاية ٢٠٠٥ هي نتائج جيدة، واما الاهداف التي نسعى الى بلوغها في سنة ٢٠٠٦ فهي:
– توفير شروط جيدة لغطاء اعادة التأمين للشركات التي تطلبه.
– العمل على زيادة تسهيل التعاطي بين شركة التأمين والمضمون، وتقريب وجهات النظر بينهما.
– زيادة العمل على تأمين علاقات ممتازة بين شركات التأمين والمستشفيات والاطباء.

زادت أرباح الأهلية – البحرين خلال ٩ أشهر ١٠٠٪

سألت «البيان» السيد يحيى نور الدين، مدير عام شركة التأمين الأهلية – البحرين، عن النتائج التي حققتها الشركة في العام ٢٠٠٥، ولما كان السؤال قد وجه قبل نهاية السنة ولم تكن النتائج النهائية قد ظهرت بعد، فقد زودنا السيد نور الدين بالأرقام (أدناه) والتي تظهر ان الزيادة في أرباحها قد تخطت نسبة الـ ١٠٠ في المئة عما كانت عليه في الفترة عينها العام ٢٠٠٤ مما رفع حقوق المساهمين بنسبة ٤١ في المئة.

وقبل أن ننشر الأرقام نشير الى ما بذله السيد نور الدين لتطوير شبكة وبرامج الكومبيوتر وما قدمه من منتجات جديدة ملائمة لحاجات الزبائن.

يحيى نور الدين

التأمين الأهلية – البحرين

وهنا النتائج بالأرقام:

حققت الأهلية للتأمين بنهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ أرباحاً صافية بلغت ١,٢٧٥,٤٠٣ دينارات بحرينية مقارنة مع ٦٣٦,٨١٠ دينارات، بزيادة نسبتها ١٠٠٪ مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي.

فقد حققت أقسام التأمين أرباحاً بلغت ٥٣٠,٩٤١ ديناراً مقارنة مع ٥٨٢,٩٢٢ دينار العام ٢٠٠٤.

كما ارتفع دخل الاستثمار ليصل إلى ١,١١٨,٥٦٩ ديناراً مقارنة مع مبلغ ٣٩٠,٢٦٩ ديناراً لنفس الفترة من العام الماضي. وعلى ذلك فقد ارتفعت ربحية سهم الأهلية للتأمين لهذه الفترة لتصل إلى ٤٢ فلساً مقارنة مع ٢١ فلساً لنفس الفترة من العام ٢٠٠٤.

وقد بلغ اجمالي الأقساط التأمينية، في نهاية ايلول (سبتمبر) من العام ٥,٧٤٤,٩٣٣ ديناراً مقابل ٥,٢٦٤,٩٧٨ ديناراً لنفس الفترة من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها ١٠٪.

والجدير بالذكر أن الأهلية للتأمين قامت بتطوير شبكة وبرامج الكمبيوتر التي تستخدمها، ما وفر لها إمكانات أفضل في نوعية الخدمات التي تقدمها وتحسين الأداء العام للشركة.

أما في ما يخص النتائج المتوقعة بنهاية العام ٢٠٠٥ فمن المتوقع أن تحافظ الأهلية للتأمين على نفس مستوى النتائج المتحققة بنهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥.

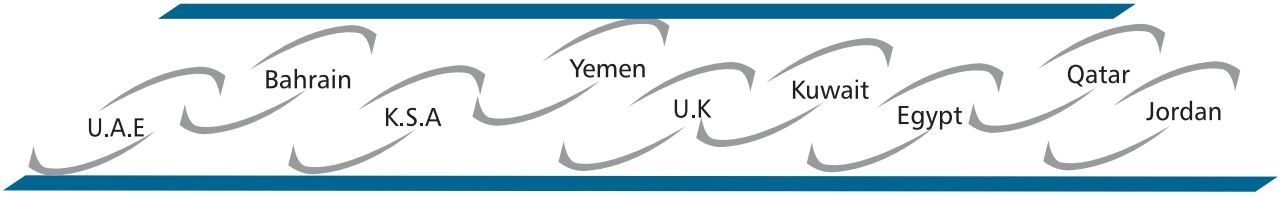
كما قامت الشركة هذا العام بطرح عدة أنواع جديدة من منتجات التأمين الصحي الملائمة للشركات والأفراد، وقد روعي في تصميم هذه المنتجات أن تكون أكثر ملائمة لاحتياجات ورغبات الزبائن في السوق المحلية، وكذلك سهولة ويسر تسوية المطالبات، بما في ذلك تسوية المطالبات المباشرة مع المستشفيات عن طريق استخدام بطاقات التأمين الخاصة بذلك.

أما حقوق المساهمين فقد ارتفعت من ٦,٦٧٩,٠٩١ ديناراً بحرينياً، كما في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٤ لتصبح ٩,٧٧٤,٢٥٠ ديناراً أي بزيادة نسبتها ٤٦٪.

Years of exclusive service to the Insurance Industry

Arab Loss Adjusters International L.L.C

Global Network



H.Q:www.arablossadjusters.com ◆ alaadj@aladubai.ae

روبيـر البهـو (التعاونية للاستشارات التأمينية - CIC):

نصف الشركات السعودية ستتوقف عن العمل بعد ٣ سنوات من مباشرة عملها الفعلي

قليل هو عدد الشركات التي تتعاطى ادارة الاخطار RISK MANAGEMENT في العالم العربي، كما هو قليل عدد الشركات التي تعنى بتقديم المشورة الفنية لزبائنها في مجالات الاستثمار، وبتقديم النصح حول انواع التأمينات التي يحتاجها منفذو مشاريع الاعمار، لا سيما الكبرى منها.

وقبل قيام شركات عربية متخصصة في هذه الحقول، كانت الحكومات والمؤسسات العربية تستعين بالشركات الاجنبية لتعنى بادارة الاخطار التي تحوط بمشاريعها ومؤسساتها. وهذا ما حصل عندما جرى تنفيذ مشروع مدينتي جبيل وينبع في المملكة العربية السعودية في الثمانينات من القرن الماضي، حيث استعانت البعثة الملكية للمدينتين ROYAL COMMISSION FOR JUBAIL AND YANBU في المرحلة الاولى بشركة الكسندر اند الكسندر الاميركية.

أما اليوم، فلقد اختارت البعثة الملكية الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية (CIC) مستشارا ومديرا لاخطارها التأمينية INSURANCE CONSULTANT AND RISK MANAGER. وشركة سي اي سي (CIC) اسسها روبير البهو لتلبي حاجة المجتمعين السعودي والعربي الى هذا النوع من الاختصاص، وقد اتمت الشركة قدراتها، حيث اصبحت تضم ١٦ مستشارا متخصصا.

وفي المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في جده، اعرب روبير البهو عن اعتزازه بالثقة التي بنتها الشركة لنفسها في المملكة والتي توجت مؤخرا بتعيينها مستشارا ومديرا للاخطار للبعثة الملكية، كما ذكرنا آنفا.

ودعا البهو في حديثه الينا الى التعجيل بحسم امر شركات التأمين التي لا تزال تعمل في المملكة من دون ان تكون مسجلة لدى سلطة الرقابة، اي مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA وأعرب عن خشيته من ان تجد بعض شركات التأمين نفسها عاجزة عن الاستمرار في العمل في المملكة، عندما تكتشف ان مصاريفها الادارية وخسائرها الفنية تتجاوز قدراتها المالية.

وأمل البهو بأن تحسن شركات التأمين السعودية الجديدة استعمال ارباحها خلال السنوات الاربع المقبلة لتدعيم اموالها الخاصة واحتياطاتها المالية العامة، لتستطيع منافسة شركات التأمين الاجنبية في عصر العولمة.

البعثة الملكية لمدينتي جبيل وينبع اختارت شركتنا مستشاراً ومديراً للأخطار التأمينية

■ هل لنا بلمحة عن الشركة ونشاطها في السوق السعودي؟

– اختصاص الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية "CIC" هو ادارة المخاطر والاستشارات، وهي تابعة لمجموعة معروفة بنشاطها في بلدان عدة منها لبنان. و"CIC" تقدمت بطلب الترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لمزاولة نشاطها وفق القانون الجديد، وهي كبرى الشركات المتخصصة في هذا الحقل، ليس فقط في المملكة العربية السعودية بل وفي الشرق الاوسط ايضا.

اضاف: لدينا ثلاثة مكاتب في جدة والرياض والدمام وسبعة عشر مستشارا من جنسيات مختلفة. وقد تم اخيرا اعتماد (CIC) مستشار تأمين وادارة مخاطر للهيئة الملكية في جبيل وينبع، اثر مشاركتها في مناقصة شاركت فيها كبريات الشركات.

يضيف البهو: «غدت CIC من اهم الشركات الاستشارية المدافعة عن مصالح العملاء من شركات وأفراد، وقسم المطالبات في الشركة تعاظم دوره مؤخرا واصبح احد اهم اقسامها، اذ يهتم فريق العمل بالمستندات المقدمة ليحصّل مطالبات العملاء من شركات التأمين، مع الاشارة الى اننا معتمدون من غرف تجارية، وسيكون لنا دورنا كهيئة فض نزاعات في حال حدوثها».

مشكلات مع بعض الشركات

■ هل تصادفكم مشكلات مع شركات التأمين؟

– من منطلق تعاملنا مع الشركات قاطبة، نصطدم ببعضها وهي غير محترفة وتنظر الى عملنا بسلبية لاعتقادها بأننا نمارس ضغطا عليها، من حيث تدخلنا في الشروط والاسعار والأمان لمصلحة العميل، لذا لا يخلو الامر من مشكلات مع هذه الشركات، وفي المقابل تعتمدنا شركات اخرى كمستشارين لاعداد الدراسات اللازمة والمتوجبة كي تتقدم بطلب الى «ساما» للترخيص لها بالعمل في المملكة.

اضاف: وفي هذا الاطار يتطاول بعض الاشخاص على اختصاصنا فينتحلون صفة مستشار ليتجاوزوا بذلك خبرتنا الضاربة جذورها عميقاً في قطاع التأمين في المنطقة منذ ٤٠ عاما.

شركات تعيد النظر بالقانون

■ ما رأيك بالقانون الصادر حديثا؟

– منذ سنة ونصف السنة تدرس المرجعيات السعودية تعديل هذا القانون لكي يخرج بصيغته النهائية مواكبا متطلبات صناعة التأمين، لكن اليوم ومع انضمام السعودية الى منظمة التجارة العالمية WTO سيتحتم اجراء تغييرات عديدة في الانظمة النافذة، وهناك شركات تأمين اجنبية بدأت تسعى للافادة من انضمام المملكة الى اتفاقية WTO حيث تطالب بأن تعامل وفقا لاحكام تلك الاتفاقية ومنحها الترخيص كي تعمل عبر فروع لها.

احتمال توقف ٥٠٪ من الشركات

■ هل يعني موقفك انك توافق على عمل الشركات من دون ترخيص من «ساما»؟

– بالتأكيد لا، فتنظيم القطاع ضرورة ملحة، لكن الاجدى ان يكون التنفيذ سريعا تجنبا للفوضى. الانظمة موجودة لكن التطبيق بطيء، اضافة الى ان موجة انفتاح السوق، مع الانضمام الى اتفاقية منظمة التجارة العالمية، ستساهم في افساح المجال امام الشركات الاجنبية للعمل في السوق من دون شراكة سعودية.

وأضاف: ان فترة السماح التي منحت للشركات الاجنبية لتصويب اوضاعها، ومدتها ثلاث سنوات، تسمح لها بمتابعة العمل من دون تسجيل، مع ان الشركة غير المدرجة على موقع «ساما» لن يكون لها اعتبار، لا سيما في ما يتعلق بالتأمينات الصحية. وفي اعتقادي ان ٥٠ في المئة من الشركات الثلاثين التي من المتوقع ان تنال تراخيص، لن تتمكن من الاستمرار بالعمل بعد بضع سنوات، بعد ان يتبين لها ان الآمال التي عقدتها على وجودها في المملكة كانت مجرد اوهام، وان حساب الحقل هو غير حساب البيدر ، لا سيما اذا كانت ادارة الشركة ضعيفة والمنافسة قوية.

تعزيز الاحتياطات وتأمينات الحياة

■ بمَ تقوم وضع قطاع التأمين في السعودية؟

– قطاع التأمين في السعودية وفي دول الخليج عامة سيكون ممتازا للسنوات الاربع المقبلة، ومن الطبيعي في هذه الاجواء ظهور شركات جديدة، لكن ما نخشاه ان يساء استعمال الارباح المرتفعة التي ستحققها بعض الشركات، لذا من الاهمية بمكان ان تعزز هذه الشركات احتياطاتها وتنوّع مجالات الاستثمار فيها، وبالاخص في تأمينات الحياة.

بيار زعرور (VRS UNIVERSE ADJUSTERS NETWORK IIC) :

نتعاون مع الشركة العالمية VRS ونخبة من خبراء معاينة الخسائر

ممثل شركة VRS UNIVERSE ADJUSTERS NETWORK IIC لمعاينة الخسائر السيد بيار زعرور، صاحب خبرة ٣٣ عاماً في التأمينات البحرية والمختلفة والشحن، ألقى الضوء على نشاط الشركة وتعاونها مع شركة معاينة الخسائر العالمية VRS، وتمنى أن تنشأ جمعية للمعاينين تساهم في تقويم الخسائر وتحديد تغطياتها، آملاً في انتشار اسم الشركة بين أوساط صانعي التأمين.

شراكة مع VRS

■ ما كانت الدوافع لانضمامكم الى شركة VRS؟

– انضممنا الى VRS بدافع تطوير عملنا. وبما ان السوق ناشئ وغير مشبع، عقدنا اتفاق شراكة مع VRS ونمثلها في لبنان وسوريا ومصر، ونحضر للتوسع في الدول العربية المجاورة.

■ هلا شرحت لنا عن اختصاص VRS وميزاتها؟

– تعتبر شركة VRS من الشركات العالمية التي تعنى بتقويم الخسائر الناجمة عن مختلف الأضرار، وتضم نخبة من الخبراء العالميين، وهي منتشرة اليوم في ٦٥ بلداً موزعة بين قارات آسيا وأوروبا وأميركا من خلال ٣٠٣ مكاتب. وقد لعبت دوراً كبيراً في الإعانة على تحديد الخسائر والأضرار الناجمة عن إعصاري «كاترينا» و«ريتا» وكارثة الـ«تسونامي» التي ضربت منطقة الشرق الأقصى.

نتعاون مع شركات تأمين ووكالات

■ كيف توفقون في العمل ما بين شركات التأمين وشركات المعاينة؟

– نحن نعمل مع بعض شركات التأمين ومع من يقدم لنا خبرة المعاينة سواء من وكالات بحرية أو غيرها. كما نطوّر العمل ليشمل إعانة الخسائر الناتجة عن الحرائق.

■ هل تؤيدون إنشاء جمعية لخبراء معاينة الخسائر في العالم العربي؟

– حالياً، لا توجد جمعية تضم الخبراء العرب، لكن نتمنى انشاء منظمة تساهم في تحسين مستوى هذه المهنة .

نستعين بخبراء من كل الاختصاصات

■ مع من تتعاملون من الخبراء؟

– اننا نتعامل مع خبراء كثر، كلّ في مضمار اختصاصه، حتى اذا لزم الامر مع زراعيين وميكانيكيين وأطباء بيطريين شرط تمتعهم بالحرفية والخبرة والمصداقية.

■ متى بدأتم تتعاونون مع VRS؟

– مضى حوالى سنتين على تعاملنا مع VRS. الأوضاع جيدة مع ان المنطقة مرّت بفترات عصيبة إن في لبنان أو في بعض الدول العربية. ونأمل في ان نكون معروفين أكثر في السوق.

نبذة عن بيار زعرور

- Marine & Cargo Sworn Surveyor at Lebanese Republic, Department of Justice.
- Internal Auditor - ISO 9001 - 2000 IRCA by B.V.
- Internal Auditor ISM by B.V.
- Lead Auditor ISO - 9000 2000 IQA, URCA, LARCA
- Fraud Marine Insurance (from the Arab Academy for Banking & Financial Sciences - Jordan).
- International Ship & Port Facility Security (ISPS), certified by B.V.
- Marketing & Financial Management (NMCP) by Netherlands Management Corporation Program.
- ACAL, Medal of Merit, from "Association des Compagnies D'Assurance au Liban".
- Letter of Appreciation from "United Nations" - Interim Force in Lebanon - "MTO FINBATT".
- Member of the "International Nautical Institute" - London.
- Official member of "The Lebanese Dutch Business Association".

Arabian Seas Insurance Co. (plc)
ASIC
Risk Managers
P.O.Box 1912 Amman 11118 Jordan
Tel: +962-6-4640101 / 4638898
Fax: +962-6-4649433 Email: arabianseasjo@index.com.jo

عصام اللحام (المنارة لخدمات التأمين - AL MANARA INSURANCE SERVICES):

وحده الوسيط الذي يفتقر الى المهنية يواجه مشكلات مع شركات التأمين

امل السيد عصام اللحام، رئيس شركة المنارة لخدمات التأمين في الشارقة – الامارات، ان تتم زيادة رأسمال شركات وساطة التأمين لكن بشكل معقول كي لا تستفيد شركات الوساطة العالمية وحده ذات الاحجام الكبيرة من خروج الوسطاء المحليين.

وطالب اللحام بفرض حيازة بوليصة المسؤولية المهنية على الوسطاء وان يمارس كل منهم رقابة ذاتية على اعماله.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه معه:

شروط للترخيص

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتخطيط في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بالقرار؟ وهل لديكم اية معلومات عن الحد الادنى من الرأسمال المطلوب؟ وماذا تقترحون؟

– لا يزال القانون مشروعا. وفي ما خص الوسطاء جرى حديث عن تشكيل لجنة لدراسة اوضاعهم وتنظيم مهنتهم وليس لوضع قانون، اذ انه موجود لكنه في حاجة الى مواكبة... فالسوق يمكن ان يتقبل زيادة رأس المال في شكل معقول، وذلك حفاظا على شركات الوساطة الوطنية واستقرارها بعيدا من منافسة الاجنبية التي تتمتع برساميل ضخمة والتي ستستفيد من خروج عدد من الشركات الوطنية في حال تقرر رفع الرساميل بشكل كبير. ولم تتمكن اي من الشركات الوطنية ان تضخ الزيادة المطلوبة، وهذا امر غير محتمل، كما يفترض بالقانون ان يضع شروطا تتعلق بحصول الوسيط على بوليصة مسؤولية مهنية، كما يتوجب على هذا الاخير ان تكون لديه محفظة تأمين تسمح له بالانطلاق في ممارسة نشاطه، والاهم من كل ذلك ان يمارس الوسيط على نفسه رقابة ذاتية للتأكد من مراعاته للشروط المهنية والفنية المتعارف عليها.

مشكلة السعر الادنى

■ ان مسألة التأمين ضد الغير على المركبات تؤرق الجميع من شركات ووسطاء وافراد.. بم تنصحون لاعادة الاعتبار الى هذا الفرع؟

– تبدأ المشكلة عندما يطلب العميل وثيقة تأمين رخيصة لمركبته، فينتهي به الامر الى التعامل مع شركة من الدرجة الثالثة او الرابعة تفتقد الى معايير تأمين المركبات في الدول الحديثة. وفي رأيي ان اسعار تغطيات المركبات في دولة الامارات مقبولة، وشركات التأمين التي تشكو من الخسارة في فرع السيارات عليها العمل على عدم «تكسير» الاسعار وان تحافظ على نوعية معينة من العملاء. وعموما ان الشركات الكبرى تحقق ارباحا من فرع التأمين على السيارات.

وسيط التأمين على المحركات الى زوال

■ هل تشكون من شن شركات التأمين ما يشبه الحرب ضدكم للحد من دوركم والتأثير على اعمالكم؟

– ليس لدى «المنارة» لخدمات التأمين اي مشكلة مع اي من الشركات. اما الوسيط الذي يفتقر الى المهنية فهو الذي يواجه مشاكل خاصة وان عدد وسطاء التأمين في الامارات مرتفع، انما لا يعمل الجميع بمهنية عالية، لسوء الحظ. واشير هنا الى ان الوسطاء الذين يركزون اعمالهم في دوائر المرور وفي تأمين السيارات هم الذين يواجهون المشاكل. واظن انه لم يعد هناك لزوم لوسطاء في دوائر السيارات، بل يجب ان يكون هناك تجمع تأمين (POOL) في تلك الدوائر تجتمع فيه جميع شركات التأمين. واليوم بعض شركات التأمين يدعم الوسطاء والبعض الآخر يشكو منهم، ما يتطلب بحثا ودرسا معمقين للخروج بضوابط تراعي مصلحة الجميع.

توسع مستقبلي

■ كيف تقيّمون نتائجكم؟ وهل من مشاريع تنوون القيام بها؟

– الاسواق جيدة وانعكست على نتائجنا، وهذا الوضع ينسحب على كل شركات التأمين والوساطة بدرجات متفاوتة. ونمو اقساطنا وبالتالي ارباحنا ليس خياليا، كوننا غير عدائيين في تعاملنا مع الاسواق، ويهمنا بالدرجة الاولى توفير افضل المنتجات والتعاون الاداري السليم مع العميل.

اما بالنسبة الى التوسع فلدينا مشروع لافتتاح فروع في قطر ودبي وابو ظبي، مع اننا نعوض عن هذا التوجه باعتماد اكبر عدد من الموظفين يتولون الانتقال بأنفسهم الى الزبائن.

■ كلمة أخيرة؟

– النمو الكبير في قطاع التأمين والانفتاح على العالم يتطلبان وجود تكتلات عملاقة لا يمكن ان تتحقق الا بالدمج.

نجـاح الوسيلـة الاعـلاميـة

«لا سجال مع أحد».. شعار رفعناه منذ أطلقنا «البيان» قبل ما يزيد على ٣٤ سنة، وأوصينا أولادنا بالتزامه مدى الحياة.

ولذلك، فإننا لن ندخل في سجال مع الزميل فضلو هدايا، الذي يأخذ علينا عدم اهتمامنا بإعداد دراسات مفيدة للقراء.

وحدهم القراء والمعلنون يقررون إن كانت «البيان» مجلة أخبار ومقابلات أم انها مرجع يحتفظ به القارئ في مكتبته ليعود اليه كلما اعترضته مشكلة مهنية أو قانونية!

واننا إذ نشكر الزميل الكريم لأنه اقرّ بأننا «مدعومون إعلانياً»، نحمد الله على ان الدعم إعلاني ولا يأتينا عبر أبواب مشبوهة أو من جهات تعمل في الظلمة.

فالمعلن لا ينشر إعلانه إلا في الوسيلة الإعلامية الناجحة، سواء كانت جريدة أو مجلة أو تلفزيوناً أو راديو. والإعلان لا يستجدى، بل يرسله المعلن بحماس الى الوسيلة الإعلامية إن كان قد اقتنع بقوة انتشارها وتيقّن من أن نشر إعلانه فيها سيكون مثمراً، ويدعم وجوده في الأسواق.

والإقبال على نشر الإعلانات هو دليل رواج وتألق تفخر به «البيان» وتزهو، ويشاركنا زهونا قراؤنا المنتشرون على امتداد الدول العربية من شواطئ الأطلسي حتى ضفاف الخليج العربي.

أ.ز

محمد سعيد حمدان (جولمين لوساطة التأمين - JUELMIN):

المشكلة في شركات تتعامل مع وسطاء غير مرخص لهم

رئيس ومدير عام شركة «جولمين لوساطة التأمين» JUELMIN السيد محمد سعيد حمدان أبدى استغرابه لتعاون بعض الشركات مع وسطاء غير مرخص لهم، مع انهم تسببوا بمشكلات كثيرة، مشيراً الى ان "JUELMIN" تلتزم شروط الشركات واستثناءاتها وتدفع الأقساط المستحقة من دون تأخير.رئيس ومدير عام شركة «جولمين لوساطة التأمين» JUELMIN السيد محمد سعيد حمدان أبدى استغرابه لتعاون بعض الشركات مع وسطاء غير مرخص لهم، مع انهم تسببوا بمشكلات كثيرة، مشيراً الى ان "JUELMIN" تلتزم شروط الشركات واستثناءاتها وتدفع الأقساط المستحقة من دون تأخير.

وضع حد لـ«حاملي الشنطة»

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتخطيط في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بالقرار؟ وهل لديكم اية معلومات عن الحد الادنى من الرأسمال المطلوب؟ وماذا تقترحون؟

– لطالما طالبنا بوضع حد للوسطاء غير المرخص لهم (حاملي الشنطة)، والطامة الكبرى ان بعض الشركات تتعاون معهم، مع انهم سببوا الكثير من المشكلات. اما بالنسبة الى رأس المال المتوجب توافره لدى الوسيط فقد لحظه النظام المعمول به حاليا بدقائقه وتفاصيله ونحن نلتزم به.

اضاف: ثمة مشروع قانون جديد اطلعت عليه والوزيرة القاسمي تجهد لاقراره، وهي لذلك تجمع آراء واقتراحات المعنيين للخروج بتصور موحد يصب في تطوير صناعة التأمين في الدولة.

التأمين ضد الغير عبء على الشركات

■ ان مشكلة التأمين ضد الغير على المركبات تؤرق الجميع من شركات ووسطاء وافراد... بمَ تنصحون لاعادة الاعتبار الى هذا الفرع؟

– نحن كوسطاء نتبع سياسة الشركات التي يحدد بعضها عدد الوثائق المكتتبة او قيمة التعويض عن تغطية المركبة ضد الغير، بعدما اضحى الاخير عبئا ثقيلا على الشركات، وبعضها يتحاشى تأمين المركبة ضد الغير، رغم انها محصورة بالمضمونين فوق الـ ٢٥ سنة، خوفا من تحايل من هم دون هذه السن بتسجيله باسم والده او اخيه.

لا نعاني مشكلات

■ هل تشكون من شن شركات التأمين ما يشبه الحرب ضدكم للحد من دوركم والتأثير على اعمالكم؟

– كلا ليست لدينا مشكلة ولا نشتكي، فنحن نلتزم شروط الشركات واستثناءاتها وندفع الاقساط المستحقة من دون تأخير. في رأيي ان من يعاني هذه المشكلات هي الشركات المتعاملة مع وسطاء غير مرخص لهم.

نسعى الى توسيع محفظتنا

■ أين تركزون أعمالكم في مجال وساطة إعادة التأمين؟ وكيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٥؟

– يعتمد نشاطنا على الاسواق في اليمن والاردن والسعودية وليس في دولة الامارات، من ناحية اخرى ان نتائجنا جيدة ونسعى الى توسيع محفظتنا وحصصنا من عمليات اعادة التأمين.

DUBAI INSURANCE CO. psc
شركة دبي للتأمين ش م ع
تأسست سنة ١٩٧٠ بمرسوم من صاحب السمو حاكم دبي
(INCORPORATED IN 1970 BY CHARTER OF H. H. THE RULER OF DUBAI)

٣٥ عاماً في صناعة التأمين
في دولة الإمارات العربية المتحدة

شارع الرقة - بناية شركة دبي للتأمين - ص.ب: ٣٠٢٧ دبي - الامارات العربية المتحدة - هاتف: ٢٦٩٣٠٣٠ - فاكس: ٢٦٩٣٧٢٧
Al Regga Street - Dubai Insurance Co Bldg. - P.O.Box: 3027 Dubai - UAE - Phone: 2693030 - Fax: 2693727
E-mail: dubins@emirates.net.ae

خالد حبيب الرضا (انشورنس سرفيس منجمنت - ISM):
اطالب بتصنيف الوسطاء إسوة بشركات التأمين

طالب وسيط ومستشار التأمين خالد حبيب الرضا (انشورنس سرفيس منجمنت – ISM) بربط قسط التأمين ضد المسؤولية المدنية بعدد الحوادث التي تتسبب بها السيارة فيزداد حرص مالك السيارة على عدم تسليمها لمن لا يملك الخبرة في القيادة. كما طالب بتنصيف الوسطاء إسوة بتصنيف شركات التأمين، وأيد مشروع وزيرة الاقتصاد والتخطيط الشيخة لبنى القاسمي لتنظيم عمل الوسطاء.

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتجارة في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بالقرار؟ وهل لديكم اية معلومات عن الحد الادنى من الرأسمال المطلوب؟ وماذا تقترحون؟

– المشروع الذي تقدمت به وزيرة الإقتصاد والتخطيط الشيخة لبنى القاسمي مشروع ممتاز في حال تم تطبيقه وتنفيذه بشكل جيد وعلى ارض الواقع، لهذا فإننا نأمل ان يتبنى المشترع قرارا بفرض عقوبات تصل الى وقف نشاط كل من يخالف تطبيقه وشطبه عن اللائحة.

اما بالنسبة الى رأس المال المطلوب من الوسيط في الوقت الحالي فهو ٣٠٠ الف درهم للشركات المحدودة المسؤولية علما بأن وزارة الإقتصاد توقفت عن اصدار تراخيص جديدة بشكل مؤسسات فردية بشكلها القانوني، وبرأينا أن رأس المال المطلوب حاليا يعتبر منخفضاً جدا ولا يتناسب مع الأعمال التي يقوم بها بعض الوسطاء، ولا توجد ايضا نسبة بين رأسمال الوسيط ورأسمال شركات التأمين حيث أن الوزارة قامت خلال العشر سنوات السابقة برفع الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين من ٣ ملايين الى ١٠ ملايين و من ثم الى ٥٠ مليوناً وقد رفع على مرحلتين ٢٥ مليوناً كل ٣ سنوات ، كما أن معظم شركات التأمين تقوم حاليا برفع رأسمالها الى ١٠٠ ميلون كي يتناسب مع حجم أعمالها وكي تتمكن من دخول بورصة المال في دبي. الا أن رأسمال الوسيط بقي على حاله رغم كل هذه التغيرات ونقترح رفعه الى مليون درهم على الأقل.

تأمين السيارات

■ ان مشكلة التأمين ضد الغير على المركبات تؤرق الجميع من شركات ووسطاء وافراد.. بم تنصحون لاعادة الاعتبار الى هذا الفرع؟

– لقد لمسنا من خلال عملنا وخبرتنا في سوق الإمارات التأمينية في السنوات السابقة بأن أية شركة تأمين تقوم بتخفيض أسعارها على التأمين ضد الغير (المسؤولية المدنية) وفي اللحظة التي تفتح بابها للأسعار الرخيصة ينهمر عليها سيل من البوالص من مختلف أنحاء الدولة وبفترة وجيزة لن تتعدى ٣ اشهر تحصد هذه الشركة العدد المضاعف من البوالص يصل الى عشرة اضعاف. الأن الحال تنقلب كإنقلاب السحر على الساحر حيث أنه بعد ٦ أشهر من الإصدار يصبح وضع سجلات الحوادث مأسويا، إذ يبدأ حجم الحوادث يتضاعف يوميا. وقد سبق أن وصل معدل الملفات الحوادث التي تفتح يوميا من جراء حوادث السيارات الى ما بين ٧٠ ملفاً و١٠٠ ملف وبذلك تكون قد بدأت عملية نزف السيولة وتسجيل الخسائر فتجبر هذه الشركات على رفع أسعارها او وقف نشاطها التأميني بفرع السيارات وبالأخص على المسؤولية المدنية (ضد الغير) . وهذه الحال تكررت من العدد الكبير من الشركات. الى أن جاءت الفترة الحالية حيث قامت معظم الشركات برفع أسعارها، لا بل أن البعض توقف عن إصدار بوالص تأمين ضد الغير (المسؤلية المدنية). والملاحظ أن الاسعار التي كانت محددة من قبل وزارة الإقتصاد أصبحت قديمة جدا ومر عليها أكثر من عشر سنوات. الأن خطوات مهمة وجيدة بدأت شركات التأمين مؤخرا بتطبيقها وهي الأخذ بعمر السائق وعمر رخصة القيادة في الإعتبار، بل أصبح شرطا أساسيا لقبول التأمين لصاحب السيارة، وأضحى ملاك السيارات تحت سن الـ ٢٥ سنة وأصحاب رخصة القيادة الجديدة يواجهون المصاعب مع مختلف شركات التأمين، أولا لجهة قبول تأمينهم وثانيا إرتفاع السعر.

ولإعادة الإعتبار لهذا الفرع من التأمين، نرى أنه يجب العمل بشكل أكثر فنية عندها يتم تحقيق نوع من الإنصاف للطرفين، شركات التأمين والعملاء (المؤمن لهم). ولتحقيق ذلك يجب ربط قسط التأمين ضد المسؤولية المدنية بعدد الحوادث التي تسببت بها السيارة فيزداد حرص مالك السيارة على عدم تسليمها لأي سائق لا يملك الخبرة في القيادة، لمعرفته المسبقة بأن قسط تأمين سيارته مرتبط بعدد الحوادث التي تقع على سيارته اذا ما تيقن بأن قسط تأمينه سوف يرتفع ٢٥٪ عند الحادث الأول و٥٠٪ و١٠٠٪ في حالة الحادث الثاني والثالث أو أن السعر سوف يكون أعلى من هذه النسبة أيضا فيما لو أن عمر السائق كان تحت سن الـ ٢٤ عاماً .

١٩٤ وسيط مسجل

■ هل تشكون من شن شركات التأمين ما يشبه الحرب ضدكم للحد من دوركم والتأثير على اعمالكم؟

– بالنسبة لتعاملنا مع شركات التأمين فليست لدينا مشاكل مع اية شركة ولدينا سمعة طيبة لدى الجميع. صحيح أن هنالك ما يشبه الحرب بين الوسطاء وشركات التأمين والسبب يعود لحجم السوق المحدودة ذات الهامش الضيق وكثرة عدد شركات التأمين والوسطاء . إذ أصبح عدد الوسطاء المسجلين لدى وزارة الإقتصاد يزيد على ١٩٤ وسيطاً كما في الاول من كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٥. إن أي عمل تجاري يوجد فيه تنافس شريف وغير شريف. إنني أطالب بتشكيل لجنة للقيام بتصنيف الوسطاء كما هي الحال بتصنيف معيدي التأمين في الدول الغربية حيث ان معيدي التأمين مصنفين الى فئات.

■ كيف تقيّمون نتائجكم؟ وهل من مشاريع تنوون القيام بها؟

– بالنسبة لنتائجنا للعام ٢٠٠٥ جيدة جدا، فرغم المنافسة القوية الموجودة في السوق فإننا استطعنا بخبرة موظفينا إكتساب سمعة جيدة وثقة من عملائنا و إضافة عملاء جدد إلى محفظتنا التأمينية .

شركة الرابية ش.م.ل.
الميزانية العمومية الموقوفة في ٢٠٠٤/١٢/٣١

الموجودات	ليرة لبنانية بالآلاف
اجمالي الاصول الثابتة المادية	٩,٦٥٠,٠٥١
اجمالي الاصول الثابتة المالية	١,٩١٩
المخزون وقيد الصنع	٤٣,٨٨٤,٧٨٥
اجمالي الذمم المدينة	١٠٦,٤١٦
سلفات ومدفوعات على حساب طلبيات الاستثمار	٧٥٨
اجمالي الحسابات المالية	٨,١٦٦
اعباء محتسبة مسبقا	٨,٤١٦
	٥٣,٦٦٠,٤٧٥

المطلوبات	ليرة لبنانية بالآلاف
رأس المال	٢٢,٥٠٠,٠٠٠
احتياطات	٣٢,٨٥١,٠٢٦
نتائج مدورة	(٢,٢٣١,٧٨١)
اجمالي المؤونات لمواجهة اخطار واعباء	٤٨,٧١٧
اجمالي حسابات الشركاء الجارية الدائنة	٤٥
اجمالي الذمم الدائنة	٧٣,٠٠٩
اجمالي الحسابات المالية	٣٢٠,٥٧٥
ايرادات محتسبة مسبقا	٥٥,٨٠٨
اعباء برسم الدفع	٤٣,٠٧٦
	٥٣,٦٦٠,٤٧٥

اعضاء مجلس الادارة:

نظام شماس	الرئيس	امل نصرالله عضو
مروان برديويل	نائب الرئيس	انجليك قازان عضو
لطيف حكيم	امين السر الاول	جورج صراف عضو
سيمون اشقر	امين السر الثاني	

مفوض المراقبة الاساسي: اميل شرتوني / بانال كرفورستر
مفوض المراقبة الاضافي: فريد جوزيف حداد

جوسلين شاهين (الموارد الوطنية NRIS):

القانون موجود لكن على الدولة ان تعمد الى تطبيقه بحزم اكبر

المدير العام في شركة الموارد الوطنية لوساطة التأمين NRIS السيدة جوسلين شاهين، سلطت الضوء على تجاوزات تحصل يقوم بها الوسطاء والشركات على السواء، ورأت في لجوء بعض الشركات الى خفض عمولة الوسيط تدبيراً غير مجدٍ، مقترحة ان تكون هذه العمولة ثابتة أكان على التأمينات الشاملة أم ضد الغير. لافتة الى ان بعض الشركات تنافس الوسطاء بطريقة غير اخلاقية.

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتخطيط في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بالقرار؟

– القانون الحالي يلزم وسطاء التأمين بضرورة الحصول على ترخيص ويفرض على شركات التأمين عدم التعامل مع وسطاء غير مرخّص لهم. لكن التجاوزات تحصل دائما ومن الطرفين. اذا فالقانون موجود لكن على الدولة ان تعمد الى تطبيقه بحزم اكبر.

بالنسبة الى زيادة رأس المال، التي نرى، كشركة وساطة تأمين، ان الزيادة في مصلحة سوق التأمين التي تضم اكثر من ١٧٠ وسيطا، وهي اصلا لا تستوعب هذا العدد الكبير. ففي حال رفع رأس المال، قد ينقص العدد وبالتالي يمكن ان تندمج الشركات مع بعضها البعض.

السعر وفق النتائج

■ ان مشكلة التأمين ضد الغير على المركبات تؤرق الجميع من شركات ووسطاء وافراد.. بم تنصحون لاعادة الاعتبار الى هذا الفرع؟

– اعتقد انه من الافضل ألا تضع الوزارة سقفا معينا لاسعار التأمين ضد الغير على المركبات. فوفقا لخبرتنا، لا احد يلتزم بهذا السقف، فإما ان ترفض الشركات التأمين ضد الغير او ترفع السعر فوق السقف الذي وضعته وزارة الاقتصاد. لذا من الأنسب ان تحدد الشركة الأسعار بحسب نتائجها.

اما بالنسبة لوسطاء التأمين، فقد لجأت بعض الشركات الى خفض عمولة الوسيط، وهذا القرار غير مجدٍ. فمن المفروض ان تكون عمولة الوسيط ثابتة أكان على التأمينات الشاملة او ضد الغير، لان زيادة السعر لا تعني خفض العمولة.

ممارسة خاطئة ضد الوسطاء

■ هل تشكون من شن شركات التأمين ما يشبه الحرب ضدكم للحد من دوركم والتأثير على اعمالكم؟

– لشركتنا اتفاقات مع شركات التأمين بالنسبة لتغطيات السيارات ضد الغير ولكن بعض هذه الشركات تنافس الوسطاء بطريقة غير اخلاقية، فتقدّم للزبون اسعارا مخفضة اقل من اسعار الوسيط. وقد تخفض اسعارها الى ٤٠ او ٥٠٪ في بعض الحالات، اضافة الى خفضها لعمولة الوسيط. في ابو ظبي لا نلمس تشجيعا كبيرا من الشركات ولكن نأمل ان تشهد السوق انفتاحا في المستقبل.

نتائج افضل

■ كيف تقيّمون نتائجكم؟

– نتائج هذه السنة جاءت افضل من السنة الماضية. فقد حققنا نموا بنسبة ١٠ الى ١٥٪. نفضل ان نتقدم ببطء على ان نتراجع.

نتائج شركات التأمين هذه السنة كانت خيالية بفضل عامل الاستثمار المجدي وبعض الشركات وصلت نسبة نموها الى ٧٠٪. ولكن نحن كوسطاء نعوّل فقط على ارباحنا لان لا استثمارات نخوض فيها.

ويبدو ان امارة ابو ظبي ستشهد مشاريع كثيرة في خلال السنوات الخمس المقبلة وستكثر اعمال التأمين، لذلك نتمنى ان ينتقل الازدهار الذي حصل في دبي الى ابو ظبي وان تتحسن اوضاع القطاع.

MedNet

Challenge for Better Healthcare

MedNet UAE FZ L.L.C.

P.O. Box 500259, Dubai Tel: +971 4 3900710 Fax: +971 4 3908600
Email: info@mednet-uae.com Website: www.mednet-uae.com

فـــؤاد عـــوض (الاهلية العامة لوسطاء التأمين - AHLIA GENERAL):

لا يوجد ما يستدعي الخوف من الوسيط القانوني المسجل انما من الوسيط غير المرخص له

مدير عام الشركة الاهلية لوسطاء التأمين السيد فؤاد عوض سلط الضوء على مسؤولية الشركات في تجاوزات الوسطاء غير المرخص لهم، وطالب بقانون يرفع ضمانة الوسيط لدى وزارة الاقتصاد والتخطيط من دون ازدواجها بطلب من الشركات، مبديا استعداده للقاء مسؤولي الشركات لوضع حد لحربها الشعواء على الوسطاء.

منع ازدواجية الضمانة

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتخطيط في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بالقرار؟ وهل لديكم اية معلومات عن الحد الادنى من الرأسمال المطلوب؟ وماذا تقترحون؟

– مشروع القانون المطروح يتناول اساسا الوسطاء غير المرخص لهم بمزاولة اعمال الوساطة، وهنا تطرح مسؤولية بعض الشركات لجهة التعاون مع هؤلاء وهم يشكلون نحو ٦٠ في المئة من الوسطاء العاملين في دولة الامارات، ثم ان الشركات المذكورة لا تعرف اصلا عناوين الوسطاء الذين تتعامل معهم، وينصب اهتمامها على السيولة النقدية فقط، اضف الى ذلك ان الكثير من العاملين في القطاع لا يزال في حاجة الى مزيد من الخبرة والتأهيل تمكنه من العمل باحترافية ومهنية عالية، خصوصا في فرع التأمين على المركبات.

وفي ما خص رفع رأسمال الوسيط، من المفروض ان يلحظ القانون طلبا الى وزارة الوصاية من قبل الشركات، بألا تضع شرط الضمانة المطلوبة من الوسيط الشرعي مرة اخرى، اذ ان وزارة الاقتصاد والتخطيط تضع شروطا محددة لتسجيل شركة الوساطة كشركة مرخص لها قانونا، ومنها الضمانة المالية بقيمة ٣٠٠ الف درهم حماية لحقوق الشركات والعملاء، اضافة الى مبلغ مالي تشترطه الشركات على الوسيط طبقا للاتفاقية الموقعة بين الطرفين، ناهيك عن ضمانات اخرى قيمتها ١,٥ مليون درهم ضد اخطار المهنة والاخطاء المهنية التي يمكن ان يقع فيها الوسيط، وهذا المبلغ يدفع عند تجديد كل رخصة. لذا، هناك انواع عدة من الضمانات، ولا يوجد ما يستدعي الخوف من الوسيط القانوني المسجل في الوزارة، انما من الوسيط غير المرخص له والمعتمد من بعض الشركات، وينسحب الامر على شركات الوساطة لا سيما العاملة منها وفق منهج احترافي ومهني، والممارسة لعملها وفق اعلى المستويات العالمية، وهي التي توفر خدمات جلّى لشركات التأمين، لا تستطيع هذه الاخيرة توفيرها، سواء من حيث الجهد البشري او المادي.

تكييف القسط مع خطر التغطية

■ ان مشكلة التأمين ضد الغير على المركبات تؤرق الجميع من شركات ووسطاء وأفراد.. بم تنصحون لاعادة الاعتبار الى هذا الفرع؟

– لا يجوز منطقيا ربط مشكلة التأمين على المركبات بما تتكبده الشركة من خسائر، فمن واجب اي شركة اعتماد دراسة دقيقة للمركبات المشمولة بالتغطية، للوصول الى وضع تسعيرة للاقساط تجنبها الخسارة، ووزارة الاقتصاد والتخطيط لن تمانع في الموافقة على الاسعار الجديدة، في حال قدمت الشركة للوزارة ما يبرر رفع الاسعار.

اسألوا الشركات

■ هل تشكون من شن شركات التأمين ما يشبه الحرب ضدكم للحد من دوركم والتأثير على اعمالكم؟

– الجواب عند الشركات، ومع اننا كوسطاء، برغم تجاوزات البعض، نضفي على العمل التأميني قيمة مضافة. إننا عرضة لشن هجمات تفاصيلها مكشوفة من وزارة الوصاية، غير انها تبقى بلا فاعلية وتأثير مباشر على الوسيط المتسلح بقوته وسعة ادراكه وقدرته على الاقناع، وهو العارف بسلوك المضمون المحتمل وحاجاته التأمينية. لكن السؤال المطروح: لمَ هذه الحرب الشعواء؟ ولطالما أبديت استعدادي للمواجهة للوقوف على اسباب الخلل في العلاقة بين الشركات والوسطاء.

نتائج مرضية ونتوقع الافضل

■ كيف تقيّمون نتائجكم؟ وهل من مشاريع تنوون القيام بها؟

– نتائجنا للعام ٢٠٠٥ مرضية جدا، اذ ارتفع حجم اعمالنا ٢٥ في المئة، كما اننا نتوقع نموا مطردا لاقساطنا، السنة المقبلة، بفعل الفورة الاقتصادية الشاملة التي تشهدها البلاد.

عملاً بتوجيهات البنك الدولي .. الوزير سامي حداد يقترح رفع الحد الأدنى لرأس المال الى ٢٠ مليون دولار اميركي

علمت «البيان» ان وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد اقترح ان يجري اعتماد حد ادنى لشركة التأمين في لبنان، قدره ١٠ ملايين دولار للشركة التي تتعاطى التأمينات العامة، تضاف اليها عشرة ملايين اخرى للشركة التي تتعاطى التأمين على الحياة، بحيث يكون الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين المختلطة COMPOSITE ٢٠ مليون دولار اميركي. وهذا الرقم يتوافق مع توصيات البنك الدولي، وجرى اعتماد رقم قريب منه في الاردن وسوريا ودول الخليج العربي والدول المغاربية.

وينتظر ان يثير المشروع الجديد اعتراضات لدى شركات التأمين ذات الحجم المتوسط والصغير في لبنان بالنظر لفداحته. الاان المشروع يحتاج الى موافقة مجلس الوزراء ومصادقة المجلس النيابي قبل ان يصبح قانونا نافذا، وهذا الامر قد يستغرق سنوات عدة.

تجدر الاشارة الى ان القانون النافذ حاليا كان قد اعدّ كمشروع من قبل جمعية شركات الضمان برئاسة جوزف زخور في العام ١٩٩٣ ولم يصبح قانونا الا في العام ١٩٩٩.

ووفقا لما وعد به الوزير سامي حداد في الكلمة التي ألقاها في حفل نقابة وسطاء التأمين وقبيل ارسال هذا العدد للطبع بساعات، ارسل الوزير حداد بالبريد الالكتروني الى جميع شركات التأمين في لبنان مشروع القانون الكندي الذي كان موضوعا على الرف، وهو من صنع خبيرين كنديين جرى استقدامهما الى لبنان خلال الحقبة التي كان فيها الشهيد باسل فليحان وزيرا للاقتصاد والتجارة. ويتألف المشروع من اكثر من مئة صفحة. ويطلب الوزير من الشركات التقدم بملاحظاتها حوله.

م. منهال ابو زكي (مارينا لوساطة التأمين - MARINA):

مطلوب تدخل وزارة الاقتصاد الاماراتية لحماية حقوق الوسيط

وجهت «البيان» عددا من الاسئلة الى المدير العام لشركة مارينا لوساطة التأمين (MARINA) حول عمل الوساطة في دولة الامارات وحول التأمين ضد الغير على المركبات وكيفية حماية حقوق الوسيط، وأخيرا حول النتائج التي يحققها الوسطاء.

وقد رد السيد ابو زكي بطريقة تدل على اكتسابه خبرة جيدة في السوق الاماراتي وعلى اطلاع واسع على اعمال الوساطة والوسطاء.

وهنا الأجوبة:

بالنسبة لقرار وزيرة الأقتصاد والتجارة في دولة الامارات والمتعلق بحصر حق ممارسة مهنة وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة هذه المهنة، فإنه قرار صائب ومحق، ينظّم ويحمي هذا القطاع ويوزّع المسؤوليات المترتبة، وفيه مصلحة عامة تحمي العملاء بالدرجة الأولى من عمليات الغش والاحتيال التي قد يتعرضون لها نتيجة جهلهم لفن هذه المهنة والذي قد يؤدي الى خسارة أعمالهم في بعض الأحيان. وأنا اقترح أن تضع الوزارة اجراءات متشددة وصارمة لإعطاء الرخص وحصرها بذوي الخبرة والكفاءة أو حملة الشهادة في صناعة التأمين.

لوائح فصلية لاسعار التأمين

وفي ما يتعلق بالتأمين ضد الغير على المركبات، نقترح ان تتدخل وزارة الاقتصاد في هذا المجال من خلال اصدار لوائح فصلية لأسعار التأمين على جميع أصناف المركبات وفئاتها، تلزم شركات التأمين بسقف أعلى وحد أدنى للأسعار، بحيث لا تستطيع شركات التأمين تخطيه ولكن يسمح لها بالمنافسة، مرتكزين بذلك على مجموع الأقساط السنوية والخسائر الناتجة عن هذا النوع من التأمين، والذي يحمي العملاء وشركات التأمين في آن معا.

ان عدم وجود ما يشبه النقابة أو تجمّع مهني لوسطاء التأمين، أدى الى غياب الآليات والقوانين التي تكفل حقوق الوسطاء والواجبات المناطة بهم، ما جعل بعض شركات التأمين تتحكم باللعبة وتفرض شروطها، متجاهلة بذلك دورهم وحقوقهم في هذا القطاع المهم.

وفي مقارنة بسيطة لدور وحقوق وسيط التأمين

والأهمية المعطاة له في الدول الغربية، بنظيره في الدول العربية، نجد الفرق الشاسع في فهم هذه الصناعة والتخلف الواضح الذي تعاني منه.

المطلوب قدر كاف من الرعاية والحماية

أما بالنسبة الى النتائج، فأقول ان وسطاء التأمين يمكن أن يحققوا نتائج أفضل لو أعطوا القدر الكافي من الرعاية والحماية.

الياس ابو نصيرة (فيديليتي انشورنس سرفيسز FIDELITY):

ما تقوم به شركات التأمين يشكل عائقا امام عمل الوسطاء

رئيس شركة «فيديليتي انشورنس سرفيسز» لوساطة التأمين (FIDELITY INSURANCE SERVICES) في دبي – الامارات، السيد الياس ابو نصيرة، يذكر بضرورة تنظيم قطاع التأمين بما فيه علاقة الشركات مع الوسطاء، ويطالب بضوابط لسوق تأمينات المركبات من خلال الحد من غي الشركات في منافسة بعضها البعض والوسطاء على السواء عبر خفض اسعار اقساطها.

تنظيم القطاع

■ رفعت وزيرة الاقتصاد والتخطيط في الامارات الشيخة لبنى القاسمي مشروع قانون الى مجلس الوزراء يتضمن حصر حق ممارسة اعمال وساطة التأمين بالوسطاء المرخص لهم بمزاولة تلك المهنة. ما رأيكم بهذا المشروع؟

– لطالما رفعنا الصوت عالياً ودعونا الى تنظيم قطاع وساطة التأمين عبر اصدار قانون جديد او من خلال انشاء مجلس او جمعية للوسطاء تنظم عملهم وتحفظ حقوقهم وتساهم في تعزيز معايير العمل في هذه المهنة، اذ ان بعض الشركات بتعاملها مع شركات الوساطة لا تأخذ بمعايير محددة، انما تتوخى العلاقات الشخصية واعتمادها معيارا، وهذا ما يحدث ايضا في تعاملها مع العملاء وامتناعها عن التأمين لفئة عمرية معينة او سيارات محددة مما يضر باخلاقيات المهنة والتي هي خدمة اولا وأخيرا وتحتمل عنصر المخاطرة الذي يعدّ عاملاً جوهرياً في صناعة التأمين، وفي الوقت نفسه سبيلاً لتحقيق الارباح.

■ ان مشكلة التأمين ضد الغير على المركبات تؤرق الجميع من شركات ووسطاء وأفراد.. بم تنصحون لاعادة الاعتبار الى هذا الفرع؟

– من المشكلات التي يتخبط فيها فرع التأمين على المركبات في دولة الامارات عدم وجود ضوابط لسوقه، خصوصا في ما يتعلق بتحديد الاسعار التي مضى على اعتمادها مدة طويلة.

الشركات تعيق عمل الوسطاء

■ هل تشكون من شن شركات التأمين ما يشبه الحرب ضدكم للحد من دوركم والتأثير على اعمالكم؟

– ليست حربا بمعنى الحرب، انما ما تقوم به الشركات يشكل عائقا امام عمل الوسطاء، ومثالاً على ذلك نسبة العمولة وعدم التعامل بمعيار واحد مع الجميع، كما انها

تلجأ، من دون وجه حق، الى بيع الوثائق لمعارض ووكالات السيارات بأسعار مخفضة كي تتجنب عمولة الوسيط.

اعمالنا تتوزع على مختلف فروع التأمين

■ كيف تقيّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٥؟ وهل من مشاريع جديدة تنوون القيام بها؟

– نتائج سنة ٢٠٠٥ جيدة، ولا مشاريع جديدة في الأفق، المهم اولا توحيد الاسعار قبل توحيد الوثائق، ففي هذه الحال سيلتزم الجميع بها، والسوق المحلي في حاجة الى مثل هذه الخطوة وهي لا تؤثر على نشاطنا كوسطاء، كون اعمالنا تتوزع على مختلف فروع التأمين ومنها بالاخص تغطيات البناء والمقاولات وهي الاهم والاوسع حاليا.

Devotion Coupled
with Professionalism

Phone: +971 (4) 2698505 Fax:+971 (4) 2696509
P.O.Box: 25221 Dubai, United Arab Emirates
E-mail: fidelity@emirates.net.ae

عماد حسيني (الوسطاء السعوديون المحدودة - SAUDI BROKERS):

الشركات ستواجه مشكلة سعودة الوظائف ولن تزيد على الثلاثين

رئيس ومدير عام شركة «الوسطاء السعوديون المحدودة» SAUDI BROKERS السيد عماد حسيني توقع ان تواجه الشركات في ظل القانون الجديد مشكلة سعودة الوظائف، اذ انها ستجد صعوبة في توفير ٣٠ في المئة من مجموع العاملين السعوديين». ورأى ان عدد الشركات التي ستدخل السوق السعودي لن يزيد على ٣٠ شركة والسبب يعود الى ان الشركات غير المليئة وفاقدة الخبرة لمست صعوبة في الايفاء بالشروط وايجاد المعيد، فاضطرت الى الاندماج او الانسحاب.

■ هل تقدمتم بطلب الى مؤسسة النقد السعودي «ساما» كشركة وساطة سعودية؟ وهل استوفيتم الشروط، لا سيما في موضوع الضمانات؟

– في الواقع تقدمنا بطلبنا كاملا الى «ساما» في الشهر الاخير من العام الماضي، وتلقينا اشعارا بتسلمه، وفي شهر ايلول (سبتمبر) الماضي تلقينا كتابا تطلب فيه «ساما» بعض التوضيحات، فكان لها ما ارادت وأرسلنا كتابا ضمّناه كل التوضيحات المطلوبة.

■ هل لديكم تحفظ عن القانون او بعض بنوده؟

– القانون من حيث المبدأ مناسب، لكن في تقديري ان الشركات ستواجه صعوبة كبيرة في توفير ٣٠ في المئة من مجموع العاملين السعوديين، لعدم وجود العناصر الكافية المتخصصة في صناعة التأمين او لعدم وجود مؤهلين لملء المراكز المطلوبة. اما لجهة حماية المستهلك فالقانون لحظ الضمانات الكافية له، وفي مقدمها شركات مليئة قادرة على تلبية المطالبات. وكان للوسطاء والمستشارين نصيبهم ايضا حين لحظ القانون شروطا لممارسة نشاطهم، والاهم من كل ذلك ان القانون نفسه لحظ امكان التعديل في اللوائح التنفيذية مستقبلا.

ازدهار متوقع لفرعي الصحة والمركبات

■ ما هي انواع التغطيات التي تتعاطون بها؟

– نتعاطى اعمال الوساطة في انواع التغطيات كافة، والمتوقع ان تشهد التأمينات الصحية وعلى المركبات فورة وازدهارا كبيرين، بعد ان تنشط الشركات المسجلة في «ساما» ومجلس الضمان الصحي في تلبية طلبات هذين الفرعين.

لن يتجاوز عدد الشركات الـ ٣٠

■ برأيكم كم سيبلغ عدد الشركات التي ستدخل السوق السعودي بعد تطبيق القانون الجديد واللوائح التنفيذية؟

– في اعتقادي ان العدد لن يزيد على ٣٠ شركة، والسبب يعود الى ان الشركات غير المليئة وفاقدة الخبرة لمست صعوبة في الايفاء بالشروط وايجاد المعيد، فاضطرت الى الاندماج او الانسحاب.

حملات توعية لأهمية التأمين

■ ما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققها شركتكم نهاية ٢٠٠٥، وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– ينتظر ان تصل نسبة نمو اقساطنا الى ٣٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٤، والمتوقع ان نحقق الزيادة نفسها خلال السنوات الثلاث المقبلة. وآمل في ان يظهر العاملون في القطاع التزاما مهنيا ومسؤولية اكبر، وان ينظم مجلس الضمان الصحي و«ساما» حملات توعية للمستهلكين عن الحاجات التأمينية اسوة بما حصل في الاردن، فزيادة الوعي وتعميمه واجب وطني، نظرا لاهمية قطاع التأمين على الصعيد الاقتصادي.

George Ajaka Group

Sincerely yours.

Loss Adjusters & Surveyors

GEMA Center, 2nd Floor, Dbayeh, Lebanon

Fax: (09) 830438 - (01) 330214 • Mobile: (03) 300107 • P.O.Box: 90-552

Email: info@ajakagroup.com • Website: www.ajakagroup.com

فؤاد الصناع (الأهلية لوساطة التأمين - السعودية):

«ساما» أجحفت بحق الوسطاء بوضعها شرط الكفالة بـ ٣ ملايين ريال

«مارست مؤسسة النقد السعودي اجحافا بحق الوسطاء بوضعها شرط الكفالة المتوجبة على الوسيط وقيمتها ٣ ملايين ريال»..
هذا ما قاله مدير عام الشركة الاهلية لوساطة التأمين السيد فؤاد الصناع، مطالبا المؤسسة المذكورة «بتنظيم العلاقة بين الشركة والوسيط».

■ بم تعلق على القانون الراعي لشركات التأمين والذي صدر أخيراً في السعودية؟

– انتقال قطاع التأمين في السعودية من الوضع غير النظامي الى القانوني أحدث فجوة كبيرة، فالنقلة التي حصلت تفتقد آراء واقتراحات الجهات التي رعت القطاع سابقاً، وخاضت التجربة بإيجابياتها وسلبياتها.

وفي هذا السياق ارتكبت مؤسسة النقد السعودي «ساما» خطأ فادحاً في عدم فتح حوار مع الشركات العاملة في السوق السعودي، للإفادة من أفكار مسؤوليها وطروحاتهم، وقبل صدور القانون الجديد.

من جهة أخرى، مارست المؤسسة اجحافاً بحق الوسطاء بوضعها شرط الكفالة المتوجبة على الوسيط وقيمتها ٣ ملايين ريال، بينما لا يتجاوز ما يفرض في الدول الحديثة ٢٠ في المئة من هذا المبلغ، مع العلم ان عدد الوسطاء الشرعيين العاملين في السعودية محدود.

الشركات تلحق الضرر بالوسيط

■ بعض الوسطاء يمارسون ألاعيب احتيالية وطرقا ملتوية على شركات التأمين، ما هو تعليقك؟

– من المسلم به ان الوسيط يتعامل مع عدد كبير من الشركات، في وقت يتعامل الوكيل مع شركة واحدة، من هنا فإن دوره خطير لأنه يقوم بمهمة الشركة، كاكتتابات الوثائق وغيرها من الأمور الأساسية التي يمكن ان تؤدي الى تكبيد الشركة خسارة، مقابل خسارة موزعة على شركات عدة، فيما لو وقع الوسيط في مشكلة مالية. ومن الممكن ان تلحق الشركات ضرراً بالوسيط، لذا كان على «ساما» ان تلحظ تنظيم العلاقة بين الشركة والوسيط، وتعريف الأخير بكل اتفاقاته، لكن وللأسف لم يكن هناك محاورون لوضع بصماتهم على القانون.

■ من هم المساهمون في الشركة؟

– المساهمون هم العملاء الكبار، وليس هناك من مساهمين جدد.

نتحفظ عن التأمينات الصحية

■ ما هي أنواع التغطيات التي تتعاطون بها؟

– نتحفظ عن بعض أنواع التغطيات، وفي مقدمها التأمينات الصحية، باعتبارها غير مجدية وفي بعض الأحيان خاسرة، ونحاول قدر المستطاع تجنبها اذا ما عرضها علينا عملاؤنا. ونركز بالدرجة الأولى على فرع المركبات ورخص القيادة، لكونهما فرعين حيويين يتعلقان بالأفراد، كما نتعاطى بقية أنواع التأمينات مع المؤسسات والشركات.

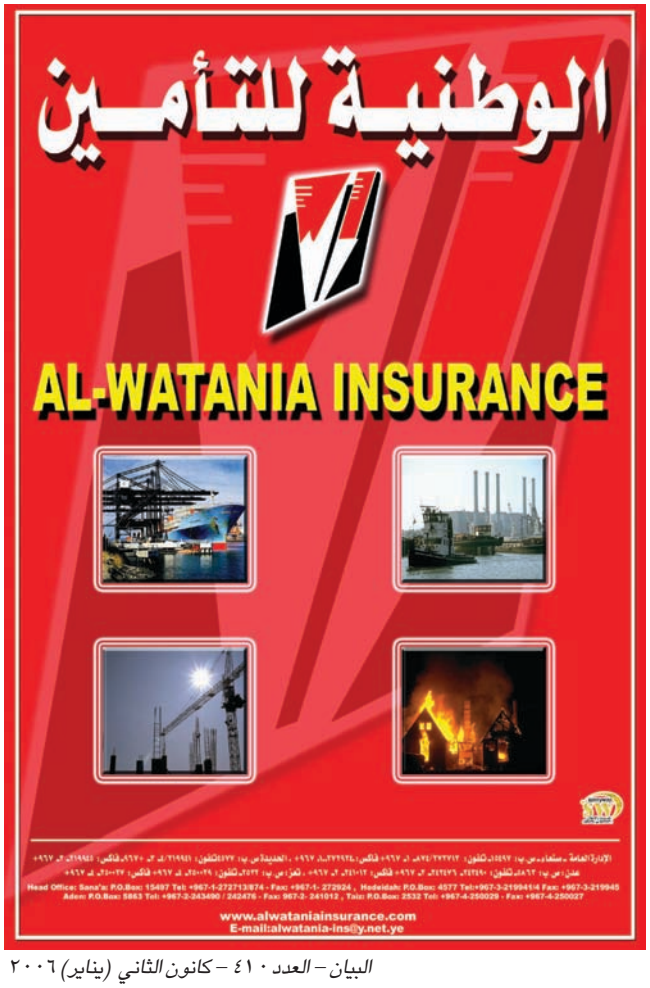
■ برأيك ما هو عدد الشركات الذي سترسو عليه نهاية المهلة المعطاة؟

– لا تزال المهلة سارية حتى الساعة، وبحسب معلوماتنا يقدر عدد الشركات التي ستعمل في السوق السعودي بين ٤٥ و ٥٥ شركة.

نتوقع ربحية عالية

■ كيف تقوّمون نتائجكم، وهل من مشاريع مستقبلية تحضرون لها؟

– نسعى دائماً الى التقدم وفق مؤشر تصاعدي، فمع كل سنة يزداد نمونا بنسبة ٢٠ في المئة. قدمنا ملفنا للعمل كوكالة وشركة وساطة، وسنعمل بموجب هذه الصيغة سنة ٢٠٠٦، ومن المتوقع تحقيق ربحية عالية كون السوق في مرحلة انتقالية، ويزيد من ثقتنا بنجاحنا تفوقنا على بعض الشركات بانتشارنا الأوسع وكفاياتنا البشرية السعودية ومرونتنا، بحيث نوفر خدمات التأمين المضافة، ما يجعل الوثيقة التي نقدمها مميزة عن مثيلاتها.



شركة مستشفى المشرق - المؤسسة الطبية ش.م.ل.

المسجلة في السجل التجاري في جبل لبنان تحت الرقم / ٦٩٧٠٨ /

اجتمعت الجمعية العمومية غير العادية للمساهمين في شركة مستشفى المشرق المؤسسة الطبية ش.م.ل. بتاريخ ٢٠٠٥/١٢/٢٧ في مركز الشركة بناء على الدعوة الموجهة من مجلس الادارة والمنشورة مرتين تباعا في صحيفتي النهار والديار في ٢٠٠٥/١٢/٨ وفي ٢٠٠٥/١٢/١٥ كما وفي الجريدة الرسمية تباعا في ٢٠٠٥/١٢/١٥ وفي ٢٠٠٥/١٢/٢٢. ولقد اتخذت الجمعية قرارا بتخفيض رأس مال الشركة الى صفر عبر لإلغاء الأسهم القديمة وإعادة تكوين رأس المال الى /٧٥٠,٠٠٠,٠٠٠/ ل.ل. (سبعماية وخمسين مليون ليرة لبنانية) عبر اصدار /٧٥٠,٠٠٠/ (سبعماية وخمسين الف) سهم جديد بقيمة اسمية تبلغ /١٠٠٠/ الف ليرة لبنانية لكل سهم مع حفظ حق الأفضلية للمساهمين الحاليين بالاكتتاب في الاسهم الجديدة.

سيباستيان ناصيف (ناصيف أسورانس – NASSIF ASSURANCES):

مجال عمل الوسيط في العمليات الصغيرة والمتوسطة

المستهلك أضحى أكثر تعلقاً بالوسيط وأهمية دوره في العملية التأمينية.. أشار الى ذلك رئيس ومدير عام شركة «ناصيف أسورانس» NASSIF ASSURANCES لوساطة التأمين السيد سيباستيان ناصيف، معتبراً ان مجال عمل الوسيط هو في العمليات الصغيرة والمتوسطة. لافتاً الى ان «ناصيف أسورانس» تتعاون مع شركات تلتزم تغطية جميع مضمونيها، خصوصاً الذين يتعرضون لحادث صحي يستدعي معالجة طويلة الأمد.

لا تغيير ملموساً في أسعار المعيدين

■ يردد معيدو التأمين انهم شددوا شروط التعامل مع شركات التأمين المباشر، ورفعوا اسعار الحماية التي يقدمونها لها عبر اتفاقات اعادة التأمين، هل لمستم ارتفاعا في اسعار التأمين؟ وفي اي فرع من فروع التأمين؟ وما هي النسب المئوية التقريبية للزيادات التي تفرض عليكم؟

– لم نلحظ وجود تشدد في الأسعار من معيدي التأمين. فموجة ١١ أيلول مرّت. وفي لبنان، الحوادث ليست ضخمة لذلك لم تتغير الأسعار في شكل ملموس.

■ تظهر الاحصاءات التي تجمعها «البيان» سنويا ان وسطاء التأمين في لبنان ما زالوا ينتجون حوالى ٢٥ بالمئة من مجموع المحفظة اللبنانية، هل يمكن في رأيكم رفع تلك النسبة وكيف؟

– يمكن ان يكون مجموع حصة الوسطاء من المحفظة الإجمالية أكبر، فالمستهلك أضحى أكثر تعلقاً بالوسيط وأهمية دوره في العملية التأمينية، حتى البنوك التي يقال أنها تأخذ قسماً كبيراً من قطاع التأمين عبر عمليات الـ Bancassurance، لا تزال تعمل عبر الوسطاء، وذلك في معظم الاحيان.

نحن في «ناصيف اسورانس» نعمل بشكل منتظم مع البنك الأهلي الدولي وهناك حوالى اربعة بنوك تتعاون معنا في منتجات وبرامج تأمينية خاصة ومتخصصة.

منافسة الشركات للوسطاء

■ ما هو تأثير حجم الوسيط في تعامل البنك مع الوكيل؟

– الأمر متعلق بسياسة البنك. هناك بنوك مقتنعة بأن العمل عبر الوسيط يريحها لناحية طرح المنتج الأنسب في السوق. بعض البنوك فتحت شركات وساطة وهناك بنوك تتعامل مع شركات عدة وتوزع أعمالها عليها. المشكلة الوحيدة هي دخول الشركات مباشرة الى مهمة الوسيط، وشخصياً أتفهم هذا الأمر لأن المنافسة حادة والعميل يتطلع دائماً الى الأسعار المخفضة، لذا تضطر الشركات الى خفض عمولة الوسيط ومعيد التأمين كي تحافظ على نسبة ربح من العملية.

تجدر الاشارة الى ان خدمات الوسيط اصبحت تشكل قيمة مضافة (VALEUR AJOUTEE) مجانية لمصلحة المضمون بحيث اننا نضع خبراتنا وخبرات مستشارينا في خدمة الزبون وبدون مقابل.

مجال الوسيط العمليات الصغيرة والمتوسطة

■ لكن على الشركات ان تتمتع بإمكانيات كي تذهب مباشرة الى العميل؟

– معظم الأعمال تتم إما من خلال الوسيط الذي يؤمنها للشركة أو ان الشركة تقوم بالعمل في حال قصدها العميل مباشرة. وفي ظنه انه في التخلي عن الوسيط يوفر بعض المصاريف.

أرى ان مجال عمل الوسيط هو في العمليات الصغيرة والمتوسطة. العمليات الكبيرة تذهب مباشرة الى الشركة أو ان البنوك تفرض على العميل شركة معينة كونها تتعامل معها، وذلك بسبب الاعتمادات او التسهيلات المالية التي تمنحها المصارف لزبائنها.

وسطاء لا يؤدون مهماتهم

■ هل تعتقدون ان وجود جمعية تضم وسطاء التأمين وتهتم بأمورهم يساعد في تحصيل حقوقكم؟

– لا شك بأن العلم والعمل الحديثين يعتمدان اكثر فأكثر على عمل الجمعيات والنقابات، ومن المستحسن ان نعتمد اسلوب التحكيم لدى النقابات، وخصوصاً بين شركات التأمين والوسطاء، حفاظا على سمعة القطاع.

السوق مفتوح للجميع!

■ تبلغ كفالة الوسيط ٢٥ مليون ليرة، هل تقترحون ان يكون المبلغ أكبر لتأمين حماية أضمن للعميل؟

– السلطات الرسمية لا تطبّق القانون من حيث انه يجب على كل وسيط يعمل في التأمين، إما ان يكون تابعاً لشركة وسطاء أو يمارس مهنته وفقاً لترخيص رسمي.

وفي حال رفعت هذه السلطات الكفالة فلن يطبق القانون، إذ ان الفوضى مستشرية والجميع يبيعون البوالص. يبقى ان للعميل خياره في ان يعمل مع الشركة مباشرة أو مع وسيط موثوق به. في النهاية السوق مفتوح للجميع وخدمة الوسيط مريحة للزبون المستهلك ولشركة التأمين ومن دون اي اضافات او اعباء مالية.

■ ما هي سياسة شركتكم تجاه هذه المسألة؟

– سياسة شركتنا تقضي بعدم الاتجاه الى العمليات الكبيرة بسبب المنافسة الشرسة، لذا نتجه الى العمليات الصغيرة والمتوسطة. ولدينا ١٨ فرعاً في لبنان في المناطق كافة، ونسوق منتجاتنا وبرامجنا مباشرة في السوق، وهدفنا تأمين الخدمة للمستهلك أفقياً وعمودياً، أفقيا من ناحية الانتشار الجغرافي الواسع، وعمودياً من ناحية توفير أحسن الخدمات واوسع المنتجات وافضل الخبرات، سيما وأن كافة فروعنا مرتبطة ببعضها البعض وبالمركز الرئيسي بواسطة احدث الانظمة والاجهزة المعلوماتية والتكنولوجية (ON LINE SYSTEM).

نتعاون مع شركات مضمونة

■ يتردد ان بعض شركات التأمين الصحي تمتنع عن تجديد بوالص التأمين الصحي للاشخاص الذين يتعرضون خلال فترة التأمين لحادث صحي يستدعي معالجة طويلة الأمد، وذلك بالاستناد الى حرية التعاقد، هل تواجهون مشاكل من هذا النوع مع زبائنكم؟ وكيف يمكن في رأيكم معالجة هذا الامر؟

– هناك نوعان من الشركات: واحدة تعطي تغطية GR أي الحد الأدنى من الضمانة Minimum Warranty والأخرى لا تعطي ضمانة، نحن لا نعمل إلا مع الشركات التي تعطي الحد الأدنى من الضمانة، أي ان العميل يتمتع بعد سنة من الاكتتاب في البوليصة، بضمانة مدى الحياة.

الوسيط الجيد يزيد الوعي لدى جمهور المستهلكين حول أمور التأمين، وهو محل ثقة العميل لأنه يوفر له الحماية ويسهل له مطالباته.

توسع خارج لبنان

■ هل لديكم مشاريع وخطط مستقبلية؟

– شركتنا منتشرة في كل لبنان وسوف نفتتح فروعاً في البقاع قريباً بحيث نؤمن الخدمة لزبائننا في كافة المنطقة وخاصة زحلة وشتوره، ومن ثم الاماكن النائية. كما ابرمنا عقد تعاون وثيق مع شركة American Life لتسويق بعض المنتجات الخاصة بنا، كما سنقوم سوية بتسويق كافة هذه المنتجات مباشرة عبر البنوك المتعاونة معنا، والتي يبلغ عددها خمسة بنوك وسيرتفع عددها في المستقبل القريب.

كما سنتابع تعاوننا مع البنك الأهلي الدولي المتخصص في تمويل السيارات المستعملة وسنطور، ما أمكن، العمل معه لتوفير أفضل المنتجات والبرامج لكل فئات الزبائن. كما اننا بصدد التوسع خارج لبنان في الدول الافريقية وفي بلدان اوروبا الشرقية ودولة الامارات العربية المتحدة حيث سبق ان باشرنا في تأسيس فرع في امارة دبي.

ابراهيم رياشي (RIACHI GROUP): نتعامل مع شركات تحترم التزاماتها

ركز السيد ابراهيم رياشي رئيس «رياشي غروب RIACHI GROUP» للاستشارات ووساطة التأمين على ضرورة التعاون مع شركات تحترم التزاماتها وشروط عقودها، لافتا الى تعثر الشركات المخالفة وتساقطها، مبررا زيادة الاسعار بأن الشركات تريد ان تحمي مصالحها وتحافظ على مصداقيتها.
ونصح رياشي بأن يتعامل المواطن مع شركة ضمان محترمة وعبر وسيط يكون بمثابة مستشار له ويرعى مصلحته.

■ يردد معيدو التأمين انهم شددوا شروط التعامل مع شركات التأمين المباشر، ورفعوا اسعار الحماية التي يقدمونها لها عبر اتفاقات اعادة التأمين، هل لمستم ارتفاعا في اسعار التأمين؟

– ان المتغيرات التي شهدها قطاع التأمين خلال السنوات الاخيرة نتيجة تعرض هذا القطاع الى اهتزازات وتعثر بعض الشركات وتساقطها الواحدة تلو الاخرى، ما سبّب انعكاسات سلبية خطيرة تعرض لها الوسطاء والمضمونون على حد سواء، جعلت الدوائر المختصة في الدولة تتخذ اجراءات لحماية المضمونين، كرفع المبالغ الاحتياطية المتوجبة على شركات التأمين، اضافة الى انشاء لجان تحكيمية في وزارة الاقتصاد تبت بالنزاعات والخلافات بأحكام سريعة في حال تمنع هذه الشركات الالتزام بواجباتها التعاقدية.

في ظل هذا الواقع، كان لابد لشركات التأمين ان تحمي مصالحها وتحافظ على مصداقيتها بالتعاون مع شركات اعادة التأمين من الدرجة الاولى، وهذا القرار يؤدي بالطبع الى ارتفاع الاسعار على شركات التأمين وبالتالي ارتفاعها على بوالص التأمين.

اذا استعرضنا النسب المئوية للزيادات، نلاحظ انها متفاوتة، فالضمان الصحي اخذ الحيّز الاكبر، اذ بلغت الزيادة على اقساطه معدلا يمثل عشرين مرة ارتفاعا، اما ما يعود الى باقي التأمينات البحرية، الحريق، السرقة، حوادث العمل والمسؤولية المدنية، باستثناء السيارات، فهي لم تتجاوز تقريبا ٢٠٪ ارتفاعا. اما اقساط ضمان السيارات فلا تزال متدنية رغم ارتفاع التعويضات العائدة لهذا التأمين من مصاريف استشفاء الى تصليح سيارات الى وفاة الخ... اضافة الى وضعية السير المزرية التي تنعكس سلبا على هذا الضمان.

نتيجة تجاربنا السابقة والتزاما منا بالحفاظ على حقوق المضمونين، تعاقدنا مع شركات تأمين تحترم التزاماتها وشروط عقودها، وقد اخذ هذا العقد منحى ايجابيا لحماية زبائننا.

– لدى سؤلنا عن كيفية رفع نسب محافظ الوسطاء تحدث الرياشي عن تعرض قطاع وساطة التأمين منذ فترة الى مضايقات ادت الى تدني نسبة انتاجه انطلاقا من المصارف بظاهرة BANCASSURANCE نتيجة رضوخ الزبائن، من اجل الحصول على سلفات او تسهيلات مصرفية، الى اجراء عقود التأمين بواسطته، اضافة الى انشاء صناديق التعاضد والتجمعات النقابية.

وفي كل حال تجدر الاشارة هنا، انه من الافضل للمضمون ان يتعاقد مع شركة ضمان محترمة وبواسطة وسيط محترف، لان الوسيط لا يقوم بأعمال سمسرة فحسب، بل هو راع لمصلحة المضمون بشكل مستمر ومستشار له في شؤون الضمان.

– وعن امتناع بعض شركات التأمين عن الالتزام بمعالجة ضمان التغطية الطويلة الامد، اشار السيد رياشي الى ان غالبية هذه الشركات والتي كانت لها مواقف سلبية بارتكابها مخالفات جسيمة مع الوسطاء وهضم حقوق المضمونين، باعتمادها وسائل رخيصة وغير مشروعة دون حياء او رادع اخلاقي او مهني، قد انهارت الواحدة تلو الاخرى. ازاء هذا الواقع ونتيجة تجاربنا السابقة وبمقتضى واجبنا في حماية حقوق زبائننا، كان علينا إجراء دراسات دقيقة بالتعاقد مع شركات تأمين تحترم التزاماتها التعاقدية، ما يجنبنا مشاكل مع زبائننا.

RIACHI GROUP
INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
(01)500208/498867
483253/490872

ZAHLE: Manara Center
Phone & Fax:
(08)804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
(04)270638

Cellular:
(03)808003 - 620042
336869 - 625379

P.O.Box:
17-5616
Mar Mikhael
Beirut
11042060
Lebanon

E- Mail:
riachigrp@dm.net.lb

ايلـي حنـا (ACAIR لوساطة التأمين):
يوجد اقبال على تأمين الاعمال الارهابية

رأى ايلي حنا رئيس شركة ACAIR لوساطة التأمين ان الاوضاع في لبنان والمنطقة جعلت طالبي التأمين يهتمون بتغطية الاعمال الارهابية، وهذا لا شك ادى الى ارتفاع اسعار التأمين.

وحول الاقساط المتدنية التي يحققها الوسطاء شكك في الارقام التي يعطونه، مشيرا الى الاقساط التي يحققها الوسطاء الدخلاء وغير المنتسبين الى النقابة.

وحول عدم تجديد بوالص التأمين الصحي من قبل بعض شركات التأمين بأعذار شتى، قال حنا ان شركته لا تعاني مثل هذه المشكلة حيث تعمد الى تطوير المنتجات التي تتماشى مع احتياجات المضمون.

■ يردد معيدو التأمين انهم شددوا شروط التعامل مع شركات التأمين المباشر، ورفعوا اسعار الحماية التي يقدمونها لها عبر اتفاقات اعادة التأمين، هل لمستم ارتفاعا في اسعار التأمين؟

– مما لاشكّ فيه انّ احداث ١١ ايلول ٢٠٠١ تركت آثاراً سلبية على قطاع التأمين في جميع انحاء العالم. والاوضاع المتردّية اليوم في لبنان والمخاطر التي نتعرض لها جعلت طالب التأمين يأخذ في الاعتبار التغطية على الاعمال الارهابية والحروب، فيما هذه التغطية لم تكن موضع اهتمامه في مراحل سابقة، الامر الذي دفع معيدي التأمين الى التشدد بشروطهم ورفع اسعارهم. وانّ نسبة الارتفاع في الاسعار تختلف بين شركة وأخرى، بحسب نسبة الخطورة ونوع التأمين.

التشكيك بتصريحات بعض الوسطاء

■ تظهر الاحصاءات التي تجمعها «البيان» سنويا ان وسطاء التأمين في لبنان ما زالوا ينتجون حوالى ٢٥ بالمئة من مجموع المحفظة اللبنانية، هل يمكن في رأيكم رفع تلك النسبة وكيف؟

– حسب اعتقادي انّ هناك شكاً بدقة تصريحات بعض وسطاء التأمين بخصوص محفظتهم التأمينية وانّهم لا يأخذون الموضوع بجديّة. وهناك بعض وسطاء التأمين غير مشمولين بهذه الاحصائية. ونحن كنقابة وسطاء تأمين وبعد اجتماعنا مع وزير الاقتصاد، تداولنا بكافة المواضيع التي تتعلق بشؤون المهنة ومن بينها مراقبة والزام الاشخاص الذين يتعاطون وساطة التأمين بطريقة غير قانونية بالتقدم من الوزارة بطلب ترخيص ومن ثم الانتساب الى النقابة. عندها نتمكن كنقابة وسطاء تأمين من إجراء احصاءات يمكن أن تكون أدق وأشمل.

تنافس الشركات لتقديم الافضل

■ يتردد ان بعض شركات التأمين الصحي تمتنع عن تجديد بوالص التأمين للاشخاص الذين يتعرضون خلال فترة التأمين لحادث صحي يستدعي معالجة طويلة الأمد، وذلك بالاستناد الى حرية التعاقد، هل تواجهون مشاكل من هذا النوع مع زبائنكم؟ وكيف يمكن في رأيكم معالجة هذا الامر؟

– اذا أردنا مناقشة هذا الموضوع علينا ان نكون على اطلاع تام بسوق التأمين اللبنانية. فالشركات اليوم تتنافس من خلال محاولة تقديم أفضل الأسعار مع أفضل الشروط لاجتذاب المضمون. ولقد اصبحت استمرارية التأمين من الشروط الاساسية لمعظم الشركات شرط ان يكون المضمون امضى فترة ما بين السنة أو السنتين دون أي تغيير في وضعه الصحي ودون انقطاع لكي يحصل على استمرارية التأمين مدى الحياة. هذه الاستمرارية يمكن أن يفقدها المؤمن المضمون اذا صرّح بمعلومات خاطئة عند بدء التأمين. ونحن لانعاني أي مشكلة من هذا النوع مع عملائنا لاننا نعمد دائماً الى تطوير المنتجات لكي تتماشى مع احتياجات المضمون.

مارون ابو جوده (MAJOR): مقابل تزايد حوادث السيارات تنخفض اسعار البوالص

يشكو السيد مارون ابو جوده، رئيس ومدير عام شركة MAJOR لوساطة التأمين، من الفوضى العارمة في قطاع الوسطاء ولدى بعض الشركات التي بقدر ما تتزايد حوادث السيارات المؤمنة لديها تنخفض اسعار بوالصها! كيف؟

■ يردد معيدو التأمين انهم شددوا شروط التعامل مع شركات التأمين المباشر، ورفعوا اسعار الحماية التي يقدمونها لها عبر اتفاقات اعادة التأمين، هل لمستم ارتفاعا في اسعار التأمين؟

– الفوضى العارمة والمنافسة الشديدة بين شركات التأمين في لبنان، ادتا الى هبوط ملموس في اسعار عقود التأمين وخصوصاً فرع التأمين على السيارات والآليات وفي عقود الاستشفاء، كما ادى عدم تقيد المواطن اللبناني بأنظمة وقوانين السير الى ارتفاع نسبة الحوادث، وبدل ان يرتفع سعر بوليصة التأمين، واصل انخفاضه، مع العلم ان معيدي التأمين رفعوا اسعارهم بشكل ملموس وكذلك الحد الادنى للتغطية عن كل حادث، ما جعل شركات التأمين تتكبد خسائر كبيرة.

اما بالنسبة للزيادات، فهناك فرع واحد ارتفعت اسعاره وهو الزلازل والانفجارات والهزات الارضية التي تنضوي ضمن عقد الحريق، وهذا العقد يشكل نسبة ضئيلة جدا من مجموع المحفظة التأمينية لدى كل شركة تأمين.

وفي ما يتعلق بضآلة انتاج الوسطاء من اجمالي المحفظة التأمينية، قال: لا مجال للشك بصدقية احصاءات مجلة «البيان» الغراء، وبالتالي ان نسبة الـ ٢٥ بالمئة التي ينتجها وسطاء التأمين من مجموع المحفظة التأمينية اللبنانية هي نسبة مخزية حقا ، ولكن لهذه النسبة المتدنية اسبابها وهي على سبيل المثال لا الحصر:

أ– المنافسة القوية بين شركات التأمين وافتتاح فروع لها في مراكز الميكانيك وبيع عقد التأمين مباشرة الى المضمون بأسعار متدنية جدا.

ب – حلّت جميع المصارف اللبنانية مكان الوسيط واصبحت تقدم لزبائنها اعمالاً تأمينية مباشرة، فضلا عن ان كل مصرف اصبحت لديه شركة تأمين وسخرت جميع فروع المصارف للتعاطي بأعمال التأمين واصدار العقود مباشرة من المصرف الى المؤمن بتسهيلات مميزة لدفع عقد التأمين ولمدة اثني عشر شهرا، وهذا الامتياز يفقده وسيط التأمين لانه يجب ان يسدد قيمة اي عقد لشركة التأمين بمدة اقصاها ثلاثة اشهر من استلامه له.

ج – الدخلاء وهم كثر ونسبتهم اضعاف واضعاف اصحاب هذه المهنة، والدليل على هذا نسبة الوسطاء الرسميين المسجلين في نقابة وسطاء التأمين.

د – برأينا المتواضع، يمكن رفع نسبة انتاج الوسطاء الى ٥٠٪ اذا توفرت العوامل التالية:

١– القيام بحملة توعية للتعريف بأهمية وسيط التأمين وهو بالتالي مستشار تأمين، وكم نحن بحاجة لأي استشارة في أي عمل او قضية، فكم بالحري على صعيد التأمين!

٢– تنظيم هذه المهنة على اسس سليمة ومتينة.

٣– اقامة دورات تدريبية للوسطاء للاطلاع الدائم والمستمر على تطورات وتقدم عقود التأمين في العالم.

٤– توحيد عقد تأمين السيارات الالزامي والمادي بعقد واحد والتخلص من بدعة العقدين «عقد مادي وعقد الزامي للاضرار الجسدية».

وعن شركات التأمين الصحي وكيفية التعامل مع حاملي بوالص التأمين الصحي، اجاب: بداية ان معظم شركات التأمين التي تتعاطى التأمين الصحي حلّت مكان وزارة الصحة وهي تتحمل نتائج عملها، اما الشركات الاخرى فهي ليست جمعية

خيرية، اذ انها تبيعك البوليصة وتلتزم التزاما كليا بمدة العقد وشروطه ومفاعيله الموقعة بينها وبين المؤمن.

الى هذا كله، فقد ابتكرت بعض شركات التأمين عقد G.R. للتأمين الصحي وهو كناية عن ان المؤمن، وبعد مرور سنتين متتاليتين من تأمينه، يملأ استمارة جديدة وبناء على هذه الاستمارة يأخذ الـ G.R. وهي بالتالي تغطية لعمر ٨٥ سنة مهما حصل له من حوادث.

نحن لم نواجه اية مشاكل مع عملائنا لان الشركات التي نتعامل معها، وخصوصا في هذا المجال، هي شركات تحترم نفسها وتلتزم بالعقد الموقّع من قبلها.

MEARCO ASSURANCE

Best Wishes for a Merry Christmas and a Happy New Year 2006 full of Happiness, Success and Prosperity for our sector.

Head Office: Beirut - Solidere - 136 Allenby Street
Tel: +961-1-991 555 Fax: +961-1-991 666

Main Branch: Dora - Main Road - "Cité Dora 2"
Tel: +961-1-258 001-2 Fax: +961-1-258 003

P.o.Box: 11 - 4645 , Beirut
E-mail: mearco@mearco.com
Website: www.mearco.com

جوني غزال (شركة SSS):

لماذا لا تلاحق وزارة الاقتصاد الوسطاء غير المرخص لهم؟

أسف رئيس ومدير عام شركة SSS لوساطة التأمين السيد جوني غزال لسعي بعض الشركات الى زيادة الإنتاج من حيث الحجم وليس من حيث تقنية أسعار عقود التأمين، وسأل: هل تقوم وزارة الاقتصاد بواجبها في مراقبة القطاع وهل تتم ملاحقة الوسطاء غير المرخص لهم لمنعهم من إلحاق الضرر بالمواطن بسبب سوء معرفتهم بكيفية شرح العقود؟ لافتاً الى ان مهنة الوساطة في خطر ودور الوسيط سيزول مع مرور الوقت.

لا دراسة للأخطار

■ يردد معيدو التأمين انهم شددوا شروط التعامل مع شركات التأمين المباشر، ورفعوا اسعار الحماية التي يقدمونها لها عبر اتفاقات اعادة التأمين، هل لمستم ارتفاعا في اسعار التأمين؟ وفي اي فرع من فروع التأمين؟ وما هي النسب المئوية التقريبية للزيادات التي تفرض عليكم؟

– سوق التأمين في لبنان يعاني من عدم دراسة الأخطار قبل اعطاء الاسعار، ولكن للأسف، ان بعض شركات التأمين يسعى الى زيادة الانتاج من حيث الحجم وليس من حيث تقنية اسعار عقود التأمين، رغم ان معيدي التأمين رفعوا اسعار الحماية بناء على دراسة السوقين المحلي والعالمي، اذ ان هناك شركات رفعت اقساطها بنسبة خمسة بالمئة على جميع عقود الحريق والسرقة وحوادث العمل.

والمفاجئ ان هناك شركات تعمد الى حرق الاسعار بغية كسب اكبر عدد من الزبائن لزيادة المحفظة التأمينية. ورغم ان شركات التأمين تعاني من خسارات كبيرة في فرع الاستشفاء، إلا اننا نرى ان المنافسة بين الشركات من خلال تقديم العروض غير مبنية على دراسات السوق المحلي.

مستقبل المهنة في خطر

وفي ما يتعلق بضآلة انتاج الوسطاء من اجمالي المحفظة التأمينية، قال: اذا بقيت نسبة وسطاء التأمين من حيث الانتاج ٢٥٪ من مجموع المحفظة اللبنانية يكون ذلك انجازا، لانه من الصعب زيادة الانتاج من قبل الوسطاء المرخص لهم بمزاولة مهنة وساطة التأمين بوجود مكاتب واشخاص غير مرخص لهم يزاولون المهنة.

وهنا سؤال يطرح: هل تقوم وزارة الاقتصاد بواجبها بمراقبة قطاع التأمين؟ وهل تتم ملاحقة هؤلاء لمنعهم من إلحاق الضرر بالمواطن بسبب سوء معرفتهم بكيفية شرح العقود؟ وكيف يمكن زيادة الانتاج بوجود المصارف التي اصبح من اولويات أهدافها زيادة بيع عقود التأمين من خلال تركيزها على الموظفين الجالسين وراء «الكونتوار» في المصرف، واستقبال الزبون، وبدل ان يشرحوا له ما لديهم من خدمات مصرفية، يعرضون عليه ما لديهم من عقود تأمينية. فبعد كل ذلك، ارى ان مستقبل هذه المهنة اصبح في خطر ودور وسيط التأمين سيزول مع مرور الوقت.

نعتمد عقود ضمانة التجديد

■ وعن شركات التأمين الصحي وكيفية التعامل مع حاملي بوالص التأمين الصحي، اجاب: ان التأمين الصحي هو اكثر العقود المتشعبة من حيث الشروط والاجتهاد، لذلك يجب على الوسيط ان يشرح للزبائن، وبأدق التفاصيل كيفية الاستفادة من بطاقة التأمين الصحي.

واذا تعرض المؤمن لعارض صحي خطير كالقلب والسكري... كانت تتم معالجته بمجرد دخوله الى المستشفى. ولكن عند تجديد العقد، كانت الشركة تستثني المرض الذي تعرض له خلال العقد السابق.

ونحن أيضاً كنا نعاني من هذه المشكلة كثيرا لان الاستثناء يطبق على جميع الشركات، لذلك لايمكن نقله الى شركة اخرى.

تفاديا لهذه المشكلة، اعتمدنا الشركات التي يوجد في عقودها ما يسمى ضمانة التجديد او الـ GUARANTEE OF RENEWABILITY (G.R.). فبعد مرور سنتين متتاليتين على التعامل مع الشركة الضامنة، يستفيد المؤمن من هذه الميزة شرط ان يكون بصحة جيدة عند انتسابه الى الشركة.

أسد ابي اللمع (ALAMIR): المصارف تعدت كل الحدود

رد السيد اسد ابي اللمع، رئيس ومدير عام شركة الامير للاستشارات التأمينية ALAMIR، على اسئلة «البيان» بلغة الوسيط المحترف

بالنسبة للسؤال الاول حول تعامل الوسطاء مع شركات التأمين قال: منذ أيلول ٢٠٠١ وبعد الأحداث الأليمة التي أصابت المجمع التجاري العالمي في الولايات المتحدة الأميركية، والتي كبدت شركات التأمين العالمية خسائر كبيرة، ومعيدو التأمين يتشددون بشروطهم وارتفعت الأسعار بشكل غير مقبول، وخصوصا للتغطيات التي تشمل الحريق والكوارث الطبيعية، وتغطية الارهاب والحروب وما شابه ذلك... وأصبحت الشروط والأسعار المفروضة من شركات اعادة الضمان على شركات التأمين اللبنانية، مشابهة جدا لتلك التي تطبق في اوروبا، ما انعكس سلبا على السوق المحلي اللبناني. وتجدر الاشارة الى انه في الماضي كان هناك تفهم للسوق اللبناني الذي كان يخصص بعقود تناسب حجمه.

أما المطلوب فهو شركات تأمين لبنانية برأسمال كبير جدا يمكنها من امتصاص الجزء الأكبر من الخطر. ولا يمكننا أن نحقق ذلك من دون عملية دمج في ما بين شركات التأمين الوطنية، مع زيادة رأس المال بواسطة ادراج اسهم الشركات المعنية بالبورصة.

وفي حال نجاح ذلك، نكون قد قلصنا عدد الشركات المحلية وحصرنا السوق ببعض الشركات الكبيرة لتكون على المستوى المالي المطلوب. وفي هذه الحال نكون قد حققنا مشروعا مهما على صعيد الوطن يعود على قطاع الضمان في لبنان بفائدة كبيرة.

وفي ما يتعلق بضآلة انتاج الوسطاء من اجمالي المحفظة التأمينية، قال: كما ذكرتم ان نسبة انتاج وسطاء التأمين في لبنان لا تتعدى ٢٥٪ من مجموع المحفظة التأمينية. وفي رأينا لا يمكن رفع هذه النسبة من دون اللجوء الى الحلول الجذرية والجدية لعدة عوامل تؤثر سلبا وبشكل مباشر على وسيط التأمين، ومنها المضاربة غير الشرعية التي تقوم بها بعض المصارف اللبنانية التي تعدت كل الحدود. وأعتقد أننا أثرنا هذا الموضوع في كل مناسبة بما يكفي، وعوضا عن تقلص هذه المضاربة، فاذ بها تزداد سنة بعد أخرى وأصبح الشغل الشاغل للمصرف تطوير أعماله التأمينية بدل الاتجاه الى الأعمال التي تخصه أصلا وهي الأعمال المالية. فهناك صرخة واحدة من كل أصحاب الاختصاص في هذا الحقل: كفانا مضاربة غير شرعية!!

أما الأشخاص الذين يعملون في هذا الحقل من دون أي رخصة أو اختصاص بأعداد كبيرة تصل الى أضعاف أصحاب الاختصاص والرخص، فهم يؤثرون سلبا على المهنة وعلى الوسطاء الذين تفانوا من أجل تطويرها وإيصال الخدمة العالية للمؤمنين.

المطلوب وقفة واحدة صارمة ومتحدة في ما بيننا لنتمكن من مواجهة هذه التحديات الكبيرة.

وعن شركات التأمين الصحي وكيفية التعامل مع حاملي بوالص التأمين الصحي، اجاب: يجب أن نعلم جميعا أن التأمين الصحي، في لبنان هو فرع كأي فرع من فروع التأمين، وهدفه الأول والأخير هو الربح، فهو خاضع لشروط عامة

مليئة بالاستثناءات تختلف بين شركة وأخرى. هنا يلعب الوسيط دورا كبيرا بشرح شروط البوليصة وبحث المضمون على تعبئة طلب الضمان الصحي بشكل صحيح واعطاء جميع المعلومات الصحية لشركة التأمين، اذ ان هذا الطلب هو الذي يجيّر مصير بوليصة التأمين والتغطية الصحية مستقبلا فيكون التعامل مبنياً على الشفافية والصدقية، ما يرتد على المضمون ايجابا.

ومن خلال خبرتي في هذا القطاع، فان معظم المشاكل التي تواجه المضمونين ورفض الشركات اعطاء تغطية، تعود بالأساس الى طلب التأمين المعبأ قبل اصدار البوليصة.

أما في ما يخصنا ليس لدينا مشاكل بهذا الخصوص وذلك عائد الى تعاملنا مع شركات تأمين تعطي الاستمرارية وتلتزم بتجديد بوليصة التأمين من دون استثناءات على الأمراض الخطرة رغم المرض الذي يمكن أن يصيب أحد المضمونين، شرط أن يكون طلب التأمين قد تم املاؤه بشكل صحيح وشفاف. ونحن نحرص على هذا الشيء ونعطيه كل الاهتمام اللازم.

محمـد شاهيـن (وسيط ومستشار في التأمين):

عوائق عديدة تواجه الوسطاء والمضمونين في آن

الوسيط والمستشار التأميني المثقف محمد شاهين والذي له تجاربه الواسعة في المهنة، تمنى لو تعاد الممارسة التأمينية الى أصولها العلمية وان يوضع حد للعمل العشوائي وللجشع والتنافس الإغراقي حيث بات العامل في هذا الحقل يصاب بالقرف مما يجعله يترحم على سنوات الجد والاجتهاد وتحصيل الشهادات العالية للارتقاء نحو الأفضل. ورد على الأسئلة كما يلي:

■ تظهر الاحصاءات التي تجمعها "البيان" سنويا ان وسطاء التأمين في لبنان ما زالوا ينتجون حوالى ٢٥ بالمئة من مجموع المحفظة اللبنانية، هل يمكن في رأيكم رفع تلك النسبة وكيف؟

– بالنسبة الى احصاءات مجلة «البيان» المعلنة سنوياً والتي نؤكد مصداقيتها بالنسبة لانتاج وسطاء التأمين ٢٥٪ من المحفظة اللبنانية، فإننا نرى ان هذه النسبة ممتازة إذا ما أخذنا في الاعتبار المعوقات التالية:

أ – ان معظم شركات التأمين لديها شركات وساطة على الرغم من التعارض المصلحي Conflict Of Interest، اذ يصبح الوسيط، الذي يجب ان يكون مستشاراً وعادلاً، يوازن بين مصلحة المؤمّن وحقوقه ومصلحة شركات التأمين وحقوقها والتبعيات الخلاقة للمهنة بحد ذاتها للارتقاء بازدهار صناعة التأمين كمهنة علمية.. يصبح هو الحاكم والحكم، فهو الذي يصمم احتياجات المؤمّن حسب مواصفات شركته وهو الذي ينظر في حقوق المؤمن بأهواء شركته بعيداً كل البعد عن أفضل ما في السوق التأميني بالتكلفة العادلة، وبالتالي يفقد صفة المحايد.

ب – ان دخول المصارف في مجال الوساطة والمعروف بالـ"Bancassurance" ومعظمها يمتلك او يساهم في شركة تأمين، يصب في نفس المفهوم التعارضي Conflict Of Interest بعيداً عن مصلحة المؤمن وحقوقه، ويصح في هذا النوع نفس ما صح في شركات وساطات التأمين التابعة لشركات التأمين.

ج – ان حملة الشنطة من الوسطاء الدخلاء على المهنة وغير المرخص لهم، والذين تتعامل معهم شركات التأمين لتسويق منتجاتها، معوق آخر من معوقات عدم ازياد نسبة محفظة وسطاء التأمين المرخص لهم.

التهرب من الالتزامات

■ يتردد ان بعض شركات التأمين الصحي تمتنع عن تجديد بوالص التأمين الصحي للاشخاص الذين يتعرضون خلال فترة التأمين لحادث صحي يستدعي معالجة طويلة الأمد، وذلك بالاستناد الى حرية التعاقد، هل تواجهون مشاكل من هذا النوع مع زبائنكم؟ وكيف يمكن في رأيكم معالجة هذا الامر؟

– هذا شكل آخر من أشكال الإساءة والاحتيال.

ان معظم برامج التأمين الصحي المتداولة في السوق اللبناني لا تتضمن في عقودها خاصية التجديد التلقائي Guarantee Renewability فهي تقبل تأمين الشخص ما دام سليماً معافى وتمتنع عن تجديد بوليصته عند حاجته لذلك، ضاربة عرض الحائط بالمبدأ الأساسي للتأمين والذي هو "Sales of Needs" أي تسويق الاحتياجات، وتصحيح البرامج وفق هذا المبدأ.

أخطر من ذلك، إن معظم برامج التأمين الصحي تتضمن استثناءات واستقطاعات عجيبة غريبة من أجل التهرب من الحماية الأفضل.. الحماية الحقيقية.. ناهيك عن عدم تناسب تكلفة الخطر العادلة للتقديمات والمنافع. انها «شطارة» اللبنانيين في فذلكة الموضوع، شأنهم في كل أمر حياتي.

الأخطر من كل ذلك ما هو مخفي وغير مدرج في العقود

مما يجهله الوسيط والمؤمن ويخضع فقط لمزاجية شركات التأمين ولا يبدو على السطح الا حين يصاب المؤمّن به عند حاجته الماسة له، كأن لا يُدفع سوى ٥٠٪ فقط من ثمن الأدوية أو العلاجات للأمراض المستعصية أو ان تبدل مراكز العلاجات بمراكز وأسماء تختارها الشركة الضامنة، الى ما هنالك من زيادات في الأسعار، منها ما هو سنوي أو خاضع لدخول المؤمّن فئة عمرية جديدة الخ..

ان معالجة ما سبق تتطلب العلم والأخلاق والإرادة وهذا غير متوافر لدى العديد من الشركات والأشخاص، شأنه شأن كافة جوانب العمل الصناعي والزراعي والاقتصادي والاستثماري، وكافة أوجه نشاط المجتمع.

وعلى الرغم من أننا نتألم أكثر من زبائننا لهذا الوضع فإن مشاكلهم من خلالنا تبقى محصورة في نطاق ضيق كوننا نملك الاختصاص العلمي والخبرة الطويلة في هذا المضمار مما يخفف من هذه المشاكل الى الحد الأدنى ويعمق شعورنا بالأمل في مستقبل أفضل لأجيالنا، ونرجو ألا يقسوا كثيراً علينا من جراء تحملهم تبعية ذلك، آملين ألا يعانوا مثلنا في سبيل مستقبل افضل لأبنائهم.

محمد شاهين
استشارات تأمينية
وساطة تأمين
ترخيص رقم ٢٠٢/١/أ.ب
شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني
تليفون وفاكس: ٢٩ ١١ ٣٥ – ٢١ ١١ ٣٥ (٠١)

Mohamad A.R. Chahine
Insurance Consultation
Insurance Brokers
رقم التسجيل: ١١٨
Hamra Street, Al Rabea Building, 2nd Floor
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29
E-mail: marcins@terra.net.lb

جـورج عـواد (IDEA): بوالـص تصـدر علـى بيـاض من شركات تـأميـن

مدير شركة IDEA لوساطة التأمين السيد جورج عواد اعطى صورة واقعية مؤسفة للعمليات التأمينية التي تجرى في لبنان عبر الدخلاء والدكاكين، كما لم يتردد في الاشارة الى الشركات التي تتهرب من القيام بالتزاماتها تجاه المضمونين لديها بأعذار وهمية تسيء الى الوسطاء والى سمعة صناعة التأمين في لبنان.

وناشد اخيرا جمعية شركات التأمين ان تعمل جاهدة للحفاظ على حقوق الوسطاء الذين هم جزء لا يتجزأ من الجسم التأميني.

بالنسبة الى الاسعار قال: لقد تردد ان معيدي التأمين شددوا شروط التعامل مع شركات التأمين المباشر، ورفعوا اسعار الحماية التي يقدمونها لها عبر اتفاقات اعادة التأمين، ولكن من ناحيتنا لم نلحظ اي ارتفاع لأسعار السوق، بل على العكس تماما، هناك تدن ملحوظ في معظم الفروع، وبالتالي فلم تفرض علينا اي زيادات تذكر. اما السبب الرئيسي لهذا التدني فيعود الى المنافسة القوية بين الشركات الضامنة.

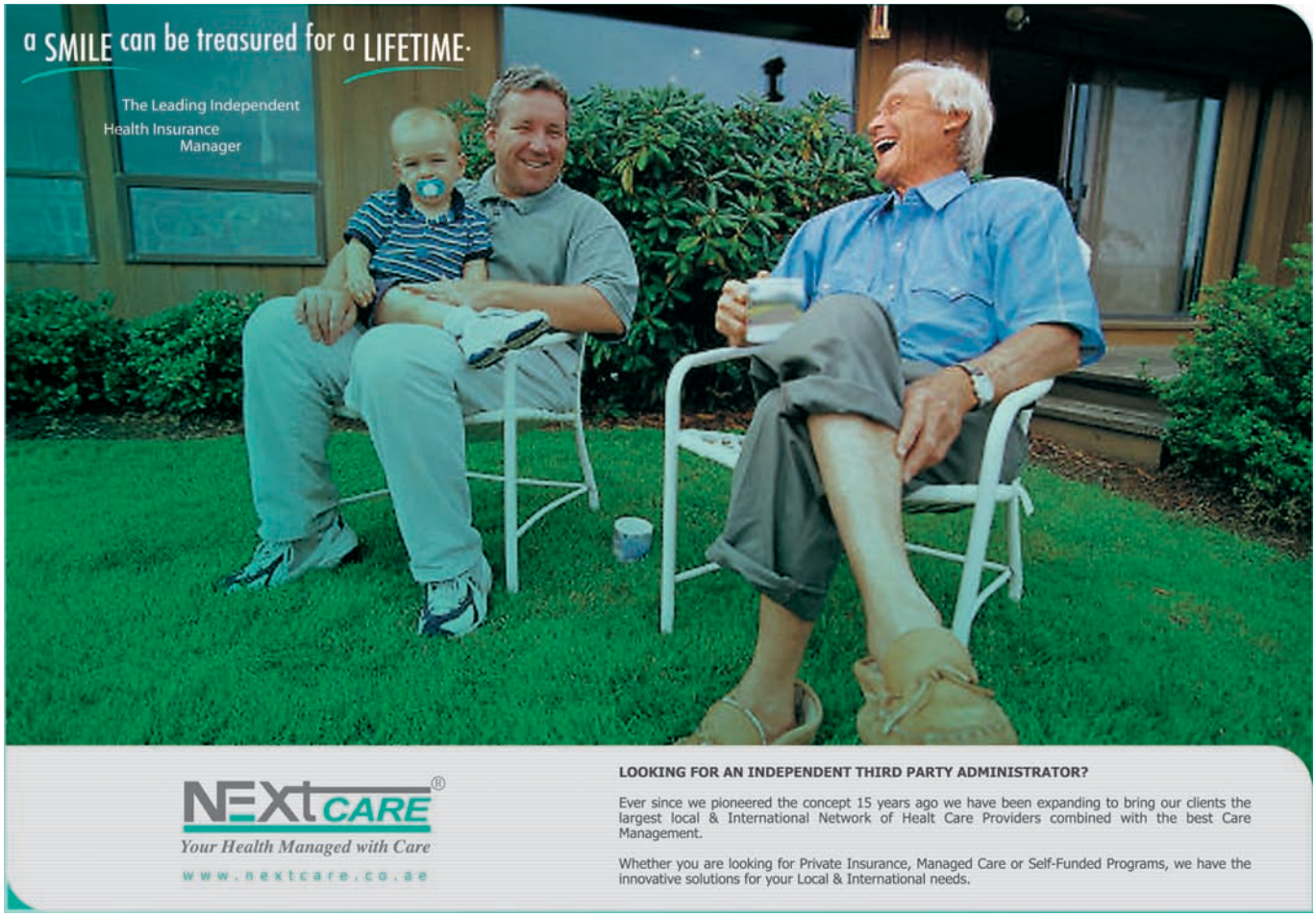
وعن الانتاج أوضح: كما تعلمون لقد تقلص انتاج وسطاء التأمين سنويا الى حوالى ٢٥ بالمئة من مجموع المحفظة اللبنانية وذلك بسبب تعدد القطاعات التي اصبحت تهتم بصناعة التأمين دون ان يكون لها علاقة بهذه الصناعة لا من بعيد ولا من قريب. ان فرع التأمين الالزامي على السيارات هو السبب الرئيسي في تدني النسبة الى هذا المستوى لانه وكما هو معروف توجد دكاكين، ويا للاسف، تقف بالطوابير على ابواب مصلحة تسجيل السيارات، مزودة ببوالص صادرة بالكميات على بياض من قبل بعض شركات التأمين، فيحرر اصحاب تلك الدكاكين البوالص بأسعار زهيدة جدا نظرا للتنافس الكبير وغير المشروع بين هؤلاء. ويجب ألا ننسى ايضا تعدد وتكاثر صناديق التعاضد التي تحاول جاهدة الحلول محل شركات التأمين. وهناك ايضا سبب آخر يتعلق ببعض الشركات التي تتعاطى العمل المباشر مع الزبائن دون اللجوء الى وسطاء التأمين وذلك للتهرب من دفع العمولات، علما ان أركانها ينادون في شتى منتدياتهم الاعلامية ان وسيط التأمين هو الوسيلة الفضلى لتأمين حسن سير اية عملية تأمينية وهو همزة وصل لا غنى عنها بين شركات التأمين والزبائن.

وعلى صعيد ممارسة المصارف لعمليات التأمين علق قائلاً: من ناحية اخرى، لقد استحوذت المصارف على نسبة عالية من المحفظة التأمينية وذلك بعدما استحدثت فروعاً خاصة بهذا القطاع، إما بالدمج مع شركات تأمين واما بتأسيس شركات خاصة بها، فعلى سبيل المثال لقد تسلحت المصارف بعامل الربط بين المعاملات المصرفية والمعاملات التأمينية المتعلقة مباشرة بالعمليات التجارية التي تتطلب فتح اعتمادات، واستعملت هذا السلاح لتفرض بطريقة او بأخرى على زبائنها التعاطي معها حصراً في الشؤون التأمينية بجميع فروعها حتى ولو لم تكن مرتبطة بأية معاملة مصرفية.

اما بالنسبة الى بعض شركات التأمين التي تمتنع عن تجديد بوالص التأمين الصحي للاشخاص الذين يتعرضون خلال فترة التأمين لحادث صحي يستدعي معالجة طويلة الامد، مستندين الى قانون حرية التعاقد. قال: اننا نواجه ويا للاسف مشاكل كثيرة مع زبائننا الذين يقعون ضحية هذه التصرفات. السؤال المطروح من قبلنا وقبل زبائننا هو التالي: هل كان الزبون ليشتري بوليصة تأمين صحية اذا كان لا يعتبر انه قد يتعرض في يوم من الايام لحادث صحي ما؟؟ واذا احتاج الى معالجة يجب ان يتعافى بسرعة وإلا يعاقب ويخسر تجديد بوليصته؟!!

اننا نعتبر ان هذا التصرف غير منطقي وغير مقبول، وهو بالتالي لا يخدم ابدا قطاع التأمين الصحي خصوصاً ولا السياسة التأمينية العليا عموماً، هذه السياسة التي يجب ان تعلو مصالحها فوق كل اعتبار. لذلك نقترح من خلال مجلتكم الغراء التي تطال جميع القراء المعنيين بقطاع التأمين، ان تدرس جمعية شركات التأمين امكانية تحرير عقود طويلة الامد (بين خمس وعشر سنوات) حتى ولو كانت كلفتها عالية نسبيا، وذلك على غرار العقود المتعلقة بفروع الحوادث الشخصية، لان طالب التأمين الصحي يريد ان يضمن نفسه للمستقبل القريب وليس للوقت الحاضر حيث يتمتع بصحة وعافية لا تتطلب المعالجة الفورية.

ثم ناشد جمعية شركات الضمان: نرجو من جمعية شركات التأمين ان تعمل جاهدة للحفاظ، من جهة على استمرارية انتاج وسطاء التأمين الذين يعتبرون جزءا لا يتجزأ من الجسم التأميني في العالم، ومن جهة اخرى، ان تجد حلا شافعا لموضوع التأمين الصحي.



جمال شويطر (الاعادة الجزائرية CCR):
السمعة الجيدة لشركة الاعادة يحددها احترام التزاماتها

جمال شويطر
رئيس CCR

في تصريح ادلى به الى «البيان»، قال جمال شويطر رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة المركزية لاعادة التأمين الجزائرية (CCR)، ان التصنيف RATING اصبح اليوم مقياسا حاسما في تأكيد صدقية شركة التأمين او الاعادة في اسواق التأمين العالمية، وان التصنيف يعتبر جيدا اذا كان من مرتبة «تريبل بي» (BBB) او اعلى من ذلك. الا ان السمعة الجيدة لشركة إعادة التأمين يحددها احترامها لالتزاماتها، أي سداد التعويضات ضمن المهل وامتلاكها ركيزة مالية جيدة، وفريقاً إدارياً محترفاً يعنى بتسيير أعمالها على نحو غير فوضوي.

وأضاف شويطر ان نتائج «المركزية الجزائرية» تأثرت العام ٢٠٠٥ بالحادث الذي تعرضت له منشآت الغاز في شركة سوناطراك النفطية (التابعة للدولة الجزائرية) في سكيكة في الجزائر. ومع ذلك، يأمل شويطر بأن تقفل الشركة ميزانيتها بأرقام مريحة.

البنك العربي اشترى ٥١ بالمئة من اسهم «النسر العربي»

يعقوب سابيلا

اصدر المهندس محمد جرداتة رئيس مجلس ادارة شركة النسر العربي للتأمين (ALNISR AL ARABI) بيانا يؤكد فيه ان شركته وافقت على عرض تقدم به البنك العربي لتملك ٥١٪ من اسهم الشركة.

وذكر المهندس جردانه ان من شأن دخول البنك العربي كمساهم استراتيجي في الشركة فتح آفاق جديدة في مجال بيع وترويج بوالص التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) من خلال شبكة فروع البنك في المملكة.

يذكر ان الشركة ستبقى تحت ادارة شركة سنا SNA ومديرها العام هو السيد يعقوب سابيلا.

١٣ شركة لبنانية بين الشركات العربية المئة الأولى

ذكرت جريدة «لوريان لوجور» التي تصدر في بيروت ان المجموعة الاولى والمؤلفة من مئة شركة تأمين عربية تضم ١٣ شركة تأمين لبنانية تتقدمها شركة مدغلف (MEDGULF) وان نسبة الاقساط المحققة في لبنان تمثل ٩ بالمئة من مجموع الاقساط المكتتبة في الدول العربية.

وقالت الجريدة انها استقت معلوماتها من مجلتنا «البيان» في الصورة الخبر كما نشرته «لوريان لوجور» بتاريخ ٢٠٠٥/١٢/٢٤.

samedi 24 décembre 2005

L'Orient LE JOUR ÉCONOMIE

CLASSIFICATION

Treize assureurs libanais parmi les 100 premiers du monde arabe

Treize compagnies d'assurances libanaises, ont été classées parmi les cent premières sociétés dans le monde arabe en terme de volume de primes, selon la mission annuelle effectuée par le magazine libanais spécialisé en Bourse.

Medgulf a remporté le classement le plus élevé parmi les assureurs libanais, obtenant ainsi la sixième place dans le classement général avec un volume de primes générées dans le monde arabe de 193,4 millions de dollars. Africo est à la 22e place avec 86,1 millions de dollars de primes, Arabia Insurance (34e) avec 62 millions de dollars, Bankers Assurance (53e) avec 45 millions de dollars, SNA (56e) avec 42,1 millions, Libano-Arabe (65e) avec 28,9 millions de dollars, Arope (90e) avec 36,9 millions de dollars, Aya Middle East (71e) avec 26,3 millions de dollars, Libano-Suisse (75e) avec 23,8 millions de dollars, Sogecap (96e) avec 18,4 millions de dollars, Bassurance (92e) avec 18,1 millions de dollars et Fidelity (100e) avec 16,1 millions de dollars.

Les 13 compagnies libanaises ont généré un volume de primes de 588,6 millions de dollars, soit près de 9 % du total des primes générées par les assureurs arabes en 2004. Aussi, un total de 47 compagnies d'assurances libanaises ont été classées parmi les 230 premiers assureurs dans le monde arabe, selon le sondage effectué par

Elles ont généré un total de primes de 366,7 millions de dollars, soit 10,4 % du total des primes réalisées dans le monde arabe.

بنك بيمو السعودي الفرنسي
مساهمون في الشركة الشقيقة لـ SNA في سوريا

انطوان واكيم
رئيس شركة SNA

أكدت لنا مصادر معنية ان بنك بيمو السعودي الفرنسي Bemo Saudi Fransi سوف يكون أحد الأعمدة الأساسية في الشركة الجديدة التي تنوي الشركة الوطنية للضمان SNA تأسيسها في سوريا.

وكانت الوطنية للضمان SNA قد أشارت في توضيح نشرته في «البيان» انها اختارت ان تتقدم بطلب مستقل الى هيئة الإشراف على التأمين في سوريا للحصول على موافقتها المبدئية على التأسيس على ان يساهم فيها شركاء سوريون من ذوي المكانة الاقتصادية في البلد الشقيق.

الوزير حداد دعا ممثلي قطاع التأمين الى تقديم ترشيحاتهم لعضوية المجلس الوطني لشركات الضمان

دعا وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد ممثلي شركات التأمين اللبنانية والأجنبية وشركات إعادة التأمين المسجلة في لبنان الى انتخاب ممثليها في المجلس الوطني للضمان، بدلاً من الأعضاء الذين انتهت ولايتهم. كما طلب الى الراغبين في الترشح ان يبلغوا ترشيحاتهم الى مصلحة شؤون هيئات الضمان.

ويضم المجلس الوطني للضمان ممثلي الوزارات المعنية بأعمال التأمين ومن بينهم قاض يمثل وزارة العدل، وأستاذاً جامعياً. كما يضم ممثلاً لنقابة وسطاء التأمين تسميه النقابة.

والمجلس المذكور هيئة استشارية يستطلع وزير الاقتصاد والتجارة رأيها في سائر التشريعات والقضايا والأنظمة والتراخيص التي تصدر عن الحكومة بشأن أعمال التأمين في لبنان.

أما الاعضاء الذين انتهت ولايتهم فهم ابراهام ماطوسيان وصبحي الحسيني عن شركات التأمين اللبنانية، سامي سعادة عن شركات التأمين الأجنبية وبشارة حداد عن شركات إعادة التأمين.

كما انتهت ولاية ايلي زيادة ممثل وسطاء التأمين.

مراتب الشركات العربية للتأمين والإعادة والوساطة على الموقع الالكتروني لبنك عودة

ملحق «البيان» الذي أصدرناه الشهر الماضي، والمتضمن مراتب الشركات العربية للتأمين والإعادة ووساطة الإعادة للعام ٢٠٠٤ ARAB INSURERS, REINSURERS AND BROKERS 2004 RANKING قوبل بثناء حار من أركان صناعة التأمين على امتداد الوطن العربي.

وقد تلقت «البيان» تهنئة عدد كبير من رؤساء الشركات والمصارف في لبنان والعالم وشكرهم للجهد الذي بذلناه في جمع الإحصاءات والذي أتاح لنا ان نحدّد مراتب الشركات العربية التي يزيد عددها على ٢٦٠ شركة.

وقد عمد بنك عودة وشركة ليبانون انفست LEBANON INVEST التابعة له، الى ادخال صورة عن الملحق على موقعه الالكتروني. وسيجري ادخال الملحق في الموقع الالكتروني لـ«البيان» كي يكون في متناول الباحثين عن معلومات حول الضامنين والمعيدين العرب، في سائر أنحاء العالم.

وستبدأ «البيان» عملية جمع الإحصاءات الخاصة بالعام ٢٠٠٥ اعتباراً من الفصل الثاني من العام الجديد.

الجمعية العمومية للمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي انعقدت في جو صاخب

اتهامات بكسر الاسعار وبتزوير الطابع اللاصق وبيع بوالص موقعة سلفاً وعلى بياض

من اليسار: نبيل سرور، فاتح بكداش، صبحي الحسيني وبسكال بحري

من اليمين: سلام حنا، نخلة اده، ماكس زكار، انطوان واكيم، سامي سعادة، فيكتور الفضل، ايلي نسناس وفادي شماس. وفي الصف الثاني: البرت معدنجيان

فاتح بكداش: المرسوم الذي انشئت المؤسسة بموجبه لا يعطينا صلاحية مكافحة المخالفات

ايلي نسناس: سنعدّ اتفاق تعاون يرعى العلاقة بين جمعية شركات الضمان والمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي

من اليمين: اسعد ميرزا، كريستين راشد، مازن أبو شقرا، فاتح بكداش، كريم نصرالله، عبدو خوري، طوني زيادة وجميل حرب

من اليمين: يحيا كنعان، علي جباعي، ارنست شويري، وفي الصف الثاني: فرد صيقلي، جميل حمره، شاكر قزي. وفي الصف الثالث: غسان صعب

عملا بأحكام نظامها الاساسي، دعت المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي، الشركات الاعضاء الى عقد جمعية عمومية لمناقشة واقرار موازنتها للعام ٢٠٠٦.

وقد انعقدت الجمعية بحضور مفوض الحكومة لدى المؤسسة السيد نبيل سرور، وبرئاسة نائب رئيس المؤسسة فاتح بكداش وذلك بسبب تغيب رئيسها انطوان شديد بداعي اصابته بوعكة صحية. وقد جرى عرض ارقام موازنة العام ٢٠٠٦ وهي تظهر ان المؤسسة تتوقع ان تحقق خلال العام ٢٠٠٦ واردات بقيمة ١,١٠٠ مليار ليرة لبنانية (٧٣٥ الف دولار اميركي) وأن تنفق رواتب ومصاريف اخرى بقيمة ١,١٤ مليار ليرة لبنانية.

فتح باب النقاش، فتحدث عدد من الاعضاء مبدين استياءهم مما يجري في مجال تسويق بوالص التأمين الالزامي، حيث تجاوزت بعض شركات التأمين كل الحدود وأخذت تسوّق بوالصها «على بياض» BLANK POLICIES وموقعة سلفاً، وتساءلوا اين هي وزارة الاقتصاد؟ واين لجنة الرقابة على شركات الضمان؟

وقال رئيس الجلسة فاتح بكداش ان المؤسسة لا تملك صلاحية وقف الممارسات الشاذة وان وزارة الاقتصاد هي التي تملك تلك الصلاحية.

وأكد ابراهام ماطوسيان باسم «المشرق» AL MASHREK ان بعض الشركات تبيع بوالص التأمين فعلا بسعر لا يتجاوز ١٧ الف ليرة لبنانية اي ما يعادل ١٢ دولارا اميركيا تقريبا، بينما التعرفة الالزامية توجب عليها ان تستوفي سعرا ادنى هو ٤٤ دولارا، وحذر من الوقوع في كارثة.

وتحدث اسعد ميرزا (كابيتال) CAPITAL قائلا : هناك شركات تأمين لا تشتري الطابع اللاصق VIGNETTE من المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي التي حددت سعره بألف ليرة لبنانية، وتلجأ تلك الشركات الى «التزوير» اذ تعمد الى طبع كميات كبيرة من الطوابع اللاصقة لحسابها الخاص. وسأل: لماذا لا يتحرك احد لمكافحة هذه الظاهرة؟

وهنا سأل الشيخ فكتور الفضل (نورث) (NORTH) مجلس ادارة المؤسسة كيف يسكتون عما يجري؟ وهل ان المؤسسة الوطنية وجدت فقط لبيع الطوابع؟

وأضاف: اذا لم توقفوا هذه الممارسات فورا فاننا في شركة نورث سوف نعمد الى طبع اللواصق على حسابنا.

ورد بكداش قائلا: ان المرسوم الذي اوجد المؤسسة حصر مهامها باعداد نموذج بوليصة التأمين والطابع اللاصق، ووضع التعرفة، وهذا ما تقوم به المؤسسة. وطلب ممن لديه اثبات حول طوابع مزورة ان يقدمه الى المؤسسة كي تدرسه مع الوزارة المختصة وتأخذ العقوبات اللازمة بحق المخالفين.

الا ان سعد البساط (السلام) AS SALAM قال ان قانون الضمان الالزامي، والمرسوم الذي انشئت بموجبه المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي لا يتضمنان احكاما توجب على الشركة ان تشتري الطابع اللاصق من المؤسسة. فاذا لم تكن هناك احكام توجب على الشركات ان تشتري الطابع من المؤسسة، فكيف تلاحقونها؟

وأضاف: ان السعر الذي حددته المؤسسة الوطنية ثمنا للطابع اللاصق يزيد بنسبة ٩٠ بالمئة على سعر الكلفة. والوسيلة الفضلى لمكافحة «التزوير» هي خفض سعر الطابع بنسبة ٧٠ او ٨٠ بالمئة بحيث يصبح ٢٠٠ ليرة او ٣٠٠ ليرة بدلا من ألف، وهكذا لا يعود هناك سبب يجعل بعض الشركات تلجأ الى طبع الطوابع اللاصقة على حسابها.

وقال: اننا نواجه المشكلة عينها عند شراء «البطاقة البرتقالية» ORANGE CARD حيث نجبر على شرائها من المكتب الموحد للبطاقة البرتقالية التابع للجمعية بسعر مرتفع. وهذا لا يجوز لان الجمعية هيئة لا تبغي الربح ووجدت لتخدم اعضاءها.

وهنا عاد فكتور الفضل لينتقد تصرفات «المكتب الموحد» قائلا ان هذا الأخير الذي ضمته الجمعية اليها، يخالف النظام الاساسي للاتحاد العام العربي للتأمين، مضيفاً انه ارسل شكوى بهذا الصدد الى الامين العام للاتحاد في القاهرة.

من اليمين: يحيا حلواني، سعد البساط، محمد حمود. وفي الصف الثاني جوزف أسمر ونبيل سرور

واشار الى ان النظام الاساسي للبطاقة البرتقالية يعطي كل شركة عضو في الاتحاد حق اصدار البطاقة البرتقالية لحسابها. فكيف تجبروننا على الانضمام الى المجمع (POOL) الذي انشأتموه وحولتموه الى هيئة حصرية اقتصادية تمنع على الشركات التنافس في ما بينها؟

ثم جرت مداخلات لاعضاء عديدين حيث اعتبروا ان مشاكل البطاقة البرتقالية تحتاج الى جمعية عمومية خاصة «ولا يمكن ان نبت بهذه الامور في هذا الاجتماع».

وسئل مفوض الحكومة نبيل سرور عن رأيه، فقال ان القانون اناط بالمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي الاشراف على تطبيق القانون، والطابع اللاصق جزء من اهتماماتها. ولكن ليس في النصوص احكام تتعلق بالجهة التي تتولى طبع وبيع الطابع اللاصق. وهذا الامر يحتاج الى درس من وزيري الاقتصاد والداخلية لانهما المعنيان بتطبيق الضمان الالزامي.

اما «البطاقة البرتقالية» فهي تتعلق باتفاق بين شركات التأمين العربية، والاتحاد العام العربي للتأمين، والوزارة لا تتدخل بالامور الداخلية للشركات العربية.

ثم تحدث ايلي نسناس (اكسا) داعيا الى التهدئة، فقال ان مصلحة الشركات تقضي بأن يكون هناك تعاون وثيق بين «المكتب الموحد» الذي ترعاه «الجمعية» و«المؤسسة»، وانه بالتعاون مع فاتح بكداش وزملائه في المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي، سوف يعمد الى اعداد اتفاق تعاون ينظم العلاقات بين «المكتب الموحد» و«المؤسسة الوطنية» للضمان الالزامي لانهما يكملان بعضهما بعضاً.

وبعدما صوت الاعضاء بالموافقة على الموازنة التي عرضتها المؤسسة، اعلن بكداش رفع الجلسة معربا للأعضاء عن تمنياته بمناسبة العام الجديد، آملا ان يحمل لشركاتهم وللبنان الازدهار والخير.

لقطـات

● ضامن لم يرغب بالكشف عن اسمه قال ان المكتب الموحّد للبطاقة البرتقالية سوف يفرط تلقائيا بعد قيام شركات التأمين السورية الجديدة، لان «الحصرية» سوف تصبح في خبر كان.. و«المكتب الموحد» هو «استنساخ» لـ «الحصرية» MONOPOLE التي كانت قائمة في سوريا. وبانهاء الحصرية في سوريا، نرتاح نحن ويفتح باب المنافسة على بيع البطاقة البرتقالية بين جميع شركات التأمين في لبنان وسوريا، كما في غيرهما من الدول العربية.

● خبير قال ان قانون الضمان الالزامي للسيارات اعطى صلاحية اصدار البطاقة البرتقالية للمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي، وليس لجمعية شركات الضمان. وأسف لان الاتحاد العربي للتأمين GAIF مشى في هذه اللعبة على حساب النظام الاقتصادي الحر في لبنان. وأمل بأن تتخلص الشركات في لبنان وسوريا من آفة الحصرية والتحكم برقاب الناس. وتوقع ان تلعب المنافسة دورا حاسما بخفض اسعار البطاقة البرتقالية التي يزيد ثمنها عن البطاقة الخضراء المستعملة في اوروبا. وهذه فضيحة تبين كم ان المستهلكين اللبناني والسوري مظلومان وكيف تستنزف اموالهما عبر حصريات انشئت خلافا لاحكام قانون مكافحة الاحتكار.

جمعية عمومية لجمعية شركات الضمان أقرت موازنة العام ٢٠٠٦

الوزير حداد دعا مجلس الادارة الى انتخاب رئيس جديد

من اليمين: صبحي الحسيني، مروان أشقر، ابراهام ماطوسيان، جورج غلام وفاتح بكداش

عقدت جمعية شركات الضمان ACAL جمعية عمومية في مقرها، بحضور ممثل وزارة الاقتصاد والتجارة مروان الاشقر وبرئاسة رئيس الجمعية ابراهام ماطوسيان الذي اعتذر بداية عن عدم تمكنه من إرسال مشروع موازنة عام ٢٠٠٦ الى الشركات الاعضاء في وقت مبكر، ما منع المشاركين من تحضير الأسئلة، غير ان بياناً توضيحياً تضمن أرقاماً وضع في متناول الأعضاء، وقد ابدى ماطوسيان استعداده للإجابة عن أي سؤال يطرح داخل الجمعية.

بعدها تلا المحاسب جورج غلام ما جاء في الموازنة من ايرادات ونفقات وفائض العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦، وتبين ان هناك زيادة في المصاريف المرتقبة للعام ٢٠٠٦ بقيمة ٢٠ مليون ليرة لبنانية، حيث يتوقع ان تبلغ نفقات الجمعية ٩٥٠ مليون ليرة لبنانية (٦٣٠ الف دولار) مقابل ٧٥٦ مليون ليرة للعام ٢٠٠٥.

وتخللت الجلسة مناقشة حادة بدأها رئيس مجلس إدارة شركة «نورث أشورنس» السيد فكتور الفضل، الذي طلب توضيحاً عن سبب زيادة الأعباء في الـ ٢٠٠٦، فرد ماطوسيان عازياً ارتفاع النفقات الى تكلفة تجهيزات المقر الجديد للجمعية الذي سوف يجري تدشينه والانتقال اليه في وقت قريب، ومصاريف إدارية ورواتب موظفين جدد.

واحتدم النقاش عندما طالب الفضل باطلاع اعضاء الجمعية على كتاب تردد ان وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد وجهه الى مجلس الادارة وأبلغه فيه عدم قانونية انتخاب رئيس الجمعية الذي جرى في آذار الماضي اي قبل تسعة اشهر، ولذلك يطلب الوزير اعادة انتخاب رئيس جديد.

وهنا قال ماطوسيان، ان الجمعية اجابت على الكتاب الذي تسلمته من الوزير حداد، وانه سيجري اطلاع الاعضاء على المراسلات المتبادلة مع الوزير في وقت لاحق.

فأجاب الفضل قائلا: «وأين دورنا نحن اعضاء الجمعية؟ هل نحن هنا «لنبصم فقط»؟

وتدخل كل من صبحي الحسيني (النسر) ALNISR وايلي نسناس (اكسا) AXA واسعد ميرزا (كابيتال) CAPITAL من اجل وقف الامور عند هذا الحد والحؤول دون ازديادها حماوة.

وقال ضامن لم يرد الكشف عن اسمه لمندوبة «البيان»: المسألة «ما بتحرز» وهناك انتخاب فرعي سيجري نهاية آذار المقبل، حيث يصار الى انتخاب اربعة اعضاء جدد.

ويتولى الرئاسة ايلي نسناس ابتداء من ٢٠٠٦/٣/٣٠ وعندها تجري تسوية الامر مع الوزير حداد.

وأقفلت الجمعية العمومية بالمصادقة على موازنة ٢٠٠٦ بالاجماع.

انطوان واكيم:
وجهت كتابا وقلت فيه ما عندي

تسربت الى «البيان» معلومات تفيد بأن ثلاثة من اعضاء مجلس ادارة جمعية شركات الضمان وهم انطوان واكيم، فادي شماس ومكس زكّار، وجهوا كتابا خطيا الى مجلس الادارة يحذرونه فيه من مغبة الاستلشاق بالتعليمات التي ارسلها الوزير حداد الى الجمعية حول وجوب اعادة انتخاب رئيس للجمعية.

ودعا الاعضاء الثلاثة المجلس للعمل بسرعة من اجل تنفيذ التعليمات التي ارسلها الوزير لان الجمعية تمثل الجسم التأميني بكامله، وليست شركة عائلية او مؤسسة فردية. وهي تمثل سوق التأمين في لبنان، وعليها بالتالي ان تكون على انسجام تام مع سلطة الرقابة ولا تتلاعب بالانظمة او تلتف عليها. ودعا الاعضاء الثلاثة زملاءهم في مجلس الادارة وعددهم تسعة اعضاء ليتحملوا مسؤولياتهم وألا يسمحوا للاعتبارات الشخصية او الصداقات ان تتحكم بتصرفاتهم لان الوزير حداد رجل جدي ولا يسمح لأحد بتجاوز احكام القانون او الانظمة المرعية الاجراء.

وعندما سئل انطوان واكيم خلال الجمعية العمومية: لماذا انت صامت ولا تقول شيئا؟ اجاب: انا كتبت لمجلس الادارة وقلت ما عندي. والعلاقة مع الوزراء شيء خطير ولا يناقش باستخفاف، او بنشر الغسيل على السطوح.

«اريج» ترسخ وجودها في الشرق الاقصى وجنوب آسيا وتفتتح فرعاً جديداً في سنغافوره

تتابع المجموعة العربية للتأمين «أريج» ARIG تنفيذ برنامجها الرامي الى ترسيخ وجودها في الاسواق الافرو–آسيوية، وهي تعتبر تلك الاسواق مجالها الاستراتيجي.

وفي هذا السياق اعلنت «اريج» انها افتتحت فرعاً جديداً لها في سنغافوره SINGAPORE بعدما استحصلت من مؤسسة النقد السنغافورية (وهي الجهة المشرفة على قطاع التأمين) على ترخيص يجيز لها مزاولة اعمال الاعادة في كافة فروع التأمين بما فيها التأمين على الحياة.

كما اعلنت «أريج» انها عينت السيد لي يو وينغ مديرا عاما ورئيساً تنفيذياً لفرعها في سنغافوره، وهو سنغافوري الجنسية، يتمتع بخبرة ٢٥ سنة في قطاع اعادة التأمين، وقبل انضمامه لأريج عمل كمدير عام رئيس تنفيذي في شركة اميركان ري – فرع سنغافورة.

اودو كروغر

الرئيس التنفيذي لشركة ARIG

عندما يتنعم المدراء على نفقة شركة التأمين مجلس بلدي في ضاحية لوس انجلوس انشأ تعاونية للتأمين وهدر اموالها

تجري سلطات كاليفورنيا تحقيقا في الاسباب التي ادت الى تعثر ميونيسيبال موتوال انشورنس كومباني MUNICIPAL MUTUAL INSURANCE CO وتوقفها عن العمل.

والشركة المذكورة هي تعاونية تأمين MUTUAL INSURANCE انشأتها في العام ١٩٩٣ بلدية مدينة غارديـنا GARDENA الواقعة في ضاحية لوس انجلوس، لتقدم خدمات تأمينية تنافسية لسكان المدينة. الا ان الخسائر التي تعرضت لها ادت الى تكبد بلدية المدينة خسائر تزيد على ٣٢ مليون دولار اميركي.

وقد طالبت جمعيات حماية حقوق المستهلك في ولاية كاليفورنيا بملاحقة اعضاء مجلس بلدية غارديـنا GARDENA وتحميلهم مسؤولية اساءة استعمال وهدر اموال البلدية في مشروع خاسر.

كما يطالب حملة بوالص التأمين التي اصدرتها شركة التأمين قبل تعثرها بالحفاظ على حقوقهم، ويقولون ان مدراء شركة التأمين ومستشاريها الماليين، تقاضوا رواتب عالية جدا وبذروا اموال الشركة خلال رحلات قاموا بها على نفقتها، حيث انفقوا بشكل تبذيري للاقامة في فنادق من فئة الخمس نجوم، ما ادى الى انهيارها.

وتعليقا على هذه الواقعة، اعلن جون غارامندي، مفوض التأمين في كاليفورنيا، انه قرر احالة ملف تعثر الشركة الى النيابة العامة الجزائية كي تجرى الملاحقات المطلوبة ضد المسؤولين عن تبديد اموال الشركة.

جون غارامندي

مفوض التأمين – كاليفورنيا

تداعي بعض البرموديات لم يثن البريطانيين عن إنشاء شركات إعادة جديدة في برمودا «أملين ري» و «هيسكوكس ري» شركتا إعادة برموديتان جديدتان

سقوط بعض شركات الإعادة البرمودية، تحت وطأة الخسائر التي لحقت بها جراء مشاركتها في تغطية الكوارث الناجمة عن الأعصار كاترينا، لم يثن المستثمرين عن تأسيس شركات إعادة برمودية أخرى.

فقد أعلن ان صندوق لويدز رقم ٢٠٠١ LLOYD'S SYNDICATE 2001 والذي تقوده شركة «املين» المساهمة AMLIN PLC انجز معاملات تأسيس شركة إعادة جديدة في برمودا، برأسمال قدره مليار دولار أميركي على ان تبدأ قبول الاسنادات اعتباراً من الفصل الأول من العام ٢٠٠٦.

وستعمل الشركة الجديدة باستقلالية تامة عن صندوق لويدز، وتعرف باسم «املين برمودا» AMLIN BERMUDA وسيكون اختصاصها المساهمة في تغطية الكوارث على أساس قاعدة تجاوز الخسارة Catastrophe X/S Loss Reinsurance.

كذلك أعلنت شركة هيسكوكس Hiscox البريطانية انها أسست شركة إعادة تابعة لها في برمودا وتحمل اسم «هيسكوكس برمودا» Hiscox Bermuda برأسمال قدره نصف مليار دولار أميركي، على ان تتعاطى اعادة التأمين بجميع أنواعه بما فيها الأخطار الجزئية RETAIL.

لأنها غير مزودة بجهاز الكتروني مضاد للسرقة هوندا سيفيك ذات البابين الاكثر تعرضاً للسرقة في كندا

في لبنان تحتل سيارات هوندا المرتبة الثانية بين السيارات الاكثر استقطابا للصوص، اما في كندا، فهي تحتل المرتبة الاولى.

وفي دراسة اعدها مكتب التأمين هناك INSURANCE BUREAU OF CANADA (IBC) ان سيارة هوندا سيفيك طراز ١٩٩٩ و٢٠٠٠ ذات البابين HONDA CIVICS SIR- 2 DOOR احتلت المرتبة الاولى بين انواع السيارات التي سطا عليها اللصوص خلال العام الماضي.

وحلت بعدها في المرتبة الثانية سيارة شفروليه بلايزر ذات البابين ايضا CHEVROLET BLAZER -2 DOOR ثم فولكسفاكن كورادو، فسيارة كرايزلر دودج كارافان.

وجاء في الدراسة ان السيارات الاكثر تعرضا للسرقة هي السيارات غير المجهزة بالاجهزة المضادة للسرقة ANTI-THEFT SYSTEMS اي الاجهزة الالكترونية التي تمنع السائق الانطلاق بالسيارة اذا لم يكن يعرف الرمز الرقمي CODE. وهذه الاجهزة يجري تركيبها في السيارة من قبل الشركة المصنعة للسيارات.

هوندا

نشر في الجريدة الرسمية وأصبح نافذاً

قانون جديد يرفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين المختلطة في الاردن الى ١١ مليون دولار للشركات القائمة و٢٢ مليونا للشركات الجديدة

الملك عبدالله الثاني

يبدو ان الاعتراضات التي رفعها الضامنون الاردنيون ضد الدعوة الى رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى مستويات عالية جدا جعلت المعنيين بشؤون صناعة التأمين في البلد الشقيق يراجعون حساباتهم، ويخفضون بنسبة محدودة المبالغ التي كانوا يقترحونها كحدود دنيا لرساميل شركات التأمين كما امهلوا الشركات القائمة مدة تتراوح بين سنة وسنتين لتصحيح اوضاعها.

١٤٠ مليـون دولار الحـد الادنى لرأسمال شركة الاعادة

فقد نشر في الجريدة الرسمية العدد رقم ٤٧٣٢ بتاريخ ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٥ النظام رقم ٧٣ بتوقيع الملك عبدالله الثاني، وهو يقضي برفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين التي تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE الى ٤ ملايين دينار اردني تضاف اليها ٤ ملايين دينار اخرى للشركة التي تزاول التأمين على الحياة LIFE اي ان الحد الادنى لرأسمال الشركة القائمة قبل ٢٠٠٥/١١/٣٠ والتي تتعاطى التأمينات المختلطة COMPOSITE (اي حياة وغير حياة)، عليها ان ترفع رأسمالها الى ٨ ملايين دينار اردني اي ما يزيد عن ١١ مليون دولار اميركي.

ومنحت الشركات القائمة والتي تتعاطى التأمين على الحياة فقط LIFE ONLY ان توفق اوضاعها مع القانون الجديد قبل انقضاء العام ٢٠٠٦.

كما منح القانون الجديد الشركات القائمة والتي تتعاطى التأمينات المختلطة COMPOSITE مهلة تنتهي آخر العام ٢٠٠٧ لتوفيق اوضاعها مع القانون الجديد.

اما شركات التأمين التي تؤسس بعد ٢٠٠٥/١١/٣٠ فعليها ان تحرر رأسمالا يعادل ضعف المبالغ المبينة اعلاه اي ١٦ مليون دينار اردني (ما يعادل ٢٢ مليون دولار اميركي).

من جهة اخرى اوجب القانون على الشركة المتخصصة باعادة التأمين REINSURANCE ان تحرر رأسمالا لا يقل عن مئة مليون دينار اردني (١٤٠ مليون دولار اميركي).

وترك القانون لمجلس الوزراء ان يتخذ عند الحاجة قرارا بشأن رساميل فروع شركات التأمين الاجنبية التي ترغب العمل في الاردن.

تجدر الاشارة الى ان اميركان لايف (ALICO) هي الشركة الاجنبية الوحيدة التي تملك فرعا لها في الاردن، ولم تعرف بالضبط الشروط المطلوبة منها لتوفيق اوضاعها مع القانون الجديد.

Consulate of Timor-Leste

Beirut - Lebanon

The Consulate of Timor-Leste in Beirut - Lebanon announces the opening of its offices at the following address:

136 Allenby Street	**Tel : + 961 1 991 555**
Solidere,Downtown	**Fax: + 961 1 991 666**
P. O. Box11 - 1616	**Mob:+ 961 3 588 999**
Beirut - Lebanon	**joseph.issa@mearco.com**

From 9.00 am. till 5 pm.
From Monday to Friday

Best Wishes for a Merry Christmas and a Happy New Year 2006.

Joseph K. Issa
Honorary Consul

باسم فارس

FENCHURCH FARIS

بوليصة خاصة بإنفلونزا الطيور

تضمن اصحاب المزارع ضد الخسائر التي تلحق بهم جراء تعرض طيورهم للهلاك

اعلنت شركة هيث لامبرت HEATH LAMBERT وهي وسيط معتمد في لويدز، انها اعدت بوليصة خاصة بإنفلونزا الطيور BIRD FLU وهي تضمن اصحاب المزارع ضد نفوق الطيور جراء تعرضها لجرثومة «انتش فايف ان آي» (H5NI VIRUS)، كما تضمن الربح الفائت الذي يتكبده صاحب المزرعة جراء تعطل اعماله.

وقالت الشركة ان البوليصة مغطاة لدى صناديق لويدز LLOYD'S SYNDICATE بنسبة ١٠٠ بالمئة، وانها تملك حقا حصريا في تسويقها.

نـذكـر ان للشركـة المشار اليهـا شركـة شقيقـة هـي فنشرش فـارس FENCHURCH FARIS التي تعمل في المنطقة العربية انطلاقا من مكاتبها في أثينا والكويت ويرأسها باسم فارس.

سكانديا السويدية اصبحت جزءاً من «اولد موتوال» الجنوب - افريقية

سكانديا SKANDIA الشركة السويدية ذات التاريخ العريق في المنطقة العربية، اصبحت جزءا من امبراطورية «اولد موتوال» OLD MUTUAL الجنوب افريقية. فقد وافقت السلطات السويدية على العرض الذي تقدمت به مجموعة اولد موتوال لشراء كامل اسهم سكانديا SKANDIA بمبلغ اجمالي قدره ٥,٦ مليارات دولار اميركي.

سر تأميني

● شركات تأمين لبنانية تطالب شركة «اوروبا ري» EUROPA RE بتعويضات مالية عن المطالبات العالقة OUTSTANDING CLAIMS، لان هذه الاخيرة اقدمت على فسخ اتفاقات اعادة التأمين الصحي التي كانت قد عقدتها معها من دون سابق انذار.

وكانت الشركة الاوروبية قد اتخذت قرارا بالتوقف عن العمل لاسباب تتعلق بسياسة المجموعة الأم.

وتنص اتفاقات الاعادة على اجراء تسوية للمطالبات العالقة في حال قررت شركة الاعادة فسخ اتفاقات الاعادة لسبب يتعلق بها.

حقوق المساهمين في كومرشل انشورنس ٥,٢ ملايين دولار

بلغنا من السيد اسعد تابت المدير الاداري في شركة كومرشل للتأمين COMMERCIAL اللبنانية ان حقوق المساهمين في الشركة بلغت في العام ٢٠٠٥ نحو ٧,٦٧ مليارات ل.ل. (٥,٢ ملايين دولار)

بنك قطر الدولي الاسلامي ينشئ اول شركة تأمين اسلامية في لندن

الشيخ خالد بن عبدالله آل ثاني

رئيس بنك قطر الدولي الاسلامي

اعلن الشيخ خالد بن عبدالله آل ثاني رئيس مجلس ادارة بنك قطر الدولي الاسلامي، ان البنك يهيئ لانشاء اول شركة تأمين اسلامية في بريطانيا.

واضاف انه ابلغ ذلك الى عمدة لندن دايفيد بربوير، خلال زيارته له مؤخرا، وان العمدة ابدى ترحيبه بالشركة بكونها الاولى من نوعها في سوق لندن.

توضيح من ايان ريد:

مراتب شركات التأمين العربية للعام ٢٠٠٥

جاءنا من السيد ايان ريد (IAN REID) رئيس العمليات في شركة «اكسا» الخليج (AXA (GULF و«اكسا» السعودية AXA SAUDI ARABIA ما يأتي:

قرأت ملحق «البيان» الخاص بمراتب شركات التأمين والاعادة والوساطة العربية باهتمام بالغ.

ارجو ان تلحظوا عند إعداد مراتب شركات التأمين العربية للعام ٢٠٠٥ ان شركتي اكسا (الخليج) AXA GULF واكسا (العربية السعودية) AXA SAUDI ARABIA اصبحتا شركة واحدة بعدما تم دمج اعمال شركة نورويتش يونيون الشرق الاوسط NORWICH UNION M.E. فيهما. ونتوقع ان تحقق الشركتان اقساطا اجمالية بقيمة ١٤٠ مليون دولار اميركي خلال العام ٢٠٠٥.

متمنيا لمجلتكم، ولأسرتها أعيادا مجيدة.

«الخليج» الكويتية رفعت حصتها في BKIC الى ٣١,٢ بالمئة

خالد الحسن

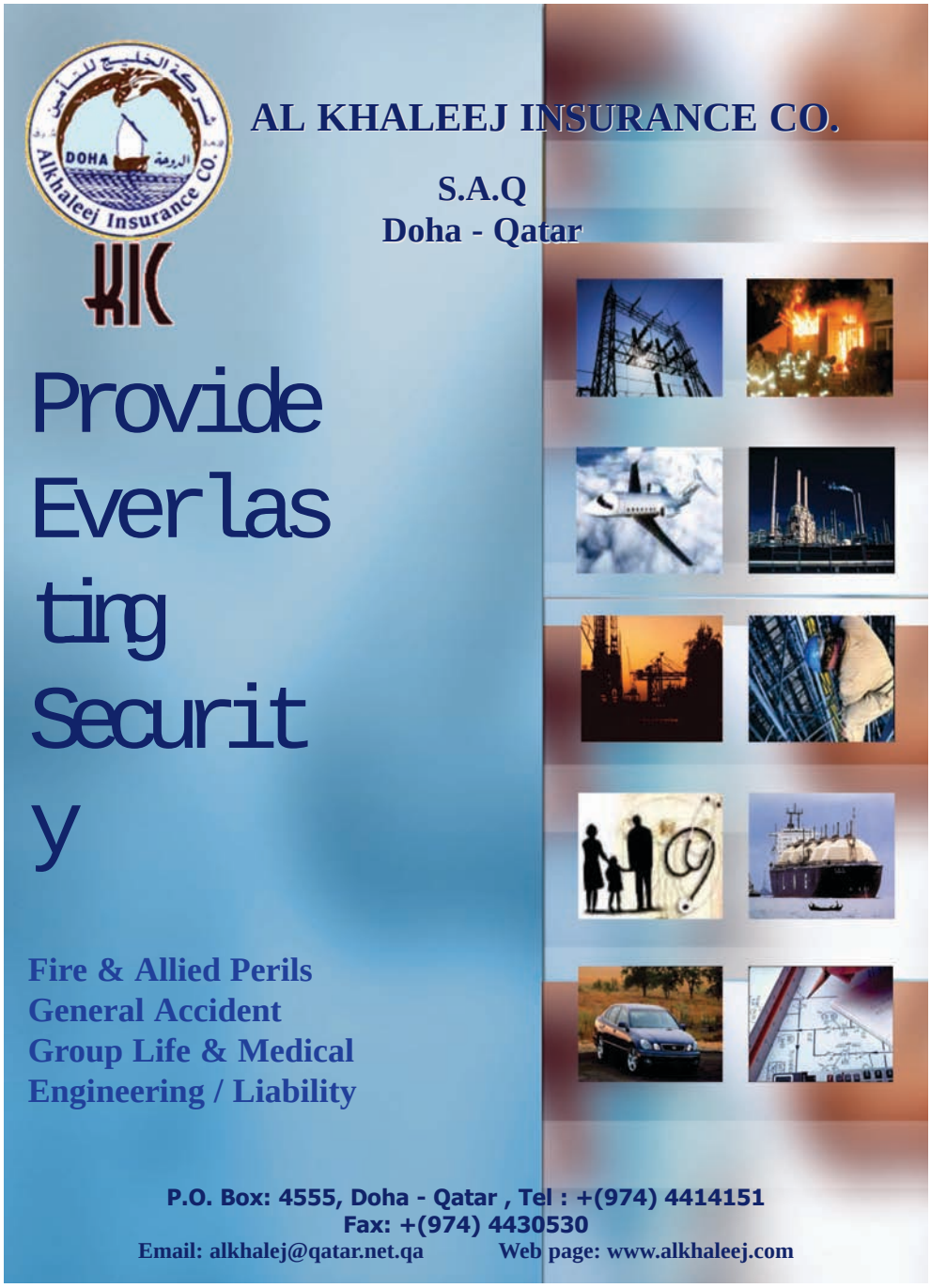
الخليج للتأمين – الكويت

ابراهيم الريس

BKIC

رفعت شركة الخليج للتأمين – الكويت GULF INSURANCE CO. مساهمتها في الشركة البحرينية الكويتية BKIC للتأمين من ١٠ الى ٣١,٢ بالمئة، وذلك من خلال شراء كمية جديدة من أسهم الشركة المعروضة للتداول في سوق المال في الكويت.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين هو السيد خالد الحسن، اما الرئيس التنفيذي لشركة BKIC هو السيد ابراهيم الريس.



لجنة تنفيذية لشركة الإعادة السعودية SAUDI RE

جان شويري

روبرت نودي

أحمد الصباغ

علمت «البيان» ان مؤسسي شركة الإعادة السعودية SAUDI RE ألفوا لجنة تنفيذية تضم كلاً من السادة: موسى الربيعان، نهاد طالب روبرت نودي ROBERT NAUDI، أحمد الصباغ وجان شويري. وفوضوا إليها مهمة إعداد برامج إعادة الإعادة RetrocessionsTreaties التي تحتاجها الشركة، وكذلك إجراء المفاوضات اللازمة مع الأسواق العالمية بشأن تلك الاتفاقات.

تجدر الإشارة الى ان السيد جان شويري يشغل منصب مستشار لدى مجموعة ترست العالمية TIIC، كما ان السيد نودي يشغل منصب مستشار في شركة أيون AON الاميركية لوساطة التأمين في لندن.

وتتوقع الشركة الجديدة ان تحصل على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA على طلب الترخيص الذي تقدمت به إليها، مصحوباً بالضمانات المالية وغيرها من المستندات المطلوبة قانوناً.

ويبلغ رأسمال شركة إعادة التأمين السعودية ما يعادل مئتي مليون دولار أميركي.

قانون فرنسي يجعل تركيب جهاز استشعار الدخان إلزامياً

وافقت الجمعية الوطنية الفرنسية (مجلس النواب) على مشروع قانون يقضي بجعل تركيب جهاز استشعار الدخان SMOKE DETECTOR في جميع المنازل السكنية الزاميا وذلك تداركا للحرائق وحماية للقاطنين فيها، وسيتعين على جميع اصحاب المنازل المؤجرة او المسكونة قبل صدور القانون ان يبادروا الى تزويد الشقق والمنازل بالجهاز المذكور تحت طائلة الملاحقة والغرامة من السلطات البلدية المختصة.

وكانت الحرائق التي حصلت في ضواحي باريس السكنية قبل اشهر قد حصدت عشرات القتلى.

ندوة لجمعية التأمين البحرينية حول معايير التقارير الدولية المالية لعقود التأمين

من اليسار: م. جون، اشرف بسيسو وحكيم الاعظمي

من اليسار: حكيم الاعظمي، كومار، اشرف بسيسو، ب. غاندي، م. جون، ر. مينون وس. فرجيس

اقيمت في ١١ كانون الاول (ديسمبر) ندوة في مقر المجموعة العربية للتأمين (اريج) بتنظيم من جمعية التأمين البحرينية (اللجنة المالية) حول معايير التقارير الدولية المالية لعقود التأمين (IFRS 4) شارك فيها ٥٠ خبيرا ومديرا من المتخصصين الماليين المنتسبين الى قطاع التأمين في البحرين بالاضافة الى عدد من المدققين من الشركات الاعضاء.

ادار هذه الندوة نخبة من المختصين في مجال التأمين كالسيد حكيم الاعظمي (شريك – كي بي ام جي) والسيد راجيش مينون (مدير – كي بي ام جي) والسيد ساموبل فرجيس (مراقب مالي – اريج) والسيد بهافيش غاندي (مدير – ايرنست اند يونغ). هذا وقد تم طرح مواضيع مرتبطة بنجاح تطبيقات (IFRS 4).

استهل الندوة السيد اشرف بسيسو، نائب رئيس مجلس ادارة جمعية التأمين البحرينية، بقوله: «بالاضافة الى تطوير المعايير الدولية فإن قطاع التأمين في البحرين يتجه نحو صقل الجهات المنظمة المحيطة. ومن واجبنا نحن كقطاع تأمين ان نلبي متطلبات هؤلاء بأسلوب بناء وفي وقت مناسب. ومن هذا المنطلق قامت جمعية التأمين البحرينية بتشكيل لجنة مالية مكونة من خبراء ماليين من شركائها الاعضاء. وتهدف هذه اللجنة للعمل نحو تطوير الخبرات التقنية الموجودة لدى اعضائنا وذلك لتلبية متطلباتهم المتنامية».

ماثيوز جون، رئيس اللجنة المالية، قال: تمثل هذه الندوة المرحلة الاولى من خطتنا لتطوير قطاع التأمين في المنطقة، وان خططنا المستقبلية هي في تنظيم ندوات مماثلة وذلك لتهيئة قطاع التأمين لتطبيق التشريعات والمعايير الجديدة والتي تم طرحها من قبل مؤسسة نقد البحرين.

تعيينات ادارية جديدة في شركة التأمين الاردنية

مصطفى دحبور

جواد جنب

رشيد الهبّاب

مازن نمري

اعلنت شركة التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE عن تعيينات جديدة استحدثت في جهازها الاداري، حيث ضمت اليه ثلاثة من الخبراء المتخصصين في التأمين وهم السادة:

● جواد جنب: مديرا لعملياتها الدولية INTERNATIONAL OPERATIONS MANAGER حيث يشرف على فروع الشركة خارج المملكة الاردنية، الى جانب مسؤوليات ادارية متعددة.

قبل انضمامه الى الاردنية، عمل السيد جنب في شركة سيتادل انشورنس CITADEL في كندا، وهي شركة تابعة لمجموعة ونترثور WINTERTHUR السويسرية، كما عمل لدى مجموعة افيفا AVIVA البريطانية في لندن. ويحمل السيد جنب شهادة بي.آ. B.A. ودبلوم التأمين المجاز CHARTERED INSURANCE PROFESSIONAL .

● رشيد الهبّاب: مديرا عاما معاونا للتأمينات العامة NON-LIFE GENERAL MGR وقد سبق له ان تولى مناصب عالية في شركات تأمين عديدة في الكويت، والاردن، والامارات العربية المتحدة. وهو يحمل درجة «ماستر» في التأمين من الولايات المتحدة الاميركية والدبلوم العالي من المعهد القانوني للتأمين في بريطانيا (CII).

● مازن نمري: رئيسا لقسم التأمين على الحياة والصحة HEAD OF LIFE AND MEDICAL DEPT . وسبق للسيد نمري ان عمل حوالى ٨ سنوات في صناعة التأمين وهو خريج الجامعة الاميركية في بيروت ويحمل دبلوم (ACII) ودبلوم العلوم التأمينية المتقدمة ADVANCED DIPLOMA IN INSURANCE.

نذكر ان مساعد المدير العام للشؤون المالية في الشركة هو السيد مصطفى دحبور.

اجتماع مثمر بين ممثلي AON وMUNICH RE وأركان السوق العراقي

من اليسار: TON VAN EVERDINK، CHRISTIAN KRAUT، ROBERT NAUDI، DAVID KEEN وDAVID OWEN

من اليسار: باسم مهدي صالح، صادق عبد الرحمن، JOHN DEERE، محمد هادي، صوفيا اسطفان، سمير القطان وسعيد عباس مرزه

من اليمين: هيفاء شمعون، كمال الزبيدي، طالب الزبيدي، مكي رزوقي مصطفى، بسام البنا، د. عدنان الربيعي وسعد جادير

عقد في منتصف شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي اجتماع ضم السيدين كريستيان كراوت CHRISTIAN KRAUT (المدير الاقليمي لشركة ميونيخ ري MUNICH RE لاعادة التأمين) وتون فان افردينك TON VAN EVERDINK (مدير اكتتاب في ميونيخ ري) وروبرت نودي ROBERT NAUDI (مستشار شركة ايون AON لوساطة اعادة التأمين) واركان شركتي RFIB وIRC مع اركان شركات التأمين العراقية وشركة اعادة التأمين العراقية.

وبعد الاطلاع على حقيقة الوضع وطريقة العمل ومستويات المخاطر، تم الاتفاق على تجديد عقود اتفاقات اعادة التأمين REINSURANCE TREATIES. وكانت مناسبة لاركان الشركات العراقية ان يتمنوا على المعيدين توفير بعض التغطيات والتسهيلات الاضافية، فوعد المعيدون بدرس التغطيات الاضافية المطلوبة وافادتهم بالجواب بالسرعة المرجوة.

اركان الشركات العراقية ابدوا تقديرهم عبر «البيان» للتجاوب الذي يلقونه من اكبر شركتي اعادة تأمين في العالم ميونيخ ري MUNICH RE وAON – الاحاديث في صفحات اخرى –.

شركه المنـــاره
لخدمات التأمين المحدودة

AL MANARA
Insurance Services Co. Ltd.

Put your trust in those with experience

INSURANCE BROKERS
CLAIMS ADVISORS
MANAGEMENT OF
INSURANCE PORTFOLIO

هاتف: ٠٦-٥٦٨١٥٦٦ – فاكس: ٠٦-٥٦٨١٥٨٨
ص.ب: ١٩٦٤٤ – الشارقة
شارع البرج – الامارات العربية المتحدة

Tel: 06-5681566 - Fax: 06-5681588
P.O.Box: 19644 Sharjah
Al Burj Avenue, United Arab Emirates

E-mail: mirasure@emirates.net.ae

سوليدرتي ألاينس – SOLIDARITY ALLIANCE:
اول شركة بحرينية ماليزية للتأمين التكافلي في ماليزيا

من اليمين: JAMES BELTRAN، TUNKU DATO YAACOB، خالد جناحي، سمير الوزان و ROB KING

من اليمين: باسل حنبلي، M. VENKATESAN و ROB KING

اعلن في البحرين وماليزيا عن تأسيس اول شركة تكافل بحرينية – ماليزية مشتركة لتزاول اعمال التأمين التكافلي في ماليزيا. والمساهمان الاساسيان في الشركة الجديدة هما: شركة سوليدرتي SOLIDARITY البحرينية وشركة ماليزيا انشورنس ألاينس الماليزية وقد جرى الاعلان عن تأسيس الشركة الجديدة خلال المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية الذي انعقد في البحرين.

ولمناسبة الاعلان عن هذه الشراكة، ألقى السيد خالد عبدالله جناحي، رئيس اللجنة التنفيذية في سوليدرتي، الضوء على زيادة الطلب العالمي على منتجات التكافل التي تتوافق مع مبادئ وأحكام الشريعة الاسلامية الغراء واهمية الشراكة القوية.

ومن الوفد الماليزي، قال تانكو داتو يعقوب بن تانكو تان سري عبدالله، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة ماليزيا اشورانس ألاينس القابضة: «سيتيح العمل مع سوليدرتي لجلب المنتجات المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية الى السوق الماليزية، لكل من الشركتين، الفرصة لارساء معايير جديدة وخدمة افضل لقاعدة عملائنا التي تشهد نموا مستمرا. ونحن نهدف الى توفير المنتجات التي تساعد على المحافظة على نمو وحماية الثروات التي كوّنها عملاؤنا عن طريق الدعم بخدمة سريعة وشخصية وموثوق بها».

من اليمين: رشيد المعراج، JAMES BELTRAN، TUNKU DATO YAACOB، خالد جناحي

«سوليدرتي» رعت ورشة التكافل في المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية

خلال ورشة عمل سوليدرتي ويظهر من اليمين: سمير الوزان، انور خليفة السادة، محمد النور والشيخ نظام يعقوبي

من اليمين: شكيب ابو زيد

رعت شركة سوليدرتي SOLIDARITY، وللعام الثاني على التوالي، ورشة عمل التكافل في المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية الذي انعقد في فندق الخليج في البحرين.

وقال سمير الوزان، مدير عام سوليدرتي – التكافل العام «ان جلّ ما تسعى اليه سوليدرتي من خلال ورشة العمل، هو جمع وجهات نظر خبراء التكافل والمشرعين للنهوض بقطاع التكافل وتطويره».

واضاف الوزان «ان دعمنا المستمر لهذا الحدث المهم، كراع ذهبي على مدى عامين متواصلين، دلالة على اهمية توفير ملتقى يضمن تواصل قادة صناعة التخطيط المالي الاسلامي والمهتمين بضرورة النهوض بهذه الصناعة، والذي بدوره يهدف الى طرح ومناقشة مستقبل الصناعة التوسعية في النظام التكافلي، والعمل على فرض متطلبات المؤسسات المالية لتتضافر جهودها للعمل على تطوير هذه الصناعة الآخذة في التوسع.

هذا وشارك في الورشة كل من السيدين انور خليفة السادة، المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية لمؤسسة نقد البحرين، ومحمد النور، نائب المدير العام للشركة الوطنية للتأمين التعاوني – السودان، والشيخ نظام يعقوبي عالم الشريعة.

من جهته صرح السيد باسل حنبلي، رئيس قسم التسويق في سوليدرتي – التكافل العائلي (LIFE) «ان شعارنا لعام ٢٠٠٥ من خلال ورشة عمل التكافل هو تأسيس المثل الصحيح للتكافل في ظل ادارة الاعمال اليوم، وايجاد بيئة عمل افضل تعود بالربحية والمنفعة على المساهمين وحملة الوثائق بالاضافة الى كونها معتمدة من قبل هيئة الرقابة للشريعة الاسلامية.

ويرأس مجلس ادارة الشركة السيد خالد بن احمد السويدي، فيما يحتل السيد خالد عبدالله الجناحي منصب رئيس اللجنة التنفيذية في الشركة.

من اليمين: سيراج الدين الهادي وعبد العزيز آبل

«البحار العربية» الأردنية ترفع رأسمالها الى ٢١ مليون دينار أردني

بعد دخول «غلوبال» الكويتية قاعدة المساهمين

عمر داود حمّو

رئيس شركة ARABIAN SEAS

قررت شركة «البحار العربية» الأردنية ARABIAN SEAS رفع رأسمالها الى ٢١ مليون دينار أردني. وأعلن عمر داود حمّو رئيس مجلس إدارة الشركة ان المساهمين وافقوا على هذا القرار خلال جمعية عمومية استثنائية عقدت لهذا الغرض.

واضاف انه ابلغ الى المساهمين تفاصيل العرض المقدم من شركة بيت الاستثمار العالمي «غلوبال» GLOBAL للدخول في رأسمال الشركة وتطوير نشاطها الاستثماري.

وقال ان العرض الذي تم الاتفاق عليه يتضمن زيادة رأسمال الشركة من ٤ ملايين دينار الى ٢١ مليوناً.

نذكر ان بيت الاستثمار العالمي «غلوبال» تأسس في الكويت عام ١٩٩٨ وهو يوفر للمستثمرين نطاقاً متنوعاً من فرص الاستثمار الدولية والمحلية.

وتتكون الإدارة التنفيذية للشركة من السيدة الفاضلة مها خالد الغنيم، نائب الرئيس والسادة: بدر عبدالله السميط، نائب الرئيس التنفيذي – الاستثمارات المحلية والخليجية، عمر محمود الفوقا، نائب الرئيس التنفيذي – تمويل الشركات والخزينة، وسمير عبد المحسن الغربللي، نائب الرئيس التنفيذي – الصناديق الاستثمارية.

زكي بسيسو مساعداً للمدير العام في نات هيلث

زكي بسيسو

NAT HEALTH

تم تعيين السيد زكي بسيسو مساعدا للمدير العام لشؤون التسويق والتطوير في شركة نات هيلث (NAT HEALTH) لادارة الخدمات الطبية (TPA) في الاردن.

وللسيد بسيسو خبرة واسعة في مجال التأمينات الصحية، إذ بدأ عمله منذ بداية تأسيس الشركة في العام ١٩٩٧. وهو يحمل شهادة بكالوريوس ادارة عامة وعلوم سياسية، وقد شارك في دورات تدريبية عديدة في مجال قطاع التأمين الصحي.

البنك العربي يشتري ٥٠٪ من شركة النسر العربي

علمت «البيان» ان البنك العربي بصدد الانتهاء من شراء حصة توازي ٥٠٪ من شركة النسر العربي للتأمين الاردنية.

ادارة الشركة ستبقى من مهام شركة SNA التي تملك حصة كبيرة فيها، علما ان المدير العام للشركة هو السيد يعقوب سابيلا.

تدريب تطويري في شركة ترست العالمية – مكتب عمان الاقليمي

المشاركون في الندوة التعليمية

من اليسار: نبيل حسن، منير معشر، سعيد خواجا، سمير سكر، كامل ابو نحل، ملاك ابو نحل، سائد قسوس، احمد ناصر وايمن عيسى

في سلسلة أعمال تطوير خبرات الشركة والنهوض بقطاع التأمين، اقامت شركة ترست العالمية TIIC – مكتب عمان الاقليمي، دورة تعليمية في مجال تأمين الأفراد بما في ذلك تأمينات الحياة والحوادث الشخصية والسفر والتأمين الصحي، لأكثر من خمسين موظفاً من الشركات التابعة والصديقة ومن ذوي الخبرات المتوسطة ومدراء الدوائر والمدراء العامين من ١٢ دولة عربية وأجنبية، للفترة الواقعة ما بين ١٩ و٢٥/١١/٢٠٠٥ في فندق الماريوت – البحر الميت في المملكة الأردنية الهاشمية، حيث حملت هذه الدورة اسم Discover the Future بإدارة السيد سمير سكر، نائب المدير العام للتأمينات المباشرة في مجموعة شركات ترست للتأمين – مدير عام تأمينات الحياة والعلاج الصحي.

وقد استقطبت هذه الدورة اهتمام عدد كبير من شركات عالمية في مجال التأمين وإعادة التأمين والإدارة، ما كان له الأثر الكبير في اثراء المنتسبين بمعلومات وخبرات قدمتها كبرى الشركات العالمية. فقد حاضر في الدورة ١١ شخصاً من شركات MAPFRE لإعادة التأمين و MAPFRE لتأمينات الحياة و PACE الاستشارية البريطانية و CARE CARD الأردنية و GE Insurance Solutions في بريطانيا و NEST للاستثمار في قبرص، بالإضافة الى شركة ترست العالمية – مكتب عمان.

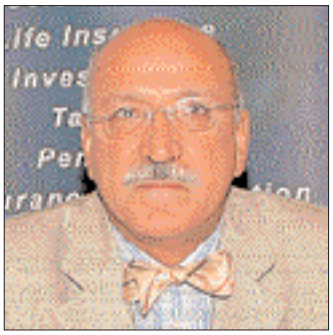
ومن المواضيع التي تناولتها الدورة:

– تأمينات الحوادث الشخصية.
– التأمين البنكي.
– التأمين الصحي.
– إدارة الوقت.
– علم النفس وعلاقته بالتسويق والمبيعات.
– قنوات البيع بشكل عام (العادي وغير العادي).
– إعادة التأمين والاكتتاب في القرن الحادي والعشرين.
– Unit Linked.
– إدارة المطالبات.
– تأمين السفر.

وتخللت الدورة محاضرات ونقاشات جانبية وورشات عمل... وفي النهاية أعرب المنتسبون عن سرورهم لنجاح الدورة، شاكرين القائمين عليها ومتمنين دوام التقدم والنجاح لشركة ترست العالمية للتأمين.

ورشة عمل جديدة لشركة أ.أ. مهنا لتصنيف شركات التأمين في الأردن

ما هي التحاليل المعتمدة للتصنيف؟



الاكتواري ابراهيم مهنا

مدير عام شركة أ.أ.مهنا

يواصل الخبير الاكتواري ابراهيم مهنا، مدير عام شركة أ.أ.مهنا لتصنيف شركات التأمين العربية، إقامة ورشات عمل لعرض المناهج الفنية المعتمدة لتصنيف شركات التأمين.

وفي بيان تلقيناه من شركة أ.أ.مهنا أعلمتنا بما يلي:

بعد النجاح الذي حققته ورشة العمل الأولى التي أقيمت في شهر آب ٢٠٠٥، وورشة العمل الثانية التي أقيمت في الثالث عشر من تشرين الأول الفائت، قررت شركة أ.أ.مهنا لتصنيف شركات التأمني العربية تكرار هذه الورشة في التاسع من تشرين الثاني ٢٠٠٥ في عمان، عاصمة المملكة الاردنية الهاشمية، بالتعاون مع الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

دامت الورشة من التاسعة صباحاً حتى الخامسة عصراً، في مكاتب الاتحاد الأردني لشركات التأمين في عمان، حيث استهل مدير الشركة، الخبير الأكتواري ابراهيم مهنا، حديثه بمقدمة عرض فيها برنامج الورشة وفوائدها.

عرضت هذه الورشة المناهج الفنية المعتمدة لتصنيف شركات التأمين. فقد قدمت المعايير المالية وغير المالية التي تقيّم أوضاع الشركات.

تعتمد مناهج التصنيف على ٢٠ معياراً مالياً ضمن المجموعات التالية:

– تحليل مستوى الاكتتاب. – تحليل مستوى إعادة التأمين. – تحليل الموجودات والسيولة. – تحليل النتائج الفنية وغير الفنية. – تحليل مستوى الاحتياطي.

كما تعتمد هذه النتائج على ١٠ معايير غير مالية كقوة الشركة التنافسية، شفافيتها وحجم محفظتها التأمينية.

J.E. ZAKHOUR & CO. S.A.L.
INSURANCE AND REINSURANCE CONSULTANTS
CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company
WWW.ZAKHOURCO.COM
Ashrafieh - Rmeil - Liberty Building
Phone : 961.1.442032 - 442036 - 446306
Fax: 961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com

اللبنانية السويسرية عرضت منتجاتها الجديدة في مجال التأمين على الحياة والصحة

من اليمين: منير قهوجي، لوسيان لطيف وجيلبير تقلا

الحضور

بحضور حشد من وكلاء التأمين والوسطاء المتخصصين بتسويق منتجاتها في حقلي التأمين على الحياة والصحة LIFE AND HEALTH، عقدت الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE ندوة عرضت خلالها آخر منتجاتها التأمينية وسلطت الاضواء على المنافع الخاصة والميزات التي تتحلى بها المنتجات الجديدة .

افتتحت الندوة بكلمة ألقاها مدير عام الشركة اللبنانية السويسرية للضمان السيد لوسيان لطيف جونيور رحب بها بالمشاركين وقدم بعد ذلك عرضا لانجازات الشركة في لبنان والبلاد العربية لا سيما قطر، الكويت، المملكة العربية السعودية والبحرين.

كما اعلن لطيف عن تخصيص جوائز قيمة سوف توزع نهاية العام المقبل للوكلاء والوسطاء الذين ينتجون المقدار الاكبر من الاقساط في حقلي التأمين على الحياة والصحة.

ثم قدم الدكتور فريد قهوجي والدكتور مارسيل هلال برنامج «شبكة عيادات مدنت» الذي يضع بخدمة المتعاقدين مع اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE شبكة واسعة من العيادات المتطورة تقنيا.

بعد ذلك عرض السيد ناجي ابي ناصيف عدة برامج للتأمين على الحياة والادخار والتعليم جرى استحداثها من قبل اللبنانية السويسرية لتتماشى مع حاجات المؤمنين العصرية.

ثم عرض السيد جيلبير تقلا المسابقات والجوائز التي خصصتها الشركة اللبنانية السويسرية للوكلاء والوسطاء وأعلن عن برنامجين جديدين اطلقتهما الشركة:

١- برنامج طب الاسنان حيث يمكن لكل مؤمن تلقي علاج اللثة والاسنان في كافة عيادات مدنت في لبنان.

٢- برنامج جديد للتأمين على السيارات (COLLISION) وهو برنامج عصري يغطي الاضرار اللاحقة بالسيارة المؤمنة من جراء حادث بأسعار جد تفضيلية.

واختتمت الندوة بكوكتيل، شرب الحاضرون فيه نخب انجازات العام ٢٠٠٥، وذلك في احدى القاعات الضخمة لفندق جفينور روتانا GEFINOR ROTANA حيث انعقدت الندوة.

National Resources Insurance
Services Est.

PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE

Head Office
Tel.: 971 (2) 6675600
Fax: 971 (2) 6675660
P.O.Box: 71950
Al Hosn Plaza
Abu Dhabi - U.A.E.

Dubai Branch
Tel.: 971 (4) 3244919
Fax: 971 (4) 3244920
P.O.Box: 34737
Oud Meitha Bldg.
Bur Dubai - U.A.E.

E-mail: natresin@emirates.net.ae

شركات التأمين الاردنية: ١٥,٢ بالمئة النمو المحقق في النصف الاول من العام ٢٠٠٥

سجلت شركات التأمين الاردنية مجتمعة خلال النصف الاول من العام ٢٠٠٥ نموا في الاقساط المكتتبة بلغت نسبة ١٥,٢٦ بالمئة وبلغ مجموع الاقساط ١٥٥,٥ مليون دولار اميركي وتقاسمتها الشركات الاردنية على النحو المبين في هذه اللائحة:

عصام عبد الخالق
ARAB ORIENT

د. رجائي صويص
MIDDLE EAST

عماد عبد الخالق
JORDAN

اقساط شركات التأمين الاردنية خلال ٦ اشهر من العام ٢٠٠٥

الشركة	الاقساط خلال ٦ اشهر من ٢٠٠٥ (ألف دولار)	الاقساط خلال ٦ اشهر من ٢٠٠٤ (الف دولار)
١– الشرق العربي ARAB ORIENT	١٥,٢٠٠	٩,٠٢٠
٢– الشرق الاوسط MIDDLE EAST	١٢,٨٧٠	١٠,٩٢٠
٣– الاردنية JORDAN	١١,٤٥٠	١٠,١٥٠
٤– اميركان لايف ALICO	٩,٦٨٠	١٠,٠٥٠
٥– الاردن الدولية JORDAN INT'L	٩,٦٠٠	٩,٩٠٠
٦– عرب للحياة والحوادث ARAB LIFE & ACCIDENT	٨,٤٥٠	٩,٥٩٠
٧– المتحدة UNITED	٨,١٨٠	٦,٠٦٠
٨– الاردنية الفرنسية JOFICO	٧,٨٩٠	٥,٩٧٠
٩–العربية الالمانية ARAB GERMAN	٧,١٠٠	٥,٠٤٠
١٠– القدس JERUSALEM	٦,٩٥٠	٦,١٥٠
١١– النسر العربي AL NISR AL ARABI	٦,٠٥٠	٥,٣١٠
١٢– العربية الاردنية AJIG	٥,٧٦٠	٣,١٨٠
١٣– الضامنون العرب ARAB ASSURERS	٥,٥٦٠	٥,١٥٠
١٤– الوطنية الاهلية NATIONAL AHLIA	٥,٤٤٠	٥,٦٠٠
١٥– الاسلامية ISLAMIC	٥,٢٣٠	٥,٠٠٠
١٦– العامة العربية GENERAL ARABIA	٤,٥٢٠	٤,٨٤٠
١٧– العربية الاوروبية EURO ARAB	٤,٢٧٠	٣,١٢٠
١٨– جراسه GERASA	٣,٩٠٠	٢,٢٩٠
١٩– الاتحاد العربي الدولي ARAB UNION INT'L	٣,٠٦٠	٢,١٧٠
٢٠– فيلادلفيا PHILADELPHIA	٢,٥٢٠	٢,٢٩٠
٢١– الواحة OASIS	٢,٥٠٠	٣,٨٨٠
٢٢– دلتا DELTA	٢,١٨٠	٢,٢٠٠
٢٣– العربية الاميركية ARAB AMERICAN	٢,١١٠	١,٦١٠
٢٤– الاراضي المقدسة HOLYLAND	٢,١٠٠	١,٨٤٠
٢٥– اليرموك AL YARMOUK	١,٨٤٠	٢,٢٩٠
٢٦– البحار العربية ARABIAN SEAS	١,١٠٠	١,٢٩٠
● المجموع	١٥٥,٥١٠	١٣٤,٩١٠

التأمين الصحي الالزامي لجميع الاجانب في السعودية ابتداء من ٢٠٠٧/١/١ وللسعوديين البالغ عددهم ١٨ مليوناً ابتداء من ٢٠٠٨/١/١

يبدأ في ٢٠٠٦/١/١ تطبيق المرحلة الثانية من التأمين الصحي الالزامي للاشخاص غير السعوديين المقيمين في المملكة بحيث يتوجب على الشركات التي يعمل فيها مئة شخص وما فوق ان تحصل على بوليصة تأمين صحي، شرطا لمنح بطاقة العمل للعاملين لديها.

وكانت المرحلة الاولى قد قضت باجبار المؤسسات التي يبلغ عدد العاملين فيها ٥٠٠ شخص وما فوق على الحصول على بوليصة التأمين الصحي.

وقال حمد المانع، وزير الصحة، ان المرحلة الثالثة والاخيرة تدخل حيز التطبيق بدءا من ٢٠٠٧/١/١ بحيث يصبح التأمين الصحي الزاميا لجميع المؤسسات بالغاً ما بلغ عدد الاشخاص العاملين لديها.

اما التأمين الصحي للمواطنين السعوديين فيصبح الزاميا في العام ٢٠٠٨.

وقال الوزير المانع ان الوزارة اجرت دراسة وصفها بأنها عميقة ستعلن في حينها، مضيفا انه من المتوقع ان يشمل النظام جميع المواطنين الذين يبلغ تعدادهم نحو ١٨ مليون نسمة مع مطلع العام ٢٠٠٨.

واكد المانع ان تطبيق هذا النظام سيكون الزاميا لجميع المواطنين والمقيمين، الامر الذي يستلزم تكامل الجهود بين شركات التأمين والجهات الحكومية ذات العلاقة لتنفيذ هذا النظام على ارض الواقع وفق الجدول الزمني المحدد، رافضا اي تأخير او مماطلة، وأمر بتكوين فريق عمل من وزارات: الصحة، العمل، الجوازات، مؤسسة النقد، مجلس الضمان الصحي، شركات التأمين، والجهات ذات العلاقة، لتذليل جميع العقبات التي من الممكن ان تعترض شركات التأمين للبدء بتطبيق النظام.

وكنا قد ذكرنا في عدد «البيان» لشهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي ان المجلس الوطني للصحة رخص لـ ١٥ شركة تأمين باصدار عقود التأمين الصحي الالزامي، اضافة الى التعاونية NCCI .

نشير الى ان قانون التأمين الصحي الالزامي يعفي ارباب العمل من موجب الحصول على بوليصة التأمين الصحي، في حال انشأوا مراكز صحية او مستشفيات خاصة لتوفير العلاج للعاملين لديهم.

البنك الصناعي الفرنسي حل مكان كومرز بنك الالماني في «الملكية الوطنية المغربية»

حلّ البنك الفرنسي «كريدي اندوستريال اي كومرسيال» CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL مكان كومرز بنك الالماني مساهما في شركة التأمين المغربية الملكية الوطنية Royale Nationale التابعة لمجموعة بن جلّون.

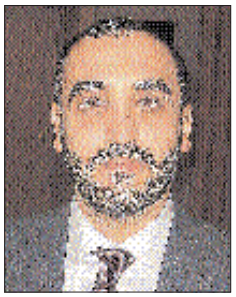
فقد اعلن ان البنك الفرنسي اشترى نسبة ١٠ بالمئة من اسهم الشركة المغربية. وهي النسبة التي تخلى عنها البنك الالماني عندما قرر وقف اعماله في المغرب العام الماضي.

ورحب سيباستيان كاسترو، الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الملكية الوطنية بانضمام البنك الفرنسي الى قاعدة المساهمين، قائلا ان للبنك الفرنسي خبرة قديمة في مجال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE وان الشركة سوف تفيد من تلك الخبرات.

سلطنة عمان: مجموع الاقساط المكتتبة خلال العام (٢٠٠٤): ٢٦٧ مليون دولار
وظفار للتأمين الأولى تليها العمانية المتحدة ومسقط للتأمين

طاهر الحراكي
DHOFAR

ناصر البوسعيدي
OMAN UNITED



خليل الحارثي
AL AHLIA

كما في دول الخليج العربي الاخرى تسيطر شركات التأمين المحلية في سلطنة عمان على اعمال التأمين على نحو واضح، وقد بلغت حصتها من الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠٠٤ نسبة ٧٢ بالمئة.

وتتصدر شركة ظفار للتأمين DHOFAR شركات التأمين الوطنية والاجنبية بنسبة تعادل ٢٧ بالمئة من اجمالي الاقساط السنوية، وقدرها ٧٢ مليون دولار اميركي. وحلت في المرتبة الثانية العمانية المتحدة OMAN UNITED بأقساط بلغ مجموعها ٤٠ مليون دولار اميركي. وحلت ثالثة الشركة الاهلية للتأمين بمبلغ اجمالي قدره ٣٤ مليون دولار.

وفي ما يأتي لائحة بالاقساط التي حققتها شركات التأمين الوطنية والاجنبية في سلطنة عمان خلال العام ٢٠٠٤، بالدولار الاميركي:

الشركات	٢٠٠٤ (الف دولار)	٢٠٠٣ (الف دولار)
١– ظفار DHOFAR	٧٢,١٦٦	٦٩,٥٧٣
٢– العمانية المتحدة OMAN UNITED	٤٠,٥٩٢	٤٣,٩٩٨
٣– الاهلية AL AHLIA	٣٤,٠٤٦	٣٦,٢٦٤
٤– اليكو AMERICAN LIFE (ALICO)	٢٢,٨٢٩	١٧,٥٩٥
٥– مسقط MUSCAT	١٥,٣٨٧	١٤,٧٤٨
٦– الاهلية للتأمين على الحياة NATIONAL LIFE	١٤,٧٦٧	١٤,٣٢٦
٧– نيو انديا NEW INDIA	١٣,٢٩٢	١١,٣٨٢
٨– رويال صن اليانس ROYAL & SUN ALLIANCE	١٢,٠٢٣	١٩,٤٦٤
٩– مسقط للتأمين على الحياة MUSCAT LIFE	٨,٧٤٩	٧,٠١٧
١٠– التأمين العربية ARABIA	٨,٥١٩	٧,٤٧٥
١١– نورويش يونيون NORWICH UNION	٧,٤٦٦	٨,١١٧
١٢– الاتحاد الوطني AL ITTIHAD AL WATANI	٣,١٢٣	٢,٦٤٧
١٣– النسر AL NISR	٢,٢٧٥	٢,٣٤٥
١٤– بيمه ايران BIMEH IRAN	١,٠٦٩	١,١٥٠
١٥– لايف انترناشيونال LIFE INTERNATIONAL	٧٨٣	
١٦– عمان قطر للتأمين OMAN QATAR	٣٥٠	
١٧– اكسا الخليج AXA GULF		٤٦

عبد السلام الطراونة: انجاز مشروع أتمتة التأمين الالزامي
وضع صناعة التأمين في الاردن في مصاف الدول المتقدمة الكترونياً

خلال اجتماعنا به في عمان، ابلغنا السيد عبد السلام الطراونة رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين، ان الاتحاد انجز المشروع الخاص بأتمتة AUTOMATION بوالص التأمين الالزامي واصدارها الكترونيا وعبر خط مفتوح ON-LINE .

وأعرب الطراونة عن اعتزاز الاتحاد الاردني بهذا الانجاز، اذ انه يتيح للمراكز المخصصة لاصدار عقود التأمين الالزامي للسيارات، وعددها ٣٠ مركزا، ان تصدر عقد التأمين وتسلم نسخته الاصلية الى المؤمن له، لتعود فترسل نسخة منه الى كل من الاتحاد الاردني لشركات التأمين والشركة الضامنة ومديرية ترخيص السيارات. ومن ثم يعمد الاتحاد الى توزيع نسخ عن العقد الى جميع الجهات ذات العلاقة، الكترونيا ايضا.

وقال الطراونة ان هذا النظام ينقل صناعة التأمين في الاردن الى مصاف الاسواق العالمية المتقدمة الكترونيا. ثم انه يتيح للسلطات المعنية المرور، ولشركات التأمين، الحصول على بيانات صحيحة ١٠٠ بالمئة عن المركبات المؤمن، عليها كما يتيح احتساب الاقساط المقبوضة وتوزيعها على الشركات بسرعة قصوى.

باستثناء شركة واحدة.. نتائج جيدة جداً لشركات التأمين الاماراتية على المستويين الاكتتابي والاستثماري

السيولة الفائضة التي تتمتع بها شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة اتاحت لها ان تستثمر احتياطاتها المالية في الاستثمارات التي يجري تداول اسهمها في البورصة، على نطاق واسع، ولقد ظهرت العوائد الاستثمارية التي حققتها شركات التأمين الاماراتية خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٥ جلية في ميزانياتها الموقتة، حيث سجلت ارقاما عالية جدا، وتتجاوز بأضعاف عدة الارباح التي حققتها الشركات على مستوى الاكتتاب UNDERWRITING PROFIT.

وباستثناء الشركة العربية الاسكندنافية Arabian Scandinavian التي سجلت خسارة اكتتابية UNDERWRITING LOSS فلقد نجحت جميع شركات التأمين الاماراتية بتسجيل نتائج جيدة جدا لها على المستويين الاكتتابي والاستثماري.

يبقى ان نتمنى ان تبقى اسواق الاوراق المالية على ازدهارها وان تتمكن شركات التأمين الاماراتية من ان تحافظ على صورتها الزاهية بتوخي الحذر حيال اية انتكاسة «مناخية» قد تحدث هنا او هناك، لاسمح الله.

في ما يأتي العوائد التي حققتها شركات التأمين الاماراتية خلال الفصول الثلاثة الاولى من العام ٢٠٠٥ على المستويين الاكتتابي والاستثماري.

الشركة	اجمالي الايرادات (مليون درهم)	ايرادات التأمين (خلال ٩ اشهر) قيمتها (مليون درهم)	نسبة من الاجمالي ٪	ايرادات الاستثمار (خلال ٩ اشهر) قيمتها (مليون درهم)	نسبة من الاجمالي ٪
١– عمان OMAN	٦١٠,٦٧	٦٣,١٣	١٠,٣٠	٥٤٧,٥٤	٦٩,٧٠
٢– ابو ظبي الوطنية ADNIC	٣٢٧,٢٦	١٢٧,١	٣٨,٨٠	٢٠٠,١٥	٦١,٢٠
٣– الامارات EMIRATE	٣١١,٢١	٢٩,٥٢	٩,٥٠	٢٨١,٦٩	٩٠,٥٠
٤– العين الاهلية AIN AHLIA	٢٨٨,٣٧	٦٢,٣٣	٢١,٦٠	٢٢٦,٠٤	٧٨,٤
٥– دبي الوطنية DUBAI NATIONAL	١٤٧,٥٤	٩,٩٢	٦,٧٠	١٣٧,٦٢	٩٣,٣٠
٦– العربية الاسكندينافية ARABIAN SCANDINAVIAN	١٢٨,٢٠	(–١,٨٦)	(–١,٤٥)	١٣٠,٠٦	١٠١,٤٥
٧– البحيرة الوطنية BUHAIRA NATIONAL	١١٥,٢٧	٥٠,٣٢	٤٣,٦٠	٦٤,٩٥	٥٦,٤٠
٨– الظفرة DHAFRA	٩٣,٦٤	٢٤,٥٦	٢٦,٢٠	٦٩,٠٨	٧٣,٨٠
٩– الوطنية NGI	٩٣,٥٩	٩,٦٥	١٠,٣٠	٨٣,٩٤	٨٩,٧٠
١٠– دبي DUBAI	٩٣,٤٥	٤,٦٧	٥,٠٠	٨٨,٧٨	٩٥,٠٠
١١– الاتحاد UNION	٨٩,٩٧	١,٦٩	١,٩٠	٨٨,٢٨	٩٨,١٠
١٢– أمان AMAN	٦٠,٨٣	٥,١٧	٨,٥٠	٥٥,٦٦	٩١,٥٠
١٣– المتحدة UNITED	٥٤,١٦	١٢,٥٩	٢٣,٢٠	٤١,٥٧	٧٦,٨٠
١٤– اللاينس ALLIANCE	٤٩,٤٠	٢٨,٥٣	٥٧,٧٠	٢٠,٨٧	٤٢,٣٠
١٥– الوثبة الوطنية WATHBA NATIONAL	٤٦,١٢	٩,٦٠	٢٠,٨٠	٣٦,٥٢	٧٩,٢٠
١٦– الخزنة KHAZNA	٣٣,٥١	١٧,٧٦	٥٣,٠٠	١٥,٧٥	٤٧,٠٠
١٧– تكافل TAKAFUL	٣٣,٤٩	٥,٧٢	١٧,٠٠	٢٧,٧٧	٨٣,٠٠
١٨– رأس الخيمة الوطنية RAK NATIONAL	٢٥,١٨	١٠,٣٠	٤٠,٩٠	١٤,٨٨	٥٩,١٠
● الاجمالي	٢٦٠١,٨٨	٤٧٠,٧٧	١٨,١٠	٢١٣١,١٤	٨١,٩٠

سيدة لرئاسة نقابة الوسطاء في المغرب

انتخبت نقابة وسطاء التأمين في المملكة المغربية السيدة نعيمة كتانه رئيسة لمجلس ادارتها، وبذلك يكون قطاع التأمين المغربي قد سجل للمرة الاولى في المنطقة العربية خطوة عملية في اطار الاعتراف بقدرات المرأة العربية وأهليتها لترؤس جمعية مهنية.

اقساط المؤسسة العالمية لخدمات التجارة ٣٢,١ مليون دولار

بلغنا من السيد عبد العزيز الخريجي، نائب رئيس المؤسسة العالمية لخدمات التجارة والتعهدات، ان الاقساط التي حققتها مجموعته خلال العام ٢٠٠٤ بلغت ٣٢,١ مليون دولار اميركي موزعة على الشركة الدولية للتأمين (١٤,٣ مليون دولار) وشركة ارابيا ايس للتأمين (١٧,٨ مليوناً).

البيان
الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
الجزء الثاني PART II
٢٠٠٦
العدد ٤١٠ - السنة الخامسة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٦
AL BAYAN - ISSUE No. 410 - JANUARY 2006
المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي

نكـون أو لا نكـون

يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

إذاً، عام جديد نأمله سعيداً هذه المرة، وصباح الخير يا وطني الجميل، فقد انقضى العام الأسود، عام الحديد والنار، عام التنين.

وها نحن نلج عتبة عام جديد تتزاحم فيه العناوين والاستحقاقات المحشورة معنا في عنق الزجاجة. ومع ذلك فإننا ننظر الى العام الجديد على إنه عام الامل، وبنسبة أكبر عام الجدّ والعمل، وسط معادلة وطنية واضحة «نكون أو لا نكون»، وأن لا عودة الى الوراء.

فمن الواضح مع المسلسل الدموي للأحداث، أن لبنان يعيش في اللحظة التاريخية الأكثر صعوبة، والأشد خطراً، والحافلة بالتطورات المثيرة، وسط مواجهة غير متكافئة، نخوضها، دولة وشعباً، وعلى وقع ضريبة الدم الغالي، لنصنع التاريخ اللبناني الحديث، والاستقلال الحقيقي حيث لم يعد هنالك عذر لأحد في التردد، أو في تفويت فرصة المشاركة في بناء الدولة الديموقراطية الحديثة، دولة المستقبل المشرق، على الرغم من الإيقاع السياسي والامن الصاخب، والاصطفافات في غير الموقع الصحيح، حيث تعترض مشروع الدولة الحديثة، الحرة والمستقلة، عراقيل ومطبات، تهدف الى رهن حاضر البلد، وربط مستقبله بماضيه الأسود، وإعادة عقارب الساعة الى الوراء.

ومع ذلك، فالشعب اللبناني بغالبيته الساحقة يتمتع بالإصرار القوي والشجاع على متابعة مسيرة الاستقلال الناجز، والسيادة الكاملة، والتمسك بحريته الغالية جداً جداً.

فمع إطلالة العام الجديد، يتعلق الشعب اللبناني، ويتابع معركة مصيره، وحماية إنجازاته العزيزة على قلبه، وفي طليعتها، الحريات العامة والنظام السياسي الديموقراطي، واقتصاده الليبرالي الحر، والمبادرة الشخصية، وإعلامه المميّز.

فإذا كان العام الماضي هو الأسوأ على كافة الصعد، وخصوصاً الأمنية والسياسية والاقتصادية والمالية، فالأمل أن يكون العام الجديد عام الإنجازات الكبرى، بعد أن تسوّى همومنا السياسية لمواجهة تزاحم التحديات السياسية والاقتصادية الصعبة، والاستفادة الحقيقية من الزخم الدولي غير المسبوق في دعم لبنان ومساعدته لإطلاق ما يختزنه من إيجابيات كامنة في أسس نظامه السياسي والاقتصادي الحر، لزيادة عوامل الاستثمار والتنمية المحفزة للإنتاجية وخلق فرص العمل ورفع مستوى الحياة والمعيشة والخدمات الاجتماعية، وهي تحديات بالإمكان التغلب عليها في حال استقرار الوضع السياسي والأمني والتوافق على عناوين العمل الوطني الجماعي، علماً ان الوقت لم يعد يعمل لصالح لبنان، وأن للعمل المبكر بورشة الإصلاح الجدي حظوظاً بالنجاح أكبر، كلما كان البدء بالعمل أبكر.

من هنا دهشتنا واستغرابنا للتمترس الحاد خلف خطوط المصالح الآنية والذاتية، ووضع المزيد من المطبات والعراقيل لمنع البلاد والعباد من اختراق حال الشلل والجمود، والتوجه نحو الإصلاح والحداثة والتقدم والعصرنة، عبر التواصل مع المجتمع الدولي وفعالياته المالية والاقتصادية وصناديقه ومشاريعه وعطاءاته، ما يساعد على إخراج البلاد من حال الانكشاف المخيف المفتوح على شتى الاحتمالات والبؤر والثغرات التي ينفذ منها أولئك المتربصون أبداً بالبلد وأهله وقياداته.

فوسط المزيد من الصخب والصراخ والتشنج، نخوض مع العام الجديد سباقاً محموماً بين الواقع الاقتصادي المتردي والهموم المعيشية والاجتماعية الصعبة من جهة، ووقائع الضغوطات السياسية والامنية اليومية الحادة من جهة أخرى، حيث بات الفرز بين هذه المعطيات يزداد صعوبة يوماً بعد يوم، نتيجة تداخل النوايا السيئة والمخططات الخبيثة بواقع المطالب الاجتماعية البريئة والمحقة للناس (كل الناس) بحيث باتت مطية لمحترفي السياسات كافة وفي مضامينها المختلفة.

فالعام الجديد مثقل بأحلام وآمال من بذل دماً وكان فداء، وبالتالي، لا يجب ان يشبه هذا العام غيره من الأعوام. فالذاكرة لن تنسى تطلعات أصحاب الهامات العالية من فرسان البرلمان والكلمة والسواعد المفتولة التي رفعت الرايات عالياً، وما أوقعتها إلا سقوطاً تحت وابل المفرقعات القاتلة والغدر.

فبهذا السياق، إن العام الجديد يجب ان يشكل امتداداً للمعايير العالية من الوعي والحكمة، والتأكد من أننا نعرف مصلحتنا تماماً، وأننا لا نفتقر أبداً الى الجدية المطلوبة في معالجة الوضع السياسي الصعب الذي تمر به البلاد ويحبس أنفاسها ويمنعنا من الراحة، وسط ليل دامس من التردد الطويل والمراوحة المكلفة دماً ومالاً وأعصاباً.

فعلى الرغم من مسلسل الفتك الجهنمي، فإن لبنان المفجوع بفرسان الطليعة من حاملي بيارق حريته واستقلاله المتساقطين، الواحد تلو الآخر، يعرف تماماً كيف يلملم جراحه ويتعالى عليها، متابعاً معركة استقلاله الحقيقي، ويعرف أنه وعلى الرغم من أن قائمة الراحلين من أبطاله، من سكان الوجدان والذاكرة، تكبر يوماً بعد يوم. وعلى الرغم من معادلة الدم والنار التي يواجهها، فإن لا شيء يحول دون نظرتنا التفاؤلية المستقبلية مع العام الجديد، والتي إنما يعكسها استمرار احتضان وتفهم المجتمع العربي والدولي لنا، والدفق الملحوظ للاستثمار في لبنان ومستقبله، والتي إنما يعكسها تنامي الثقة في السوق اللبناني، إن من حيث ارتفاع أسعار الأسهم ونشاط التبادل حجماً ونوعاً، أو من خلال الارتفاع الكبير في متوسط قيمة التداول اليومي في بورصة بيروت مثلاً والذي كان قد بلغ ٢,٧ مليار دولار حتى تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، بزيادة بلغت ٢٥٠٪ عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٤ (سوليدير بفئتيها – بنك لبنان والمهجر – بنك عودة...) والتي سجلت أسهمها مستويات تاريخية، هذا بالإضافة الى تقدم نوعي في طلب مؤسسات استثمارية أميركية وأوروبية بالإقبال على سندات دين الدولة، علماً ان هذه المؤسسات لا تستثمر عادة سوى في أصول مالية متدنية الخطورة، بالإضافة الى استمرار عرض الدولار في السوق وتدخل المركزي شارياً معظم الوقت، ما يدل بوضوح الى عدم تأثر السوق بالتطورات السياسية والخلافات الداخلية الحادة، وبالمسار السلبي لمعظم المؤشرات المالية والاقتصادية (النجاح الكبير لعملية بيع البنك اللبناني للتجارة والتي تجاوزت أرقامها أكثر التوقعات تفاؤلاً، وهي صفقة اعتبرت ناجحة جداً، نتيجة الأداء الفني العالي للسلطات النقدية التي كانت تشرف مباشرة على البنك – كذلك نجاح الإصدار الكبير لبنك البحر المتوسط والذي تجاوز ٦٠٠ مليون دولار على طلب أساسه ٢٠٠ مليون دولار فقط، فتم الاكتتاب النهائي بمبلغ ٣٠٠ مليون دولار منها).

من هنا، فإن ما يهمنا فعلاً اليوم هو عدم التفريط بأهمية الدور والتركيز العربي والدولي في دعم لبنان ومساعدته في مسيرة استعادة عافيته واستقرار أمنه ونهوضه الاقتصادي، انطلاقاً من حرص المجتمع الدولي على تجربتنا الديموقراطية الرائدة في المنطقة. ومن هنا تقييمنا العالي للثقة التي تزداد بنا يوماً بعد يوم بفضل الإرادة والتصميم على المضي قدماً الى الأمام، رغم ما يعتري مسيرتنا من انتكاسات وإشكالات كثيرة، والتي من المرجح ان تستمر بوتيرة أكبر وأقسى (العراقيل اليومية المفتعلة) طالما أن الوضع لم يرق بعد الى مستوى طموحاتنا الوطنية، وخصوصاً ما يتعلق منها بتحديات الإصلاح السياسي والاقتصادي والمالي والإداري، والذي دونه عوائق ومطبات لا تحصى ولا تعد.

فالمهم هو عدم تخفيف اندفاعتنا، وعدم التقليل من أهمية ما أنجزناه من متغيرات حتى اليوم، وإن ببطء، وإن خطوة خطوة.

وفي هذا الإطار، ووسط هذه الظروف الصعبة نتابع عمل الحكومة الدؤوب رغم مشاكلها ومشاغلها الكثيرة والجمّة، بشأن رزمة الإصلاحات المطلوبة، والتي بدأ العمل عليها كدفعة حسن نيّة تسبق انعقاد مؤتمر الدول المانحة في بيروت – لم يحدد موعده بعد – حيث أنجزت وزارة المال ورقتها الإعدادية التي سيصار الى بحثها وإبداء الرأي والملاحظات عليها في مجلس الوزراء لاحقاً، وسط ازدياد المخاوف من تأخر انعقاد هذا المؤتمر نظراً لتفاقم المطبات السياسية والأمنية أمام الحكومة (نتذكر كيف تم إجهاض منجزات باريس ٢) ما يصرفها عن التركيز وتفعيل برنامجها الإصلاحي الموعود والبدء بخطواته الأولى المعتمدة أصلاً على استقرار العوامل السياسية الداخلية، ما سيساعد حتماً في رفع مستوى الخدمات الإجتماعية وخاصة الضمان الصحي، والعمل على ترشيق الإدارة وفرز عناصر الترهل والكلفة في الجسم الوظيفي، وتشجيع أصحاب الكفاءة والعلم، وهي أمور قد تكون الخصخصة المبرمجة هي المفتاح والحل الأنسب لها.

كذلك لا ننس أهمية وعي التشريع الهادف الى حماية حقوق الإنسان والأفراد والمؤسسات لخلق المناخات المناسبة لاستقطاب رؤوس الأموال العاملة، وخلق فرص العمل أمام آلاف الشباب الذين تضخهم الجامعات سنوياً في سوق العمل، ما يساعد في تحسين مستوى العيش، ورفع الدخل السنوي للفرد والأسرة بالتوازي مع النتائج المتوخاة من سلة البرامج الإصلاحية تلك، والتي إنما تهدف أساساً الى خفض خدمة الدين وضبط الانفاق.

آمال كبيرة نعلقها على مشجب العام الجديد، لا يفصلنا عنها سوى المزيد من وعي خطورة انقساماتنا وأهمية تكاتفنا وتضامننا الوطني.

الى العاملين على «تطيير» مؤتمر بيروت لدعم لبنان: علامَ تتّكلون؟

الوقت يمر بسرعة والدول المتعاطفة على وشك تبديل موقفها

للمرة الاولى منذ ٣٠ عاما، يقف العالم كله الى جانب لبنان ليساعده على انقاذ اقتصاده وبناء دولته وتحقيق سيادته بدون اية كلفة سياسية استعمارية.

يقف العالم ليساعد لبنان، تكفيرا عن خطيئة تجاهله له ولما كان يحدث على ارضه، تاركا لشعبه ان يحل مشاكله بنفسه، معتقدا ان هذا الشعب يجب ان يعيش في اجواء الاقتتال والاغتيالات والفوضى.

ولكن بعدما تأكد للعالم، بشكل متأخر جدا، ان ما يحدث على ارضه لم يكن بارادة جميع ابنائه، وان الاقتتال والاغتيالات والفوضى كان يسببها فريق متعيش مضغوط عليه، بأمر من الخارج، بدليل اغتيال كل من يكشف للشعب اللبناني عن المؤامرة على سيادته واستقلاله واقتصاده ومصدر رزقه وكل من في امكانه ان ينقذه من الطريق المسدود الذي اوصلوه اليه.

هذا العالم الحرّ الذي هزته التظاهرة الاكبر في تاريخ لبنان «١٤ آذار» والتي انحنى لها احتراما، اراد ان يعوض لشعب لبنان عما تمّ حرمانه منه طيلة سنوات القهر، فهبّ لمساعدته على جميع الصعد ليعود لبنان الى مكانته قبل العام ١٩٧٥ «لبنان بلد المحبة والسلام».

بالطبع، مقابل اية مساعدات مالية، تكون هناك شروط لضمان صرف المساعدات حيث يجب، وليس حيث كانت تذهب طيلة السنوات السابقة، الى صندوق يتولى حراسته وادارته أكلة الجبنة بأنفسهم، شرط انفاق المساعدات على برنامج اصلاحي علني يضمنه الحاكمون، هذا الشرط وصفه بعضهم بالمؤامرة والوصاية الاجنبية على لبنان.

وهذا البعض بالذات لم يصف مساعدات «باريس١» و«باريس٢» سابقا بالمؤامرة او الوصاية، اذ كان هو من يتصرف بهذه المساعدات ومن يرسم لها طريق الانتقال الى صناديقه.

ورغم ايضاحات الرئيس فؤاد السنيورة، ان لا شروط سياسية وراء المساعدات التي ستمنح للبنان في مؤتمر بيروت، لدعمه، فان الجوقة اياها تواصل التحدث عن وجود شروط سياسية استعمارية...

ولغاية اليوم، لا تزال الجهة نفسها تعرقل انعقاد مؤتمر بيروت، اي تعرقل مدّ لبنان بالمساعدات للبدء بخفض ديونه (٣٧ مليار دولار) وللبدء بترسيخ اسس دولة القانون.

ولغاية اليوم، يظهر الرئيس فؤاد السنيورة، الذي اثبت انه رجل دولة من الطراز الرفيع، صبرا لا حدود له، ويواصل اتصالاته لكي لا تبدل الدول التي أعربت عن استعدادها لمنح المساعدات موقفها وتلغي دعمها ردا على الاتهامات «الاهانات» الموجهة اليها اولا، ولانها غير ملزمة بتمديد مهل اقامة المؤتمر الى ما لا نهاية، ثانيا!

السؤال الأول الذي يتبادر الى ذهن كل لبناني حرّ يغار على مصلحة البلد ويريد الخلاص من الوضع الذي هو فيه، عندما يسمع اصحاب الموقف السلبي من مؤتمر بيروت لدعم لبنان، هو «اذا كنتم لا تريدون المساعدات المشروطة ببنود اصلاحية مالية واقتصادية، فماذا تريدون؟».

جميعنا يعرف ان عدم ورود المساعدات، يعني ان يظل الشعب اللبناني غارقا في الديون وكلفتها، علما ان كل ايرادات الدولة على مدار السنة لم تعد تكفي لسد فاتورة خدمة الدين وحده..

وجميعنا يعرف ان الحكومة بحاجة الى المال لتلبية مطالب اللبنانيين الاساسية: الكهرباء، المحروقات، التقديمات الصحية والاجتماعية، التعليم ودعم المزارعين، وهذا الاخير كان سبب قيام التظاهرة الشهيرة في البقاع أخيرا والتي كان وراءها من يعارضون مؤتمر بيروت لدعم لبنان...

الوقت يمر مسرعا، والدول التي تعرض مساعداتها بدأت تعيد حساباتها، وربما زالت لديها مشاعر العطف تجاه شعب لبنان، التي تحركت عندما بدأ مسلسل الاغتيالات، وراح يحصد خيرة رجالاته وعباقرته.

صحيح ان الحكومة قد تحضرت للمؤتمر، ولكن اي موعد له لم يحدد بعد، بانتظار «التوافق الوطني» عليه، فاذا لم يحصل هذا التوافق في الايام القريبة، فماذا سيحصل؟ ربما سيضطر الرئيس السنيورة للخضوع الى فحص دم جديد ليؤكد انه عربي ووطني، ومن ثم يدعو الى المؤتمر على مسؤوليته.

واذا لم يفعل.. طار المؤتمر.. وطارت آمال اللبنانيين بدخولهم مرحلة البناء والاعمار والسلام.

(البيان)

تجديد رئاسته للمجلس الاستشاري الوطني

سعادة المسعود: نحرص على مواصلة العمل لتحقيق أهداف البلاد

سعادة عبدالله المسعود

المجلس الاستشاري الوطني – أبو ظبي

ابو ظبي – «البيان»: تم في مطلع شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي تجديد رئاسة سعادة عبدالله المسعود للمجلس الاستشاري الوطني لإمارة أبو ظبي وسط ارتياح كبير في صفوف أركان الإمارة وكل من عرف الرجل الحكيم والوفي للمغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان، مؤسس هذا المجلس، وباني نهضة الوطن ورائد وحدته.

ألقى المسعود بعد تجديد رئاسته كلمة شكر ووفاء لسمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس الدولة وللفريق أول سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد ابو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، معاهدا بمواصلة العمل لتحقيق أهداف البلاد ومصالح مواطنيها بكل أمانة واخلاص.

واضاف سعادة عبدالله المسعود: ان المجلس الاستشاري يشيد بالسياسة الحكومية الرشيدة وبالخطوات المباركة التي يتخذها المجلس التنفيذي الموقر في سبيل تحقيق آمال المواطنين وتطلعاتهم الى المزيد من التقدم والازدهار والرفاهية.

وقال مخاطباً الشيخ محمد بن زايد: يؤكد المجلس لسموكم مواصلة تعاونه البناء وتضامنه الفعّال مع جميع الدوائر والاجهزة الحكومية لخدمة بلدنا ومصالحه العليا.

وختم المسعود معلناً تلاقي ارادة الشعب على الولاء المطلق لقيادة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان حاكم الدولة وللفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان.

الأمير تركي بن طلال يعلن إنشاء صندوق عربي - أفريقي للقروض في عمان

أعلن الأمير تركي بن عبد العزيز، الممثل الشخصي للأمير طلال بن عبد العزيز رئيس برنامج الخليج العربي لدى منظمات الأمم المتحدة الإنمائية «اجفند»، عن إنشاء صندوق عربي – افريقي للقروض الصغيرة ومتناهية الصغر، في عمان، خلال انعقاد المؤتمر الاقليمي للإقراض متناهي الصغر في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا في تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠٠٤، داعياً مؤسسات التمويل الأفريقية للإسهام فيه بالتنسيق مع «أجفند» وشركائه من مؤسسات العون العربي الإنمائي.

مجموعة النعيم السعودية تقيم مصفاة بترول في مصر

تنوي مجموعة النعيم السعودية تنفيذ عدة أنشطة استثمارية ضخمة في مصر قريباً، وفي مجالات متعددة لتقوية تواجدها في السوق المصري ورفع قيمة الاستثمارات السعودية التي تتصدر الدول العربية حالياً.

وبحسب مصادر حكومية مصرية تقود مجموعة نعيم القابضة السعودية حالياً «كونسورتيوم» مكوناً من ١٠ مستثمرين ما بين مصريين وعرب لإقامة مصفاة للبترول تصل قيمتها الاستثمارية الى ١,٢ مليار دولار في إحدى المناطق الحرة في مصر.

سعر الذهب يواصل ارتفاعه على المدى القريب

يواصل سعر الذهب ارتفاعه حيث تجاوز ٥٠٠ دولار أميركي للأونصة الواحدة، وذلك للمرة الاولى في غضون ١٨ عاماً، ما يعدّ أحدث مؤشر للطلب القوي على الذهب في مجالات الاستخدام في قطاعات مثل صناعة المجوهرات والحلى، وكذلك باعتبار الذهب ملاذاً آمناً يقي من مخاطر وتقلبات التضخم.

وقد اكتشف المستثمرون الذهب مجدداً لموازنة محافظهم الاستثمارية من الأسهم والسندات والاستثمارات العقارية مع توافر مستودع ومخزون تقليدي للقيمة والتحوط ضد التضخم.

«أرامكو» السعودية تكرّم إدارتها الفائزة بأول جائزة بيئية

عبد الله جمعه رئيس «ارامكو» يتوسط مديري ادارات الشركات الفائزة بجائزة رئيس الشركة للتميز البيئي

أعلن رئيس شركة «أرامكو» السعودية عبدالله صالح جمعة خلال تكريم إدارتها الفائزة بأول جائزة بيئية سنوية «ان الحفاظ على البيئة في إطار التنمية المستدامة مبدأ توليه «أرامكو» على الدوام أقصى درجات الاهتمام وهو من أهم القيم التي تفخر الشركة بتفعيلها على الصعد كافة»، مشيراً الى ان الشركة تعمل حالياً مع مجموعة من شركات النفط الوطنية ومراكز أبحاث وجامعات سعودية وأجنبية لتطوير أفكار مستقبلية واستكشاف تقنيات جديدة على مستوى الصناعة لتخفف «وطأة القدم البيئية».

وأضاف جمعة: «ان هذه الجائزة تشكل نقطة انطلاق جديدة في مسيرة الشركة نحو الحفاظ على البيئة وحمايتها، وتعبر عن دورها القيادي في هذا المجال الحيوي، خصوصاً وان دول العالم، ومن بينها السعودية، تتجه نحو زيادة الجهود والبرامج البيئية لحماية الأجيال المستقبلية.

وتأتي الجائزة كجزء من استراتيجية «أرامكو» في حماية البيئة والمحافظة عليها وكقيمة من قيمها التي تتماشى وتتكامل مع حس المواطنة الذي تجسده الشركة بشكل دائم في جميع أعمالها».

سفيرتها الفنانة الشابة نانسي عجرم

«داماس» ومجلس الذهب العالمي يطلقان حملة ترويجية للمجوهرات

من اليمين: توحيد عبد الله، نانسي عجرم ومعاذ بركات

أطلقت «داماس» ومجلس الذهب العالمي تشكيلة جديدة من المجوهرات الذهبية العصرية التي تستهدف جيل الشباب العربي بذوقها الرفيع وأسعارها المناسبة. وقد وقعت داماس عقداً مع الفنانة نانسي عجرم لمدة عامين تصبح من خلاله نجمة الغناء الشابة سفيرة «داماس» والوجه الإعلامي لهذه التشكيلة التي تضم أحدث التصاميم العصرية التي من شأنها أن تأسر مخيلة كل امرأة شابة.

وقال المدير التنفيذي لمجوهرات «داماس»، توحيد عبدالله: «أصبحت المجوهرات الذهبية اليوم أكثر تطوراً عبر تصاميمها الحديثة التي تواكب أرقى خطوط الموضة وتحاكي الرقي المستمر لأذواق المستهلكين. ولا يخفى على أحد ان العالم العربي أمة فتية يشكل جيل الشباب غالبية سكانها، الأمر الذي دفعنا الى إطلاق هذه المجموعة العصرية التي تتناسب وأسلوب حياة الشباب ورغبتهم في التفرد والتعبير عن أنفسهم».

وقال المدير العام لمجلس الذهب العالمي في الشرق الأوسط وتركيا وباكستان معاذ بركات: «ان مجلس الذهب العالمي هو منظمة تجارية تصب اهتمامها على تسويق المجوهرات في الأسواق العالمية. نحن على ثقة بأن شراكتنا مع مجلس الذهب العالمي واختيار نانسي عجرم سفيرة للشباب يمثلان الخيار الأنسب لهذه الحملة التي نحن متأكدون من نجاحها وقدرتها على تغيير نظرة جيل الشباب الى المجوهرات الذهبية إيجاباً. وكان من الطبيعي ان يتم اختيار نانسي سفيرة لهذه التشكيلة الشبابية، اذ ان تألقها وسحر مجوهرات داماس يجسدان معاً جوهر الشباب والحيوية والتألق».

بدورها، قالت المطربة نانسي عجرم التي حضرت الى دبي لإطلاق المجموعة: «انا سعيدة جداً بدوري الجديد مع «داماس» ومجلس الذهب العالمي. فأنا شخصياً أحب الذهب وأجده من أكثر المجوهرات قدرة على إضفاء مسحة خاصة على شخصية المرأة. والذهب أفضل وسيلة للتعبير عن مشاعر الحب والصداقة والثقة. فهو هدية مثالية وابسط طريقة لإظهار الاهتمام والتعبير عن شخصيتك».

فادي الجميل رئيساً للاتحاد العربي للصناعات الورقية مرة ثانية

فادي الجميل

أعيد انتخاب رئيس نقابة الصناعات الورقية والطباعة والتغليف فادي الجميل رئيساً للاتحاد العربي للصناعات الورقية خلال انعقاد الجمعية العمومية للاتحاد في العاصمة الجزائرية الشهر الماضي.

وأعلن الجميل ان الاتحاد قام في السنوات الثلاث الماضية بإنجازات متعددة كان هدفها ابراز نجاحات العاملين في هذا القطاع وأهمية انتشارهم وتوسعهم، ليس في البلدان العربية فحسب، وانما في اوروبا واميركا والبرازيل أيضاً وذلك من اجل تحقيق ترابط الفرص المتاحة وفرص الخصخصة مع الطاقات المالية العربية الوافرة. وكان الهمّ الاساس النجاح في جعل الاتحاد العربي اداة فاعلة تؤمن التعاون الوثيق والايجابي بين أعضائه.

واستقبل وزير الصناعة الجزائري محمد شريفي، الجميل، الذي قدّم له كتاباً عن تاريخ الصناعات الورقية العربية أعده الاتحاد. وجرى البحث في الفرص المتاحة للاستثمار في الجزائر ومدى اقبال المستثمرين العرب على التوظيف في مختلف القطاعات.

كما انتخب مجلس ادارة جديد وأربعة نواب للرئيس هم السادة: مصطفى مهدي (مصر)، حسين غدار (كويتي ويمثل منطقة الخليج العربي)، المنجي جليل (تونس) وحسين السمراني (العراق).

وتقرر في الجمعية اقامة مؤتمر عام للصناعات الورقية العام المقبل في دبي. كما اطلع الاعضاء على دراسة علمية متخصصة حديثة عن صناعة التغليف في العالم كي يواكب الصناعيون العرب آخر التقنيات في هذا المجال وتباحثوا في موضوع تنظيم دورات تدريبية مع منظمات دولية معنية.

يذكر انها المرة الاولى التي يرأس فيها الشخص ذاته الاتحاد لدورتين متتاليتين، وذلك في عملية انتخابية على عكس ما كان معمولاً به في السابق بأن تكون الرئاسة مداورة بين الأعضاء.

مجموعة عارف الكويتية تستثمر ملياري دولار في سورية

أعلنت مجموعة من الشركات الكويتية الاستثمارية رسمياً عن اطلاق مجموعة من المشروعات الاستثمارية الحيوية في سورية تقدر قيمتها الإجمالية بنحو ملياري دولار لإنشاء مدينة استثمارية تنموية متكاملة تضم مجموعة من الأحياء المتخصصة غربي العاصمة دمشق.

وجاء الإعلان عن ذلك في مؤتمر صحافي عقد الشهر الماضي تحت رعاية نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية عبدالله الدردري، ومثل فيه مجموعة الشركات الكويتية رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة (عارف) الاستثمارية علي فهد الزميع، فيما حضره وزير الاقتصاد والتجارة السوري عامر لطفي وعدد كبير من السفراء العرب والأجانب المعتمدين في دمشق.

وأثنى الزميع في كلمة له على التعاون الذي لمسته مجموعة الشركات من الجهات الرسمية السورية خلال الاتصالات معها ممثلة بالدردري واللجان التابعة له منذ أكثر من سنة والتسهيلات التي قدمها من أجل اعلان المشروعات الاستثمارية.

وتعتبر مجموعة عارف الاستثمارية من الشركات الكويتية الرائدة في قطاع الاستثمار في المنطقة وكانت تتبع الشركة العربية الأوروبية للإدارة المالية كشركة مساهمة كويتية مغفلة برأسمال قدره مليون دينار كويتي. وفي عام ١٩٩٨ تطور رأسمالها حتى وصل الى خمسة ملايين دينار كويتي وفي عام ١٩٩٩ ارتفع ليصبح ٣٠ مليون دينار.

قطر ثالثة عالمياً من حيث أعلى دخل للفرد

ذكر المركز الاقليمي للأبحاث المالية التابع لشركة «بيت الاستثمار العالمي» ومقره في الكويت، ان دخل الفرد في قطر بلغ ٣٨,٢٤١ دولاراً في اليوم بنهاية عام ٢٠٠٦، ما يجعلها ثالث أغنى دولة في العالم بعد لوكسمبورغ والنروج.

وأورد بيان للمركز ان إجمالي الناتج المحلي في قطر قفز الى ما يعادل ٢٨,٥٤ مليار دولار في عام ٢٠٠٤ من ٢٣,٧ ملياراً في ٢٠٠٣. وأدى النمو الكبير في الناتج المحلي الإجمالي الى زيادة كبيرة في دخل الفرد.

اكبر حجم اصدارات في بورصة عمان

عمان – بلغت قيمة الاصدارات في السوق الاولية في بورصة عمان خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠٠٥ نحو ١,٢ مليار دينار اردني او ما يساوي ١,٧ مليار دولار اميركي، وهو اعلى حجم جرى تسجيله في مثل هذه الفترة منذ تأسيس البورصة قبل ٢٨ عاما.

وكان الحجم الاكبر ٥٣٪ هو الناتج من اصدارات الحكومة الاردنية.

الحكومة الاردنية نجحت في جذب المستثمرين

بلغ حجم الاستثمارات الكويتية المستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار في الاردن في العام ٢٠٠٥ نحو مليار دولار مقابل ٣٥٠ مليوناً في العام ٢٠٠٤.

وكانت الحكومة الكويتية قد انشأت مكاتب لتشجيع المستثمرين في اربع دول : الكويت والسعودية والامارات وقطر، وستنشئ مكاتب اخرى في العام الجديد في دول اخرى.

السعودية تضاعف انتاج الذهب بحلول ٢٠٠٩

أعلن المدير التنفيذي لشركة «معادن» السعودية عبدالله الدباغ، ان الشركة ستضاعف انتاجها من الذهب ليصل الى نحو ٧٠٠ ألف أونصة سنوياً خلال السنوات الثلاث أو الأربع المقبلة. وتوقع استمرار نمو انتاج الذهب الذي يبلغ الآن أكثر من ٣٥٠ اونصة سنوياً وربما مضاعفة الانتاج بحلول ٢٠٠٨ أو ٢٠٠٩.

وتخطط المملكة السعودية لبيع حصة ٥٠ في المئة من شركة «معادن» في طرح عام للأسهم بنهاية العام ٢٠٠٦.

متعهدو تشييد الأبراج في دبي يتأخرون في دفع أجور عمالهم

متعهدو تشييد الأبراج في دبي – الإمارات العربية، والذين يرسو عليهم الالتزام لتشييدها بكلفة تتراوح بين مليار وثلاثة مليارات دولار، يتأخرون في دفع الأجور للعمال الأجانب، ومعظمهم من الهنود. ويدعي هؤلاء ان التأخير ناتج عن تأخر أصحاب الأبراج في تسديد الدفعات المالية المتفق عليها.

العامل الهندي الذي يتقاضى شهرياً ٢٠٠ دولار يهمه ان يقبض راتبه ليدفع نفقات إقامته وطعامه، وبالتالي لا يقبل التبرير الذي يعطى له. ولذلك أقام العمال الهنود في نهاية تشرين الثاني (نوفمبر) تظاهرة قرب قنصلية بلدهم مطالبين بتدخلها.

حاكم دبي المعروف عنه ديناميته وحرصه على حقوق العاملين في امارته، اصدر أوامره الى مساعديه ليحققوا في الموضوع ويفرضوا أشد العقوبات على الافراد المخالفين، على ان تبلغ العقوبة حد عدم منح المخالف أي عقد جديد للعمل في دبي.

٣٧٠ مليار دولار حصيلة عمليات الدمج في آسيا والمحيط الهادئ

أعلنت مؤسسة «كيه. بي.ام. جي» KPMG المالية في تقرير أعدته، ان منطقة آسيا والمحيط الهادئ شهدت عمليات دمج واستحواذ بلغت حصيلتها ٣٧٠ مليار دولار، بزيادة نسبتها حوالى ٣٩ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

وأوضح التقرير ان عمليات الدمج على المستوى العالمي ارتفعت بنسبة ١٩ في المئة لتصل الى ملياري دولار خلال عام ٢٠٠٥ مقارنة بـ ١,٧ مليار دولار للعام ٢٠٠٤.

وارتفعت عمليات الدمج والاستحواذ في اندونيسيا بنسبة ٩ في المئة، حيث وصلت الى ٩,٦ مليارات دولار في حين تراجعت العمليات في سنغافوره بنسبة ١٧ في المئة لتصل الى ٨,١ مليارات.

كما ارتفعت هذه العمليات في ماليزيا بنسبة ٧ في المئة لتصل الى ٥,٩ مليارات دولار، كما ارتفعت الحصيلة في تايلاند بنسبة ٩ في المئة لتصل الى ٤ مليارات.

وفي الفيليبين شهدت عمليات الدمج تراجعاً بنسبة ١١ في المئة حيث وصلت الى ١,٧ مليار دولار.

١٢ مليون وافد يعملون في بلدان الخليج

وزراء خارجية دول التعاون اوقفوا توصية وزراء العمل بتحديد مدة اقامتهم بست سنوات

استجابت حكومات دول الخليج لمطالب ونداءات الهيئات الاقتصادية في دولها وقررت وقف توصية وزراء عمل دول مجلس التعاون القاضية بتحديد مدة اقامة العمالة الوافدة بست سنوات واوعزت الى وزراء الخارجية في دولها، الذين اجتمعوا في ٢٠٠٥/١٢/١٧، ليتخذوا توصية تدعو الى اعادة النظرة بالتوصية الاولى واعادة بحثها ودراستها.

نقل هذه التوصية الامين العام لمجلس التعاون عبد الرحمن العطية الى قطاع الاعمال العام والخاص في دول المجلس، مشيرا الى ان هذه التوصية دليل الحرص والرغبة الصادقة من مجلس اللتعاون على العمالة الوافدة وتأمين الاستقرار النفسي لها.

يذكر ان غرفة الرياض اعلنت قبل نحو شهر من الآن، اعتراضها على قرار مجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية لدول مجلس التعاون، والقاضي بتحديد اقامة العمال الاجانب في دول التعاون بـ ٦ سنوات، كما حذرت غرفة تجارة وصناعة البحرين بعد صدور القرار من التبعات الاقتصادية الخطيرة التي ستنتج عنه، الى جانب تأكيد لجنة التجارة والبحوث في الغرفة التجارية الصناعية القطرية ان هذا القرار سيتسبب في آثار سلبية جسيمة على قطر لان العمالة المحلية لا تكفي وعملية احلال عمالة جديدة كل ٦ سنوات مستحيلة، محذرة من الآثار الجسيمة المترتبة على القرار في حال تطبيقه.

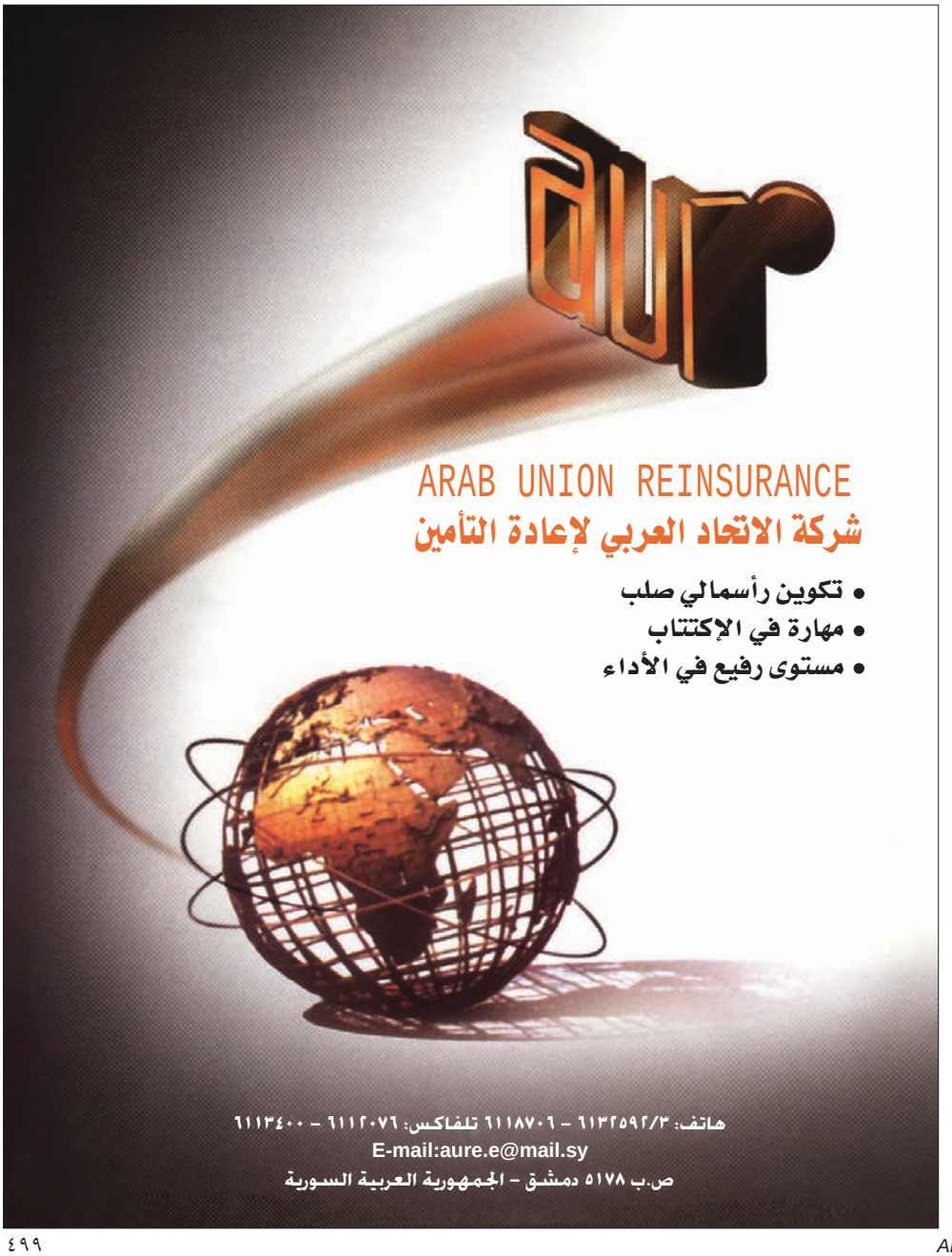
وتشير دراسات خليجية حديثة الى ان عدد العمالة الوافدة في دول الخليج بلغ اكثر من ١٢ مليونا، اي ما يشكل ٣٨,٥٪ من مجموع سكان الخليج، حيث تستضيف السعودية اكبر عدد من هؤلاء العمال، اذ يبلغ ٧ ملايين يشكلون نسبة ٣٠٪ من عدد السكان، بينما توجد في الامارات اعلى نسبة، اذ تشكل العمالة الوافدة نسبة ٨٠٪ من مجموع السكان، ويوجد في الكويت ١,٤٧٥ مليون اي ٦٣٪ من عدد السكان، اما قطر فتستضيف ٤٢٠ الفا، أي ما نسبته ٧٢٪ من مجموع السكان، وفي عمان ٦٣٠ الف عامل يشكلون ٢٦٪ من عدد السكان أي ما يوجد في البحرين ٢٨٠ الفا اي ما نسبته ٢٦٪ من عدد السكان.

عمان ودمشق تسعيان لاستحداث ثالث منفذ حدودي بري بينهما

تعتزم سوريا والأردن فتح منفذ حدودي بري جديد يربط دمشق بمنطقة السويداء عبر صلخد الى الحدود الأردنية ليكون المنفذ الثالث بعد الرمثا – درعا وجابر – نصيب، حسبما أعلن وزيرا النقل في البلدين، سعود نصيرات ومكرم عبيد.

وصادق الوزيران في ختام اجتماعات استمرت يومين في عمان، على موازنة العام المقبل للشركتين الأردنية – السورية للنقل البري والسورية – الأردنية للملاحة البحرية وخطتهما التشغيلية.

وقال الوزير نصيرات ان الأردن يدرس إنشاء منفذ حدودي جديد مع سورية، لكنه لم يفصح عن تفاصيل إضافية، فيما أوضح الوزير عبيد أن من شأن المنفذ المنوي انشاؤه عبر طريق بأربعة مسارب، تقصير المسافة بين السويداء والحدود الأردنية وتيسير انسياب البضائع. وركز نصيرات على المعوقات التي أدت الى تدني أرباح الشركة هذا العام والمتمثلة بارتفاع أسعار النفط عالمياً، الأمر الذي نتج عنه رفع الدعم عن المشتقات النفطية مرتين هذا العام، إضافة الى تغيير أسطول الشاحنات وتجديده من صافي الأرباح التي حققتها الشركة، فضلاً عن طرح عدة عطاءات كعطاء نقل الإسمنت الى سوريا وحجز عدد لابأس به من الشاحنات على الحدود اللبنانية لمدة تصل الى أكثر من ٣ أسابيع.



فنادق دبي تحوز المركز الاول عالمياً في نسبة الإشغال (٨٦٪)

خالد أحمد بن سليم

دائرة السياحة والتسويق التجاري

حصلت فنادق دبي على المركز الأول عالمياً في نسب الاشغال والعائدات للغرف خلال التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٥ متفوقة على وجهات سياحية عالمية عريقة مثل باريس ونيويورك وسنغافوره.

وقال مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد أحمد بن سليم في بيان صحافي ان هذا التصنيف جاء وفقاً للتقرير الذي أعلنته مؤسسة (ديلويت أند سميث) العالمية للأبحاث السياحية ومقرها لندن وهي مؤسسة رائدة في قياس الأداء الفندقي.

وأوضح أنه وفقاً للتقرير فقد حققت فنادق دبي نسب إشغال بلغت ٨٥,٩ في المئة بزيادة قدرها ٤٢,٣ في المئة خلال الفترة من أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ وحتى أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ تليها نيويورك بنسبة ٨٢,٧ في المئة ثم سنغافورة بنسبة ٨٠ في المئة.

وقال بن سليم ان هذا الإنجاز هو ثمرة الجهود والسياسة التسويقية التي تنتهجها الدائرة في جميع أنحاء العالم من حيث المشاركة في المعارض والمؤتمرات وتنظيم الندوات التعريفية وورش العمل والحملات الإعلانية والإعلامية واستضافة الوفود السياحية والإعلامية وإصدار المطبوعات بمختلف اللغات وغيرها من الوسائل التسويقية.

وأضاف ان الاهتمام الذي تبديه حكومة دبي بالبنية التحتية عموماً والمشروعات السياحية خصوصاً هو الذي ساهم في تحقيق هذا الإنجاز الهام.

الصين تنافس على المركز الرابع بين أكبر عشرة اقتصادات

توقع محللون اقتصاديون ان تتجاوز نسبة نمو الاقتصاد الصيني خلال العام ٢٠٠٥ (٩) في المئة، وفي حال حافظت الصين على هذه الوتيرة فإنها ستتجاوز بريطانيا وفرنسا اللتين تحتلان المرتبتين الرابعة والخامسة في ترتيب أكبر عشرة اقتصادات في العالم.

وأعلن الناطق باسم الحكومة الصينية لي ديشوي، ان إجمالي الناتج الداخلي للعام ٢٠٠٤ أكبر بـ١٦,٨ في المئة مما كان معلناً، موضحاً ان هذا الارتفاع ناجم عن تصحيح فني من شأنه السماح للصين بالوصول سريعاً باقتصادها الى المرتبة الرابعة عالمياً.

وأضاف ان مساهمة قطاع الخدمات ارتفعت من ٣١,٩ في المئة الى ٤٠,٧ في المئة، مشيراً الى ان نمو القيمة المضافة على قطاع الخدمات بلغ ٩٣ في المئة خلال ٢٠٠٤.

وتابع قائلاً: ان الاقتصاد الصيني انتقل، بعد التصحيح، من المرتبة السابعة الى السادسة عالمياً أمام إيطاليا، مشدداً على ان الفارق مع فرنسا وبريطانيا بات ضئيلاً جداً.

واعتبر انه لمعرفة ما إذا كانت الصين ستتجاوز فرنسا (الخامسة) وبريطانيا (الرابعة)، يجب انتظار نتائج العام ٢٠٠٥.

أكبر عشرة اقتصادات في العالم

يحتل الاقتصاد الصيني المرتبة السادسة على مستوى العالم متقدما على ايطاليا بناء على تقديرات الناتج المحلي الاجمالي لعام ٢٠٠٤. وفي ما يأتي جدول بأكبر عشرة اقتصادات في العالم:

المركز	الدولة	الناتج المحلي الإجمالي
١	الولايات المتحدة	٢١١٦٦٧٥١٥
٢	اليابان	٣٤٦٢٣٣٩٨
٣	المانيا	٤٢٧١٤٤١٨
٤	بريطانيا	٥٢١٤٠٨٩٨
٥	فرنسا	٦٢٠٠٢٥٨٢
٦	الصين	٧١٩٣٢٠٩٣
٧	ايطاليا	٨١٦٧٢٣٠٢
٨	اسبانيا	٩٩٩١٤٤٢
٩	كندا	١٠٩٧٩٧٦٤
١٠	الهند	٦٩١٨٧٦

المصدر: البنك الدولي (بملايين الدولارات الأميركية)

الهيكل الرئيسي لأطول برجين في البحرين تم بناؤه خلال ٢٠ شهراً

الجناحي: مرحلة جديدة من التحديات

من اليمين: خالد مغاتاش، تميم فاخوري، عصام الجناحي، احمد الجناحي وعبد الرحمن الجاسمي

برجا المركزي المالي في البحرين

هذا الخبر الوارد من البحرين يصعب تصديقه، إنما هو الحقيقة المنظورة والملموسة.

فقد أعلن مرفأ البحرين المالي عن الانتهاء من أعمال الهيكل الرئيسي لبرجي المركز المالي واللذين يعدان أطول أبراج مملكة البحرين (٣٥ طابقاً – ٢٦٠ مترا – خلال ٢٠ شهراً).

وتعليقاً على هذا الإنجاز الكبير صرح السيد عصام جناحي، رئيس مجلس إدارة شركة مرفأ البحرين المالي القابضة، قائلاً: تم الانتهاء من أعمال الهيكل الرئيسي للبرجين خلال مدة ٢٠ شهراً من العمل الجاد، مما يعكس مرحلة جديدة من التحديات في كل من القطاع المالي والبنوك في البحرين.

وأضاف السيد جناحي: ان هذا الانجاز يعد نقطة تحول للبحرين لتكون المركز المالي الرئيسي في المنطقة، حيث سيعمل المشروع على تقديم الخبرات اللازمة والتي ستسهم في نمو القطاع المالي والبنوك. وأضاف: «لعبت مملكة البحرين دوراً كبيراً في نمو وتطوير القطاع المصرفي الإسلامي في المنطقة، وأنه تم تصميم البرجين لتقديم بيئة متميزة للمؤسسات المالية تساعدهم على العمل والإبداع.

منيف ترموم مديراً تنفيذياً لـ«استثمار» الإماراتية

عينت شركة «استثمار» الإماراتية منيف ترموم مديراً تنفيذياً جديداً للشركة.

وترموم مواطن إماراتي رأس من قبل فريق الاستثمار الأوروبي لدى جهاز أبو ظبي للاستثمار، وسيحل مكان أحمد بطي الذي اختير مديراً عاماً لجمارك دبي.

وتأسست شركة «استثمار» عام ٢٠٠٣، وهي مملوكة بالكامل لحكومة دبي. وتعتبر واحدة من شركات عديدة تستخدمها الإمارة لشراء الأصول الاستثمارية في الخارج.

وتستهدف الشركة أربعة قطاعات عامة، هي الخدمات المالية والعقارات والقطاعان الاستهلاكي والصناعي.

ابو ظبي تسمح للاجانب بالتملك في المناطق الصناعية

سمحت امارة ابو ظبي للشركات الاجنبية بالملكية الكاملة لوحدات تقام في المناطق الصناعية الخاصة في خطوة تهدف الى تعزيز تدفق الاستثمارات على عاصمة دولة الامارات.

وقال رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد ان «التشريع الجديد سيغطي مبدئيا الشركات التي تقيم وحدات في المرحلة الثانية من المدينة الصناعية في ابو ظبي، وتحرص ابو ظبي وهي اغنى امارة في دولة الامارات على تنويع مصادر دخلها بعيدا عن الطاقة واجتذاب رأس المال الاجنبي وهي خطوة حققتها بنجاح امارة دبي».

«قابكو» QAPCO المنتج الأكبر للبولي اثيلين في منطقة الشرق الأوسط

الوزير عبد الله العطية: صناعة البتروكيماويات القطرية ستصل الى مستويات وآفاق غير مسبوقة

الوزير عبد الله العطية
رئيس QAPCO

حمد المهندي: اتفاقات وترتيبات تسويقية تخدم خطة التوسع

المهندس حمد المهندي
مدير عام QAPCO

تعتبر شركة قطر للبتروكيماويات المحدودة «قابكو» QAPCO واحدة من أبرز الشركات المنتجة لمادة الاثيلين في العالم وأكبر منتج لمادة البولي اثيلين منخفض الكثافة في منطقة الشرق الأوسط، وقد صممت رؤيتها وأهدافها وجميع نشاطاتها لتتواكب ومكانتها المعترف بها عالمياً والتزاماتها تجاه الدولة والمجتمع بوصفها مؤسسة وطنية.

وتسعى «قابكو» بإدارتها الرشيدة، الى رفع مستوى كفاءة عملها الحالي الى الدرجة القصوى والتركيز على احتياجات العملاء وتطلعاتهم وتلبية متطلباتهم بتسليمهم منتجات وخدمات عالية الجودة وبأسعار مدروسة بغية تحقيق المكانة المنافسة والحفاظ عليها في السوق.

ماذا قال رئيس مجلس الإدارة وزير الطاقة والصناعة القطري عبدالله بن حمد العطية، ونائب الرئيس والمدير العام المهندس حمد راشد المهندي عن آخر مستجدات نشاط الشركة ونتائجها وتوسعها في منطقة الشرق الأوسط وآسيا؟

نتائج نموذجية

الرئيس العطية تحدث عن انعكاسات ارتفاع أسعار النفط ومشتقاته على صناعة البتروكيماويات في قطر وعلى الاقتصاد القطري فقال: «لقد شكّل الارتفاع المستمر في أسعار النفط أحد أبرز الأمور التي ميزت هذا العام، حيث سجلت أسعاره أرقاماً قياسية، ولعل ذلك يرجع الى الانخفاض المستمر في أسعار صرف الدولار مقابل العملات الدولية وخصوصاً اليورو واستمرار ارتفاع الطلب على النفط، حيث شهد الطلب العالمي على المنتجات البترولية زيادة نسبتها ٣,٢٪ عن المتوسط الذي يقدر بـ ٢٪ سنوياً بسبب زيادة الطلب عليه في آسيا ولا سيّما الصين.

على صعيد البتروكيماويات، أدى الارتفاع الحاد في أسعار النفط وتزايد الإغلاق المفاجئ للمصانع ووحدات تكسير الإيثان في كل من أوروبا وآسيا الى حالة من النقص الحاد في الموارد وارتفاع شديد في الطلب على الاثيلين، ما أدى بدوره الى زيادة كبيرة في أسعار الاثيلين ومشتقاته خصوصاً البولي إثيلين منخفض الكثافة (LDPE). كما أدى الارتفاع المستمر في أسعار النفط والحاجة الملحة للاثيلين الى خلق بيئة مؤاتية لمنتجات «قابكو» حيث وصلت أسعار البولي إثيلين المنخفض الكثافة الى أعلى مستويات لها على الإطلاق، ما جعلنا نحقق زيادة مذهلة في إجمالي حجم المبيعات الذي وصل الى ١,٨ مليار ريال قطري.

وعلى ضوء هذه النتائج النموذجية، اتخذنا قرارنا بتوزيع أرباح إجمالية تصل الى ألف مليون ريال قطري على المساهمين.

٢٤ مليار دولار الدخل القومي

أضاف: في خضم التطورات، واصل الاقتصاد القطري انتعاشه وسط توقعات بأن يصل إجمالي الدخل القومي للبلاد خلال عام ٢٠٠٤ الى ما يفوق ٢٤ مليار دولار أميركي (مقارنة بـ ٢٠,٥ مليار دولار في عام ٢٠٠٣).

ولعل إسهامات القطاعات الاقتصادية في الدخل القومي من غير تلك القطاعات العاملة في مجال الطاقة (NON ENERGY SECTOR) والتي زادت نسبتها الى أكثر من ١٠,٨ ٪، أكدت بما لا يدع مجالاً للشك، ان توجهات الدولة في التخفيف من الاعتماد التاريخي على النفط والغاز وتنويع مصادر الدخل أثمرت نتائج إيجابية.

صناعة البتروكيماويات وصلت الى آفاق غير مسبوقة

وعن الخطط التوسعية الموضوعة لتعزيز صناعة البتروكيماويات، أشار العطية الى ان صناعة البتروكيماويات القطرية ستصل الى مستويات وآفاق غير مسبوقة في النمو في ظل خطط الدولة لاستثمار ما يزيد على ٢,٥ مليار دولار أميركي خلال السنوات الخمس المقبلة. فعلى سبيل المثال، يجرى العمل في مشروع توسعة مصنع الاثيلين لزيادة الطاقة الانتاجية للاثيلين من ٥٢٥ ألف طن متري سنوياً الى ٧٢٠ ألفاً طبقاً لما هو مخطط له، ومن المتوقع ان يبدأ الانتاج بداية عام ٢٠٠٧. كما يجرى العمل أيضاً في مشروع قاتوفين ومصفاة رأس لفان، وهي مشاريع تهدف لبناء أكبر وحدة تكسير الايثان في العالم ومن المتوقع ان يبدأ العمل بحلول عام ٢٠٠٨.

واعتبر ان ما تحقق من تقدم غير مسبوق في الدولة وعلى صعيد الصناعة بصفة عامة وما حققته «قابكو» من إنجازات، «انعكاس مباشر للتوجهات الحكيمة لحضرة صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني أمير البلاد وولي عهده الشيخ تميم بن حمد آل ثاني. ويطيب لي هنا أن أرفع لمقام حضرة صاحب السمو الأمير وولي عهده أصدق آيات الامتنان والعرفان على دعمهما المستمر وتوجيهاتهما السديدة».

توسع لتلبية احتياجات الأسواق

بدوره، تناول المهندي النتائج المحققة في عام ٢٠٠٤، منوهاً بما سيتحقق هذه السنة من نتائج «حيث قفزت أرباحنا الصافية بنسبة ٧٤٪ لتصل الى ١,٢ مليار ريال مقارنة بمبلغ ٧٠٥ ملايين ريال فقط حققناه عام ٢٠٠٣، ومن المتوقع ان تزيد هذه النسبة لهذا العام».

وعن التوسع الخارجي، أشار المهندي الى خطوة افتتاح مكتب في كل من تايوان وبنغلادش خلال السنة ٢٠٠٥، والى وجود مخزن اقليمي في سوريا لخدمة أسواق الشرق الأوسط كافة، ما ساعدنا على تلبية احتياجات الأسواق المحيطة، لافتاً الى توسيع الشبكة التسويقية «حيث نعمل حالياً على بيع جزء من انتاج شركة قطر للبتروكيماويات (كيوكيم) من البولي اثيلين عالي الكثافة (HDPE)، إضافة الى العديد من منتجات شركة قطر للفينيل (QVC)، كما توجد بعض الاتفاقات والترتيبات التسويقية مع شركة "RELIANCE" لبيع البولي بروبلين لحسابها، وايضاً مع شريكتنا توتال الفرنسية لبيع العديد من منتجاتها».

تقرير مهم جداً للبنك السعودي البريطاني عن اقتصاد المملكة

ارتفاع أسعار النفط وانضمامها للـ WTO ينشطان استثماراتها عالمياً

يرى القارئ في التقرير الاقتصادي الحديث جداً الصادر عن البنك السعودي البريطاني مجموعة أرقام عن الإيرادات والنفقات وتأثير ارتفاع اسعار البترول على القطاعات الاقتصادية السعودية، وكذلك تأثير انضمامها الى منظمة التجارة العالمية WTO. ويقول التقرير ان خطة التنمية الثامنة في المملكة لن تشهد أي تغيير في اتجاهات السياسات الاقتصادية التي تواصلت على مدى الثلاثين سنة الماضية.

وهنا أبرز ما جاء في التقرير:

الشيخ عبدالله الحقيل

رئيس البنك السعودي البريطاني

ارتفاع الفائض المالي يحد من الاقتراض الحكومي ما يمكن من توجيهه لتمويل القطاع الخاص

على الرغم من ان قطاع البترول يتبع الأسواق العالمية وتطوراتها وميزان العرض والطلب، فإن معظم القطاعات تتبع اتجاهاً محدداً للنمو، والذي يختلف طبقاً للتغيرات في أسواق البترول، حيث ان قطاع البترول برغم تراجع أهميته بالنسبة للهيكل العام للناتج المحلي السعودي إلا ان تأثيره لا يزال اساسياً بالنسبة لازدهار العديد من القطاعات الأخرى، ويتضح تأثير ذلك في الإيرادات الحكومية ومستوى واتجاهات المصروفات الحكومية، فضلاً عن العلاقة المتبادلة بين ازدهار سوق البترول وثقة المستهلكين والثقة في بيئة العمل. هذا بالإضافة الى انعكاسات البترول على مستوى السيولة وبالتالي توفر التسهيلات الائتمانية بتكلفة منخفضة في القطاع المصرفي لتمويل تطوير القطاع الخاص، والذي يتأثر عادة بالفائض أو العجز المالي، حيث ان ارتفاع الفائض المالي يحد من الاقتراض الحكومي بما يمكن من توجيه المزيد من التمويل نحو القطاع الخاص.

وتتضح تلك الرؤية من خلال مقارنة أداء نمو مختلف القطاعات خلال الفترات الزمنية السابقة، اذ ان ايرادات البترول خلال فترة ٢٠٠١ – ٢٠٠٢، كان منخفضاً نسبياً، أما الفترة ٢٠٠٣ – ٢٠٠٤ فقد شهدت ارتفاعاً في الفائض المالي والمصروفات الحكومية بشكل نسبي، حيث بلغ متوسط نمو القطاع الخاص غير البترولي ٦,١ بالمئة مقارنة بنسبة ٣,٩ بالمئة خلال فترة ٢٠٠١ – ٢٠٠٢. وبلغ نمو القطاع الحكومي ٧,٦٪ مقارنة بنسبة ٢,٦٪ في فترة ٢٠٠١ – ٢٠٠٢، ما يدل على ان ارتفاع مستوى الصادرات البترولية مقروناً بارتفاع أسعار البترول له تأثير كبير على أداء نمو بقية القطاعات الاقتصادية، مع التأكيد على ان تأثير نمو القطاع البترولي ما لم يكن مقروناً بنمو مستوى الإنتاج والأسعار يبقى تأثيراً محدوداً، ففي حال تعذرت مواصلة مستوى نمو عام ٢٠٠٣ في عام ٢٠٠٦ بسبب مستويات القدرة الإنتاجية المستجدة حالياً والتي تحتاج زيادتها لمزيد من الوقت، فإن من غير الممكن ان يشهد عام ٢٠٠٦ تحقيق زيادة فعلية بأكثر من ١٧٪ في القيمة المضافة لقطاع البترول كما في عام ٢٠٠٣.

وفيما يستبعد التقرير ان تحدث خطة التنمية الثامنة التي أقرتها الحكومة السعودية مؤخراً، أي تغيير في اتجاهات السياسات الاقتصادية التي تواصلت على مدى الثلاثين سنة الماضية، فإنه يرى ان من غير المحتمل حصول تغيرات مفاجئة في أهداف التنمية الخاصة بالقطاعات الاقتصادية في المملكة، في الوقت الذي يؤكد فيه التقرير على ان انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية سيعزز من الأهداف المرجوة من التحرر الاقتصادي، حيث سيؤدي ذلك الانضمام على المدى البعيد الى فتح الأسواق لمزيد من المنافسة وزيادة الفعالية، وفتح الأسواق الأجنبية للمصدرين السعوديين، والى دعم الجهود السابقة في تنشيط الاستثمار عبر تسهيل أنظمة الاستثمار الأجنبي ومنح الحوافز الاستثمارية التي ساهمت سابقاً في إصدار المزيد من تراخيص الاستثمار الأجنبي.

واستعرض التقرير تطور أداء القطاعات الاقتصادية في المملكة خلال السنوات الماضية وحتى عام ٢٠٠٥، حيث خلص الى سلسلة من الاستنتاجات التي كان من أبرزها استمرار النمو المتواضع للقطاع الزراعي حيث تراوحت معدلات نمو القطاع بين ١٪ و ٢,١٪، كما شهدت المملكة تقلباً كبيراً في نمو القيمة المضافة في قطاع البترول خلال هذه الفترة وتراوحت ما بين نمو سلبي في عام ٢٠٠١ بنسبة ١٢,٤٪ الى نمو إيجابي مرتفع في عام ٢٠٠٤ بلغ ٣٥,١٪ في حين بلغت مساهمة قطاع البترول في إجمالي الناتج المحلي حتى عام (٢٠٠٤) ٣٩٤ بليون ريال مقارنة بأقل من ٢٢٧ بليون ريال في عام ٢٠٠١.

وألمح التقرير الى ان ذلك النمو كان له أثر إيجابي ايضاً بالنسبة لقطاع التصنيع خلال السنوات الأخيرة، حيث ارتفع في عام ٢٠٠٣ بنسبة ١٨,٢٪ محققاً نمواً إضافياً بنسبة ١٠,١٪ في عام ٢٠٠٤ لترتفع القيمة المضافة لهذا القطاع من ٦٨ بليون ريال سعودي في عام ٢٠٠٠ الى ٩٥ بليون ريال في عام ٢٠٠٤ أي بنسبة ٤٠٪.

وكما هي الحال بالنسبة لقطاع التصنيع فقد كان أداء بعض القطاعات الأخرى جيداً كذلك وان لم يكن بنفس النسبة، حيث تشير البيانات الرسمية الى ان قطاع الإنشاءات حقق خلال عام ٢٠٠٤ نمواً بنسبة ٨,٥٪، ونما قطاع تجارة الجملة والمفرق ٧,٩٪، وقطاع النقل ٧,٤٪، وقطاع التمويل والعقارات ٦,٣٪، والكهرباء والماء ٥,٤٪، حيث سجل معدل نمو تلك القطاعات نسبة تزيد عن ٥٠٪ مقارنة بفترة ٢٠٠٠ – ٢٠٠٢.

وفي ما يتعلق باتجاهات مكونات مصروفات إجمالي الناتج المحلي يخلص التقرير الى ان نمو الإنفاق الاستهلاكي منذ عام ٢٠٠٠ قفز من ٤٤١ بليون ريال ليصل الى ٥٠١ بليون ريال خلال عام ٢٠٠٤ بنسبة نمو بلغت ١٤٪ وفقاً للأسعار الحالية، في حين نمت المصروفات الحكومية الاستهلاكية بنسبة ١٩٪، بينما نما الاستهلاك الخاص النهائي خلال السنوات الخمس بنسبة ٩,٤٪.

ويشير التقرير كذلك الى ارتفاع المصروفات الرأسمالية من ١٢٣ بليون ريال في عام ٢٠٠٠ الى ١٦٣ بليون ريال في عام ٢٠٠٤، بزيادة تقدر بنحو ٣٢٪، كما ارتفع نمو الواردات من ١٧٥ بليون ريال في عام ٢٠٠٠ الى ٢٣٤ بليوناً لغاية نهاية عام ٢٠٠٤، محققاً زيادة بلغت ٣٣٪. وعلى الرغم من نمو الاستهلاك خلال هذه الفترة إلا ان المؤشرات كانت مطمئنة للغاية، حيث ان الاستهلاك لم يصل الى الحد الذي يمكن وصفه بطفرة المصروفات الاستهلاكية الخاصة، في وقت قابل ذلك الاستهلاك نمواً إيجابياً في التشكيلات الرأسمالية السنوية الثابتة والدائمة، ونمو قيم الصادرات من ٣٠٨ بلايين ريال في عام ٢٠٠٠ لتصل الى ٤٩٠ بليون ريال في عام ٢٠٠٤ محققة زيادة بلغت ٦٠٪.

«بيت المال» توقع اتفاقية تسويق وترويج لمشروعها مع اكبر شركة عقارية في العالم CBRE

قامت شركة بيت المال للادخار والاستثمار للاسكان المساهمة العامة المحدودة، كبرى الشركات العقارية في الاردن، بالتوقيع على اتفاقية تسويق وترويج مشروع «بيتنا العقاري الميغا مول» مع السادة شركة CB RICHARD ELLIS (CBRE) كبرى الشركات العالمية في مجال التسويق العقاري. وقد قام بالتوقيع على هذه الاتفاقية المهندس معاوية هشام ظبيان رئيس الشركة.

هذا وقد قام وفد من الشركة بزيارة المشروع في عمان – الاردن واطلعوا على المشروع الحيوي الذي يعد واحدا من اكبر المشاريع العقارية في المنطقة. واجتمع الوفد الزائر الى كل من المهندس معاوية ظبيان رئيس مجلس ادارة شركة «بيتنا» ومعالي المهندس يوسف حيلصات مدير عام شركة بيتنا وكذلك الدكتور المهندس سامي جميل بركات مدير عام شركة الميغا مول.

من اليمين: يوسف حياصات، فيل كوك، معاوية ظبيان، ساشا مونش، د. سامي بركات، محمود الشوبكي (خلف مجسم للمشروع)

واستمع الوفد الزائر الى شرح مفصل عن المشروع، حيث عبر ممثلو شركة CB RICHARD ELLIS عن اعجابهم في المشروع الضخم والجسور. وفي حقيقة الامر يعد مشروعا طموحا وسيقوم بتغيير جذري لمنطقة عمان الشرقية التي تعد من اكثر مناطق عمان ازدحاما واكثرها سكانا.

من هي شركة بيت المال للادخار والاستثمار للاسكان (بيتنا)؟

سبق وعرّفنا عن هذه الشركة الرائدة في مجال اختصاصها في الاردن في اعداد سابقة، فهي تأسست في العام ١٩٨٣ برأسمال قدره مليونا دينار اردني رفع في العام ٢٠٠٣ الى ٦ ملايين، وفي نهاية العام ٢٠٠٣ رفع الى ٩,٦ ملايين دينار حيث تم توزيع ٦٠٪ من الاسهم كأرباح عن عام ٢٠٠٣.

وتعتبر «بيتنا» اكبر شركة أردنية في مجال الاستثمار العقاري (التطوير والتأجير والتمليك والمشاركة) ويعتبر مشروعها الريادي الطموح (مدينة بيتنا) منطقة اليرموك اضخم مشروع من نوعه في المملكة وربما في المنطقة، خصوصاً بعد المراجعة الشاملة التي تمت للمخطط الهيكلي كي يمكنه استيعاب المستجدات عند تطوير المدينة الى مركز مدينة متكامل يحتوي على مختلف الخدمات التجارية والصحية والتعليمية والسكنية والترفيهية التي تتطلبها المدن.

ويتوسط المدينة لدى اكتمالها، أبراج «بيتنا» التي يصل ارتفاعها الى أربعين طابقاً سيتم بناؤها على مراحل بوشر بالمرحلة الأولى منها وهي مبنى الميغامول الذي يحتل الطوابق الثمانية الأولى. وسيتم ربط المبنى بالجبال المحيطة بواسطة جسور تحتوي على محلات تجارية وأماكن تسوق.

وتبلغ مساحة مدينة بيتنا (١٤٠) دونما ويشتمل الجزء المنفذ منها على مبان متعددة تضم حاليا (٧٣٧) محلاً تجارياً و (٩٥) شقة سكنية و (٣٠) مكتباً تجارياً.

اهمية موقع مدينة بيتنا

تتوسط «مدينة بيتنا» اكثر مناطق عمان ازدحاماً سكانياً، فهي في وسط مناطق جبل النصر، ام نوارة، جبل الجوفة، جبل التاج، حي ام تينة، الاشرفية، الوحدات، القويسمة، ابو علندا، والتي يقترب عدد سكانها من ثلثي عدد سكان العاصمة، وتفتقر هذه المناطق الى الخدمات الأساسية التي تحتاجها وتوفرها عدة مناطق وسط المدن.

الميغا مول

يتم حالياً إنشاء مبنى الميغا مول ضمن «أبراج بيتنا» التي سيصل ارتفاعها الى ٤٠ طابقاً وبمساحة إجمالية تبلغ ١١٠ آلاف متر على مساحة ارض مخصصة للأبراج ١١ دونماً ضمن " مدينة بيتنا" وسيتم تنفيذ أول ثمانية طوابق كمرحلة أولى من البرج تخصص «للميغامول» وتبلغ مساحته الإجمالية ٤٠ الف متر مربع.

ويتميز المبنى بتصميم معماري مميز حيث سيكون معلماً حضارياً يتوسط «مدينة بيتنا» التي تحظى بموقع فريد وسط العاصمة، كما يتميز بوجود ثلاثة جسور للمشاة ستعمل على ربط مناطق عمان بعضها ببعض من خلال مبنى المول:

عند الطابق الثالث: سيربط جسر المشاة الأول الميغامول مع جبل النصر.

عند الطابق السادس: سيربط جسر المشاة الثاني الميغامول مع جبل التاج.

عند الطابق الثامن: سيربط جسر المشاه الثالث الميغامول مع جبل الجوفة.

وستحتوي هذه الجسور على محلات تجارية مرتبطة عضوياً بالمول بحيث أن الداخل إلى الجسر سيكون في المول منذ دخوله، ويتيح للمواطنين حرية التنقل سيراً على الأقدام بيسر وسهولة بين هذه المناطق، وبذلك سيكون المول مركز جذب ونقطة التقاء لمناطق عمان المحيطة به.

وقد تم تأسيس شركة المول للاستثمار المساهمة الخاصة بهدف إنشاء وادارة وتشغيل الأسواق التجارية واصبح رأسمالها ٣٠,١ مليون دينار موزعة على ٣٠,١ مليون سهم ويتم حاليا تسويق الأسهم للراغبين بالمشاركة في هذا الاستثمار وقد أصبحت شركة المول للاستثمار المساهمة الخاصة تمتلك الميجامول وستقوم بإدارته وتشغيله لدي إنجاز تنفيذ المبنى.

المحافظ الاستثمارية

اتجهت بيت المال إلى إنشاء المحافظ الاستثمارية منذ مطلع عام ١٩٩٩، حين بلغ مجموعها سبع محافظ استثمارية بلغت قيمتها ثلاثة عشر مليونا وسبعمائة الف دينار تم إغلاق محفظتين منها.

تراوحت معدلات الإيرادات السنوية الموزعة للمحافظ بين ٦٪ و١٠,٥٪.

الخطة المستقبلية

تعمل الشركة وبالتعاون مع كبريات الهيئات الاستشارية العالمية على وضع خطة عمل مستقبلية خمسية للأعوام ٢٠٠٥–٢٠١٠.

تضمنت الخطة جداول زمنية لتنفيذ المشروعات المستقبلية والتي تركز بصورة أساسية على إقامة المشاريع الإسكانية في العاصمة ومختلف محافظات المملكة، وتتضمن تجهيز ارض سكنية مفروزة بمساحات مناسبة مزودة بكافة خدمات البنية التحتية وتعبيد الشوارع وبناء الأرصفة وإيصال شبكات المياه والكهرباء والمجاري، وبيعها للمواطنين بأسعار معقولة تلائم مقدراتهم المالية.

المنطقة الحرة

تقوم الشركة حالياً بالإعداد لبدء العمل في المنطقة الحرة التي ستنفذها على الحدود العراقية، وتبلغ مساحتها حوالي احد عشر الف دونم، ستكون مخصصة للاستثمار في مختلف الأنشطة الاقتصادية، وذلك تلبية لرغبة المستثمرين الأردنيين والعرب والأجانب، لجنة تجارة الترانزيت والمبادلات التجارية الدولية والصناعات التصديرية والخدمات.

سياسة الجودة

حصلت الشركة على جائزة البرنامج الوطني للتوعية والتطوير لعام ٢٠٠٤ حيث قام صاحب السمو الملكي الأمير فيصل بن الحسين بتسليم درع الجائزة الى مدير عام الشركة المهندس يوسف حياصات خلال احتفال تكريم رواد العطاء والإنجاز والمؤسسات المتميزة.

كما حصلت الشركة على شهادة الجودة العالمية (الإيزو ٩٠٠١/٢٠٠٠).

وكانت الشركة قد أسست نظاماً شاملاً لإدارة الجودة حازت بموجبه عام ٢٠٠١ على شهادة الجودة العالمية الإيزو ٩٠٠٢/١٩٩٤ ساهم في التحقق من قدرة الشركة على تلبية متطلبات الجمهور.

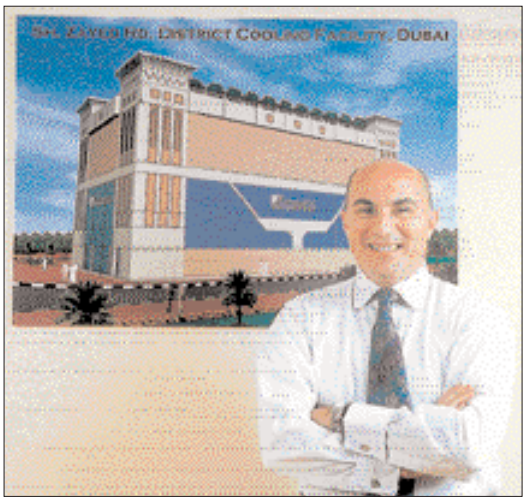
نموها المستدام شجع المستثمرين على زيادة استثماراتهم فيها

داني صافي (تبريد): رفعنا رأس المال الى مليار درهم ومشاريع جديدة لمبان حكومية وتجارية

تقدم «تبريد» خدمات تبريد المناطق في الإمارات العربية المتحدة منذ أكثر من خمسة أعوام. وقد كانت الاولى في دولة الإمارات والمنطقة، ولا تزال، في طرح حلول تبريد المناطق الفعالة التي تعمل على الغاز والكهرباء وتتميز بترشيد الكلفة.

وتقدم «تبريد» للعملاء أجود نوعية من الخدمات من خلال نظام طاقة متكامل مصمم خصيصا ليخولهم التوفير في الطاقة وخفض تكاليف الاستهلاك والصيانة.

تجدر الإشارة الى ان شركة «تبريد» عضو في الجمعية الدولية لطاقة المناطق AEDI وجمعية مهندسي الطاقة EEA والجمعية الدولية لاقتصادات الطاقة EEAI والمعهد الدولي للتبريد RII والمركز الاميركي للتبريد بالغاز CCGA ومجموعة دبي للجودة.



زيادة الاستثمارات وتوسع إقليمي

عن الاستثمارت الجديدة لـ «تبريد» تحدث المدير العام التنفيذي السيد داني صافي، فقال: «ان تبريد تعتز بتحقيق التناغم ما بين عالمين مختلفين: التقاليد العريقة، والتكنولوجيا المتطورة. وتجد الشركة نفسها في حقبة جديدة مشرقة تجسّد أسلوبها في العمل والإدارة، حقبة المؤسساتية الصلبة والعلاقات الراسخة والمديدة مع العملاء والمساهمين والموظفين والشركات.

إن النمو المستدام لشركة «تبريد» ورؤيتها المستقبلية شجعا المساهمين على زيادة استثماراتها الحالية وتوسعها الاقليمي. ولعل النجاح الباهر الذي حققته الشركة داخل دولة الإمارات وازدهار قطاع البناء سيستقطبان للشركة عدداً أكبر من المستثمرين. لذلك عمدت «تبريد» في بعض موادها للإفساح في المجال أمام المستثمرين الأجانب بتملك حتى نسبة ٤٩٪ من أسهم القوانين النافذة في الإمارات. كما سمحت للأفراد بامتلاك حتى ٢٠٪ من الأسهم مقابل ٥٪.

وقد أعلنت الشركة عن قرار أعضاء مجلس الإدارة بالتوصية بزيادة رأسمالها بمقدار ٥٠ مليون درهم ليبلغ رأس المال الإجمالي مليار درهم على ان يحدد سعر السهم الجديد بعشرة دراهم بدون إضافة اية رسوم أخرى. علماً بأن خدمات «تبريد» تشمل المباني السكنية والتجارية والصناعية والعسكرية.

مشاريع مستقبلية

وبالنسبة الى المشاريع التوسعية أوضح السيد صافي ان ثمة مشاريع انطلقت بها «تبريد» وهي «مشروع منطقة المرور – أبو ظبي» ويعتبر هذا المشروع أول مشروع تبريد مناطق تنشئه «تبريد» في مدينة أبو ظبي وهو

يوفر التبريد للعديد من المباني الحكومية والتجارية كما أن بإمكانه تمديد الخدمة لمبان أخرى تقع ضمن محيط ٦ كلم، مما يرفع طاقة المشروع الإجمالية الى ٢٢٠٠٠ طن تبريد.

مشروع مدينة زايد الرياضية – أبو ظبي

يقع هذا المشروع بالقرب من مدينة زايد الرياضية في أبو ظبي وتبلغ طاقته الأولية ٧٥٠٠ طن تبريد وهو يوفر خدمات التبريد لمجموعة من المباني السكنية والحكومية والتجارية، كما يمكن رفع طاقته الى ٢٢٠٠٠ طن تبريد لتزويد عملاء آخرين.

مشروع منطقة بينونة – أبو ظبي

تقع محطة البينونة في منطقة غرب ٣٥ في البطين بأبو ظبي وهي تزود مشروع الأبراج الستة بخدمات التكييف. وتملك مؤسسة المباني الخاصة أول برجين، أما الأبراج الأربعة الأخرى فهي تابعة لـ «انترناشيونال كابيتال تريدينغ المحدودة».

مشروع منطقة الجيمي – العين

عند البدء بهذا المشروع في العام ٢٠٠١ كانت «تبريد» توفر خدمات التكييف لمركز الجيمي فقط، ولكن مع مرور الوقت قامت الشركة بتوسيع نطاق خدماتها حيث أصبحت تزود مباني عدة هامة في مدينة العين ومنها مركز الجيمي للتسوق وقاعة الأفراح وسوق الخضار والأسماك ومشروع توسعة البلدية ومستشفى الخليج التخصصي.

مشروع شارع الشيخ زايد – دبي

شهد شارع الشيخ زايد في الآونة الأخيرة نمواً معمارياً كبيراً كما انه استقطب الكثير من المشاريع الضخمة والمباني التجارية.

الأردن يتابع تنفيذ برنامج الخصخصة العائدات الاولية بلغت ٩٠٠ مليون دولار

عمر المصري

ATLAS

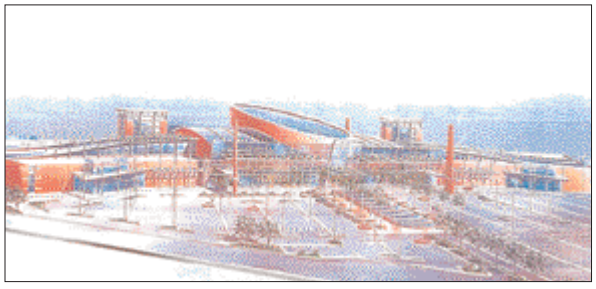
أعدت مؤسسة أطلس ATLAS للاستثمارات التي يرأسها السيد عمر المصري دراسة حول موضوع الخصخصة في الأردن تضمن معلومات منذ بدء تنفيذ بعض الإصلاحات في منتصف التسعينات، أي منذ كانت الخصخصة في بداياتها، وحيث آمنت الحكومة الأردنية بأن الخصخصة هي أفضل طريق نحو تنمية وتطوير القطاع الخاص وتلعب دوراً جوهرياً في البرنامج الاصلاحي الاقتصادي، وحيث يقوم البنك الدولي بتقديم المساعدة في تنفيذ عمليات الخصخصة منذ عام ١٩٩٥، فقد تم تأسيس عدد من الهيئات التنظيمية التي من واجبها حماية السوق من الاحتكار.

ومع التقدم في عملية الخصخصة فإن الأسواق في عدة قطاعات انفتحت أمام المستثمرين المحليين والأجانب. إضافة الى ذلك وبما ان العديد من الشركات المهمة يتم إدراجها في البورصة، فإن سوق رأس المال المحلي قد تحسن بصورة ملحوظة. كما ان الحكومة، والتي قامت بإنشاء معظم هذه الشركات، بالإضافة الى مؤسسة الضمان الاجتماعي تحتفظ بحصص كبيرة في هذه الشركات.

وبالإضافة الى اتجاه الجمهور الى تفضيل الملكية الخاصة أو الاستراتيجية في مقابل الملكية الحكومية، فإن منظور التأثير الإيجابي للخصخصة على العمالة وأسعار المستهلك ومستوى الخدمات الأفضل كلها إسباب تدعم تنفيذ هذه الصفقات. كما أن النجاحات السابقة التي حققتها وحدة الخصخصة ساعدت في دفع أجندة الخصخصة الى الامام. مثال على ذلك إنهاء صفقة شركة مصانع الإسمنت بنجاح عام ١٩٩٨ والتي فتحت الباب أمام صفقات أخرى.

تعمل الحكومة الأردنية حالياً على إنهاء المراحل الأخيرة لخصخصة كامل حصصها في الشركات التالية: الاتصالات الأردنية، شركة مناجم الفوسفات الاردنية وشركة البريد الأردني. ووفقاً لـ «أطلس» فقد تجاوزت العائدات من الخصخصة حتى الآن ٩٠٠ مليون دولار أي ما يعادل ١٢٪ من إجمالي الناتج الإجمالي للأردن في ٢٠٠٤. وكانت هناك امتيازات مالية كبيرة للحكومة، مثال ذلك تأجير عمليات شركة النقل العام حيث تتسلم الحكومة ٨٠٠ ألف دولار كأجور امتياز سنوية والتي ستضخ بالتالي الى ميزانية الحكومة بدلاً من خسارة ٢,١ مليون دولار سنوياً في دعم الشركة. كما ارتفع صافي ربح مصانع الإسمنت الأردنية ما يقارب ٥٠٪ في السنة الأولى لوحدها إضافة الى ٣,٥ ملايين دولار مساهمة الشركة في عائد الضرائب.

٤ شركات عقارية تباشر تنفيذ أكبر سوق تجارية في السعودية



مجسم لمركز تسوق في جدة – المملكة العربية السعودية

باشرت اربع شركات عقارية تنفيذ أكبر سوق تجارية في السعودية تصل تكلفتها الى ٥٠٠ مليون ريال على مساحة ٢٠٠ ألف متر مربع على طريق الملك في جدة تحت اسم «رد سي مول» تحتوي على شركات تجارية عالمية وأبراج سكنية.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة منتدى الخليج القابضة محمد بن ابراهيم بن حزيم ان السوق تشترك في تنفيذها ثلاث شركات أخرى، إضافة الى شركته، وهي: «النمو العقاري»، «بن داود» و «حمد بن محمد الموسى»، مبيناً ان المشروع دخل حيز التنفيذ بعد الانتهاء من دراسة الجدوى الاقتصادية والمخططات وجميع الدراسات الأخرى اللازمة لإقامة مثل هذه المشاريع الضخمة.

ووفقاً لبن حزيم، فإن السوق في مساحتها تعتبر أكبر سوق تجارية في السعودية، وان نسبة حجوزات المواقع حتى الآن وصلت الى ٥٠٠ في المائة تم حجزها من قبل شركات وماركات عالمية من أهمها: «باريس غاليري» و «هايبر بندة» وغيرهما من الشركات المعروفة، مشيراً الى ان الإدارة ستختار من بينها أبرز الشركات التي تتماشى مع مكانة المشروع وضخامته، ومؤكداً ان المشروع يحتوي أيضاً على برجين سكنيين.

الدكتور عثمان عائدي ينتقد تلكؤ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

د. عثمان العائدي

احد رواد صناعة السياحة العربية د. عثمان عائدي، اتهم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالتلكؤ في التعويض على من يضمن استثماره لديها. وقال في حديث الى الزميلة «الاقتصاد والاعمال»: «اعرف حالة معينة لجأ فيها مستثمر الى تأمين استثماره في المؤسسة، فأقام لتنفيذ التحكيم دعاوى عديدة، وطيلة عشر سنوات وهم يتلكأون في التنفيذ، ما اضطره للجوء الى التحكيم الدولي للحصول على حقوقه. في مثل هذه الظروف والاوضاع، كيف يمكن للمستثمر ان يأتي ويؤمن على امواله عند مؤسسة ضمان عربية، واذا ما تعرض لحادث ما تمتنع هذه المؤسسة عن تعويضه عما تعرض له من خسائر!».

«البيان»: الدكتور عائدي انسان متزن جدا ولا يتهم احدا من دون ان تكون لديه المستندات التي تؤكد اتهامه. فحبذا لو يذكر لنا اسم المستثمر وموضوع دعواه.

خبير الزلازل د. عبدالله العمري يؤكد اقتراب الهزات الارضية من الامارات

هذه الصورة نشرت الى جانب الدراسة.. مقيمون في الشارقة قضوا ليلتهم يوم الهزة الاخيرة في الحدائق العامة خوفا من هزة ارضية قوية (عن السياسة الكويتية)

الخبير في شؤون الزلازل الدكتور عبدالله العمري، المشرف على مركز الدراسات الزلزالية في المملكة العربية السعودية، اعد دراسة توقع فيها ان تتعرض دولة الامارات لزلزال في فترة قريبة حدد قوته بـ ٦,٥ درجات على مقياس ريختر، وربط بين الزلزال المتوقع حدوثه والزلزال الذي وقع في جزيرة «قشم» في جنوب ايران.

وقال العمري: الهزة الارضية التي شعر بها سكان الامارات قبل مدة لم تكن تبعد عن امارة الشارقة اكثر من ماية كيلومتر، وكان سكان الشارقة ودبي الذين يسكنون البنايات المرتفعة قد شعروا بالهزة وبقوتها.

ويصر العمري، خلافا لما تذيعه وسائل الاعلام الاماراتية لتهدئة الناس، على ان الامارات مرشحة لزلزال مقبل «وفق الدراسات التي نمتلكها في مركز الدراسات الزلزالية في جامعة الملك سعود، وقمت شخصيا بالاشراف على ابحاث تؤكد ان حركة القشرة الارضية في طريقها الى ان تتسبب في زلزال سيشعر بقوته سكان الامارات، ما من شأنه ان يثير الهلع والخوف خصوصا بين الذين يقطنون ابراج دبي الشاهقة». واضاف العمري: «ان ابحاثنا تؤكد ان مركز الهزة المقبل سيكون في مياه مضيق هرمز وسيمتد تأثيره الى مناطق الامارات الشمالية واجزاء من سلطنة عمان».

ودعا العمري من يكذبون هذه الدراسات الى مكاشفة السكان بالحقيقة ليتصرفوا بعقلانية ويتجنبوا اي سوء.

والمعروف ان السلطات الاماراتية اثبتت انها الاحرص على صيانة وحماية المقيمين في الدولة وهي تتخذ كل الاجراءات لابعاد الاضرار عن مواطنيها والعاملين فيها.. حتى من اضرار الطبيعة.

معاذ بركات (مجلس الذهب العالمي):

بورصة الذهب في دبي ستسحب البساط من تحت دول الغرب

استطاع مجلس الذهب العالمي ان يدفع بقطاع الذهب أشواطا بعيدة جعلته من اكثر القطاعات نموا لا سيما في منطقة الشرق الاوسط التي تعتبر الاهم على خارطة الذهب العالمي.

المدير الاقليمي للمجلس السيد معاذ بركات تحدث عن اوضاع القطاع والتأثيرات اللاحقة به خصوصا مع ارتفاع الاسعار وقرب افتتاح بورصة دبي للذهب والتي توقع لها ان تسحب البساط من تحت دول الغرب.

ويرى السيد بركات «ان الاستثمار في الذهب عملية ناجحة كونه استثمارا طويل الأمد».

وحول المشاريع المستقبلية، عرض السيد بركات لخطة توسعية تهدف الى اجتذاب الشباب وتحويل اهتمامهم نحو الذهب.

نمو كبير للقطاع

■ كيف تنظر الى تجارة الذهب في المنطقة برعاية مجلسكم؟

– يعتبر مجلس الذهب العالمي جمعية تضم كبريات شركات التعدين في العالم، وقد أسس بهدف الترويج للذهب على النطاق العالمي، ويعمل حاليا في ٢٧ دولة تمثل نحو ٨٠ في المئة من استهلاك الذهب. اما منطقة الشرق الاوسط الممتدة من تركيا الى شمال افريقيا وباكستان فيبلغ مجموع استهلاكها نحو ٣٠ في المئة من الاستهلاك العالمي، لذا فهي من المناطق المهمة، خصوصا ان نموها السنوي يصل الى ١٥ في المئة.

ومن اختصاصات المجلس القيام بدراسات وابحاث عن اسواق استهلاك الذهب، وفتح علاقات مع الحكومات والتجار الكبار، بهدف تنمية القطاع صناعيا وتجاريا.

■ أترى ان لمجلس الذهب تأثيرا في التوجه نحو افتتاح بورصة للذهب في دبي؟

– يقوم المجلس بمهماته منذ عشرين سنة، ويمد يده الى كل شخص او مؤسسة تساعد في تنمية تجارة الذهب، وبما ان مجلسنا عضو في مجلس تنشيط الذهب التابع للمركز الدولي للمعادن والسلع والمشرف على قطاع الذهب في دبي، فان تعاونا وتواصلا يجمعاننا به.

سحب البساط لمصلحة دبي!

■ هل تتوقع حجما كبيرا للتعاملات في بورصة الذهب في دبي؟

– اتوقع ان تصبح بورصة دبي ثاني اكبر بورصة للذهب في العالم، حيث مصدر الذهب المصنع اوروبا والسوق الاستهلاكية في الشرق الاوسط والهند والشرق الاقصى، زد على ذلك ما توفره دبي من تسهيلات ضريبية تنعكس على القوة الشرائية للمستهلك، وتجربة الالماس بعد افتتاح المركز الدولي للمعادن والسلع، دليل على ما اقوله. وفي اعتقادي انه ليست هناك عملية مضاربة بل سحب البساط من تحت الدول الاوروبية لمصلحة دبي.

الذهب والسياسة النقدية

■ ما هو وضع احتياط الذهب في المصارف المركزية العالمية؟

– ان اتفاقية واشنطن ("WASHINGTON AGREEMENT") ومدتها ٥ سنوات تشمل ٨٠٪ من حجم احتياط الذهب كموجودات. هذه الاتفاقية تلزم البنوك المركزية ان تبيع ألفي طن ذهبا اي ٤٠٠ طن سنويا ويتم تجديد الاتفاقية في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ ومددت لغاية سنة ٢٠٠٩ مع بعض التعديلات. وان كان من المفروض ان تبيع البنوك ٥٠٠ طن سنويا، غير ان النتائج جاءت عكسية فقد باعت البنوك ٢٥٠ طنا بدل ٥٠٠ لغاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥. لذا يمكن اعتبار هذا الامر سببا من الاسباب التي اوصلت الذهب هذه السنة الى سعر قياسي لم يسجل منذ ١٨ سنة ولكن مع مفارقة كبيرة وهي تسجيل اكبر استهلاك عالمي.

لا تزال البنوك المركزية في العالم تعتمد على احتياطات الذهب، فالذهب ليس عملة تابعة لدول ما انما يدخل في السياسة النقدية لكل دولة.

الذهب في مواجهة التضخم

■ ما مدى تأثير الفوائد المصرفية المنخفضة على ارتفاع سعر الذهب؟

– اعتقد ان ما يساعد قطاع الذهب هو الاقبال على شرائه والعملية تحصل من صناديق الاحتياطات ومعاشات الموظفين.

في دول الغرب عندما يرتفع سعر البترول يحصل تضخم وأفضل حل للتضخم هو شراء الذهب، لذا يسعى المسؤولون عن الصناديق الى استثمار الموجودات بشراء الذهب ما يساهم في ارتفاع الاسعار.

■ هل يؤثر اكتشاف مناجم جديدة للذهب على القطاع؟

– التنقيب عن الذهب واستخراجه يتطلبان على الاقل سنتين. وتقريبا، كل مناطق استخراج الذهب في العالم قد استهلكت، وفي حال ارتفعت اسعاره تنشط عمليات التنقيب عنه.

عموما، انتاج الذهب من ٢٠٠٥ الى ٢٠١٠ مستقر، مع ارتفاع بنسبة صفر الى ١٪ بالسعر.

الاستثمار في الذهب

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لدينا جولة في الصين واليابان على البنوك المركزية لا سيما بعد النمو الكبير الذي شهدته الصين في الدخل القومي.

وسنبدأ جولة في منطقة الشرق الاوسط في نيسان ٢٠٠٦ لاعادة تذكير وتنوير البنوك المركزية التي تملك احتياطا كبيرا من الذهب، على اهميته الاقتصادية، خصوصا البنوك في دول الخليج لجهة اقناعها باستثمار جزء من السيولة الناتجة من فوائض اسعار النفط، في الذهب كونه استثمارا طويل الأمد.

ونخطط كذلك للعمل في قطاع المجوهرات الذي يمثل ٨٠٪ من استهلاك الذهب على المستوى العالمي.

ونسعى بين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٧ الى اطلاق حملة مهمة تتوجه الى الشباب، خصوصا في دول الخليج لتحويل اهتمامهم الى الذهب.

GFMS: GDT Data Submission
Annual Jewellery Consumption

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	yoy ch
India	620.0	597.7	459.3	439.5	517.5	17.7%
Greater China	**281.0**	**265.5**	**235.4**	**231.0**	**258.7**	**12.0%**
China	205.6	203.1	199.6	201.0	224.1	11.5%
Hong Kong	22.8	21.5	16.9	12.0	13.8	15.2%
Taiwan	52.5	41.0	18.9	18.0	20.7	15.2%
Japan	37.3	38.3	34.2	31.6	34.6	9.5%
Indonesia	86.7	97.8	92.9	82.0	83.9	2.3%
Vietnam	21.0	23.8	24.7	22.8	26.1	14.6%
Middle East	**448.2**	**429.3**	**355.9**	**321.6**	**343.5**	**6.8%**
Saudi Arabia	169.8	163.4	139.3	128.2	136.2	6.3%
Egypt	128.1	115.9	82.0	66.1	73.0	10.5%
UAE	94.3	94.9	87.9	81.7	89.3	9.4%
Other Gulf	56.0	55.1	46.7	45.7	45.0	-1.4%
Turkey	147.2	91.4	96.7	163.6	185.7	13.5%
USA	387.3	389.3	385.6	354.5	350.5	-1.1%
Italy	92.0	90.3	86.4	82.0	77.2	-5.9%
UK	75.1	81.9	79.0	73.1	70.2	-3.9%
Total above	2,195.8	2,105.3	1,850.3	1,801.6	1,947.8	8.1%
Other & Stk Ch	1,004.9	898.3	805.4	675.7	665.1	-1.6%

GFMS: GDT Data Submission
Quarterly Jewellery Consumption

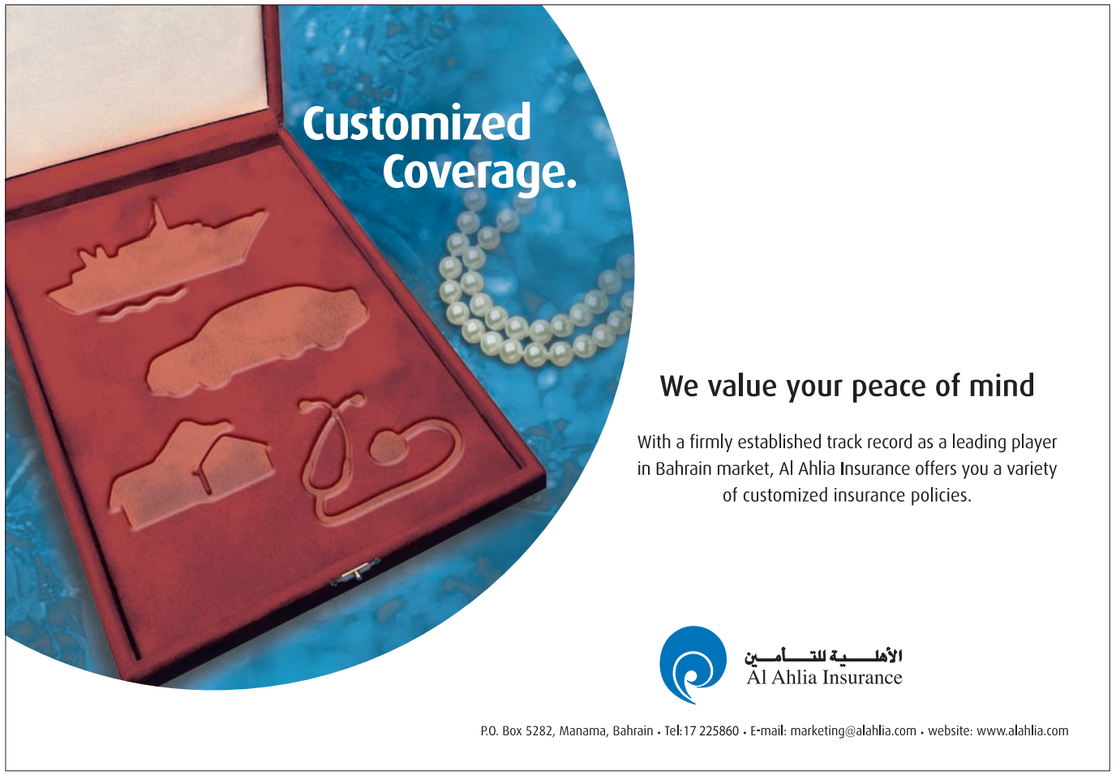
tonnes	02.Q1	02.Q2	02.Q3	02.Q4	03.Q1	03.Q2	03.Q3	03.Q4	04.Q1	04.Q2	04.Q3	04.Q4	05.Q1	05.Q2	05.Q3	Q3 yoy ch	ytd %ch
India	101.8	116.2	97.6	143.7	88.3	159.5	100.0	91.7	104.8	160.3	115.3	137.3	176.6	230.0	115.0	-0.2%	37.2%
Greater China	**65.9**	**52.5**	**54.0**	**63.0**	**63.4**	**44.2**	**58.1**	**65.3**	**67.2**	**58.8**	**61.0**	**71.7**	**76.1**	**65.6**	**65.8**	**7.8%**	**10.9%**
China	55.6	44.0	46.0	54.0	55.6	38.0	50.5	57.0	59.0	50.0	53.0	62.2	66.8	55.4	57.7	9.0%	11.1%
Hong Kong	5.0	4.5	3.7	3.7	3.5	2.5	3.0	3.0	3.5	4.3	3.0	3.1	3.7	4.5	3.0	1.0%	4.0%
Taiwan	5.3	4.0	4.3	5.3	4.4	3.7	4.6	5.3	4.8	4.5	5.1	6.4	5.6	5.8	5.1	0.2%	14.6%
Japan	8.9	8.9	9.4	7.0	8.4	7.9	7.5	7.8	8.9	8.9	8.4	8.5	8.8	8.3	8.3	-0.7%	-2.7%
Indonesia	23.5	22.9	25.2	21.3	17.9	22.2	23.0	18.9	18.7	21.4	25.7	18.1	18.9	20.6	22.6	-12.1%	-5.7%
Vietnam	7.0	4.8	5.9	7.0	5.6	4.3	5.3	7.5	7.3	5.1	5.7	8.0	8.5	5.6	5.8	1.2%	9.9%
Middle East	**99.2**	**88.0**	**81.0**	**87.9**	**82.8**	**88.4**	**76.8**	**73.6**	**90.5**	**93.6**	**82.2**	**77.2**	**98.5**	**105.5**	**90.9**	**10.6%**	**10.7%**
Saudi Arabia	40.4	34.5	30.0	34.4	33.5	37.3	29.4	28.0	32.1	40.7	32.9	30.5	35.4	48.0	37.4	13.7%	14.3%
Egypt	19.3	18.5	23.7	20.5	17.3	14.6	18.1	16.1	19.8	15.9	19.7	17.6	21.1	17.1	20.7	5.1%	6.3%
UAE	27.1	22.7	16.3	21.8	22.0	24.3	17.6	17.8	26.9	26.4	18.4	17.6	29.8	28.9	20.8	13.0%	10.9%
Other Gulf	12.4	12.3	11.0	11.2	10.0	12.3	11.7	11.8	11.7	10.6	11.2	11.5	12.2	11.5	12.0	7.2%	6.5%
Turkey	18.0	20.7	34.7	23.4	30.8	39.8	67.2	25.8	42.5	44.8	61.6	36.8	54.6	47.2	64.5	4.7%	11.7%
USA	80.2	66.1	87.6	151.7	60.4	58.8	76.3	159.0	60.7	59.1	75.5	155.2	62.7	60.2	77.8	3.0%	2.7%
Italy	14.3	17.5	12.2	42.4	13.0	15.7	11.9	41.4	11.5	14.9	11.0	39.8	10.7	13.9	10.5	-4.2%	-5.9%
UK	12.1	10.8	14.0	42.1	10.9	9.6	13.3	39.3	10.5	9.1	13.5	37.1	8.9	7.8	10.2	-24.7%	-18.8%
Total above	430.8	408.4	421.6	589.5	381.5	450.3	439.3	530.4	422.5	475.8	459.9	589.6	524.2	564.7	471.3	2.5%	14.9%
Other & Stk Ch	187.8	178.6	173.2	265.9	149.1	163.3	151.8	211.6	152.9	159.9	143.6	208.7	160.4	163.6	142.1	-1.0%	2.1%
World Total	618.6	587.0	594.8	855.4	530.6	613.6	591.1	742.0	575.4	635.8	603.5	798.3	684.7	728.3	613.5	1.7%	11.7%

Gold Consumption in Sales ($ million)

Country	Sales in Q3 2004	Sales in Q3 2005	% Change
UAE	292	370	26%
Saudi Arabia	502	639	27%
Other Gulf	183	213	16%
Egypt	292	341	16%
Total	1.3 Billion	1.6 Billion	23%

Gold Consumption in Tonnage (Jewellery + Investments)

Country	Tonnage in Q3 2004	Tonnage in Q3 2005	% Change
UAE	19.8	22.8	15%
Saudi Arabia	34	39.4	15%
Other Gulf	12.4	13.1	5%
Egypt	19.8	21	6%
Total	86	96.3	11%



تحقيق الدواء في «البيان»
فضح واضعي الأدوية الباهظة الثمن

د. محمد خليفة
وزير الصحة

لم يبق طبيب من اصدقاء «البيان» إلا واتصل بنا ليشكرنا على التحقيق الذي نشرناه في عددنا السابق عن مافيا الدواء، وقد كشفنا فيه الفارق بين سعره في لبنان وسعره في الخارج والذي يزيد بنسبة ٥٠ الى ٧٠ في المئة بالنسبة للأدوية المستوردة، وبنسبة ٤٠٠ الى ١٠٠٠ في المئة بالنسبة الى الأدوية المصنعة في سورية ومصر والبلدان النامية.

وقد أشاد الأطباء برئيس شركة «مرساكو» غسان محاسني لفضحه العلاقة التي تربط بين عدد من مستوردي الأدوية وعدد من الأطباء، حيث يصف الأطباء «المأجورون» الادوية الباهظة الثمن للمرضى مقابل توفير رحلات سياحية ترفيهية لهم من قبل مستوردي تلك الأدوية.

ولزم مسؤولو الترخيص بدخول الأدوية الى لبنان في وزارة الصحة، الصمت ازاء الدواء الذي رخصوا به ليباع فقط في لبنان وتابع الوزير خليفة اجتماعاته واتصالاته، لتنفيذ الخطوة الثانية في اتجاه تخفيض ثان لأسعار الأدوية لاسيّما التي رفض المستوردون تخفيض أسعارها أو التي خفضوها بنسبة ٣ و ٤ في المئة.

وعلمت «البيان» ان الوزير طلب من وزراء الصحة العرب ان يزودوه بأسعار الأدوية في بلدانهم لمقارنتها بأسعارها في لبنان، علماً ان الأسعار التي وصلته من الأردن والسعودية والتي استند اليها لتخفيض أسعار الدواء في لبنان، لم تكن دقيقة. وكان جرى بعض التعديل في أسعار عدد من الأصناف بعد تلقيه لائحة الأسعار القديمة.

وكان الأهم في تحقيق «البيان» ان رئيس احدى كبريات شركات الأدوية في لبنان غسان محاسني أكد ان الأدوية المصنعة في سوريا والمرخص لها من شركات عالمية هي أدوية فاعلة ومطابقة للأدوية التي تباع في لبنان.

إننا ندعو الوزير خليفة الذي استطاع ان يخرق «مافيا الأدوية» بأسلوبه الذكي في الاستدراج، الى متابعة تنفيذ خطته في تخفيض الأسعار تدريجاً، آملين ان يأخذ في الاعتبار العلاقة المشبوهة بين بعض الاطباء وبعض المستوردين على حساب المرضى، لاسيّما أصحاب الدخل المحدود والذين لا ينتسبون الى الضمان الاجتماعي أو تعاونية الموظفين ولا يحملون اية بوليصة تأمين تغطي أسعار الأدوية!

نجحت حملة «البيان» ضد المتاجرين والمتلاعبين بقوارير الغاز
وصدرت «توصية» بوقف استيفاء بدل القارورة

التحقيق – الواقع الذي اجريناه حول قوارير الغاز والذي نشرناه في العدد السابق اعطى النتيجة الاولية المنشودة، حيث عقدت لجنة الاشغال العامة والنقل والطاقة والمياه جلسة برئاسة النائب محمد قباني وحضور ممثلين عن وزارتي الطاقة والاقتصاد ومعهد البحوث الصناعية ورئيس نقابة موزعي الغاز يوسف حاتم، وتم البحث في اسباب مواصلة الشركات استيفاء بدل الـ ١٥٠٠ ليرة لبنانية عن كل قارورة، ولمن يذهب البدل؟ كما تم البحث في مواصفات القوارير ونوعية الغاز، هذا كله تم الحديث عنه في تحقيق «البيان».

وبعدما استمعت اللجنة الى ممثل معهد البحوث والى رئيس نقابة موزعي الغاز وممثل وزارة الاقتصاد، اتخذت توصية بوقف استيفاء البدل، هنا نصها:

«يتوقف فورا استيفاء بدل استبدال قوارير الغاز من المواطن المستهلك، والبالغة ١٦٥٠ ليرة للقارورة، بعدما سدد المستهلك ما عليه خلال الثلاثين شهرا الماضية، تستكمل شركات الغاز المتخصصة عملية استبدال القوارير القديمة بالاسعار الاساسية، بعدما دفع المستهلك اللبناني ما يتوجب عليه، تتولى مصلحة حماية المستهلك عملية مراقبة وزن الغاز الموزع ومواصفاته، بالتنسيق مع معهد البحوث الصناعية، على ان يعاد النظر بالوزن وتركيبة الاسعار، بعد انجاز استبدال جميع القوارير».

هل ينفذ وزير الطاقة ؟

احيلت التوصية الى وزير الطاقة لاصدار قرار يوقف استيفاء البدل.. فهل يصدر القرار؟

شكوى عامة من التخلف والعجز في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي
منير خرما يدعو الصندوق الى الاستعانة بخدمات الشركات الادارية

د. محمد كركي
الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي

الفروع الصحية للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي تعيش حالة تقهقر، وعجز مالي وتخلف اداري وتقني، اصبح موضع شكوى المضمونين في مختلف قطاعاتهم. وزاد الطين بلة تخلف صندوق الضمان الصحي الاختياري عن سداد موجباته، حيث اخذت بعض المستشفيات ترفض استقبال حملة بطاقة التأمين الاختياري علنا.

في المقابل، نجد شركات القطاع الخاص تسجل تقدما مشهودا في اطار تسريع تعاطيها مع المضمونين، وتوفير العلاج وسداد الفواتير خلال ساعات ان لم نقل خلال دقائق.

«البيان» انتهزت المقابلة التي اجرتها مع الرئيس التنفيذي لشركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN السيد منير خرما لتسأله رأيه في ما يعانيه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وكيفية الخروج منه.

وقد اوضح السيد خرما طبيعة التخلف الذي يعيشه الصندوق، داعيا الى قيام تعاون بين الصندوق الوطني وشركات الادارة في القطاع الخاص، كي يمكنه الخروج من المأزق.

(راجع تصريح السيد خرما في صفحات التأمين).

الضمان الاجتماعي يتابع هدره لتعويضات العمال

اي مستخدم في اية شركة او في اي مطعم يلقاك، ومن دون ان تكون له معرفة بك، يسألك: استاذ، هل صحيح ان تعويضات العمال في صندوق الضمان الاجتماعي قد تبخرت؟

من له اطلاع على اوضاع صندوق الضمان يمكنه الاجابة بشكل موضوعي على السؤال، فيوضح ان ادارة الصندوق تستلف من صندوق التعويضات لتنفق على الفروع الاخرى، ريثما تقبض مستحقات الصندوق على الدولة، اما من لا اطلاع له على اوضاع الصندوق ويسمع بالتواتر عن اوضاع الصندوق، يجيبك بدون تردد: الصندوق مفلس كما نسمع..

«البيان» سألت مصادر في مجلس ادارة الصندوق عن حقيقة الامر، فأكدت ان الصندوق يتآكله العجز في معظم فروعه، وان ادارته لا تعير توجيهات و«انذارات» مجلس الادارة بعدم المس بتعويضات المستخدمين، اي اعتبار، بل هي تواصل سحب السلفات لدفع المستحقات الاخرى على الرغم من ان قانون الصندوق يمنع ذلك.

وتقول المصادر، في كل مرة يحاول مجلس الادارة، بالتعاون مع رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة وضع قانون جديد للضمان في محاولة لانقاذه من حافة الافلاس، يقوطب عليهم وزير العمل الذي يكون عادة من حصة الجهة الاكثر استفادة من تقديمات الصندوق، ويتقدم بقانون آخر مضاد.. فيتوقف مجلس الادارة عن الحراك تاركا للقدر ان يقرر مصير فروع الصندوق ككل.

نمرة السيارة بـ ٣ ارقام ثمنها ١٦٠٠٠ دولار

اعلنت دائرة تنفيذ بيروت عن مزاد علني لبيع نمرة سيارة السيد ابراهيم ابو عياش ذات الرقم ٧٢٢ على اساس ستين بالماية من قيمتها التخمينية. وقد خمنت النمرة بـ ١٦٠٠٠ دولار، اي ان اللوحة ستباع بـ ٧٦٠٠ دولار.

يتبين من التخمين الذي اجرته دائرة تنفيذ بيروت لنمرة سيارة السيد ابو عياش ان سعر الارقام الثلاثة تدنى الى ١٦ الف دولار بينما كانت تباع سابقا بين ٢٥ و٣٠ الف دولار.

ويقول خبراء الارقام ان الارقام التي لا يسجل بجانبها رمز المنطقة هي الاغلى.

هل يقبل المسؤولون الجدد ان نأكل المواد الفاسدة وان ندفع لمافيا الغاز «الخوات» الى الأبد؟

تلقينا من السيد الفرد الدبس، المدير العام السابق لوزارة الصناعة، الكتاب الآتي نصه:

عرفت «البيان» منذ كنت مديرا عاما لوزارة الصناعة في الثمانينات، وقد تعاونت معي سنوات عديدة في فضح السلع المغشوشة والفاسدة، وكانت المجلة الوحيدة التي تخصص عدة صفحات لحماية المستهلك، فهي من فضح التلاعب والغش في الرغيف وفي الألبان والأجبان وفي زيوت محركات السيارات وفي مواد تنظيف الادوات المنزلية وغيرها وغيرها، وكان رئيس تحريرها يبلغ وزيري الاقتصاد والصناعة، ويبلغ النيابة العامة التمييزية بكل ما يكتشفه من غش وعبث بمأكل وملبس المستهلك.

وأذكر انه ذات يوم ابلغني عن وجود معلبات ومواد غذائية في مستودع يقع تحت مكاتب «البيان» في الوسط التجاري، فقمت بمداهمة المستودع مع رجال المكافحة في الجيش اللبناني حيث عثرنا على آلاف المعلبات المنتهية الصلاحية، وكذلك الأجبان الاوروبية والتركية والبلغارية وغيرها، والتي كانت لشدة احترائها تنبعث منها الروائح الكريهة. وأذكر اننا صادرنا يومذاك حمولة ست شاحنات سيكسويل وقد تم اتلافها بأمر من النيابة العامة، وجرى التحقيق مع المستورد الفاقد الضمير، مثله مثل الكثيرين من المستوردين..

وما كان يلفتني ان «البيان» كانت تفحص المواد الغذائية لا سيما الألبان والأجبان على حسابها، اذ كانت التعليمات تصدر الى المختبرات الرسمية لمقاطعتها.. وكم من مرة وجدت جرثومة السالمونيلا في الكثير من أصناف الألبان والأجبان وصار التحقيق مع منتجيها من اصحاب المصانع في شتورا وجديتا وبيروت..

واليوم، اراقب الوضع، فأرى «البيان» وهي تنشر، وحيدة، لوائح بأسماء المواد الغذائية الفاسدة التي تصدّر من لبنان الى الاسواق الاميركية ويصار منع دخولها، وتنشر بكل جرأة اسماء اصحاب المصانع المنتجة لهذه الاصناف. وأسمع اذاعة «صوت لبنان» صباح كل يوم وحيدة ايضا تدافع عن المستهلك بقوة وبشكل يومي.

ما اريد ان اسجله هنا، هو تقديري لـ «صوت لبنان» ولمجلة «البيان» واستغرابي لسكوت المسؤولين في حماية المستهلك عن هذه المصانع وما تصدره من مواد فاسدة تسيء بها الى سمعة لبنان والصناعة اللبنانية.

فكيف يجوز ان تكشف منظمة الغذاء الاميركية اسماء المنتجات اللبنانية الفاسدة، بينما لا نسمع ولا نقرأ بيانات رسمية صادرة عن ادارة حماية المستهلك تحذر اللبنانيين من شراء تلك المواد؟

فهل يقبل المسؤولون الجدد ان يأكل شعبنا المواد الفاسدة؟

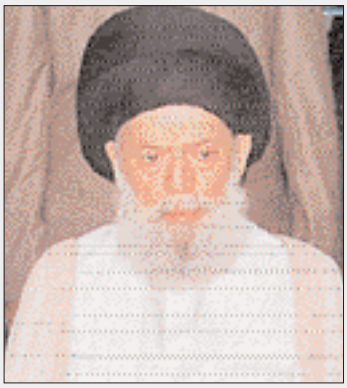
كنت في السابق انادي بأن يحمينا المسؤولون من مصلحة حماية المستهلك، فهل تريدونني ان أعود الى ترداد هذا النداء؟

وقبل ان ارسل هذه الكلمة الى مجلة «البيان» لاشكرها على موقفها الشجاع والذي لا يتغير مع تغير الحكام، قرأت ان النواب تجاوبوا مع حملتها على مافيا الغاز وقرروا وقف استيفاء بدل استبدال القارورة القديمة بقارورة جديدة، هذا البدل الذي يجبى من مافيا الغاز منذ سنتين دون توقف، اي انهم يجنون يوميا حوالى ٥٠٠ الف دولار بدون وجه حق..

استجاب النواب ولكن المهم ان يستجيب وزير الطاقة ويصدر قراراً بوقف استيفاء البدل، واني على ثقة بأن حملة «البيان» و «صوت لبنان» ستجبر المسؤولين على تبني توصية النواب في اللجنة التي يرأسها النائب «الآدمي» محمد قباني.

الفرد الدبس
مدير عام سابق لوزارة الصناعة

هدية العيد من العلامة حسين فضل الله



لتكن طائفة واحدة... هدية العيد التي قدمها المرجع السيد حسين فضل الله الى اللبنانيين كانت كلمة إذاعية، مؤثرة، دعاهم فيها الى ان يكونوا طائفة واحدة هي طائفة لبنان.

«ان البلد أوشك ان يهرب منا جميعاً الى المجهول، فتعالوا ايها اللبنانيون الى الحوار الحقيقي المنطلق من موقع المحبة لبلدكم وإنسانكم.

اننا نرفض ان يسيطر علينا أحد، ونرفض ان نخضع لوصاية أي جهة، سواء كانت عربية أو دولية. أما الحرية، فإن لبنان هو الحرية التي لا بد ان يتنفسها كل اللبنانيين، ونرفض أيضاً كل أسلوب يخنق الحرية السياسية والإعلامية والصحافية والفكرية، فلقد كان لبنان معلماً للمنطقة، ونريده ان يبقى المعلم على جميع المستويات. فأيها اللبنانيون، ارحموا لبنانكم، ارحموا انسانكم وكونوا طائفة واحدة هي طائفة لبنان، ومن الخيانة ان نرجم هذا المذهب أو ذاك، ونرجم هذا الدين أو ذاك في سياق رجم بعض المواقف السياسية هنا وهناك.

لقد اعلنا دائماً اننا مع لبنان الوطن والإنسان المواطن بدلاً من لبنان الطائفة والإنسان الطائفي».

وسئل عن المعطيات التي دعته الى توجيه ندائه الأخير الى اللبنانيين فأجاب: «أردت ان أقول للبنانيين أن الوضع وصل الى مستوى من الخطورة لا يحتمل كل كلمات الحقد والعداوة التي تنطلق من هنا وهناك، وان الاخذ بأساليب الانفعال، وان كل هذا الغضب الذي يثير المواقف السلبية، سيشعل البلد ويأخذه الى المجهول، وخصوصاً ان المنطقة بدأت تدخل في مرحلة جديدة يأخذ فيه التجاذب الدولي – الدولي والدولي – الاقليمي طابعاً معقداً، ما ينعكس سلباً على لبنان، بصرف النظر عن الأهداف التي تجعل هذا الفريق يصعّد أكثر وذاك الفريق يخوّن أكثر.

وأعتقد ان احد اقصر السبل لمواجهة مسلسل القتل الذي يفرض نفسه على اللبنانيين، هو ان نعمد الى وقف هذا الأسلوب في التراشق الكلامي غير المسؤول».

اخبار الشركات الاجنبية في لبنان خلال شهر كانون الاول ٢٠٠٥

- غيّرت شركة اديداس اسمها ليصبح شركة "ADIDAS EMERGING MARKET" شركة محدودة المسؤولية.
- انشأت شركة نوكيا تليكوم كوربوريشن الفنلندية فرعا لها في لبنان وعينت السيدين وليد منيمنه وعلي الضميرين ممثلين لها في لبنان.
- عينت شركة اير فرانس AIR FRANCE السيد جان فرنسوا رولاند FRANCOIS ROLLAND M. JEAN مديرا اقليميا للشركة في كل من لبنان والاردن ومصر وسوريا وليبيا والعراق وفلسطين.
- انشأت الشركة الحديثة للاستثمارات التجارية والصناعية (هولدينغ) السعودية فرعا في لبنان وعينت السيد ايمن اسماعيل مديرا عاما لها في لبنان.
- انشأت شركة قطر للبتروكيماويات (قابكو) شركة قطرية مساهمة، مكتبا تمثيليا، وعينت السيد عبد الرحمن علي العبدالله مديرا لها في لبنان.
- انشأت شركة جنرال الكتريك (GEIOC) الاميركية مكتبا تمثيليا وعينت السيدة دولي عبود صقر ممثلة– لها في لبنان.
- اقفلت شركة «تاك أب» TAC AB فرعا في بيروت. وكانت الشركة قد تسجلت في الشركات المساهمة الاجنبية في ٢٠٠١/٩/١٣.
- انشأت شركة SAGEM DEFENCE SECURITE الفرنسية مكتبا تمثيليا لها في لبنان، وعينت السيد ميشال نجم ممثلا لها.
- أنشأت شركة BAYT COM IMC من جزيرة كايمن اسلند فرعاً لها في لبنان وعيّنت السيد ربيع عطايا مديراً عاماً وداني فرحة نائباً للمدير العام. تتعاطى الشركة الاستثمار وخدمات المعلوماتية.
- أنشأت شركة بانا سونيك ماركتينغ من الجنسية اليابانية مكتب تمثيل لها في لبنان وعينت وكيلها السيد افيدين توتونجيان مديراً له.

دفع تعويضات الاستملاك بواسطة سندات خزينة

أنجزت وزارة المال في آخر الشهر الماضي عملية اصدار سندات خزينة خاصة بالعملة الاجنبية بقيمة ٢٧٧,٩ مليون دولار لمدة خمس سنوات بفائدة سنوية بمعدل ٦ في المئة مخصصة لدفع تعويضات الاستملاك العائدة لعدد من المناطق. وسوف يبلغ اصحاب الحقوق عبر الادارات المعنية.

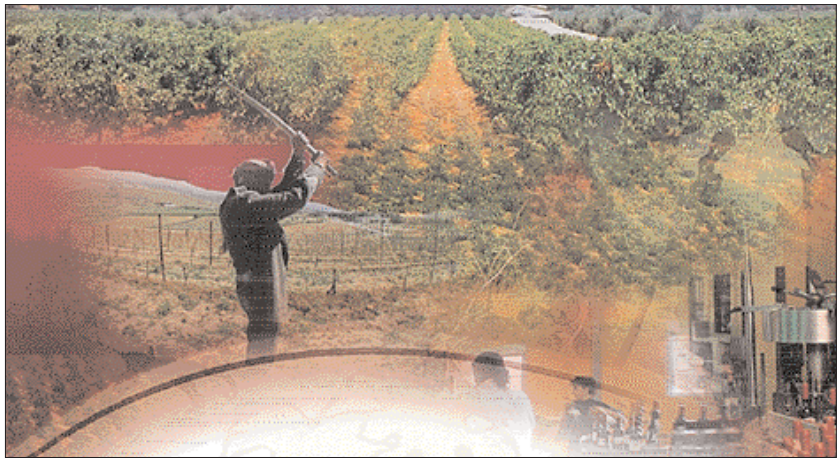
ويرى الخبراء الاقتصاديون ان مثل هذه الدفعات تؤدي الى حركة في الاسواق.

ظافر شاوي (كسارة - KSARA):

ننافس النبيذ الأجنبي بالتصدير الى الدول المنتجة والجوائز العالمية التي نلناها تعطينا دفعاً لزيادة مبيعاتنا

تصادف سنة ٢٠٠٧ الذكرى الـ ١٥٠ لتأسيس «كسارة» (KSARA) وقد حملت هذه السنوات في طياتها حقبات تاريخية بارزة طبعت عراقة النبيذ في لبنان وحصدت «كسارة» خلالها انتصارات وجوائز عالمية. تأسست عام ١٨٥٧ على يد الآباء اليسوعيين، ولم تخل الانجازات التي حققتها والشهرة والمراتب العالمية التي وصلت اليها في صناعة النبيذ من مراحل عصيبة مرت بها نظرا لما شهده لبنان من احداث وظروف أمنية.

ولكنها ما لبثت ان تغلبت على هذه المصاعب. وتمكنت في عام ١٩٩٠ من اقامة ورشة عمل هائلة شملت نواحي الانتاج جميعها، ان من حيث استصلاح الاراضي الزراعية ومواصفات الكرمة وتحسين المعدات وتجديدها او لجهة تأهيل الموارد البشرية. ويمكن مقارنة كسارة الآن بأفضل المؤسسات المعروفة في هذا الحقل.



ويقول رئيس مجلس ادارة شركة « شاتو كسارة» للنبيذ السيد ظافر شاوي لـ «البيان» ان «اقبال الذواقة على نبيذ «كسارة» حثنا على المضي في زيادة الانتاج سنة بعد اخرى، ونحن اليوم ننتج ونبيع مئة في المئة من القدرة الانتاجية ويتوزع هذا الانتاج مناصفة ما بين السوق المحلي والتصدير الى حوالى ٢٦ دولة في العالم، ما يشجعنا على المضي في مشاريع تنموية.

واضاف شاوي: «مما لاشك فيه ان لدينا مشاريع لزيادة الانتاج، وندرس بعمق هذا الامر لكي نتمكن من تجاوز سقف انتاجنا الحالي وهو مليوني زجاجة سنويا وذلك تلبية للحاجة المتزايدة للاسواق العالمية».

وعن تميز انتاج كسارة يقول شاوي: ان كل نوع او مذاق لنبيذ كسارة له خصائصه، وألفت هنا الى صنفين يلقيان رواجاً، الاول "RESERVE DU COUVENT" الذي نجحنا في اطلاقه بتوازن في معادلة النوعية والسعر.. والصنف الآخر هو نبيذ كسارة الابيض BLANC DU BLANC الذي نحاول انتاج المزيد منه تلبية للطلب.

اما عن التحضيرات للاحتفال بالذكرى الـ ١٥٠ لتأسيس كساره فيقول شاوي: من المؤكد ان تكون هذه المناسبة مميزة وسيتخللها العديد من الانشطة لتشمل جميع الميادين، سيعلن عن تفاصيلها في حينه، منها على سبيل المثال ونظرا لازدياد عدد زائري «كساره» المستمر، وتحضيرا لهذه المناسبة، فقد تم توسيع المساحة المخصصة لاستقبالهم بحيث اصبحت تتسع لمئتي شخص جلوسا وعدد مماثل وقوفا.

وبالنسبة الى دور كساره الوطني على الصعيدين الصناعي والاقتصادي قال السيد شاوي: «ان القيمين على «كساره» والزملاء في المضمار نفسه في «الاتحاد اللبناني للكرمة وانتاجها من النبيذ» نظموا ورشة عمل مهمة مع وزارة الزراعة لاستصدار قانون جديد يضمن النوعية ويحترم الانظمة العالمية ويتيح التصدير الى الخارج والمنافسة عالميا بعدما اصبحت صناعة النبيذ في لبنان في طليعة الصناعات على صعيد التصدير الى الاسواق الاوروبية والى عدد كبير من الدول». وان التنسيق مستمر مع وزارات الزراعة والصناعة والاقتصاد لتطوير الانظمة والقوانين وانشاء المعهد الوطني للكرمة والنبيذ».

ويضيف شاوي «مما لا ريب فيه ان تطور صناعة النبيذ انعكس ايجابا على القطاع الزراعي فأدى الى انتقال العديد من المزارعين من زراعات معينة الى زراعة الكرمة واستصلاح الاراضي والتربة، مما شكل مردودا ماديا على المزارع وعلى صناعة النبيذ وعلى الاقتصاد عموما، عدا عما وفره القطاع من فرص عمل لعدد كبير من العمال والمزارعين وحتى الطلاب، اذ يزداد عدد هؤلاء سنة بعد اخرى اضافة الى اعداد العمال الموسمين في موسم القطاف والذين يمثلون نسبة لا بأس بها. ولنا الفخر بأن نقول ان كساره تدرب سنويا حوالى ٢٠ شخصا خلال موسم القطاف وهم طلاب من كليات الزراعة يأتون من لبنان والعديد من الدول الاجنبية وهؤلاء الاجانب يغادرون لبنان وفي قلبهم غصة لما يجدون فيه من خيرات كبيرة وجمال طبيعي يوفره طقسه الجميل وحسن ضيافة شعبه».

وفي ما خص المنافسة ووجود منتجات اجنبية في لبنان تنافس الانتاج المحلي علق شاوي «وفق دراسة وتقديرات كساره ان السوق المحلي للنبيذ يستهلك نحو ٤ ملايين قنينة سنويا، مليون منها مستوردة من الخارج والبقية تنتج محليا، وهذا طبيعي في نظامنا الاقتصادي الحر، وبموجب الاتفاقات المبرمة مع دول السوق الاوروبية المشتركة، وبما اننا مؤمون بحرية التجارة نواجه هذا التحدي بتصدير كميات متزايدة الى هذه الدول التي تنافسنا محليا...».

وعن خطة كسارة التسويقية في لبنان يقول شاوي: «ان شركة كساره هي التي تتولى توزيع الانتاج، وبالتالي فاننا نتابع تفاصيله ودقائقه ومعوقاته باستمرار لتأكيد التغطية الكاملة للسوق المحلي بشكل فعال ومنظم، وبموازاة ذلك نطلق حملات اعلامية واعلانية تشمل وسائل الاعلام كافة مع الحضور في نقاط بيع حساسة ومهمة منها مطار رفيق الحريري الدولي والمحال المتخصصة في بيع النبيذ وتنظيم المحاضرات والندوات وورش العمل، الى معارض التذوق للعموم. اما في الخارج فان الميداليات والجوائز التي حصلت عليها «كساره» في المسابقات العالمية ساهمت بشكل كبير في الاقبال على منتجاتنا وطلبها من المستهلكين، اضافة الى اعتمادنا وكلاء ممثلين في بعض الدول، ما يعطي دفعا لزيادة مبيعاتنا.

انطوان عيد (مؤسسة جوزف عيد وأولاده):

على الدولة وضع خطة لحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

طالب رئيس ومدير عام مؤسسة جوزف عيد وأولاده لتجارة وصناعة الملبوسات، السيد انطوان عيد، الدولة بوضع خطة لحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بالتعاون مع المصارف، حاضا اياها على اتخاذ اجراءات جدية لمواجهة الوضع الاستثنائي، ومقترحا جدولة متأخرات التجار المستحقة لمرافق الدولة. كما نفى السيد عيد أي توسع في عام ٢٠٠٦ ما لم يستقر الوضع سياسياً وأمنياً.

تأثرنا بالأوضاع الحالية

■ تفجيرات العام ٢٠٠٥ واغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري اثرت على القطاعات كافة، ما كان تأثيرها على قطاعكم وأعمالكم الخاصة؟

– حادثة اغتيال الشهيد رفيق الحريري وما تبعها من أحداث أمنية وانفجارات، تدل على وجود مخطط لاغتيال الشخصيات السياسية البارزة في لبنان وضرب الاقتصاد الوطني. وقد شهدنا تراجعاً وبطئاً لحركة الاستيراد، وظهر ذلك جلياً في انخفاض مداخيل ضريبة القيمة المضافة TVA.

بالنسبة الى مؤسستنا، تأثرنا كبقية القطاعات، إذ ان الاوضاع الحالية دفعت بالمواطن الى الحد من الاستهلاك.

إضافة الى تراجع السياح في الأسواق التجارية بالإجمال، تأثرنا بتراجع القوة الشرائية لدى المستهلك اللبناني وخسرنا عنصر الشباب الذي غادر لبنان.

خطة لحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

■ تواصل المحاكم اصدار الاحكام الافلاسية وبيع مؤسسات بالعشرات شهريا بالمزاد العلني، وغالبية هذه المؤسسات تنتسب الى القطاعين التجاري والصناعي، فماذا تقترحون لايقاف هذه الافلاسات والبيوعات؟

– في رأيي ان مشكلة البلد تكمن في ان كل الحكومات التي توالت بعد نهاية الحرب اللبنانية لغاية الآن، تتكل على استقطاب الاستثمار الى لبنان بغض النظر عن حجم السوق. لذلك توسعت دائرة المنافسة بطريقة غير طبيعية، مع ان السوق يضيق تدريجاً، لذا من الطبيعي ان تتعثر بعض المؤسسات. ولكن لا أعرف كيف ان الدولة لا تزال

لن تكون هناك مشاريع توسعية قبل التأكد من وضع البلد أمنياً وسياسياً لكن ثقتنا بلبنان موجودة

حتى اليوم تشجع استثمارات على حساب مؤسسات لم تتوقف أيام الحرب إيماناً منها بهذا البلد.

ان مؤسسة تشجيع الاستثمارات «ايدال» تسهّل المعاملات لكل مستثمر يأتي من الخارج بينما يواجه المستثمر اللبناني تعقيدات ومشكلات. فكيف نزيد المضاربة في سوق مضطرب؟ من هنا يجب ان تضع الدولة خطة لحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بالتعاون مع المصارف لتقديم قروض للشركات كي تستطيع المحافظة على موظفيها لئلا يصبحوا عاطلين عن العمل. من المفروض ان تنسق الدولة مع المصارف وأصحاب العمل للنهوض بالشركات المتعثرة.

إجراءات لمواجهة الوضع الاستثنائي

■ أقدم وزير المالية الجديد جهاد أزعور على الغاء براءة الذمة المالية، فكيف تنظرون الى هذه المبادرة؟ وماذا تطلبون ايضاً من الوزير لتسهيل اعمالكم؟

– نشكر وزير المال جهاد أزعور على اتخاذه هذا القرار. نحن نشجع كل قرار يسهّل العمل التجاري ويخفف البيروقراطية. ان وزارة المال تطورت جداً لناحية إلغاء براءة الذمة المالية لكن تبقى براءتا ذمة الضمان والبلدية.

نحن، كجمعية تجار الأشرفية، اجتمعنا مع رئيس الوزراء فؤاد السنيورة ووزير الاقتصاد سامي حداد وعرضنا الوضع الحالي. والمفروض ان تتخذ الدولة اجراءات جدية لمواجهة الوضع الاستثنائي وإن كان التوجه حالياً لايجاد الحلول لمديونية الدولة، لأن خزينة الدولة لا يمكن ان تتعزز بالإيرادات ما لم تتحرك عجلة الاقتصاد. إضافة الى ذلك، عرضنا جدولة متأخرات التجار لمرافق الدولة من بلدية، مالية، ضمان اجتماعي، وضريبة قيمة مضافة TVA، على ان تقوم الدولة باقتطاع المبالغ المتوجبة من المصرف المركزي.

واقترحنا في هذا الإطار أيضاً اطلاق برامج تمويل الاتحاد الأوروبي والتي تسمح للقطاع التجاري باستيراد البضائع وإيفاء ثمنها على فترة طويلة. كما طلبنا تجميد بعض المساعدات والمنح التي تقدم الى قطاعات لا تطور الاقتصاد، بل بالعكس، تزيد من المضاربة.

كذلك تقدمنا، كقطاع خاص، باقتراح طلب دعم جمعيات عالمية خيرية متخصصة في مجالات النقل والطبابة والمدارس، كما اقترحنا إعطاء حوافز للمؤسسات لزيادة التوظيف وتخفيض نسبة البطالة بإعفاء هذه المؤسسات من بعض الضرائب المتعلقة بالموظفين وذلك لفترات معينة. واقترحنا أخيراً ان تكون هناك خطة شاملة لتفعيل السياحة في لبنان. لذا يجب ان نتحضر ونتعاون وأن نكون جاهزين للمرحلة المقبلة. الأهم هو تثبيت الوضع الاقتصادي قبل تفعيله وزيادة معدلات نموه.

توسع متوقف على الوضع الأمني

■ ما هي مشاريعكم ومخططاتكم لسنة ٢٠٠٦؟

– خلال سنة ٢٠٠٦ ستبقى الخدمة والبضائع نفسها. ولن تكون هناك مشاريع توسعية قبل التأكد من وضع البلد أمنياً وسياسياً، لكن ثقتنا بلبنان موجودة.

إطلاق المركز الأوروبي - اللبناني للتحديث الصناعي

الوزير بيار الجميل: يتطابق مع الحاجة الملحة للصناعة اللبنانية

من اليمين: بسام الفرّن، السفير باتريك رينو، جورج خوري وفادي عبود

في الصف الاول من اليمين: ميشال خوري والشيخ فادي الجميل وفي الصف الثاني: سعيد حمادة ومارك أيوب وفي الصف الثالث: رامي شدياق، طوني نصر ونسيب نصر

في الصف الأول من اليمين: جان محباط، نصري محباط، جومانا شعيا، جميل حاتم، جورج حاتم ود. علي يعقوب، وفي الصف الثاني: كميل حبيب، ميشلين حلو، علي عبدالله، جورج نصراوي، رالف حتي وادمون بشارة

من اليمين: توما لوبيه، جو قرّي، كريستيان اندراوس، عبدالله غندور، ريمون نصر، البير هنداوي، فيليب غنطوس وسامي أبو جودة

فادي فياض

أطلق معهد البحوث الصناعية عمل المركز الأوروبي – اللبناني للتحديث الصناعي ELCIM، بتمويل من الشراكة مع المفوضية الأوروبية من خلال البرنامج الأوروبي للمساعدة المتكاملة ISSP للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وخصّصت ميزانية ١٧ مليون يورو للبرنامج بهدف تقديم المساعدة لهذه المنشآت في لبنان، وبفضل التعاون على صعد الاشتراع والمال والاقتصاد. وقد تم تخصيص ELCIM، بحوالي ستة ملايين يورو من هذه الميزانية.

يقدّم المركز خدمات متنوعة مجانية أو بتمويل مشترك مع المنشآت المستفيدة، بحيث تتمكن هذه الاخيرة من زيادة كفاءتها الكلية، وتحسين نوعية الانتاج وطاقاتها الإدارية ومعرفتها للسوق، وتوسيع مبيعاتها في الأسواق المحلية والعالمية، وتطوير شراكتها مع المؤسسات الأوروبية على المدى البعيد، والاستفادة من مساعدات تقنية لتحسين الانتاج، والحصول على تمويل طويل الأجل بفضل الوحدة المالية في مركز ELCIM، ووضع دراسات مالية تسمح لها بالحصول على قروض، واستفادة المسؤولين عن إدارة المؤسسات من دورات التأهيل وحلقات التدريب حول التقنيات الجديدة.

ويقدّم الخدمات في ELCIM، فريق من مرشدين لبنانيين وأوروبيين، متخصصين في الشؤون المالية والإدارية، ومن استشاريين، وجميعهم لديهم الخبرة الضرورية والمفيدة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، ويساعدونها في مختلف مراحل نموّها الاقتصادي ويؤهلونها لبلوغ أهدافها الاستراتيجية.

وفي إطار البرنامج الأوروبي للمساعدة المتكاملة ISSP والبرامج الأخرى ذات التمويل المشترك من المفوضية الأوروبية، تتعاون مؤسسات عدة منها: وزارة الصناعة، وزارة الاقتصاد والتجارة، معهد البحوث الصناعية، كفالات ش.م.ل.، مصارف تجارية، مراكز تنمية اقتصادية (للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وللمنشآت الجديدة)، «كوالیب» (برنامج الجودة)، برنامج التعاقد من الباطن SPX والبرنامج الوطني للانتاج الأنظف CPC.

الفرن

وفي المناسبة، ألقى المدير العام لمعهد البحوث الصناعية بسام الفرن كلمة اعتبر فيها ان «ELCIM يوفّر لمعهد البحوث مدخلاً جديداً لتقديم الخدمات الاستشارية الضرورية لمساعدة الصناعة اللبنانية ومواكبة تطورها، يضاف الى رزمة الخدمات الأساسية (الجودة والنوعية والتحاليل المخبرية..) التي يقدّمها المعهد عبر المركز اللبناني للإنتاج الأنظف». مضيفاً ان ELCIM يجسّد العلاقة القائمة بين القطاعين العام والخاص، وخصوصاً في ظل الاستراتيجية الصناعية التي وضعها وزير الصناعة بيار الجميّل تحت عنوان «صناعة لشباب ٢٠١٠».

عبود

أما رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين فادي عبود فقد اعتبر ان نجاح الصناعة اللبنانية يتطلب الرؤية، والسياسات والتشريعات، ومراكز الدعم والخدمات، وهذه الاخيرة أصبحت متوافرة بفضل ELCIM، وبالتالي تسنح اليوم للجسم الصناعي فرص عدّة لبناء مرحلة واعدة تؤسس لنهضة القطاع الصناعي وتوفر مقومات نموّه وازدهاره وديناميكيته.

كلمة الوزير الجميل

وألقى كلمة وزير الصناعة بيار الجميّل مدير عام الصناعة جورج خوري، معتبراً أن الصناعة اللبنانية تواجه العديد من التحديات الأساسية خصوصاً على صعيد مواكبة العولمة وانفتاح أسواق الإنتاج على بعضها البعض. ويتطابق ELCIM مع الحاجة الملحة للصناعة اللبنانية ويضع بتصرف الصناعيين اللبنانيين خبراء أجانب ومحليين يساعدون على تطوير الإنتاج والأداء الصناعي اللبناني، ما يساعد الصناعيين على إيجاد التمويل الضروري لتحسين إنتاجهم.

رونو

من جهته، اعتبر السفير باتريك رونو، رئيس بعثة المفوضية الأوروبية في لبنان في كلمته، ان فتح أبواب المركز اللبناني – الاوروبي الصناعي ELCIM، هو فتح آفاق جديدة، وتزويد الصناعة بمرشد وشريك يواكبها في عملية التحديات والتغيير على ضوء قوانين التجارة الدولية الجديدة، مشدداً على دور ELCIM في إعادة بعث الثقة بين المشغلين والمصارف، من خلال فرض «علامته» التي لا بد لها من ان تطمئن الممولين وتقدّم لهم ضمانة الجودة التي يبحثون عنها.

انجاز المرحلة الأخيرة من بناء مجمع بشامون الصناعي

محمد الجمل: معظم الشاغلين ضاعفوا المساحات التي يشغلونها

مجمع بشامون الصناعي، أنجزت المرحلة الاخيرة من بنائه بفضل قدرة ادارته على اجتذاب المستثمرين لاستئجار او شراء اقسام فيه، من جراء مساعدتهم في الحصول على قروض صناعية مدعومة فوائدها من الدولة، وتقديم المشورة الفنية لبعضهم، وحضانته لمجموعة من الانشطة الصناعية المبتكرة المبتدئة ورعايتها، حسب تقرير اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا (الاسكوا).

وكعادتنا في نهاية كل سنة، قصدنا السيد محمد الجمل صاحب المجمع وأجرينا معه حوارا حول نشاطات المجمع، هنا نصه:

■ كيف ولدت لديكم فكرة انشاء هذا المجمع؟ وما هي الغاية من بنائه؟

– لدى عودتي الى لبنان بعد غياب دام ٣٠ سنة للعمل في السعودية واميركا كمقاول من الباطن مع كبريات الشركات الصناعية، لاحظت ان معظم المعامل في لبنان تعمل في الطوابق السفلية من الابنية السكنية من دون ترخيص صناعي، مهددة قاطني الابنية في الطوابق العلوية بكارثة في حال حدوث حريق، كما انها مصدر للازعاج الدائم بسبب الضوضاء، بالاضافة الى تلوث البيئة من الدخان والروائح الكريهة المنبعثة. وبعد الاستفسار عن الوضع القانوني لهذه المعامل، علمت ان الدوائر البلدية اصدرت لها اوامر اخلاء من موقعها الحالي لنقلها الى مناطق صناعية. ولما كنت املك اراضي مصنفة صناعية في بشامون قمت بالاتصال بأصحاب بعض هذه المعامل، وعرضت عليهم فكرة تأجيرهم او بيعهم محلات صناعية في بشامون على بعد خمس دقائق من المطار. وبعد مباحثات، ابدى بعضهم رغبة في ذلك واعطوني مواصفات البناء الذي يناسب صناعاتهم، فقدمتها الى مكتب استشارات هندسية لتصميم مجمع صناعي مطابق للمعايير الدولية للبيئة والصحة والسلامة العامة. وبعد توقيع عقود بيع مع عدد من الصناعيين، باشرنا ببناء المجمع وقمنا خلال سبع سنوات بتشييد ثلاثة «بلوكات» مساحة ابنيتها حوالى ٤٢٠٠٠ متر مربع، وجهزناها بحوالى ٥٠٠ موقف لسيارات الشاغلين والزوار، لايواء حوالى ٣٥٠ مؤسسة صناعية وتشغيل حوالى ١٥٠٠ عامل وفني.

■ ما هو سر نجاح مجمعكم رغم الظروف الاقتصادية الضاغطة؟ وكيف تمكنتم من تمويله؟

– لقد قمنا ببناء المجمع على ثلاث مراحل، وقمنا بالتمويل الذاتي، كما حصلنا على تسهيلات من المصارف لفتح اعتمادات مستندية لشراء مواد البناء، وكنا كلما اجرنا او بعنا قسما في المجمع نقوم ببناء قسم جديد مساحته ضعف القسم الذي بعناه، آملين انه، في المستقبل القريب، سيطلب منا بعض الشاغلين الحاليين مساحات اضافية لتوسعة معاملهم الكائنة في المجمع. ويسرني ان اذكر ان معظمهم ضاعفوا المساحات التي يشغلونها خلال السنوات الثلاث الاولى من عمر المجمع، استئجارا او شراء.

المساعدة في تسويق الانتاج

■ ما هي الانشطة والخدمات التي تقدمها ادارة المجمع الى شاغليه؟

– تقوم ادارة المجمع بمساعدة شاغليه على تسويق انتاجهم في لبنان والخارج من خلال شبكة عملائها التي بنتها خلال حوالى خمسين عاما، وتقوم باحتضان المشاريع الصناعية المبتدئة التي تمتاز بالحداثة والابتكار، وتدعمها ماديا في شراء المواد اللازمة للانتاج، وتسويق منتجاتها. وتقوم ايضا بتحضير دراسات الجدوى الاقتصادية للصناعيين الذين يرغبون في الحصول على قروض صناعية مدعومة فوائدها من الدولة وتقديم سندات الملكية للعقار المطلوب كضمانة الى المصرف الذي يعطينا تعهدا بدفع ثمن العقار فور الموافقة على القرض.

■ ما هي الصناعات الموجودة في المجمع؟

– لقد سعت ادارة المجمع ان تكون المعامل التي تشغله مكملة لبعضها البعض، نذكر منها على سبيل المثال: مصانع المواد الغذائية، والبلاستيكية، والمعدنية، والطباعة، والدهانات والصابون. كما توجد ضمن المجمع ورش للصيانة الميكانيكية، والكهربائية، والصحية، بالاضافة الى فريق الصيانة العامة والتنظيفات العائد للمجمع.

المياه مؤمنة

■ كيف تؤمنون المياه لهذه المعامل؟

– لقد جهزنا المشروع ببئر ارتوازية بقدرة حوالى ٤٠٠,٠٠٠ ليتر يوميا تصب في خزان كبير سعة ٣٠٠,٠٠٠ ليتر، بالاضافة الى ٦٠ خزاناً بلاستيكياً سعتها ٢٤٠,٠٠٠ ليتر. كما ان بعض المعامل جهزت بآلات تنقية المياه بطريقة reverse osmosis.

■ كيف يتم تصريف المياه المبتذلة والنفايات الصلبة؟

– يتم تصريف المياه المبتذلة عبر شبكة مجارير قطرها ٦٠ سنتمترا وهي متصلة بالمجرور العام. كما يتم تصريف النفايات الصلبة عبر حاويات موجودة في المجمع ويتم تفريغها من قبل شركة سوكلين يوميا.

■ ما هي المساعدة التي تقدمها ادارة المجمع الى الصناعيين الذين يرغبون في الحصول على رخص صناعية؟

– تقوم ادارة المجمع بتزويد شاغليها الذين يرغبون في الحصول على تراخيص صناعية بكافة المستندات المطلوبة من قبل وزارات الصناعة والبيئة، والصحة ودوائر التنظيم المدني والبلدية، مصدقة حديثا من المراجع المختصة حسب الاصول، الامر الذي يسرع عملية الحصول على التراخيص في مدة وجيزة.

مطالب صناعية

■ ما هي مطالب الصناعيين الذين يعملون ضمن مجمعكم؟

– ان مطالب الصناعيين اصبحت معروفة نوجزها بالآتي:

– تخفيض الفوائد المصرفية على القروض.

– تخفيض تعرفة استهلاك الطاقة الكهربائية من قبل مؤسسة كهرباء لبنان.

– دعم سعر المحروقات للصناعة.

– دعم الصناعات المصدرة اسوة بالدعم الذي تقدمه مؤسسة ايدال للمنتجات الزراعية.

– حماية بعض الصناعات التي تنافسها عمليات الاغراق، او التي تصدر الى لبنان مدعومة في بلد المنشأ.

– السماح للمعامل التي لديها آلات لانتاج اكياس النايلون، والخيم الزراعية بالحرارة، ومعامل المعكرونة و «شيبس» البطاطا وغيرها التي تعمل بأفران حرارية، بالعمل مدة ٢٤ ساعة متواصلة، اذ يتعذر عليها توقيفها يوميا عند الساعة السادسة كما تطلب البلديات، لان ذلك يتسبب في تعطيلها.

نأمل ان تتحق هذه المطالب قريبا لكي ينتعش القطاع الصناعي في لبنان.

اليابان بلد الدفاع عن حقوق الإنسان والقيم

السفير توكوميتسو موراكامي : معجب بالشعب اللبناني وقدراته الإنسانية

قد تبدو اليابان بعيدة جداً لقاصدها، لكن من يؤم السفارة اليابانية في بيروت، سيجد نفسه تلقائياً أمام نموذج مشابه لكل ما يطبع ذلك البلد العريق.

اليابان، بلد الدفاع عن حقوق الإنسان والقيم والحياة الكريمة، يجمع بين القديم والجديد، بين التقليد والتغيير. لقد استقطب عبر التاريخ أفكاراً وعادات وثقافات مختلفة ليصهرها في بوتقة واحدة نتجت عنها حضارة متميزة وفريدة من نوعها.

في مكتبه المشابه لمتحف ياباني حيث تنتشر الزهور المنسّقة على الطريقة اليابانية IKEBANA وتزدان الجدران بالـ ESTAMPES JAPONAISES، استقبلنا السفير الياباني «توكوميتسو موراكامي» بتحية يابانية مرحباً بنا وممهداً للقاء ممتع تناول العلاقات الثنائية الثقافية والاقتصادية بين البلدين.

مساعدات على كل الصعد

■ ما هو الدور الذي تلعبه دولتكم في إعادة بناء لبنان؟

– بداية، أود أن أعبّر عن إعجابي بالشعب اللبناني المتفوّق والمعتمد، كالشعب الياباني، على قدراته الإنسانية لافتقاره الى المواد الاولية الطبيعية. ولبنان يعتبر مركزاً سياحياً وتجارياً في منطقة الشرق الأوسط ما يجذب المستثمرين إليه.

لقد قمنا بتفعيل مختلف المشاريع الاقتصادية من حيث تقديمنا هبات عدة كالإمدادات النفطية في كسروان والجنوب إضافة الى تجهيزات صوتية قدمت لقصر الاونيسكو في أيلول الماضي.

في سنة ٢٠٠٤، قمنا بنشاطات مكثفة لمناسبة الاحتفالات باليوبيل الخمسين لإقامة العلاقات الدبلوماسية بين لبنان واليابان حيث شاركنا في مهرجانات بعلبك الدولية ونشاطات ثقافية أخرى. كما ان اليابان هي من الدول السباقة التي تقدّم هبات اجتماعية وإنمائية للبنان موزعة على المناطق كافة آخرها تجهيزات طبية لثلاثة مستوصفات وتمويل مشروع زراعي في بعقلين.

تبادل ثقافي لا ينقطع

■ كيف يتمّ التبادل الثقافي بين لبنان واليابان؟

– يتكرر توقيع الاتفاقات الجديدة مع زيارات الوفود على مختلف الصعد بين البلدين. وتعمل السفارة اليابانية على تقديم المعلومات اللازمة للطلاب الذين يودون الحصول على المنح الجامعية. كما تقوم مع وفود عدة بزيارة معالم لبنان السياحية وآثاره. وبعد افتتاح السفارة مجدداً عام ١٩٩٥، بدأت العلاقات التربوية والثقافية تشهد زخماً ونشاطاً أكثر من ذي قبل، وقد أنجزت خطوات مهمة في هذا المجال لتقديم الأفضل.

وتجدر الإشارة الى ان الاحداث الأخيرة في لبنان لم تؤخر أو تمنع وصول الهبات أو تؤجل أي مشروع ثقافي أو إنمائي لناحية إقامة حفلات موسيقية.

ونحضّر حالياً لمهرجان سينمائي ياباني ننوي عرضه في شهر آذار المقبل ونعمل على تطوير مركز ثقافي ياباني في لبنان كما في مصر.

علاقات إنسانية وتجارية

■ ماذا عن الحضور الياباني في لبنان؟

– قبل عام ١٩٧٥، كانت الجالية اليابانية تعدّ بنحو ١٧٠٠ شخص، لكن العدد تراجع كثيراً بعد الحرب. وحالياً يوجد وكلاء لبنانيون لشركات يابانية.

■ كيف تقوّم العلاقات التجارية بين البلدين؟

– تستورد اليابان بعض المواد الأولية من لبنان وتصدّر السيارات والأدوات الكهربائية والإطارات... لقد سجل الميزان التجاري عام ١٩٩٩ حوالى ١٥٩ مليون دولار استيراداً الى لبنان مقابل ٥,٢ ملايين دولار تصديراً الى اليابان.

يذكر ان رئيس الوزراء الحالي فؤاد السنيورة ترأس وفداً اقتصادياً الى اليابان عام ١٩٩٦.

من بعلبك الى اليابان

■ كيف يتم التبادل السياحي بين البلدين؟

– يملك لبنان قدرات سياحية مدهشة أهمها بعلبك ومواقع آثرية قديمة أخرى. واليابان يتميّز، كما لبنان، بأربعة فصول. ولعل أجمل منظرين في اليابان هما تفتح «الساكورا» (زهور الكرز) في الربيع، والألوان الزاهية لأوراق الخريف.

السفير موراكامي في سطور

- ولد في ١ كانون الاول عام ١٩٤٧.
- تخرّج من مدرسة الحقوق في طوكيو.
- تولّى مناصب مهمة منها:

– رئيس الأكاديمية الوطنية للشرطة في العام ٢٠٠٢.
– مدير عام الشؤون الخارجية NPA عام ٢٠٠١.
– مدير قسم الشؤون العامة للامبراطورية اليابانية عام ١٩٩٥.
– مدير قسم الجرائم العالمية – مكتب التحقيقات عام ١٩٨٩.
– سكرتير أول للسفارة اليابانية في المملكة المتحدة عام ١٩٨٣.

ناغويا اكبر مدينة في منطقة تشوبو

اوساكا – اكبر مركز تجاري مع الدول الاجنبية

سابورو اكبر مدينة في هوكايدو

سان مارينو... باب الدخول الى السوق الأوروبيّة المشتركة

القنصل يوسف زغيب: تربطها بلبنان علاقات تجارية و سياحية قوية وتعتمد نظاماً ضرائبياً مخفضاً

منذ ثلاث سنوات أنشئت قنصلية سان مارينو في لبنان بهدف توطيد العلاقات الديبلوماسيّة بين البلدين. و سان مارينو بلد سياحيّ بامتياز، ويتمتّع بموقع جاذب للأعمال التجاريّة و الإستثمارات كونه يعتمد أقلّ نسبة ضرائب في العالم، و بالتالي يشكّل باباً واسعاً لدخول السوق الأوروبيّة المشتركة، و أمور أخرى حدّثنا عنها قنصل سان مارينو في لبنان يوسف زغيب.

وفي ما يلي نص الحوار:

الجمهورية الأصغر

■ بداية، هل لكم أن تقدموا للقراء لمحة وجيزة عن سان مارينو؟

– سان مارينو هي أصغر جمهوريّة أوروبيّة مستقلّة ضمن الأراضي الإيطاليّة، تبلغ مساحتها ٦٠ كلم٢، و تطلّ على البحر الأدرياتيكي، و هي أقدم جمهوريّة في العالم تأسّست عام ٣٠١م.

تتميّز بحكم ذي رأسين للجمهورية، ينتخبهما مجلس النواب (مؤلّف من ٦٠ نائباً) من أعضائه كل ستة أشهر (بداية شهر أيلول، و بداية شهر تشرين الأوّل)، إذ يعتبر سكان سان مارينو أنّ التفرّد في الرأي لا يحكم بالعدل، و بالتالي كل احكام المراسيم لا تسري إلّا إذا وقّعت من الرئيسين.

نظام الحكم في هذا البلد برلماني، فيه سلطة تشريعيّة (مجلس نواب)، وسلطة تنفيذيّة (حكومة)، مدّة ولاية كلّ منهما ٥ سنوات لا تتغيّر إلّا في حال حدوث طارئ او تغيير في المعادلات. عدد سكّان سان مارينو ٣٠ ألف نسمة، وبحكم موقعها في إيطاليا وعلى الحدود مع مدينة ريميني التي تُعتبر لاس فيغاس إيطاليا، يقصدها عدد هائل من السيّاح سنويّاً (٥ ملايين شخص)، ولهذا بدأت تسيّر اسبوعيا رحلات عارضة (تشارتر) منذ حوالى سنتين بين بيروت وريميني، ومن ضمنها زيارة الى سان مارينو.

معالم أثريّة وتسوّق

■ الى جانب الموقع، ما الذي يجذب السيّاح إلى سان مارينو؟

– غالبيّة السيّاح يزورون سان مارينو للتسوّق لاسعارها المنخفضة. إضافة إلى ذلك، هنالك المعالم الأثريّة التي تعود إلى حقبة القرون الوسطى، و انتشار المتاحف كمتحف «التعذيب» الذي يضمّ كلّ آلات التعذيب في العالم وأكثرها عنفاً، و متحف «الحشريّة» الشبيه بكتاب «غينيس» من حيث احتوائه تماثيل مثل أقصر قامة، أطول أظافر إلخ. و هناك أكبر متحف لسيارات «فيراري» في العالم الخاصة بالمشاهير كالتي كان يقودها شاه إيران، ومارلين مونرو.. وهناك مشروع كان من المفترض أن يقام في نيسان الفائت في لبنان لهذه السيّارات، إنّما تعرقل بسبب الأوضاع المضطربة التي عصفت بلبنان. كما أنّ سان مارينو مشهورة بالطوابع والعملات فيقصدها جامعوها من كلّ أنحاء العالم. و لا بدّ من الاشارة إلى أنّ شعب هذا البلد لطيف و مضياف إلى أبعد حدود.

■ متى سمّيتم قنصلاً لسان مارينو في لبنان و لماذا؟

– في الحقيقة عشتُ فترة طويلة في إيطاليا أقمت خلالها علاقة جيّدة مع شخصيّات إيطاليّة وسان مارينيّة، وراودتني فكرة إقامة علاقات بين لبنان وسان مارينو التي رحّبت بها، و بدأت العمل عليها منذ حوالى ٣ سنوات و كافأتني بتعييني قنصلاً لسان مارينو في لبنان، فأصبح مركزي الدائم فيه، إنّما أسافر كلّ ثلاثة أشهر إلى سان مارينو لحضور اجتماعات وزارة الخارجيّة، وللإجتماع مع الديبلوماسيّين التابعين.

علاقات ثنائية جيدة

■ كيف تصفون طبيعة العلاقات بين البلدين؟

– رغم حداثة العلاقات بين البلدين فهي جيّدة جدّاً، واستطعنا خلال السنتين الأخيرتين اقامة علاقات سياحيّة قويّة، وعلاقات تجاريّة ممتازة بحيث افتتحت شركات لبنانيّة كبيرة (ألبسة، مواد غذائيّة، ضمان...) فروعاً لها في سان مارينو. وشخصياً أشجّع كلّ لبنانيّ صاحب اعمال ان يفتتح ولو مكتباً في سان مارينو كون المعاهدات الثنائيّة بين هذا البلد والإتّحاد الأوروبي، أي السوق الأوروبيّة المشتركة، تسهّل له اعماله وتخفّف عنه الضرائب. وأشير هنا الى ان مستوى الضرائب فيها هو الأدنى على صعيد الدول الأوروبية، ويصل أقصاها إلى ١٩٪ لأنّ الحكومة تتبّع مراقبة مشدّدة على المستثمرين بغية مكافحة عمليّات غسل الأموال ومنعها. من جهة أخرى، نشجع رأسماليي سان مارينو على الاستثمار في لبنان ونقدّم لهم المعلومات اللازمة، ونحن في صدد مباحثات لإلغاء الازدواج الضريبي بين البلدين لتشجيع الإستثمار، ما يجعل من سان مارينو جسر عبور لكل لبناني إلى أوروبا، ولا ننس ان سان مارينو موجودة في إيطاليا، المصدّر الأوّل للبنان منذ ٣٠ سنة (نسبة الإستيراد ١٤–١٦٪ احتياجات). ونتمنى من جهة أخرى فتح مكتب تمثيلي لبنك سان مارينو في لبنان، وأوجّه هذا النداء عبر مجلّتكم إلى القطاع المصرفي اللبناني وإلى رئيس جمعية المصارف الدكتور جوزف طربيه.

دور تمثيلي!

■ عندما نقول "قنصلية" تراودنا فكرة حماية المصالح المتعلّقة بالمواطنين المعنيّين. هل هناك أعمال أخرى تقومون بها؟ و ما هي؟

– تؤدي القنصليّة دوراً رسمياً وهو دور تمثيلي بين البلدين، وذلك يعطيها امتيازات. طبعاً يتركّز عملها على حماية المواطن المعنيّ ضدّ أي نوع من المخاطر، وتسهيل أموره، سيّما وان لا سفارة تابعة لسان مارينو في لبنان، فتكون القنصليّة مرجعاً للمواطنين. وإلى جانب ذلك، تؤدّي القنصليّة دوراً إقتصادياً وسياحياً واستشارياً، وتنظّم نشاطات مختلفة.

■ هل القنصليّة في لبنان هي الممثّلة الوحيدة لسان مارينو في منطقة الشرق الأوسط؟

– كلّا، هنالك سفارة في الأردن وأخرى في مصر. والقنصليّة في لبنان هي على تواصل وتنسيق مع السفارتين، وقد بدأنا في لبنان على مستوى القنصليّة، ونتمنّى في المستقبل القريب فتح سفارة فيه، وهذا ما نهدف إليه في الحقيقة، إنّما يتوقّف ذلك على الأوضاع.

من هو يوسف زغيب؟

– درس في إيطاليا و تخصّص في الطبّ.
– عمل في مستشفى روما، وشغل منصب مساعد الأمين العام لجمعية الجراحين الإيطاليّين لمدة ١٢ سنة.
– طرح فكرة قيام قنصليّة لسان مارينو في لبنان وعيّن قنصلاً عام ٢٠٠٢.

سان مارينو في سطور

– المساحة: ٦٠ كلم٢.
– عدد السكان: ٣٠ ألف نسمة.
– العاصمة: سان مارينو.
– منتسبة إلى البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، والأمم المتحدّة.
– عضو في منظّمة "GAFI" لمكافحة تبييض الأموال.
– في السنوات الخمس الأخيرة زاد القطاع المصرفي و التأميني بنسبة ١٢٠٪.
– نسبة البطالة هي الأقل في أوروبا: ٢٪.
– تعتمد الضريبة التصاعديّة على المدخول، وتخفض للعامل غير المقيم في سان مارينو ضريبته إلى ٦٪.
– نسبة الضريبة على الإستيراد بين ١ و ١٧٪.
– معدّل النموّ الإقتصادي: ٥٪ سنوياً.
– تشمل ٥٠ فرعاً لمصارف وشركات اعتماد وتسليف.
– ٣٠٪ من ميزانيّة الدولة تصرف على صحة المواطنين.
– ترتكز صادراتها على الكحول، إذ ان الضريبة عليها شبه معدومة، وعلى الملابس و المنتجات الجلديّة.
– يقصدها السيّاح لمعالمها الأثريّة والطبيعية ومتاحفها، وكذلك هواة جمع الطوابع و العملات.

مؤتمر ممثلي التحكيم الدولي حول «الدور الحيوي للقضاء في التحكيم» والمناقشات ركزت على المنازعات الناشئة عن التجارة والتوقيع الالكترونيين

من اليمين: غالب محمصاني، مصطفى قرقدان، عبد الحميد الأحدب ومحي الدين القيسي

من اليمين: توماس كلاي، مصطفى قرقدان ود. جابريل كوفمان

تلبية لدعوة مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، وبرعاية رئيس مجلس وزراء مصر أحمد نظيف، عقد ممثلو التحكيم الدولي لبلدان أوروبية وعربية، الشهر الماضي، في فندق انتركونتيننتال – غاردن ريف بزورت في شرم الشيخ، مؤتمراً حول الدور الحيوي للقضاء في التحكيم.

وتمثل لبنان برئيس مجلس شورى الدولة غالب غانم، رئيس هيئة القضايا والتشريع شكري صادر والقاضي المتقاعد مصطفى منصور وأمين عام مركز التحكيم التجاري الدولي في بيروت محي الدين القيسي ورئيس الهيئة العربية للتحكيم الدولي وأمين عام مساعد في الاتحاد العربي للتحكيم الدولي عبد الحميد الأحدب والبروفسور ابراهيم نجار وعميد كلية الحقوق في جامعة القديس يوسف الدكتور فايز الحاج شاهين، وعضو التحكيم في غرفة التجارة الدولية في باريس المحامي غالب محمصاني وعضو اتحاد المحكمين الدوليين العرب المحامي مصطفى قرقدان وعدد من المحامين العاملين في التحكيم.

ومثل جمهورية مصر العربية: مدير مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي وأمين عام الاتحاد العربي للتحكيم الدولي الدكتور محمد أبو العينين والبروفسور فتحي والي والمستشار الدكتور رفعت عبد المجيد والمستشار الدكتور برهان أمرالله والدكتور كريم حافظ ووزير العدل السابق الدكتور يحي الجمل.

كما مثل الاردن وزير العدل السابق ورئيس مركز التحكيم التجاري الدولي في عمان الدكتور حمزه حداد ومثل تونس الأستاذ عبد الوهاب الباهي، رئيس مركز التوفيق والتحكيم في تونس.

ومثل المملكة العربية السعودية الامير بندر بن سلمان آل سعود، مستشار خادم الحرمين الشريفين ورئيس الفريق السعودي للتحكيم. ومثل فرنسا سكرتير عام محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة الدولية ICC، آن ماري وايتسيل والبروفسور توماس كلاي ورئيس هيئة التحكيم الفرنسية جان لوي دلفولفي. أما سويسرا فتمثلت برئيس جمعية التحكيم السويسرية ASA، السيد جابريل كوفمان – كوهلار، ومثل الولايات المتحدة الأستاذ وليام سليت، إضافة الى ممثل عن كل من النمسا وغيرها من الدول.

وكانت كلمات الوفد اللبناني مميزة، إذ انها أبرزت التساؤلات الناتجة عن دور القضاء الحيوي في التحكيم والتي شكلت محوراً رئيسياً في المناقشات. ولعب الرئيسان غانم وصادر والأساتذة الحاج شاهين ونجار والأحدب والقيسي وقرقدان الدور المؤثر في نشاط المؤتمر، وطالب المحكم الدولي قرقدان بإبراز دور القضاء الحيوي في التحكيم التجاري الدولي في المنازعات الناشئة عن التجارة والتوقيع الإلكترونيين، ما حمل مركز التحكيم الدولي في القاهرة على الوعد بتنظيم مؤتمر خاص لمناقشة هذه المسألة البالغة الحساسية. وكان قرقدان حذر في مداخلته من أي تأخير في إقرار قانون التوقيع الإلكتروني سواء في لبنان أو في سائر الدول العربية لأنه يسبب في اضطراب وربما انهيار سوق التجارة الالكترونية، لاسيما ان القانون يمنع شركات التأمين من قبول إجراء عقود الضمان عبر وسائل التجارة الإلكترونية.

من اليمين: مصطفى قرقدان، حمزة حداد، د. ابراهيم نجار وغالب محمصاني

من اليمين: الدكتور محمد أبو العينين ومصطفى قرقدان

من اليمين: الأمير بندر بن سلمان آل سعود والمحامي مصطفى قرقدان

جريمة إساءة الأمانة في حيثيات معمقة للقاضي رامي الحاج

تبرئة شربل عبد المسيح صاحب مشروع «المدى» في عين سعادة

تكونت في العام ٢٠٠٣ دعوى جزائية بين عدد من المالكين في الجمعية التعاونية السكنية (المدى) في عين سعادة، وشربل شحادة عبد المسيح صاحب المشروع – وكيله المحامي أسعد أبي رعد –، اذ اتهمه أصحاب الدعوى باستغلالهم عن طريق شراء العقار بسعر معين وتسجيله عليهم بسعر أعلى، وإقامة منشآت في عقار مجاور لعقارهم وتسجيل الكلفة عليهم وبإعطائه حق المرور لأصحاب العقار المجاور بدون الرجوع اليهم وتنفيذه ١١ بناء بدلاً من ١٣ كما جرى الاتفاق معهم، وطلبوا محاكمته بجريمة إساءة الأمانة والاحتيال.

واستناداً الى إفادات المدعين وتقارير الخبراء، ونفي المدعى عليه وتوضيحه حقيقة الخلاف مع الجهة المدعية، فصل القاضي الجزائي المنفرد في المتن رامي الحاج في الدعوى، وكانت له حيثيات في جرائم إساءة الأمانة والاحتيال، تثار ربما للمرة الأولى في قضية مماثلة.

وننشر هنا ابرز الحيثيات تعميماً للفائدة، مع الإشارة الى ان الحكم قضى بإعلان براءة المدعى عليه شربل عبد المسيح لجهة جنحة المادة ٦٥٥ عقوبات لعدم كفاية الدليل وتضمين الجهة المدعية الرسوم والمصاريف.

حيثيات الحكم

وهنا نص الحيثيات:

في القانون: وحيث أن جريمة إساءة الأمانة تفرض لأعمالها، توفر عدة شروط مجتمعة في آن، إذ يقتضي بداية، ومن جهة أولى، استلام المدعى عليه للنقود أو للمنقول موضوعها، وهذا الأمر واضح من خلال ما تضمنته نصوص جريمة إساءة الأمانة من عبارة سلم اليه، بمعنى انه يقتضي حيازة المدعى عليه فعلاً واقعاً للمنقول موضوع إساءة الامانة، أي صيرورته تحت يده وبعهدته وتحت سلطته المباشرة، ومن جهة ثانية ان تكون حيازة المدعى عليه للمنقول موضوع إساءة الأمانة حيازة ناقصة، أي على سبيل الامانة ووفقاً لصورة احد العقود المنصوص عنها قانوناً، والمحددة في المادتين ٦٧٠ و ٦٧١ عقوبات، ومن جهة ثالثة، إقدام المدعى عليه، وبعد حيازته للمنقول وفقاً لصورة احد العقود المنصوص عنها قانوناً، على الإتيان بعمل يشكل كتماً او اختلاساً أو تبديداً أو اتلافاً أو تمزيقاً أو استيلاء على المنقول المسلم اليه، وبصورة أكثر شمولية، القيام بأي عمل ينطوي على تصرف المدعى عليه بالمنقول الذي هو بحيازته وعلى سبيل الأمانة كتصرف المالك بملكه الخالص أو كأنه صاحب الحق المطلق بالتصرف بالمنقول ووفقاً لمشيئته المطلقة،

وحيث انه ضمن نفس السياق والمفهوم، فإن جريمة إساءة الأمانة، تقتضي ان يكون «المنقول» وسواء أكان نقوداً أو قيمياً، بحيازة المدعى عليه وتحت يده أولاً، وعلى سبيل الأمانة، أي وفقاً لصور أي من العقود المحددة قانوناً، ثم قيامه تالياً، بتبديده او كتمه أو اختلاسه أو الاستيلاء عليه،

وحيث أنه، وبالعودة الى وقائع الدعوى الراهنة، وعلى ضوء المنازعة القائمة بين الفريقين المتخاصمين على النحو المبين في باب الوقائع، فإن جريمة إساءة الأمانة تكون متوفرة بحق المدعى عليه شربل عبد المسيح، متى ثبت يقيناً لهذه المحكمة، إقدامه على شراء العقار ٤١٠ عين سعادة بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ من أموال المنتسبين الى الجمعية المنوي إنشاؤها والتي سلمت اليه تخصيصاً لهذه الغاية، وليس من ماله الخاص، وقيام المدعى عليه بعد شرائه لهذا العقار بتسجيله لصالح الجمعية بعد تأسيسها قانوناً بفارق بالسعر بلغ ٧٥٧٤٠ د.أ. دون أي مبرر لمشروع لهذا الفارق، كما أن جريمة إساءة الأمانة تكون متوفرة متى ثبت شراء المدعى عليه للعقار ٤٠٩ عين سعادة ولألف ومايتي سهم من العقار ٢٧٧٥ عين سعادة من أموال المنتسبين وليس من ماله الخاص،

وحيث انه في هذه الحالة المشار اليها تكون جريمة إساءة الأمانة متوفرة على النحو المعرف به آنفاً، اذ يكون المدعى عليه، من جهة أولى، قد حاز واستلم من المنتسبين الى التعاونية مبالغ مالية لشراء العقار ٤١٠ عين سعادة، وتكون حيازته لهذه المبالغ من جهة ثانية حيازة ناقصة وعلى سبيل الأمانة ومنطبقة على صورة عقد الوكالة، اذ تكون غاية المنتسبين من جراء ما سددوه من مبالغ مالية قاموا بتسليمها للمدعى عليه عبد المسيح لأجل قيامه بعمل قانوني معين يتمثل بشرائه العقار المذكور ليصار الى تسجيله لاحقاً لصالح التعاونية عند إنشائها رسمياً وفعلياً، ويكون من جهة ثالثة، قد استولى على قسم من هذا المال المسلم اليه يمثل الفارق ما بين ثمن الشراء والقيمة المسجل بها لصالح التعاونية والبالغة ٧٥٧٤٠ د.أ.،

وحيث انه يتبين من خلال المعطيات الثابتة في الدعوى الراهنة، أنه بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ تمت عملية شراء العقار ٤١٠ عين سعادة والعقارين ٤٠٩ عين سعادة وألف ومايتي سهم من العقار ٢٧٧٥ عين سعادة بموجب عقد بيع موقع ما بين المدعى عليه شربل عبد المسيح ومالكي هذه العقارات، بثمن إجمالي مقداره ٧٤٥٠٠٠ د.أ. جرى تسديدها بموجب خمسة شيكات مسحوبة من المدعى عليه على بنك الصناعة والعمل، وقد حدد ثمن العقار ٤١٠ عين سعادة بقيمة ٤١٩٢٦٠ د.أ. وفقاً لما يتضح من مندرجات عقد البيع المذكور، مما يستدل معه، أن ثمن هذه العقارات، ومن ضمنها العقار ٤١٠ عين سعادة، قد تم دفعها من أموال المدعى عليه وبموجب شيكات مسحوبة من حسابه الشخصي، هذا من ناحية أولى ومبدئية.

وحيث يتبين من خلال المستند المرفق بالشكوى المباشرة تحت رقم (٤)، أنه قد بلغ عدد المنتسبين الى الجمعية بتاريخ تأسيسها في ١٩٩٣/٨/١٧ ثلاثين منتسباً، وأن رأسمالها بالتاريخ المشار اليه بلغ ٢١٠٠٠٠ د.أ. رغم المنازعة القائمة حول مدى قيام هؤلاء المنتسبين بتسديد كامل الدفعة الاولى المتوجبة على كل منهم والبالغة سبعة آلاف دولار أميركي بتاريخ ١٩٩٣/٨/١٧ من الناحية الفعلية والواقعية، بدليل ان المدعي يوسف خزاقة ووفقاً لما ورد في إفادته أمام هذه المحكمة، واستناداً الى الكشف المبرز مع طلب فتح المحاكمة والمقدم بتاريخ ٢٠٠٥/١١/٢، قد أفاد أنه سدد الدفعة الأولى بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ (تاريخ شراء العقار ٤١٠ من مالكيه، وقيمة هذه الدفعة أربعة آلاف دولار أميركي بحسب الكشف المبرز) وأنه سدد كامل السبعة آلاف بتاريخ ١٩٩٣/١٠/٢٥ (على عدة دفعات قيمة كل منها ألف دولار حتى تاريخ ١٩٩٣/١٠/٢٥ وفقاً لكشف الحساب المبرز)، وما يستدل منه أن المدعي يوسف خزاقة والذي كان من بين المنتسبين الى التعاونية قبل قيامها بصورة رسمية وقانوناً بتاريخ ١٩٩٣/٨/١٧ بدليل تسديده لأول دفعة من المبلغ المتوجب عليه بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ لم يكن قد سدد كامل مبلغ السبعة آلاف دولار أميركي بتاريخ ١٩٩٣/٨/١٧، كذلك فإنه يتبين من خلال إفادة المدعي جوزف عويضة أمام هذه المحكمة شراؤه شقة في المشروع بتاريخ ١٩٩٣/٨/٤ وتسديده أول دفعة بذلك التاريخ، وأنه سدد باقي مبلغ السبعة آلاف كرسم انتساب الى التعاونية حتى تاريخ ١٩٩٣/١١/٤ مما يستدل من ذلك ان المدعي جوزف عويضة كان من المنتسبين الى التعاونية منذ تاريخ ١٩٩٣/٨/٤ وقبل نشأتها رسمياً بتاريخ١٩٩٣/٨/١٧ ومع ذلك لم يكن بتاريخ تأسيس الجمعية رسمياً في ١٩٩٣/٨/١٧ قد سدد كامل مبلغ السبعة آلاف دولار أميركي، مما يستدل من كافة هذه الوقائع، أنه بتاريخ تأسيس الجمعية في ١٩٩٣/٨/١٧ لم يكن كافة المنتسبين اليها قد سددوا كامل المتوجب عليهم والبالغ سبعة آلاف دولا أميركي عن كل منتسب بصورة فعلية وواقعية، وبالتالي عدم توفر ما يكفي من مبالغ مالية مقبوضة من المدعى عليه شربل عبد المسيح حتى يتسنى له شراء العقار ٤١٠ عين سعادة من أموال المنتسبين، وما يستدل معه ان عملية دفع ثمن العقار ٤١٠ عين سعادة قد جرت من أموال المدعى عليه عبد المسيح الخاصة، من جهة ثانية،

وحيث وعلى فرض الأخذ والتقيد بمضمون الإفادة المبرزة في الشكوى المباشرة كمستند رقم ٤ فإنه يتبين من خلال مندرجاتها أنه بتاريخ ١٩٩٣/٨/١٧ بلغ رأسمال التعاونية من ناتج ما سدده المنتسبون اليها مبلغ ٢١٠ آلاف دولار أميركي، في حين أن قيمة عقد البيع الجاري بين المدعى عليه شربل عبد المسيح ومالكي العقارات ٤١٠ و ٤٠٩ عين سعادة و ١٢٠٠ سهم في العقار ٢٧٧٥ والحاصل بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ تبلغ قيمتها الإجمالية ٧٤٥٠٠٠ د.أ. وقد بلغت قيمة ثمن العقار ٤١٠ عين سعادة من مجملها مبلغ ٤١٩٢٦٠ د.أ.، فيكون بالتالي مجمل ما سدده المنتسبون الى الجمعية حتى تاريخ ١٩٩٣/٨/١٧، ورغم ان عملية الشراء التي قام بها المدعى عليه قد حصلت قبل ذلك وبتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤، لا يكفي لتسديد نصف ثمن العقار ٤١٠ عين سعادة، مما يستدل منه ان عملية الشراء الحاصلة بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ ولم تحصل من أموال المنتسبين الى التعاونية، أقله لعدم كفايتها، إنما من أموال المدعى عليه شربل عبد المسيح، هذا من جهة ثالثة،

وحيث انه وعلى فرض الاخذ بما ورد في المذكرة التي تقدم بها المدعى عليه شربل عبد المسيح لدى حضرة

قاضي التحقيق في جبل لبنان والمؤرخة في ٢٠٠٠/٧/١٧ من أن عدد المنتسبين الى التعاونية بلغ بتاريخ شراء العقار ٤١٠ عين سعادة ٤٥ منتسباً وأن قيمة المبالغ المسددة بتاريخ الشراء بلغت ٢٠٢٢٠٠ د.أ. ، مما يستدل عدم كفاية المبالغ المسددة من قبل المنتسبين لشراء العقار ٤١٠ عين سعادة من مجمل قيمة العقد، هذا من جهة رابعة،

وحيث أنه تأسيساً على ما تقدم، فإنه لا يتبين ان عملية الشراء التي أجراها شربل عبد المسيح بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤، وحتى في ما تناول العقار ٤١٠ عين سعادة، قد جرى تسديدها من أموال المنتسبين الى الجمعية، على النحو الوارد في متن القرار الظني وفي أقوال الجهة المدعية، وتكون الإدلاءات الواردة بهذا الخصوص غير ثابتة لا سيما مع ثبوت ان ثمن البيع موضوع عقد تاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ قد سدد نقداً وعداً بموجب شيكات مسحوبة على بنك الصناعة والعمل من حساب المدعى عليه الشخصي، ومع ثبوت أيضاً عدم كفاية المبالغ المسددة من قبل المنتسبين سواء بتاريخ ١٩٩٣/٧/٢٤ أو بتاريخ تأسيس الجمعية في ١٩٩٣/٨/١٧ لدفع ثمن هذه العقارات أو حتى ثمن العقار ٤١٠ عين سعادة، وما ينفي وجود الشرط الأول من الشروط الواجب توفرها لقيام جريمة إساءة الامانة،

وحيث انه علاوة على ما تقدم، فإن المبالغ المالية المسددة من قبل المنتسبين، ومن بينهم المدعون، ليست مسددة أو مسلمة على سبيل الأمانة كونها غير مرعية بأي عقد من عقودها المحددة والمنصوص عنها قانوناً، إذ انها تشكل في حقيقتها الفعلية والعملية، مبالغ مالية جرى تسديدها من قبل المنتسبين، ومن بينهم المدعون، بغية تملكهم شقةً في المشروع السكني، وبمثابة دفعات تحسم قيمها من ثمن الشقق التي قاموا بشرائها في المشروع استناداً أو إنفاذاً لعقود بيع أو اتفاقات بيع خاصة جرى إبرامها مع كل منتسب منهم، وبالتالي فإن ما تم تسديده من قبل المنتسبين – ومن بينهم المدعون – كرسم انتساب حدد بقيمة سبعة آلاف دولار أميركي أو مبالغ إضافية قاموا بتسديدها تباعاً، إنما يعتبر تسديداً للمتوجب على كل منتسب تسديده من ثمن الشقة العائدة له في المشروع وذلك وفقاً لآلية الدفع والتسديد المتفق عليها، مما ينفي والحالة المطروحة، وجود أي عقد من عقود الأمانة،

وحيث أنه تأسيساً لما تقدم يقتضي إبطال التعقبات عن المدعى عليه لجهة جنحة المادة ٦٧٢ عقوبات لعدم توفر عناصرها القانونية.

وحيث انه بانتفاء عناصر جريمة المادة ٦٧٢ عقوبات، فإن قيام المدعى عليه شربل عبد المسيح على استغلال الفكرة التي روج لها بإنشاء جمعية تعاونية لإنفاذ مشروع سكني وتأمين شقق سكنية عن طريق القروض التي ستؤمن عبر الصندوق المستقل للإسكان، وجذبه المنتسبين لذلك، وشرائه العقار ٤١٠ عين سعادة الذي سيقام عليه المشروع، ثم إقدامه، وبعد إنشاء الجمعية رسمياً لغاية تنفيذ المشروع وتوليه رئاسة مجلس إدارتها، على التفرغ عن العقار المذكور بسعر يفوق سعر شرائه بمبلغ ٧٥٧٤٠ د.أ. وذلك بدلاً من التفرغ عنه بسعر شرائه له، يشكل جريمة المادة ٦٥٥ عقوبات، متى تبين يقيناً عدم تكبده ودفعه علاوة عن ثمن شراء العقار ٤١٠ عين سعادة لأية مصارفات أخرى تبرر هذا الفارق، إذ في هذه الحالة يكون قد تحقق مفهوم «الاستيلاء على مال الغير» الشرط الأساسي لجريمة الاحتيال وغاية هذه الجريمة،

وحيث لا يتبين من خلال وقائع هذه الدعوى الأدلة الكافية على عدم تسديد المدعى عليه شربل عبد المسيح لهذا المبلغ الإضافي البالغ ٧٥٧٤٠ د.أ.، واستيلائه على هذا المبلغ بصورة غير مبررة وغير مشروعة، سيما وأنه يتبين من خلال الاقرار المرفق بمذكرته المقدمة لدى حضرة قاضي التحقيق بتاريخ ٢٠٠٠/٧/١٧، قيامه بدفع مبلغ وقدره ٥٥ ألف دولار أميركي للسيد ميشال سليم رعد، وهو الشخص الذي باعه العقارات ٤٠٩ و ٤١٠ وألف ومايتي سهم في العقار ٢٧٧٥ بوكالته عن مالكي تلك العقارات، بدل عمولة وسمسرة له وذلك بموجب شيكين، وقد نظم له هذا الأخير إقراراً بذلك، إضافة الى ذلك هناك ما تكبده المدعى عليه من رسوم وتسجيل العقار ٤١٠، وبراءات ذمة مالية وبلدية، مما يقتضي إعلان براءته لهذه الجهة لعدم كفاية الدليل،

وحيث ان استعجال المدعى عليه بشرائه العقار ٤١٠ عين سعادة على اسمه، بدلاً من التريث في عملية الشراء لحين إنشاء التعاونية وتسجيل العقار المذكور مباشرة لصالحها، وما يستتبع ذلك تجنب دفع أية رسوم تسجيل أو مصارفات كون التعاونية معفية من الرسوم، لا يغير من النتيجة التي توصلت لها المحكمة، اذ ان تحقق مفهوم الاستيلاء أو ابتزاز مال الغير الشرط الواجب توفره لتحقق أركان جريمة المادة ٦٥٥ عقوبات، يقتضي والحالة المطروحة أمامنا ان يكون هذا الفارق البالغ ٧٥٧٤٠ د.أ. غير مسدد أو مدفوع فعلياً من المدعى عليه علاوة على ثمن العقار ٤١٠ عين سعادة، ومع ذلك فقد ألزم الجمعية تسديده من أموال المنتسبين إليها لصالحه، فيكون بالتالي قد استولى على هذا المبلغ دون وجه حق ودون أي مبرر، أما متى كان هذا الفارق قد تكبده فعلياً المدعى عليه وقام بدفعه، فلا يتحقق بذلك مفهوم الاستيلاء، ورغم توفر أسباب تجنب دفعه له كلياً أو جزئياً،

وحيث انه وضمن السياق عينه، فإن استعجال المدعى عليه في عملية شراء العقار ٤١٠ عين سعادة على النحو المشار اليه آنفاً، وما أسفر عنه من تحميل الجمعية لهذا الفارق في السعر والذي تكبده المنتسبون اليها، رغم إمكانية تجنبه، وما لحق بهم من ضرر نتيجة لذلك، لا يشكل مفهوم «الاستيلاء» الواجب توفره لأعمال المادة ٦٥٥ عقوبات، اذ ان «الاستيلاء» بمفهومه المولد للجريمة المذكورة، يتمثل بالمكسب أو المنفعة التي حققها المدعى عليه من جراء الفعل الذي اقترفه بدون وجه حق وبدون أي مسوغ أو مبرر لذلك، وعليه فإن «الاستيلاء» ينطوي من جهة على افقار في ذمة المجنى عليه من جهة، وإثراء غير مبرر في ذمة الجاني من جهة أخرى، أما اذا انطوى عمل الفاعل على مجرد افقار في ذمة المجني عليه دون ان يترافق مع إثراء في ذمة الجاني، لا يتحقق بذلك مفهوم الاستيلاء المولد لجنحة المادة ٦٥٥ عقوبات، وإن كان الافقار الذي لحق ذمة المجني عليه، والضرر المادي الذي اصابه، نتيجة عمل مقصود قام به الفاعل، وعليه، فإن هذا الفارق في السعر البالغ ٧٥٧٤٠ د.أ. والذي تحمله وتكبده المنتسبون في أموالهم وفي ذممهم، رغم إمكانية تجنبه، لا يحقق مفهوم الاستيلاء، إلا مع استفادة المدعى عليه مقابلة بهذا الفارق في ذمته المالية، وإثرائها بصورة غير مبررة وغير شرعية، الأمر غير الثابت في الدعوى الراهنة للأسباب التي سبقت الإشارة اليها أعلاه،

وحيث لجهة ما ينسب الى المدعى عليه لجهة إقدامه على تنفيذ المشروع السكني مؤلفاً من أحد عشر مبنى بدلاً من ثلاثة عشر مبنى، فإنه وبغض النظر عن الأسباب التي حالت دون تنفيذ المشروع مؤلفاً من ثلاثة عشر مبنى، فإنه لا يتبين وجود أي ضرر فعلي قد لحق بالمدعين من جراء ذلك، ووفقاً لما ورد في أقوالهم أمام هذه المحكمة، من جهة أولى، وأنهم من جهة ثانية، قد أبرموا اتفاقات البيع التي تضمنت صراحة في متنها ان عدد الشقق يبلغ ٨٨ شقة وليس ١٠٤ شقق، وما يفيد ذلك من موافقتهم على ذلك، مما ينفي وجود أي جرم احتيال بحقهم،

وحيث انه لجهة قيام المدعى عليه بتنفيذ المشروع بطريقة مخالفة للرخصة، لا سيما عند الحفر، وما أسفر عن ذلك من تدني مستوى البناء في المشروع عن المقدار الوارد في الترخيص، واستفادة الشقق العائدة للمدعى عليه في العقار ٤١٩ عين سعادة وارتفاع ثمنها كونها أصبحت مكشوفة، فإن مثل هذا الاخلال المرتكب من قبل المدعى عليه يشكل منازعة مدنية، كونها مرتبطة بإخلاله في تنفيذ المشروع السكني أو عدم تنفيذه وفقاً لمآل الترخيص مما أدى الى إلحاق الضرر ببعض اصحاب الشقق، وانخفاض مستوى شققهم، ويعود أمر بتها، وتحديد مقدار التعويض المتوجب في حال ثبوت مسؤولية المدعى عليه، للقضاء المدني المختص،

وحيث ان المنازعة المثارة حول تحميل المدعى عليه للمساهمين في التعاونية ومن بينهم المدعون تكاليف باهظة وإضافية نتيجة سوء تنفيذه للمشروع وما أسفر عنه من الحاجة الى إنشاء جدران دعم مرتفعة وبكلفة باهظة، يشكل اخلالاً من قبل المدعى عليه في تنفيذه للمشروع، يعود بته للقضاء المدني المختص على ضوء أحكام المسؤولية المدنية،

وحيث ان عدم تنفيذ المدعى عليه للشقق وفقاً للمواصفات المتفق عليها، أو وجود غبن لحق بالمدعين لجهة قيمة الثمن المتوجب، يشكل منازعة مدنية يعود أمر بتها للقضاء المدني المختص،

وحيث ان المحكمة ترى رد مطالب الجهة المدعى عليها بالعطل والضرر لعدم وجود أي تعسف في الادعاء.

كيف هربت رنا قليلات من لبنان؟

قرار ظني لقاضي التحقيق الأول في بيروت يروي التفاصيل

رنا قليلات تغادر قصر العدل

أصد قاضي التحقيق الاول في بيروت عبد الرحيم حمود قراره الظني في قضية رنا قليلات التي هربت من لبنان بواسطة جواز سفر مزور، فأحالها الى القاضي المنفرد الجزائي في بيروت مع من ساعدوها على الهرب وهم: مرافقها حاطوم ح، طوني ع، وسام س، وإناث ع. وذلك بتهم مغادرة لبنان بجواز سفر مزور ومخالفة قرار منع السفر بالنسبة لقليلات وبجرم التدخل في تزوير جواز السفر واستعمال المزور بالنسبة للآخرين.

ويروي القرار الظني ان رنا قليلات غادرت سوريا عبر الحدود التركية وأقامت في مصر. وأفادت وقائعه:

«ان المدعى عليها إناث ع. كانت نزيلة سجن النساء في بعبدا حيث تعرفت الى المدعى عليها رنا قليلات. وفي تاريخ ٢٠٠٥/٣/١٠ خرجت المدعى عليها الأولى من السجن، وبعد نحو أسبوعين لحقت بها المدعى عليها رنا قليلات التي وعدتها باستخدامها في مقابل أجر شهري قيمته ٥٠٠ دولار أميركي. وتبين انه في أثناء وجود إناث في السجن تعرف شقيقها المدعى عليه طوني الى المدعى عليها رنا قليلات ومرافقيها المدعى عليهما وسام س. وحاطوم م. وسائقها محمود غ. والمدعوين فادي وكاميرون ودارا المجهولي بقية الهوية. وقد أمن المدعى عليه طوني خلال كانون الثاني الماضي وبناء على اتصال تلقاه من المدعى عليه وسام كمية من الطعام أدخلها سجن النساء في بعبدا مع بعض مرافقي المدعى عليها رنا قليلات وأعد طاولة الطعام لمناسبة عيد ميلاد الاخيرة.

وفي السجن تعرف الى جهاد ح. وزوجته المدعوين الى «عيد الميلاد». وبعد نحو ثلاثة أيام من خروج المدعى عليها رنا قليلات من السجن اتصلت هاتفياً بالمدعى عليها اناث وطلبت منها ملاقاتها الى فندق نزلت فيه، قريب من العاصمة، لمساعدتها في بعض الأمور، وكان سائقها يقلها صباحاً من منزل شقيقها المدعى عليه طوني ع. الكائن في سن الفيل الى الفندق ويعيدها في المساء. وقرابة العاشرة من مساء ٢٠٠٥/٣/٣٠ تلقى الأخير اتصالاً من المدعى عليه وسام س. طلب منه فيه التوجه الى محلة المارينا في ضبيه قرب مبنى قوى الامن الداخلي الجديد لملاقاة سائق رنا الذي أقله الى منزل جهاد ح. حيث التقى المدعى عليهم اناث ع. ورنا قليلات ووسام س. وأخبره الأخير ان عليه التوجه صباح اليوم التالي الى سوريا مع المدعى عليه حاطوم ح. لاستئجار فيلا صغيرة، وسلمه لهذه الغاية ألف دولار أميركي. وفي صباح اليوم التالي أقل المدعى عليه طوني ع. المدعى عليه حاطوم ح. من منزل المدعى عليها رنا قليلات في بئر حسن واستقلا سيارة أجرة سورية نقلتهما الى اللاذقية حيث استأجرا فيلا من طبقتين بمبلغ ألفي دولار أميركي شهرياً. وبقي المدعى عليه حاطوم ح. في الفيلا ورجع المدعى عليه طوني ع. الى لبنان بناء على اتصال هاتفي ورده من المدعى عليه وسام س. وبعد وصوله الى الأراضي اللبنانية اتصل بالأخير الذي طلب منه التوجه الى منزل جهاد ح. في ضبيه ففعل، وهناك التقى المدعى عليها رنا قليلات والمدعى عليه وسام اللذين أبلغاه ان رنا ستغادر في صباح اليوم التالي الى سوريا وان عليه مرافقتها.

وقرابة يوم ٢٠٠٥/٤/١ توجه المدعى عليه طوني ع. بسيارته المرسيدس الى منزل جهاد ح. في ضبيه وأقل معه المدعى عليها قليلات الى أمام الفندق نفسه حيث استقلت سيارة عمومية سورية كانت في انتظارها وتبعها المدعى عليه طوني ع. بسيارته الى موقف عمومي أوقف فيه سيارته واستقل السيارة العمومية، توجه الاثنان نحو الشمال الى منطقة العريضة. وفي مركز الامن العام اللبناني أبرزت المدعى عليها جواز سفر لبنانياً يحمل رسمها الشمسي مع حجاب على رأسها واسم فخرية سعيد مهنا، وعبر الاثنان الحدود الى اللاذقية حيث كان المدعى عليه حاطوم ح. في انتظارهما في الفيلا المستأجرة. وفي اليوم الرابع لاقامتهما في اللاذقية حضر المدعو كاميرون وبات ليلته معهما. وفي اليوم التالي حضر صديق الاخير الذي يجيد اللغة التركية واستقل مع المدعى عليهما قليلات وطوني ع. سيارة سورية عمومية وتبعهم المدعى عليه حاطوم ح. وكاميرون بسيارة أخرى، ولدى وصولهم الى الحدود السورية – التركية ترجل المدعى عليه طوني ع. من السيارة وأكملت المدعى عليها قليلات مع الشخص الذي كان برفقتها طريقهما في اتجاه تركيا، وعاد المدعى عليهما حاطوم ح. وطوني ع. في اليوم التالي الى لبنان.

وتبين ان المدعى عليها قليلات كانت في ٢٠٠٥/٤/١ تاريخ مغادرتها الأراضي اللبنانية ممنوعة من مغادرة البلاد بموجب قرار قضائي، وعندما غادرت منزل جهاد ح. واستقلت السيارة العمومية التي أقلتها من أمام الفندق كانت ترتدي عباءة سوداء فوق ثيابها، على غير عادتها، وتضع وشاحاً أسود حول رقبتها وقبل ان تصل الى مقربة من الأمن العام في العريضة لفت وجهها بالوشاح لكي تبدو كالسيدات المحجبات، في مسعى منها لحمل عنصر الأمن على عدم التدقيق في وجهها، وقد زعم المدعى عليه طوني ع، انه عندما شاهد المدعى عليها قليلات تقوم بذلك لم يستغرب الأمر وأنه فوجئ بعنصر الأمن العام ينادي قليلات باسم فخرية، وعندما نظر باتجاهها أشارت عليه بعدم الرد، ففعل، واكتشف حينها ان موضوع الحجاب مرتبط باستعمال جواز سفر بغير اسمها وانه لم يعلم السلطات اللبنانية بعد عودته من سوريا بأمر خروج المدعى عليها قليلات بجواز سفر مزور لأنه خاف ألا تصدق وانه شاهد الجواز المزور مع الأخيرة في الفيلا التي أقاما فيها في اللاذقية وقد استعملته لدخول الأراضي التركية.

فتبين ان المدعى عليهما وسام س. واناث ع. زارا قليلات في مصر حيث كانت تقيم واناث أقامت معها أشهراً عدة وعادت الى لبنان مرات عدة وعلمت ان قليلات ملاحقة، ومع ذلك لم تعلم السلطات اللبنانية بوجودها في مصر بحجة ان إقامتها فيها كانت شرعية وأن شقيقها المدعى عليه طوني ع. لم يعلمها عندما أوصل قليلات الى سوريا ان في حوزتها جواز سفر مزوراً.

وتبين ان جواز السفر الذي استعملته قليلات صادر عن المديرية العامة للأمن العام في شكل صحيح باسم فخرية سعيد مهنا والدتها لميا مواليد ١٩٣٤ سجل رقم ١٤٤ خربة سلم، وقد جرت إزالة رسم الأخيرة الشمسي عنه واستبدل برسم شمسي لقليلات مع حجاب على رأسها ومع تحوير تاريخ الميلاد بحيث أصبح ١٩٦٤ بدلاً من ١٩٣٤. وفي مركز العريضة سجلت مفارقات في وقوعات جواز السفر المذكور حيث ورد تاريخ الولادة على جهاز الكومبيوتر ١٩٣٤ فيما المدون على جواز السفر هو ١٩٦٤.

وتبين ان المدعى عليهما قليلات وحاطوم ح. متواريان عن الأنظار».

سليب كومفورت شكرت LIBANO SUISSE

اثر الحريق الذي حصل في قسم الفرشات العائد لمعمل شركة سليب كومفورت لبنان ش.م.ل. في الثاني والعشرين من شهر ايلول ٢٠٠٥ والذي اسفر عن اضرار جسيمة، تقدمت ادارة مؤسسة سليب كومفورت لبنان ش.م.ل. بالشكر من شركة التأمين LIBANO SUISSE S.A.L. للاهتمام والسرعة اللذين بذلا في معالجة الملف.

يذكر ان LIBANO SUISSE S.A.L. عوضت عن اضرار الحريق في وقت قياسي لم يتعد الخمسة والاربعين يوما.

كل عام وانتم بخير

تتقدم مجلة «البيان» من جميع قرائها في لبنان والعالم العربي والدول الاجنبية بأطيب التمنيات في الاعياد المجيدة ونتمنى لهم سنة خير وبركة.

الشركات والمؤسسات والافراد الذين تطرح ممتلكاتهم للبيع بالمزاد العلني تسديداً لديونهم

في ما يلي اسماء الشركات والمؤسسات والافراد الذي طرحت ممتلكاتهم للبيع بالمزاد العلني في الشهر الماضي تسديدا لديون المصارف وباقي الدائنين:

محمود محيش	١٠٥٠٠٠
شركة أتيكو	١٦٦٠٠٠
سمير كامل	٣٩٠٠٠
نبيل سرحان	٢٣٠٠٠
مقبل سعاده	٢٧٠٠٠
عبدالله ابو عبود	١٨٠٠٠
عيد مرعب	٤٣٠٠٠
روبير سعاده	١٠٧٠٠٠
زكريا شحاده	١٥٠٠٠
شركة مرتضى للتوضيب	٢٣١٠٠٠
طانيوس وجورج وايلي خوري	١٥٠٠٠٠
ناصر ياسين	١٣٧٠٠٠
انترانيك اسطنبوليان	١٨٠٠٠
شركة باج وان ش.م.م.	١٦٧٠٠٠
جان بلطجي وسيمون بريمو	٣٠٠٠٠
علي جابر	١٨٥٠٠٠
الشركة المسماة د. محمد كنيعو ومحمد حميه وعدنان مرتضى	٣,٥٠٠,٠٠٠
جميل حسن	١٤٠٠٠
سني شلق وفوزي وامل يونس	٢٤٤٠٠٠
درويش عبد الرحيم وزكية طحان	١٤٧٠٠٠
استبان ارتينيان وزوجته	٣٠٠٠٠
انطوان الشرتوني وناصيف الشرتوني	١٧٠٠٠
ميشال عرمان	١٠٠٠٠٠
جورج خليفه	٤١٠٠٠
انطوان عماد	٧٠٠٠٠
تفليسة الشركة الآسيوية للتعهدات والتجارة	٣٠٠٠٠٠
خليل سماحه	٢٣٠٠٠٠
انطوان وسبع ضو	٣٦٠٠٠
سعد جبرايل	٢٥٨٠٠٠
اكرم خليل	١٥٠٠٠
محمد وسعيد السيد ونجاة زمط	١٢٥٠٠٠
علي الحريري	٦٥٠٠٠
فؤاد عميص	١٥٠٠٠
اكرم عبد الخالق	٢٠٠٠٠
ماهر سليم جهاد سعيد وطلال سعيد	٢٠٠٠٠
محمود عباس	٤٢٠٠٠
نقولا صليبي	١٧٠٠٠٠
عادل بدر الدين خليل	٦٢٠٠٠
الياس تابت	٢١٠٠٠
تفليسة شركة غاردي ليبان	٣,٢٠٠,٠٠٠
جوزف ابو عبود	١١٠٠٠
مؤسسة كميل ابو ناضر	٢٧٧١٠٠
شركة واتس وورثة غسان اميل خوري	٢,٢٠٠,٠٠٠
مخايل منصور عازار	٢٥٠,٠٠٠
ادوار برباري	٥٨٠٠٠
المفلس سمير الحداد	٢٥٠٠٠٠
مفيد رحمه	١,٠٠٠,٠٠٠
ورثة ارثر ضو	٨٥٠٠٠٠
يوسف معوض معوض	٢٥٠٠٠
بشاره كرم	٣٨٠٠٠
معروف شاكر	٤٠٠٠٠
سمير جرمش	٥٠٠٠٠
نبيل الملاح	١٨٠٠٠
خليل شهابي ومحمود حمدان	٢٣٠٠٠
علي ومالك ومحمد جمعه	١٤٣٠٠٠
الشركة الصناعية المتحدة للمقاولات يونيكات	١١٠٠٠
ابراهيم ابو عياش	١٦٠٠٠
شركة الشامي للتجارة العامة	٦٦٥٠٠
فؤاد علي رباح	٢٧٦٠٠٠
ورثة المرحوم رامز فياض	٢٤٢٠٠٠
رضا بردى	٦٤٠٠٠
رستم محمد ياسين	١٩٦٧٠٠ دولار ٣,٢٧٩١٣٥ ليرا ايطالي ١٥٩,٤٠٦,١٢٥ ل.ل.
روجيت متى	١٤٠٠٠٠
وارطان مخشيان	٢١٠٠٠
طوروس قراكوزيان	٤٢٠٠٠
سليم عساف الحداد	١,٢٤٣,٠٠٠
جوزف روفايل الخوري	٣٠٠٠٠٠
وليد عبود	٣٦٠٠٠
طوني سلامه	١١٥٠٠٠
شربل اسعد نورا	١٢٥٠٠٠
شركة تراند اند تراندر ش.م.م.	٢١٠٠٠٠
جورج ابو عبدالله ونورما الياس كرم	٤٠٠٠٠
ابراهيم فريجه	١٥٠٠٠
تفليسة مؤسسة طواجي التجارية	٣٥٠٠٠٠
جورج عازار	١,٥٠٠,٠٠
بطرس قزحيا غصن	١٥٠٠٠٠
رجا وادوين حداد	٥,٠٠٠,٠٠
انطوان زخيا عبد الساتر	٢١٠٠٠٠
شركة مؤسسة فؤاد زغيب	١٥٥٠٠٠
طه الصابونجي	٢٨٠٠٠
سمير احمد	٨٥٠٠٠
حسن مخيبر	٦٠٠٠٠
محمود خليفة	٣٠٠٠٠
حبيب علي رحال	٧٠٠٠٠
احمد الكوسى	١١٧٠٠٠
تفليسة مؤسسة شرباتي للكلسات	٤٤٥٠٠٠
يوسف قرون	٢٠٠٠٠
جان عاصي	٢٧٣٠٠٠
فاديا عياش وسمعان خازن	٥٩٦٠٠٠
الكسان اسكندريان	١٣٦٠٠٠
توفيق كعدي	٧٥٠٠٠
موسيس شريكيان وأراكسي سفريان	٣٨٨٠٠٠
شركة غوديل ش.م.ل.	٥٠٠٠٠
محمد الأزاز	٢٠٠٠٠
وديع البيطار	٢٥٠٠٠٠

افلاسات جديدة

في بيروت

● اعلنت محكمة الافلاس في بيروت برئاسة الرئيس فادي الياس وعضوية القاضيين غسان باسيل وساندرا المهتار في ٢٠٠٥/١/١٦ شهر افلاس الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات (بيركو) شركة توصية بسيطة والسيد فكتور غريب، وحددت بداية توقفهما عن الدفع في ٢٠٠٤/٥/١٦، وعينت المحامية صونيا الروى وكيلة للتفليسة.

في طرابلس

● كانت الغرفة الابتدائية الاولى الناظرة في دعاوى الافلاس قد اعلنت افلاس وليد رحيم اسطفان رحمه، وحددت تاريخ توقفه عن الدفع في ٢٠٠٣/٦/٢٢، وعينت الرئيس جورج حرب قاضيا مشرفا على التفليسة والمحامي جوزف صالح وكيلا لها.
الرئيس حرب دعا مؤخرا الدائنين الى اثبات ديونهم.

في جبل لبنان

● وأعلنت المحكمة في ٢٠٠٥/١١/١٦ شهر افلاس شركة ميلان للتجارة والصناعة ش.م.ل. وأرجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠٠٤/٥/٦، وعينت المحكمة المحامي عبد الكريم عيتاني وكيلا للتفليسة.

● اعلنت محكمة الافلاس في جبل لبنان في ٢٠٠٥/٦/٢٧ شهر افلاس شركة تيسين معوض كوربوريشن ش.م.م. وأرجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠٠٣/١٢/٢٧. وأعلنت في ٢٠٠٥/١٢/٥ تعيين المحامي جورج ابو راشد وكيلا للتفليسة.

في البقاع

● أعلنت محكمة استئناف البقاع الناظرة في قضايا الإفلاس في ٢٠٠٥/١١/٢٤ شهر إفلاس التاجر عادل نقولا نعمه وأرجعت تاريخ توقفه عن الدفع الى ٢٠٠٤/٥/٢٤. وعيّنت المحامي عزيز أبو زيد وكيلاً للتفليسة.

حل وشطب شركات ومؤسسات تجارية

في ما يلي اسماء المؤسسات التجارية التي جرى حلها وشطبها من السجل التجاري في شهر كانون الاول ٢٠٠٥:

اسم الشركة	احد المسؤولين عنها
وورلد بزنس اند ترايدنغ (اوف شور)	فانسان ميكله
الشركة المنظمة للتوزيع والتجارة الشرق الاوسط (دوم)	مارسيل عقاد
شركة المارد ش.م.ل.	جاك صراف
سوداب الشرق الادنى / هولدنغ)	فيليب كستيو
الشركة القابضة المتحدة للصناعة ش.م.ل.	معن هلال
شركة طباره للاتصالات اللاسلكية ش.م.م.	–
محل قاروط للالعاب	فادي قاروط
شركة اون لاين ماركيتينغ	–
شركة جي ام آر ش.م.م.	–
شركة ستوب فاير قواص ش.م.م.	فاروق القواص
شركة منجمنت سوليوشنز ش.م.م.	بولس ابو حبيب
مؤسسة بوليكوم	ميشال السلفاني
شركة التير ايغو ش.م.م.	ليلى غزيري
آسيا باسيفيك	محمد وجيه البزري
آسيا باسيفيك (اوف شور)	محمد وجيه البزري
ميدل ايست اكويزيشنز	رينه جيدرجيان
شركة سبينيل ش.م.م.	رولا رعد
شركة ساجا غاليريا ش.م.م.	كميل بطرس
شركة الانماء العقاري ش.م.م.	انطوان الحايك
شركة دقماق وناصر للتجارة	عمر ناصر
شركة ايلي كرم وشركاه (توصية)	د. ايلي كرم
شركة تريدينغ ش.م.م.	د. ايلي كرم
شركة اتش ال ام (هولدينغ)	حياة مروه
اتيليه دي لارتيست	كوليت مصري

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم.
ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال فني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

– شركة سوليدير على ميلاد كنعان
– يوسف خليل على طارق نداف
– شركة ادميك على سامر قليلات
– شركة البنيان غروب على وسام دياب موسى
– بسام الغزاز على محمد مهسن ايدناسم
– سليمان تركيه على ابراهيم الشيخ
– حسن غصن على سامر محمود وهبي
– احمد الناطور على بلال دوغان
– عبد الهادي محيسن على ايمن عبد السلام العوا
– محمد صالح احمد مناصفي على طارق مصطفى نداف
– زياد عنان على جان فيليب طانيوس الشبير
– ناديا ايوب علي عارف يونس
– سحر مصطفى منيمنه على علي مسلم وحيد
– سحر مصطفى منيمنه على محمد علي حسين جابر
– مصطفى منصور على محمود ابو زين
– شركة امين عون على حسام عبد الواحد ومحمد هرموش
– علي شكر على منصور ال ميلس وزوجته جيهان المفتي
– الشركة اللبنانية العربية لمياه الشرب على جوزيف كساب
– شركة ABC على شركة غلوبال وارلد تريدينغ ليبانون غروب وغسان مصطفى دوغان
– شركة دوريان على محمد عبد الملك
– سعيد دياب على سامر محمود وهبي
– انطوانيت الحاج على نجيب نصار
– محمد ناجي حاطوم على سامي فتحي ابو لبن
– ابراهيم السباعي على سامي ابو لبن
– رفيق خويري على فرنسوا سمعان وفادي حنا
– منير علي خلف على جواد نعمه سبيتي
– حسين حسين على جمال النجار
– شركة دورفال على احمد مصطفى الحريري صاحب شركة كاندي وارد
– حسان حسن الجمال على شركة الطيارة للسياحة والسفر وطارق عمر الطيارة
– حسان الجمال على طارق الطيارة
– احمد الحايك على محمود الدويري
– سلمى الدجي على فادي صعب وطوني فلوطي
– وائل الاعور على ميسر حاموش وزينب عبد الكريم حاموش
– د. فاضل مروه على محمد جوهر
– محمد علي الحاج على سامر محمود وهبي
– فادي رزق شدي على سعد السقا
– هيثم صقر على يوسف علي عسيلي
– حسن علي حمادي على زهرة وخالد الداعوق
– فادي ياسين على محمد ابو قاسم
– محمد علي بيضون على طلال الصلح
– ابراهيم السباعي على ريمون ابي غانم وغلاديس ناكوزي وناجي ناكوزي وروجيه كرم
– محمد وهبي على مدحت يونس وحسين قاروط
– غسان حاطوم على اسعد محمد ناصر
– علي الغرير على محمد محمد خالد
– طعان العنان على رافي جماجيان
– علي احمد بيه على شركة ساره للتجارة والمياه ومحمد مصطفى عثمان
– رمضان احمد كلش على فادي خضر كلش
– طعان العنان على رافي تشاتيشيان وكارلا ربيهمي
– غسان حاطوم على اسعد محمود ناصر
– روبير قشوع على سامي ابو اللبن
– حسن يوسف صعب شميط على عماد كريدلي وعبدالله يوسف حسن
– قاسم بزي على عفيف طقوش
– ايهاب الوزي على هادي ذهبي
– جميل عبد الحسن صفير على محمود احمد غملوش
– رضا سليمان حدرج على صادق الشيخ محمد فقيه صادق
– محمد عيتاني على ماجد مكي
– عقل نصور على محمد مشلب
– فهد الخطيب على عماد درجي
– محمد رامز صبرا على دلال مرعي
– يوسف السباعي على يوسف مارون
– هاشم ابراهيم على محمد امونه
– قاسم بزي على مصطفى طقوش
– جميل كرم على فؤاد كعدي
– ميلاد عبدالله على ماهر يعقوب
– عاطف ادريس على معن برازي
– طعان العنان على احمد يوسف نصر الدين ومحمد نصر الدين
– عبدالله طبوش على سناء العلاف
– فريد ملكي على مصطفى الشعار
– عارف كعكه على اديب عبد الكريم عكرمه
– رودي الزعني على مي بيار ناصيف
– غسان محمد الكعكي على نادر محمد علي حلبي
– مازن محمد الكعكي على هشام الهادي ومحي الدين صالح قصابيه
– مروان عانوتي على حسام الدين قمر الدين وغسان دمج
– نقولا ناصيف على ريما خوري
– محمد نور الدين مصباح غزاوي على احمد اسماعيل فقيه وحسين محمد غدار
– محمد حمدان على معن البرازي
– محمد صالح احمد المناصفي على طارق نداف
– كاتيا بسام الحلبي على محمد بشير حيوباتي
– قاسم بزي على محمد طقوش
– ريمون معراوي على كمال محمد نظير الزعيم
– غسان حاطوم على محمد عيسى وعبد الرحيم القاضي
– احمد حجازي على محمد ماجد
– حسين العبدالله على عبد الغني ملاح
– شوقي علي بدر الدين على ديب محمد خليفه وسامر محمود وهبي
– مؤسسة كهرباء لبنان على محمد سمير غلابيني
– عمر الطوبجي على بسام الشعار
– جان عموس على منذر دحروج بصفته ممثلا للوكالة المتحدة للشحن والسياحة
– يوسف مزبودي على عبد الكريم علي عبد الكريم العلي
– شركة بالبنا وأغوب جيلنكريان وأولاده على علي بردي
– حجير صالح حجير على محمد علي علام
– جورج سالم على لوسيان جورج

بعبدا

– تامر عواضة على فاسكين ملكونيان
– قاسم رميتي على كمال كوثراني
– غسان غزيري على ميشال سماحة
– حسن عطوي على سمير الحوت
– زياد عاقل على جوزف أبو زيد
– ميلاد أبو حيدر على روجيه اسبيريدون عقل
– ايلي صافي على انطوان الياس عواد
– عبود بوغوص على غسان عطية
– أبناء ميشال بطرس على جان جاك القارح
– علي محمد وهبي على جان جاك القارح
– نعيم ابراهيم على فؤاد الحداد والياس سمعان القاعي
– سهيل حجازي على غسان عبد الرحمن وهبه
– غسان حاطوم على حكمت يوسف غيث
– فؤاد محمد على راجح حسن أيوب
– افران مولان دور على الياس ادوار سلامه
– شارل الشالوحي على شركة جوزف اسطفان وجوزف انطوان اسطفان
– نبيل شمعون على كيفورك طوماسيان
– مكرديج جيركيديان على صوفيك دونيكيان
– جان منوس على بسام طانيوس وهبه
– شركة دوم للمعارض على جوزف بو يونس
– ادمون الجمل على شارل فريد منرجي
– جوزف فياض على شارل فريد منرجي
ميشال البابع على عيسى عبدالله حمود وعلي امين وهبي
– بطرس الحويك على حسين احمد معتوق
– شركة كومتك على مروان درويش علوش
– عماد انطون على نقولا ايلي الحموي
– بيار فغالي على نقولا ايلي الحموي
– جورج عون على نقولا ايلي الحموي
– حسن حمدان على مفيد شبوع وعباس يحيا
– يوسف الغزال على ناجي عبد الساتر وبيار برشا
– علي بيضون على حسين سيف الدين
– شركة كامكو على ربيع فؤاد أبو سعيد
– كمال عازار على مارون قشوع
– سرحال العنان على محمد زين العابدين دبوق
– علي عزير على بلال جمال ياسين
– منير حاوي على زياد نقولا قازان
– محمد اسماعيل على طانس طاهر نهرا وخليل يوسف وهبة
– منير صالح على شربل صفير
– جورج خاطر على بشارة خليل سالم
– بسكال معوض على ناصر ابراهيم رمضان ورباح شبشول
– عماد حسن خليل على محمد دبوق
– محمد فنيش على رانيا عدنان خليل
– جمال السباعي على بلال محمد صبرا وسعدالله عيتاني
– احمد حنظل على جان اميل انطون
غسان حاطوم على مفيد جان شبوع
– موسى متو على عقيل محمد شميس
– ادي عباس على هاكوب باسمجيان
– هشام ابو حمدان على هدى جبرايل حريقة
– المحامي بلال حوماني على محمد علي باقر
– شركة ريمون معراوي على مجيد محمد عمار
– طلال أمهز على حسين حيدر خليل
– شربل المعلوف على شربل طانيوس عزام
– ايلي عيد على حنا يوسف طانيوس
– بسام اللبكي على نديم ابراهيم جبر
– رافي كشيشيان على هوفيك دونيكيان
– هانم عماد على فاسكين ملكونيان
– روبير قيومجيان على واسكان جولفيان
– شارل الترك على سليمان انطوان فارس
– شركة ساراباك على توفيق احمد بدوي
– طعان العنان على رافي جامكجيان وجوزف طانيوس صفير
– البير حايك على هنري حليم عبدو
– باسكال شامي على رافي جامكجيان
– عماد خليل على محمد زين العابدين دبوق
– كراكين مقصوديان على ناظم ابرهيم نجم
– معن مبارك على جوزف وديع كسرواني
– جوزف عازار على خضر علي الحسيني
– موريس معوض على ياسر كامل الحاج
– سركيس فنيانوس على خليل عبد الرحيم الجلاد
– سالم العكاري على جهاد سمعان الحكيم
– عبدالله ملك على حسين احمد بليبل وحسن احمد بليبل
– جوني غندور على عاصم نور الدين
– شركة إنماء ٢٠٠٠ على عاصم نور الدين وجوني غندور
– برنار زغيب على عيد نخله مرعب
– عاطف عبد المسيح على جوزف خليل الحايك
– عبد اللطيف مجذوب على عقيل محمد شميس
– نزار نصر على خالد عماد
– احمد سعد على علي جوهر

زحلة

– نخله الفاخوري على علي سليمان علو
– هلال فواز على محمد مصطفى عثمان
– حسين الطويل على محمد حسين ناصر
– رياض زينو على نمرود اصلان ورياض اصلان
– سالم اليوسف على احمد صالح المحمد
– شركة روبنسون غروب على عاهد سميح الرجبي
– علي زعرور على وليد خلف الحمادي
– سعد الدين عيتاني على جورج سماحة
– محمد الحمد على محمود احمد عبد الرحمن
– موسى البرجي على علي جمعة ومحمد جمعة
– حسين الساحلي على حسين علي احمد
– ابراهيم بدر الدين على محمد عثمان
– شركة بردوني بلاست على ايلي نعمه وعادل نعمه وايلي معلوف
– جان ابو شبل على محمد الحشيمي
– الكونتوار الزراعي للشرق على احمد مصباح الحشيش
– جورج غانم على ادوار كولوزيان

صيدا

– حسن موسى فران على صالح يوسف شحادي وحيدر محمد فرحات
– سامي ناصر على مصطفى محمد علاء الدين
– نجيب ابو رجيلي على علي حسن خليفة واحمد محمد جمال نعناعه
– فضل رضا القرا على محمد مرزوق سالم
– علي محمد جوني على علي حسن رباح
– راشد خليل كنعان على محسن علي سمحات
– شركة حلاوي للصيرفة على علي احمد فحص
– شركة جوني على جمال حسن زكريا
– حسين سعيد على هشام عرسان دياب
– شركة يونايتد بتروليوم على احمد محمد عامر
– صالح محمود الرومي على علي امين وهبي وعلي السباعي
– سمير بردى على طالب احمد الاسدي
– حسن الطويل على مصطفى محمود الراعي

هل تقود سيارتك من دون لوحة قيادة .. فكيف بالحري مؤسستك؟

نجاح أي شركة يتطلب لوحة قيادة Decision Support Systems

بقلم ميشال شماس
رئيس شركة BSYNCHRO

ونحن على عتبة سنة جديدة، نجتمع، نضع أهدافًا، نرسم مخططات ونفاخر بما حققناه خلال العام المنصرم رغم العراقيل التي واكبتنا والمنافسة التي ما فتئت حدّتها تزداد. ما من وسيلة أنجع لمجالس الإدارة والمدراء من الأرقام والنتائج، بعيدًا عن المواقف العاطفية، لتفنيد توجّهات شركاتهم. نادرا ما يتسلم مدير شركة تأمين النتائج النهائية من قسم المحاسبة والتدقيق، إلا بعد مرور ثلاثة أشهر أو أكثر على نهاية السنة. لقد التقيت مدراء يجاهدون من أجل الحصول دوريًا على نتائج وأرقام صحيحة ودقيقة تساعدهم على تصويب خطواتهم المستقبلية، وكم كنت شاهدًا على الحواجز التي اعترضتهم.

كيف نطلب من مجالس الإدارة و المدراء أن يقودوا شركاتنا الى ربحية مستديمة من دون تزويدهم بلوحة قيادة. فهل تستطيع قيادة سيارتك، مهما بلغ حجمها، وأنت لا تعرف سرعتك و لا ما تبقى لك من وقود إلا بعد ثلاثة أشهر؟ كيف تندفع بسيارتك الى الأمام وأنت لا تستطيع رؤية الطريق أمامك بل تشاهد فقط عبر مرآتك الخلفية مشاهد الدروب التي اجتزتها خلال الأشهر السابقة.

لوحة القيادة: معلومات سريعة

إن السائق يتخذ قراراته مرتكزا على المعلومات التي توفرها له لوحة القيادة. هل انخفض مستوى الزيت؟ هل جميع الأبواب مغلقة؟ ما هي سرعة المحرك؟ كل تلك المعلومات توفر وتنقل صورة واقعية لحالة السيارة وتوجه السائق عند اتخاذ قراراته. لوحة القيادة هذه علينا توفيرها لمؤسساتنا إذا ما اردنا الخوض في سباق المنافسة. سرعة توافر المعلومات تشكل ركيزة أساسية من ركائز اتخاذ القرارات الصائبة، ووسيلة فعالة لمراقبة نتائج المبادرات التي اتخذناها وبالتالي تصحيح المسار بسرعة والتفاعل مع المنافسة.

لوحة القيادة: معلومات دقيقة وكافية

السرعة ليست العامل الوحيد، فدقة المعلومات وشموليتها هما أيضًا من ركائز أي لوحة قيادة. فإذا علمت أن سرعتك مقبولة وبالتالي يمكنك رفعها و لم تعلم أن الوقود ينضب، فهذا لن يساعدك كثيرا على تحقيق غاية رحلتك. كذلك في التأمين، إذا راقبنا تحصيل الأقساط فقط ووجدنا أن قيمة الأقساط غير المحصلة إرتفعت مقارنة بالعام الفائت ولم نقارن هذه المعطيات مع نسبة إرتفاع الأقساط المكتتبة، والعمر الوسطي للأقساط قيد التحصيل، فأيضا لا يمكننا إتخاذ القرار المناسب.

إن أي لوحة قيادة تأمينية يجب أن تشمل، على الأقل، مؤشرات الأقساط (الأقساط الجديدة، أقساط التجديد، الأقساط غير المجددة والملغاة)، الحوادث، التحصيل، المصاريف، عائدات الإستثمار، تدفق المال cash flow والربحية. مع العلم أن هذه المعطيات لا تفي بالغرض إن لم تكن دقيقة وسريعة مع إمكانية مقارنتها بالحقبات السابقة.

لوحة القيادة: معلومات سهلة القراءة

هل تستطيع تصور سيارة تزودك بمعلومات عن حالتها وسرعتها بالطريقة نفسها التي تزودك بها دائرة المعلوماتية في مؤسستك؟ مجموعة من التقارير المطبوعة ينبغي عليك قراءتها، تحليلها ومقارنتها لكي تعلم أنك لا تسير بالسرعة المطلوبة.

بل هل تستطيع التصور أن تحصل على المؤشرات الإنتاجية في مؤسستك بالطريقة السهلة نفسها التي تتعاطى فيها مع لوحة القيادة في سيارتك؟ مجموعة مؤشرات وإنذارات سهلة القراءة ومشابهة لما نجده في لوحة القيادة تستطيع من خلالها التأكد، وبصورة مستمرة، من صوابية قراراتك وتوجهاتك.

لوحة القيادة: مؤشرات تساعدك على بلوغ الهدف

لوحة القيادة ليست بحد ذاتها هدفاً بل وسيلة لتحقيق الغاية، فمؤشرات لوحة القيادة تؤازرك في توجيه سيارتك بأمان ولا تعلمك مثلاً بعدد الركاب أو حجم الأمتعة التي تنقلها.

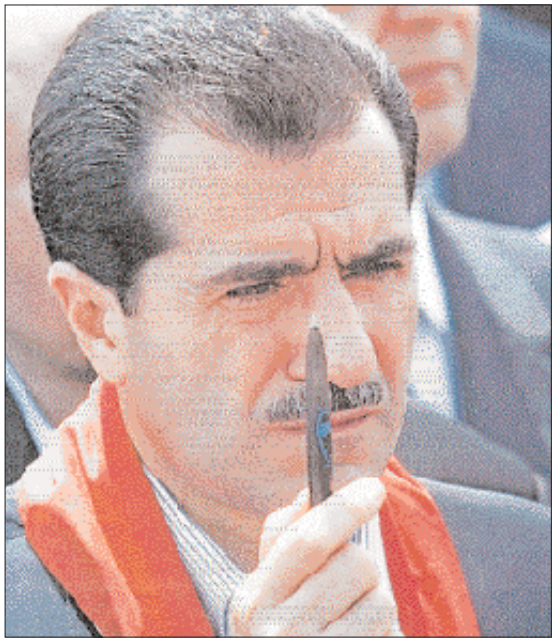
إن لوحة القيادة التأمينية تبنى حسب طبيعة عمل وأهداف شركة التأمين، فمن يتعاطى التجزئة منها مثلاً يسعى إلى معرفة حركة تطور المدخول الوسطي وعدد الزبائن، وأما الآخرون فيركزون أكثر على معاملات شركات الوساطة.

ان اتخاذ القرارات من دون معرفة الحقائق وبصورة دقيقة أمر غير مقبول في عصرنا اليوم، فبموازاة ما نستثمر في برامجنا وبياناتنا التي تنظم العمليات (Transactional Systems)، علينا البدء بتحضير بياناتنا المتخصصة بتسهيل إتخاذ القرارات وبناء لوحة قيادة (Decision Support Systems). كما علينا إستعمال ما اختزنّاه طوال سنوات من معلومات ليس من أجل طباعة كشف حساب فحسب، بل ومن أجل وضع ضوابط ومؤشرات تساعدنا، كمدراء، على مواكبة تطور شركاتنا ومعرفة ما يحدث بسرعة كي نتخذ القرارات المناسبة.

فكما ان نسبة الخطر عالية جداً عند قيادة سياراتنا من دون معرفة نسبة الوقود أو قياس السرعة، كذلك نتحمل مسؤولية وضع مؤسساتنا تحت الخطر في حال قيادتها من دون وسائل تقدم لنا مؤشرات إنتاج (Performance Indicators) سريعة، شاملة، دقيقة وسهلة القراءة توجهنا بغية الوصول إلى أهدافنا.

العالم كله شارك لبنان غضبه لاغتيال جبران تويني

الاب غسان والخال مروان



صورة للشهيد
جبران يوم اغتيال
سمير قصير

الزوجة سهام

الابنة ميشيل

الابنة الزميلة نايله

النائب العماد ميشال عون
يعزي سهام تويني

علياء الصلح
والاميرة منى الصلح
تعزيان غسان تويني

لبنان، شاركه الكثير من الدول الصديقة، الكبيرة والصغيرة، حالة الغضب والاستنكار لاغتيال احد اجرأ حملة الاقلام في لبنان، الصحافي المميز جبران تويني.

كتاباته الثورية «الاستشهادية» الصادقة في «النهار» وضعته في وقت قصير جدا في مصاف كبار الصحافيين الاكثر عنادا في الدفاع عن لبنان والاكثر عدائية في مواجهة الطامعين بلبنان واتباعهم.

من كان من رأي جبران او مناوئاً لهذا الرأي بكاه يوم اذيع خبر اغتياله، وتجمدت الدموع في الحدقات يوم مأتمه الجماهيري الاكبر في تاريخ المآتم في لبنان.

لن نزيد على ما قيل في جبران وفي «النهار»، بل نكتفي بالقول ان «النهار» باقية وديكها سيظل يصيح مع كل طلة صباح ما دامت اسرة «النهار» كلها جبران تويني.

عزاؤنا لعميد الصحافة اللبنانية عميد «النهار» الاستاذ غسان تويني ولآل تويني ولآل حماده ولاسرة «النهار» وللصحافة اللبنانية.

فيليب اشقر (ايسر ACER):

عوامل ايجابية جعلتنا نتبوأ الصدارة في مبيع بعض المنتجات

عوامل عديدة ايجابية جعلت من شركة «ايسر» (ACER)، كبرى الشركات الصانعة لاجهزة الكومبيوتر، تتبوأ الصدارة في مبيعات بعض المنتجات في منطقتي الشرق الاوسط وأفريقيا وفي القارة الاوروبية. يؤكد ذلك المدير العام لشركة ايسر (ACER) في دول شرق المتوسط وافريقيا وتركيا السيد فيليب اشقر، لافتا الى «منهجية متقدمة تتبعها الشركة في توزيع الادوار واتخاذ القرارات بما يؤهلها لتسجيل نقاط ايجابية على الشركات المنافسة صاحبة الامكانات والقدرات الكبيرة». وفي حديثه الى «البيان» يعرض السيد اشقر لاهم المنتجات المعروضة من «أيسر» وللاستراتيجية المعتمدة لجهة اعتماد شبكات التوزيع التي تتولى ايصال منتجاتها الى كل المناطق.

تركيز على اسواق الشرق الاوسط وأفريقيا

■ ما هي النتائج التي حققتها شركة ACER خلال سنة ٢٠٠٥؟

– بدأنا منذ خمس سنوات مسيرة على مستوى عالمي ولا نزال مستمرّين فيها، مواكبة للنمو المطرد لمبيعاتنا في اوروبا ومنطقة الشرق الاوسط. اما تركيزنا الحالي فهو منصبّ على السوق الاميركية، فشركة ACER كانت قوية في فترة التسعينات في السوق الاميركية ولكنها تراجعت، لذلك، عاودنا الانخراط في هذه السوق، وقد حققنا في الثمانية عشر شهرا الاولى مبيعات تفوق المليار دولار في سوقي شمال اميركا وجنوبها.

ورغم ان المنافسة في هذه السوق صعبة جدا، فإن الترتيبات التي اتخذتها «أيسر» عززت موقعها في السوق الاميركية. بالاضافة الى ان اسم ACER اصبح متداولا في الصحف ووسائل الاعلام العالمية وهذا الامر يفتح لنا آفاقا على السوق العالمية.

اما السوق في منطقة الشرق الاوسط فتشمل افريقيا الشمالية والشرقية والغربية وافريقيا الناطقة باللغة الفرنسية، والعالم العربي ولبنان والاردن وتركيا وباكستان ودول الاتحاد السوفياتي سابقا. نركز على كل هذه المناطق، اذ نحاول ان نكون اقرب الى سوق الشرق الاوسط توخيا لتمثيل مركزي، بمعنى ان يكون لنا مكتب اقليمي او تمثيلي في كل بلد.

يضيف السيد اشقر: «النمو المحقق السنة الحالية تتجاوز نسبته الـ ٧٠٪، ويعود ذلك الى عقد الشركة اتفاقات ضخمة عام ٢٠٠٤، منها مع وزارة التربية في الاردن التي اشترت ١٥ الف جهاز ومع وزارة التربية في مسقط بصفقة بلغت ٧ آلاف جهاز، الى اعتمادنا استراتيجية شبكات التوزيع التي شكلت احد الاسباب المباشرة لتحقيق نمو سريع نتوقع تحقيقه سنة ٢٠٠٦. اضافة الى توسلنا توزيع شركائنا على اكبر مساحة جغرافية من خلال التعاون مع شركات صغيرة ومتوسطة الحجم تعرض اجهزة ACER في كل المناطق، وهذا التوسع يساهم بإيصال منتجات ACER الى المستهلك مع الاهتمام الدائم بالعروض الصغيرة او الكبيرة».

ادارة ناجحة

■ ماذا يميز شركة «أيسر» عن غيرها؟

– يعود سبب نجاح «أيسر» منذ ٤ سنوات لغاية اليوم الى اننا نملك منهجية ادارية ناجحة مقارنة مع المنافسين. ولدينا فريق عمل يعمل في الكواليس لكي تبقى ACER الرائدة بالرغم من ان عدد الموظفين لا يتعدى الالف شخص، فيما عدد الموظفين في بعض الشركات المنافسة يصل الى ٤٤ الفاً.

اما بالنسبة الى المنتجات فنقدّم اجهزة حديثة ومتطورة مثل الشاشات الكبيرة ١٥ و١٧ إنشا. كما نحاول تسهيل استخدام التكنولوجيا للمستهلك خصوصا في مجال كمبيوتر المفكرة والجيب.

لقد حققنا نجاحا وانتشارا كبيرين في طرحنا لاجهزة الحواسيب المكتبية والنقالة لكننا اليوم وصلنا الى مرحلة تفرض علينا ان نخلق منتجات جديدة، بالتعاون مع شركاء عديدين، اذ لا نستطيع ان نتطور بمفردنا.

مجموعة متكاملة من المنتجات المتطورة

■ ما هي ابرز واحدث منتجات ACER؟

– تعرض الشركة مجموعة متكاملة من المنتجات المتطورة كأجهزة الحواسيب المكتبية والنقالة وشاشات الكريستال السائل (LCD) وأجهزة تلفزيون (LCD). ومن المنتجات التي شكلت اهتماما خاصا لدى الزبائن جهاز المفكرة «فيراري ٤٠٠٠» (FERRARI 4000) كذلك جهاز "ASPIRE L 200 LIVING CENTER"، وعلى صعيد الكاميرات الرقمية اطلقنا نموذج (CR-5130) وهي تحتوي خمسة ميغابكسل للبوصة الواحدة، وكاميرا (CR-8530) التي تحتوي ثمانية ميغابسكل للبوصة.

ولمحترفي الاعمال، تقدم «أيسر» حلاً مغريا مع المساعد الرقمي الشخصي النحيف (N35 ENHANCED NAVIGATOR) الذي يتميز بنظام الملاحة الفضائي (GPS) المدمج.

هدفنا التفوق على منافسينا

■ كيف السبيل الى مقاربة الاسعار بين مختلف البلدان؟

– يتفاوت الدخل الفردي بين بلد وآخر، لذلك عمدنا الى التعاون مع مؤسسات مالية تسهيلا لبيع منتجاتنا من الشركات والافراد، كما نسعى دائما الى توفير العروض بغية تسهيل وصول الزبون الى المنتج، وبهدف تقديم تكنولوجيا حديثة بسعر معقول. اضف الى ذلك ان «ايسر» اليوم تحتل المرتبة الثالثة في سوق الحواسيب الشخصية في اوروبا والشرق الاوسط وأفريقيا وهي تستحوذ على ١٣ في المئة من هذه الاسواق، كما استطاعت تحقيق مكاسب مذهلة في سوق حواسيب سطح المكتب الخاصة بالاعمال. وبحسب معدلات النمو الحالية فإن «ايسر» ستتمكن قريبا من التفوق على اقرب منافسيها في هذا القطاع، وأقولها بثقة ان عوامل ايجابية عديدة جعلتنا في الصدارة قبالة عدد ضئيل من المنافسين، وفي طليعتها حسن توزيع الادوار واتخاذ القرارات.

نديم جارودي (كمبيوتر اسوشيتس CA):
نمو هائل لأسواق المعلوماتية العربية الناشئة

لم يمض عام على اطلاقها في منطقة الشرق الاوسط، حتى بدأت شركة CA تحقق نتائج مهمة في مختلف المجالات. مدير التسويق الاقليمي للشركة السيد نديم جارودي تحدث عن خطة توسعية شاملة وعن انجازات الشركة محليا وعالميا، ورأى ان اسواق المعلوماتية العربية الناشئة تحقق نموا هائلا، لافتا الى سياسة الشركة المعتمدة في وضع برامجها بتصرف الافراد في مختلف البلدان لمزيد من الافادة والتطور.

حضور فاعل في الشرق الاوسط

■ هل لنا بلمحة عن الشركة ونشاطها الحالي؟

– الشركة اميركية، يعود تأسيسها الى حوالى ٣٠ سنة خلت. ولكن حضورنا المباشر في منطقة الشرق الاوسط بدأ منذ سنة، وتحديدا في ايلول ٢٠٠٤، بعدما كانت تربطنا علاقات مع موزعين وشركاء.

بدأنا في المنطقة بموظف واحد، واليوم عدد الموظفين قارب المئة، منهم حوالى ٤٥ في دبي والباقون يتوزعون على مكاتبنا في ابوظبي والسعودية والبحرين والكويت وباكستان ولبنان.

مركزنا الرئيسي في دبي ولدينا مكتب اقليمي في كل من الرياض وبيروت. ومنذ فترة وجيزة، توسعنا في اوروبا الشرقية وروسيا وتركيا وشمال افريقيا. وتعتبر الشركة الاولى التي افتتحت مركزا لدعم الزبائن في بيروت، حيث يوجد فريق عمل من ٢٥ مهندسا وفنيا يوفرون الدعم للزبائن. اذ يكفي هؤلاء الاتصال بالفريق في اي بلد عربي للافادة من خبراته.

وCA متخصصة في توفير برامج الحلول المعلوماتية للمؤسسات والشركات الكبرى مثل شركات الاتصالات، المصارف، الدوائر الحكومية وشركات النفط. وأخيراً طرحنا حلولا للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تحت راية الحماية الكاملة، التي تشمل الحماية من الفيروس التقليدي وفيروس الانترنت ومكافحة اشكال التهديدات المرتبطة بالأمن الرقمي مثل التجسس.

ونحن في صدد تعليم تعريب هذه البرامج للافراد، خصوصاً في المملكة العربية السعودية ومصر وحتى في الدوائر الحكومية في كل البلدان العربية.

كما نعمل حاليا على تفعيل شبكة موزعين وشركاء، فحضورنا المباشر في المنطقة ليس لمنافسة الشركاء والموزعين، بل لمساعدتهم. لذلك نعمل على صعيدين: الاول مع الشركات الكبيرة لايجاد الطلب مباشرة، ثم يقوم الموزعون والشركاء بتلبية الطلب الثاني. ونحاول ان نقدم للشركاء والموزعين دعما تسويقيا يذهب الى الحملات الاعلانية وتكاليف الاشتراك في المعارض، فعبر وسائل الاعلام نوصل رسالتنا الى العملاء المحليين في كل بلد.

منتجات بأسعار مدروسة

■ ماذا يميز منتجاتكم عن غيرها؟

– برامجنا وحلولنا تصلح للعمل في اي بيئة، في البنوك والدوائر الحكومية، فهي كاملة من حيث ادارة البنية المعلوماتية لأي شركة. فكلّما كبرت الشركة، زاد التعقيد، لكن حلولنا تسهل ادارة البنية المعلوماتية مثلا من حيث مواجهة اي خلل طارئ على كمبيوتر الشبكة في الشركة. وقد نلجأ احيانا للاستعانة ببعض الشركات في تنفيذ هذه البرامج، كتعاوننا مع شركة «زكا» السعودية التي تضم ٤٠ محترفا يساعدوننا في وضع برامجنا المعلوماتية.

■ وهل الاسعار التي تطرحونها تتناسب مع مختلف الاسواق؟

– الاسعار جيدة جدا وندرسها بحسب متطلبات السوق. كما نقدم تخفيضات معينة للجامعات والمدارس. وعلى سبيل المثال ، وقعنا اتفاقا مع «كليات التقنية العليا» في الإمارات العربية المتحدة لتوفير الأمن لـ١٦ الف مستخدم تكنولوجي، ما بين طلاب واساتذة واداريين، كما نسعى لاجتذاب الزبائن من مختلف المجالات.

خطة توسع عالمية

■ كيف تقوّمون ارباحكم؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لا استطيع الافصاح عن ارباحنا لأن السنة المالية لشركتنا تنتهي في ٣١ آذار. لكن مبدئيا، النتائج جيدة حتى الآن، لكن لا استطيع الافصاح عنها.

ننافس في جزء من سوق البرمجة الذي هو ادارة البنية المعلوماتية. هذه السوق بحسب آخر الاحصاءات تشكل اعمالا بقيمة ٥٠٠ مليون دولار وتنمو بنسبة ٢٠ الى ٢٥٪ سنويا في العالم العربي. اما قطاع أمن الشبكات فينمو بنسبة ٢٩٪. اذا السوق تنمو وحصتنا تنمو معها.

نحن نسعى الى التوسع والاستثمار في منطقة الشرق الاوسط وفي البلدان العربية التي تشكل جزءا من الاسواق النامية والتي تحقق نموا هائلا. اضافة الى اننا ننوي التوسع في اسواق اوروبا الشرقية. كما نسعى لايجاد نوع من الشراكة مع الشركات العالمية مثل «مايكروسوفت» و«سيسكوويل» وغيرهما.

كما نطمح، كجزء من خطة نمو شركتنا، الى التعامل مع شركات تصنّع اجهزة الكمبيوتر محليا، وقد وقّعنا اول اتفاقية عالمية لتوفير الحماية من الفيروس مع شركة "i-MATE" المصنّعة للهواتف والاجهزة اللاسلكية وشبكات الاتصالات في دبي.

حنان كمال (هيوليت باكارد - HP):

شركتنا نجحت بتقديم منتجات حلول الأمان وتحتل الريادة في المنطقة

احتلت شركة «هيوليت باكارد» HP الريادة في قطاع المعلوماتية في منطقة الشرق الأوسط من خلال إطلاق مجموعة جديدة من المنتجات المتعلقة بحلول الأمان، والتي تختص بالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMB).

هذا ما أعلنته حنان كمال، مديرة تسويق الاعمال الصغيرة والمتوسطة في HP، في حديث أجرته معها «البيان». وفي ما يلي نص الحوار:

٦٠,٤٪ نموا في المبيعات

■ كيف تصفون حصة سوق HP - PSG في المنطقة؟

– تمكنت HP وفقاً لشركة IDC للإحصاءات الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٥، من احتلال الريادة في قطاع الكومبيوتر في المنطقة ككل، مسجلة نسبة ٦٠,٤٪ نمواً في المبيعات خلال هذا العام، وهذه نسبة تفوق ضعف معدل النمو المحقق في السوق الإقليمي.

■ حلول الأمان هي في غاية الأهمية للشركات المتوسطة والصغيرة الحجم. هل قامت HP في آب الماضي بأي خطوة في هذا الخصوص خلال عام ٢٠٠٥؟

– معظم شركات الأعمال في الشرق الأوسط غافلة عن حلول الأمان لشبكة معلوماتها من خطر القرصنة أو الدخول عليها. وبالتالي فهي تركز على تحقيق الأرباح دون التحسّب الى ما يمكن ان يسبّب خرقاً لقاعدة معلوماتها، وبالتالي خسارتها. إزاء هذا الوضع، بادرت HP في آب الماضي وبالتعاون مع Microsoft و Symantec الى طرح سلة من حلول الأمان موجهة الى شركات الأعمال المتوسطة والصغيرة الحجم. وفي هذا الإطار، نظمت لقاءات في بلدان عدة عرض فيها مديرو وفنيو الشركتين لهذه الحلول وأهميتها، أفضت الى اتفاقات تعاون مع حكومات كانت تجاوبت وأصدرت قوانين وتشريعات ترعى حماية المبادلات التجارية الكترونياً.

احدث المنتجات في جايتكس ٢٠٠٥

■ يعتبر معرض GITEX حدثاً سنوياً مهماً لعرض أحدث منتجات وبرامج المعلوماتية وحلول الأمان. ما الذي قدمتموه خلال فاعليات هذا المعرض؟

– من منطلق حضور HP عالمياً وإقليمياً، وهي من الشركات المعلوماتية الرائدة، حرصت خلال فاعليات GITEX ٢٠٠٥ على تقديم أحدث منتجاتها المتفوقة الاداء. وكبقية الشركات وضعت في متناول الزوار التجهيزات والابتكارات كافة لتجربتها والاطلاع على

معظم شركات الاعمال في الشرق الاوسط غافلة عن حلول الامان لشبكة معلوماتها من خطر القرصنة والدخول عليها

مواصفاتها ومن المنتجات جهاز كومبيوتر HP Compaq tc 4200، الذي صمم خصيصاً لرجال الأعمال، والذي يمتاز بشكله الثوري. كما عرضنا حلولاً عدة متكاملة تركز على الحركية Mobility وعرضنا للمرة الاولى الكومبيوتر الكفي HP IPAQ hw 6500. إضافة الى حلول الأمن التي باتت أساسية في نشاط الشركات الصغيرة والمتوسطة. مع العلم ان منتجاتنا من أجهزة المفكرات المكتبية المعدة خصيصاً لتسهيل الأعمال المكتبية، منها nc 4200 و nx 6110 و nc 6120 و nc 6220 و nc 8220 و nx 8230 وسلسلة المفكرات المدمجة nx 6125.

ومن الاجهزة التي حازت اعجاب الزوار ولاقت إقبالاً على شرائها جهاز HP ipaq hw 6515. وكذلك المفكرات المكتبية من أجهزة الكومبيوتر المحمول والمصنع بالتعاون مع INTEL (انتل) HPdc7600 المزوّد برقاقات بسرعة ٩٤٥ جيغابايت. و HP xw 4300. وهذه الطرازات تتناسب مع متطلبات المؤسسات وبيئات العمل في الشركات التي يبحث فيها المستخدمون عن اعلى مستوى من الأداء والربط والأمن وقابلية الإدارة وحرية الحركة. وتتضمن أيضاً تقنية الشاشة المتعاكسة Transflective Screen الرائدة التي طورتها HP والتي تتيح تشبعاً غنياً للألوان ونسبة تباين عالية فيما يبقى من السهل رؤية محتويات الشاشة في ضوء النهار.

افضل الحلول للشركات المتوسطة والصغيرة

■ ما هي الصعوبات التي تواجهونها في تقديم الحلول للشركات الصغيرة والمتوسطة؟

– ان HP وضعت نصب أعينها، توفير أفضل الحلول للشركات الصغيرة والمتوسطة، والمتفهمة لنمو هذه الشركات في المنطقة العربية واستثماراتها في مجال المعلوماتية. وقد أجرينا دراسة مع ٢٦٥ شركة في المملكة العربية السعودية، ودولة الإمارات العربية والكويت، تنتمي الى قطاعات الصحة، والبناء والمال والسياحة والفندقة.

وتبين لنا ان ٧٠٪ من الذين ردوا على اسئلتنا توقعوا ان يرفعوا حجم مصاريفهم في مجال التكنولوجيا خلال الـ ١٢ شهراً المقبلة و٦٪ فقط يعني لهم احتساب الـ TCO، و٥٪ استوعبوا نسبة المردود على الاستثمار. وهذه الدراسة جعلتنا ننتج برامج بناء على طلب وحاجة (TAILORED) زبائننا في منطقة الشرق الاوسط ونحثهم على مضاعفة انتاجيتهم ونسبة المردود على الاستثمار.

أجهزة مكتبية ذكية

■ هل لدى HP مبادرة أخرى في منطقة الخليج؟

– بما ان الامان هو اليوم مفتاح الاعمال كافة بما فيها الخاصة بالشركات المتوسطة والصغيرة، صبت HP اهتمامها على توسيع أداء الأجهزة المكتبية الذكية حماية للأعمال، ولقاعدة المعلومات المتوافرة في الشركات والمؤسسات.

■ واضح انكم من رواد توفير الحلول للشركات المتوسطة والصغيرة. فهلاّ أعطيتنا مثالاً عن نجاحاتكم في هذا المجال؟

– لطالما كانت HP رائدة في توفير مثل هذه الحلول في منطقة الشرق الأوسط عموماً والخليج خصوصاً. وقد عقدت HP خلال العام ٢٠٠٥ اتفاقات ثنائية ناجحة مع عدد من الزبائن الكبار. وأهم هذه الاتفاقيات مع أكاديمية دبي الدولية التي اختارت HP لإنشاء شبكة معلوماتية كاملة للإدارة وللطلاب الذين يستفيدون اليوم من أحدث التكنولوجيات الرقمية في مجال المصارف الاقتصادية.

i - mate تطرح في السوق اللبناني أجهزة محمولة من الجيل الثاني

جهاد المر: سنعمل على الارتقاء بالمكانة الريادية التي تحظى بها الشركة

طـــرحـت شركـة آيميـت i-mate المتخصصة في الأجهزة المحمولة والتطبيقـات الخاصـة بهـا، والتـي تعمـل تحـت بيئـة نظام التشغيـل Microsoft R Windows Mobile TM، أخيراً جهـازيـن جديدين من أجهزة الجيل الثاني في السوق اللبناني، هما: K-JAM وJASJAR.

وتـتـمـتـع هـذه الأجـهـزة الـجـديـدة بتقنيات عالية الى جانب البرمجيات والخدمات المميزة والتي تعمل معاً لتوفير حلول آمنة وشاملة للهواتف المحمولة.

جيم موريسون المدير الاقليمي لشركة i - mate

ويعد جهاز JASJAR من آيميت أول هـاتـف وكمبيوتـر محمول مصغـر يعمـل تحـت بيئـة نظـام التشغيـل Windows Mobile TM 5.0 من مايكروسوفت ويدعم تقنيات الجيل الثالث وتقنية واي فاي اللاسلكية ويتوافق مع شبكات GSM/GPRS، ليكون بذلك الخيار المثالي لرجال الأعمال الذين هم بحاجة الى التنقل الدائم لإنجاز أعمالهم خارج مكاتبهم.

ومع تقنيات الاتصال التي توفر سرعة عالية في نقل البيانات والشاشة الدوارة ذات دقة العرض العالية ولوحة المفاتيح الكاملة QWERTY، يقوم جهاز JASJAR بدور الكمبيوتر والمنظم الشخصي والهاتف المتحرك في آن واحد، ليتيح للمستخدمين إمكان الاستمتاع بتصفح الانترنت واستخدام المزايا العالية للوسائط المتعددة أثناء التنقل.

ويأتي جهاز JASJAR مع معالج إنتل تبلغ سرعته ٥٢٠ ميغاهيرتز وذاكرة مستمرة (١٢٨ ميغابايت) وبرنامج eTrust Antivirus المدمج لمكافحة الفيروسات من شركة كمبيوتر أسوشييتس. كما يتمتع الجهاز الجديد بواجهة تطبيق عربية متطورة وجديدة الى جانب التطبيقات الإسلامية الجديدة والتي تتيح للمستخدمين إعداد أجهزتهم لتتحول الى وضع «الصامت» أثناء أوقات الصلاة اوتوماتيكياً، إضافة الى تحديد الوقت في المفكرة لتمكين المستخدمين من تخطيط برامجهم بما يتوافق مع اوقات الصلاة اليومية.

من جهة أخرى، يجمع جهاز K-JAM الجديد من آيميت بين أغراض الترفيه والأعمال، حيث يعتبر أداة مميزة لإرسال الرسائل الصوتية والمصورة وأداة في غاية الفعالية والروعة بالنسبة لرجال الأعمال. ومع مجموعة كبيرة من المزايا المتطورة، يعد هذا الجهاز الجديد مناسباً لجيل الشباب المولعين بالتقنيات المتطورة والذين يطمحون الى الحصول على أداة واحدة تقدم لهم كل ما يحتاجونه من وسائل اتصال وترفيه من خلال جهاز واحد. وتعتبر متاجر فيرجين ميغاستور، قناة التوزيع المعتمدة من آيميت في لبنان.

وفي تعليق له بهذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لمتاجر فيرجين ميغاستور جهاد المر: «يسرنا إدخال أجهزة آيميت الجديدة المتطورة الى السوق اللبناني للإيفاء بحاجات عملائنا المتزايدة لمثل هذه الأجهزة المميزة. وبما ان لبنان يعد أحد أهم الأسواق بالنسبة لآيميت، فإن الأجهزة الجديدة ستعمل على الارتقاء بالمكانة الريادية التي تحظى بها آيميت في قطاع أجهزة الهواتف المحمولة المتطورة في البلد».

ويقدم كل من جهازي آيميت الجديدين JASJAR و K-JAM حلول ترفيه شاملة بما في ذلك إمكانية تسجيل وتشغيل مقاطع الفيديو مع كاميرا رقمية متطورة تبلغ دقتها ١,٣ ميغابيكسل وأداة تحكم بالألعاب ومشغل MP3.

INTEL تبني مصنعاً للرقائق في اسرائيل بتكلفة ٣,٥ مليارات دولار

أعلنت شركة انتل INTEL الأميركية، عملاق صناعة الرقائق، انها ستبني مصنعاً للرقائق في اسرائيل باستثمارات تبلغ ٣,٥ مليارات دولار ويمثل أكبر استثمار صناعي لشركة واحدة في اسرائيل على الإطلاق. ووافقت الحكومة الاسرائيلية على تقديم منحة قيمتها ٥٢٥ مليون دولار لدعم المنشأة الجديدة، كما وافقت على خطة وضعتها «انتل» لتطوير مصنعها الحالي باستثمارات قدرها ٦٠٠ مليون دولار.

طراز متطور من الكمبيوتر المفكرة تطرحه «فوجيتسو سيمنز» في الشرق الأوسط

طرحت فوجيتسو سيمنز كمبيوترز FUJITSU SIEMENS الشركة الأوروبية الرائدة في قطاع تكنولوجيا المعلومات، طرازاً جديداً من مجموعة منتجاتها من أجهزة الكمبيوتر المفكرة «لايف بوك بي» LIFEBOOK P Series في منطقة الشرق الأوسط.

وتعتبر منتجات «لايف بوك بي.٧١٢٠» LIFEBOOK P 7120، الأخف وزناً في فئة أجهزة الكمبيوتر المفكرة متكاملة الوظائف، المتاحة الآن في الأسواق. وتشتمل هذه الأجهزة على قائمة من التقنيات والخصائص الفريدة، من بينها وحدة قابلة للتعديل الى جانب التقنية المبتكرة الجديدة EcoButton التي تساهم في إطالة عمر بطارية التشغيل ليتجاوز المستويات المعتادة.

وقالت مديرة تسويق أجهزة الكمبيوتر النقالة في الشركة سوزان لويتسكي: «يعتبر العمر التشغيلي الممتد للبطارية، أحد المتطلبات الرئيسية للمتخصصين معتادي التنقل. وحرصت شركتنا على الوفاء بهذا الاحتياج من خلال تطوير تقنية EcoButton التي توفر مدة استخدام أطول للتنفيذيين أثناء التنقل».

PANASONIC تطرح DVD متطوراً في الشرق الأوسط

سهل التشغيل ومتعدد الاستخدامات وسعة قرصه ٢٠٠ غيغابايت

أطلقت باناسونيك (PANASONIC) الشركة العالمية الرائدة في مجال تصنيع أجهزة تسجيل أقراص الـ«دي.في.دي» (DVD) الرقمية، جهاز «دي. أم. آر–إي.أتش ٨٠ في» (DMR -EH80V) من طراز «ديجا» (DIGA) لعملائها في منطقة الشرق الأوسط.

ويسمح الجهاز الجديد، الذي زوّد بقرص صلب سعته ٢٠٠ غيغابايت، بعرض أشرطة الفيديو التقليدية «في. أتش.أس» (VHS) وأقراص «دي.في.دي» (DVD). ويتيح التسجيل على القرص الصلب أو أقراص «دي.في.دي» أو الأشرطة التقليدية، عن طريق لمسة واحدة. كما جهّز بقارئة لبطاقات الذاكرة المحمية (SD CARD)، ما يجعل منه جهازاً متعدد الاستخدامات، يتيح أربع طرق لتسجيل الملفات.

ويتميز هذا الجهاز بدليل إرشاد إلكتروني لتسهيل استخدامه وخاصية «العرض الطويل» (LONG PLAY)، التي تسمح بمضاعفة مدة التسجيل.

ومن الخصائص الاخرى التي يتميز بها الجهاز الجديد، سرعة التشغيل، إذ انه يحتاج الى ثانية واحدة فقط لبدء العرض او التسجيل أو لتشغيل دليل الإرشاد الالكتروني.

ميشيل صباغ (كانون الشرق الاوسط CANON M.E.):

لا نتأثر بالمنافسة كوننا شركة رائدة

«لطالما تفردت كانون "CANON" بمنتجات متطورة وعصرية عن شركات حاولت منافستها واخفقت».

هذا ما اوضحه المدير التنفيذي للتسويق في منطقة الشرق الاوسط السيد ميشيل صباغ، مشيرا الى انضمام نحو ٥٧ بلدا من القارة الافريقية ومنطقة الشرق الاوسط الى نطاق عمل «كانون الشرق الاوسط».

السيد صباغ تناول في رده على اسئلة «البيان» الخطة التوسعية التي وضعتها الشركة الأم وما انجز من مراحلها، لافتا الى عدم تأثر «كانون الشرق الاوسط» بالمنافسة «كونها شركة رائدة»، عارضا لاهم منتجاتها في عالم الطابعات الليزرية وكاميرات التصوير والفيديو الرقمية والماسحات الضوئية وطابعات النفث الفقاعي.

نتائج مرضية

■ هل انتم راضون عما حققتموه عام ٢٠٠٥ من نتائج؟

– راضون جدا عن النتائج وان لم تظهر بعد بالارقام، لكننا لانتوقع ان تتجاوز نسبة نموها الـ ٣٠ في المئة.

يضيف السيد صبّاغ «خلال السنة ٢٠٠٥ انضم الى نطاق عملنا ٢١ بلدا من افريقيا الفرنكوفونية و٣٦ بلدا من منطقة الشرق الاوسط، بينها ايران ومصر وليبيا، وذلك نظرا لنشاط الشركة والنتائج المميزة التي حققتها، ويؤازرها في ذلك مكتب في باريس يغطي هذه الدول التي تتمتع بامكانات كبيرة، ولدى مستهلكيها رغبة، كما في الدول العربية، في اقتناء تكنولوجيات حديثة ومتطورة».

■ هل انجزتم خطط التوسع التي وضعتموها كاملة؟

– من النادر ان تنجز الخطط بكاملها. في بداية الـ ٢٠٠٥ رسمنا خطة للتوسع وبذلنا جهودا كبيرة لانجازها، برغم الصعوبات والتحديات التي برزت خلال بعض مراحلها. والحمدلله انجزنا الكثير من المراحل وسنستكمل مستقبلا المراحل المتبقية.

نتفرد بمنتجات متطورة

■ ثمة شركات دخلت مضمار الكاميرات والاجهزة الشبيهة بالتي تنتجها «كانون»، ما كان تأثيرها على حصتكم من المبيعات؟

– هناك شركات تحاول ان توسع حجم اعمالها بغية حيازة حصة من السوق، لكن ذلك صعب المنال نظرا لتقاسم شركات عدة الحصص في ما بينها. لقد حاولت بعض الشركات تصنيع منتجات شبيهة بمنتجات «كانون» لكنها لم تنجح لافتقارها الى دعم مراكز الابحاث والتطوير والتكنولوجيا المميزة، والامكانات التي توفر لها المنافسة بتوفير الاسعار المدروسة اسوة بـ «كانون» التي قامت باستثمار ٨ في المئة من ارباحها في هذا المجال.

انضم الى نطاق عملنا ٢١ بلدا من افريقيا الفرنكوفونية و٣٦ بلدا من منطقة الشرق الاوسط

كاميرات وطابعات متعددة الوظيفة

■ ما كانت احدث عروض منتجاتكم لسنة ٢٠٠٥؟

– شملت منتجاتنا اجهزة التصوير ومنتجات «ام اي ايه بلاتفورم» وتطبيقات ام اي ايه بي «نيت سبوت» للمحاسبة وطابعات «لارج فورمات» بأحبار من ستة ألوان وماسحات ضوئية واكثر من ٤٠ منتجا للمستهلكين بما في ذلك كاميرات رقمية وكاميرات «إس ال بي» وكاميرات تصوير فيديو وطابعات صور جديدة من نوع (PIXMA) ومنتجات اخرى كثيرة، بالاضافة الى منتجات الحلول الخاصة بالشركات التجارية كآلات النسخ الرقمية والتماثلية، وطابعات المقاسات الكبيرة وأجهزة المسح الضوئي، ومنصة "MULTI EMBEDDED APPLICATION PLATFORM"، ولطالما كانت منتجاتنا مميزة بتفوقها وأدائها وشكلها، حيث انزلت "CANON" مثلا منذ سبع سنوات كمبيوتراً محمولا وزنه كيلوغرام ونصف الكيلوغرام وسماكته لاتتعدى خمسة سنتمرات ونصف، كما كانت السباقة في طرح طابعة تعمل على حبر مائي، وحققت رقما قياسيا عام ٢٠٠٤ لدى طبع صورة واحدة بمساحة ٤٤ مترا وخلال ساعتين ونصف الساعة فقط، وباستهلاك حبر لا يتعدى ٣٠ في المئة بالمقارنة مع غيرها من الطابعات.

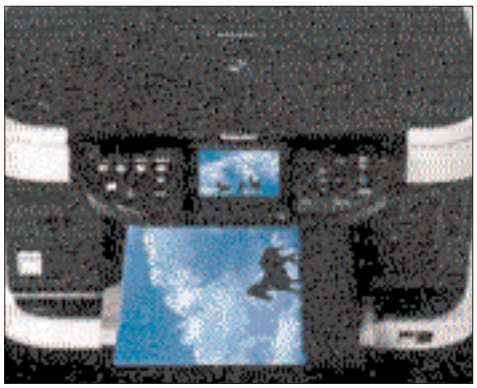
■ هل تتعاونون مع شركات اخرى، وكيف تواجهون المنافسة؟

– تربط «كانون» علاقات وطيدة بشركات عالمية عدة تتعاون معها في مجالاتها التي تتفوق بها، خصوصا شركة «مايكروسوفت». اما بالنسبة الى المنافسة، فمع طرح «كانون» سلسلة شاملة من كاميرات وطابعات متعددة الوظيفة، تبذل جهودها للوصول الى هدفها لكي تصبح الشركة الاولى في مجالات التصدير التجاري والاستهلاكي. وهي تضع منتجاتها الجديدة والمبتكرة وذات التكنولوجيا المتقدمة في السوق لكي تواجه المنافسة وتحوز على قدر كبير من رضى الزبائن. وبما انها شركة رائدة فلا يمكن ان تتأثر بمنافسة الشركات.

معرض باريس

■ ما اهم مشاريعكم لسنة ٢٠٠٦؟

– هناك مشاريع متعددة نأمل بتنفيذ معظمها خلال السنة ٢٠٠٦. مهمتنا الاولى تبقى تسويق المنتجات وترويجها. ويصادف المعرض الخاص الذي تقيمه «كانون» كل خمس سنوات في الـ ٢٠٠٦ وستجرى فاعلياته في باريس.



PIXMA

الجيل الجديد من أنظمة التأمين الإلكترونية

بقلم نائل صلاح
المدير العام لشركة اسكدنيا لتقنية المعلومات

في ظل المنافسة الشديدة بين شركات التأمين في المنطقة، تعددت أسباب نجاح الشركات لتشمل أساليب الإدارة الحديثة وأتمتة الأنظمة التأمينية. وأصبح الجيل الجديد من الخدمات والأنظمة الإلكترونية يشكل بداية نهضة تكنولوجية ستغير في شكل سوق التأمين في المنطقة.

لم يعد من الخيال، بل أصبح واقعاً أن تُربط منظومة العمل كوحدة متكاملة بوسائل تكنولوجية صُممت خصيصا لتسهيل العمل وتقليل النفقات وزيادة سرعة الأداء والحاكمية الإدارية السليمة.

مع تزايد حجم وتعقيد سوق الأعمال في المنطقة، ومع التسارع المطرد الذي يهيمن على الحياة اليومية والعملية لدى معظم فئات المجتمع، بدت الحاجة الى شركات تأمين مبتكِرة في خدماتها التأمينية، أكثر إلحاحا وأهمية. كما باتت المنافسة بين شركات التأمين تأخذ منحى أوسع وأشمل نتيجة اختلاف وتزايد حاجات السوق والوعي لأهمية تقديم الخدمات التأمينية بأعلى مستوى من الخصوصية، بالإضافة الى الكفاءة والنوعية والسرعة.

من هنا، بدأ يتبلور إدراك شركات التأمين في المنطقة لأهمية قطاع تكنولوجيا المعلومات في تلبية حاجاتها وأهدافها. كما بدأ الإتجاه العالمي نحو أتمتة عمليات التأمين يشكل حافزا لدى الشركات لمواكبة مقاييس صناعة التأمين في العالم، حيث تقوم شركات التأمين العالمية باستثمار مبالغ طائلة في تطبيق أحدث أنظمة التأمين الإلكترونية، إدراكاً منها للأهمية البالغة لمثل هذه الإستثمارات في تحسين الأداء وزيادة الإنتاجية وتخفيض تكاليف العمل وتوفير سجلات مفصّلة ودقيقة وتأمين مستوى عال من الحماية، ما يعود بمردود أكبر بكثير من المبالغ المستثمرة في تطبيق هذه الأنظمة.

وتتمحور مثل هذه الأنظمة الإلكترونية عموما حول أنظمة التأمينات العامة، والتأمين الطبي، والتأمين على الحياة، بالإضافة الى أنظمة الإدارة المالية والمحاسبية وإدارة شؤون الموظفين فيها، بحيث تترابط هذه الأنظمة بفعالية عالية، ما يوفر معلومات شاملة ودقيقة حول العملاء وأرصدة الحسابات والموظفين وحجم المبيعات في آن واحد. وتمتاز الأنظمة المتقدمة في هذا المجال بإمكانية تعديلها بسهولة لملاءمة حاجات وسياسات شركات التأمين المختلفة وخصوصية التقارير المطلوبة، وامكانية استخدامها بعدّة لغات. و قد صممت هذه الأنظمة بحيث يتمكّن موظفو شركة التأمين من الدخول الى النظام من خلال شبكة الإنترنت (Web-enabled systems) لمزيد من المرونة والسرعة في تنفيذ أعمال وإجراءات التأمين اليومية. ولتوثيق الشفافية، توفر هذه الأنظمة تقارير وإحصاءات آنية ودقيقة، محدثة حتى تاريخ الإستعلام عنها، تمكّن الإدارة من الوقوف على أداء الشركة والوضع المالي والأرباح وغيرها من المعلومات والبيانات الهامة، بالإضافة الى تزويد معيدي التأمين والعملاء بالتقارير المفصلة حول البوالص وغيرها، والتي يمكن الحصول عليها في أي وقت من خلال الدخول الى أقسام النظام الخاصة بهم عبر شبكة الإنترنت.

ولمزيد من التميز والكفاءة وتحقيق تواجد أقوى في هذا السوق الخدماتي التنافسي الجديد، تأتي البرمجيات والخدمات المساندة لتقدم باقات من الخدمات الفريدة. ومن ضمن هذه البرمجيات والخدمات، نظام أتمتة إجراءات العمل(Workflow) الذي يمتاز بمرونة وكفاءة عالية تمكنان الشركات من التخلص من الأوراق وتخفيض الوقت والجهد اللازمين لإدارة الإجراءات الداخلية اليومية والتخلص من العمل المكتبي الروتيني، اذ يستطيع مدير النظام ان يقوم ببناء النماذج الخاصة بطبيعة عمل وحاجات الشركة والتعديل عليها في أي وقت، بالإضافة الى إمكانية تفويض الصلاحيات للمستخدمين حسب الحاجة، والتغيير في هذه الصلاحيات بحسب التغييرات في الهيكل التنظيمي للشركة. ويرتبط هذا النظام بنظام إدارة وأرشفة الملفات والوثائق وإدارة البريد الصادر والوارد (Document Management System).

كما يُعنى نظام إدارة خدمات العملاء (Customer Relationship Management) بمتابعة استفسارات العملاء ودعم عمليات التسويق والمبيعات من خلال توفير معلومات هامة حول العملاء الحاليين والمحتملين، بالإضافة الى امكانية التواصل مع العملاء من خلال رسائل البريد الإلكتروني ورسائل الـ MMS والـ SMS عبر الهاتف اللاسلكي المحمول.

ولم تكتف شركات البرمجيات المتميزة عند هذا الحد، بل عملت على الإستفادة القصوى مما يوفره عالم تكنولوجيا الإتصالات من ثورة في وسائل وتقنيات الإتصالات السلكية واللاسلكية، بحيث يتمكن موظفو التأمين من القيام بالعديد من العمليات من خلال أجهزة الحاسوب المحمولة وأجهزة الخلوي المتقدمة عبر خدمة الـGPRS وشبكات الـ GSM .

إن ما يميز أنظمة تكنولوجيا المعلومات هو استمرارية التجديد والتطوير بسرعة قد تفوق أي قطاع آخر. ومن هنا تأتي أهمية هذه الأنظمة من حيث مرونتها في التغيير لملاءمة الحاجات الحالية لشركات التأمين تحديدا، ورفع ثقة العملاء في أداء شركات التأمين، وإضافة خدمات وميزات جديدة لم تكن يوما مدرجة في قواميس ومراجع التأمين.

وفي المحصلة، فإن الجيل الجديد من أنظمة التأمين الإلكترونية يعود بالفائدة على كافة أركان الهرم التأميني من شركات وعملاء، ومن شأن تطبيقاتها أيضا رفع مستوى الثقة بسوق التأمين العربي، كذلك رفع مستوى الخدمات التأمينية على نحو غير مسبوق.

ماسحتان ضوئيتان بخصائص متقدمة من EPSON

طرحت «ابسون» EPSON، الشركة العالمية الرائدة في قطاع التصوير والطباعة الرقمية الماسحتين الضوئيتين «بيرفيكشن ٣٤٩٠ فوتو» PERFECTION 3490 PHOTO و«بيرفيكشن ٣٥٩٠ فوتو» PERFECTION 3590 PHOTO لتلبية احتياجات عملائها في مجال ارشفة الأفلام وحفظها.

وتلبي هاتان المجموعتان احتياجات المستهلكين، الذين يفضلون استخدام الكاميرات التقليدية بدلا من الكاميرات الرقمية، التي تحظى باستخدام واسع الآن.

وتتميز «بيرفيكشن ٣٤٩٠ فوتو بخصائص متقدمة تلبي مختلف احتياجات قطاع مستخدمي المنازل. ويمكن لها مسح افلام بقياس ٣٥ ملم او ثلاث شرائح ضوئية في الوقت نفسه.

وتتميز بيرفيكشن ٣٥٩٠ فوتو بخاصية تحميل الفيلم الاوتوماتيكي التي تتيح للمستخدم استعمالها بسهولة، ويتم ذلك بوضع الفيلم بقياس ٣٥ ملم والضغط على زر واحد فقط، كما يمكن للماسحة الجديدة مسح ستة افلام بقياس ٣٥ ملم في الوقت نفسه.

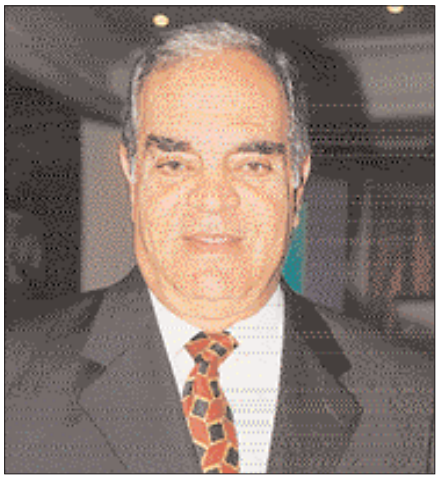
خدمات خاصة بقطاع الاعمال والشركات من «موبايلكم»

بحضور عدد من كبار عملائها، عرضت شركة «موبايلكم» MOBILECOM احدث خدماتها وتقنياتها الخاصة بقطاع الاعمال والشركات. وقدم الرئيس التنفيذي للمبيعات الدكتور بسام حنون ومدير تسويق المنتجات والخدمات في الشركة مروان المحيسن شرحا تفصيليا عن مجموعة من الخدمات والحلول العملية المختلفة تخلله عرض حي قام به فريق من دائرة المنتجات والخدمات.

وتم خلال اللقاء عرض عدد من الخدمات التي تقدمها الاتصالات الاردنية والتي تخدم قطاع الاعمال. كما جاء في العرض شرح عن شبكتي موبايلكم والاتصالات وما توفرانه من خدمات ذات جودة عالية وتغطية شاملة.

انطوان شرفان (شرفان طويل وشركاه):

اصدار قانون يسمح للتاجر بتكوين احتياطي تعزيزاً لرأسماله



رئيس نقابة مستوردي الأدوات الكهربائية والالكترونية وأحد أصحاب شركة شرفان طويل وشركاه، وكلاء سامسونغ "SAMSUNG" في لبنان السيد انطوان شرفان، متفائل بالوضع الاقتصادي العام للبلاد، لكنه أطلق جملة مطالب أهمها، اصدار قانون أو اجراء يسمح للتاجر خلال ٥ أو ١٠ سنوات بتكوين احتياط يوازي ٢٥ في المئة من حجم مبيعاته الإجمالي سنوياً، تعزيزاً لرأسماله وتحصينه بمواجهة عدم ايفاء المدينين لمستحقاته. وذكر «بضرورة إعادة النظر في الرسوم الجمركية المفروضة على المكيفات لأن لا صناعة لهذه الأجهزة في لبنان بل تجميع».

وعرض السيد شرفان أخيراً لبعض المنتجات الجديدة التي انتقلت وكالاتها الى شركة «شرفان طويل وشركاه»، تلبية لمتطلبات المستهلكين وحاجاتهم.

تحسن السوق بعد كبوة

■ تفجيرات العام ٢٠٠٥ واغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري اثرت على القطاعات كافة، ما كان تأثيرها على قطاعكم وأعمالكم الخاصة؟

– اغتيال الرئيس الحريري في ١٤ شباط وهذا التاريخ تزامن مع بداية موسم استيراد المكيفات، ونظراً لجمود السوق انخفضت نسبة مبيعات التجار ووصلت الى ٦٠ في المئة، وبعد فترة تحسنت الأوضاع نسبياً فعوضت بعض المؤسسات والبعض الآخر لم ينجح في ذلك.

■ تواصل المحاكم اصدار الاحكام الافلاسية وتباع محتويات مؤسسات شهريا بالمزاد العلني، وغالبية هذه المؤسسات تنتسب الى القطاعين التجاري والصناعي، فماذا تقترحون لايقاف هذه الافلاسات والبيوعات؟

– إشهار الإفلاس وبيع المؤسسات والشركات بالمزاد العلني، يعودان الى سنوات مضت، وهما نتيجة تداعيات الحرب اللبنانية التي كان لآثارها مفاعيل على الليرة والأوضاع الاقتصادية برمتها، وعلى هجرة اللبنانيين الى الخارج بحثاً عن الرزق. وأخيراً انعكست حادثة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري بتداعياتها على مؤسسات وشركات كانت لا تزال صامدة، فتوقفت عن العمل وصرفت موظفيها وعمالها. وبرغم كل ذلك لا يزال الوضع الاقتصادي العام مقبولاً وأملنا كبير في ان يتحسن مستقبلاً.

التكيف مع المدينين

■ هل تتجنبون، بسبب الأوضاع الحالية، التعاون مع بعض التجار؟

– بسبب الظروف الحالية التي يمر بها القطاع التجاري نعمد الى التخفيف قدر الإمكان من التعامل مع بعض تجار التجزئة وهم معروفون، كما نسعى دائما للوصول معهم الى صيغة توافقية حفاظاً على مستحقاتنا وعلى بقائهم.

إلغاء الضريبة على المداخيل غير الموزعة

■ أقدم وزير المال جهاد أزعور على الغاء براءة الذمة المالية، فكيف تنظرون الى هذه المبادرة، وماذا تطلبون ايضاً من الوزير لتسهيل اعمالكم؟

– مشكور وزير المال على هذا الإجراء، لكننا ننتظر من وزارة المال أكثر من مبادرة، أقله مبادرة شبيهة بدعم القطاع المصرفي خلال سني الحرب، وفي هذا الإطار المطلوب منها إلغاء ضريبة الدخل على مستحقات التجار من زملائهم المتعثرين أو المفلسين، وتجنيب الدائنين السير في الدعاوى الإفلاسية التي يستغرق صدور حكم فيها سنوات طويلة. كما نطالب بإصدار قانون أو إجراء يسمح للتاجر خلال ٥ أو ١٠ سنوات بتكوين احتياط يوازي ٢٥ في المئة من حجم المبيعات السنوي، توخياً لتعزيز رأسماله وتحصينه بمواجهة عدم إيفاء المدينين لمستحقاته، أو ان تلغي وزارة المال الضريبة المفروضة على المداخيل غير الموزعة، بهذه الطرق يمكن ان تساعد الوزارة القطاع التجاري. وأتمنى الاخذ بهذا الاقتراح لما يحمله من إيجابيات على الاقتصاد الوطني.

من جهة أخرى، وفي ما خص تسوية ضريبة الأرباح الصافية والمحددة نسبتها بقرار من وزير المال بـ ٢٠ في المئة على تجارة الأدوات المنزلية، طالبنا باعتماد نسبة الأرباح الحقيقية والتي لا تتعدى ٣ في المئة، تجنباً لإفلاس الكثير من التجار، غير أننا بانتظار لقاء الوزير جهاد أزعور بناء لطلبنا موعداً للاجتماع به وبحث هذه النقطة.

أما بالنسبة للاقتراحات أكرر مطلباً محقاً، من على صفحات «البيان»، يقضي بإعادة وزارة المال النظر في الرسوم الجمركية على المكيفات وتخفيضها لأن لا صناعة مكيفات في لبنان إنما هناك تجميع، وبالتالي نسبة ٢٠ في المئة مرتفعة قياساً للمفروضة على البرادات وهي ١٥ في المئة حماية للصناعة الوطنية.

واشير هنا الى ان الحكومة السورية قررت اعفاء جميع البضائع المصنعة في الاردن من الرسوم الجمركية مما افاد التجار الاردنيين وقد اعتمد بعضهم طريقة استيراد البضائع من الخارج وبعد وصولها الى الاردن تم وضع اشارة عليها انها صنع الاردن ومن ثم تم تصديرها الى سوريا من دون رسوم جمركية، وأثر علينا كثيرا كلبنانيين، اذ انهم يعيدون تصديرها ايضا الى لبنان بدون دفع ضريبة جمركية عليها.

إلغاء مشروع التجميع

■ ماذا عن مستجدات مشروع التجميع الذي كنتم تنوون انشاءه؟

– أعدّ المشروع قبل الحرب الأخيرة في العراق ويقضي بتجميع المكيفات وتصديرها إليه، ولكن بعد نشوب الحرب وإلغاء الضريبة الجمركية على المكيفات لم نعد قادرين على المنافسة، لذا اوقفنا التفكير بالمشروع.

وزاد في الطين بلة ان التجار العراقيين، بعد حادثة اغتيال الرئيس الحريري ولأسباب تتعلق بمشكلات الحدود، توقفوا عن استيراد المكيفات من لبنان وتوجهوا الى دبي، ما أثر سلباً على أعمال التجار اللبنانيين.

سامسونغ طرحت تلفزيون بلازما ٨٠ انش وهو الاكبر في العالم

■ ما هي المنتجات الجديدة التي ستطرحونها سنة ٢٠٠٦؟

– هذه السنة استقدمنا ماركات جديدة الى مجموعتنا، فصرنا ممثلين لماركة "KELVINATOR" الأميركية للبرادات ونمثل اليوم أيضاً وكالة "AGNI" للمدافئ، وافران الغاز الايطالية "TERIM" وشفاطات الروائح TURBO AIR. وفي ما خص منتجات «سامسونغ» طرحنا أخيراً نظام التكييف الرقمي المركزي، وهو جديد من نوعه، يوفر استهلاك الطاقة وسهل التركيب وسعره مقبول. وكذلك الطرازات الجديدة من تلفزيونات البلازما وآخرها هو ذات حجم ٨٠ انشا وهو اكبر تلفزيون بلازما في العالم وLCD والتي زاد الطلب عليها.

■ كلمة أخيرة:

– إجمالاً ما حصل سنة ٢٠٠٥ من أحداث كان بمثابة استقلال جديد للبنان، وقد أصبح المستقبل واضحاً ويجدر بجميع اللبنانيين التعاون لايجاد الحلول لمشكلاتهم، ولنا أمل كبير بمستقبل لبنان ونعتبر ان سنة ٢٠٠٦ سوف تكون الانطلاقة الفعلية للاقتصاد اللبناني.

جلال فواز (رئيس الجمعية المعلوماتية وACT HOLDING) :

التوسع اقليمياً وشرق أوسطياً في مجالات متعددة

تشكل ACT HOLDING مجموعة من الشركات الرائدة والمتخصصة بتوفير وتقديم خدمات مميزة استشارية ومعلوماتية في مجال تكنولوجيا الشبكات وهندستها وتطوير البرامج المختلفة في لبنان والدول العربية، ولها خبرة تزيد على ١٥ عاماً في هذه المجالات.

حلول مميزة

عن أهداف الشركة، قال رئيسها ومديرها العام السيد جلال فواز ان ما تصبو اليه شركة ACT HOLDING في لبنان والشرق الاوسط هو تقديم الحلول المميزة من طريق حلول معلوماتية ذات جودة ومقاييس عملية وعالمية. وهي بذلك لا تهدف للسعي الى موقع متقدم في مجال المعلوماتية فحسب، بل أيضاً لتطوير هذا الموقع وخدمة المجالات العامة والمختلفة.

على الرغم من الصعوبات التي واجهت لبنان وتواجه المنطقة عموماً، تمكنت شركة ACT Holding من ترسيخ مكانتها إقليمياً مع المحافظة على الموقع المتميز في لبنان، وذلك بفضل سياستها التي تستجيب في شكل كبير للمتغيرات. ويعزى ذلك للاستراتيجية المتميزة التي تسير عليها والاسس الثابتة والمعتمدة على المواصفات العالمية، أكان في الإدارة أم على مستوى تقديم وتطوير الخدمات المختلفة.

توسع إقليمي

وبالنسبة الى الإنجازات، أشار السيد فواز الى ان ما قامت به شركة ACT HOLDING خلال سنة ٢٠٠٥ يعد انجازاً مهماً وتحدياً في الوقت عينه نظراً لما سارت عليه ظروف لبنان والمنطقة. وعليه، أدى التوجه الدائم للشركة باعتماد الابتكار والجودة العالية المستوى الى التوسع في مجالات متعددة ليس فقط على الصعيد المحلي بل أيضاً على الصعيدين الاقليمي والشرق أوسطي. وعليه فقد تمكنت المجموعة من افتتاح احدى شركاتها المعلوماتية INTRA TECH في الجزائر والتمكن من القيام بالعديد من الأعمال المهمة خلال سنتها الاولى. كما أن المجموعة تمكنت من الانطلاق بأعمال احدى شركاتها في دبي – الإمارات وهي ARABIA GIS والتي تمكنت من إنجاز عدد لا بأس به من العقود.

من جهة أخرى، تمكنت المجموعة من إنشاء تحالفات متعددة في قطر والكويت ومكاتب متابعة في اليمن والسودان الى جانب أعمال التصدير المتعددة الى مختلف الدول.

من ناحية أخرى، تقوم المجموعة بالتعاقد والتحالف مع كبريات الشركات العالمية مثل Microsoft، ISS, Sun Microsystems وغيرها.

أهداف برسم التنفيذ في ٢٠٠٦

وحول الاهداف المرسومة لسنة ٢٠٠٦، قال أنها تكمن في التركيز على انتاج وتطوير خدمات مميزة وجديدة لا سيما بالبوابات الالكترونية وحلول أنظمة الأمان والبطاقات الآلية، وبرامج الاتصالات والأرشفة والقطاع السياحي والطبي.

ان مجموعة ACT HOLDING تتكون من الشركات التالية:

١) شركة تكنولوجيا المعلوماتية الممكننة التي تقوم بتقديم حلول مميزة لمكننة المعاملات ومنتجات متخصصة بالقطاع الصحي.

٢) شركة أرابيا جي.أي.أس ARABIA GIS التي تقوم بتقديم حلول متقدمة متخصصة بالنظم الجغرافية على شبكة الانترنت GIS والحلول المتعلقة بإدارة الاملاك.

٣) شركة ديجيتال فايل DIGITAL FILE التي تقوم بتقديم منتجات متخصصة ببرامج الأرشفة والوثائق الالكترونية.

٤) شركة انترا تك INTRA TRECH التي تقوم بتقديم مختلف حلول المعلوماتية لا سيما المتعلقة بالبنية التحتية للبرامج وحلول الأمان.

٥) شركة أيراس أم إي AIRAS ME التي تقدم حلولاً متطورة لقطاع التأمين وإعادة التأمين.

٦) شركة ويب سرف WEBSERV التي ستقوم بتقديم حلول الإنترنت وتصميم وبرمجة مواقع الانترنت والبطاقات الذكية ومختلف البرامج لا سيّما المتخصصة بشؤون الموظفين والتوظيف والبوابات الالكترونية.

الجدير ذكره ان السيد جلال فواز هو رئيس الجمعية المعلوماتية PCA في لبنان.

MTN تسعى الى الحصول على الترخيص الثالث للمحمول في مصر

تبدأ مصر أوائل سنة ٢٠٠٦ بتلقي عروض لنيل ترخيص سيقدم للجيلين الثاني والثالث من خدمات المحمول. وعلم ان شركة «ام.تي.ان»، أكبر شركة لتقديم خدمة الهاتف المحمول في أفريقيا، قد تتقدم بعرض للحصول على ترخيص لثالث شركة للمحمول في مصر في إطار كونسورتيوم مع شركة «راية» القابضة ومقرها في القاهرة.

ومجموعة «ام.تي.ان» تدعم الكونسورتيوم بخبرتها الكبيرة في مجال إقامة وإدارة شبكات المحمول المتطورة في العالم.

«الإسكوا»: الاردن ابرز الدول العربية على صعيد تطور تكنولوجيا المعلومات

اكد تقرير جديد للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا «إسكوا» ان «الاردن يعتبر من ابرز الدول العربية واكثرها ريادة على صعيد تطور تكنولوجيا المعلومات وتوفير البنية التحتية المتقدمة»، الامر الذي يؤهله ليكون من «اكثر الدول العربية قدرة على توفير محتوى رقمي متطور».

وقال التقرير الصادر تحت عنوان «المحتوى الرقمي العربي.. الفرص والاولويات والتوجهات»، ان حكومات المنطقة تشجعت في الآونة الاخيرة على النهوض بالمعرفة الرقمية للافراد وخاصة الشباب منهم بغية الاستثمار في تأسيس المردودية الاقتصادية والاجتماعية في الاجل الطويل بهدف التحول الى المجتمع الرقمي والاقتصاد المعرفي، مشيرا الى ان تلك العوامل المختلفة ادت في كثير من الدول، وابرزها الاردن، الى زيادة كبيرة ومنتظمة في حصة الاستثمارات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من الناتج المحلي الاجمالي. وبيّن التقرير ان تأثير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات اصبح من المسلمات في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وأضحى امتلاك هذه التكنولوجيا واستثمارها من المعايير الهامة في تقييم تطور الدول وقياس قدرتها التنافسية.

«الاتصالات الاردنية» تتجه الى طرح اسهمها في «بورصة دبي»

قال المدير التنفيذي للمالية في مجموعة «الاتصالات الاردنية» رسلان ديرانية «ان خيار طرح اسهم الشركة او جزء منها للاكتتاب العام سواء في السوق المحلية او في اسواق عربية هو احد الخيارات المطروحة والمتعددة ضمن مشروع خصخصة بقية حصة الحكومة في «الاتصالات الاردنية».

وتستشير الحكومة بنك «غولدمان ساكس» بشأن كيفية التعامل مع ما تبقى لديها من اسهم الشركة المقدرة بنسبة ١٤,٥٪ والبالغة حوالى ١٠٤ ملايين سهم، وذلك منذ تمت احالة اعطاء الخدمات الاستشارية عليه في حزيران (يونيو) الماضي.

وأسهم «الاتصالات» حاليا موزعة بين عدة جهات، حيث تملك الحكومة ٤١,٥٪ و٤٠٪ لشركة الاستثمار المشترك للاتصالات «جيتكو» التي تمتلك «فرانس تيليكوم» ٨٨٪ منها والبنك العربي ١٢٪ ومؤسسة الضمان الاجتماعي ١٣٪ و٥,٥ في المئة لمساهمين آخرين.

ميشال نصير (SOFTWARE DESIGN):
مستقبل واعد للشركات اللبنانية محلياً وخارجياً

اعتبر السيد ميشال نصير رئيس ومدير عام شركة SOFTWARE DESIGN للبرامج المعلوماتية أنه يواجه المنافسة من خلال اعتماد نوعية البرامج والتواصل مع الزبائن وليس من خلال اعتماد الأسعار المتدنية. وأشار الى ان تسويق البرامج المعلوماتية صعب في لبنان بسبب الأوضاع الاقتصادية المتأزمة، بخلاف البلدان العربية التي تشهد نموا اقتصاديا ملحوظاً وبالتالي تبحث عن البرامج الأكثر تقدما، لافتا الى ان SOFTWARE DESIGN تشدّد على برامج إدارة الأعمال وبرامج الإعلانات.

تسويق البرامج دونه معوقات

■ كيف تقيّمون تسويق برامج الكومبيوتر في لبنان وفي البلدان المجاورة؟ والى اين امتدت اعمالكم؟

– السوق اللبناني صعب جداً في ظل الاوضاع الاقتصادية الدقيقة والتي تنعكس على أوضاع الشركات. فقبل ان يجدد صاحب شركة أجهزته وبرامجه المعلوماتية، يحاول قدر الإمكان الاعتماد على البرامج التي يملكها سابقاً، وهي غير حديثة وغير متطورة، لأنه لا يملك القدرة ولا الإمكانات ليستثمر في برامج حديثة ومرتفعة الكلفة وتتطلب تدريباً في تطبيقها. من هنا، إن تسويق برامج الكومبيوتر في الوقت الحاضر مسألة صعبة بخلاف الدول العربية التي تفتش عن التكنولوجيا المتقدمة، وتستعملها في شكل عميق وفعال، ويبلغ انفاق البلد الواحد نحو ٥٠٠ مليون دولار سنوياً على نظام IRP، في حين لا يتعدى هذا الانفاق في لبنان المليوني دولار. وبالنسبة الى توسيع أعمالنا لدى Software Design مكاتب في دبي والسعودية، وحالياً نقوم بأعمال متنوعة في الكويت وقطر.

ننافس بالنوعية والخدمة

■ لا شك بأنكم تخوضون منافسة شديدة من الشركات الاخرى، فكيف تواجهون هذه المنافسة، بالاسعار أم بأنواع البرامج أم بماذا؟

– صحيح هناك منافسة حادة على مختلف الصعد، إنما ليس من ناحية الأسعار لأنه ليس لدينا أرخص الأسعار، ولأننا نرفض ذلك. ونواجه المنافسة التي تعترضنا، خصوصاً في البلدان العربية وليس في لبنان حيث نقوم بأعمال ممتازة، من خلال اعتماد الجودة في البرامج، والتواصل مع عملائنا، ما يساعدهم على التجاوب السريع معنا، إضافة الى سمعة شركتنا المعروفة والتي تشعر العملاء المتعاملين معنا بالراحة، وذلك نتيجة خبرتنا الطويلة في السوق، اذ اننا موجودون في لبنان منذ ٢٠ سنة وفي الإمارات منذ ٨ سنوات.

مانع المتطلبات الأولية

■ هل تجدون اسعار اجهزة الكومبيوتر في لبنان والبلدان المجاورة مناسبة وتساعد على انتشارها بالسرعة المرجوة؟ وماذا تقترحون لزيادة التوعية المعلوماتية؟

– لا يختص عملنا بأجهزة الكومبيوتر، إنما أصبح سعرها اليوم متدنياً جداً بحيث أنه لا يزيد كثيراً عن كلفة تصنيعها، والتاجر لا يحقق أرباحاً كبيرة في بيعها. وهذا الامر يسهّل انتشار هذه الأجهزة بسرعة في المنطقة.

أما بالنسبة الى التوعية المعلوماتية، فبداية يجب تحديد نوع هذه التوعية، فهي على أهمية المعلوماتية لم تعد ضرورة بقدر تطور هذه المعلوماتية، لكن اليوم وفي ظل الأوضاع الاقتصادية المتأزمة، هناك أولوية بالنسبة للمواطن الذي يفتش أو يعمل على كيفية صموده إزاء متطلبات الحياة الأولية. ولا أظن

ان الوقت مناسب لإقناع الناس باستخدام التكنولوجيا المتقدمة في المعلوماتية كونها لا تزال من الكماليات.

■ ما هي ابرز البرامج التي تسوّقونها في لبنان والخارج؟

– البرامج التي نركّز على تسويقها في لبنان والعالم العربي هي برامج إدارة الأعمال (المحاسبة والجردات) للشركات التجارية والصناعية، وبرامج مختصة لشركات الإعلانات، وقد ثبتنا تخصصنا في هاتين المجموعتين من البرامج، عوضاً عن أن نكون سطحيين في مجموعة كبيرة من البرامج، وتمكنا من احتلال الريادة في هذين المجالين.

خفض أسعار الاتصالات

■ هل لديكم مقترحات لطرحها على المسؤولين؟

بطبيعة الحال ان الطلبات كثيرة، وقد رددناها مراراً وتكراراً وهي تتعلق بخفض أسعار الاتصالات ودعم الطاقات البشرية، وغيرها. ولكن قبل ذلك نتمنى ان تتحسن الخدمات الاولية كتأمين البنية التحتية (كهرباء – مياه) والأمن، وتشجيع المواطنين على البقاء، ومن ثم نطرح الأفكار.

مستقبل واعد للشركات اللبنانية

■ كيف ترى مستقبل شركات المعلوماتية في لبنان؟ وإلى أي مدى تستطيع منافسة الشركات في الخارج؟

– لطالما كان لبنان منبعاً للخدمات والطاقات البشرية التي يصدّرها الى كل أنحاء العالم. واليوم، يصدّر لبنان مهندسين في المعلوماتية وشركات معلوماتية ماهرة، استطاعت التأقلم بسهولة مع العالم العربي، فحافظت على استمراريتها وأمنت مستقبلها، من دون إقفال أبوابها في السوق المحلي. فلبنان هو مختبر ومركز تصنيع للبرامج، لأن الكلفة فيه أقل بكثير من الخارج، وهذه حسنة جعلت الشركات تمتد وتتوسّع في الخارج، وتحقق مردوداً أقوى وأهم، ما جعلها منافسة كبيرة للشركات من جنسيات أخرى، وما جعلها أيضاً توسّع حجم أعمالها.

رجا ريشوني (كومتك - COMTEK):

تنسيق بين الوزارات المعنية لجعل لبنان مركز توزيع للبلدان المحيطة

لم ينف المدير الإداري لشركة كومتك COMTEK المتخصصة ببيع المنتجات المعلوماتية ووكيلة اصناف شركات عالمية عدة وابرزها سامسونغ SAMSUNG، السيد رجا ريشوني، الأثر السلبي الذي تركته الأوضاع الأمنية على حركة القطاع، والذي حمل بعض الشركات على صرف عدد من مهندسيها وتقنييها. وأشار الى ان إدارة COMTEK، وسعيا منها الى الاستمرار، لجأت الى تدابير واجراءات مع تجار التجزئة، مطالبا بتنسيق بين الوزارات المعنية لجعل لبنان مركز توزيع للمنتجات المعلوماتية الى البلدان المحيطة.

آثار سلبية

■ كيف كان تأثير أحداث العام ٢٠٠٥ لا سيما حادثة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري على أعمالكم؟

– حادثة اغتيال الرئيس الحريري أثرت طبعاً على أعمالنا وكذلك التفجيرات التي تبعتها والتي أثرت على قطاع المعلوماتية فتراجع حوالى ٤٠٪. شركتنا تأثرت طبعاً ولدينا التزامات مع الشركات المصنعة في الخارج والتي نعمل معها على أساس تسويق حصة معينة، وقد حاولنا قدر الامكان الوصول الى الارقام المطلوبة.

الى ذلك، كان لتأثير الأوضاع الأمنية انعكاس سلبي على انتاجية قطاع المعلوماتية، ما حمل الشركات على صرف عدد من مهندسيها وتقنييها.

■ أنتم تمثلون وكالات عالمية، كيف تتعاملون معكم؟

– نمثل عدة شركات عالمية منها Samsung Electronics في ما يتعلق بالـIT، والطابعات وقطع تبديل أجهزة الكومبيوتر، والتزاماتنا سنوية معها، الى جانب شركات ليوتك واس اند سي نتووركينغ وشرك ترانسند، وكلها لها علاقة بالمعلوماتية، ونشكر فهمها لأوضاعنا.

■ كيف تعاملتم مع هذه الأوضاع المتدهورة؟

– عمدنا الى حملة دعائية تسويقية على منتجاتنا، وقدمنا تسهيلات في الدفع حتى اننا بعناها بسعر الكلفة تجنباً لإبقائها في المستودعات، ومساهمة منا في تحريك السوق وإفادة المستهلكين.

تشدد مع تجار التجزئة

■ يلاحظ نتيجة الأوضاع الخانقة ان شركات عدة أعلنت إفلاسها، هل أثر ذلك على أعمالكم؟

– لغاية الآن، لم تؤثر الأوضاع فعلياً علينا. لكن طبعاً الشركات التي أفلست أثرت علينا خاصة أننا نشتهر في مجال المعلوماتية.

ان هامش الربح معروف، اذ يتراوح بين ٥ و ٨٪ أو أكثر بقليل، هذا إذا أخذنا بالاعتبار ان الدفع سيكون في وقته ومن دون تأخير، لكن ما يحصل هو العكس، ما يجعلنا أمام سداد التزاماتنا الى البنوك مع الفوائد المترتبة، لذا لجأنا الى استبعاد بعض تجار التجزئة وتشددنا مع آخرين حفاظاً على مصلحة الجميع.

من المتوقع ان نحقق نمواً بسيطا بعدما تشددنا في موضوع الدفع وامور اخرى حفاظاً على استمراريتنا

تنسيق بين الوزارات

■ ما هي مطالبكم من الوزارات المعنية مثل وزارتي المالية والاقتصاد؟

– نطلب من وزارة المالية وتحديداً إدارة الجمارك أن تظهر انفتاحاً على أمور عدة، منها التعقيدات الناجمة من التأخير في الكشف على بعض المستوردات المعلوماتية، وتأخر الافراج عنها من قبل معهد البحوث الصناعية، والحصول على رخص استيرادها، مع ان لبنان معروف بمواكبته لكل التقنيات الجديدة.

نحن نعيش ما يشبه فوضى غير طبيعية. لذلك نتمنى ان يحصل تنسيق بين وزارة المالية ووزارتي الاتصالات والاقتصاد، وأن تحدد هذه الوزارات ماذا تريد من التجار لانهاض قطاع المعلوماتية ويصبح لبنان مركز توزيع للمنطقة كـ HUB بدل دبي.

■ هل لا تزال عمليات التهريب قائمة؟

– طبعاً، لايزال التهريب ناشطاً وعلى الدولة مكافحة البضاعة المقلدة حماية لمصلحة الوكيل والمستهلك.

طموحات مرتبطة بالوضع العام

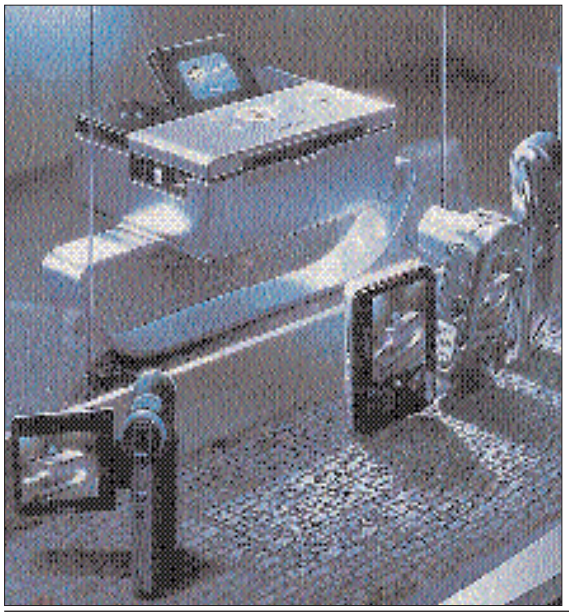
■ هل لديكم خطط للمستقبل؟

– لدينا أمل بتحسن الوضع وبأن نشهد إعادة نهوض للبلد. المهم هو ان يشعر المواطن بالأمان والعيش الكريم، وان تتاح للخريجين مجالات عمل في بلادهم.

بالنسبة للمشاريع، نحاول ان نتوسع بالتعاون مع «سامسونغ الكترونيكس» في مجال الكاميرات الرقمية. ولدينا طموحات عديدة لكننا ننتظر ان يتحسن الوضع.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية عام ٢٠٠٥؟

– من المتوقع ان نحقق نمواً بسيطاً في حجم الأعمال. علما اننا حققنا تلك النتائج الجيدة بعدما تشددنا خلال سنة ٢٠٠٥ في موضوع الدفع وامور اخرى حفاظاً على استمراريتنا.



باعت ٢٣ مليون هاتف محمول في سوق آسيا

NOKIA تطرح طراز «٩٣٣٠ – ايه» في ٢٠٠٦

شعار نوكيا

تعتزم شركة نوكيا NOKIA، عملاق صناعة الهاتف المحمول في العالم، طرح الطراز الجديد من هاتف «٩٣٣٠ – ايه» الذي يتميز بخاصية تصفح الانترنت خلال الربع الأول من سنة ٢٠٠٦.

وكانت «نوكيا» قد استطاعت بيع نحو ٢٣ مليون هاتف محمول في السوق الآسيوي، وخصوصاً في كل من الصين وتايوان وهونغ كونغ، خلال التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٥ بزيادة بلغت نسبتها ٧٧٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وسجلت الشركة العملاقة إجمالي مبيعات ٣,٣ بلايين دولار خلال الفترة من شهر كانون الثاني (يناير) وحتى ايلول (سبتمبر) الماضي بينما قامت بتصدير سلع الى الصين بما قيمته ٢,٣ بليون دولار.

«ان.تي.ال» البريطانية تعرض شراء «فيرجن» مقابل ١,٤ مليار دولار

عرضت شركة «ان.تي.ال» لاشتراكات برامج التلفزيون البريطانية مبلغ ٧١٨ مليون جنيه استرليني (١,٤ مليار دولار)، لشراء «فيرجن موبايل» بهدف إقامة شركة تقدم خدمات التلفزيون والانترنت والخطوط الهاتفية الثابتة والمحمولة تحت علامة «فيرجن» التجارية.

وشراء «فيرجن موبايل» سيمكن «ان.تي.ال» من إضافة خدمات الهاتف المحمول الى خدماتها الراهنة، التي تشمل التلفزيون والانترنت وخطوط الهاتف الثابتة، ما يعطيها ميزة على شركات منافسة، مثل «بي.تي. غروب» و «بي. سكاي.بي».

ERICSSON تفوز بعقد لإنشاء شبكة للهاتف المحمول في ليبيا بقيمة ٥٨ مليون يورو

وقّعت الشركة الليبية للبريد والاتصالات وتقنية المعلومات في العاصمة طرابلس، عقداً مع شركة «اريكسون» ERICSSON السويدية العالمية، تقوم بموجبه الأخيرة بإنشاء شبكة للهاتف المحمول من الجيل الثالث في ليبيا بقيمة ٥٨ مليون يورو.

وبموجب هذا العقد، ستقوم شركة «اريكسون» بتقديم الدعم الفني والصيانة والتدريب لليبيين وإنشاء شبكة تتسع لمليون مشترك وتغطي أكثر من ٢١ مدينة.

ويشمل العقد أيضاً توفير خدمات الاتصال الصوتي والرسائل القصيرة والبريد الصوتي والانترنت والمعلوماتية والرسائل المتعددة الوسائط، الى جانب توفير جميع المعدات والبرمجيات اللازمة للانتقال السهل لتقديم خدمات هواتف الجيل الثالث.

«سيمنس» تفوز بعقدين لتوريد ١٤ محطة طاقة فرعية وتحديث ثلاث محطات في قطر

فازت شركة سيمنس SIEMENS الألمانية بعقدين قيمتهما ٤٧٠ مليون يورو (٥٥٠ مليون دولار) لتوريد ١٤ محطة طاقة فرعية وتحديث ثلاث محطات أخرى وتنفيذ معظم أجزاء شبكة الكهرباء لمشروعين في قطر.

وقالت «سيمنس» ان كلا المشروعين بتكليف من المؤسسة القطرية العامة للكهرباء والماء «كهرماء»، ومن المقرر الانتهاء منهما بحلول منتصف عام ٢٠٠٧. وأضافت ان احد العقدين خاص بالمحطات الفرعية في الدوحة وحولها، ويتضمن أيضاً مد ٣٤٠ كيلومتراً، ٢١٠ أميال من كابلات الجهد العالي بقيمة ٢٩٠ مليون يورو.

أما العقد الثاني بقيمة ١٨٠ مليون يورو فيشمل تنفيذ معظم أجزاء نظام الكهرباء لضاحية جديدة في الدوحة لا تزال قيد التطوير.

MTC TOUCH تطلق خدمة جديدة لحاملي خطوط «ماجيك» المدفوعة سلفاً

سعد ناصر

MTC TOUCH

أطلقت أم.تي.سي.تاتش MTC TOUCH خدمات جديدة لحاملي خطوط MAGIC المدفوعة سلفاً بما فيها خدمة Missed Call SMS Notification التي تسمح للمشترك بمعرفة الاتصالات التي ترده في حال كان جهازه مغلقاً أو خارج نطاق الخدمة. وتبلغ كلفة هذه الخدمة دولارين يقتطعان تلقائياً من الرصيد وتكون صالحة لمدة ٣٠ يوماً.

وتتضمن خدمة MAGIC المدفوعة سلفاً ميزتين أخريين أضيفتا في وقت سابق ويستفيد منهما حاملها بصورة تلقائية ومجانية.

وقال المدير التجاري في MTC TOUCH سعد ناصر: «ان قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في المنطقة ينمو بنسبة تتجاوز ضعف المعدل العالمي، ما يؤدي الى طرح فرص عدة لممثلي القطاع الفاعلين. إن قطاع الاتصالات اللبناني واعد جداً وهو يمثل سوقاً استراتيجياً لـ «أم.تي.سي.تاتش». وإننا نسعى، بالتعاون مع الحكومة اللبنانية، الى إعادة مركزه الريادي في المنطقة، لا سيّما ان أم.تي.سي.تاتش تملك خبرة تمتد لعقدين في مجال الاتصالات».

«ستايلس فوتو آر أكس ٧٠٠» طابعات متطورة وعالية الجودة من EPSON

طرحت إبسون (Epson) طابعة الصور متعددة المهام «ستايلس فوتو آر أكس ٧٠٠» (Stylus Photo RX700) في منطقة الشرق الأوسط.

وتعد هذه الطابعات الأكثر تطوراً بين الأجهزة المتاحة في المنطقة الآن.

وتوفر «ستايلس فوتو آر أكس ٧٠٠» مستوى عالياً من الجودة في أدائها، إذ أنها تؤمن طباعة صور عالية الوضوح، وشاشة «فوتو فاين» (Photo Fine) تتيح مراجعة الصور قبل طباعتها وإمكان الطباعة على الأقراص المدمجة كما تحتوي على حاملين لتزويد الورق.

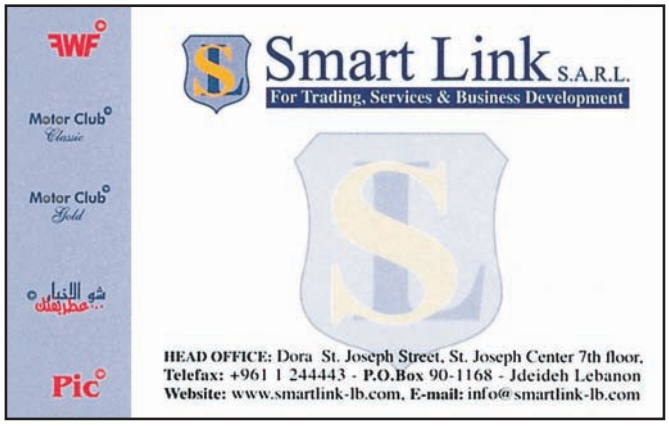
وتوفر «ستايلس فوتو آر أكس ٧٠٠» صوراً أكثر وضوحاً ودقة باستخدام نقاط حبرية متناهية الصغر لا يتجاوز حجمها ١,٥ بيكولتر.

ويمكن مراجعة الصور قبل طباعتها عبر شاشة «فوتو فاين» ومسحها ضوئياً بمعدل تركيز ٣٢٠٠ نقطة محسنة في البوصة.

SONY تسعى لمضاعفة زبائن «بلاي ستايشن»

تسعى «سوني» الى مضاعفة عدد زبائن جهاز الألعاب الالكتروني «بلاي ستايشن» في شمال أميركا ليصبح ٦ ملايين مع نهاية موسم الأعياد هذه السنة.

وكانت «سوني» عرضت في مقرها الرئيسي في طوكيو رجلها الآلي المؤنسن «كريو» QRIO وهو مزود بعدسة رؤيا قادرة على المراقبة بزاوية تصل الى ١٨٠ درجة.



«شرفان – طويل وشركاه» تنفرد بعرض أكبر شاشة بلازما

اكبر شاشة بلازما في العالم (٨٠انش) من سامسونغ

اجهزة الكترونية صنع سامسونغ

أكدت شركة شرفان، طويل وشركاه وكلاء سامسونغ إلكترونيكس، كعادتها، أنها الرائدة في مجال الأدوات الكهربائية والإلكترونيات، وذلك في معرض Termium 2005 حيث انفردت بعرض أكبر شاشة بلازما في العالم البالغ حجمها ٨٠ انشاً والتي استقدمت من بلد المنشأ كوريا خصيصاً لمناسبة المعرض، وبالإضافة الى أكبر شاشة بلازما، فاجأتنا شركة شرفان، طويل وشركاه بأكبر شاشة LCD وهي عبارة عن ٥٧ إنشاً خارقة الوضوح بعمق لايتعدى ٧ سنتيمترات.

جناح سامسونغ في Termium 2005 استقطب العديد من الزوار الذين جاؤوا للتمتع بأحدث ما أنتجته شركة سامسونغ من Plasma, LCD, Projection و DVD وHometheater.

«نوكيا» و «سيسكو سيستمز» توفران اندماج الأعمال بين تقنيات الخطوط الثابتة والمتحركة

أعلنت شركتا «نوكيا NOKIA» و «سيسكو سيستمز CISCO» تقديم ميزات تحركية أساسية عبر اتصالات بروتوكول الانترنت وحلول الشبكة اللاسلكية الموحّدة لأجهزة نوكيا المجهزة للأعمال والمبنية على النسخة الثالثة من منصة برامج "SERIES 60".

وقال سامر الخرّاط، مدير عام «سيسكو» في منطقة الخليج وباكستان: «تزوّد سيسكو، بالتعاون مع نوكيا، أجهزة نوكيا المخصصة للأعمال، بميزات التحركية كاتصالات بروتوكول الانترنت IP ، والشبكة اللاسلكية الموحدة. وتمكن هذه الشراكة هواتف نوكيا ذات الصيغة المزدوجة، والمبنية على منصة "SERIES 60" ، من ان تجهز وتشغل كهواتف سيسكو اللاسلكية ضمن حلّي Cisco Call Manager، و Wireless Network. Unifed. ونحن نزوّد القوة العاملة المؤسساتية بقدرات معززة للوصول الى خصائص الصوت، والبيانات، والتطبيقات في البيئة المؤسساتية».

وقال إريك اندربيورك، مدير المبيعات الأول في قسم حلول المؤسسات في نوكيا الشرق الأوسط – افريقيا: «نهدف من خلال جمع خبرات نوكيا وسيسكو سيستمز في مجاليهما، الى تقديم أفضل ما في العالمين السلكي واللاسلكي لعملائنا. فمن المفروض في يومنا هذا ان تتمكن مؤسسات الاعمال الحديثة من منح موظفيها قدرة العمل في أي مكان أو زمان».

المؤتمر السنوي العام لـ«اسكدنيا ESKADENIA» لمرور ٥ سنوات على تأسيسها

نائل صلاح وضحى عبد الخالق صلاح

المشاركون في المؤتمر يحوطون بالسيد نائل صلاح والسيدة ضحى صلاح

عقدت شركة «اسكدنيا» ESKADENIA لتقنية المعلومات، لمناسبة مرور ٥ سنوات على تأسيسها، مؤتمرها السنوي الخامس في نادي الملك حسين في الأردن، تحت شعار التركيز FOCUS، حيث ركزت الجهود على انجازات الشركة من طريق العمل المتفاني والجاد لتحقيق رؤية الشركة القائمة على خدمة موظفيها وعملائها.

وتخلل المؤتمر تكريم الإدارة لخمسة موظفين ممن تحملوا المسؤولية منذ بداية تأسيس الشركة وساهموا في نجاحها بمثابرة وإخلاص.

الاحدث ضمن سلسلة مبادرات مشتركة مع الحكومة المصرية ORACLE تفتتح مركزاً في مصر لدعم مستخدمي البرمجيات

افتتحت «أوراكل» ORACLE، أكبر شركة منتجة لبرمجيات المؤسسات في العالم، المركز العالمي لدعم المنتجات داخل مركز اتصالات Xceed في مصر، الذي يعتبر الأكبر من نوعه في منطقة جنوب البحر المتوسط على الإطلاق. ويقدم المركز الذي يعد واحداً من ثمانية مراكز مماثلة فقط في العالم، خدمات دعم لمستخدمي برمجيات الشركة في جميع أنحاء العالم، وذلك من خلال عمله كوحدة رئيسية داخل شبكة الدعم الدولية لأوراكل.

وشارك في حفل الافتتاح وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر الدكتور طارق كامل والدكتور احمد درويش وزير الدولة للتنمية الإدارية والسفير فرانسيس ريكياردوني، سفير الولايات المتحدة الأميركية لدى مصر، وعدد من كبار المسؤولين في شركة أوراكل. من بينهم ديفيد هير، كبير نواب رئيس قسم الدعم العالمي للمنتجات في أوراكل، وجين ريزيك كبير نواب رئيس خدمات دعم أوراكل في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وريستو بينتينن، نائب رئيس قسم دعم المنتجات العالمي في المنطقة نفسها.

وفي كلمته أمام حفل الافتتاح، قال الوزير كامل: «يعتبر المركز العالمي للدعم هذا، الاحدث ضمن سلسلة مبادرات مشتركة بين «أوراكل» والحكومة المصرية لدمج التكنولوجيا مع جهود التطوير الاقتصادي في مصر، وسنوفّر من جانبنا، المساعدة اللازمة لهذا الاستثمار في مركز الدعم العالمي من خلال قيامنا بتوفير مبادرات لوجستية شاملة تتضمن القوى العاملة والبنية التحتية الضرورية لتحقيق النجاح المرجو من هذا المركز».

هذا ويضم مركز «أوراكل» الجديد، الذي يقع داخل مجمع الأعمال المتنامي في القرية الذكية بمصر، خبراء برمجيات متعددي اللغات من ذوي الكفاءات العالية في مجالات تطبيقات «تخطيط موارد المؤسسات» ومنصة اوراكل التقنية التي تشمل برمجيات قواعد البيانات وبرامج الطبقة المتوسطة.

افتتاح معرض ترميوم - هومتيك

اثناء قص شريط الافتتاح ويظهر من اليمين: محمود جويدي، د. عبد المنعم يوسف، جلال فواز وانطوان شرفان

د. عبد المنعم يوسف و انطوان شرفان داخل جناح SAMSUNG

جلال فواز (الثاني من اليسار) مستقبلا د. عبد المنعم يوسف داخل جناح PCA

ايلي دكاش (جناح ACER)

برعاية وزير الاتصالات مروان حمادة ممثلاً بالمدير العام عبد المنعم يوسف، افتتح الشهر الماضي معرض «ترميوم – هومتيك ٢٠٠٥»، للمعلوماتية والاتصالات في «بيال» وسط بيروت بتنظيم من شركة «بروموفير» وبالتعاون مع جمعية المعلوماتية المهنية PCA وجمعية مستوردي الأجهزة الالكترونية. وشارك في المعرض شركات متخصصة في عالم المعلوماتية والاتصالات، ولاسيّما في مجال الكومبيوتر والالكترونيات، بما فيها شاشات التلفزة العملاقة البلازما والنظام الصوتي.

من اليمين: طارق علي، روبير كنعان ود. عبد المنعم يوسف (جناح SONY)

من اليسار: باميلا بستاني، وليد عبود وألان حداد (جناح CANON)

جناح فرنسبنك

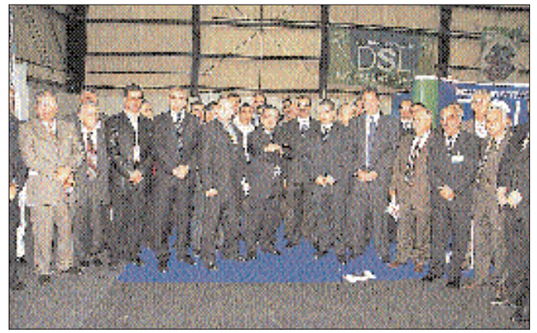
من اليمين: رفايل عجرم، د. يوسف، نجوى حجار، هانيا جابر والياس عزام (جناح بنك الاعتماد اللبناني)

من اليمين: غاده بركات، سعد ناصر، د. عبد المنعم يوسف وندى طويل (جناح MTC)

من اليسار: رجا نعسان، ناجي اندراوس، ناجي الفتى، فؤاد فيصل، د. عبد المنعم يوسف، وبرنار عيد (جناح البنك اللبناني الكندي)

من اليمين: ناجي اندراوس، شارل ابوجوده، د. عبد المنعم يوسف وايلي ابو سمعان (جناح APTEC)

ادي شرفان (جناح SAMSUNG)



د. عبد المنعم يوسف رئيس OGERO محوطاً بفريق عمله

من اليمين: د. عبد المنعم يوسف، نبيل كتانه، لطف الله حداد ووليد ناصر (جناح PANASONIC).

من اليمين: كابي انطاكي، سليم انطاكي، د. عبد المنعم يوسف (جناح LG)

العميد حسين زعروري يشرح للدكتور يوسف ويظهر (من اليمين) الملازم اول ايلي الهبر ومن اليسار ناجي اندراوس (جناح قوى الامن)

باميلا انطاكي وباولا انطاكي (جناح LG)

أكرم شديد (رئيس المجلس الأعلى للجمارك):

هدفنا التحديث والتطوير عبر المكننة الشاملة لتسهيل معاملات المكلفين وتبسيطها

أعلن رئيس المجلس الأعلى للجمارك أكرم شديد ان العام ٢٠٠٥ كان صعباً جداً بسبب استشهاد الرئيس رفيق الحريري وتداعيات هذه الحادثة المشؤومة، ولكن بالرغم من هذه الصعاب تمكن المجلس الأعلى للجمارك من تحقيق المزيد من الإنجازات التي صبت جميعها في مصلحة المكلفين والمرافئ اللبنانية.

وأعطى شديد الأولوية في عمل المجلس لمكننة الإدارة «وهي عملية طويلة هدفها التطوير والتحديث، وصولاً الى الحكومة الالكترونية التي لا بد منها»، وأشار الى مشاريع مستقبلية موضوعة على نار حامية، من بينها استقدام «سكانر»، لتعميمها على المراكز والبوابات الجمركية مما يسهل عملية الكشف ويسرع في عمليات الاستيراد والتصدير.

وأكد شديد ان التنسيق والتعاون مع إدارة المرفأ قائم على خير ما يرام لتذليل أي معوقات يمكن ان تعترض النشاط المرفئي والجمركي.

انجازات توظيفية وعملانية

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها المجلس الأعلى للجمارك خلال العام ٢٠٠٥؟

– كانت سنة صعبة بالفعل، بسبب استشهاد الرئيس رفيق الحريري وتداعيات الحادثة المشؤومة. لكن، وبرغم الصعاب التي مررنا بها، استطعنا ان ننأى عن الأحداث السلبية والتجاذبات السياسية، وكان ان عملنا على تنظيم البيت الداخلي، فأجرينا، بالتعاون مع مجلس الخدمة المدنية، امتحانات ترفيع لعدد من الموظفين لتدارك النقص الحاد في الملاك، وأدخلنا الى السلك الإداري في المجلس ٧٣ موظفاً من طريق الخدمة المدنية، وثمة مشروع لتعزيز السلك العسكري كان من المفترض ان ننتهي منه في تشرين الثاني الماضي، لكن المباراة أجلت الى وقت لاحق. ولتدارك النقص، عمدنا الى إشغال المناصب في المراكز وفق أهميتها، ونجحنا في تأدية المهمات كافة.

وعلى الصعيد العملاني، نتابع تطبيق الأنظمة التابعة لـ «نجم» حيث انطلقنا في نظام «نور – ٢» للمعاملات الجمركية عبر الانترنت، وطبق بداية عام ٢٠٠٥ في مرفأ طرابلس لمحدودية عدد البواخر، ويستكمل تطبيقه مطلع السنة ٢٠٠٦ في مرفأ بيروت بعد مطار الرئيس رفيق الحريري الدولي، إضافة الى نظام «المنار» الذي يتيح للوكالات البحرية تقديم المانيفست الكترونياً وهو قيد الاختبار في المرفأ وقريباً في المطار. وينضم هذا النظام الى سابقه «نور – ١» المعتمد لتسجيل البيان الجمركي الكترونياً، وتسيير معاملته وفق الخط الأخضر أو الأحمر.

ومن الترتيبات الداخلية المرتبطة بالإدارة، أنشأنا مركزاً ممكننا للمحفوظات تسهيلاً لإتمام المعاملات بالسرعة المطلوبة، وأنشأنا كذلك صالة في المبنى الرئيسي للمرفأ لعرض نماذج من البضائع المقلّدة المضبوطة. ولزمنا، وفق مناقصة وبالظرف المختوم، إنشاء مراكز حدودية على شكل بيوت جاهزة، وتجهيزها معلوماتياً وبشبكة ربط مع نظام «نجم» بالطرق الأسرع ومن خلال علاقاتنا الإدارية مع مختلف أقسام المديرية. وفي الأساس نسعى الى تعيين الموظف المناسب في المكان المناسب، تذليلاً للمعوقات وتسهيلاً للعمل وفق الطرق القانونية المرعية الإجراء. لكن يبقى بعض الإشكالات الروتينية خارج ارادتنا.

نسبة تأخر اتمام المعاملات ضئيلة جداً ومستعدون للتدخل في اي وقت

في المركز الرئيسي، كما أننا نلنا موافقة وزارة المال لاستئجار قطعة أرض مساحتها ٨٠ ألف متر مربع على معبر العبودية، يجري إعدادها لتكون مركز كشف على الشاحنات.

المؤتمر السنوي لمديري الجمارك

يضيف السيد شديد: ومن انجازاتنا لسنة ٢٠٠٥ دخولنا في مساع لاستضافة المؤتمر السنوي لمديري الجمارك الإقليميين في منظمة الجمارك العالمية في الرابع من كانون الثاني ٢٠٠٦، وفي الخامس منه لمديري الجمارك العرب، في فندق موفنبيك، والمؤتمر يعقد للمرة الاولى في لبنان برعاية وحضور وزير المال الدكتور جهاد أزعور. يبقى الإنجاز الذي لقي أصداء من وكالات شركات الملاحة، اذ سمح لها بتخزين الحاويات الفارغة خارج الحرم المرفئي.

الشخص المناسب في المكان المناسب

■ كيف السبيل الى إزالة البيروقراطية لتسيير المعاملات بالسرعة المطلوبة؟ وهل من شكاوى في هذا المجال؟

– النصوص القانونية واضحة لجهة توزيع الصلاحيات بين المجلس والمديرية العامة للجمارك وهي شاملة التطبيق ولا استثناءات فيها، وثمة إجراءات يجب ان تخضع لها. وبحسب اطلاعي، فإن نسبة تأخر اتمام المعاملات ضئيلة جداً، ومحاولاتنا دائمة ومستمرة للتدخل وفي أي وقت لإنجازها عنها. ان هذا التصريح غير معمول به إلا في لبنان وبالتالي فهو يسيء الى سمعة ومصالح المرافئ. فلماذا لا يوافق المجلس الأعلى للجمارك على إلغاء هذا التصريح؟

– من المعروف ان إدارة حصر التبغ والتنباك «الريجي» هي السلطة الرسمية المخولة البت بمواضيع البضائع المحتكرة وبكيفية استيرادها وادخالها الى لبنان، لذلك فإن تعديل هاتين المادتين يتطلب أخذ الموافقة المسبقة من إدارة الريجي التي ما تزال، كما يتبين، متخوفة من ارتفاع عمليات التهريب للتبغ والتنباك في حال تم تعديل هاتين المادتين. أما رأيي الشخصي بهذا الموضوع، فإني أرى إمكانية تعديل هاتين المادتين بحصر التصريح المسبق بالبضائع المحتكرة المشحونة على السفن الصغيرة وإعفاء من هذا التصريح تلك المشحونة على السفن الكبيرة التابعة لشركات ملاحة عالمية معروفة وتؤم المرافئ اللبنانية بصورة منتظمة، وذلك حفاظاً على مصالح قطاع النقل البحري وتشجيعاً للشركات البحرية لزيادة تعاملها مع المرافئ اللبنانية ولا سيما اعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت كمركز توزيع بحري في المنطقة.

■ ولكن، كما علمنا، ان الغرفة الدولية للملاحة تقترح حصر التصريح المسبق بالبضائع المحتكرة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي فقط واستثناء تلك التي برسم الترانزيت البحري Transhipment أو الباقية على متن السفن والمعدة للتفريغ في مرافئ أجنبية؟

– نعم تسلمنا هذا الاقتراح من الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ونحن بصدد درسه ومناقشته مع المسؤولين المعنيين، تمهيداً لإبداء الراي النهائي به.

■ ما تقويمك لعلاقة الجمارك بإدارة مرفأ بيروت؟

– عملياً العلاقات اليومية يتابعها المدير العام، وثمة تنسيق وتعاون وعقد اجتماعات دورية لمسؤولي الإدارتين لتذليل أي معوقات يمكن ان تعترض عمليات استيراد وتصدير مختلف البضائع. وفي ما خص عمل محطة الحاويات، فهو من ضمن صلاحيات شركة المرفأ بالإضافة الى تنظيمها ومدى تطوير حركتها ونشاطها.

المكننة الشاملة

■ ماذا في جعبتكم من مشاريع تنفذونها في سنة ٢٠٠٦؟

– المشروع الجديد – القديم هو مكننة الإدارة، ونعطي الاولوية في تطبيقاتها لما يرتبط مباشرة بالمكلفين وتسهيل معاملاتهم. والمكننة عملية طويلة الأمد هدفها التطوير والتحديث، وصولاً الى الحكومة الالكترونية التي لا بد منها، من دون اسقاط مبدأ الرقابة اللاحقة. ونتطلع الى شراكة حقيقية مع القطاع الخاص، وهذا ما عملنا من أجله في إطار المساعدة على تشجيع التصدير وتفعيل الحركة الاقتصادية، وذلك بمحض الثقة الكاملة لجمعية الصناعيين ومؤسسة تشجيع الاستثمارات (إيدال) و «فيريتاس» وغيرها، للإشراف على عمليات التصدير وتحمل مسؤولياتها. وقد أصدرنا التعميم اللازم ونحن بانتظار مبادرة الأطراف المعنية للمباشرة بمهماتها.

ومن مشاريعنا المستقبلية الموضوعة على نار حامية استقدام «سكانر» بقرض صيني، بالتعاون مع مجلس الإنماء والإعمار. ونحن في المجلس الأعلى للجمارك بصدد تحضير ملف لعرضه قريباً على السلطات المختصة، لتعميم السكانر على المراكز، بموازاة تطبيق رقابة شاملة ومتكاملة ومواكبة لمعايير منظمة الجمارك العالمية.

والى قيامنا بجهود لاستحداث منطقة حرة في المطار للتجارة المثلثة الاطراف، تجري التحضيرات لتشييد مبنى موحد للجمارك في حرم مرفأ بيروت، وقد قطعنا شوطاً كبيراً في الإعداد للمشروع الذي أخرته الاحداث الأخيرة، والمنتظر ان يكون جاهزاً بعد سنتين، ويؤدي خدماته بتسهيلات أوسع وبسرعة قصوى.

المناوبة لملء الشواغر

■ المعروف ان هناك نقصاً في عدد أعضاء المجلس. كيف تسدون الفراغ؟ وما تأثير ذلك على قرارات المجلس؟

– بالفعل، ان إحالة عدد من أعضاء المجلس على التقاعد أوجدت فراغاً لغياب كفايات لا تعوض، وينسحب الأمر كذلك على المراكز العليا من الفئة الثانية، أما الفراغ فيسد بالمناوبة، وبالتالي لا تتأثر القرارات المتخذة في المجلس.

YOUSSEF C. EL KAHI
CLEARING - SHIPPING & FORWARDING
C.R. 42167 BEIRUT

- *Chartering vessels from World Wide to Lebanese ports & vice-versa*
- *Ocean and Air Freight Bookings from U.S.A, Canada, Europe, Australia and Far East to Lebanon & vice-versa*
- *Inland Transportation*
- *L.C.L. and F.C.L. Services*
- *Door to Door Services*

Accepting Vehicles, Heavy Rolling Machineries, FCL / LCL Containers and General Cargo on Ro-Ro and Conventional Vessels from World Wide to Lebanon & vice-versa

General Agents in Lebanon for

Worldwide Integrated Logistics

Air Freight · Ground Services · Ocean Services FCL and LCL
Customs Brokerage · Automobile Logistics · Information Services and Tracking
Warehousing and Packaging · Cargo Insurance
From U.S.A. to Lebanon and vice-versa
6304 NW 97 AVE, Miami, FL 33178, TEL (305) 594 9577, FAX (305) 594 9449
info@wilshipping.com - www.wilshipping.com

For booking and further information please contact:

Josemar (Youssef El-Kahi)
Charles Helou Avenue, Modawar, Kokajian Bldg., 4th Floor
P.O.Box 175580 (Mar Michael), Beirut, Lebanon
Tel : (961) 01 442712 / 445310 / 447310
Fax: (961) 01 585615
E-mail: josemar@josemar.com • josemar@sodetel.net.lb
Web page: www.josemar.com

General European Agents
Blue Fleet Management Co. Ltd
98 Doiranis street
176 72 Athens, Greece
Tel : (302) 210 957 15 95
Fax: (302) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

الاجراءات والتدابير التي اتخذناها ساهمت في تفعيل الاداء وتحسين الخدمات وتكبير حجم اعمال محطة الحاويات

اكد المهندس حسن قريطم، الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت، ان العام ٢٠٠٥ كان حافلا بالانجازات المهمة وكان آخرها اعتماد محطة الحاويات في المرفأ من قبل شركة ملاحة عالمية كمركز توزيع بحري محوري نحو المرافئ المجاورة.

واشار قريطم الى ان الاجراءات والتدابير التي تتخذها ادارة المرفأ تهدف الى تفعيل الاداء وتحسين الخدمات من اجل استقطاب المزيد من شركات الملاحة والزبائن.

واعلن ان الادارة اجرت مناقصة لاعداد دراسة حول توسعة محطة الحاويات وتجهيزها على المديين القريب والبعيد لترتفع قدرتها الاستيعابية من ٤٥٠ الف حاوية الى ١,٢٥٠ مليون حاوية سنويا.

سنة ٢٠٠٥ حافلة بالانجازات

■ يعتبر مرفأ بيروت من المرافق النادرة التي حققت انجازات ادارية وعملانية في العام ٢٠٠٥. فهلا وضعتنا في صورة هذه الانجازات؟

– سنة ٢٠٠٥ كانت خاتمة طيبة لمشاريع عدة بدأت ادارة واستثمار مرفأ بيروت منذ مدة طويلة بتنفيذها، بما فيها بناء محطة الحاويات وتجهيزها، فبعد حل النزاع حبيا مع سلطة موانئ دبي التي فسخت عقد التجهيز والتشغيل الذي كانت فازت به، قمنا باجراء مناقصة جديدة لادارة المحطة وتشغيلها حيث رست على شركة Beirut Container Terminal Consortium (B.C.T.C.) المدعومة من شركتي: MERSEY DOCKS & HARBOUR (MDHC) U.K البريطانية و International Maritime Associates (IMA) الاميركية وبالتالي اتخاذها الاجراءات والترتيبات المخطط لها فكانت انجازات السنة ٢٠٠٥ بحق ثمرة الجهود المبذولة منذ سنين طويلة، وشكل انطلاق المحطة بخدماتها في شهر كانون الاول من العام ٢٠٠٤ اثرا طيبا لدى الوكلاء البحريين ووسطاء النقل ومخلصي البضائع والمستوردين والمصدرين وزبائن المرفأ الذين بدأوا يلمسون تحسنا في الاداء واختصارا للوقت.

شكر لرئيس الغرفة الدولية للملاحة

وتابع قريطم: وانتهز هذه المناسبة لكي اوجه شكري وامتناني للمتعاملين مع مرفأ بيروت وفي طليعتهم رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت السيد ايلي زخور الذي كانت لاقتراحاته وآرائه ومشورته النتائج الايجابية في كل ما توصلنا اليه خلال عملنا المتواصل لتنظيم اداء المحطة وتشغيلها، ما ادى الى تحقيق وفر اضافي دخل خزينة المرفأ والاستفادة من الفائض من الموظفين والعمال الذين كانوا يشتغلون سابقا في باحات الحاويات حيث تم تحويلهم للعمل في مصالح وادارات اخرى في المرفأ.

قرار استراتيجي لـ MSC السويسرية

وتوجت السنة ٢٠٠٥ بقرار استراتيجي اتخذته شركة الملاحة السويسرية MSC باعتماد محطة الحاويات كمركز بحري محوري لخطوطها العاملة في المرافئ الصينية وسنغافوره حيث اصبحت تصل بواخرها العملاقة سعة ٧٥٠٠ حاوية نمطية مباشرة الى مرفأ بيروت حيث تفرغ في المحطة حاويات برسم الترانزيت البحري نحو المرافئ السورية والتركية.

اجراءات وتدابير لتفعيل الخدمات

■ ما هي التدابير والاجراءات التي اتخذتها الادارة وادت الى تحقيق هذه الانجازات؟

– ان ادارة واستثمار مرفأ بيروت اتخذت سلسلة من التدابير لتحسين خدمات محطة الحاويات وباشرت بتنفيذها اعتبارا من شهر نيسان ٢٠٠٥ بالتنسيق مع الاطراف المتعاملة معها، وعلى سبيل المثال لا الحصر نذكر اهمها:

– السماح للسفن باستخدام رافعاتها الذاتية او استخدام الرافعات المتحركة (MOBILE CRANES) عندما تكون الرافعات الجسرية (Gantry Cranes) المجهز بها الرصيف الرئيسي رقم ١٦ في المحطة تتعامل مع سفن اخرى.

– السماح للسفن بالرسو على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ واستخدام رافعاتها الذاتية او استئجار رافعات متحركة عندما يكون رصيفا المحطة رقم ١٥ و١٦ مشغولين ببواخر اخرى.

– استعمال الباحات المقابلة للرصيفين ١٤ و١٣ لتخزين الحاويات الفارغة لتخفيف الضغط عن محطة الحاويات التي استغلت طاقتها الاستيعابية ولم تعد قادرة على استقبال المزيد من الحاويات.

المرفأ قادر على التعامل مع سفن حاويات عدة دفعة واحدة...

– ان هذه التدابير والاجراءات التي اتخذتها ادارة المرفأ سمحت لمرفأ بيروت بالمحافظة على الميزة التي ينفرد بها في المنطقة والمتمثلة بقدرته على التعامل مع سفن الحاويات دفعة واحدة مهما بلغ عددها او وقت وصولها، كما ان الدراسة التنظيمية التي قمنا بها لكيفية تخزين الحاويات وطريقة مناولتها وتداولها سمحت للمحطة ان توسع قدرتها حيث من المتوقع ان يصل عدد الحاويات التي تعاملت معها في نهاية العام ٢٠٠٥ الى ٤٦٠ الف حاوية مع ان سقف استيعابها لا يتجاوز الـ ٤٠٠ الف.

دراسة لتوسيع المحطة لتستوعب ١,٢٥٠ مليون حاوية سنويا

■ ما هي حقيقة الدراسة لتوسيع المحطة وتجهيزها؟

– ان شركة سيل هورل SEAL HORL الالمانية فازت بالمناقصة التي اجرتها ادارة المرفأ لاعداد دراسة حول توسعة محطة الحاويات وتجهيزها على المديين القريب والبعيد. فالمحطة بوضعها الحالي اصبحت غير قادرة على استيعاب المزيد من الحاويات مما سيحرم المرفأ من حركة اضافية وبالتالي من مداخيل تعزز وارداته المالية. فتوسيع المحطة سيسمح لها باستقبال عدد اكبر من الحاويات برسم الترانزيت البحري بحيث ترتفع طاقتها الاستيعابية الى نحو ١,٢٥٠ مليون حاوية سنويا.

تنظيف اعماق مدخل المرفا وأحواضه

كما ان ادارة المرفأ اجرت مسحا شاملا لاحواض ومدخل المرفأ حيث من المنتظر ان تباشر في عملية تنظيف الاعماق لتمكين السفن العملاقة التي تؤم مرفأ بيروت من الدخول والخروج والرسو دون معوقات وخصوصا في ظل الاحوال الجوية والبحرية السيئة.

المكننة تشمل كافة الاقسام والمصالح

■ اين اصبحت عملية المكننة الشاملة لادارة المرفأ؟

– ان المكننة التي بدأت بتقديم خدماتها في المحطة ستعمم في كل الاقسام والمرافق في المرفأ. وثمة مشروع نعمل عليه حاليا ويقضي بوضع موقع للمعلومات في تصرف المتعاملين كافة فيمكن لاي منهم ان يتعامل مع هذا الموقع للحصول على المعلومات التي يريدها عبر الرسائل الصغيرة المعروفة باسم SMS، كالاستعلام عن وصول حاوية وتجهيزها للكشف عليها او لاستلامها او اي خدمة اخرى. والهدف من هذه التسهيلات هو طبعا تبسيط معاملات المكلفين. وهذا ما نوليه اهمية بالغة في توجهاتنا للعام ٢٠٠٦ للوصول الى الهدف الذي نسعى الى تحقيقه بتقديم الخدمات الجيدة واستقطاب مزيد من شركات الملاحة العالمية.

موقع معلوماتي متوفر للجميع

وتابع قريطم: كما نعمل على مكننة تداول البضائع العامة "GENERAL CARGO"، لذلك يقوم أحد الخبراء وبتمويل من الاتحاد الأوروبي بوضع دراسة دقيقة وشاملة لإنشاء موقع معلوماتي للمرفأ يكون متوفراً لكل المتعاملين معه، يمكنهم من الحصول على المعلومات التي يريدونها عن بضائعهم وحتى دفع المتوجب عليها من رسوم مرفئية بواسطة بطاقة الائتمان. وسيوسع الموقع في وقت لاحق ليشمل مخلصي البضائع ووسطاء النقل وإدارة الجمارك، مع العلم ان عمليات الدخول الى الموقع ستتم وفق أحدث التقنيات الآمنة. ونحن اليوم بصدد تحضير دفتر الشروط لهذا المشروع لعرضه على الشركات المتخصصة.

تعديل نظام المنطقة الحرة

■ يقال انكم نجحتم في تعديل نظام المنطقة الحرة في المرفأ؟

– توصلنا خلال العام ٢٠٠٥ الى تصحيح الخلل في نظام المنطقة الحرة بحيث أصبح مستأجر المخزن في المنطقة الحرة قادراً على تخزين البضاعة الواردة باسم تاجر أو مستورد آخر وذلك مواكبة للعمل التخصصي الذي تقوم به شركات التخزين والتوزيع اللوجستية. وفور تصحيح هذا الخلل استطعنا تأجير مساحة الـ ٣٠ ألف متر مربع في المنطقة الحرة لشركات وأفراد يعملون في ميدان النقل بهدف بناء مستودعات عليها وذلك تفعيلاً لدور المنطقة الحرة في التجارة المثلثة الأطراف التي كانت مزدهرة في لبنان قبل الأحداث المدمرة في العام ١٩٧٥.

تأهيل محطة الركاب

■ ما هي آخر اخبار محطة الركاب الجديدة؟

– في ما يتعلق بمحطة الركاب الكائنة مقابل الرصيف رقم ٥، فقد أطلقنا استدراج عروض لترميمها وتوسيعها وتجهيزها لتصبح قادرة على خدمة السواح والركاب. ومن المنتظر ان تنتهي الأعمال فيها خلال فصل الصيف المقبل.

تنظيم الحرم المرفئي وترتيبه

■ هل من مشاريع تعتزمون تنفيذها مستقبلا؟

– بعد نجاحنا في تشغيل محطة الحاويات واطمئناننا لسير العمل فيها سننطلق في العام ٢٠٠٦ لترتيب وتنظيم أوضاع الحرم المرفئي، فلم يعد مقبولاً ان تظل طرقاته الداخلية «فلتانة» وغير خاضعة لإشارات سير للمحافظة على سلامة العابرين من سيارات وشاحنات ومواطنين، كما لم يعد مسموحاً ان تظل باحاته غير مصونة بإمكان أي كان دخولها والتجول فيها. لذلك نحن بصدد اتخاذ تدابير لتنظيم الدخول الى المرفأ والتجول على أرصفته وباحاته ومستودعاته والمنطقة الحرة الموجودة فيه.

اغتيال الرئيس الحريري أثر سلباً على حركة المرفأ وواراداته

■ كيف تقومون نتائج المرفأ للعام ٢٠٠٥؟

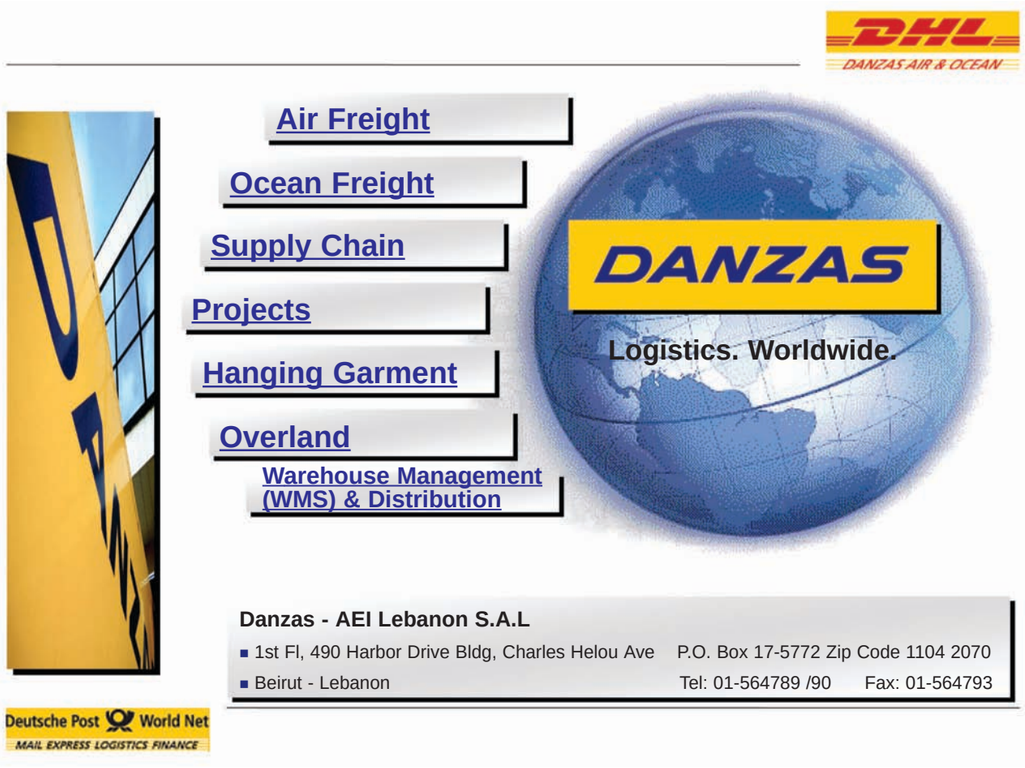
– أظهرت الإحصاءات ان الحركة الإجمالية لمرفأ بيروت في العام ٢٠٠٥ كانت أدنى مما كانت عليه في العام ٢٠٠٤ لأسباب عدة، أهمها العملية الإرهابية التي ادت الى استشهاد الرئيس رفيق الحريري في ١٤ شباط الماضي وعمليات الاغتيال والتفجيرات التي تبعتها والتي قلبت الأوضاع رأساً على عقب. فالأرقام المسجلة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ تشير الى تراجع عدد البواخر الى ٢٠٣٢ باخرة ونسبته ٦,٣٦ بالمئة، وكميات البضائع العامة الى ٤,٠٨٢ ملايين طن ما نسبته ٩,٦٣ بالمئة، وعدد السيارات الى ٣٢١٢٢ سيارة ونسبته ٢٥,٨٥ بالمئة، وعدد الركاب والسواح الى ٢٧٨٨٨ شخصاً ونسبته ٤٢,٤٥ بالمئة. وسجلت حركة الحاويات استثناء بارتفاعها الى ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ١٨,٥٣ بالمئة.

أما الواردات المالية فسجلت انخفاضاً، اذ تراجع مجموع الواردات المرفئية الى ٧٧,٩٦٧ مليون دولار، أي ما نسبته ٢,٣٩ بالمئة، كما انخفض مجموع الواردات الجمركية الى ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة أي بنسبة ٢٢ بالمئة.

المرفأ في خدمة الجميع

■ كلمة اخيرة؟

– أؤكد مجدداً ان إدارة المرفأ موجودة لخدمة جميع المتعاملين معها وهي مستعدة كعادتها لمناقشة أي اقتراح أو رأي يهدف الى تحسين الأداء وتفعيل الخدمات. وأنتهز هذه المناسبة للاعراب عن تقديري للعاملين في المرفأ وللجهود التي يبذلونها من أجل التقدم بهذا المرفق الحيوي الى مصاف المرافئ العالمية المتطورة، كما أتقدم من قطاع النقل البحري والمرفئي بأطيب التهاني والتمنيات بمناسبة الأعياد المجيدة.



انــور غــزاوي (رئيس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين):

نطالب بتصنيف النقل البحري صناعة وطنية ليتمكن اصحاب السفن اللبنانيون من الحصول على قروض بفوائد ميسرة لتحديثها وشراء سفن جديدة

دق انور غزاوي رئيس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين ناقوس الخطر معلنا ان الاسطول التجاري اللبناني مهدد بالزوال في حال لم يتخذ المسؤولون اجراءات فورية تساعد اصحاب السفن على الحصول على قروض بفوائد ميسرة لتحديث سفنهم او شراء سفن جديدة.

وأوضح غزاوي ان الاسطول التجاري اللبناني اصبح هرما نظرا لقدم اعمار السفن التي يضمها، كما ان عدد هذه السفن مستمر بانخفاضه الى ان وصل الى ٤٩ سفينة غالبيتها قديمة ويتجاوز عمرها الـ ٣٠ عاما.

وجدد غزاوي مطالبته الاهتمام جديا بهذا الاسطول الذي اقل ما يقال فيه انه «ثروة وطنية» لا نعرف كيفية المحافظة عليها واستثمارها.

الاساطيل التجارية البحرية والجوية تعزز الاقتصاد الوطني

■ كيف تقومون اوضاع الاسطول التجاري اللبناني الحالية؟ وما هي الخطوات التي قامت بها جمعية اصحاب السفن اللبنانيين لتحسين هذه الاوضاع وتعزيز دور هذا الاسطول؟

– من المعلوم ان المرافئ والاساطيل التجارية البحرية والجوية هما الرئتان اللتان يتنفس عبرهما الاقتصاد الوطني، ان عدم تعزيز هذه المرافئ وهذه الاساطيل من شأنه تعريض البلدان العربية بشكل عام للوقوع تحت سيطرة الاساطيل الاجنبية، إن لجهة السياسة الاقتصادية او السياسة التموينية، او الانمائية او التجارية او الصناعية.

وفي ما يخص الاسطول التجاري البحري اللبناني فأقل ما يقال فيه انه «ثروة وطنية» لكنه الآن يحتضر وقد دقت جمعية اصحاب السفن اللبنانيين ناقوس الخطر ولفتت نظر المسؤولين المعنيين الى المنعطف الخطر الذي يواجه الاسطول ويمنعه من التقدم لان الدعم الرسمي والاهتمام بالمتطلبات بقيا حبرا على ورق وكارثة حقيقية حلت بالاسطول مما يسبب انحساره اذا استمر الاهمال بشأنه طويلا.

عدد السفن اللبنانية يتراجع من ٢٦٥ الى ٤٩ سفينة

وفي عودة سريعة الى تطور الاسطول التجاري البحري اللبناني والمراحل التي مر بها، نورد ما يلي:

منذ العام ١٩٧٠ وحتى العام ١٩٨٢ مرّ الاسطول التجاري بعدد من المراحل حيث وصل عدده في العام ١٩٨١ الى (٢٦٥) سفينة يعمل على متنها ما يقارب من (١٢) الف عامل، ما بين قباطنة، مهندسين ميكانيكيين، ضباط راديو ورادار وبحارة، ما عدا العاملين على الارض من كتاب وفنيين في ورش التصليح، وفي المكاتب والشركات من موظفين واداريين ومحاسبين وخلافه.

ساهم الاسطول التجاري البحري اللبناني في السنوات المذكورة اعلاه (١٩٧٠ – ١٩٨٢) بنسبة ٢٠٪ في نقل البضائع المفرغة و١٧٪ من البضائع المحملة من مرفأ بيروت.

ثم بدأ العد العكسي حيث تراجع الاسطول التجاري البحري اللبناني ووصل الى ٤٩ سفينة منتصف عام ٢٠٠٥، وجميعها تستوفي شروط اتفاقية ادارة السلامة البحرية الدولية (ISM) الصادرة عن المنظمة البحرية الدولية (IMO) (ربطا نسخة عن الاحصاءات مستند رقم ١).

مشروع تصنيف النقل البحري صناعة وطنية يراوح مكانه!

■ منذ سنوات ونحن نسمع عن مشروع تقدمت به جمعيتكم لاعتبار الاسطول التجاري اللبناني صناعة وطنية.. اين اصبح هذا المشروع ومن يقف حائلا دون تحقيقه؟

– كما تعلمون لقد احلنا الى وزارة النقل ملفا كاملا عن الموضوع يتضمن مشروعي مرسوم بهذا الشأن نزولا عند طلب معالي وزير الاشغال العامة والنقل السابق:

١) مشروع تصنيف النقل البحري صناعة وطنية، بناء على المرسوم رقم ٥٢٤٣ تاريخ ٢٠٠١/٤/٥ (تصنيف المؤسسات الصناعية).

٢) مشروع تحديد شروط اقراض مؤسسات النقل البحري اللبناني لتحديث الاسطول التجاري البحري اللبناني اسوة بالقطاعات الاخرى بناء على المرسوم رقم ٩٩٥ تاريخ ١٩٧٨/٣/٢.

ونأسف للقول ان هذا الموضوع لا يزال يراوح مكانه واذا لم يبت به من قبل السلطات المعنية يصبح مصير هذا الاسطول في مهب الريح.

هكذا نجد حلولا للاسطول التجاري الوطني

■ ما هي المطالب التي تسعى جمعية اصحاب السفن اللبنانيين لانجازها ليتمكن الاسطول الوطني من تخطي الصعاب التي تعترض نموه؟

– لكي يتم انقاذ هذا الاسطول يجب ان يأخذ المسؤولون المعنيون بعين الاعتبار الامور والمقترحات التالية:

١) اعفاء المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية المنضمة الى الجمعية من الرسم الجمركي، حيث ان المجلس الاعلى للجمارك اصدر الكتاب رقم ٩٨/٩٥٦ تاريخ ١٨ تموز ١٩٩٨ باعفاء المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية من الرسم الجمركي، الا ان ادارة الجمارك ما تزال تستوفي حاليا الرسم الجمركي على المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية للتصدير خارج الحرم الجمركي. ان جمعية اصحاب السفن اللبنانيين على استعداد لاستيراد المحروات لزوم البواخر اللبنانية في حال سمحت الدولة بذلك، اسوة بقطاع النقل الجوي والصناعة.

٢) تحديث القوانين البحرية اللبنانية: لقد مضى على اصدار قانون التجارة البحرية اللبناني ما يزيد على ٥٧ سنة، واصبح هذا القانون بحاجة ماسة الى تحديث لمواكبة تطورات العصر والتشريعات الدولية والوطنية.

٣) اعفاء الربابنة والبحارة العاملين على متن السفن اللبنانية من ضريبة الدخل على رواتبهم واجورهم، وما زال نص مشروع القانون عالقا لدى وزارة المالية.

٤) اعفاء الربابنة والبحارة العاملين على متن السفن اللبنانية من موجبات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، وانشاء صندوق تعاضد خاص بالعاملين على متن السفن اللبنانية، وما زال نص مشروع القانون عالقا لدى وزارة المالية.

٥) انشاء حوض عائم في احد المرافئ اللبنانية لصيانة وتصليح البواخر اللبنانية اضافة الى ورش تصليح، ما يعزز اليد العاملة الفنية اللبنانية المتخصصة.

٦) اعادة تأهيل المعهد العالي لعلوم البحار في البترون او استحداث فرع في بيروت على ان تشرف عليه مؤسسة واحدة، إما وزارة النقل او وزارة التعليم المهني والتقني او توأمة هذا المعهد مع الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري في الاسكندرية، علما انه قد تم توقيع مشروع مع الاكاديمية ولم يصدق عليه من الجهات المختصة، وذلك من اجل تدريس الطلبة في قسم الدراسات البحرية (قباطنة، مهندسين مكانيكيين، ضباط راديو ورادار، ادارة واقتصادات النقل البحري) اضافة الى تأهيل وتدريب الطلبة ومنحهم الشهادات ليكونوا على المستوى المطلوب في مواكبة الاتفاقيات البحرية الدولية، بدلا من ارسالهم الى المعاهد البحرية في الخارج لنيل شهاداتهم في هذه الاختصاصات.

٧) نلفت النظر الى بعض عمليات توقيف السفن الرافعة العلم اللبناني في المرافئ الاوروبية، من قبل الاتحاد الدولي لعمال البحر Intern'l Transport Federation (I.T.F.) ومركزه الرئيسي في انكلترا وله فروع في جميع المرافئ الاوروبية، ويقوم هذا الاخير بعد توقيف الباخرة اللبنانية بدون امر قضائي من قبل السلطات المحلية، وبالتعاون والمساعدة من قبل السلطات في المرافئ التي توجد فيها الباخرة في اوروبا، بفرض غرامات تتراوح بين مائتي وثلاثمئة الف يورو للافراج عن الباخرة اللبنانية. مع العلم ان هذه الاجراءات تفرض على البواخر اللبنانية وحدها دون السفن العربية. ونأسف ان نعلمكم انه رغم مراجعتنا المعنيين عن هذا القطاع في لبنان ما زال الموضوع يراوح مكانه دون اتخاذ اي اجراءات جذرية لمنع التوقيف الاعتباطي للسفن اللبنانية.

حصة الاسطول التجاري اللبناني شبه معدومة!

■ كم تبلغ نسبة حصة البضائع التي يؤمن نقلها الاسطول التجاري اللبناني استيرادا وتصديرا الى ومن لبنان، وماذا تقترحون لزيادة هذه النسبة؟

– ان آخر الاحصاءات التي اعدتها الجمعية عن حركة مساهمة الاسطول التجاري البحري اللبناني في عمليات نقل البضائع في مرفأ بيروت مقارنة مع مجمل البواخر الاجنبية خلال سنة ٢٠٠٤ هي كما يلي:

– النسبة المئوية للبضائع المفرغة من قبل السفن اللبنانية ٣,٤٥٪.

– النسبة المئوية للبضائع المحملة من قبل السفن اللبنانية ٠,٣٥٪.

– النسبة المئوية للسفن اللبنانية مقارنة مع السفن الاجنبية ٨,٢٨٪.

سفن قديمة جدا

ان سبب هذا التدهور يعود الى ان معظم البواخر اللبنانية اصبحت قديمة نظرا لقدم اعمارها وبحاجة ماسة الى تجديد لمواكبة التطورات البحرية الدولية. ونأسف ان نقول ان المرسوم رقم ٥٢٤٣ تاريخ ٢٠٠١/٤/٥ (تصنيف المؤسسات الصناعية) اعطى قطاع الصناعة والزراعة والسياحة الدعم اللازم لاعادة تأهيل هذه القطاعات، بينما حرم قطاع النقل البحري من الافادة من هذا المرسوم لان النقل البحري غير مصنف صناعة وطنية، وذلك رغم الجهود التي قمنا بها وتقديمنا جميع المستندات اللازمة التي استحصلنا عليها من الدول العريقة في النقل البحري والتي تعتبر الاساطيل البحرية من الصناعات الوطنية الهامة التي يجب حمايتها.

مطلوب توسيع محطة الحاويات لتتمكن من استيعاب مزيد من حركة الحاويات

■ هل انتم مرتاحون لاداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت؟ وكيف السبيل لتعزيز دور هذه المحطة في المنطقة؟

– ان الانجاز الابرز الذي حققه مرفأ بيروت خلال السنوات الخمس الاخيرة بانهاء المرحلة الاولى من بناء محطة للحاويات ذات مواصفات عالمية كان امرا حيويا لمواكبة التطور العالمي، وبهذا يكون مرفأ بيروت قد انتقل من دوره المحلي الى دوره الاقليمي بجعله مرفأ انطلاق لبعض المرافئ المجاورة.

ان سلسلة الاجراءات والتدابير التي قامت بها ادارة واستثمار مرفأ بيروت في تحسين اداء المحطة عبر عمليات تفريغ وتحميل المستوعبات بالسرعة المرجوة وبالتقنيات الحديثة والمكننة الالكترونية لحركة كل مستوعب يمر عبر المحطة، كانت الدافع الاساسي لقيام شركة ميديترانيان شيبينغ السويسرية الملاحية الى توقيع اتفاقية مع ادارة واستثمار مرفأ بيروت يقضي باعتماد محطة المستوعبات الجديدة في المرفأ مركزا لعمليات الترانزيت البحري للشركة في منطقة شرق حوض المتوسط.

لذلك، تأمل جمعية اصحاب السفن اللبنانيين ان تقوم ادارة واستثمار مرفأ بيروت في المستقبل القريب بعملية توسيع لمحطة الحاويات لانها ستصبح خلال فترة قصيرة غير كافية لاستيعاب حركة اضافية من الحاويات.

نطالب بالاهتمام والدعم والحماية للاسطول التجاري اللبناني

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى في العام الجديد من المسؤولين المعنيين، منح قطاع النقل البحري اللبناني كل الاهتمام والدعم والحماية والرعاية، وتحقيق مطالب الاسطول التجاري البحري اللبناني لكي ينمو ويتطور ويصبح على المستوى المطلوب محليا وعربيا ودوليا.

THE LEBANESE FLEET 20 MAY 2005

TOWN REGISTRATION	TOTAL VESSELS	TOTAL DWT
BEIRUT	43	184006.2
SAIDA	5	19964.48
TRIPOLI	1	1395.00
TOTAL	49	205365.68

AGE PER LOADING CAPACITY 20 MAY 2005

AGE	TOTAL VESSELS	BEIRUT		TRIPOLI		SAIDA		TOTAL DWT
			TON		TON		TON	TON
0-5	0	0	0	0	0	0	0	0
5-10	1	1	386	0	0	0	0	386
10-15	0	0		0	0	0	0	0
15-20	1	1	26589	0	0	0	0	26589
20-25	2	1	1405	0	0	1	5315.48	6720.48
25-30	12	11	84462.2	1	1395	0	0	85857.20
30+	33	29	71164	0	0	4	14649	85813
	49	43	184006.2	1	1395	5	19964.48	205365.68

COMPOSITION OF THE LEBANESE NATIONAL FLEET 20 MAY 2005

TOWN	TOTAL VESSELS	TOTAL DWT	G.CARGO		L.CARRIER		BULK		RORO		COASTL.TANKER		TANKER GAS	
BEIRUT	43	184006.20	20	67155	12	22328.20	4	81155	6	12982	1	386	0	0
TRIPOLI	1	1395.00	1	1395	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SAIDA	5	19964.48	5	19964.48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	49	205365.68	26	88514.48	12	22328.20	4	81155	6	12982	1	386	0	0

محمد عيتاني (نقليات الجزائري):

بدأ مرفأ بيروت لعب دوره المحوري في المنطقة باعتماده مركز توزيع بحرياً نحو المرافئ المجاورة

ابدى محمد عيتاني، مدير عام النقل البحري في نقليات الجزائري، ارتياحه للنتائج التي سجلتها الشركة في العام ٢٠٠٥ حيث جاءت افضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٤ وذلك بالرغم من الاوضاع الأمنية والسياسية المضطربة المسيطرة على لبنان والمنطقة. واوضح ان السفن الرافعة للعلم اللبناني ما تزال ناشطة في عملها خارج المنطقة محققة ارقاماً جيدة بأعمالها وارباحها.

ونوّه عيتاني بالتقدم الكبير الذي تحرزه محطة الحاويات في مرفأ بيروت في ادائها وخدماتها، فهي استطاعت خلال مرور اقل من عام على مباشرتها العمل تعزيز وضعها في المنطقة عبر استقبالها سفن الحاويات العملاقة وتقديم الخدمات للحاويات برسم الترانزيت البحري.

ودعا الى اتخاذ مزيد من الخطوات لتتمكن المحطة من التعامل مع عدد اكبر من السفن دفعة واحدة واستيعاب حركة اضافية من الحاويات. وشرح الاسباب التي ما تزال تمنع مرفأ بيروت من استقبال البضائع المستوردة برسم الترانزيت الى العراق وكيفية اعادة تنشيط هذه الحركة وتفعيلها. واعتبر نتائج نقليات الجزائري للعام ٢٠٠٥ مقبولة «لكننا عازمون، ادارة وموظفين، على تحسين نتائج العام ٢٠٠٦».

تراجع الحركة الاجمالية لمرفأ بيروت

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– لا شك بأن الاوضاع السياسية والامنية المضطربة في لبنان والمنطقة اثرت سلبا على قطاع النقل البحري من والى لبنان، وبنتيجة هذه الاوضاع شهدنا تراجعا ملموسا للحركة الاجمالية لمرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٥ باستثناء حركة الحاويات التي حققت زيادة جيدة مقارنة بما كانت عليه في العام ٢٠٠٤.

السفن اللبنانية ناشطة وتسجل نتائج جيدة

لكن هذه الاوضاع المضطربة لم تؤثر على البواخر الرافعة للعلم اللبناني التي تجول في البحار ناقلة البضائع بين مرافئ مختلفة في العالم.

فالبواخر اللبنانية او التي هي مستأجرة من قبل شركات النقل البحري اللبنانية لا تزال ناشطة في عملها خارج المنطقة وتسجل نتائج جيدة على الصعيدين المالي والعملي وهي تواصل تقديم خدماتها البحرية في مناطق اخرى لحين عودة الامن والاستقرار الى لبنان ومنطقة شرق المتوسط.

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– ان محطة الحاويات العاملة في مرفأ بيروت حققت تقدما كبيرا في ادائها وخدماتها حيث لاقت ترحيبا وتنويها محليا واقليميا ودوليا، فهذه المحطة التي لم يمر اكثر من سنة واحدة على المباشرة في خدماتها، حققت خطوات مهمة على الصعيدين الخدماتي والعملي. فقد اصبحت قادرة على التعامل مع سفن الحاويات العملاقة بطريقة محترفة، كما انها تمكنت من مكننة نشاطها واعمالها مما سهل معاملات المتعاملين معها وتبسيطها.

اداء جيد وخدمات ممتازة

اما بالنسبة للتعاون القائم بين ادارة المرفأ وشركتنا، فانه متين ومتواصل، فبواخرنا تؤم مرفأ بيروت بصورة منتظمة حيث تحظى برعاية مميزة وخدمات ممتازة ولقد شجع الاداء الجيد للمحطة شركة BULCON البلغارية والتي نمثلها في لبنان للعودة مجددا الى تقديم خدماتها المباشرة من مرافئ اوروبا الشمالية والمملكة المتحدة بواسطة سفن الحاويات وبمعدل رحلة كل تسعة ايام.

عمليات الترانزيت البحري اصبحت فعلية

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري (HUB) نحو المرافئ المجاورة؟

– ان محطة الحاويات تحولت فعلا الى مركز توزيع بحري في المنطقة. وبالتالي فالمعلومات عن هذا الموضوع اصبحت حقيقة على الارض. لكن علينا الاقرار ان القدرة الاستيعابية للمحطة محدودة كما ان عدد الآليات والمعدات العاملة فيها صغير. لذلك على المسؤولين في مرفأ بيروت اتخاذ الخطوات المطلوبة لتكبير حجم هذه المحطة وتعزيز تجهيزاتها، لتتمكن من التعامل مع عدد اكبر من السفن دفعة واحدة واستيعاب حركة اضافية من الحاويات وخصوصا الحاويات برسم الترانزيت البحري.

حوائز عبر المرافئ السورية

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– ان الاسباب التي ادت الى تدني حركة البضائع المستوردة عبر المرافئ اللبنانية برسم الترانزيت البري الى العراق عديدة، ونذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

– التسهيلات الممنوحة لبضائع الترانزيت المستوردة عبر المرافئ السورية وخصوصا اعفاؤها من الرسوم المرفئية، في حين ان هذه البضائع تخضع لهذه الرسوم في حال استيرادها عبر المرافئ اللبنانية.

– ان هذه البضائع المستوردة عبر المرافئ اللبنانية يستوفى عليها لدى عبورها الحدود اللبنانية السورية رسوم مرور وترفيق ومازوت في حين انها معفاة من هذه الرسوم في حال استيرادها عبر المرافئ السورية.

– ان الاسطول البري اللبناني غير مؤهل وقادر على استيعاب حركة بضائع ترانزيت كبيرة في حين ان الاساطيل البرية العربية تضم آلاف الشاحنات وهي قادرة على استيعاب بضائع الترانزيت المستوردة عبر المرافئ السورية.

اما عن كيفية تنشيط حركة بضائع الترانزيت الى العراق عبر المرافئ اللبنانية فهذا عائد الى التجار العراقيين وطريقة التسويق التي تعتمدها شركات النقل متعدد الوسائط، فهي قادرة حاليا على عرض اجور نقل ادنى عبر المرافئ اللبنانية من تلك المعمول بها عبر المرافئ السورية، فالاستيراد عبر هذه الاخيرة يكلف السفن مصاريف اضافية ضخمة نتيجة لانتظارها اياماً عدة لحلول دورها للتفريغ في حين انها تفرغ حمولتها فور وصولها الى مرفأ بيروت

لا عوائق جمركية او مرفئية

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– لا يوجد لدينا في الوقت الحاضر اي صعوبات جمركية او مرفئية تعترض نشاطنا.

عازمون على تحقيق نتائج افضل

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– ان ما حققته شركة نقليات الجزائري من نتائج في العام ٢٠٠٥ يعتبر مقبولاً نظرا للاوضاع السياسية والامنية والاقتصادية المضطربة التي عانت منها البلاد، لكننا عازمون، ادارة وموظفين، على تحقيق نتائج افضل خلال العام ٢٠٠٦ ان شاء الله.

سمير نعيمة (مجموعة سي لاين - SEA LINE) :

محطة الحاويات كانت حلماً وأصبحت حقيقة وتؤدي خدماتها بصورة ممتازة

أكد سمير نعيمة، الشريك المفوض في مجموعة «سي لاين» ان لبنان تعود ان يمر بظروف استثنائية وان يتخطى الصعاب التي تعترض مسيرته، خصوصاً من الناحيتين الأمنية والاقتصادية، وأمل ألا تطول الأوضاع المضطربة التي يمر بها البلد لأن عامل الوقت هو ضد مصالح الجميع. وأعلن ان محطة الحاويات كانت حلماً وأصبحت اليوم حقيقة وهي تؤدي خدماتها بصورة ممتازة. ورحب باعتماد المحطة كمركز توزيع بحري محوري في المنطقة مع الإشارة الى ان مرفأ بيروت لا يتحمل ضغطاً أكبر من الحاويات.

وعن الأسباب التي أدت الى شل حركة الترانزيت البري عبر المرافئ اللبنانية أوضح ان المرافئ السورية هي منافس جدي للمرافئ اللبنانية لأن بضائع الترانزيت المفرغة في المرافئ السورية تحمل على الشاحنات وتتوجه مباشرة الى العراق، بينما بضائع الترانزيت المفرغة في المرافئ اللبنانية تحمل على الشاحنات ولكن عليها المرور في الأراضي السورية قبل دخولها الى العراق، ما يجعل كلفة أجور النقل البري من لبنان اكبر منها في سوريا.

وأعرب نعيمة أخيراً عن ارتياحه للنتائج التي حققتها مجموعة سي لاين في العام ٢٠٠٥ لأنها جاءت «طبقاً لتوقعاتنا».

عامل الوقت ضد مصالح الجميع

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– ليست المرة الأولى التي يمر فيها البلد بظروف صعبة، فبعد ١٨ سنة من الحرب وحيث كانت الأوضاع أصعب خصوصاً من الناحية الأمنية، استطاع لبنان تخطي الصعاب. لقد كنا نتمنى ان تستكمل سنة ٢٠٠٥ ما أنجز خلال عام ٢٠٠٤، لا سيما ان شهر كانون الثاني الفائت كان إيجابياً، إنما جاء حادث اغتيال الرئيس رفيق الحريري ليقلب الأوضاع رأساً على عقب، فتتراجع الأعمال في كل القطاعات. ولا شك بأن البعض تضرّر كثيراً، اما البعض الآخر فتخطّى المحنة واستمر في متابعة أعماله. إنما المهم الآن ألا تطول الاوضاع الصعبة كثيراً، لأن عامل الوقت هو ضد مصالح الجميع.

التعامل مع المحطة مريح وسهل

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– شكلت محطة الحاويات حلماً لكل من يتعامل في قطاع النقل البحري، وقد تحقق هذا الحلم. في بداية عملها، واجهت المحطة بعض المعوقات لجهة عدم اعتياد العمال والموظفين على الأنظمة المتطورة التي تتطلب تدريبات على المناولة. أما اليوم، فأداء المحطة ممتاز جداً، إنما تبقى محطة صغيرة، ما يحدّ من منافستها للمرافئ الأخرى المجاورة. من هنا لا بد من اقتراحات واجراءات لتفعيل أداء المحطة، لكن ذلك سابق لأوانه، لأن عمر المحطة لا يتجاوز سنة وبضعة أشهر. وأشير الى ان القيمين على المحطة متفهمون والتعامل معهم مريح وسهل.

لم نتأثر كثيراً بالأوضاع المضطربة لأن نشاط شركتنا متنوع ويتوزع على خطوط عديدة

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– قامت بعض الشركات مثل MSC و CMA باعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري «HUB» نحو المرافئ المجاورة، ولكن هذا يعود لنوع معين من الخطوط، وتستطيع شركات ذات خطوط عديدة في العالم اعتمادها، مع الإشارة الى ان مرفأ بيروت لا يتحمل ضغطاً أكبر من الحاويات برسم الترانزيت البحري.

زيادة عدد الشاحنات

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– في الواقع لا نستطيع منافسة أسعار المرافئ السورية، لذا مطلوب زيادة عدد أسطول الشاحنات في لبنان والذي هو اليوم حوالى ٣٠٠ أو ٣٥٠ شاحنة، بينما في سوريا يفوق الثلاثة آلاف. بالإضافة الى ذلك، الرسوم المرفئية في سوريا أرخص من اللبنانية، وكذلك الأمر بالنسبة الى كلفة المازوت. الى ذلك، تتجه البضائع الواردة عبر المرافئ السورية مباشرة الى بغداد، أما البضائع المستوردة عبر المرافئ اللبنانية فعليها المرور في سوريا للوصول الى العراق، وبالتالي تتكبد رسوم الترانزيت والمرور ومصاريف إضافية أخرى.

والحقيقة ان حركة الترانزيت في مرفأ بيروت تنشط عند حصول ضغط في المرافئ السورية كما في حال مرفأ طرطوس اليوم، ما يدفع البواخر الى التوجه نحو لبنان تفادياً للانتظار مدة تتراوح بين ١٤ و٣٠ يوماً. من هنا نرى وجوب حصول تنسيق بين لبنان وسوريا في هذا المجال.

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– في المبدأ لا توجد مشكلات كبيرة، فهناك أحياناً بعض الأخطاء المتعلقة بقائمة حمولة السفينة MANIFESTE، إنما كل هذه الأمور نعالجها مع إدارة الجمارك التي تتجاوب جداً لتخطي كل العوائق.

اقناع الخطوط العالمية بالمجيء الى لبنان

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– بصراحة لم نتأثر كثيراً بالأوضاع المضطربة لأن نشاط شركتنا متنوع ويتوزع على خطوط عديدة، وبالتالي استطعنا تحقيق معظم توقعاتنا لعام ٢٠٠٥. إنما على صعيد العمل في قطاع النقل البحري، فلا شيء مضمون بالنسبة للتعامل مع الشركات الملاحية، وبالتالي يجب الاستمرار في السعي والاتصال دائماً بالخطوط البحرية الجديدة لإقناعها بالمجيء الى لبنان، رغم ان عملية إغرائها صعبة بسبب صغر السوق اللبناني، إضافة الى ان لبنان بلد مستورد، والحاويات التي تدخله ملأى تخرج منه فارغة، وبرغم ذلك فان ٧٥ في المئة من الخطوط العالمية تقصد لبنان.

بولس زحلان (شركة الملاحة الاهلية):

مطلوب تعديل بعض الانظمة ومواد قانون الجمارك لتفعيل حركة المرافئ اللبنانية

عزا رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة الملاحة الاهلية بولس زحلان تراجع حركة الترانزيت البري عبر المرافئ اللبنانية الى الاوضاع الأمنية المتدهورة في العراق واكد ان هذه الحركة ستعود الى طبيعتها فور استتباب الامن هناك.

ونوه زحلان بأداء محطة الحاويات التي اصبحت تقدم افضل الخدمات لشركات الملاحة التي تؤم سفنها هذه المحطة، وطالب بتوسيعها لتتمكن من استخدام كامل طاقة معداتها التي تستطيع التعامل مع اكثر من ٦٥٠ الف حاوية سنويا في حين انها سجلت تداول نحو ٤٦٠ الف حاوية في العام ٢٠٠٥.

اضاف: اما على صعيد العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية فإننا استطعنا في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت معالجة بعضها ونحن مستمرون لايجاد حلول للبعض الآخر، وذلك بالتنسيق والتعاون مع ادارتي المرفأ والجمارك.

وطالب زحلان بالاسراع في حل الاشكالات التي تقع مع مكتب مقاطعة اسرائيل الذي يأمر بحجز السفينة مع حمولتها ما يرتب خسائر فادحة لشركة الملاحة التي تسير هذه الباخرة. من جهة ثانية امل زحلان تعديل نظام المنطقة الحرة في مرفأ بيروت لتشجيع شركات النقل واللوجستية على بناء مركز لها في هذه المنطقة.

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– طبعا قطاع النقل البحري تأثر بهذه الاوضاع، فتراجعت ارقام الحركة الاجمالية لمرفأ بيروت وواراداته المالية في العام ٢٠٠٥ باستثناء حركة الحاويات التي حققت ارتفاعا ملحوظا. وهذه الزيادة بحركة الحاويات عائدة الى سببين رئيسيين: الاول تفريغ حاويات برسم الترانزيت البحري في مرفأ بيروت واعادة شحنها بحرا الى مقصدها النهائي في المرافئ السورية والتركية، والسبب الثاني هو تحول عدد كبير من التجار الى استيراد بضائعهم في الحاويات بدلا من الطريقة العادية للسفن العادية CONVENTIONAL VESSELS.

اداء محطة الحاويات حظي باعجاب شركات الملاحة العالمية

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– لابد من التنويه بالخدمات الجيدة التي تقدمها محطة الحاويات وبأدائها الممتاز الذي حظي باعجاب شركات الملاحة التي تتعامل مع مرفأ بيروت، فهذه المحطة استطاعت في فترة تعتبر قياسية، من التأقلم مع اوضاع وتقاليد مرفأ بيروت وتطورت اعمالها وحسنت من خدماتها واعتمدت المكننة الحديثة في تبادل المعلومات مع المكلفين المتعاملين معها. كما ان هذه المحطة تقدم خدماتها على مدار الساعة وطوال ايام الاسبوع وأصبحت تشغل عناصر بشرية شابة ومتخصصة، ما جعلها من اشهر المحطات الموجودة في شرق المتوسط.

عودة حركة الترانزيت البري رهن عودة الاوضاع الامنية في العراق الى حالتها الطبيعية

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– الترانزيت البري عبر المرافئ اللبنانية يتأثر مباشرة بالاوضاع السياسية والأمنية المسيطرة على العراق، فاذا كانت هذه الاوضاع جيدة ويسودها الأمان والاطمئنان فان حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري الى العراق ترتفع كمياتها. والمعروف ان مرفأ بيروت كان قل اندلاع الاحداث في العام ١٩٧٥ من المرافئ الرئيسية التي تمر عبرها البضائع المرسلة الى العراق مرورا بالاردن والسعودية ووصولا الى بلدان الخليج العربي. ونحن على يقين بأن هذا الازدهار سيتجدد عبر مرفأ بيروت فور عودة الحياة الطبيعية الى العراق والعلاقات الجيدة مع سوريا.

ولا ننس ان حركة ترانزيت جديدة تنمو في مرفأ بيروت وهي حركة الترانزيت البحري التي، كما قلنا سابقاً، عوضت عن النقص الحاصل بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي. فشركة MSC بدأت باستخدام محطة الحاويات لعمليات الترانزيت البحري حيث اصبحت تشكل ما نسبته نحو ٣٠ بالمئة من مجموع حركة الحاويات شهريا.

المحطة تعمل بنحو ٧٠ بالمئة من طاقتها والمطلوب توسيعها لتستوعب حركة ٦٥٠ الف حاوية سنويا

■ هل يستطيع مرفأ بيروت استيعاب شركة اخرى شبيهة بـ MSC؟

– طبعا، الرافعات الجسرية يرتفع عددها تدريجيا، إذ اصبح حاليا اربع رافعات وهناك رافعة جسرية خامسة يُنتظر وصولها في منتصف العام ٢٠٠٦. كما ان الرافعات والمعدات المساعدة اصبحت كافية، وبالتالي فان المحطة تعمل حاليا بـ ٧٠ بالمئة من طاقتها الاجمالية وبامكانها التعامل مع نحو اكثر من ٦٥٠ الف حاوية سنويا اذا ما قامت ادارة المرفأ بتوسيعها. وليس سرا القول ان هناك استعدادا لذلك، وان غرفة الملاحة الدولية تواصل مطالبتها للاسراع في عملية التوسيع لانه يصب حتما في مصلحة مرفأ بيروت حيث سترتفع حركة الحاويات التي يتعامل معها ومجموع وارداته المالية.

تعديل انظمة المنطقة الحرة

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– نحن فخورون بأننا ساهمنا في اعداد القسم البحري من قانون الجمارك الذي بوشر في تطبيقه في العام ٢٠٠١. وقد نجحنا في غرفة الملاحة بتعديل بعض القوانين القديمة لتتكيف مع ما هو معمول به في المرافئ المتطورة، لكن ما زال هناك بعض المواد في هذا القانون بحاجة الى تعديل. وتقوم غرفة الملاحة بعقد اجتماعات واجراء اتصالات مع المعنيين بهذا الخصوص. فليس مقبولا ان تبقى عملية التخزين في المستودعات الخاصة في المنطقة الحرة في مرفأ بيروت محصورة بالبضائع الواردة فقط باسم مستأجر هذه المستودعات وتمنع على زبائن هذا المستأجر استعمال هذه المستودعات؟ فجميع الانظمة في المناطق الحرة في العالم تسمح للشركات والافراد الذين يستثمرون المستودعات فيها باستعمالها للتخزين والتوزيع لصالح اي مستورد او تاجر كان.

معالجة موضوع القاء الحجز على السفن الواردة اسماؤها على القائمة السوداء

■ هل لديكم مطالب من الوزارات المعنية؟

– هناك موضوع هامّ اصبح مدار شكوى عامة من قبل شركات الملاحة التي تتعامل مع مرفأ بيروت، فالقاء الحجز على السفن الواردة اسماؤها على القائمة السوداء التي يصدرها مكتب الرئيسي لمقاطعة اسرائيل مستمر، ولا يفرج عن هذه السفن الا بعد تغريمها آلافا عدة من الدولارات، في حين ان بعضا من هذه السفن تكون قادمة من المرافئ السورية ولا يلقى الحجز عليها، علما ان المكتب الرئيسي لمقاطعة اسرائيل موجود في دمشق!! وقد سلمت غرفة الملاحة مذكرتين لمعالي وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور سامي حداد تضمنت وجهة نظرها في كيفية معالجة هذا الموضوع.

تراجع السياحة البحرية بنسبة ٥٠ بالمئة

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– الاوضاع الامنية المضطربة التي شهدتها البلاد عام ٢٠٠٥ اثرت سلبا على الاحوال الاقتصادية مما ادى الى تراجع حركة مرفأ بيروت وبالتالي النتائج التي حققتها بعض الوكالات البحرية. ان نتائج شركتنا تراجعت قليلا لكنها بقيت مقبولة. اما على صعيد حركة البواخر السياحية التي نحن روادها في لبنان فانها سجلت انخفاضا كبيرا نتيجة للاحداث الامنية التي وقعت خلال العام ٢٠٠٥، فقد ألغت شركات سياحية عالمية رحلات بعض بواخرها السياحية بلغت نسبتها اكثر من ٥٠ بالمئة. وننتهز هذه المناسبة لنطالب مجددا وزارة السياحة وادارة المرفأ العمل على تأهيل محطة الركاب في مرفأ بيروت التي اصبح وضعها المزري لا يليق ببلد متحضر ومتطور كلبنان.

كما اود ان اشير اخيرا الى ان شركة P&O NEDLLOYD اصبحت تابعة لمجموعة MAERSK الدانمركية التي تحتل المرتبة الاولى في العالم. وهذا الاندماج سمح لمجموعة MAERSK بالسيطرة على نحو ١٨ بالمئة من حركة التجارة البحرية في العالم.

جورج قربان (CMA CGM LIBAN):

تعزيز حركة الترانزيت البحري واستقطاب شركات ملاحة عالمية

رأى مدير شركة CMA CGM (LIBAN) وكيلة مجموعة CMA CGM الفرنسية في لبنان السيد جورج قربان ان حركة تداول البضائع في لبنان ليست مقتصرة على النقل البحري. ونوّه بمحطة الحاويات لما توفره من خدمات مميزة، وقد أصبح أداؤها يضاهي أداء مرافئ خبيرة في مجال مناولة الحاويات.

واقترح قربان، لإعادة لبنان بوابة الشرق لحركة البضائع، قيام حركة ترانزيت بحري واستقطاب شركات ملاحة عالمية.

بين السوق المحلي والخارج

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– في اعتقادي ان المقصود هو حركة النقل في لبنان وليس قطاع النقل البحري لأن الأخير لم يصل بعد الى التطور المنشود. إذ أنه على صورة الأوضاع الداخلية يتخبط بالإنقسامات والتمديد والتجديد للحفاظ على المقاعد والمراكز.

في لبنان، يجب أن نميّز بين حركة السوق المحلي والترانزيت والتجارة الخارجية العالمية التي تشكل نشاطاً مهماً لدى التجار اللبنانيين، الذين نساعدهم في اعمالهم من موقعنا كشركة نقل عالمية والتي هي حركة تداول بضائع من وإلى أسواق تجارية خارج لبنان، ينطلق بها هؤلاء التجار بالتعاون مع المصارف اللبنانية ليوسعوا حجم أعمالهم.

وفي ما خص الشق المحلي، فان حركة الاستيراد مستمرة وكذلك الاستهلاك، فالكميات المستوردة ستبقى كما هي لارتباطها بالحاجات الاستهلاكية.

وعلى صعيد مرفأ بيروت اظهرت مؤشرات العام ٢٠٠٥ ان حركة المرفأ كانت أقل من السنة السابقة، من حيث عدد البواخر، لكن حجم هذه البواخر كان أكبر وإن انعكست الأوضاع على نفسية التجار وعلى حركة السوق المحلي ولكن ليس لدرجة انخفاض الاستهلاك المحلي.

يضيف السيد قربان: ان حركة الترانزيت هي التي تراجعت، وفي سنة ٢٠٠٤ استفدنا من برامج الامم المتحدة فنقلنا المواد الغذائية الى العراق عبر مرفأ بيروت وحققنا مع بعض شركات الملاحة نتائج جيدة أظهرتها احصاءات حركة الترانزيت للعام ٢٠٠٤.

أما في السنة ٢٠٠٥ فحركة السوق المحلي هي نفسها لكن الترانزيت انخفض دراماتيكياً والسبب المباشر لا يعود الى الأوضاع السياسية بل الى الأوضاع الأمنية المتدهورة في العراق، الى ما هنالك من حوادث مؤسفة تعرض لها السائقون والبضائع والشاحنات. فعليه، ان حركة تداول البضائع في لبنان ليست مقتصرة على النقل البحري فقط، إذ ان هناك نقلاً جوياً وبرياً ايضاً ونقل الركاب (السواح) بحراً.

أضف الى ذلك حجم حركة التداول التي يقوم بها التجار اللبنانيون من وإلى الأسواق الخارجية العالمية دون الانطلاق والمرور في لبنان. وفي هذا الإطار يجب التنبه الى الإحصائيات قبل إجراء أي مقارنة.

أما إذا كان المقصود بالأوضاع المتدهورة في المنطقة وتأثيرها على الأعمال، ما نشهده اليوم من تشنجات إقليمية وهو قيد المعالجة بوعي وإدراك من قبل المسؤولين. والمشكلة ليست في لبنان أو سوريا بل في العراق، وعندما تتحسن الأوضاع هناك دراسات تبيّن ان ملايين الأطنان من البضائع ستعبر عن طريق الترانزيت الى العراق وغيره من البلدان، نأمل في ان يحصل لبنان على نصيبه منها بفضل جهود قطاع النقل «الموحد» وكافة المسؤولين.

حركة ترانزيت بحري

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– انطلقت محطة الحاويات في المرفأ بحركة متواضعة، لكنها اليوم توفر خدمات ممتازة وأصبح أداؤها يضاهي أداء مرافئ خبيرة في مجال مناولة الحاويات، ما عزز سمعة مرفأ بيروت.

وحول الاقتراحات لتفعيل مرفأ بيروت، أعتقد ان المسؤولين فيه واعون لكل الأمور ويعملون وفق برنامج إنمائي إعماري لإنهاء مراحل إعادة تأهيله ومن ضمنها محطة الركاب. وعندما تنتهي كل المراحل سيكتسب المرفأ وجهاً حضارياً متطوراً مختلفاً عما هو اليوم وسيتلقى طلبات كثيرة لاستعمال مرافقه.

كنا نتغنى في الماضي بأن لبنان بوابة الشرق لحركة البضائع، هذا الدور لم يعد كما كان في الماضي، والأجدى التفتيش عن بدائل كوضع سياسة نقل متطورة ومتقدمة وتنشيط حركة ترانزيت بحري كما أقدمت على ذلك بعض شركات الملاحة العالمية، ونأمل في هذا الإطار بمجهود أكبر من المعنيين لاستقطاب شركات شبيهة وتفعيل حركة نقل الركاب والعمل على استقطاب السياح وهذا الأمر يتطلب خطة وسياسة سياحية شاملة تمتد للمستقبل البعيد. لكن يبقى الأهم الاستقرار الأمني والسياسي. إضافة الى ذلك ثمة أمور إدارية يجب تحسينها، وعلى سبيل المثال، لا الحصر، الازدواجية الحاصلة في موضوع مقاطعة إسرائيل لجهة تطبيق المرسوم الجمهوري الصادر في حزيران ١٩٥٥ ومقررات مكتب مقاطعة إسرائيل التي ينتمي إليها لبنان كعضو أساسي.

تقديم ما يغري الوكالات العالمية ويجذبها

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري (HUB) نحو المرافئ المجاورة؟

– نتمنى ان تكون هذه الأخبار صحيحة. في الماضي، أبديت رأيي في الموضوع وسألت هل موقع لبنان مميز جغرافياً كي يكون مرفأ بيروت مركز توزيع بحرياً محورياً؟ أكرر ما قلته في الماضي، هناك مرافئ موقعها الجغرافي أهم من مرفأ بيروت نخص منها بالذكر المرافئ المصرية ومالطا وغيرها، الواقعة على خط التبادل التجاري البحري بين آسيا وأوروبا. إذ ان موقع لبنان وخاصة مرفأ بيروت بالنسبة الى قناة السويس يعتبر للأسف تحويلة إضافية ذات تكلفة عالية، لذلك علينا ان نقدم لشركات النقل البحري العالمية ما يغريها ويحفزها لاعتماد مرفأ بيروت.

قوانين وتشريعات تراعي المصلحة العامة

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– ثمة معوقات وصعوبات تحول دون التطور، وهي في حاجة الى المعالجة بروح منفتحة، مع الأخذ في الاعتبار التسهيلات الضرورية لإعادة وضع مرفأ بيروت على خريطة النقل العالمية. كشركة نقل لا نواجه صعوبات كبيرة لكن تبقى بعض الثغرات الثانوية التي تؤثر علينا. ومثالاً على ذلك الاستخفاف بفرض الغرامات وإلقاء الحجوزات غير المبررة على السفن ووسائل النقل والازدواجية في تطبيق القوانين بين النقل البحري والجوي والبري. أما سبل معالجة هذه العوائق فتكون بطرحها ومعالجتها فوراً. جميع الوكلاء يدركون اسباب المشكلات وبعضها يحتاج الى إصدار قوانين لمعالجتها، ولكي ننجح في طرحها على الجميع التعاون لإيجاد الحلول المطلوبة والتي يجب ان تركز على مصلحة البلد ككل وليس الأفراد. وأسأل هنا ما الذي يمنعنا من النجاح في بلدنا ما دمنا ناجحين في الخارج؟

مركز جديد في ٢٠٠٦

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– نتائجنا في لبنان جيدة عموماً رغم كل الصعوبات أما على الصعيد العالمي فهي ممتازة. وفي ما خص مشاريعنا التوسعية، سنبدأ في ٢٠٠٦ ببناء مركزنا الرئيسي في منطقة «سوليدير» وسيكون مميزاً جداً.

سميـر مقـوم (مجموعة سي لاين - SEALINE):

نحن مرتاحون لخدمات محطة الحاويات وأدائها

ونطالب بتوسيعها وتعزيز تجهيزاتها لاستقطاب مزيد من شركات الملاحة العالمية

اكد سمير مقوم، الشريك المفوض في مجموعة «سي لاين» (SEALINE)، ان قطاع النقل البحري مرتبط ارتباطا وثيقا بالقطاعات الاقتصادية التي يقدم خدماته لها. فاذا كانت هذه القطاعات ناشطة ومزدهرة يكون النقل البحري على شاكلتها، والعكس صحيح. لذلك فان الوضع الأمني والاقتصادي المضطرب الذي خيم على لبنان في العام ٢٠٠٥ انعكس سلبا على حركة النقل البحري التي سجلت تراجعا عما كانت عليه في العام ٢٠٠٤.

وعن الخدمات التي تقدمها محطة الحاويات في مرفأ بيروت ابدى مقوم ارتياحه للتقدم الذي تحرزه، ما دفع احدى كبريات شركات الملاحة العالمية لاختيار المرفأ كمركز توزيع بحري في المنطقة. ودعا الى الاسراع في توسيع هذه المحطة لتتمكن من استقطاب مزيد من شركات الملاحة وبالتالي زيادة القدرة الاستيعابية السنوية للملاحة.

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– مما لا شك فيه ان الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة والتي تصاعدت وتيرتها في العام ٢٠٠٥ اثرت سلبا وبصورة كبيرة على الاقتصاد الوطني اللبناني. وهذا التراجع الذي عم مختلف القطاعات التجارية والصناعية انسحب بصورة اوتوماتيكية على حركة المرافئ اللبنانية ولا سيما مرفأ العاصمة بيروت.

ومما زاد في الطين بلة التفجير الاجرامي الذي استهدف الرئيس رفيق الحريري والنائب باسل فليحان في ١٤ شباط ٢٠٠٥، حيث دفع التجار الى فرملة مستوراداتهم بانتظار تبلور الاوضاع في البلاد. لكن المجرمين المتربصين بالبلد واهله شراً لم يأخذوا فرصة سماح، فتابعوا مسلسل التفجيرات والاغتيالات مما ادى الى تفاقم الاوضاع الاقتصادية في البلاد وبالتالي اشاعة الرغب في الاسواق.

ان هذه الاوضاع المتدهورة والاجواء المضطربة في البلاد انسحبت ايضا على قطاع النقل البحري الذي شهد انخفاضا بادائه ونتائجه لكن الوكلاء البحريين اعتادوا على مثل تلك الاوضاع نتيجة للاحداث المؤسفة التي شهدها لبنان في العام ١٩٧٥ واستمرت حتى العام ١٩٩٠، فكانوا يتكيفون معها باتخاذ تدابير واجراءات تخولهم الاستمرار في نشاطهم واعمالهم بانتظار الفرج.

بناء على ما تقدم، يمكننا القول ان معظم الوكلاء البحريين تمكنوا من تخطي الاوضاع الصعبة التي سادت العام ٢٠٠٥ فحققوا نتائج تعتبر جيدة في ظل اجواء سياسية وأمنية واقتصادية مضطربة.

غرفة الملاحة تساهم في تحسين اداء المحطة

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– المعروف ان محطة الحاويات المستحدثة في مرفأ بيروت باشرت بتقديم خدماتها في اواخر العام ٢٠٠٤. وكانت الفترة التجريبية التي استمرت حتى اواخر شهر نيسان ٢٠٠٥ صعبة، اذ تخللتها مشاكل وعوائق عدة عانت منها الوكالات البحرية والزبائن المتعاملون مع المحطة.

هذا الوضع الصعب الذي خيم على نشاط محطة الحاويات وادائها دفع ادارة واستثمار مرفأ بيروت لعقد سلسلة من الاجتماعات مع الاطراف المعنية بالمحطة، وفي مقدمها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت التي سلمت الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم مذكرة تطلب بموجبها اتخاذ اجراءات وتدابير محددة كفيلة بتحسين خدمات المحطة وادائها.

وبالفعل عمدت ادارة المرفأ وبالتعاون مع ادارة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (B.C.T.C.)، الى اعتماد هذه التدابير والاجراءات التي ادت فور تطبيقها الى قلب الاوضاع في المحطة رأسا على عقب، فالعمل في المحطة اصبح سريعا والاداء جيدا والخدمات ممتازة. كما ان الوكلاء البحريين الذين يتعاملون مع المحطة شعروا بالتقدم الكبير الذي تحققه عبر تفريغ بواخرهم وشحنها بصورة سريعة والحصول على المعلومات عن الحاويات المفرغة في المحطة.

وتجدر الاشارة ايضا الى ان الحاويات التي يتداولها مرفأ بيروت وهي برسم الترانزيت البحري عوضت عن النقص الحاصل بعدد الحاويات المفرغة برسم الاستهلاك المحلي. وهذا النقص عائد، كما ذكرنا آنفا، الى الاوضاع الاقتصادية السيئة التي انعكست سلبا على حركة الاستيراد الى الداخل اللبناني.

مطلوب توسيع المحطة وتعزيز معداتها

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري (HUB) نحو المرافئ المجاورة؟

– ان المحطة بوضعها الحالي غير قادرة على استيعاب مزيد من الحاويات برسم الترانزيت البحري، لذلك فالمطلوب اليوم وقبل الغد الاسراع في عملية توسيع المحطة باتجاه مجرى نهر بيروت لتطويل رصيفها الرئيسي رقم ١٦ من ٦٠٠ متر الى ١٠٠٩ امتار، اضافة الى تطويل مكسر الموج (BREAKWATER) الأمامي لتأمين الحماية الضرورية للرصيف رقم ١٦ بعد تطويله، كما انه من الضرورة بمكان زيادة عدد الرافعات الجسرية GANTRY CRANES لتتمكن المحطة من التعامل مع عدد اكبر من سفن الحاويات. ويذكر ان توسيع المحطة سيؤدي الى زيادة القدرة الاستيعابية من ٤٠٠ الف حاوية الى ١,٢٥٠ مليون حاوية سنويا.

اضاف: ان توسيع المحطة سيجعلها قادرة على استقطاب خطوط ملاحية ترغب باعتمادها ايضا كمركز توزيع بحري محوري في المنطقة وبالتالي سيؤدي الى ارتفاع عدد الحاويات التي تتعامل معها وواردات مرفأ بيروت.

اجور النقل البري أغلى عبر المرافئ اللبنانية

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– علينا ان نكون واقعيين، فالمرافئ السورية والتركية والاردنية، وحتى الكويتية، هي الانسب لاستيراد بضائع الترانزيت الى العراق. اذ ان هذه البلدان لها حدود مشتركة مع العراق، وبالتالي فان هذه البضائع تصل مباشرة الى الداخل العراقي، بينما يفصل لبنان عن العراق سوريا، وعلى الشاحنات المحملة ببضائع الترانزيت الى العراق عبور الحدود اللبنانية السورية ومن ثم اجتياز الاراضي السورية للوصول الى الحدود. ان هذا العبور المتعدد يفضي الى زيادة في رسوم المرور والتكاليف، وتصبح الاجور الاجمالية لنقل البضائع برا من المرافئ اللبنانية الى العراق اعلى من اجور النقل من المرافئ السورية الى العراق.

ولكن هذا الواقع لا يمنعنا من التوضيح ان مرفأ بيروت يصبح افضل من المرافئ السورية لنقل البضائع الى العراق عندما تكون هذه الاخيرة مزدحمة بالبواخر التي عليها الانتظار عدة اسابيع لتفريغ حمولتها، ما يكبد اصحاب البضائع مصاريف اضافية لتغطية الكلفة اليومية لهذه البواخر.

العلاقات الجيدة تساهم في تذليل الصعوبات

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– ان التعاون المثمر القائم بين الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من جهة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت من جهة اخرى، ساهم في تذليل معظم العوائق والصعوبات التي تعترض نشاط الوكلاء البحريين.

حققنا نموا في اعمالنا

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– لقد استطاعت مجموعة سي لاين تحقيق نمو ملموس في اعمالها في العام ٢٠٠٥ بالرغم من الاوضاع الأمنية المضطربة والاحوال الاقتصادية السيئة، فاحصاءات مرفأ بيروت تؤكد ان مجموعتنا تحتل دائما احدى المراتب الامامية على صعيدي الاستيراد والتصدير، وذلك بفضل الخدمات الجيدة التي نقدمها عبر الخطوط البحرية التي نمثلها والعاملة بشكل خاص من اوروبا والشرق الاقصى واميركا الجنوبية وكندا. واني انتهز هذه المناسبة لاهنئ الزبائن الكرام بالاعياد المجيدة، متمنيا ان تكون سنة ٢٠٠٥ سنة أمان وسلام واستقرار.

جيلبير خوري وانطوان الشمالي (شركة الخدمات السياحية والبحرية):

مطلوب استثمار موقع مرفأ بيروت المميز بتوسيع محطة الحاويات وتجهيزها لاستقطاب مزيد من الخطوط البحرية العالمية

اوضح الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية جيلبير خوري وانطوان الشمالي ان الوكلاء البحريين في لبنان تمكنوا من التكيف مع الاوضاع المضطربة التي تعاني منها البلاد والمنطقة حاليا لانه سبق لهم ان تعايشوا مع اوضاع شبيهة لها منذ السبعينات، لذلك مارسوا سياسة حكيمة واستخدموا وسائل تتماشى مع الظروف الاستثنائية التي يمر بها قطاع النقل البحري «وذلك لنتمكن من الاستمرار واضعين امام أعيننا مصلحة المستورد والمصدر اللبنانيين...» وابدى خوري والشمالي ارتياح الوكلاء البحريين للخدمات الجيدة التي تؤمنها محطة الحاويات في مرفأ بيروت، على امل ان يتم توسيع المحطة بما يتناسب مع الامكانات في المستقبل وذلك لتشجيع الخطوط البحرية على زيادة تعاملها مع المرفأ واستخدام المحطة لسفن الحاويات العملاقة التي تفوق سعتها ٨ آلاف حاوية نمطية.

جيلبير خوري

انطوان الشمالي

اما عن امكان تنشيط حركة بضائع الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت، فأكدا ان تحقيق هذا الهدف يتطلب تنسيقا وتعاونا بين لبنان وبقية الدول المجاورة لمعالجة مشاكل العبور على الحدود المشتركة.

وفي ما يلي أجوبة جيلبير خوري وانطوان الشمالي:

تمكنا من التكيف مع الاوضاع الاستثنائية

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– لقد سبق لنا وتعايشنا مع الظروف المحلية منذ السبعينات. فكان لكل عام ظروفه ومستجداته من احوال سياسية مضطربة وأوضاع أمنية واقتصادية متدهورة وكأنه كتب على الوكلاء البحريين خاصة أن يعانوا من ظروف يعالجونها بالحكمة والوسائل المختلفة لتخفيف العبء والتكيف مع الاوضاع رغم قساوتها. ان هذا التكيف يقتضي معالجة المشكلات باستمرار أكانت عمالية أم تفاوتاً بالنسبة لحجم العمليات وذلك لنتمكن من الاستمرار واضعين نصب أعيننا مصلحة المستورد والمصدر اللبنانيين، فبدونها ليس بالامكان التواصل بخدماتنا بصفتنا وكلاء بحريين معتمدين. ولكن الأهم مشكلة بضاعة الترانزيت الى الاردن والعراق خاصة والتي تبقى خارج سيطرتنا نسبة لمرور الشاحنات عبر الحدود. هذا وفي حال استمرار امكانية عبور الحدود دون عائق لكان مرفأ بيروت الأول مقارنة مع بقية المرافئ المجاورة والأول في استيعاب البضائع برسم الترانزيت نظرا للموقع الجغرافي لمرفأ بيروت وقربه الى داخل الأراضي الأردنية والعراقية.

خدمات محطة الحاويات جيدة ولكن نطالب بتوسيعها

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– ان خدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت باشراف الرئيس المدير العام للمرفأ المهندس حسن قريطم وبادارة مدير عام المحطة المهندس عمار كنعان، تعتبر الفضلى بما يخص تفريغ وتحميل بواخر المستوعبات والعمليات المرفئية والتسليم والاستلام الى المستوردين ومن المصدرين. هناك مصداقية وشفافية ونوعية ممتازة من قبل المؤتمنين على محطة الحاويات. ويهمنا هنا أن ندلي بهذا الواقع مع اقتراحاتنا لتفعيل محطة الحاويات تلك. بالمقارنة مع المرافئ العالمية، نلاحظ أن المعدات المتوفرة في بيروت هي أقل بقليل وان المساحات الحالية للمحطة والأرصفة المتوفرة لا تمثل الا القليل مقارنة بما تتمتع به بقية المحطات خاصة في الدول الاوروبية والاميركية ومنطقة الشرق الأقصى. لذلك نقترح توسيع المحطة وتجهيزها بما يتناسب مع الامكانات في المستقبل وذلك لتشجيع الخطوط البحرية للاستمرار باعتماد مرفأ بيروت وجذب الخطوط البحرية العالمية لتشغيل البواخر العملاقة والتي تزايد حجمها أخيرا بحدود ٨٠٠٠ مستوعب نمطي الأمر الذي يقتضي بناء أرصفة ذات عمق تستوعب تلك البواخر العملاقة.

المحطة مؤهلة لاعتمادها مركز توزيع بحرياً

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات مركز توزيع بحرياً محورياً HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– صحيح، هناك شركتان عالميتان اعتمدتا محطة الحاويات في بيروت مركز توزيع بحرياً محورياً ولكن طموحاتنا هي ازالة أي عقبات واستدراك ما يمكن معاناته لتشغيل تلك البواخر على أفضل وجه، لذلك نتمنى على ادارتي المرفأ ومحطة الحاويات الاستمرار بتأمين مزيد من الأرصفة والمعدات ومساحات التخزين تلبية لطلب الخطوط البحرية العالمية عند ورودها.

مطلوب التنسيق والتعاون مع الدول العربية المجاورة

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– ليس بالامكان تنشيط حركة بضائع الترانزيت البري بالسرعة المطلوبة دون وجود تنسيق وتعاون لعبور الحدود بين لبنان وبقية الدول المجاورة وما من وسائل يمكن اعتمادها في لبنان لمعالجة تلك الأوضاع التي تبقى خارجة عن سيطرة اللبنانيين.

نعالج العوائق مع غرفة الملاحة

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– ليس هناك من عوائق أو صعوبات مرفئية أو جمركية بالتحديد، ولكننا دائما متيقظين لتفادي تلك العوائق أو الصعوبات ومعالجتها بالتنسيق مع غرفة الملاحة الدولية برئاسة السيد ايلي زخور.

نتائج مرضية اجمالا...

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– ان النتائج التي حققتها شركتنا في عام ٢٠٠٥ كانت مرضية اجمالا بسبب الأوضاع التي أشرنا اليها سابقا ولكننا دائما نطمح للتقدم حرصا منا على الاستمرار بكل كفاءة ومصداقية.

وبالمناسبة نتقدم من مجلتكم المحترمة خاصة ومن اللبنانيين عامة بأحر التهاني وأطيب التمنيات بحلول العام الجديد.

توفيق لطّوف (MEDCONRO):
ابتكار وسائل منخفضة الكلفة وتسهيلات انقاذاً لقطاع النقل البحري

مدير عام شركة «مدكونرو» MEDCONRO السيد توفيق لطّوف، رأى ان حركة النقل البحري في لبنان عادت الى وضعها قبل حادثة اغتيال الرئيس رفيق الحريري لكنها لم تتطور، ورسم علامة استفهام حول جدوى محطة الحاويات، رابطاً اياها بالنتائج النهائية التي ستصدر قريباً، ونفى لطّوف ان تتمكن بقدرتها الاستيعابية الحالية من استقبال خطوط عالمية جديدة لافتقادها للأرصفة اللازمة، مقترحاً ابتكار وسائل نقل منخفضة الكلفة وتسهيلات انقاذاً لقطاع النقل البحري الموازي بأهميته للقطاع السياحي.

تكيّف اللبناني مع الاوضاع

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– حادثة اغتيال الرئيس رفيق الحريري وما تبعها من اضطرابات وتفجيرات، أثرت سلباً على كل القطاعات، وجعلت القلق يسيطر على المواطنين والسياح والمستوردين والمستثمرين.

كما تأثرت حركة النقل أيضاً، إذ انخفضت حركة المستوعبات والبضائع الآتية الى لبنان. وهكذا فإن حال الاضطراب وعدم الاستقرار ووضوح معالم المرحلة المقبلة جمّدت الأعمال في البلاد. إنما بعد أشهر عدة بدأ الوضع بالتحسّن بفضل تأقلم اللبناني مع كل الظروف. لكن للأسف لم تتطور الحركة بل بقيت على حالها كما كانت قبل حادثة الاغتيال، ولا نزال بحاجة الى عشرات السنين لمواكبة تطوّر الدول المجاورة مثل دبي، قطر، البحرين وقبرص التي تتمتع باستقرار سياسي، اقتصادي ومالي، فضلاً عما توفره من تسهيلات جمركية أساسية في تطوير قطاع النقل الذي بات يستقطب شركات عالمية.

النتائج تحدد جدوى المحطة

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– لطالما انتظرنا إنشاء محطة الحاويات، ولا يخفى أنني اليوم من أشد المنتقدين لأدائها، كما ان لسان حال المستوردين يعتبر انها لم تقدم ايجابيات وساهمت في تراجع مستوى عمليات الاستيراد، وفي تعقيد المعاملات وزيادة التكلفة. اما بالنسبة للوكالات البحرية، فثمة انتقادات توجهها وفي مقدمها ضيق الأرصفة.

ويضيف السيد لطوف: نقدر جهود رئيس إدارة مرفأ بيروت المهندس حسن قريطم وكل المعنيين في محاولة حلّ المشكلات، لكن التحسّن بطيء ولغاية الآن لم نصل الى المستوى الذي كان يقدمه مرفأ بيروت للمستورد قبل انشاء محطة الحاويات. لكن تبقى ايجابيات تتمثل في اعتماد شركة MSC العالمية هذه السنة مرفأ بيروت مركزاً محورياً لعمليات الترانزيت، ما شكل نقلة نوعية لمصلحة المرفأ والاقتصاد الوطني، وفي النهاية، النتائج بالأرقام هي التي تحدد المنفعة التي سيحصل عليها لبنان جراء العقد بين MSC وإدارة المرفأ. كما يجدر الوقوف على آراء الصناعيين والتجار حول ما إذا كانت البضائع تصل الى المستهلك بطريقة أسرع وبالسعر المقبول.

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– لا نملك معلومات حول هذا الموضوع، ولا أعتقد ان محطة الحاويات قادرة على استيعاب كمية أكبر من البضائع. فرصيف المحطة الحالي يستوعب باخرة عملاقة وأخرى صغيرة، فكيف سيكون الوضع اذا ما دخلت باخرتان عملاقتان؟ ما يعني ان لا قدرة على استيعاب خطوط إضافية، وتوسيع الحوض الخامس يستلزم اغلاق الرصيفين ١٣ و ١٤ وردمهما. وهذا المشروع يتطلب تنفيذه ٥ سنوات على الأقل.

ترانزيت السيارات الى تراجع

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– من المعروف ان الأسعار ونوعية الخدمة هما اللتان تجذبان عمليات الترانزيت. وإذا سلمنا بأن منافسنا المباشر هو سوريا، فمرفأها طرطوس واللاذقية غير مجهزين بالرافعات، والسفن تفرغ بضائعها بواسطة رافعاتها الذاتية، وهي بذلك لا تنافسنا من حيث الخدمة. أما لجهة التعقيدات الجمركية، فالوضع سيّان في لبنان وسوريا.

تبقى الكلفة وهي أدنى، إذ ان كلفة الـ FIO في مرفأي طرطوس واللاذقية تكاد لا تذكر وتتبعها بقية التكاليف من يد عاملة ورسوم جمركية وتسجيل الشاحنات وبدلات النقل الى الحدود العراقية، وهي منخفضة قياساً بالكلفة في مرفأ بيروت ولا تتجاوز النصف.

والدليل على كلامنا ان لبنان وسوريا انطلقا مع بداية الحرب على العراق، في عمليات الترانزيت، والنتيجة تراجع الحركة في مرفأ بيروت وازدهارها في المرفأين السوريين اللذين يستقبلان السيارات المستوردة من اوروبا، بينما تستقبل مرافئ دبي او الكويت السيارات المستوردة من الشرق الاقصى واليابان.

من هنا لا أتصور عودة لبنان الى سابق عهده في لعب دوره الريادي كمركز محوري لعمليات الترانزيت ما لم يبادر المعنيون الى ابتكار وسائل نقل منخفضة الكلفة بواسطة سكك الحديد وتسهيلات منافسة انقاذاً لقطاع النقل الموازي أهمية للقطاع السياحي.

إلغاء مبدأ الغرامات

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– معوقات عدة ما زالت تحول دون تقدّم قطاع النقل البحري وفي طليعتها التعقيدات الجمركية، العراقيل لإنشاء الشركات والغرامات التي تستهدف المخالفين. ورغم المحاولات التي قامت بها النقابات وغرفة الملاحة، لم يعدل القانون خصوصاً لجهة فرض الغرامات والتي لم تعد تعتمد في الدول المتحضرة.

وفي حال أجرينا مقارنة بين لبنان والدول العربية المحيطة، نجد اننا لا نزال نعيش عصراً حجرياً في ما يتعلق بالمعاملات الجمركية. ولطالما ناشدنا المعنيين ان ينتبهوا الى تجربة دبي في هذا المجال.

نأمل خيراً بالحكومة الجديدة برئاسة فؤاد السنيورة الذي يملك نظرة مستقبلية تطويرية، وجهوده يوم كان وزيراً للمال أثمرت تطويراً مهماً في إدارة الجمارك.

استبعدنا المنافسين وعوضنا عن الخط الاوروبي

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– حادثة اغتيال الرئيس الحريري كانت لها آثارها السلبية على القطاعات كافة، ولا أعتقد ان أي وكالة نقل حققت سنة ٢٠٠٥ نتائج على قدر طموحاتها.

وفي ما خص «مدكونرو»، فقد استطعنا، رغم تحوّل تجار السيارات الى الولايات المتحدة بسبب ارتفاع سعر اليورو، وحتى شهر آب الماضي، ان نخرج منافسينا، ونستكمل نشاطنا الذي بدأناه في عام ٢٠٠٤.

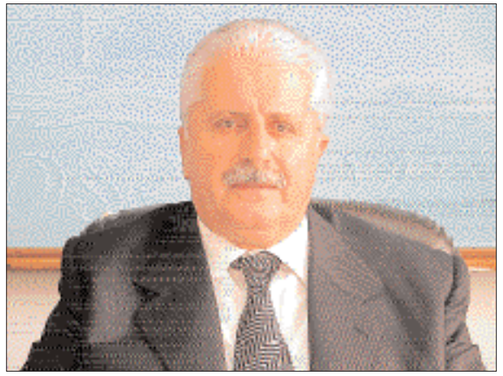
واليوم مع قرب انتهاء عام ٢٠٠٥ عاد خطنا Van Uden Roro يسيّر أربع رحلات الى لبنان شهرياً، بعدما كان المعدل في أشهر سابقة رحلتين فقط، إضافة الى اننا تحولنا الى الاستعانة بخطوط من المرافئ اليونانية MCCL، بحكم علاقتنا معها، لاستقدام سيارات مستوردة من الشرق الأقصى، تعويضاً عن اعداد السيارات المستوردة من دول اوروبا.

أخيراً كلنا أمل في تحقيق مشاريعنا في عام ٢٠٠٦ بعد اتجاه الأوضاع الى الحلحلة وعودة حركة استيراد السيارات من اوروبا.

جوزف قاعي (وكالة جوزيمار - JOSEMAR):

أداء محطة الحاويات جاء حسب توقعاتنا وهي قادرة على لعب دور رائد في المنطقة

اقترح المدير العام لوكالة جوزيمار جوزف قاعي دعم القطاع الصناعي نظرا لانعكاسه الايجابي على تطوير حركة الصادرات وتعزيز العملة الوطنية، فارتفاع الصادرات يؤدي الى تنشيط الدورة الاقتصادية مما يؤثر مباشرة على قطاع النقل. واعلن ان اداء محطة الحاويات «جاء بحسب توقعاتنا خاصة وان نخبة من الشباب اللبناني القيّم على ادارتها اثبت منذ الايام الاولى سعيه الجدي ورغبته في تطويرها». كما ان المحطة اعطت لبنان سمعة رفيعة، ولا شك بأن النتائج الايجابية يجب ان تظهر قريبا جدا. وأشار قاعي الى ان لبنان عرف منذ القدم بأنه بوابة الشرق ولعب دورا استراتيجيا نحو العمق العربي. وأعلن ان نتائج جوزيمار للعام ٢٠٠٥ كانت مرضية بالرغم من الانحسار الذي عاناه قطاع النقل في لبنان.



الاوضاع الاستثنائية اثرت سلبا على قطاع النقل

■ ما مدى انعكاس الأوضاع السياسية المضطربة في لبنان و الأوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الأوضاع وتخطيها ؟

– لا شك في أن للأوضاع الأمنية الاستثنائية التي مر بها لبنان خلال العام ٢٠٠٥ انعكاسات عدة على القطاعات كافة لا سيما قطاع النقل، حيث ان أزمات عدة عصفت بقطاع النقل البحري والبري على حد سواء.

فالعراقيل المفاجئة التي شهدها القطاع البري على الحدود اللبنانية السورية أصابت في الصميم ما تبقى من هذا القطاع. ناهيك عن الخسائر التي لحقت ببعض البضائع التي أتلفت من جراء الإنتظار على الحدود

وبالرغم من التحرك الرسمي الذي سعى الى أعتماد مطار ومرفأ بيروت كمتنفس بديل لتصريف هذه البضائع ، الا ان للقطاع البري ميزات أخرى لم يستطع توفيرها أي من المرافئ الأخرى.

دعم القطاع الصناعي يؤدي الى تطوير حركة الصادرات

أما في ما يتعلق بقطاع النقل البحري ، فان الحوادث الأمنية التي عاشها لبنان في الأشهر الماضية ادت الى حالة عدم استقرار في قطاع النقل البحري بحيث ان معدل البضائع المستوردة بقي على حاله ولكن ظهر تفاوت كبير بين شهر وآخر والسبب يعود الى ان البضائع المستوردة اصلا تشكل الحد الأدنى من الاستهلاك لاستمرار الدورة الاقتصادية وبالتالي فان التأثر السلبي يكون جد ضئيل . ان الفرصة الأساسية لتدعيم هذا القطاع هي عن طريق دعم القطاع الصناعي مما يؤدي الى تطوير حركة الصادرات من جهة وتعزيز العملة من جهة اخرى. ان ارتفاع الصادرات يؤدي الى تنشيط الدورة الاقتصادية التي تبدأ بتزايد الطلب على المنتجات المعدة للتصنيع وتنتهي بارتفاع القوة الشرائية لدى مختلف الأفراد والجماعات وبالتالي الى تزايد الطلب على السلع مما يؤثر مباشرة على قطاع النقل.

لا مفر من المشاكل العملية...

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات و تدابير لتفعيله؟

– ان محطة الحاويات خطت خطوة كبيرة في رحلة الألف ميل، اذ انه بات بامكاننا الاعتبار ان المرحلة الابتدائية المعززة بالأخطاء قد ولت على خير آخذين في الاعتبار انه لا مفر من المشاكل العملية التي واجهت المحطة خلال مراحل التشغيل الأولى.

اداء المحطة جاء حسب توقعاتنا

وهنا تجدر الاشارة الى أن اداء المحطة الحالي جاء بحسب توقعاتنا خاصة وان نخبة من الشباب اللبناني القيّم على ادارتها والحريص على نجاحها اثبت منذ الأيام الأولى سعيه الجدي ورغبته في تطويرها.

ولكننا نغتنم الفرصة لنصرح بأن الدور الذي لعبته المحطة حتى الآن لا يتعدى السوق اللبناني بنسبة كبيرة ولذلك فاننا بانتظار الخطوات التالية التي يجب ان تقوم بها المحطة والتي من شأنها ترسيم الوجهة المستقبلية والفوائد من تشغيلها .

للمحطة تأثير كبير على قطاعات عدة

في الواقع ان تجهيز المحطة بالرافعة الجسرية (GANTRY CRANE) الرابعة هو امر يسرنا حقا، اذ أنه سوف يؤدي الى تسهيل عملية التعاطي مع البواخر العملاقة. ولكننا بالمقابل نعتقد بأن المقومات الحالية غير كافية لإعطاء المحطة الطابع الاستراتيجي وجعلها تلعب دوراً محورياً اقليمياً.

ولا شك في ان للمحطة تأثيرات كبيرة على قطاعات عدة ابرزها السرعة والانتظام اللذان باتا تؤمنهما الخطوط البحرية بحيث أن البواخر العملاقة أصبحت تؤم مرفأ بيروت مباشرة مما أدى الى انخفاض في أكلاف نقل المستوعبات من جهة وانخفاض كلفة النقل، من جهة اخرى، الأمر الذي ساعد المستهلك اللبناني على تخفيض أسعاره.

أما على صعيد آخر، فقد أعطت المحطة لبنان سمعة رفيعة جدا وخاصة على الصعيد الاقتصادي، ولا شك بأن النتائج الايجابية يجب أن تظهر قريبا جدا.

كما اننا نتمنى على المسؤولين ان يتخذوا اجراءات اضافية في حال اعتمدت المحطة في لبنان كمركز توزيع محوري من قبل أكثر من خط ملاحي كي لا تعترضها عقبات من شأنها التأثير سلبا على القطاع البحري اللبناني بشكل عام

المهمة ليست مستحيلة

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافىء المجاورة ؟

– تناهت الى مسامعنا، خلال العام المنصرم، معلومات حول امكانية اعتماد بعض الخطوط العالمية لمحطة بيروت كمركز توزيع محوري وهذا أمر يسرنا، ولكن في الواقع لا يجب ان ننسى بأن المحطات التي نجحت باستقطاب عدد كبير من الخطوط ولعب دور محوري استراتيجي موجودة في مرافئ البلدان التي تشكل بحد ذاتها سوقاً لبواخر الحاويات العملاقة. اذ تسعى الخطوط الى تأمين خدمة مباشرة الى محطة معينة بغية تغطية الحاجة المتزايدة للأسواق المرتبطة بها ولكن المهمة ليست مستحيلة أمام لبنان اذ انه يمكن التركيز على ثلاثة عوامل للتعويض عن تأثره بحجم السوق المحلي، وهي:

١– ثبات الوضع الاقتصادي يعطي نوعا من الثقة باستقرار هذا الوضع. كما أن ارتباط العملة اللبنانية بالدولار يعطي أفضلية على البلدان التي ترتبط عملتها باليورو

٢– جهوزية المحطة وكفاءة العاملين فيها من شأنها تخفيف المعوقات التي تعترضها بشكل عام، علما أنه لا مجال للمقارنة بين جهوزية المحطة في بيروت وجهوزية المحطات المتواجدة في الدول المجاورة.

٣– التعويض عن حجم السوق الوطني بتسهيل الوصول الى الدول المجاورة وايجاد حلول للمعوقات التي تواجه البضاعة المعدة برسم الترانزيت باتجاه العمق العربي، وجعل المحطة تلعب دور البوابة التي تربط الشرق ببلدان العالم.

دور لبنان استراتيجي نحو العمق العربي

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– من البديهي أن يطرح هذا السؤال ومن المستغرب ان يبقى الجواب معروفا ولكن بانتظار الحول والقوة من الله كي تحل هذه المشاكل ويباشر بالعمل على هذا الموضوع

عرف لبنان منذ القدم بأنه بوابة الشرق، وبالرغم من مساحته الجغرافية المتواضعة الا انه اشتهر بالدور الاستراتيجي الذي استطاع ان يلعبه مع عمقه العربي و قد أكدنا مرارا وتكرارا بأن هذا الدور الاستراتيجي لا يمكن أن يلعبه لبنان الا بجناحيه البحري والبري. ان المحطة وتجهيزاتها لن تلعب دورها الريادي الا اذا كان القطاع البري متعافيا بالاضافة الى جهوزية المنطقة الحرة، صحيح ان الهيئة العاملة في مجال النقل تلعب الدور الرئيسي في التمهيد وتطوير القطاع ولكن الوضع الحالي للقطاع هو اساسي بامتياز، مع العلم انه لا يمكننا ان نربط التشنج الحاصل بالعلاقات الحالية بين لبنان وسوريا، اذ ان المشكلة موجودة منذ زمن بعيد، حتى عندما كان الجميع ينادي بوحدة المسار والمصير . يجب ان يعي المسؤولون اهمية هذا الموضوع والعمل على وضع مشروع يقضي بتسهيل مرور البضائع من لبنان باتجاه العمق العربي مع الحفاظ على اليد العاملة الوطنية في هذا المجال. اننا واثقون من أن اللبنانيين يستطيعون المنافسة في سوق النقل البري وتقديم الخدمات المميزة اذا تم احترام مبدأ المعاملة بالمثل وتأمين الشروط التالية:

١– السماح لمشغل محطة الحاويات باستعمال مساحة أكبر من تلك المتاحة له حاليا وذلك لوضع وتعريب الحاويات المعدة برسم المسافنة البحرية (TRANSHIPMENT).

٢– إعتماد رصيف آخر غير الرصيف ١٥ لحركة الصادر ولفصل البواخر الصغيرة (FEEDER) عن البواخر الأخرى Mother vessels.

٣– في حال تم التجاوب من قبل أكثر من خط ملاحي على اعتماد محطة بيروت، يجب العمل سريعاً على توسيع المحطة شمالاً باتجاه منطقة الدورة وذلك لتحسين قدرة استيعابها

٤– تقديم التسهيلات اللازمة للبواخر الصغيرة التي تقوم بتفريغ الحاويات المودعة في المحطة برسم الترانزيت بحيث نستطيع تقليص كلفة توصيل هذه الحاويات قدر الامكان الى المرفأ النهائي.

نتطلع الى التحديث والتطوير

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– لقد شعرنا خلال السنوات الأخيرة بمدى السعي الذي ابدته جميع الأطراف الفاعلة في النقل البحري بغية تطوير هذا القطاع ، و لا يسعنا هنا الا التنويه بالجهود التي بذلتها الادارات الفاعلة من مرفئية وجمركية لمواكبة أعمال محطة الحاويات، بيد أننا نتطلع الى تحديث وتطوير النظام الجمركي والمرفئي المعتمد حاليا بحيث يتم وصله الكترونيا بالمستهلك او المستفيد الأول من البضائع الواردة عبر المرفأ أسوة بالوضع القائم في البلدان الأوروبية والخليجية المتجاورة ولا ننس ضرورة العمل على تحديث الخدمات المقدمة داخل المنطقة الحرة.

حافظنا على نشاط خطوطنا

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ و ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– ان نتائج وكالة جوزيمار للعام ٢٠٠٥ كانت مرضية بالنسبة للسنة الماضية او بالمقارنة مع حركة السوق اللبناني بشكل عام. فبالرغم من الانحسار الذي عاناه هذا القطاع في لبنان وبالرغم من الظروف الاستثنائية التي ألمت بالوطن استطاعت جوزيمار متابعة تلبية زبائنها بالسرعة المعهودة والمصداقية الثابتة وحافظت على نشاط خطوطها بالرغم من التفاوت الحاصل في أسعار النوالين التي ترتفع مع الانحسار في توفر البواخر. كما اننا في سعي دائم وبشكل يومي الى التجدد والتطور عن طريق التحضير لمشاريع واتفاقيات جديدة مع شركات عالمية وعربية في هذا القطاع وأبرز معالمها تجلّى بمشاركتنا في معرض «صنع في اميركا» لتسويق الخدمات الاستثنائية الممتازة التي يقدمها وكلاؤنا في الولايات المتحدة الأميركية.

OUR SERVICES ARE BEST
TO SOLVE YOUR
PROBLEMS

GTS

GENERAL TRANSPORTATION SERVICES

WE TAKE CARE OF YOUR FREIGHT
ON FIVE CONTINENTS

AS NO ONE ELSE CAN

GENERAL TRANSPORTATION SERVICES

HEAD OFFICE

MICHAEL SEHNAOUI BLDG. PORT STREET • P.O.BOX: 7093 BEIRUT - LEBANON
PHONE: 01/ 585777 (10 LINES) • FAX: 961-1-581359
E-MAILS: ytkaissi@gts.com.lb • amerkaissi@gts.com.lb • SITA: BEYIG7X

إدي يمين (EDIMAR LEBANON SHIPPING):

على المحطة الحفاظ على أدائها ومثالية معاملاتها وتطوير ذاتها لمواكبة متطلبات الملاحة العالمية

عزا الشريك المفوض في شركة EDIMAR LEBANON SHIPPING السيد إدي يمين تراجع حركة الترانزيت من المرافئ اللبنانية، الى مشكلة الحدود اللبنانية – السورية، والتي انعكست على كلفة التصدير. وإذ نوه بنشاط محطة الحاويات، ذكر بضرورة مواكبتها لتوسع الخطوط العالمية، عبر توسيع ارصفتها وزيادة عدد الرافعات الشوكية.

ورأى السيد يمين ان ضعف حركة الترانزيت البري مرده الى المشكلات التي تعانيها الشاحنات على حدود الدول العربية المحيطة، مطالباً بدعم الأسطول البري.

وعن نتائج الشركة لعام ٢٠٠٥، قال أنها مقبولة قياساً لما تعانيه البلاد، رابطاً المشاريع التوسعية بتطور الاوضاع الداخلية والإقليمية.

دعم الاسطول اللبناني وتفعيله

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– كون كل القطاعات الاقتصادية قد تأثرت سلباً بالأوضاع السياسية المضطربة والاحداث الأمنية، فمن الطبيعي ان يتأثر قطاع النقل البحري تلقائياً، ما ينعكس بالتالي على حركة الاستيراد والتصدير. تضاف الى ذلك مشكلة الحدود بين سوريا ولبنان، والتي أدت الى تراجع حركة الترانزيت من المرافئ اللبنانية، واعتماد المصدرين نسبياً على التصدير البحري، مع ما يحمله من ارتفاع في تكاليف النقل. الأمر الذي أدى الى ارتفاع كلفة السلع المصدرة من لبنان، وبالتالي خروجها عن مقياس المنافسة في الأسواق الخارجية.

أما بالنسبة الى تأثر القطاع بالأوضاع الأمنية في العراق، فقد انعكس ذلك بآثاره السلبية على حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري.

يبقى ان التكيف مع الأوضاع الحالية وتخطيها لا يمكن تحقيقهما إلا برص الصفوف ومعالجة الأزمة السياسية في العمق وعبر الحوار الوطني الشامل. وهنا يجدر بالسياسيين العمل لمصلحة الوطن، وبالدولة العمل على خط آخر لتفعيل القطاعات الانتاجية، ودعم الأسطول البحري اللبناني، كما عليها تقويم آثار العلاقات اللبنانية – السورية على الاقتصاد اللبناني نظراً لوزن هذه العلاقات على المدين القصير والطويل.

إجراءات وتدابير تفعيلاً لنشاط المحطة

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– أداء محطة الحاويات جيد لما توفره من خدمات بمعاملات مبسطة، بغض النظر عن الأخطاء التي حصلت لدى انطلاقتها والتي عولجت بسرعة. ويحضرني هنا ان انوه برئيس ومدير عام المرفأ المهندس حسن قريطم، والغرفة الدولية للملاحة برئاسة السيد ايلي زخور، للجهود التي بذلاها وصبت في مصلحة قطاع النقل.

أما لجهة الإجراءات والتدابير لتفعيل المحطة، فأذكر تنظيف الاحواض وتعميقها، زيادة عدد الرافعات الشوكية، توسيع أرصفة المحطة، إضافة الى تدريب اليد العاملة وتطويرها تقنياً.

عوامل جاذبة يجدر توافرها!

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– المعلومات صحيحة، وثمة توجه للشركات العالمية نحو المحطة لاعتمادها مركز توزيع بحرياً محورياً، شرط حفاظها على أدائها ومثالية معاملاتها، وتوفيرها خدمات المناولة السريعة، والعمل على تطوير ذاتها لتواكب متطلبات شركات الملاحة العالمية. ولا شك في ان هذه الشركات مقتنعة تماماً بموقع مرفأ بيروت الاستراتيجي وتمايزه بأحواضه العميقة، وإمكاناته لاستقبال السفن العملاقة، الى توافر اليد العاملة ذات الأجور المتدنية. كل ذلك جعل منه مرفأ أساسياً ومثالياً في منطقة الشرق الأوسط.

أسباب وراء تراجع الترانزيت

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– ان ضعف حركة الترانزيت البري مرده المشكلات التي تعانيها الشاحنات على الحدود العربية والرسوم المفروضة عليها، اذ أصبحت تكلفة البضائع المشحونة بحراً بواسطة الحاويات، أو على الطريقة التقليدية CONVENTIONAL، تنافس المشحونة براً. إضافة الى عامل ضعف أسطول النقل البري اللبناني، وعدد شاحناته غير الكافي، الأمر الذي دفع بشركات الملاحة العالمية الى تفريغ سفنها العملاقة في المرافئ التركية والسورية والأردنية، حيث التكلفة أقل والشحن البري مؤمن.

يضاف الى كل هذه الأسباب، إغراق السوق العراقي بالمنتجات والبضائع التركية لتدني أسعارها والتسهيلات التي تتمتع بها، وتراجع الازدحام في المرافئ المجاورة، حيث كان يحوّل الفائض الى المرافئ اللبنانية.

اما بالنسبة الى الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة وتفعيلها، فأهمها دعم الدولة للقطاع البري وخفض الرسوم المرفئية وتبسيط المعاملات.

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– لم نلمس أية عوائق أو صعوبات مرفئية وجمركية اعترضت نشاط شركتنا ونحن مرتاحون تماماً لتعاملنا مع مرفأ بيروت بإدارته ودوائره كافة.

مشاريعنا رهن الاوضاع

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– نتائجنا المحققة في عام ٢٠٠٥ مقبولة قياساً الى ما تعانيه البلاد من اضطرابات أمنية وتجاذبات سياسية. أما مشاريعنا التوسعية لسنة ٢٠٠٦ فتبقى رهن تطور الاوضاع داخلياً وإقليمياً.

كلمة أخيرة؟:

– أتمنى ان تحمل سنة ٢٠٠٦ الخير والبركة للبنان، وأن يحل الوئام بين اللبنانيين وتنفرج الأزمة الاقتصادية.

مارون غالب (PMA):

استقبال الجيل الجديد من السفن والتكيّف مع انفتاح الاقتصاد العالمي تحديان برسم المحطة

اعتبر المدير التنفيذي لوكالة «فينيسيان» ماريتيم اجنسي PMA البحرية السيد مارون غالب «ان قطاع النقل البحري لم يتمكن من تحقيق اهدافه المرجوة في عام ٢٠٠٥ بسبب الظروف الدقيقة، انما استطاعت شركة PMA تحقيق نتائج مقبولة». ونوّه بنشاط محطة الحاويات وحركتها، ومستقبلها الواعد، مشيرا الى انها امام تحديين: استقبال الجيل الجديد من السفن والتكيف مع الانفتاح الاقتصادي العالمي، لافتا الى ضرورة تسهيل العمل على السفن وتسريعه، وتسييره على الحدود بهدف تنشيط حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت.

نتائج غير متوقعة

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– مرّ اللبنانيون في اوضاع وظروف صعبة جدا، برهنوا خلالها عن عدم استسلامهم للامر الواقع، فاللبناني بطبيعته مثابر ولا يمكنه التوقف عن العمل.

من المؤكد ان الاوضاع السياسية المضطربة في بداية عام ٢٠٠٥، عقب اغتيال الرئيس رفيق الحريري، أثرت على قطاع النقل البحري ولا تزال هذه التأثيرات حتى اليوم. والخروج من الازمة يحتاج الى بعض الوقت، انما المواطن يعمل على تجاوزها. ان قطاع النقل البحري تراجع ولم تكن نتائجه مرضية بحسب المتوقع.

تحديات امام المحطة

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– في بدايتها، واجهت محطة الحاويات معوقات وعراقيل بسبب النقص في التنظيم اللازم لتسهيل التعامل مع كل الاطراف، وهذه هي حال كل مشروع جديد. ولا ننس ان محطة الحاويات هذه هي الاولى من نوعها في لبنان، وان هناك ذهنية معينة مستحكمة منذ ايام العثمانيين بمرفأ بيروت لدى كل الذين يتعاطون مع هذا المرفأ. وقد استطاع المسؤولون في المحطة استدراك هذا الامر، وتجاوبوا مع الوكلاء البحريين.

وطبعا ستتطور محطة الحاويات مستقبلا لتواكب استقبال السفن من الجيل الجديد وتتكيف مع الانفتاح والاقتصاد العالمي، كما سيستعمل مرفأ بيروت للترانزيت البحري الى شواطئ البحر الاسود وغرب البحر المتوسط، وبالتالي سيستقبل عددا اكبر من البواخر.

ولا بد من الاشارة الى ان الوكيل البحري يحتاج الى اتمام العمليات بسرعة، لان كل تأخير للسفينة له كلفته ويتسبب بأضرار، فالمطلوب ان يبرهن مرفأ بيروت عن قدرته في التعامل مع كل انواع السفن ومعداتها، من هنا ضرورة توسيع الباحات، والتسريع في مناولة الحاويات وتسهيل عمل الشاحنات المحمّلة بالبضائع.

نفضل تسليط الضوء على الامور الجيدة للحصول دائما على الافضل

طابع خدماتي للمرفأ

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– صحيح، تقوم اليوم بعض الخطوط البحرية باستعمال مرفأ بيروت كميناء اخطرما (ترانزيت)، الامر الذي ساعد كثيرا في تحسين صورة المرفأ بالنسبة للخطوط الاخرى التي نتمنى ان تستعمل المرفأ مباشرة للترانزيت. فمرفأ بيروت في حاجة الى مجهود من المسؤولين عنه كي يقدموا التسهيلات اللازمة بهدف تشجيع قيام «اخطرما» لخطوط جديدة، فلبنان بلد خدمات، ولا مانع في ان يكون مرفأ بيروت خدماتيا.

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– لطالما كان لبنان نافذة على الدول العربية، ولكن لا ننس ان الدول المجاورة هي معابر وممرات اجبارية للوصول الى عمق الخليج العربي وبقية الدول العربية حيث نود تقديم خدماتنا.

من هنا نقول ان سوريا بوابة مهمة، لذلك نتمنى ألا تتكرر العراقيل والتعقيدات التي حصلت منذ فترة على الحدود. اذاً، الوسائل المطلوبة لتنشيط حركة البضائع هي مرور البضائع بسهولة عبر الحدود من دون اية عراقيل، وتخفيض رسوم الترانزيت على البوابات والمعابر. ويمكن في هذا الاطار عقد اتفاقات مع الدول التي سنعبر اراضيها للوصول الى دولة ما، بهدف تسهيل الامور وكي ننافس البوابات المشابهة.

اتكال على مجموعة EVERGREEN

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– الكلام على هذا الموضوع قليل لان التجاوب من كل الاطراف، مرفئية كانت ام جمركية، موجود. وكل المشكلات يتم حلها مع غرفة الملاحة الدولية برئيسها واعضائها الذين يعملون على معالجة كل الامور. لذا نفضل تسليط الضوء على الامور الجيدة للحصول دائما على الافضل.

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– في ظل الازمات التي عصفت بلبنان خلال هذا العام، والتي أثّرت سلبا على كل القطاعات، لم نتمكن من تحقيق اهدافنا المرجوّة، انما نحن راضون عن النتائج التي حققناها.

ونتمنى ان تحمل سنة ٢٠٠٦ الخير للجميع وأن تكون افضل من سنة ٢٠٠٥، واتكالنا على تطور الخطوط التي نمثّلها، وعلى تحسين اداء الخدمات التي تقدمها مجموعة EVERGREEN والذي سينعكس على نشاط وكالتنا.

حنا روفايل (روفايل غروب – RAMARE): إيجاد حل للتأخر في تسليم الحاويات

لفت مدير عام «روفايل غروب» RAMARE السيد حنا روفايل الى تأخر محطة الحاويات في تسليم الحاويات بعد الكشف عليها، مجدداً مطلبه إنشاء مبنى موحد يضم الدوائر الرسمية التابعة لمختلف الوزارات ومكاتب الشحن، تسهيلاً لإجراء معاملات التخليص وإنجازها في أسرع وقت ممكن، محذراً من «عودة البضائع التي يصدر فيها قرار بالتلف الى السوق».

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– لم يتأثر حجم أعمالنا بالأوضاع المضطربة فبقي على حاله كما العام الماضي. لكن قيمة البضائع تدنت، إضافة الى انخفاض استيراد البضائع التي كانت تذهب الى سوريا بسبب اعتمادها على الصناعة الوطنية. لكن عموماً وضعنا جيد.

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– محطة الحاويات تحصد نجاحاً كبيراً، إذ أصبحت تستقطب شركات عالمية وقد بدأت الأخيرة تطالب بإنشاء محطة اخرى. إنما المشكلة الوحيدة التي لا يزال يعاني منها مخلصو البضائع هي التأخر في تسليم المستوعبات بعد الكشف عليها، ما حملنا على مطالبة المعنيين بضرورة استغلال المساحات الواسعة في مرفأ بيروت، وإنشاء مبنى موحد داخل حرم المرفأ يضم مكاتب الشحن ودوائر الوزارات لتسهيل العمل وتخليص البضائع بسرعة.

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– من الجيد أننا دخلنا الى هذا المستوى وهذا دليل نجاح.

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– الترانزيت عبر مرفأ بيروت تراجع منذ زمن، وتحوّل إلى مرافئ دبي، مصر والكويت التي تعتبر من أفضل المرافئ. ان شركات عالمية عدة مثل Toshiba وSONY وغيرهما افتتحت مخازن ومستوعبات لها في مرفأ دبي فأضحت البضائع تنطلق من دبي أو من جبل علي مروراً بسوريا وصولاً الى لبنان.

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– العوائق لم تتغير، منها المماطلة في عملية الكشف

على البضائع من معهد البحوث، الى التأخير في إجراء بعض المعاملات وغيرهما من التعقيدات، لذا من الأفضل اعتماد شهادة VERITAS.

على صعيد آخر، ان البضائع التي تسقط في الكشف تذهب الى التلف. وعملية التلف معقدة لتضارب في الصلاحيات بين السلطات المعنية وذات الصلاحية، مع ما ينتج عن ذلك من تأخير في اتخاذ الوزارات المختصة قراراتها، لتبقى البضائع في العنابر وتذهب في النهاية الى مافيات المزاد العلني لتجد طريقها أخيراً الى السوق.

ثمة مشاريع عدة أطلقتها وزارة المال لتسريع الأعمال وتحريكها. لكن التنسيق مفقود مع بقية الوزارات المعنية، ما يضرّ بقطاع النقل البحري بمجمله.

NAVIGATORS S.A.R.L.

Freight Forwarders

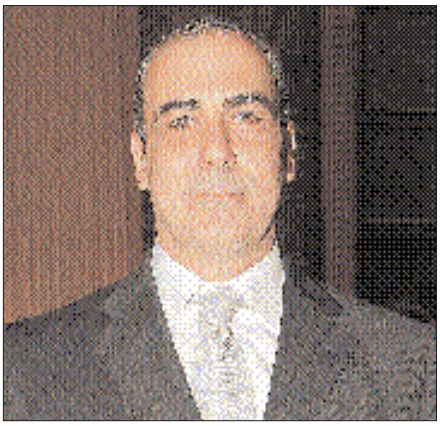
Achrafieh, Lebanon
Tel: +961 (1) 570571
Fax: +961 (1) 575730
navigators@navigators-lb.com
www.navigators-lb.com
P.O.BOX:175179 - Beirut, Lebanon

انطوان المحيّر (NAVIGATORS):

مكاتب تمثيلية للوزارات في الحرم المرفئي تسهيلا لاتمام المعاملات

شركة «نافيغايتورز» NAVIGATORS من شركات وساطة النقل الحديثة العهد التي تسعى بجدية الى زيادة حصتها من السوق اللبناني، عبر استقطاب المزيد من العملاء.

المدير العام السيد انطوان المحيّر لفت الى «بعض المعوقات التي تؤخر عمليات النقل وتكبد التجار نفقات ووقتا»، مقترحا «فتح الوزارات المعنية بأمور النقل مكاتب تمثيلية لها في حرم المرفأ تسهيلا لحركة النقل من والى مرفأ بيروت، واختصارا للوقت الذي يستنفد في اتمام العمليات وفي نقاط بعيدة عن بعضها البعض».



اختصاصنا أعمال النقل

■ ما هو اختصاص شركة "NAVIGATORS" تحديداً؟

– تتعاطى شركة "NAVIGATORS" أعمال وساطة النقل والشحن البري والبحري لجميع أنواع البضائع والسيارات، وقد مضى على تأسيس الشراكة ثلاث سنوات وهي في تقدم مستمر وأوضاعها جيدة.

■ هل أثرت الأوضاع الأمنية وعمليات التفجير والاغتيالات التي جرت في لبنان والعالم العربي على نشاطكم؟

– بالطبع كان لها تأثيرات سلبية على غالبية القطاعات بما فيها التجارية والصناعية والخدماتية، ولكننا في "NAVIGATORS" لم نتأثر بالأوضاع غير المستقرة، واستطعنا استقطاب المزيد من العملاء الجدد، والخوض في مجالات جديدة أدت الى نمو في حجم أعمالنا.

معوقات تؤخر الحركة

■ ما هي المعوقات التي تواجهونها في مرفأ بيروت وعبر البوابات البرية بالتحديد؟

– عموماً، لا تعترضنا معوقات، فإدارة الجمارك تتعاون معنا الى أقصى الحدود، وتقدم لنا مختلف التسهيلات الضرورية لإتمام المعاملات بالسرعة المطلوبة، لكن العائق الاكبر يكمن في اختيار العملاء لبعض الشركات التي تفتقد الى الخبرة في القيام بعمليات النقل فيحصل تأخير فيها يمتد أحياناً الى أسبوع، إضافة الى ما يعترضنا من معوقات ناجمة من حركة البضائع المنقولة عبر مرفأ بيروت وغير مدرجة في خانة «الترانزيت» وهذه البضائع تتطلب معاملات خاصة بالترانزيت واعداد بيان إعادة تصدير خارج الأراضي اللبنانية. كل ذلك يؤخر الحركة التجارية ويكبد التجار مزيداً من النفقات.

مكاتب تمثيلية للوزارات المعنية

■ وماذا تقترحون لتسهيل أعمالكم خدمة للتجار؟

– مطالبنا واضحة وتتمثل بضرورة فتح الوزارات المعنية مكاتب تمثيلية لها داخل حرم المرفأ، تسهيلاً للمعاملات واختصاراً للوقت، وتجربة وزارة الزراعة مشهودة، اذ كانت سباقة الى فتح مكتب لها يوفر اليوم خدماته بأقصى سرعة، وفي هذا الإطار نكرر طلبنا الى الوزارات المعنية للتعجيل في إنشاء مكاتب لها، وهذه الدعوة موجهة أيضاً للمؤسسات والدوائر الرسمية المعنية.

مشكلات الوسطاء غير المرخص لهم

■ ما هي برأيك الطريقة التي يجب ان يلجأ اليها المعنيون بقطاع النقل للحد من نشاط الوسطاء غير المرخص لهم؟

– استطاع المعنيون بالتعاون مع جمعية وسطاء النقل الحد من نشاط هؤلاء في مجال تسليم البضائع المستوردة والمسجلة باسم الناقل، لكن العديد من الوسطاء غير المرخص لهم ينشطون في أعمال النقل البري والبحري، فيصدرون بوالص من غير ان تكون مسجلة، ما يؤدي الى بروز مشكلات حقيقية، لا سيّما في مجال الاعتمادات.

■ هل أنتم راضون عما تقوم به جمعية الوسطاء لجهة تحقيق المطالب؟

– الجمعية توفر لنا العون في مجالات عدة لكنها غير قادرة على تلبية كل المطالب، وبما ان هذه المطالب متشعبة فإنها تبقى الجمعية مستنفرة لتحسن أداءها ومتابعتها للمستجدات.

توسيع النشاط وخدمات جديدة

■ كيف تقوم نتائج الشركة للسنة ٢٠٠٥؟ وهل من مشاريع توسعية؟

– لقد أحرزت "NAVIGATORS" رغم حداثتها في السوق تفوقاً كبيراً على زميلات لها تتمتع بالعراقة والخبرة الطويلة. ونركز اليوم على توسيع نشاطاتنا وتوفير خدمات جديدة سعياً لاستقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء، رغم آفاق السوق المحدودة. أما بالنسبة الى خططنا التوسعية فلا نية لنا للتوسع خارج لبنان أقله في المدى المنظور.

«همبورغ سود» تعيد تنظيم خطوطها العاملة بين آسيا وأميركا

بدأت مجموعة HAMBURG SUD الالمانية الناشطة في ميدان النقل البحري العالمي إعادة تنظيم برنامج خطوطها التي تربط بين المرافئ الآسيوية ومرافئ الولايات والمتحدة الأميركية الواقعة على الشواطئ الشمالية والجنوبية للمحيط الهادئ. فقد عمدت الى إلغاء مرفأ VANCOUVER الكندي من برنامج خطها المعروف باسم CASA والذي يربط المرافئ الشرقية للصين بمرافئ أميركا الجنوبية، واستبدلت هذا المرفأ بمرفأ MANZANILLO المكسيكي. ويعتبر خط CASA تكملة للخط المنتظم الأساسي الذي يربط آسيا بمرافئ أميركا الجنوبية.

وقد وضعت مجموعة «همبورغ سود» ٩ سفن لتأمين عمل كل خط بصورة مستقلة مما أدى الى تقليص فترة رحلات سفن هذين الخطين ولا سيما بين مرافئ أميركا الجنوبية والصين واليابان.

ويذكر ان HAMBURG SUD ممثلة في لبنان بوكالة سي ترانس أجنسيز التي يشرف على إدارتها كل من سمير نعيمه وسمير مقوّم.

خدمات مشتركة بين HAPAG LLOYD و CP SHIPS حول العالم

قررت HAPAG LLOYD الألمانية و CP SHIPS الكندية تقديم خدمات مشتركة جديدة تربط اوستراليا، نيوزيلندا، جنوب شرق آسيا، الشرق الأوسط وأوروبا الشمالية عن طريق قناة السويس وذلك اعتباراً من شهر شباط ٢٠٠٦. واتفقت المجموعتان على استخدام ١٢ سفينة سعة الواحدة ٢٠٠٠ و ٢٥٠٠ حاوية نمطية لتأمين رحلة أسبوعياً بين هذه المرافئ، كما انهما تدرسان إمكانية التعاون مع خطط بحرية أخرى مهمة للمشاركة في تقديم هذه الخدمات.

وتجدر الإشارة الى ان HAPAG LLOYD كانت قد أعلنت عن شرائها لكامل أسهم CP SHIPS بحيث أصبحت المالكة الوحيدة لها.

ويذكر ان وكالة TOURISM & SHIPPING هي وكيلة مجموعة HAPAG LLOYD في لبنان.

مرعي أبو مرعي (شركة خطوط أبو مرعي البحرية):

«أورينت كوين» تعاود تسيير رحلاتها من بيروت في عيد الأم

رغم الأوضاع الامنية التي عاشها لبنان في الأشهر الماضية، استطاعت سفينة «أورينت كوين» التابعة لشركة خطوط أبو مرعي البحرية، تحقيق نتائج جيدة وحجوزات لسنة ٢٠٠٦، ومن المنتظر عودتها في ٢١ آذار المقبل للقيام برحلة مميزة تحمل على متنها أمهات ذوات إمكانات محدودة في تطواف بحري مشوّق.

صاحب ومدير شركة خطوط أبو مرعي البحرية السيد مرعي أبو مرعي، أبدى في حديث الى «البيان» غيرة على لبنان وتعلقاً به ورغبة بالاستثمار فيه مهما تكن الظروف، كاشفاً عن الدوافع لإغلاق خط «أورينت كوين» المنطلق من دبي.

نحاول ان نقوم بواجبنا الوطني

■ كيف تقومون نتائجكم لسنة ٢٠٠٥؟

– سنة ٢٠٠٥ بالنسبة لـ «أبو مرعي لاينز» كانت جيدة، إذ سجلت سفنها الـ ١٧ العاملة على خطوط تصل الى مختلف أنحاء العالم نتائج جيدة، وزاد النمو في السيارات المنقولة بنسبة فاقت الـ ٢٥٪.

أما بالنسبة لشركة أبو مرعي كروزرز فقد واجهنا تقصيراً بسيطاً بسبب الأوضاع المضطربة، لكن الباخرة «أورينت كوين» ORIENT QUEEN شهدت إقبالاً من اللبنانيين وسجلت عدداً كبيراً من الحجوزات لسنة ٢٠٠٦، لكن ثمة تخوفاً من استمرار الأوضاع الأمنية على حالها من التأزم بحيث يخسر البلد موسماً سياحياً آخر، الى موسمين سابقين.

يضيف السيد أبو مرعي: «اللبناني لا يفقد الأمل ونحن مصرون على العمل والاستثمار في بيروت. في النهاية، يحاول كل مواطن ان يقوم بواجبه تجاه بلده».

نجاحات وعوائق روتينية

■ انتقلت سفينة «أورينت كوين» للعمل في دبي، هل تشعرون بفارق في العمل بين بيروت ومنطقة الخليج؟

– في بيروت، سجلت «أورينت كوين»، كما أسلفت، إقبالاً شديداً برغم كل الأحداث الأمنية. أما في ما يتعلق بدبي، فقد نجحت الفكرة لكننا دخلنا الى سوق من الصعب التأسيس فيه. كما واجهنا عوائق عدة في قطر مثلاً، من حيث خدمات وتجهيزات المرافئ، إضافة الى تعقيدات روتينية في ما يتعلق بالضرائب والرسوم. كذلك اصطدمنا بمشكلة إضافية، إذ ان الشركات السياحية في الإمارات رفضت التعامل مع وكيلنا في دبي «ألفا تورز»، فاضطررنا، أخلاقياً وأدبياً، الى إيقاف الخط في دبي.

مشاريع مزدهرة ومنتشرة

■ ما هي توجهاتكم المستقبلية بالنسبة لـ «أورينت كوين»؟ وهل هناك مشاريع مستقبلية أخرى؟

اللبناني لا يفقد الأمل ونحن مصرون على العمل والاستثمار في بيروت

– ستعود سفينة «أورينت كوين» الى مرفأ بيروت بعد استراحة الطاقم لمدة شهرين تقريباً، على ان نعاود الانطلاق بتسيير رحلاتنا المعتادة في ٢١ آذار، إذ سننظم رحلة للأمهات ذوات الإمكانات المحدودة. وعملياً، تبدأ الرحلات في الأول من نيسان.

أما بالنسبة للمشاريع المستقبلية، فإننا نحضّر لافتتاح مركز تجاري في عمان – الأردن وقد نطلق عليه اسم LEBANON MALL. وهناك نية بفتح «العنبر مول» في صيدا في لبنان.

وكوني مساهماً وعضواً في مجلس إدارة بنك «انتركونتيننتال»، فإننا نتابع مسيرة تطوره ونموه كما نسعى الى زيادة رأس المال.

اتفاق أدبي

■ ما السبب لعدم تسيير رحلات لسفنكم من وإلى المرافئ اللبنانية؟

– لدى خطوط أبو مرعي البحرية أكبر البواخر لنقل السيارات، احداها هي الثالثة في العالم وتستوعب حوالى ٦٠٠٠ سيارة. وبما ان عدد السيارات المستوردة في لبنان محدود ويبقى دون استيعاب باخرة واحدة، لذا ما من حاجة للعمل في السوق اللبناني. ثم ان هناك اتفاقاً أدبياً معقوداً مع شركة «مونديال لاين» لصاحبها السيد يحيى قباني، وهو صديق وزميل، يمنعنا من تسيير خطوط نقل السيارات الى المرافئ اللبنانية. لكن قد نكسر القاعدة مع نهاية السنة وارتفاع عدد السيارات المستوردة، وذلك بتسيير احدى سفننا الى مرفأي طرابلس وبيروت.

تعزيز مكتب بيروت

■ كيف تتم إدارة بواخركم الموجودة في الخارج من داخل لبنان؟

– مكتبنا في لبنان جزء لا يتجزأ من مكاتبنا في ألمانيا وبلجيكا وغيرهما. ونحن نعمل على تعزيزه إدارياً ليؤمن فاعلية تواصل قصوى، لكننا نصطدم بالحذر الذي يبديه البعض بسبب الأوضاع الأمنية.

الباخرة ORIENT QUEEN

برنار الجردي (العالمية للنقل البري - LAND TRANSPORT INTERNATIONAL):

ان تفعيل قطاع الترانزيت في لبنان يؤدي الى خلق قطاع اقتصادي جديد يساعد في تنمية الدورة الاقتصادية

شرح برنار الجردي مدير عام الشركة العالمية للنقل البري الاسباب الحقيقية لتراجع حركة البضائع الواردة عبر المرافئ اللبنانية برسم الترانزيت البري الى العمق العربي، كما اكد صحة المعلومات التي تفيد ان شركات ملاحة عالمية تعتزم اعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة.

واشار الجردي في التصريح الذي ادلى به لـ «البيان» الى ان مرفأ طرابلس هو المرفأ الطبيعي في لبنان لحركة الترانزيت، وبالتالي على المسؤولين تأهيله وتجهيزه وتعميق احواضه وتوسيع أرصفته ليتمكن من التعامل مع السفن الكبيرة، بالاضافة الى وضع تشريعات لتشجيع الاستثمار في قطاع النقل البري.

وفي ما يلي نص الحديث:

انخفاض عدد عمليات النقل

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على قطاع النقل البري والبحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– ان الانعكاس السلبي للاوضاع السياسية والامنية على قطاع النقل البري أدى الى انخفاض في عدد عمليات النقل.

ان عرقلة مرور الشاحنات واقفال المعابر لايام عند الحدود اللبنانية – السورية وارتفاع الرسوم في سوريا على الشاحنات اللبنانية، كلها عوامل جاءت نتيجة للتقلبات السياسية والامنية وأدت الى خلل في عمليات الشحن. فتبدل اسعار قيمة النقل خلال ايام قليلة وعدم ايصال البضائع الى مقصدها ضمن المهلة المحددة يظهران عدم الالتزام بالشروط المذكورة في عقد النقل، ما يؤدي بالبلدان المستوردة من لبنان للبحث عن اسواق جديدة.

وتفاديا لهذه المشاكل وللتأخير المتأتي منها، تحاول الشركة ايجاد حلول عبر تعاملها مع شركات الملاحة البحرية ونقل البضاعة بحرا الى بلد المقصد.

اداء محطة الحاويات مقبول وهي مؤهلة لتكون HUB في المنطقة

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– ان اداءها مقبول، لكن هناك مشاكل عدة يجب العمل على حلّها كتخفيض التعرفة وزيادة ساعات العمل والسرعة في تسليم الحاويات.

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– هذه المعلومات صحيحة والدليل على ذلك ان احدى شركات الملاحة البحرية العالمية بدأت باستخدام محطة الحاويات في مرفأ بيروت من اجل عمليات المسافنة (TRANSHIPMENT).

اسباب عدة تمنع حركة الترانزيت عبر مرفأ بيروت

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– ان البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة للاسباب التالية:

– رسم العبور في البلدان المجاورة: سوريا والاردن.

– عدم قدرة قطاع النقل في لبنان على منافسة البلدان المجاورة بسبب التسهيلات والاعفاءات المقدمة من قبل هذه الدول، مثلا: اعفاء المساعدات الواردة الى العراق من الرسوم.

– عدم تسويق لبنان كمركز لحركة الترانزيت.

– عدم تأهيل المعابر الحدودية: مواقف وموظفين.

– عدم توافر اسطول شاحنات لبنانية، ما يزعزع ثقة التجار في عمليات الترانزيت.

واضاف الجردي قائلا: ان تفعيل ونمو قطاع الترانزيت في لبنان يؤديان الى خلق قطاع اقتصادي جديد يساعد حتما في تنمية الدورة الاقتصادية، وبالتالي الى خلق فرص عمل وزيادة ايرادات الخزينة والمرافئ، لا سيما ان هناك حجم تبادل كبيراً في عمليات الترانزيت.

لذلك يجب العمل على:

١– تأمين اسطول شاحنات لبنانية.

٢– الغاء قانون منع السير: تحديد خط سير وتوقيت يومي.

٣– الغاء رسم العبور والدخول في سوريا والاردن.

٤– تأهيل مرفأ طرابلس لانه المرفأ الطبيعي للترانزيت:

– زيادة عمق الغاطس وانشاء ارصفة.

– تأمين رافعات ومعدات.

– تأمين مساحات للتخزين.

٥– تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في اسطول شاحنات:

– الغاء الرسوم الجمركية.

– الغاء رسوم التسجيل.

– الغاء رسم الميكانيك عند تسجيل الشاحنة للمرة الاولى.

– الغاء الضريبة على القيمة المضافة المفروضة على الشاحنات المستوردة.

– تأمين قروض وتسهيلات مصرفية اسوة بقطاع الصناعة.

٦– تطبيق المناصفة في استعمال الشاحنات من والى بلد المقصد ومنع الشاحنات الاجنبية من الدخول فارغة الى لبنان لاعطاء الفرصة للشاحنات اللبنانية وتشجيع المستثمرين على شراء شاحنات.

٧– وضع تشريعات تهدف الى تشجيع الاستثمار في قطاع النقل البري عموماً، وشراء الشاحنات خصوصاً، واعطاء اصحابها حوافز مالية وضريبية اسوة بالقانون رقم ١٠ في سوريا، ما يساعد على خلق مؤسسات يسهل التعاقد معها وتعطي الكفالة المطلوبة للشاحن.

صعوبات مرفئية وجمركية عدة...

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وما هي السبل لمعالجتها؟

– تعاني شركتنا خلال قيامها بعمليات النقل من العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التالية:

١– صعوبة دخول الشاحنات الى مرفأ بيروت.

٢– ان كلفة الترانزيت مرتفعة مقارنة بالتعرفات المطبقة في البلدان المجاورة:

– تعرفة المرفأ.

– بدل الساعات الاضافية.

– عدم توافر آليات التفريغ والتحميل والنقل.

– عدم توافر مساحات للتخزين.

٣– ضآلة عدد مراقبي الجمارك وساعات عملهم قليلة ايضا.

مطلوب حلول لتسهيل عمليات النقل

لذلك، وبغية تسهيل عمليات النقل والقيام بها بطريقة متقنة ومنظمة، نرى من الضروري العمل من اجل:

١– اعطاء تسهيلات مرفئية مثلا:

– اعتماد استمرارية الدوام على مدار الساعة.

– تخفيض تعرفة المرفأ.

– الحد من المصاريف النثرية.

٢– اعطاء تسهيلات جمركية:

– زيادة ساعات العمل.

– زيادة عدد المراقبين.

– تسهيل الاجراءات الحدودية.

٣– توسيع المعابر الحدودية: تأمين مواقف منظمة، زيادة عدد العاملين في ادارات الجمارك والامن العام وكذلك زيادة عدد ساعات العمل.

٤– انشاء اهراءات حديثة لتخزين الحبوب من اجل توفير الوقت في عمليات تفريغ الباخرات.

انشاء فروع خارجية جديدة

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– هناك تراجع ملحوظ في العام ٢٠٠٥ وذلك مقارنة مع العام ٢٠٠٤، وهذا السبب عائد لما مر به لبنان في العام ٢٠٠٥ من تقلبات سياسية وأمنية وانعكاسها على الاوضاع الاقتصادية.

مشاريع العام ٢٠٠٦: العمل على تقوية فروعنا في الخارج مثل مصر واوكرانيا، وكذلك انشاء فرعين جديدين في السودان وتركيا.

تسعى الى تحسين ترتيبها بين الشركات العشر الأولى عالمياً

شربل أبو جودة (PWC LOGISTICS):

نواكب نمو اقتصادات دول المنطقة بتوفير خدمات متكاملة

نسعى دائماً الى تحسين ترتيب شركة بي.دبليو.سي لوجيستيكس PWC LOGISTICS بين شركات النقل العشر الأولى عالمياً والمتخصصة في تخليص البضائع وتخزينها وتوزيعها»، انه لسان حال مدير عام العمليات للشركة السيد شربل أبو جودة.

في حديثه الى «البيان» عرض السيد أبو جودة لنشاط الشركة ومركزها في الكويت وللخدمات والتسهيلات التي توفرها لعملائها حول العالم، مركزاً على تكيفها ومتطلبات العولمة والانفتاح ومختلف التشريعات والأنظمة المعمول بها في الدول العربية.

نواكب نمو اقتصادات دول المنطقة

■ تشق شركة PWC LOGISTICS طريقها الى المراتب الأولى بين شركات النقل المتخصصة بتخليص البضائع وتخزينها وتوزيعها، ماذا عن خططكم التوسعية؟ وكيف تنظرون الى منطقة الشرق الأوسط؟

– التوسع حركة تطويرية دائمة و PWC Logistics وجدت لخدمة عملائنا في المنطقة، وما توجهنا الى الاستثمار والتوسع في قطاع الخدمات اللوجستية سوى لدعم موقعنا وتقديم الأفضل. وشركتنا تأسست في المنطقة لخدمتها، وبرغم المعوقات في بعض دولها، لن يكون الى جانبنا إلا التطور والتقدم، نواكب نمو اقتصادات دول المنطقة ونماشيها في تحسنها وازدهارها، ولدينا اليوم في المنطقة أكبر أسطول نقل بري وشبكة وكلاء تضم نحو ٣ آلاف موظف وعامل، يغطي المنطقة من تركيا الى عمان، الى شمال افريقيا من خلال وكلاء من دون ان يكون لنا منافس من حيث توفير خدمات متكاملة.

حلول مبدعة للعملاء

■ في ظل العولمة وانتفاء الحدود، كيف تواكبون الحركة التجارية؟

– نسعى من خلال القيام بنشاط النقل على أنواعه، وتوفير خدمات الشحن والتخزين من الباب الى الباب، والقيام بالمعاملات المتعلقة بتخليص البضائع وادخالها عبر البوابات البحرية والبرية والجوية، الى خدمة التجارة العالمية عبر تقديم الحلول المبدعة لعملائنا من الشركات المصنفة والمستوردة والمصدرة لكل أنواع البضائع، والموجودة حول العالم، وذلك عبر ٥٨ مكتباً في اميركا الشمالية، و٣١ في اميركا الجنوبية، و ١٧٢ في قارة أوروبا، و ٢٠ في أفريقيا، وفي شبه القارة الهندية ٢٦ مكتباً والشرق الأوسط ٤٩ والصين ١٩ وجنوب شرق آسيا ٦٧ واستراليا ونيوزيلندا ٩ مكاتب وغيرها من المكاتب وهي تضم ١٢ ألف موظف وعامل وموزعة على أكثر من ١٠٠ بلد حول العالم.

تأهيل الموارد البشرية وتدريبها

■ وهل الموارد البشرية متوافرة لشغل المراكز خصوصاً في منطقة الشرق الأوسط؟

– لعلّ عنصر الموارد البشرية لأهميته، يمكن ان يحدد مدى التوسع، لكننا في PWC LOGISTICS أولينا تأهيل الموارد البشرية وتأهيلها الاهتمام الأولي، فكان ان ساهمت جامعتنا الخاصة في الكويت في تأهيل وتدريب الموظفين بمن فيهم الإداريون ورؤساء الأقسام والعمال، وهي المشرفة على الاعداد وترسيخ ثقافة وفلسفة العمل في الشركة.

لا مشكلة مع الإدارات الجمركية

■ هل تلمسون فارقاً في اتمام المعاملات الجمركية والإدارية المطلوبة لنشاطكم حول العالم؟

– تختلف عملية اتمام المعاملات الجمركية والإدارة بين بلد وآخر، فبعض الدول لا تزال فيها البيروقراطية مستشرية وهناك دول وصلت الى درجة كبيرة من التطور عبر تحديث أنظمتها وجعلها مرنة ومرتبطة بسرعة تقديم الخدمات. ودبي كانت السباقة في تطوير المعاملات الجمركية مستبعدة إياها عن الروتين والتعقيدات الإدارية.

وفي هذا الإطار كان لنا شرف وضع برنامج معلوماتي الكتروني، إثر فوزنا بمناقصة في الكويت منذ نحو ستة أشهر، لإدارة الأنظمة الجمركية تسهيلاً لشركات النقل والشحن المتعاملة مع إدارة الجمارك، إضافة الى اننا نحضر اليوم مجموعة تسهيلات متكاملة تترافق مع مثيلاتها الجمركية.

■ الا يمكن ان يشكل اختلاف القوانين بين الدول العربية عائقاً أمام توفير التسهيلات لعملائكم؟

– لم تكن يوماً القوانين الراعية لقطاعات النقل في الدول العربية عائقاً أمام تقديم خدماتنا، وذلك بفضل نظام معلوماتي شبكي أعددناه بالتعاون مع الشركة العالمية «مايكروسوفت» وهو نظام مرن متكيف مع مختلف القوانين والتشريعات العربية.

توسع واستحواذ

■ هل أنتم بصدد الاستحواذ على شركات او افتتاح مكاتب جديدة؟

– نتطلع دائماً الى تأسيس او شراء او حتى التعاون مع شركات مكملة لنشاطنا واختصاصنا، ولا تتوانى الشركة عن فتح المكاتب بعد دراسة جدوى لما يمكن ان نخدم فيه حجم أعمالنا وإفادة عملائنا.

نمو متصاعد في النتائج

■ كيف تقوّمون نتائج الشركة الاقليمية في الكويت؟

– النتائج مرضية جداً، وهي في نمو متصاعد منذ العام ١٩٩٧، وزادت نسبة نموها خلال السنوات الخمس الماضية لتصل الى ١٠ في المئة سنوياً، برغم كل التوسعات والنفقات التي رصدت لتطوير الشركة وتوزيع الأرباح على المستثمرين.

■ أين PWC LOGISTICS في ترتيب الشركات العالمية المثيلة؟

– تعد PWC LOGISTICS من بين أول عشر شركات من حيث الترتيب العالمي، لكن محاولاتها لن تتوقف لتحسين الترتيب.

نبذة

يعتبر مدير عام العمليات لشركة PWC LOGISTICS السيد شربل أبو جودة من المسؤولين الكفوئين، وهو صاحب سجل بارز في تنظيم عمليات ناجحة على الصعيد العالمي، الى جانب خبرته الإدارية والتقنية الطويلة في الحلول اللوجستية المتكاملة.

قبل ان ينضم الى «بي.دبليو.سي. لوجيستيكس»، شغل أبو جودة منصب نائب رئيس أول في شركة «إي أكس إي» للتكنولوجيا EXE Technologies، الشركة العالمية الرائدة في تطبيق الحلول الشاملة لبرامج SOFTWARE. وقد عمل في EXE لمدة ٦ سنوات ومن ثم أصبح مدير فريق التطوير والأبحاث في دالاس. إلا أنه قبل ان يتم نقله الى دالاس، كان المدير العام والمسؤول الرئيسي للعمليات الإقليمية في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا. قبيل انضمامه الى EXE، شغل العديد من الوظائف الإدارية في Asea Brown Boveri للأعمال في أميركا. ففي ABB قام بإدارة أكبر المشاريع الهندسية والاستشارية في أميركا الشمالية وبريطانيا لأكثر من ١٠ سنوات.

حائز على شهادة دراسات عليا في العلوم من جامعة ميتشغان وشهادة دبلوم تخصص هندسة من الجامعة الأميركية في بيروت وهو مسجل في نقابة المهندسين في ولاية Connecticut.

سامر القيسي (DANZAS-AEI LEBANON):
استغلال فرصة تجاوب السلطات الرسمية لتسهيل المعاملات

المدير الإقليمي لشركة (DANZAS-AEI LEBANON) ونائب رئيس نقابة وسطاء النقل السيد سامر القيسي نوه بتجاوب السلطات الرسمية، ودعا الى استغلال هذه الفرصة للوصول الى حلول للمعوقات الجمركية من خلال تسهيل المعاملات، لافتاً الى سعي الشركة الى تعزيز اعمال التخزين والتوزيع داخل لبنان وخارجه.

تجاوب السلطات الرسمية

■ هل لنا بنبذة عن سيرتكم الذاتية؟

– شغلت منصب عضو نقابة وسطاء النقل منذ سنتين وانتخبت مؤخراً نائب رئيس في مجلس النقابة الجديد.

لدينا جدول أعمال كبير للسنة المقبلة، ونطمح الى ان نحقق قسماً كبيراً من بنوده كما فعل المجلس السابق وذلك بالتعاون مع السلطات الرسمية التي أبدت تجاوباً كبيراً.

■ ما هي الوكالات التي تمثلونها حالياً في لبنان؟

– نمثل اليوم أكبر شركة شحن في العالم ألا وهي شركة DANZAS التابعة للشركة العالمية DHL Global Forwarding وهي موجودة في لبنان منذ العام ١٩٩٨ وتعد من كبريات شركات الشحن العاملة فيه، ويشمل اختصاصها الشحن البحري والبري والجوي، وتتعاطى إنجاز المعاملات الجمركية وأعمال التخزين والتوزيع.

١٥ في المئة نمواً

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– كان للأوضاع السياسية والأمنية المضطربة انعكاساتها السلبية على القطاعات كافة، من ضمنها قطاع وساطة النقل لارتباطه مباشرة بأصحاب الأعمال في لبنان.

وكان من المتوقع ان نحقق نمواً بنسبة ٣٥٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٤ لكن على الأرجح لن نحقق سوى نسبة ١٥٪ نهاية ٢٠٠٥ وذلك للاسباب التي سبق واشرت اليها.

إذا لم نحسن أوضاعنا الآن فسوف نتخلف عن الركب أكثر

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– طبعاً، لدينا مطالب عدة نأمل في أن تساعدنا الوزارات على حلها. لبنان يعد متخلفاً عن بقية دول العالم وهذا التخلف ينعكس سلباً على العمل، لا سيما لجهة الترانزيت الذي يؤمن التفاعل مع الدول المجاورة. وإذا لم نحسن أوضاعنا الآن فسوف نتخلف عن الركب أكثر. ويجدر بنا استغلال فرصة تجاوب الوزارات المعنية، للوصول الى حلول للمعوقات الجمركية من خلال تسهيل المعاملات، كما نتمنى الاهتمام بموضوع المنطقة الحرة في المرفأ والمطار على ان تعتمد إداراتهما التوسع في مساحاتهما المستأجرة من شركات التخزين.

تغيير طريقة العمل من اساسها

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ثمة مشكلة كبيرة على صعيد المعابر البرية والأسباب معروفة وتعود الى خلافات سياسية. المشاكل والعوائق موجودة لكننا نبذل قصارى جهدنا واضعين نصب أعيننا تغيير طريقة العمل من أساسها.

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– طبعاً، هناك وسطاء يعملون من دون ترخيص رسمي. لكن أعتقد أن العملاء الذين يتعاملون معهم يدركون ذلك ولا يأبهون لما يمكن ان يطرأ من مشكلات.

الوسطاء غير المرخص لهم

■ وأنتم تشغلون منصب نائب رئيس في نقابة الوسطاء، هل هناك تدابير معينة لضبط هذه المسألة؟

– سيتم البحث في هذا الموضوع لكنه ليس من الأولويات، لأن الوسطاء الذين يعملون من دون رخصة لا يؤثرون على العمل في شكل كبير، لكن يجب تحسين الوضع لأن العمل في قطاع النقل حساس ودقيق.

■ هل هناك تنسيق وتعاون مع الوكالات البحرية؟

– هناك تنسيق ولكن من الضروري ان يكون أكبر. اليوم تحصل مضاربات بيننا وبين شركات الملاحة وهذا الوضع غير مقبول ويجب تصويبه.

التوسع في المنطقة الحرة

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– أعتقد أن معظم الشركات وشركتنا من ضمنها قامت بترتيب البيت الداخلي لجهة تأهيل الكوادر البشرية وتدريبها وتنظيم الحسابات وإعداد خطط العمل إلخ.. لكن تبقى الأولويات، وفي طليعتها توسيع مستودعاتنا في المنطقة الحرة تعزيزاً لأعمال التخزين والتوزيع داخل لبنان وخارجه.

كما نسعى الى تفعيل علاقاتنا مع السفارات لأننا لاحظنا حركة أجانب أكبر، نتوقع ان تزيد سنة ٢٠٠٦، وهذا يستدعي توفير خدمات الشحن لأفرادها. ونسعى أيضاً الى تعزيز أعمال الشحن البحري والجوي والبري وهي من ضمن اختصاصنا الأساسي.

كلود ميشال سليمان (SIGMA SPEEDY SERVICES SARL):

على الدولة التشدّد في منع مزاولة المهنة من دون ترخيص

«أدخلنا الى خدماتنا تحسينات لتصبح شاملة متكاملة»، قال ذلك رئيس ومدير عام شركة «سيغما سبيدي سرفيسز» SIGMA SPEEDY SERVICES SARL السيد كلود ميشال سليمان، واصفاً حركة الترانزيت بالضعيفة نظراً لتأثر الطرق البرية بتداعيات حادثة ١٤ شباط، إضافة الى مشكلات الحدود اللبنانية – السورية المستجدة، مجدداً مطالبته بعدم التعاون مع الوسطاء غير المرخص لهم.

حافظنا على استمراريتنا

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– حادثة اغتيال الرئيس رفيق الحريري أثرت على القطاعات كافة في لبنان. لكن العمل مستمر رغم كل الاضطرابات. ونحن حافظنا على استمراريتنا وحسنا أداءنا لجذب أكبر عدد من العملاء.

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– لا نواجه أي مشكلة، ان في مرفأ بيروت أو المطار أو البوابات البرية. الخدمات جيدة وأجرينا عليها تحسينات لتصبح شاملة متكاملة. لكن نتمنى ان يتحسن الوضع في ما يتعلق بموضوع تأخير تسليم وتحميل الحاويات النمطية، لا سيّما بعد اطلاق نشاط محطة الحاويات أخيراً.

نأمل في تخطي لبنان محنته

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– حركة الترانزيت ضعيفة في لبنان نظراً لتأثر الطرق البرية بتداعيات حادثة ١٤ شباط، إضافة الى مشكلات الحدود اللبنانية – السورية المستجدة، وأسباب أخرى. نأمل ان يتخطى لبنان المحنة التي يمر بها كي يسترجع مركزه الريادي في حركة الترانزيت في المنطقة العربية والشرق الأوسط.

شبكة أعمالنا منتشرة في كل العالم تصديراً واستيراداً من والى لبنان

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– نقابة وسطاء النقل شكلت دعماً ومرجعاً للوسطاء في حل مشكلاتهم، خصوصاً لجهة الترخيص الرسمي، كما نجحت في جعلهم يحصلون على أذونات التسليم. لكن ما نطلبه هو خفض مبلغ الضمانة المطلوبة للإذن والذي يبلغ حوالى ١٠٠ مليون ليرة لبنانية.

منافسة غير شرعية!

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– قسم لا يستهان به من الوسطاء يعمل من دون رخصة. هؤلاء الوسطاء ينافسوننا بطريقة غير شرعية، لذلك نطلب من الدولة التشديد على مزاولة المهنة وفقاً لترخيص رسمي. كما نطلب من الوكالات البحرية والجمارك وكل المعنيين وحتى الزبائن عدم التعامل معهم.

تواصل مع العملاء

■ ما هي الخدمات التي تطرحونها اليوم؟ وهل من جديد تضيفونه الى خطوطكم القديمة؟

– شبكة أعمالنا منتشرة في كل العالم تصديراً واستيراداً من والى لبنان. اننا نعمل في مختلف أنواع عمليات الشحن، إضافة الى خدمة جديدة بدأنا بها منذ حوالى السنة وهي استيراد المفرقعات والألعاب النارية عبر خط CHINA GLOBAL LINE التي تملك تصريحاً للعمل في هذا المجال بالاضافة الى اختصاص CGL بجميع عمليات وساطة النقل. كما نتواصل مع عملائنا عبر الانترنت والرسائل الالكترونية حفاظاً على تقدم عملنا وتطوره.

طموح قوي للتقدم

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– مبيعات سنة ٢٠٠٥ زادت بنسبة ٣٥٪ عن سنة ٢٠٠٤. ولا ننكر أننا شعرنا بتخوف وضيق مادي لدى الزبائن، لكن المواطن اللبناني يتأقلم مع كل الأوضاع. المستقبل أمامنا وطموحنا للتقدم قوي.

■ كلمة أخيرة:

– نشكر مجلة «البيان» على دعمها لوسطاء النقل في كل ما يوصلهم الى تحقيق مطالبهم، ونشكر عملاءنا لتعاونهم وثقتهم بعملنا.

جوزف حرب (BCC):
مستودعات التخزين تساعد على ترسيخ المرفأ

رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة BEIRUT CARGO CENTER (BCC) السيد جوزف حرب نفى أي تأثير للأحداث الأمنية والأوضاع غير المستقرة على عمل الشركة، مشيداً بتجاوب الجهات الرسمية مع كل الطروحات. واعتبر ان السماح للشركات ببناء مستوعبات في المنطقة الحرة تستعمل لتخزين بضائع الترانزيت يساعد على ترسيخ مرفأ بيروت مركز توزيع محورياً للمنطقة.

معدلات سنة ٢٠٠٤

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– التأثير على شركتنا لم يكن كبيراً، فقد استطعنا ان نحافظ على معدلات سنة ٢٠٠٤ نفسها، كما تمكنا من تغطية العجز الذي وقع بعد اغتيال الرئيس الحريري.

■ كيف استطعتم ان تحافظوا على استمراريتكم في السوق في ظل هذه الأوضاع؟

– نحن لا نتأثر بالأحداث والأوضاع، إذ اننا لا نتوقف بل نواظب على العمل في سوقنا.

■ شركات عدة أعلنت إفلاسها، هل أثر ذلك على أعمالكم؟

– نحن لم نتأثر قطعاً لأننا لا نعمل مع العميل قبل الإحاطة بكل الأمور واتخاذ الإجراءات والضمانات الكافية.

تعاون مع إدارة الجمارك

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– لا تزال الصعوبات قائمة في الجمارك لكنها تحلّ تدريجاً، فهناك تعاون وتجاوب مع إدارة الجمارك ولم يظهر المسؤولون أبداً أي رفض للتطوير والتغيير.

أمور عدة تشهد تغييراً، فنقل البضائع من مرفأ بيروت الى مطار رفيق الحريري الدولي كان بحاجة الى ١٧ توقيعاً، ولكن من المنتظر ان تحل التعقيدات بـ ٣ أو ٤ تواقيع.

بالإجمال كل الطروحات تلقى تجاوباً من الجهات الرسمية.

مركز توزيع محورياً للترانزيت في المنطقة

تجهيز المحطة وتوسيعها

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– يجب ان يحل هذا الموضوع. فكما تعمل شركة BCC بطريقة صحيحة، علينا ان نوسع محطة الحاويات مرتين أو أكثر، تلبية لمتطلبات الوكالات البحرية.

من جهة أخرى، ان السماح لنا ببناء مستودعات في المنطقة الحرة يساعد على تعزيز حركة الترانزيت وترسيخ مرفأ بيروت مركز توزيع محورياً للمنطقة.

حالياً تستقطب دبي معظم الأعمال، ولكن جغرافياً لا تصلح دبي لأن تكون HUB للمنطقة بسبب المسافة البعيدة التي تفصل مرفأها عن بقية مرافئ المنطقة.

يضيف السيد حرب: «إيجاد المناطق الحرة يساعد في تنشيط الترانزيت. وقد حصلنا على رخصة وبدأنا بعملية بناء المستودعات على الطريقة الأوروبية لكي تكون بمستوى دبي. وننطلق بعدها الى استقطاب شركات أجنبية بعد توفير عوامل نجاح المرفأ كمركز بحري محوري لجهة التسهيلات وأسعار الرسوم، ومن المنتظر ان يبدأ سيل العملاء طالبي خدماتنا.

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– نشكرهم على جهودهم لتحسين القطاع. وشخصياً ليست لدي مطالب، لكن من المفيد النظر في اختصار التصديقات.

تحت سقف القانون

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– طبعاً، لا يزال هناك وسطاء يعملون من دون ترخيص. من المفترض ان يحصل كل وسيط على ترخيص رسمي من وزارة النقل، ليعمل تحت سقف القانون.

■ هل أنتم راضون عن أداء نقابة وسطاء النقل؟

– النقابة قامت بخطوات جيدة وهي معروفة من كل مؤسسات ووزارات الدولة. والمطلوب الاستمرار بعملها في هذا الإطار.

■ ما هي الشركات التي تمثلها BCC؟

– نمثل SCHENKER في العالم. وهي شركة لوجستية عالمية، تحتل المرتبة الثانية عالمياً في مجالها ولديها حوالى ٨٠٠ مكتب موزعة حول العالم. إضافة الى اننا وكلاء NACA GROUP وهي شركة NVO ومقرها في الولايات المتحدة.

نجاح في المنطقة الحرة

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– رغم الأوضاع غير المستقرة والحال الاقتصادية، حققنا النتائج المتوقعة لسنة ٢٠٠٥.

أما توقعاتنا لسنة ٢٠٠٦ فمؤشراتها تدل على نجاح في المنطقة الحرة، ولدينا خطط لفتح مكاتب في سوريا، الأردن، العراق وربما قبرص.

يعقوب القيسي (جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز - GTS):

الخبرة العالية والتعاون مع وزارة النقل مهدا الطريق لتجاوز الصعوبات التي يعاني منها قطاع النقل

أكد يعقوب القيسي، المدير العام لشركة «جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز» GTS الناشطة في ميدان النقل البري، ان العاملين في هذا القطاع تمكنوا من تجاوز الأوضاع السياسية المضطربة في لبنان والمنطقة، وذلك بفضل الخبرة العالية التي يتمتعون بها، ما سمح لهم بالاستمرار في تقديم الخدمات الجيدة للزبائن الذين يتعاملون معهم.

وأشار القيسي الى ان المسؤولين في قطاع النقل يبذلون الجهود المكثفة لإيجاد الحلول الناجعة للمشاكل التي يعاني منها هذا القطاع، ويعقدون الاجتماعات المكثفة مع المعنيين الفاعلين ولا سيما نقابة وسطاء النقل لتسهيل المعاملات وتفعيل الحركة، خصوصاً حركة الترانزيت عبر المرافئ اللبنانية الى الدول العربية.

وعن الأشخاص الذين يمارسون مهنة وسيط نقل دون ترخيص رسمي، قال القيسي ان وزارة النقل تسعى الى إيجاد حل نهائي لهؤلاء الطارئين الذين يسيئون الى هذه المهنة.

استطعنا تجاوز الأزمة

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– بدون شك ان الأوضاع السياسية المضطربة في لبنان والأوضاع الأمنية في المنطقة أثرت سلباً على قطاع النقل عامة في جميع قطاعات النقل البري والبحري والجوي، ولكن اللبنانيين جميعاً وخاصة العاملين في قطاع النقل استطاعوا بما لهم من خبرة عالية وسياسة منظمة، ان يجتازوا هذه المحنة وان يقللوا الخسارة المحتمة ويحولوها الى نجاح ملموس، وان المستقبل سيكشف الأرقام المتقدمة في قطاع النقل لما فيه خير للجميع. وبالرغم من بعض المعوقات في النقل البري، استطاع التجار والصناعيون والمصدرون تخطي الأزمة بالإمكانات المتاحة من نقل بحري وجوي الى ان انفرجت هذه الأزمة.

المسؤولون يعملون لإزالة المعوقات

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان جميع المسؤولين في قطاعات النقل الجوي والبحري والبري يعملون بشكل دائم وملموس لإزالة جميع المعوقات التي تعترض المستوردين والمصدرين عن طريق المرافئ او المطارات أو الحدود البرية، وهناك اجتماعات دورية مكثفة بين جميع الأفرقاء لدرس جميع الصعوبات الناجمة عن الأحوال السياسية المضطربة في المنطقة لما فيه خير جميع الاطراف. ولسنا الآن بحاجة للغوص في تفاصيل هذه الحلول التي تتغير في كل فترة حسب الظروف الآنية لكل حالة.

الاوضاع الإقليمية أثرت سلباً على حركة النقل البري

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– طبعاً، لا تزال حركة الترانزيت عبر لبنان ضعيفة وليست بالمستوى المطلوب نظراً لأسباب عدة منها الحالة السياسية بين لبنان والدول المجاورة وكذلك نظراً لمحاولة جميع البلدان المجاورة الحصول على حصصها من حركة الترانزيت ومحاولة عمل المستحيل لمضاربة المرافئ اللبنانية في الرسوم والمعاملات وغير ذلك. ولكن العاملين في قطاع الترانزيت الآن في لبنان بصدد إعداد الخطة اللازمة لتشجيع هذا القطاع والعمل على إنجاحه في أقرب وقت ممكن وذلك عبر الاتصال بجميع المعنيين لتذليل جميع هذه الصعوبات.

نقابة وسطاء النقل تنشط لإيجاد الحلول

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– ان وزارة النقل لا تألو جهداً في تذليل جميع المعوقات ومعالجة المشاكل التي تطرحها نقابة وسطاء

النقل ولا يمكننا في هذا المجال الا ان نشيد بالقيمين على هذه الوزارة الذين يعملون ما في استطاعتهم لتسهيل المعاملات وايجاد الحلول للصعوبات التي يعاني منها قطاع النقل.

مطلوب منع الطارئين من ممارسة المهنة

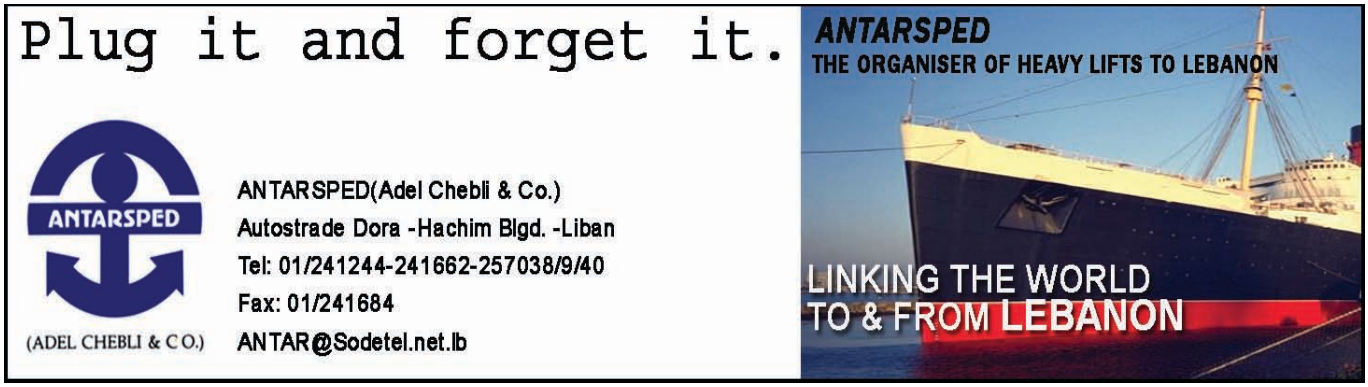
■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– نعم، هناك الكثير من الشركات والأشخاص الذين يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، لذلك فإن نقابة وسطاء النقل على اتصال دائم مع الوزارة لدراسة جميع الطرق لمنع هؤلاء الذين يسيئون لهذه المهنة وان شاء الله في القريب العاجل نستطيع ان نصل الى الحلول التي تخدم المصلحة العامة.

نتائجنا جيدة

■ كيف تقومون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– ان شركتنا جي.تي.اس. GTS في تقدم مستمر نظراً لاعتمادنا التخطيط اللازم للمستقبل القريب والبعيد واختيار الطرق الناجعة الكفيلة لتحسين أداء العمل لخدمة زبائننا في لبنان والخارج وان الأرقام تدل على ذلك.



روبير باولي (فاست موندیال اند مارين - FAST MONDIAL & MARINE):

تخطينا الازمة ونأمل بتحقيق مشاريع المنطقة الحرّة و «نقليات وسفر» و «التوضيب والنقل»

رد مدير عام فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL & MARINE السيد روبير باولي على اسئلة «البيان»، مشيرا الى ان اتسام العام ٢٠٠٥ بعدم الاستقرار انعكس سلبا على البلد ككل الامر الذي اجبر كل القطاعات لا سيما القطاع الملاحي على العمل بشكل دؤوب لتخطي تداعيات الوضع السيئ والخروج بنتائج مرضية. ولفت السيد باولي الى ضرورة تطبيق القوانين المعمول بها عالميا والمعاملة بالمثل حرصا على مصلحة البلد واقتصاده. وامل ان تتحقق في العام ٢٠٠٦ المشاريع المجمدة مثل مشروع المنطقة الحرة في مرفأ بيروت ومشروع نقليات وسفر ومشروع التوضيب والنقل.

وهنا أجوبة السيد باولي:

لن نتمكن من تنشيط الترانزيت بوجود المشاكل العالقة على الحدود اللبنانية التي تبقى في كل لحظة مهددة بالاقفال

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– ان سنة ٢٠٠٥ اتسمت بعدم الاستقرار السياسي والتوتر الأمني، ما انعكس سلبا على البلد. لذلك كان علينا العمل بشكل دؤوب للتمكن من تخطي هذه الازمة والخروج منها بنتائج مرضية الى حد ما.

نأمل الاخذ بالحلول التي قدمناها

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان تخطي العوائق والصعوبات التي نواجهها في مرفأ ومطار بيروت كما على صعيد البوابات البرية ليس بالامر السهل، كما لا يمكن تلخيص هذه الصعوبات بأسطر. لذلك، فان مؤتمر النقابة الثالث الذي جرى في تشرين الثاني الماضي كان عنوانه الكبير «العوائق والصعوبات» وقد تم خلالها طرح الحلول من قبلنا، ونأمل ان تلقى هذه الحلول صدى ايجابيا.

مشكلة الحدود اللبنانية السورية

■ لماذا برأيكم ما تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– ان حركة الترانزيت ترتبط ارتباطا وثيقا بالحركة السياسية الاقليمية في المنطقة. فلن نتمكن من تنشيط الترانزيت بوجود المشاكل العالقة على الحدود اللبنانية التي تبقى في كل لحظة مهددة بالاقفال.

لتطبيق الاتفاقات والقوانين

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– ان احد اهم المطالب التي نناشد بها هي تطبيق الاتفاقات والقوانين، لا سيما على قطاع النقل البري، والشاحنات الاجنبية التي تخضع للقوانين المرعية الاجراء عالميا والمعاملة بالمثل ولا سيما مع البلدان المتجاورة.

القوانين غير دقيقة

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– لا يوجد حل فعلي لهذا الموضوع طالما ان القوانين غير دقيقة. فالمستورد وحده يمكنه ان يعي عواقب العمل مع وسيط نقل غير مرخص له والعمل على تجنبه.

مشاريع كثيرة بالانتظار

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– ان شركتنا استطاعت استيعاب هذه الاحداث واجتياز هذه الفترة الصعبة الى حد ما، وذلك عبر تمثيلها لاهم الشركات الاجنبية العالمية. اما بالنسبة لسنة ٢٠٠٦ فهنالك الكثير من المشاريع التي نأمل تحقيقها (اذا سمحت الحالة الامنية والسياسية) ومنها مشروع المنطقة الحرة في مرفأ بيروت ومشروع نقليات وسفر، بالاضافة الى مشروع التوضيب والنقل.

ايلي أبي زيد (CARGO MASTER):

عاملا الخبرة والتعامل الإنساني مفصل في اجتذاب العميل

أبدى صاحب ومدير عام شركة CARGO MASTER لوساطة النقل السيد إيلي أبي زيد ملاحظات عدة وضعها برسم إدارة المرفأ، منوهاً بمبادرات مدير الجمارك العميد أسعد غانم ورئيس المجلس الأعلى للجمارك السيد أكرم شديد لانفتاحهما وجهودهما المبذولة لإيجاد الحلول لكل ما يعترض نشاط الوسطاء.

وكرر السيد أبي زيد مطلب إعطاء الأذن للوسيط لتسلم البضائع في المطار إسوة بالمعمول به في المرفأ، مشدداً على عاملي الخبرة والتعامل الإنساني اللذين يشكلان مفصلاً لاجتذاب العميل.

تراجع حركة الاستيراد

■ ما مدى انعكاس الاوضاع السياسية المضطربة في لبنان والاوضاع الأمنية المتدهورة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، التكيف مع هذه الاوضاع وتخطيها؟

– تراجع حجم أعمالنا بنسبة ٢٦٪ عن سنة ٢٠٠٤. لقد اعتدنا خلال السنوات الماضية أن نحقق زيادة بنسبة ٣٠٪ لكن سنة ٢٠٠٥ كانت سيئة، والأوضاع السياسية المضطربة أوجدت قلقاً لدى التجار والصناعيين فخففوا من طلبياتهم تفادياً للمخاطر الاقتصادية، فتراجعت مستوردات الكماليات وحتى البضائع الضرورية.

وبما ان اختصاصنا الـGROUPAGE فذلك ساعدنا من ناحية. ولكن من ناحية أخرى واجهنا نوعاً من الاقبال باتجاهنا من بعض التجار الذين تحولوا الى الـ «غروباج» بعد ان كانوا يستوردون بمستوعبات كاملة. إجمالاً ان حجم الأعمال تراجع لكن مردود الربحية بقي على حاله.

الكشف على الحاوية وفحصها

■ ما كان تأثير محطة الحاويات على نشاطكم؟

– خلال الأشهر الخمسة الأولى من انطلاقة المحطة، واجهنا صعوبات وتأخيراً في تسلم الحاويات المستوردة من الخارج وتصديرها الى الخارج. لكن الآن تحسنت الأوضاع إلا ان المسألة في حاجة الى وقت لتصبح أسرع. أضف الى ذلك مواجهتنا مشكلة عدم السماح لنا بالكشف على الحاوية الفارغة عند استلامنا لها برسم التصدير ا لا بعد تحميلها من قبل السائق وخروجها من الـ TERMINAL فتصبح صعبة اعادتها واستبدالها بأخرى سليمة.

لذا نتمنى على المعنيين اجراء الكشف اللازم على الحاوية قبل تسليمها.

مشكلات الأوضاع السياسية

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– أكرر شكري وامتناني لرئيس مجلس الجمارك الأعلى السيد أكرم شديد ومدير الجمارك العميد أسعد غانم لانفتاحهما على الموضوعات التي نثيرها حول القضايا العالقة والمرتبطة بنشاطات وسطاء النقل.

جمركياً، الحالة في تحسن، كذلك من ناحية إدارة المرفأ التي أنشأت منذ سنتين القسم التجاري للاستماع الى شكاوى العاملين في القطاع كما نشكر هذه الإدارة على الجهود المبذولة التي أثمرت تأجير نحو ٣٠ ألف متر مربع من مساحة المنطقة الحرة لبناء مستودعات عليها.

أما الصعوبات التي نعانيها فليست بسبب إدارة المرفأ أو الجمارك إنما بسبب الأوضاع السياسية، والتخوف من الإقدام على خطوات غير مضمونة النتائج. ونحن أول من استأجرنا مساحة ١٤٠٠ متر مربع في المنطقة الحرة لكننا نتريث في الانطلاق بمشروعنا ريثما تتوضح الأوضاع.

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– ان وجهة الترانزيت إما الى سوريا أو الأردن أو العراق، والأوضاع مع سوريا معروفة، والأردن لها مرفأها في العقبة وهو مقصود من شركات الملاحة لأنه يوفر الوقت والكلفة. أما بالنسبة للعراق، فالأوضاع غير مستقرة هناك، وحركة الترانزيت إليه والتي كانت ناشطة في الماضي، لن تعود إلا بعد استقرار أوضاعه.

إذن التسليم من المطار

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– ثمة مطلب ملح لا نزال نسعى الى تحقيقه من خلال نقابة الوسطاء ألا وهو شمول حق إصدار إذن التسليم للوسيط البضائع التي تصل الى مطار بيروت. لذا نطالب وزارة النقل بالنظر في هذا المطلب وأظن أن الحل يخرج نتيجة تعاون بين وزارة النقل وإدارة الجمارك.

المطلوب شمول حق إصدار إذن التسليم للوسيط البضائع التي تصل الى مطار بيروت

موانع وشروط الدولة

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل من دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– لا تعارض بين أنشطة أي فريق وآخر في مجال وساطة النقل، ولا يجب ان يحتكر وسطاء السوق. بالمقابل النقابة عاجزة عن ضبط الوسطاء الذين يعملون من دون ترخيص وذلك لعدم قيام وزارة الوصاية بواجبها. أعتقد أن المسألة تتطلب وقتاً لحلها. ونحن من منطلق الزمالة، لا نستطيع منع أي وسيط من العمل، لأن ذلك من مسؤوليات الدولة التي يجب عليها وضع موانع وشروط لتحسين الوضع.

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٥؟

– حجم الأعمال كما ذكرت تراجع لكن الأرباح بقيت على حالها، ويعتبر ذلك إنجازاً في وقت تضرر شركات عديدة.

ننافس بالخبرة والتعامل الإنساني

■ ذكرتم ان بعض الشركات تسعى للحصول على مستودعات في المنطقة، ألا تتخوفون من منافسة هذه الشركات الكبيرة؟

– الخطر موجود وحالياً نعيش عصر الانفتاح والعولمة، اذ تعمل كل شركة في المجال الذي تنجح فيه، والقوي يستمر أو يتجه الى الاندماج، لكن الغاية والهدف يصبان دائماً في مصلحة المستهلك.

والحاصل حالياً ان الشركات المستأجرة في المنطقة الحرة يمكن ان تنافسنا خصوصاً إذا قدمت تسهيلات بالدفع. لكن عاملي الخبرة والتعامل الإنساني يشكلان مفصلاً لاجتذاب العميل، وهذا ما نحن فالحون فيه.

رونـي نعمـه (METRANS):

تحقيق السلام ضرورة لتنشيط حركة الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت

اعتبر مدير عام شركة METRANS روني نعمه ان الأوضاع السياسية المتدهورة انعكست سلباً على أعمال مرفأ بيروت، مشيراً الى ضرورة تحقيق السلام على صعيد المنطقة ككل، وإلا سيظل المرفأ يعاني المعوقات. وربط تنشيط حركة الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت بتحقيق السلام.

■ بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها، كيف تقومون اداءها؟ وماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتفعيله؟

– بداية، عانت محطة الحاويات من بعض العراقيل، إنما تمكّنت إدارتها من حل المشاكل بسرعة من خلال التعاون مع جميع المعنيين. أما بالنسبة لتفعيل دور المحطة، فأعتقد ان الوكالات البحرية هي أجدر في الإجابة عن هذا الموضوع، ولكن أرى أن أداء المحطة جيد وطبيعي، ومستقبلها سيكون باهراً لا سيما إذا فعّلت عمليات التفريغ، وواصلت جهودها في العمل، وعززت نوعية المعدات كما حصل من مدة وجيزة، الأمر الذي يحسن الانتاجية. وأشير هنا الى ان محطة الحاويات كانت حلماً لمرفأ بيروت منذ ٢٠ سنة، وأخيراً تحقق هذا الحلم، ولطالما أبدينا تشجيعاً لإدارتها.

التوسع في نشاط المحطة تدريجي

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان الشركات البحرية العالمية تعتزم ايضا اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري HUB نحو المرافئ المجاورة؟

– هذا صحيح، وقد تم الالتزام مع شركة كبيرة عقدت اتفاقاً كبيراً في هذا الخصوص. وتؤكد شركة المرفأ استعدادها لاستقبال شركة ثانية وحتى ثالثة. ولكن برأيي لن تكون الامور بهذه السهولة، فبمجرد دخول شركة ثانية الى جانب الشركة الحالية، ستجد ادارة المرفأ صعوبة في العمل او ستضطر الى تحديد الكميات مسموح لها سنويا، مما سيخفف من حماسة اي شركة جديدة للانطلاق في هذه العمليات.

الترانزيت يلزمه تحقيق السلام

■ لماذا برأيكم لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت ضعيفة؟ وما هي الوسائل المطلوب اعتمادها لتنشيط هذه الحركة؟

– لا شك في أن أزمة الحدود مع سوريا وإثر إقفالها، كان لها تأثير سلبي على انتقال البضائع من لبنان مروراً بسوريا الى العراق. وشركتنا خسرت زبائن هذا الخط، وقد انتقلوا بمعظمهم الى منطقة العقبة في الأردن.

وفي رأيي، الوسيلة المطلوبة لتنشيط حركة الترانزيت البرية عبر مرفأ بيروت، هي تحقيق السلام وحل الأزمات السياسية اللبنانية. ونتمنى فتح الحدود وتسهيل المعاملات لمرور الشاحنات اللبنانية في الدوامات المفروضة، والتعامل بمساواة.

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟

– نعاني أحياناً التأخير في فحص البضائع في معهد البحوث الصناعية IRI، وخصوصاً في فترة الأعياد فنتأخر في إيصال البضائع للتاجر الذي لا يتفهّم الإجراءات التي نجريها.

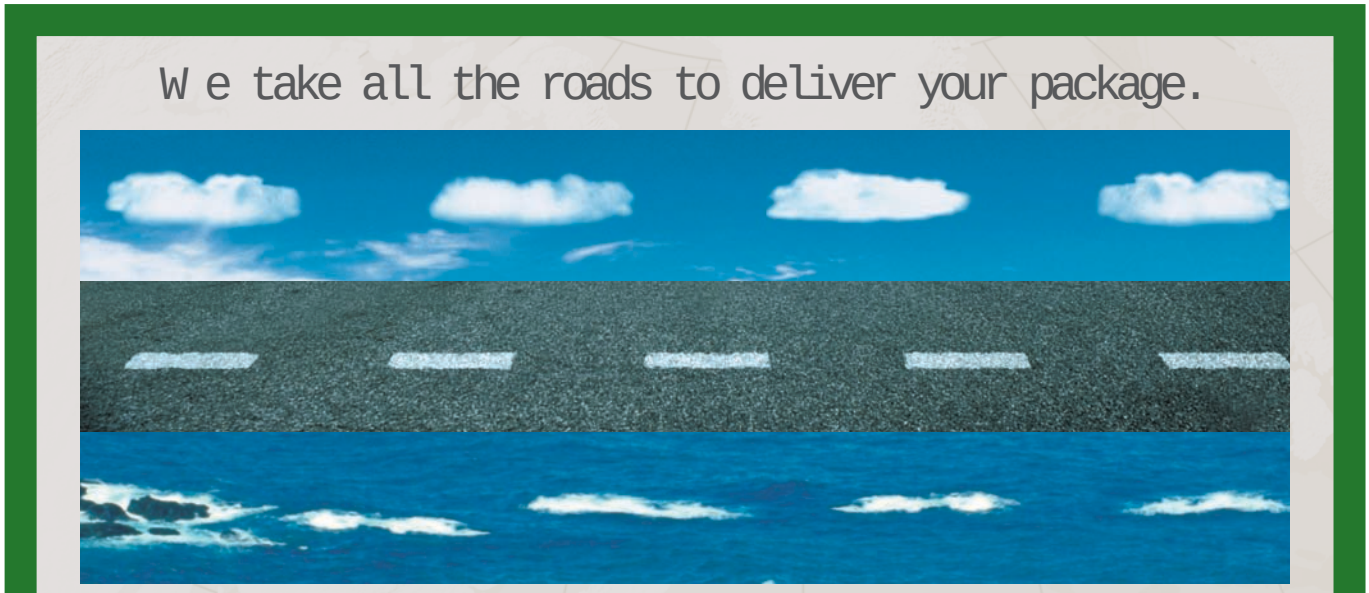
ونتمنى تسريع العمل وتطويره من الناحية المعلوماتية.

استقطاب أكبر عدد من الزبائن

■ كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠٠٥؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٦؟

– مقارنة مع السوق ومع العام الفائت، حققت شركتنا نتائج ممتازة ومقبولة جداً، ونحن في نمو مستمر ومتصاعد.

وبالنسبة لمشاريعنا الجديدة في الـ ٢٠٠٦، فسنعمل على توسيع أعمالنا وتطويرها لاستقطاب أكبر عدد من الزبائن، كما سنكشف عن مفاجآت في الوقت المناسب.



عادل شبلي (انترسبيد – ANTARSPED): ٢٠٠٥ كانت سنة الاضطرابات والمعوقات

عادل شبلي، صاحب ومدير عام شركة انترسبيد ANTARSPED، هو أحد وسطاء النقل المخضرمين في لبنان، ولذلك يتحدث عن شؤون هذا القطاع منطلقاً من خبرة طويلة ومعرفة بشؤون العاملين فيه في الداخل والخارج.

تحدث شبلي بأسى عن نتائج العام ٢٠٠٥ حيث ظلت اوضاع البلاد مضطربة وكذلك اوضاع المنطقة، ما انعكس سلبا على اعمال الوسطاء ككل.

والى جانب الوضع الأمني، هناك عوائق تضعها الدوائر الرسمية المعنية، عدّدها السيد شبلي وطالب بازالتها لانها تؤثر على اسعار المواد المستوردة وتعرقل تسويقها.

ويقول انه تعويضا عما لحق بشركته في العام ٢٠٠٥ سيجند في العام ٢٠٠٦ كل الطاقات لتكون النتائج افضل، معددا الاجراءات التي قرر اتخاذها، متمنيا للبنانيين سنة سلام وطمأنينة وازدهار.

وسيط النقل هو همزة الوصل بين التاجر المحلي والبائع او المنتج في بلد المورد، والعكس صحيح. والحاصل، لسوء الحظ، انه منذ بدء العام ٢٠٠٥ ولغاية الشهر الاخير منه، استمر اضطراب الاوضاع السياسية في بلدنا وكذلك الاوضاع الامنية المتدهورة في المنطقة عامة، فلم تسمح لنا بالتوسع في اعمالنا، اذ بقينا ننتظر المفاجآت الخطيرة التي تعيق حركة الاستيراد والتصدير اليومي والتي، بدون ادنى شك، تؤثر على اشغالنا المحصورة بنقل البضائع الاستهلاكية على انواعها وهي التي تشكل اوسع قسم من نشاطاتنا.

لذلك لا نستطيع ان نحرك عجلة العمل بشكل جيد ومثمر الا في حال عادت الامور الى نصابها واستعاد لبنان مكانته المعروفة بالأمان والانفتاح والازدهار.

اما بالنسبة الى «العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطنا في مرفأ ومطار بيروت والبوابات البرية، فهي التشدد في تسمية البضاعة المستوردة وإصدار «المانيفست» العائد لها ضمن أصول حددتها الادارة الجمركية والتي تحرج العميل وتكون غالبا مجحفة بحق المستورد وتعرفة الغرامات هائلة فتسبب له خسارة فادحة تحد من كمية البضائع المطلوبة لتسوق محليا. فالمطلوب التخفيف من هذه الصعوبات لتسهيل المعاملات الجمركية وتخفيض الغرامات، المسبب الرئيسي لزيادة كلفة السلع، وبالتالي المعرقل للتصريف في الاسواق المحلية».

وعلى صعيد الاستيراد برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت، فهو يعاني من اسعار باهظة وشروط تعجيزية لا تقارن مع اسعار المرافئ المجاورة كالعقبة وطرطوس واللاذقية.

اضاف: اما نتائجنا في العام ٢٠٠٥ فكانت مرتبطة بالاوضاع السائدة في البلاد عامة وبالتالي لم تكن لها اي صلة بالنتائج التي حققتها شركتنا في السنوات السابقة، لذلك قررنا، وبمعونة الله، ان نجند كل طاقاتنا في السنة الجديدة باتخاذ الاجراءات التالية:

– تحديث مكاتبنا الحالية من الناحية المظهرية واللوجستية.

– تقوية القسم العائد للعلاقات مع الزبائن وتنشيطها مهنيا ودوليا.

– اعادة برامجنا الاعلامية لوضع الزبائن على بينة مما نقوم به على الصعد التنفيذية.

– اعتماد الخدمات اللوجستية الحديثة المعروفة بـ: SUPPLY CHAIN MANAGEMENT، INTERMODAL، DOOR TO DOOR، TRACKING.

وختم السيد شبلي متمنيا للبنانيين عاما جديدا يعمه السلام والطمأنينة والازدهار.

برعاية وحضور وزير الأشغال العامة والنقل محمد الصفدي

قريطم يقدم عرضاً حول «اشراك القطاعين الخاص والعام في إدارة مصالح الدولة»

من اليمين: حسن قريطم، رؤوف يوسف ودبربارا تبلوني

من اليمين: رولا درويش، نيكول عيد، الرائد عامر الميس، العميد سليمان يمين، الوزير محمد الصفدي، الرائد جورج نادر، عبد الحفيظ القيسي وايلي زخور

من اليسار: هالا سابا، اسما عبود، حسين يونس، وفي الصف الثاني: منى بوارشي، فؤاد بوارشي، طارق رحال وجلال منصور

من اليسار: غازي قريطم، عبدالله غندور، محي الدين القيسي، سامي حسين، محسن خنافر، جوزف عون وجوزف فرحات

رعى وزير الأشغال العامة والنقل محمد الصفدي ندوة نظمتها مؤسسة "America - Mideast Educational & Training Services, INC (AMIDEAST)" في مركز التدريب والتوثيق التابع لوزارة المالية، قدم خلالها المدير العام لإدارة واستثمار مرفأ بيروت المهندس حسن قريطم عرضاً حول «اشراك القطاع الخاص والقطاع العام في إدارة مصالح الدولة». وقد حضر الندوة حشد من الشخصيات الناشطة في ميادين النقل والمرفأ والجمارك والاقتصاد.

كلمة بتلوني

افتتحت الندوة مديرة مؤسسة Amideast في لبنان بربارة بتلوني التي تحدثت عن المؤسسة التي تمولها الوكالة الأميركية للتنمية الدولية USAID والتي تسعى الى تدريب أفراد ومؤسسات من القطاع العام والقطاع الخاص بهدف تحسين النمو الاقتصادي وتعزيز الحكم الصالح والممارسات البيئية.

كلمة يوسف

ثم تحدث مدير الوكالة الاميركية للتنمية الدولية رؤوف يوسف، فأثنى على جهد والتزام مدير عام ورئيس مجلس إدارة مرفأ بيروت المهندس حسن قريطم الذي اشترك في دورة تدريبية في تموز الماضي في جامعة «هارفرد» حيث نقل تجربة مرفأ بيروت الى المشاركين في برنامج التدريب الذي تموله الوكالة الاميركية للتنمية الدولية وتديره AMIDEAST لبنان.

محاضرة قريطم

شرح قريطم بداية موضوع الدورة التي شارك فيها حول شراكة القطاعين العام والخاص من خلال تجارب بعض البلدان حيث عرض ابرز المشاكل التي واجهتها.

ثم تحدث عن الهدف من الشراكة ونظرة المواطن السلبية حيالها. وأشار الى ان اشراك القطاع الخاص في مرفأ بيروت بدأ منذ العام ١٨٨٠ ومن ثم انتقل المرفأ من شراكة عثمانية الى فرنسية ومن ثم الى لبنانية. وفي العام ١٩٦٠ استرجعت الدولة المرفأ وعهدت الى شركة خاصة تشغيله واستثماره «شركة إدارة واستثمار مرفأ بيروت» ومددت لها مدة الاستثمار حتى العام ١٩٩٠ لإدارته والإشراف على نشاطه.

وتحدث قريطم عن تاريخ الخصخصة في العالم والطرق المختلفة التي اعتمدت لإدخال القطاع الخاص الى القطاع العام ومصدر المال الذي يستثمر في القطاع العام، وتوقف عند تجارب الخصخصة في الأرجنتين التي عرفت أسوأ تجربة وواجهت مشاكل كثيرة، أما في بوليفيا فاعتمدت صيغة المشاركة بين القطاع العام والقطاع الخاص التي أظهرت أنها كانت ناجحة اذ انها سمحت بإدخال نحو ١,٧ مليار دولار استثمارات الى بوليفيا.

كما أشار الى تجربة خصخصة المياه في شيلي التي أعطت نتائج سلبية وكذلك خصخصة الكهرباء في مالي التي أدت الى مشاكل بين الشركة التي رست عليها الخصخصة والدولة.

من اليسار: جمال بخاري، احمد اسماعيل، توفيق لطيف، فرد صيقلي، كمال دحداح ويوسف منصور

وأنهى قريطم محاضرته متحدثاً عن الخصخصة الجزئية التي حدثت في مرفأ بيروت حيث عمدت اللجنة الموقتة في المرفأ الى تجهيز محطة الحاويات بالرافعات الجسرية والأرضية من موارد المرفأ الذاتية، في حين أجرت مناقصة عالمية لإدارة المحطة وتشغيلها. وقد اعتمدت اللجنة الشفافية في المناقصة التي أطلقتها فوضعت دفتر الشروط الخاص بها على الانترنت وفضت العروض المقدمة برعاية وحضور وزير الأشغال العامة والنقل وأمام وسائل الإعلام. وأشار الى ان محطة الحاويات تقدم خدماتها الجيدة لشركات الملاحة العالمية التي تؤم بواخرها المحطة بصورة منتظمة حتى ان شركة الملاحة السويسرية MSC اختارت هذه المحطة كمركز توزيع بحري محوري في المنطقة.

بعد اختياره في الملتقى البحري العربي الأول للتعاون التقني شخصية العرب الأولى لعام ٢٠٠٥ في مجال النقل البحري

المهندس عبد الحفيظ القيسي: انجازات الإدارة البحرية اللبنانية ورؤياها المستقبلية

وزير النقل السوري مكرم عبيد يسلم المهندس عبد الحفيظ القيسي الجائزة

من اليمين: وزير الاشغال العامة والنقل اللبناني محمد الصفدي، وزير النقل المصري الدكتور عصام شرف ووزير النقل السوري المهندس مكرم عبيد

افتتح وزير النقل المصري الدكتور عصام شرف الملتقى العربي الأول للتعاون التقني الذي عقد في الاسكندرية في ٢١ و ٢٢ كانون الاول ٢٠٠٥ . وقد حضره خمسة من وزراء النقل العرب هم وزراء كل من لبنان وسوريا والسودان وفلسطين ومصر، بالإضافة الى وفود من جميع الدول العربية الأخرى ومالطا وفرنسا وممثل عن المنظمة البحرية الدولية (IMO) وممثل عن عمرو موسى الامين العام للجامعة العربية .

وضم الوفد اللبناني الذي ترأسه وزير الأشغال العامة والنقل محمد الصفدي، المدير العام للنقل البحري المهندس عبد الحفيظ القيسي ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور، ورئيس جمعية أصحاب السفن اللبنانيين أنور غزاوي وكبار موظفي وزارة النقل وبعض الشخصيات العاملة في ميدان النقل البحري.

الدكتور جمال الدين مختار رئيس الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري

وبعد أن ألقى الربان عماد السلام، منسق عام المؤتمر، كلمة طالب فيها بالمزيد من التعاون لتطوير صناعة النقل البحري حتى يأخذ النقل البحري العربي الدور المنوط به في حركة التجارة العالمية، استعرض الدكتور جمال الدين مختار رئيس الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، الجهود العربية للنهوض بصناعة النقل البحري والدور الذي تقوم به الأكاديمية العربية في تطوير علاقات التعاون في هذا المجال.

اختيار القيسي شخصية العرب الأولى لعام ٢٠٠٥ في مجال النقل البحري

ثم أعلن الربان عماد السلام ان الملتقى العربي للتعاون التقني الأولى المنبثق من مجمع المنظمة البحرية الدولية (IMO) المهندس عبد الحفيظ القيسي، مدير عام النقل البري والبحري في لبنان شخصية العرب الأولى في العام ٢٠٠٥ في مجال النقل البحري.

وقد استندت لجنة التحكيم في الملتقى في اختيار القيسي لنيل شرف شخصية العرب لعام ٢٠٠٥ على جملة من المعطيات أهمها ما يلي:

١ – في العام ٢٠٠٢ تمكن السيد القيسي من الانتقال بلبنان من القائمة السوداء للدول المصدرة لشهادات الملاحين العاملين على متن السفن التجارية الى القائمة البيضاء الصادرة عن المنظمة البحرية الدولية (IMO).

٢ – في العامين ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣ استطاع السيد القيسي اعداد وتدريب نحو ٨٠٠ ملاح لبناني من بحارة وضباط وربابنة ومهندسين طبقاً للاتفاقية الدولية لمعايير التدريب.

٣ – في العام ٢٠٠٣ استطاع المهندس القيسي ان ينشئ في المديرية العامة للنقل البري والبحري جهازاً للرقابة على السفن اللبنانية والأجنبية، أمكن الاسطول البحري اللبناني من زيارة المرافئ الأجنبية بحرية تامة.

٤ – في العامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤ استطاع القيسي إنشاء لجنة للأمن البحري وكذلك تطبيق مدونة الامن البحري، ما جعل لبنان دولة متقدمة في مجال تطبيق متطلبات الأمن البحري.

تسلم الجائزة من الوزير عبيد وشكر الوزير الصفدي

وقد تسلم المهندس عبد الحفيظ القيسي الجائزة من وزير النقل السوري المهندس مكرم عبيد.

وقد علق المهندس القيسي بعد نيله الجائزة شاكراً وزير الاشغال العامة والنقل محمد الصفدي على تشجيعه وإشرافه على جميع المبادرات التي من شأنها تطوير الإدارة البحرية في لبنان، كما أثنى على دور موظفي المديرية الذين لم يبخلوا في تقديم الوقت والجهد لإنجاز خطط الوزارة في تنمية قطاع النقل البحري اللبناني.

التجربة اللبنانية: الإنجازات والرؤى المستقبلية

وألقى المهندس القيسي في احد اجتماعات الملتقى محاضرة تضمنت الإنجازات التي حققتها الإدارة البحرية اللبنانية ورؤياها المستقبلية نقتطف منها أهم ماجاء فيها:

«ان الإدارة البحرية اللبنانية وضمن إطار السياسة التي وضعتها لتطوير قطاع النقل البحري وتفعيل أدائه لإعادة الدور التاريخي الذي اضطلع به لبنان على مر العصور كبوابة للشرق، لحظت في مبادئ سياستها هذه أهمية تطبيق الاتفاقيات الدولية التي تعنى بشؤون النقل والملاحة البحرية الصادرة عن المنظمات الدولية، لاسيما منها المنظمة البحرية الدولية ومنظمة العمل الدولية.

من هنا بدأت مسيرة التعاون مع الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري حيث كان باكورتها اتفاق تعاون في مجال تدريب الملاحين العاملين في البحر لمواءمة متطلبات الاتفاقية الدولية والإجازة والخفارة 96 ST CW حيث استطاع لبنان ان يدرج على اللائحة البيضاء الصادرة عن المنظمة البحرية الدولية بهذا الشأن.

رقابة دولة الميناء ورقابة دولة العلم

ان رقابة دولة الميناء ورقابة دولة العلم هما نظامان متكاملان ومتلازمان من ناحية الأهداف التي يتم السعي الى تحقيقها. ويتم من خلال هذين النظامين التأكد من صلاحية السفينة للإبحار ومطابقتها لمتطلبات عوامل السلامة والأمن والأمان ومتطلبات المحافظة على البيئة البحرية. لقد نصت اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار في موادها ٢١٧ الى ٢١٩ على ضرورة ان تقوم الدول التي تسجل سفناً تحت علمها لممارسة رقابتها على هذه السفن بشكل فاعل من الناحية الإدارية والفنية والاجتماعية حيث يتوجب على الدول التأكد دوماً من تحقيق السلامة في البحر من خلال التدقيق على السفن التي ترفع علمها لجهة سلامة الإنشاء وأعمال الصيانة اللازمة لها وملاءمتها للإبحار واتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لعدم الإضرار بالبيئة البحرية وكذلك لجهة أهلية أفراد الطاقم ووضعهم المعيشي.

هذا، وإيماناً من الإدارة البحرية اللبنانية بضرورة الالتزام بتطبيق الاتفاقيات الدولية المعنية بالشؤون البحرية لما لذلك من انعكاس إيجابي على قطاع النقل البحري عموماً وعلى أسطول السفن اللبنانية خصوصاً، فقد ضمنت مبادئ سياسة قطاع النقل البحري مبدأ ضرورة الالتزام الكامل بكافة الاتفاقيات الدولية المعنية بشؤون النقل والملاحة البحرية ولاسيما تلك الصادرة عن المنظمة البحرية الدولية ومنظمة العمل الدولية. وضمن إطار التعاون المشترك مع الاكاديمية عمدت الى عقد اتفاق بشأن إحداث وتشغيل نظام رقابة دولة الميناء ونظام رقابة دولة العلم وكذلك تدريب الكوادر البشرية اللبنانية.

الوضع القائم قبل البدء بتنفيذ المشروع

وشرح المهندس القيسي في محاضرته وضع الإدارة البحرية قبل بدء تنفيذ المشروع حيث كانت تعاني من عدة عوائق في تطبيق رقابة دولة الميناء ورقابة دولة العلم، الأمر الذي نتج عنه غياب واضح لتطبيق رقابة فاعلة للسفن التي تؤم المرافئ اللبنانية، وبالتالي عدم التقيد بنظام رقابة دولة الميناء. أما على صعيد نظام رقابة دولة العلم، فبالرغم من اعتماد أربعة خبراء افرادين أوكلت اليهم هذه المهمة، كان هناك تغاض في بعض الاحيان عن عدة أمور تحتاج من صاحب الباخرة / مجهز الباخرة اتخاذ الإجراءات المناسبة لتحسينها وفق متطلبات الاتفاقيات الدولية المعنية بشؤون السلامة والمحافظة على البيئة البحرية. وبالتالي، فقد نتج عن ذلك ارتفاع ملحوظ لعدد البواخر اللبنانية التي احتجزت في المرافئ الدولية..

تنفيذ المشروع

تمت مباشرة العمل بتنفيذ المشروع في ٢٠٠٣/٨/٢٥ .. وقد حقق للإدارة البحرية اللبنانية وللقطاع الخاص اللبناني المعني بشؤون النقل والملاحة البحرية أسساً متينة نحو تفعيل وتطوير قطاع النقل البحري لما كان لنتائج تنفيذ هذا المشروع من انعكاسات ايجابية ان على صعيد رفع مستوى سلامة السفن التي تؤم المرافئ اللبنانية أو على صعيد تحسين سمعة الأسطول البحري اللبناني.

على صعيد تطبيق نظام رقابة دولة الميناء

ان الإدارة البحرية اللبنانية حققت من خلال تطبيق نظام رقابة دولة الميناء التزاماً كاملاً في تطبيق الاتفاقيات الدولية المعنية بشؤون النقل والملاحة البحرية. ان الحرية التي اتسم بها تنفيذ هذا النظام أثرت إيجاباً وبشكل ملحوظ على زيادة درجة تحقيق متطلبات السلامة والأمن والأمان والمحافظة على البيئة البحرية للسفن التي تؤم المرافئ اللبنانية. ان زيادة الحذر عند مشغلي السفن التي تؤم المرافئ اللبنانية لضرورة تطبيق متطلبات الاتفاقيات الدولية كان لها الأثر الإيجابي في تخفيف الأخطار المحتملة سواء في المياه الإقليمية اللبنانية أو في المرافئ، كذلك بالنسبة للمعنيين بالتجارة البحرية الذين اصبح لديهم ثقة أكبر بسلامة نقل بضائعهم.

على صعيد تطبيق نظام رقابة دولة العلم

سوف اختصر النتائج الإيجابية لتطبيق نظام رقابة دولة العلم وتأثيرها على تحسن وضع أسطول النقل البحري اللبناني وفق الآلية المستحدثة التي تم اعتمادها في المشروع بالجدول التالي:

السنة	عدد الكشوفات على السفن اللبنانية في المرافئ الدولية	عدد الحجوزات	النسبة ٪
٢٠٠٢	٦٢ كشفا	١٥ حجزا	٢٤٪
٢٠٠٣	٦٤ كشفا	١٨ حجزا	٢٨٪
٢٠٠٤	٥٥ كشفا	١٣ حجزا	٢٤٪
٢٠٠٥	٧٠ كشفا	٤ حجوزات	٦٪

يتبين من الجدول ان عدد السفن اللبنانية التي تم احتجازها خلال العام ٢٠٠٥ من بدايته ولغاية ٢٠٠٥/١١/٣٠ قد انخفض بشكل ملحوظ مقارنة مع السنوات السابقة، وهذا يعود الى أمرين أساسيين: الأول، هو تطبيق نظام جدي في الكشف على السفن، والثاني، هو تعاون أصحاب السفن في اتمام الإصلاحات اللازمة على سفنهم لتتوافق ومتطلبات الاتفاقيات الدولية بشكل كامل.

الرؤى المستقبلية

أود ان أعطي لمحة سريعة عن بعض الخطوات التي تسعى الإدارة الى تحقيقها وفق خطتها الموضوعة لتطبيق سياسة قطاع النقل البحري:

– تحديث القوانين والأنظمة التي ترعى شؤون النقل والملاحة البحرية لتتوافق مع التطور العالمي.

– إعادة هيكلة المديرية العامة للنقل البري والبحري وتحويلها الى هيئة عامة تتمتع بالاستقلالية الإدارية والمالية والمرونة التي تمكنها من تسريع تحقيق خططها التطويرية لقطاع النقل البحري.

– بناء شراكة متينة مع القطاع الخاص وتحفيزه للمشاركة في النشاطات التشغيلية لقطاع النقل البحري وتحديد دور القطاع العام في التنظيم والمراقبة.

– إنشاء معهد بحري متخصص لتدريب وتأهيل الكوادر اللبنانية في مختلف مجالات النقل والملاحة البحرية والأعمال المرفئية ووضع آلية تشغيله بالتعاون مع الأكاديمية.

– السعي الى تصنيف النقل البحري صناعة وطنية، لما لذلك من أهمية في إعادة تفعيل وتطوير أسطول النقل البحري اللبناني وإعادة الدور الريادي الى لبنان في هذا المجال.

شويري رئيساً لنقابة وسطاء النقل والقيسي نائباً له

من اليمين: طوني سرياني، مروان شبلي، سامر قيسي، نبيل خوري، سمير شويري، ايلي ابو زيد، روبير باولي، بيار بعيني، اسمهان عبود، حبيب باسيل ووليد لطوف

تنافس، الشهر الماضي، في انتخابات نقابة وسطاء النقل لائحتان ومرشح منفرد، على عضوية مجلس النقابة المؤلف من ١٠ اعضاء.

وفاز السادة: روبير باولي، ايلي ابي زيد، سامر القيسي، وليد لطوف، بيار بعيني، مروان شبلي، حبيب باسيل، نبيل الخوري، اسمهان عبود وسمير شويري.

واجتمع اعضاء المجلس بعد اسبوع وتم انتخاب شويري رئيسا والقيسي نائبا له، والخوري أمينا للسر، وباسيل أمينا للصندوق. وعين النقيب السابق سمير سرياني، تقديرا لخدماته، مستشارا للنقابة.

من اليمين: يعقوب القيسي، علي فياض، سامر قيسي يقترع، جوماتا حيمور، والمحامي انطوان سرياني

من اليمين: وليد لطوف، حبيب باسيل، عصام السبيعي وكلود سليمان

من اليمين: وليد لطوف، برنار جردي، روبير باولي، ادوار الراسي، فرد صيقلي، سمير سرياني وجوزف حرب

في مذكرتين سلمتهما لوزير الاقتصاد والتجارة الدكتور سامي حداد

غرفة الملاحة تحذر من استمرار موجة حجز البواخر بصورة لا تراعي المبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل

من اليمين: خليل حداد، الوزير سامي حداد، ايلي زخور، سمير مقوم، بسام روكز ومحمد عيتاني

قام وفد من الهيئة الادارية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت بزيارة وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور سامي حداد حيث عقد معه اجتماعا بحضور مدير مكتب مقاطعة اسرائيل في الوزارة خليل حداد، وسلمه مذكرتين حول تعديل المرسوم المتعلق بتنظيم مكتب مقاطعة اسرائيل والتداعيات الخطيرة التي يمكن ان تنشأ في حال استمرت موجة حجز السفن بصورة لا تراعي المبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل.

تعديل المرسوم المتعلق بتنظيم مكتب مقاطعة اسرائيل

فاقترحت غرفة الملاحة في مذكرتها الاولى الغاء مصادقة مجلس الوزراء على القرارات الصادرة عن مكتب مقاطعة اسرائيل الرئيسي في دمشق المتعلقة بادراج وشطب اسماء السفن من اللائحة السوداء والاكتفاء بمصادقة وزارة الاقتصاد والتجارة على هذه القرارات وذلك من اجل تبسيط الآلية المعتمدة حاليا باعتبارها تستغرق وقتا طويلا (لحين تصديق مجلس الوزراء) مما يلحق ضررا جسيما بأصحاب السفن والبضائع وسمعة لبنان في الخارج.

حجز السفن لا يراعي المبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل

اما مذكرة غرفة الملاحة الثانية فعرضت للأضرار الجسيمة التي تلحق بشركات الملاحة العالمية التي تتعامل مع المرافئ اللبنانية وللأذى الكبير الذي يصيب سمعة لبنان في الخارج نتيجة للحجز الذي تتعرض له السفن الاجنبية التي تؤم المرافئ اللبنانية بتهمة مخالفتها للمبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل.

وأضافت الغرفة في مذكرتها: وقد تبين لنا لدى التدقيق في المبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل التي اقرتها جامعة الدول العربية ان حجز السفن لا يراعي النصوص المرعية الاجراء في هذه المبادئ التي لم تلحظ اطلاقا حجز السفن التي تخالف احكام المقاطعة.

ولفتت غرفة الملاحة نظر وزير الاقتصاد والتجارة الى ان لبنان هو البلد العربي الوحيد الذي يتجاوز الاجراءات والاحكام التي تلحظها المبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل حيث تعمد النيابة العامة العسكرية الى حجز سفن تكون احيانا كثيرة قادمة مباشرة من احد المرافئ السورية علما ان المكتب الرئيسي لمكتب مقاطعة اسرائيل موجود في دمشق.

وتساءلت الغرفة لماذا لا تعامل البواخر الاجنبية التي تؤم المرافئ اللبنانية المعاملة ذاتها التي تلقاها الطائرات التي تحط في مطار الرئيس رفيق الحريري والتي، كما نعلم، غالبا ما تقوم برحلات الى مطارات في اسرائيل.

وطالبت الغرفة في مذكرتها ايجاد حل عاجل لهذه المشكلة بالتنسيق مع وزير المالية الدكتود جهاز ازعور (وزير الوصاية على ادارة الجمارك) من خلال اصداره تعميما لهذه الادارة بوجوب التقيد بالاجراءات التي تلحظها المبادئ العامة لمقاطعة اسرائيل.

يذكر ان وفد الهيئة الادارية ضم رئيس الغرفة ايلي زخور ونائبيه سمير مقوم وعبد الحميد الفيل والامين العام محمد عيتاني وعضو الهيئة بسام روكز.

مجموعة CMA CGM بدأت باستخدام سفن سعة ٨٥٠٠ حاوية نمطية

جاك سعاده

مجموعة CMA CGM الفرنسية

أعلنت مجموعة CMA CGM الفرنسية انها بدأت باستخدام سفينة عملاقة من سفنها الثماني سعة ٨٥٠٠ حاوية نمطية التي كانت أوصت على بنائها، وقد أطلقت على هذه السفن أسماء مقطوعات اوبرالية كلاسيكية وتعتزم تشغيلها عبر خدماتها المسماة FAL التي تربط مرافئ الشرق الأقصى بأوروبا. وقد باشرت السفينة العملاقة CMA CGM OTELLO تقديم النقل المنتظم مكان سفينة أصغر حجماً (سعة ٦٥٠٠ حاوية نمطية) منطلقة من مرفأ شنغهاي وصولاً الى مرافئ أوروبا الشمالية والعودة الى شنغهاي بعد مرورها في مرفأ KHOR FAKKAN.

والمعلوم ان مجموعة CMA CGM قد قفزت مؤخراً لتحتل احدى المراتب الخمس الأولى في العالم وهي تؤمن الخدمات البحرية من معظم المرافئ العالمية ومتمثلة في لبنان بوكالة MERIT SHIPPING.

خدمات مشتركة بين DELMAS و MITSUI OSK LINES في آسيا وأفريقيا

وقعت شركة الملاحة الفرنسية DELMAS التابعة لمجموعة CMA CGM وشركة الملاحة اليابانية MITSUI OSK LINES عقداً لتأمين الخدمات المشتركة بين آسيا ومرافئ افريقيا الشرقية. وستضع الشركات خمس سفن، سعة الواحدة منها ٧٠٠ حاوية نمطية، لتأمين هذه الخدمات وبمعدل رحلة أسبوعياً. وسيباشر هذا الخط المشترك عمله في ٢٤ نيسان القادم.

بعد شرائها P & O البريطانية بـ ٣,٣ مليارات ليرة استرلينية

«دبي العالمية» أصبحت ثالث أكبر مشغل في العالم بطاقة ٥٠ مليون حاوية سنوياً

أنهت مجموعة «موانئ دبي العالمية» إجراءات تملك أسهم شركة P & O البريطانية التي تعتبر رابع أكبر مشغل موانئ في العالم في إطار صفقة شراء تجاوزت قيمتها الإجمالية ٣,٣ مليارات ليرة استرلينية.

وكان اعضاء مجلس إدارة الشركة البريطانية وافقوا بالإجماع على صفقة البيع ورفعوا توصية بذلك الى المساهمين الذين ينتظر ان يصدقوا على الصفقة خلال الاجتماع المقرر لهم في الربع الاول من العام ٢٠٠٦.

وقال جمال بن ثنية نائب رئيس مجلس إدارة «موانئ دبي العالمية» ان شراء «دبي العالمية» لـ P & O البريطانية سيجعل منها أحد أكبر ثلاثة من مشغلي الموانئ في العالم. وأكد ان تمويل الصفقة تم عن طريق كل من «دوتشيه بنك» و«باركليز بنك»، نافياً ان تكون مصارف إسلامية قد شاركت في هذا التمويل، وأكد بن ثنية ان هذه الصفقة ستتيح لـ «دبي العالمية» تشغيل ٥١ محطة في ٣٠ دولة عوضاً عن ٢٢ محطة في ١٥ دولة في الوقت الراهن، لترتفع قدرتها الى ٥٠ مليون حاوية نمطية عوضاً عن ٢٠ مليون حاوية، ما سيرفع تصنيفها عالمياً الى ثالث أكبر مشغل في العالم عوضاً عن السابع.

MSC LEBANON الأولى بالاستيراد والتصدير في العام ٢٠٠٥

خير الله الزين

وكالة MSC – لبنان

النشاط المميز الذي سجلته وكالة MSC (لبنان) خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ سمح لها ان تحتفظ بالمرتبة الأولى على صعيد الاستيراد وأن تتقدم من المرتبة الرابعة الى الاولى على صعيد التصدير. فقد أفرغت البواخر التي استقبلتها هذه الوكالة ما مجموعه ٣٢٧٨٧ حاوية نمطية في مقابل ٣٢٣٥٩ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٠٤، أي بارتفاع قدره ٤٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١,٣٢ ٪.

كما أمنت تصدير ٨٥٦٨ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية في مقابل ٤٥٥٦ حاوية نمطية أي بزيادة ضخمة قدرها ٤٠١٢ حاوية ونسبتها ٨٨,٠٦ ٪.

وبلغت حصة MSC (لبنان) من المجموع العام للحاويات المفرغة برسم الاستهلاك المحلي والمحملة ببضائع لبنانية ٤١٣٥٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٢٠,٢٦٪ من المجموع البالغ ٢٠٤١٠٦ حاويات نمطية.

ويذكر ان شركة الملاحة السويسرية التي تحتل المرتبة الثانية في العالم كانت اولى الشركات التي باشرت باعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت كمركز توزيع بحري نحو المرافئ المجاورة وذلك اعتباراً من ١١ تموز الماضي. وقد بلغ مجموع الحاويات برسم الترانزيت البحري التي تداولتها هذه الوكالة حتى آخر شهر تشرين الثاني الماضي ٦١٨٩٠ حاوية نمطية ملأى وفارغة.

سفينة "MSC LUCY" سعة ٩٠٨٩ حاوية نمطية هي الاكبر التي تؤم مرفأ بيروت حتى اليوم

السفينة العملاقة "MSC LUCY" داخل حرم مرفأ بيروت

دخلت محطة الحاويات في مرفأ بيروت السفينة العملاقة "MSC LUCY" بتاريخ ٢٠ كانون الاول الماضي وهي الاكبر التي تؤم مرفأ بيروت حتى اليوم.

ويبلغ طول هذه السفينة ٣٢٤,٨ مترا وعرضها ٤٢,٨٠ مترا وعمق غاطسها ١٤,٥٥ مترا في حين تصل سعتها الى ٩٠٨٩ حاوية نمطية.

وقد وصلت هذه السفينة الى مرفأ بيروت مباشرة من مرفأ سنغافوره وعلى متنها ٧٧٩٥ حاوية نمطية التي يبلغ وزنها الاجمالي ٨٨٦١٩ طنا.

وقد افرغت هذه السفينة في المحطة ٧٠٩ حاويات نمطية من بينها ٥١٩ حاوية برسم الترانزيت البحري الى المرافئ التركية والسورية. وقد تولى رئيس محطة ارشاد السفن في مرفأ بيروت حسن البلطجي مهمة ادخال هذه السفينة العملاقة وتأمين رسوها على الرصيف الرئيسي رقم ١٦ التابع للمحطة بأمان وسلام، مما دفع قبطان السفينة FRANCESCO MARESCA الى توجيه رسالة تضمنت تقديره واعجابه بمؤهلات حسن البلطجي وفعالية ارشاداته.

والمعلوم ان هذه الباخرة تابعة لشركة MSC السويسرية الممثلة في لبنان بوكالة MSC (لبنان).

تفعيل نشاط كونسورتيوم CKYH في العام ٢٠٠٦

انيس عازار

الوطنية للخدمات البحرية

جو بطرس

J.B.SHIPPING

أعلن مصدر مسؤول في الكونسورتيوم الذي يضم Coscon, (K) Lines,Yang Ming ,Hanjin (CKYH) انه يعتزم تفعيل خدماته في العام ٢٠٠٦ بزيادة الرحلات التي يؤمنها بواسطة خطوطه العاملة بين آسيا واوروبا، واوروبا الشمالية والشرق الاوسط. ويهدف الكونسورتيوم من هذا التفعيل الى تغطية النمو المستمر في قطاع النقل البحري حيث ان خطوطه البحرية الحالية تنطلق بالسفن التي تسيرها بكامل حمولتها، كما يسعى الى تقصير هذه الرحلات التي يوفرها عبر استخدام سفن إضافية ولتغطية الزيادة المتوقعة في العام ٢٠٠٦.

والمعروف ان قسم الحاويات في (K) لاين ممثل في لبنان بالشركة الوطنية للخدمات البحرية و HANJIN بوكالة اورابيا انتركونت، و YANG MING بوكالة J.B.SHIPPING و COSCON بوكالة فوزي غندور.

غلوب شيبنغ مستمرة بخدماتها ونشاطها المزدهر

انطوان وصاف

وكالة غلوب شيبنغ

بيّنت حركة مرفأ بيروت للعام ٢٠٠٥ ان وكالة غلوب شيبنغ تواصل تقديم خدماتها من مرافئ اوروبا الشمالية والادرياتيك والبحر الاسود وشرق المتوسط بواسطة السفن العادية والرو/رو. فقد أظهرت الاحصاءات ان هذه الوكالة تسجل تفريغ آلاف الاطنان من البضائع المختلفة والحديد والخشب ومئات السيارات الجديدة لصالح عدد كبير من المستوردين اللبنانيين.

والمعروف ان وكالة غلوب شيبنغ تمثل عدة شركات ملاحة اجنبية وعربية ولا سيما السورية.

ويذكر ان انطوان وصاف يشرف على ادارة هذه الوكالة واعمالها.

٣ آلاف حاوية نمطية أفرغتها سفن الملاحة العربية في الكويت في تشرين الثاني الماضي

نقلت شركة الملاحة العربية المتحدة ٣٢٠٧ حاويات نمطية وما مجموعه ٣٦٠٩ أمتار مكعبة من الحمولات العامة الى موانئ الكويت خلال شهر تشرين الثاني الماضي من مختلف مناطق التجارة بواسطة خمس من سفنها، أربع منها حاويات والخامسة للحمولات العامة.

وأوضح بيان صادر عن الشركة ان منطقة الشرق الاقصى جاءت في مقدم المصدرين الى الكويت حيث استورد عبر مرافئها ١٥٥٣ حاوية، وحلت المرافئ الاوروبية في المرتبة الثانية بـ ٩٠٠ حاوية، وجاءت المرتبة الثالثة من نصيب مرافئ دول البحر الأحمر بـ ٣٨٦ حاوية.

ويذكر ان شركة الملاحة العربية المتحدة تسير خطوطاً بحرية عدة من أميركا الشمالية وأوروبا والشرق الأقصى وشبه القارة الهندية الى مرافئ بلدان الخليج العربي وشرق المتوسط.

BULCON تؤمّن خطاً مباشراً من اوروبا الى بيروت

السيدة منى بوارشي

نقليات الجزائري

اعلنت نقليات الجزائري، الممثلة العامة لخطوط النقل بالمستوعبات البلغارية (BULCON)، ان هذه الشركة قررت استئناف خدماتها المباشرة من مرافئ اوروبا الشمالية والمملكة المتحدة وفرنسا وشرق المتوسط بواسطة سفن الحاويات وبمعدل رحلة كل تسعة ايام وذلك اعتبارا من الاول من شهر كانون الثاني ٢٠٠٦.

وأضافت نقليات الجزائري ان خطوط INTRAMED التابعة لشركة BULCON ايضا تواصل خدماتها من مرافئ غرب المتوسط وشرقه بمعدل رحلة اسبوعيا.

من جهة ثانية، تواصل نقليات الجزائري استقبال السفن التابعة لشركة SERMAR LINE القادمة من مرافئ الادرياتيك وشرق المتوسط ولشركة GEZA CHART العاملة من مرافئ البحر الاسود.

MCL FEEDERS تسجل نشاطاً مزدهراً في العام ٢٠٠٥

جان ميتز

مجموعة MCL FEEDERS

اظهرت الاحصاءات ان MCL FEEDERS التابعة لمجموعة ميتز حققت نتائج جيدة في العام ٢٠٠٥ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠٠٤. فقد تمكنت هذه الشركة الناشطة في تأمين شحن الحاويات من مرافئ الترانزيت البحري "HUB PORTS" الكائنة على ضفاف المتوسط لصالح شركات الملاحة العالمية، من زيادة حصتها باستقطاب شركات جديدة.

والمعلوم ان MCL FEEDERS وضعت عشرات السفن ذات احجام متنوعة في خدمة تلك الشركات من مرافئ الـ HUBS: الاسكندرية، برشالونة، CAGLIARI، GIOIATAURO، GENOVA، DAMIETTA، PORT SAID، PIRAEUS، MALTA وVALENCIA الى مرافئ الـ FEEDERS في سوريا ولبنان وتركيا وقبرص وتونس وبلدان البحر الأسود.

ويذكر ان جان ميتز يشرف على ادارة هذه المجموعة من مقر اقامته في ليماسول – قبرص.

سفن حاويات جديدة لـ (K) لاينز اليابانية

هاني زاروبي

وكالة زاروبي

اعلنت شركة (K) لاينز انها استخدمت مؤخرا ٦ سفن رو/رو جديدة سعة ٦٠٠٠ سيارة لتغطية واستيعاب النمو المتزايد في ميدان نقل السيارات في العالم لا سيما في بلدان الشرق الاقصى (كوريا الجنوبية، اليابان والصين) الى اوروبا واميركا الشمالية.

وقال مصدر مسؤول في (K) لاينز ان الشركة وضعت اللمسات الاخيرة على مشروع لبناء سفن سيارات جديدة بعد ان تبين لها ان النمو في ميدان نقل السيارات مستمر في السنوات المقبلة.

ويذكر ان قسم نقل السيارات في (K) LINES ممثل في لبنان بوكالة اوريانت شيبنغ اند ترايدينغ (وكالة زاروبي).

اسرار بحرية

- من المنتظر ان يستمر تراجع عدد الوكالات البحرية في العام ٢٠٠٦ بسبب الآلية التي اعتمدتها وزارة النقل لتقديم طلبات التجديد ولا سيما ضرورة تسديد الرسم السنوي والغرامات المتوجبة على الوكالة وإلا تعرضت لالغاء الرخصة المعطاة لها.
- المعالجة السريعة لإشكال حصل بين اعضاء هيئة في قطاع النقل ادت الى تمرير انتخاب رئيس ومجلس ادارة جديد للهيئة بطريقة حبية.
- حظي الوفد اللبناني برعاية خاصة ومميزة في الملتقى البحري العربي الاول للتعاون التقني الذي عقد في الاسكندرية في ٢١/٢٢ كانون الاول ٢٠٠٥.
- يقال ان الاتهامات التي وجهت لمدير ناجح في المديرية التي يشرف عليها تهدف الى تضليل التحقيق الجاري بهذا الخصوص.
- يؤكد رئيس هيئة ملاحية معروفة ان محطة الحاويات في مرفأ بيروت ستكون قادرة على مضاعفة عدد الحاويات التي تتعامل معها فور انجاز عملية التوسيع التي يحكى عنها حاليا.

مدكونرو شيبنغ تحافظ على المرتبة الثالثة في ٢٠٠٥

وليد لطوف

وكالة مدكونرو شيبنغ

بالرغم من التراجع الكبير الذي سجلته حركة السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ حافظت وكالة مدكونرو شيبنغ على المرتبة الثالثة التي كانت تحتلها ايضا في العام ٢٠٠٤.

فقد أمنت هذه الوكالة تفريغ ٣٦٥٩ سيارة في العام ٢٠٠٥.

وتجدر الاشارة الى ان مدكونرو شيبنغ سرفيسز هي الوكيلة العامة لشركة الملاحة الهولندية VAN UDEN RO / RO الناشطة في ميدان نقل السيارات والآليات والطرود ذات الاوزان الثقيلة "HEAVY LIFTS" والتي تؤمن خطاً منتظماً بواسطة سفن الرو/رو من مرافئ اوروبة الشمالية والمملكة المتحدة وشرق المتوسط، بمعدل اربع رحلات شهريا.

المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA يسجل تحسناً ويرتفع الى ٢١٤,٤ مليار ليرة

الواردات الجمركية تصل الى ١١٦,٢ مليار ليرة والـ TVA تنخفض الى ٩٨,٢ مليار ليرة

طلال عيتاني

مدير اقليم جمرك بيروت

تراجع المجموع العام للضريبة على القيمة المضافة (TVA) في شهر تشرين الثاني لم يؤثر سلباً على المجموع العام للواردات المالية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية حيث ارتفع الى ٢١٤,٤٣٨ مليار ليرة في مقابل ٢٠٧,٦٩٠ مليارات ليرة لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بزيادة صغيرة قدرها ٦,٧٤٨ مليارات ليرة ونسبتها ٣,٢٥ بالمئة. وهذه المفارقة تحدث للشهر الثاني على التوالي حيث تسجل الواردات الجمركية ارتفاعاً في حين تتراجع واردات الـ TVA.

وقد توزع المجموع العام للواردات المالية خلال شهر تشرين الثاني الماضي كما يلي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها في تشرين الثاني الى ١١٦,٢٠٥ مليار ليرة في مقابل ١٠٣,٧١٠ مليارات ليرة لتشرين الأول أي بزيادة جيدة قدرها ١٢,٤٩٥ مليار ليرة ونسبتها ١٢,٠٥ بالمئة.

واردات الـTVA: تراجعت الى ٩٨,٢٣٣ مليار ليرة مقابل ١٠٣,٩٨٠ مليارات ليرة، اي بانخفاض صغير قدره ٥,٧٤٧ مليارات ونسبته ٥,٧٥ ٪.

مقارنة للواردات الجمركية خلال تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٠٥

وأظهرت مقارنة للواردات الجمركية المحصلة خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٥ الأرقام التالية:

– بقي مرفأ بيروت كالعادة في المرتبة الاولى مسجلاً زيادة كبيرة بوارداته الجمركية التي وصلت الى ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة في مقابل ٨٣,٧٨٦ ملياراً لشهر تشرين الأول اي بارتفاع قدره ١٣,٨١٢ مليار ليرة ونسبته ١٦,٤٨ بالمئة.

– كما ظل مطار بيروت في المرتبة الثانية بـ ٨,٩٥٠ مليارات ليرة مقابل ١١,١٢٢ مليار ليرة، أي بانخفاض ملموس قدره ٢,١٧٢ مليار ليرة ونسبته ١٩,٥٣ بالمئة.

– واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٤,٩١٩ مليارات ليرة، مقابل ٤,٢٢٨ مليارات ليرة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦٩١ مليون ليرة ونسبتها ١٦,٣٤ بالمئة.

– بينما تقدم مرفأ صور من المرتبة الخامسة الى الرابعة مسجلاً تحصيل ٢,١٣٥ مليار ليرة ، مقابل ١,١٩٤ مليار ليرة، أي بارتفاع كبير نسبته ٧٨,٨١ ٪.

الواردات الجمركية والـ TVA في ت٢ ٢٠٠٥ أدنى من ت٢ ٢٠٠٤

وبينت إحصاءات الجمارك اللبنانية أيضاً ان مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفى عبر كافة المرافئ خلال تشرين الثاني ٢٠٠٥ والبالغ ٢١٤,٤٣٨ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٤، حيث بلغ ٢٣٠,٤٤٥ مليار ليرة، بانخفاض صغير قدره ١٦,٠٠٧ مليار ليرة ونسبته ٦,٩٥ بالمئة.

وقد توزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ١١٦,٢٠٥ مليار ليرة مقابل ١٣٠,٤٤٥ ملياراً، أي بتراجع قدره ١٤,٢٤٠ مليار ليرة ونسبته ١٠,٩٢ ٪.

واردات الـ TVA: سجلت انخفاضاً صغيراً، فبلغ مجموعها ٩٨,٢٣٣ مليار ليرة، مقابل ١٠٠ مليار ليرة، أي بتراجع صغير قدره ١,٧٦٧ مليار ليرة ونسبته ١,٧٧ ٪.

انخفاض كبير للواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت في تشرين الثاني ٢٠٠٥

من جهة ثانية، أفادت إحصاءات الجمارك ان الواردات الجمركية المحصلة عبر مرفأ بيروت خلال تشرين الثاني ٢٠٠٥ والبالغة ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر نفسه من العام الماضي حيث بلغت ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة، أي بتراجع قدره ١٠,٤٥٧ مليارات ليرة ونسبته ٩,٦٨ ٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٣,٩٩ ٪ من مجموع الواردات الجمركية

وبينت هذه الإحصاءات أيضاً أن حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية المستوفاة في ت٢ ٢٠٠٥، والبالغة ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٣,٩٩ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغ ١١٦,٢٠٥ مليار ليرة، بينما كانت حصته في ت٢ ٢٠٠٤ والبالغة ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة تمثل ما نسبته ٨٢,٨٣ ٪ من مجموع الواردات الجمركية والبالغ ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة.

تراجع الواردات الجمركية والـ TVA في الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠٠٥

وبذلك بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥: ٢٢٨٨ مليار ليرة، في مقابل ٢٦٢٥ مليار ليرة للفترة نفسها من العام الماضي، أي بانخفاض ملموس قدره ٣٣٧ مليار ليرة ونسبته ١٢,٨٤ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها عبر كافة المرافئ والبوابات ١٢١٥ مليار ليرة مقابل ١٥٣٤ مليار ليرة، أي بانخفاض كبير قدره ٣١٩ مليارا ونسبته ٢٠,٧٩ ٪.

واردات الـ TVA: وصل مجموعها الى ١٠٧٣ مليار ليرة مقابل ١٠٩١ مليار ليرة، أي بتراجع طفيف قدره ١٨ مليار ليرة ونسبته ١,٦٥ بالمئة.

وانخفاض الواردات الجمركية في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠٠٥

وانسحب التراجع أيضاً على مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ فوصل الى ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة مقابل ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام الماضي أي بتراجع كبير قدره ٢٧١,٥١٦ مليار ليرة ونسبته ٢١,٢٧ بالمئة.

التراجع مستمر حتى إشعار آخر

وتوقع مصدر بحري مسؤول استمرار تراجع مجموع الواردات الجمركية والـ TVA خلال الأشهر المقبلة، مشيراً الى ان الاوضاع السياسية والامنية المتدهورة في البلاد منذ استشهاد الرئيس رفيق الحريري في ١٤ شباط الماضي، ما تزال تؤثر سلباً على الحركة الاقتصادية حيث تراجعت عمليات البيع والشراء في الأسواق والتي أدت بدورها الى انخفاض حجم كميات البضائع المستوردة من الخارج ولا سيّما عبر المرافئ البحرية اللبنانية وبالأخص عبر مرفأ بيروت الذي تمر فيه أكثر من ٨٥ بالمئة من كميات البضائع المستوردة الى لبنان والمصدرة منه.

البوابات	ت٢/ ٢٠٠٥	ت١/ ٢٠٠٥	+/
١– مرفأ بيروت	٩٧,٥٩٨ مليار ليرة	٨٣,٧٨٦ مليار ليرة	+١٣,٨١٢ مليار ليرة
٢– مطار بيروت	٨,٩٥٠ مليار ليرة	١١,١٢٢ مليار ليرة	–٢,١٧٢ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٤,٩١٩ مليار ليرة	٤,٢٢٨ مليار ليرة	+٦٩١ مليون ليرة
٤– مرفأ صور	٢,١٣٥ مليار ليرة	١,١٩٤ مليار ليرة	+٩٤١ مليون ليرة
٥– بوابة المصنع	١,٥١٢ مليار ليرة	٢,٢٣٧ مليار ليرة	–٧٢٥ مليون ليرة
٦– بوابة العبودية	٧٤٩ مليون ليرة	٨٩٤ مليون ليرة	–١٤٥ مليون ليرة
٧– مرفأ صيدا	٣١٠ ملايين ليرة	٢١٦ مليون ليرة	+٩٤ مليون ليرة
٨– بوابتا العريضة/القاع	٣٢ مليون ليرة	٣٣ مليون ليرة	–١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١١٦,٢٠٥مليار ليرة	١٠٣,٧١٠ مليار ليرة	+١٢,٤٩٥مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	٩٨,٢٣٣ مليار ليرة	١٠٣,٩٨٠ مليار ليرة	–٥,٧٤٧ مليارات ليرة
المجموع العام	٢١٤,٤٣٨ مليار ليرة	٢٠٧,٦٩٠ مليارات ليرة	+٦,٧٤٨ مليارات ليرة

البوابات	ت٢/٢٠٠٥	ت٢/٢٠٠٤	+/–
١– مرفأ بيروت	٩٧,٥٩٨ مليار ليرة	١٠٨,٠٥٥مليار ليرة	–١٠,٤٥٧ مليار ليرة
٢– مطار بيروت	٨,٩٥٠ مليار ليرة	٩,٨٤٣ مليار ليرة	–٨٩٣ مليون ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٤,٩١٩ مليار ليرة	٧,١٦٢ مليار ليرة	–٢,٢٤٣ مليار ليرة
٤– مرفأ صور	٢,١٣٥ مليار ليرة	١,٩٩٧ مليار ليرة	+١٣٨مليون ليرة
٥– بوابة المصنع	١,٥١٢ مليار ليرة	٢,٠٦٣ مليار ليرة	–٥٥١ مليون ليرة
٦– بوابة العبودية	٧٤٩ مليون ليرة	٨١٨ مليون ليرة	–٦٩ مليون ليرة
٧– مرفأ صيدا	٣١٠ ملايين ليرة	٤٨٩ مليون ليرة	–١٧٩ مليون ليرة
٨– بوابتا القاع /العريضة	٣٢ مليون ليرة	١٨ مليون ليرة	+١٤ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١١٦,٢٠٥ مليار ليرة	١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	–١٤,٢٤٠ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	٩٨,٢٣٣ مليار ليرة	١٠٠ مليار ليرة	–١,٧٦٧ مليار ليرة
المجموع العام	٢١٤,٤٣٨ مليار ليرة	٢٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	–١٦,٠٠٧ مليار ليرة

مجموع الواردات الجمركية يتراجع عبر كافة المرافئ والبوابات الى ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة

مرفأبيروت: ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة، مطار بيروت: ٩٤,٤٩٠ مليار ليرة ومرفأطرابلس: ٦٢,٧٩٧ ملياراً

العميد اسعد غانم
مدير الجمارك العام

جان حلبي
عضو المجلس الاعلى للجمارك

أظهرت إحصاءات الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ تراجع بصورة كبيرة عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤ . وجاء هذا التراجع نتيجة لانخفاض الحركة الإجمالية في المرافئ وعبر البوابات وخصوصاً في مرفأي بيروت وطرابلس ما انعكس سلباً على مجموع هذه الواردات.

انخفاض المجموع العام الى ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة

وأفادت هذه الإحصاءات أيضاً ان مجموع الواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ انخفض الى ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة في مقابل ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بتراجع كبير قدره ٣١٨,٧٢٤ مليار ليرة ونسبته ٢٠,٧٨ بالمئة.

كيف توزعت هذه الواردات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥؟

وتوزعت الواردات الجمركية المحصلة والبالغة ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة على الشكل التالي:

– ظل مرفأ بيروت متربعاً على المرتبة الاولى باستيفائه ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة، مقابل ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٤ أي بتراجع كبير قدره ٢٧١,٥١٦ مليار ليرة ونسبته ٢١,٢٧ بالمئة.

– كما بقي مطار بيروت في المرتبة الثانية بتحصيله ٩٤,٤٩٠ مليار ليرة مقابل ١٠٣,٦٠٠ مليارات ليرة، أي بانخفاض قدره ٩,١١٠ مليارات ليرة ونسبته ٨,٨٠٪.

– واستقر مرفأ طرابلس كعادته في المرتبة الثالثة بـ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة في مقابل ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة، بتراجع قدره ٣٧,٠٧١ مليار ليرة ونسبته ٣٧,١٢٪.

– وراوحت بوابة المصنع مكانها في المرتبة الرابعة باستيفائها ٢١,٤٨٧ مليار ليرة مقابل ٢٣,٠٤٧ مليار ليرة أي بانخفاض قدره ١,٥٦٠ ملياراً ونسبته ٦,٧٧٪.

حركة مرفأبيروت ٨٢,٧١ بالمئة من المجموع العام

– وأظهرت الإحصاءات أيضا ان حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والبالغة ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة وتمثل ما حصته ٨٢,٧١ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة خلال الأشهر الأحد عشر من العام ٢٠٠٥ والبالغ ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٣,٢٢ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية المحصلة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤ والبالغ ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة.

– بينما تمثل حصة مطار بيروت البالغة ٩٤,٤٩٠ مليار ليرة ما نسبته ٧,٧٨ بالمئة من المجموع العام، بينما كانت تمثل حصته البالغة ١٠٣,٦٠٠ مليارات ليرة ما نسبته ٦,٧٥ بالمئة من المجموع العام خلال الأشهر ذاتها من العام ٢٠٠٤.

– وتمثل حصة مرفأ طرابلس البالغة ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة ما نسبته ٥,١٧ بالمئة من المجموع العام في حين كانت حصته البالغة ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٦,٥١ بالمئة من المجموع العام للعام ٢٠٠٤.

شهر آذار ٢٠٠٥ الأكبر بوارداته الجمركية

وبينت الإحصاءات أيضاً ان الواردات الجمركية المستوفاة في آذار من العام ٢٠٠٥ كانت الأكبر حيث بلغ مجموعها ١٢٩,٧٤٠ مليار ليرة، في حين كان آب من العام ٢٠٠٤ الأكبر بوارداته الجمركية التي بلغ مجموعها ١٥٣,٩١٥ مليار ليرة.

كذلك كان شهر آذار الأكبر بوارداته المالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٥ حيث بلغ مجموعها ١٠٩,٢٩٠ مليارات ليرة، بينما بقي آذار من العام ٢٠٠٤ هو أيضاً الأكبر بوارداته المالية في مرفأ بيروت حيث بلغت ١٢٥,١٥٢ مليار ليرة.

جدول لمجموع الواردات الجمركية خلال ١١ شهر من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/-
كانون الثاني	١٣٥,٨٥٧ مليار ليرة	١٢٠,٤٧٨ مليار ليرة	-١٥,٣٧٩ مليار ليرة
شباط	١١٨,٦٩٣ مليار ليرة	٩٧,٩٨٩ مليار ليرة	-٢٠,٧٠٤ مليار ليرة
آذار	١٥٠,٩٣٢ مليار ليرة	١٢٩,٧٤٠ مليار ليرة	-٢١,١٩٢ مليار ليرة
نيسان	١٤٤,٢٩٦ مليار ليرة	١٠١,٤٨٤ مليار ليرة	-٤٢,٨١٢ مليار ليرة
أيار	١٣٠,٢٤٢ مليار ليرة	١١٥,٢٧٥ مليار ليرة	-١٤,٩٦٧ مليار ليرة
حزيران	١٤٤,٥١٠ مليار ليرة	١١٤,٤٨١مليار ليرة	-٣٠,٠٢٩ مليار ليرة
تموز	١٤٣,٥١٣ مليار ليرة	١٠٩,٨٩٥ مليار ليرة	-٣٣,٦١٨ مليار ليرة
آب	١٥٣,٩١٥ مليار ليرة	١٠٨,٩٢٦ مليار ليرة	-٤٤,٩٨٩مليار ليرة
ايلول	١٤٨,٥٨٨ مليار ليرة	٩٦,٨٤٧ مليار ليرة	-٥١,٧٤١ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٢,٧٦٣ مليار ليرة	١٠٣,٧١٠ مليار ليرة	-٢٩,٠٥٣مليار ليرة
تشرين الثاني	١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	١١٦,٢٠٥مليار ليرة	-١٤,٢٤٠مليار ليرة
المجموع العام	١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة	١٢١٥,٠٣٠مليار ليرة	-٣١٨,٧٢٤ مليار ليرة

مجموع الواردات الجمركية في مرفأبيروت خلال ١١ شهر من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/-
كانون الثاني	١١٤,٦٠٥ مليار ليرة	١٠٢,٧٣٧ مليار ليرة	-١١,٨٦٨ مليار ليرة
شباط	١٠٢,١٢٨مليار ليرة	٨٣,٨٤٤ مليار ليرة	-١٨,٢٨٤مليار ليرة
آذار	١٢٥,١٥٢ مليار ليرة	١٠٩,٢٩٠ مليار ليرة	-١٥,٨٦٢ مليار ليرة
نيسان	١٢٠,٦٦٩ مليار ليرة	٨٣,٥٦٥ مليار ليرة	-٣٧,١٠٤ مليار ليرة
أيار	١٠٧,١٣٩ مليار ليرة	٩٩,٠٧١ مليار ليرة	-٨,٠٦٨ مليار ليرة
حزيران	١٢٢,٨٨٨ مليار ليرة	٩٤,٤٥٠ مليار ليرة	-٢٨,٤٣٨ مليار ليرة
تموز	١١٩,٩٧٥مليار ليرة	٩١,٢٨٨ مليار ليرة	-٢٨,٦٨٧ مليار ليرة
آب	١٢٢,٦٠٥مليار ليرة	٨١,٠٧٠ مليار ليرة	-٤١,٥٣٥ مليار ليرة
ايلول	١٢٤,٣٠٢مليار ليرة	٧٨,٢٣١ مليار ليرة	-٤٦,٠٧١ مليار ليرة
تشرين الاول	١٠٨,٩٢٨مليار ليرة	٨٣,٧٨٦ مليار ليرة	-٢٥,١٤٢ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٠٨,٠٥٥ مليار ليرة	٩٧,٥٩٨ مليار ليرة	-١٠,٤٥٧ مليار ليرة
المجموع العام	١٢٧٦,٤٤٦مليار ليرة	١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة	-٢٧١,٥١٦مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية المستوفاة عبر جميع البوابات والمرافئ خلال الاشهر الـ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
المرافئ والبوابات	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥
مرفأ بيروت	١١٤,٦٠٥	١٠٢,٧٣٧	١٠٢,١٢٨	٨٣,٨٤٤	١٢٥,١٥٢	١٠٩,٢٩٠	١٢٠,٦٦٩	٨٣,٥٦٥	١٠٧,١٣٩	٩٩,٠٧١	١٢٢,٨٨٨	٩٤,٤٥٠
مطار بيروت	٦,٦١٢	٦,٦٥٦	٨,١٩٧	٧,٠٦٥	١١,٤٣٠	٩,٤٦٢	١٠,٤١٣	٨,٨٨٨	٨,٨٩٥	٧,٥٠٦	٨,١٥٨	٨,٥٦٢
مرفأ طرابلس	١١,٥١٧	٧,٤٢١	٦,٢٥٢	٤,٤٩٠	٩,٨٠٤	٧,٣٢١	٩,٧٦٩	٥,٥٣٩	٨,٥٤٤	٥,٤٤٩	٨,١٩٨	٦,١٦٨
بوابة المصنع	١,٥٨٦	١,٦٧٨	١,٢٨٣	١,١١٥	٢,٠٤٧	١,٣١٧	١,٨٠٩	١,٥٢١	٢,٢٤٥	١,٤٩٥	٢,٢٧٧	٢,٠٧٢
مرفأ صور	٣٩٥	٩٣٢	١١٢	٢٧٠	١,٠٦٥	١,٣٠٣	٤٩٨	٦٠٢	٢,٢٢٢	٧٧٢	١,٤٥٢	١,٦٤٤
بوابة العبودية	٦٣٢	٧٧٠	٦٧٠	١,٠٤٣	١,٠٥٧	٨٨١	٧٨٥	٨٩٣	٦٩٧	٧٨٨	١,٢٠٦	١,٠١٠
مرفأ صيدا	٤٨٨	٢٦٨	٣٥	١٥٢	٣٦٤	١٤٩	٣٣١	٤٦١	٤٧٢	١٧٨	٣١٦	٥٠٣
بوابتا القاع/العريضة	٢٢	١٦	١٦	١٠	١٣	١٧	٢٢	١٥	٢٨	١٦	١٥	٧٢
المجموع العام	١٣٥,٨٥٧	١٢٠,٤٧٨	١١٨,٦٩٣	٩٧,٩٨٩	١٢,٨٥٩	١٥٠,٩٣٢	١٢٩,٧٤٠	١٤٤,٢٩٦	١٠١,٤٨٤	١٣٠,٢٤٢	١١٥,٢٧٥	١٤٤,٥١٠
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
المرافئ والبوابات	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	
مرفأ بيروت	١١٩,٩٧٥	٩١,٢٨٨	١٢٢,٦٠٥	٨١,٠٧٠	١٢٤,٣٠٢	٧٨,٢٣١	١٠٨,٩٢٨	٨٣,٧٨٦	١٠٨,٠٥٥	٩٧,٥٩٨	١٢٧٦,٤٤٦	١٠٠٤,٩٣٠	-٢٧١,٥١٦
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة
مطار بيروت	٨,٣٠٧	٧,١٦٥	١١,١٣٦	٩,٩٥٧	٩,٦٥٩	٩,١٥٧	١٠,٩٥٠	١١,١٢٢	٩,٨٤٣	٨,٩٥٠	١٠٣,٦٠٠	٩٤,٤٩٠	-٩,١١٠
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليارات ليرة
مرفأ طرابلس	١٠,١٠١	٧,١٢٤	١٢,٦٧١	٥,٧٩٧	٨,٧٨٩	٤,٣٤١	٧,٠٦١	٤,٢٢٨	٧,١٦٢	٤,٩١٩	٩٩,٨٦٨	٦٢,٧٩٧	-٣٧,٠٧١
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة
بوابه المصنع	٢,٢٣٠	١,٦٢٥	٢,٥١٥	٥,٢٢٣	٢,٢١٤	١,٦٩٢	٢,٧٧٨	٢,٢٣٧	٢,٠٦٣	١,٥١٢	٢٣,٠٤٧	٢١,٤٨٧	-١,٥٦٠
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة
مرفأ صور	١,٤١٧	١,٧٣٥	٣,٣٤١	١,٣٦٦	٢,١٩٣	٢,٠٤١	٢,٠١٩	١,١٩٤	١,٩٩٧	٢,١٣٥	١٦,٧١١	١٣,٩٩٤	-٢,٧١٧
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة
بوابة العبودية	١,٠٠٩	٥١٩	٨٠٥	ملايين ليرة	١,٢٢٥	٩٢٠	٩٦١	٨٩٤	٨١٨	٧٤٥	٩,٨٦٥	٨,٧٠٧	-١,١٥٨
	مليار ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليارات ليرة	مليار ليرة
مرفأ صيدا	٤٥٤	٤١٨	٧٢٥	٥,١٥٧	١٨٨	٤٤٠	٥١	٢١٦	٤٨٩	٣١٠	٣,٩١٣	٨,٢٥٢	+٤,٣٣٩
	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليارات ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	ملايين ليرة	مليون ليرة	مليارات ليرة	مليارات ليرة
بوابتا القاع / العريضة	٢٠	٢١	١١٧	١١٢	١٨	٢٥	١٥	٣٣	١٨	٣٦	٣٠٤	٣٧٣	+٦٩
	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة	ملايين ليرة	مليون ليرة	مليون ليرة
المجموع العام	١٤٣,٥١٣	١٠٩,٨٩٥	١٥٣,٩١٥	١٠٨,٩٢٦	١٤٨,٥٨٨	٩٦,٨٤٧	١٣٢,٧٦٣	١٠٣,٧١٠	١٣٠,٤٤٥	١١٦,٢٠٥	١٥٣٣,٧٥٤	١٢١٥,٠٣٠	-٣١٨,٧٢٤
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليارات ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليارات ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة

مجموعة الخليج للملاحة توقع عقداً لتمويل ٤ ناقلات بتروكيماويات بقيمة ١٨٥ مليون دولار

أعلن عضو مجلس إدارة شركة الخليج للملاحة، فهد العتيبي، ان الشركة وقعت عقد تمويل لأربع ناقلات بتروكيماويات خطرة سيتم بناؤها في أحواض «هيونداي ميبو» لبناء السفن الكورية، بقيمة ١٨٤,٩٩٠ مليون دولار مع بنك «فورتس» البلجيكي وسيتم تسلمها ابتداء من عام ٢٠٠٨.

وذكر العتيبي ان هذه الصفقة جزء من برنامج تطوير الاسطول بحسب الخطة الخمسية للمجموعة التي بدأت في العام ٢٠٠٣ وتضم مشروعي بناء باخرتي امداد في أحواض عجمان سيتم تسلمها قريباً و٦ ناقلات منتجات بترولية سيتم تسلمها في مطلع عام ٢٠٠٦، و٦ ناقلات بترول ضخمة سيتم تسلمها ابتداء من عام ٢٠٠٧، بالإضافة الى حجوزات لثماني ناقلات بتروكيماويات تعتزم الشركة تأكيد طلب بنائها خلال العام ٢٠٠٦.

وتقوم مجموعة الخليج للملاحة بأعمال متعددة في دولة الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى عن طريق فروع وشركات مملوكة، منها نقل البترول الخام واستئجار وتأجير البواخر وتشغيلها وخدمات الوكالة البحرية وبيع وتوزيع المواد الكيماوية والغازات الصناعية الى دول الخليج.

أرباح CHINA SHIPPING CONTAINER ترتفع في النصف الأول من ٢٠٠٥

الباخرة الضخمة CSCL EUROPE التابعة لـ CHINA SHIPPING

أعلنت وكالة رويترز للأنباء ان شركة الملاحة الصينية China Shipping Container تمكنت في النصف الاول من العام الحالي من زيادة أرباحها الصافية مقارنة بما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بلغ مجموع هذه الأرباح ٢٦٥ مليون دولار في مقابل ١٨٨ مليون دولار أي بارتفاع كبير قدره ٧٧ مليون دولار ونسبته ٤١ بالمئة.

وأوضحت رويترز ان هذه النتيجة الجيدة عائدة للنمو المتواصل للتجارة البحرية من والى الصين.

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ بيروت أثر إيجاباً على مجموع وارداته المالية

١٨٤ باخرة، ٣٩٦ ألف طن، ٤٨٥٤١ حاوية نمطية ٣٤٤٥ سيارة، ٢٢٥٨ سائحاً و ١٢٢,٩٢٥ مليون دولار

المحامي صالح الحلو

المستشار القانوني لمرفأ بيروت

أظهرت الإحصاءات لشهر تشرين الثاني الماضي ان الرقم القياسي الجديد الذي حققته حركة الحاويات في مرفأ بيروت أثر إيجاباً على مجموع وارداته المالية التي جاءت أفضل مما كانت عليه في تشرين الثاني المنصرم.

حركة الحاويات سجلت استثناء

فقد افادت الحركة المسجلة في مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني ان عدد الحاويات التي تداولها سجلت استثناء حيث كانت الوحيدة التي ارتفع مجموعها مقابل تراجع حركة السيارات والبضائع العامة.

وبينت الأرقام المسجلة الوقائع التالية:

– عدد البواخر: تراجع عددها في تشرين الثاني الى ١٨٤ باخرة في مقابل ١٩٢ باخرة لشهر تشرين الأول، أي بانخفاض صغير قدره ٨ بواخر ونسبته ٤,١٧٪.

– مجموع البضائع: كما انخفض مجموع البضائع الى ٣٩٦ ألف طن في مقابل ٤٠٩ آلاف طن، أي بتراجع صغير قدره ١٣ ألف طن ونسبته ٣,١٨٪.

– مجموع السيارات: كما تراجع عدد السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً الى ٣٤٤٥ سيارة مقابل ٤١١٦ سيارة، اي بانخفاض كبير نسبته ١٦,٣٠ ٪.

– حركة الحاويات: سجلت هذه الحركة استثناء حيث ارتفع مجموعها الى ٤٨٥٤١ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤٤٧ حاوية أي بزيادة جيدة ونسبتها ١٤,٣٦ ٪.

ارتفاع مجموع الواردات المالية الى ١٢٢,٩٢٥ مليون دولار

وبيّنت احصاءات مرفأ بيروت لتشرين الثاني ان مجموع وارداته المالية جاء أفضل مما كان عليه في تشرين الأول حيث ارتفع الى ١٢٢,٩٢٥ مليون دولار في مقابل ١١٧,٢٣١ مليون دولار، أي بزيادة نسبتها ٤,٨٦٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

– الواردات المرفئية: تراجع مجموعها الى ٨,١٣٦ ملايين دولار مقابل ٨,٩٣٥ ملايين، أي بانخفاض قدره ٧٩٩ ألف دولار ونسبته ٨,٩٤ ٪.

الواردات الجمركية: سجلت زيادة كبيرة حيث بلغ مجموعها ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة مقابل ٨٣,٧٨٦ مليار ليرة، أي بارتفاع كبير نسبته ١٦,٤٨ ٪.

واردات الـ TVA: تراجع مجموعها الى ٧٥,٢١٦ مليار ليرة، في مقابل ٧٩,٢٦٩ مليار ليرة، أي بانخفاض صغير قدره ٤,٠٥٣ مليارات ليرة ونسبته ٥,١١ ٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٢٣٠ مليون ليرة في مقابل ٢٠٢ مليون، أي بزيادة جيدة قدرها ٢٨ مليون ليرة ونسبتها ١٣,٨٦ ٪.

مقارنة بحركة وواردات مرفأ بيروت في تشرين الثاني ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥

من جهة ثانية أظهرت مقارنة بحركة مرفأ بيروت وواردات المالية لشهر تشرين الثاني من العامين ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥ الوقائع التالية:

– عدد البواخر: راوح عدد البواخر التي أمت مرفأ بيروت في ت٢ / ٢٠٠٥ مكانه حيث بلغ ١٨٤ باخرة وهو العدد ذاته المسجل في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٤.

– البضائع العامة: بينما ارتفع مجموع البضائع العامة الى ٣٩٦ ألف طن في مقابل ٣٦٦ ألف طن، بزيادة مقبولة قدرها ٣٠ ألف طن ونسبتها ٨,١٩ بالمئة.

– مجموع الحاويات: وحققت حركة الحاويات رقماً قياسياً حيث ارتفع مجموعها الى ٤٨٥٤١ حاوية نمطية استيراداً وتصديرا مقابل ٣٢١٩٧ حاوية، أي بزيادة ضخمة قدرها ١٦٣٤٤ حاوية نمطية ونسبتها ٥٠,٧٦ ٪.

– حركة السيارات: تراجع مجموعها الى ٣٤٤٥ سيارة مستوردة ومعاد تصديرها بحراً، مقابل ٣٥٣٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٨٧ سيارة ونسبته ٢,٤٦٪.

انخفاض مجموع الواردات المالية في تشرين الثاني ٢٠٠٥

وسجلت الواردات المالية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال تشرين الثاني ٢٠٠٥ انخفاضاً معتدلاً عما كانت عليه في الشهر عينه من العام ٢٠٠٤، حيث بلغ مجموعها بعد تحويله الى دولار أميركي (دون احتساب ضريبة الـ TVA) ٧٣,٠٣١ مليون دولار مقابل ٧٩,١٩٥ مليون دولار، أي بتراجع نسبته ٧,٧٨ ٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٨,١٣٦ ملايين دولار مقابل ٧,٣٨٥ ملايين أي بزيادة نسبتها ١٠,١٧ ٪.

الواردات الجمركية: في حين تراجع مجموع الواردات الجمركية الى ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة مقابل ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة، أي بانخفاض نسبته ٩,٦٨ ٪.

واردات رئاسة الميناء: حققت زيادة نسبتها ١٥٪ حيث بلغ مجموعها ٢٣٠ مليون ليرة مقابل ٢٠٠ مليون ليرة.

انخفاض مجموع الحركة باستثناء الحاويات في الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠٠٥

وبينت الإحصاءات أيضاً أن حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ سجلت انخفاضاً عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤ باستثناء حركة الحاويات التي ارتفع مجموعها.

فقد بينت الوقائع الأرقام التالية:

كميات البضائع: انخفض مجموعها الى ٤,٠٨٢ ملايين طن في مقابل ٤,٥١٧ ملايين، أي بتراجع مقبول قدره ٤٣٥ ألف طن ونسبته ٩,٦٣ بالمئة.

– حركة السيارات: سجلت تراجعاً دراماتيكياً حيث انخفض مجموعها الى ٣٢٧٧٩ سيارة في مقابل ٤٣٣٢٢ سيارة، أي بتراجع نسبته ٢٤,٣٤٪.

حركة الحاويات: في حين ارتفع المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ الى ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٣٥٤٦٦٥ حاوية، أي بارتفاع جيد نسبته ١٨,٥٣ ٪.

وانخفاض مجموع الواردات المالية

والتراجع الذي سجله مرفأ بيروت بحركته الإجمالية (باستثناء حركة الحاويات) خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام الحالي أثر سلباً على وارداته المالية التي بلغ مجموعها (دون احتساب ضريبة الـ TVA) ٧٤٧,٢٢٠ مليون دولار في مقابل ٩٢٩,٢٩٦ مليون دولار للفترة عينها من العام الماضي، اي بانخفاض كبير قدره ١٨٢,٠٧٦ مليون دولار ونسبته ١٩,٥٩ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها في الأشهر الاحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ الى ٧٧,٩٦٧ مليون دولار مقابل ٧٩,٨٧٦ مليون دولار للفترة عينها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ١,٩٠٩ مليون دولار ونسبته ٢,٤٪.

الواردات الجمركية: سجلت هذه الواردات انخفاضاً كبيراً نسبته ٢١,٢٧٪ حيث بلغ مجموعها ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة مقابل ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٣,٩٦٩ مليارات ليرة في مقابل ٤,٠٥٧ مليارات ليرة، أي بتراجع صغير قدره ٨٨ مليون ليرة ونسبته ٢,١٦ ٪.

	تشرين٢ / ٢٠٠٥	تشرين ١ / ٢٠٠٥	+/–
عدد البواخر	١٨٤ باخرة	١٩٢ باخرة	–٨ بواخر
مجموع البضائع	٣٩٦ الف طن	٤٠٩ آلاف	–١٣ الف طن
حبوب	٩٠ الف طن	٥٤ الف طن	+٣٦ الف طن
محروقات	٣ آلاف طن	٦ آلاف طن	–٣ آلاف طن
بضائع عامة	١١٢ الف طن	١٣٩ الف طن	–٢٧ الف طن
بضائع ضمن حاويات	١٩١ الف طن	٢١٠ آلاف طن	–١٩ الف طن
مجموع الحاويات	٤٨٥٤١ حاوية نمطية	٤٢٤٤٧ حاوية نمطية	+٦٠٩٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٣٩٧١ حاوية نمطية	٢١٩٠٢ حاوية نمطية	+٢٠٦٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٢٤٥٧٠ حاوية	٢٠٥٤٥ حاوية	+٤٠٢٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٤٤٥ سيارة	٤١١٦ سيارة	–٦٧١ سيارة
سيارات مستوردة	٣٣٢٤ سيارة	٤٠٦٧ سيارة	–٧٤٣ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١٢١ سيارة	٤٩ سيارة	+٧٢ سيارة
مجموع السياح بحرا	٢٢٥٨ شخصا	٥٥٤٢ شخصا	–٣٢٨٤ شخصا
الواردات المرفئية	٨,١٣٦ مليون دولار	٨,٩٣٥ مليون دولار	–٧٩٩ الف دولار
الواردات الجمركية	٩٧,٥٩٨ مليار ليرة	٨٣,٧٨٦ مليار ليرة	+١٣,٨١٢ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٧٥,٢١٦ مليار ليرة	٧٩,٢٦٩ مليار ليرة	+٤,٠٥٣ مليارات ليرة
واردات رئاسة الميناء	٢٣٠ مليون ليرة	٢٠٢ مليون ليرة	+٢٨ مليون ليرة
مجموع الواردات (ليرات لبنانية)	١٧٣,٠٤٤ مليار ليرة	١٦٣,٢٥٧ مليار ليرة	٩,٧٨٧ مليارات ليرة
دولار اميركي	٨,١٣٦ مليون دولار	٨,٩٣٥ ملايين دولار	–٧٩٩ ألف دولار
مجموع الواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٢٢,٩٢٥ مليون دولار	١١٧,٢٣١ مليون دولار	+٥,٦٩٤ ملايين دولار

تراجع حركة المرفأ الاجمالية باستثناء حركة الحاويات: ٢٠٣٢ باخرة، ٤,٠٨٢ ملايين طن، ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية، ٣٢٧٧٩ سيارة، ٢٧٨٨٨ سائحا و٧٤٧,٢٢١ مليون دولار

بينت احصاءات مرفأ بيروت للاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ ان حركته الاجمالية تراجعت عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، باستثناء حركة الحاويات التي سجلت رقما قياسيا جديدا بعدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت. وقد ادى تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت الى انخفاض مجموع وارداته المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والواردات الجمركية وواردات رئاسة الميناء.

وعزت مصادر ملاحية مطلعة تراجع الحركة الاجمالية لمرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ الى الحوادث الأمنية التي شهدها لبنان منذ عملية اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري مرورا بسمير قصير وجورج حاوي ووصولا الى زرع المتفجرات في ارجاء مختلفة من المناطق اللبنانية والتي ادت الى وقوع عشرات الجرحى والضحايا والى الحاق اضرار فادحة بالممتلكات.

محسن خنافر
مدير القسم التجاري

جوزف فرحات
مدير ادارة الدراسات

مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

وأظهرت مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥ الارقام التالية:

البواخر: انخفض مجموعها الى ٢٠٣٢ باخرة في مقابل ٢١٧٠ باخرة، اي بتراجع صغير قدره ١٣٨ باخرة ونسبته ٦,٣٦ بالمئة.

البضائع العامة: سجلت هذه البضائع انخفاضا فوصل مجموعها الى ٤,٠٨٢ ملايين طن مقابل ٤,٥١٧ ملايين، اي بتراجع معتدل قدره ٤٣٥ الف طن ونسبته ٩,٦٣ بالمئة.

حركة الحاويات: سجلت هذه الحركة استثناء حيث كانت الوحيدة التي حققت ارتفاعا في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥، فارتفع مجموعها الى ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية مقابل ٣٥٤٦٦٥ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٠٤، اي بزيادة جيدة قدرها ٦٥٧٠٩ حاويات نمطية ونسبتها ١٨,٥٣ بالمئة.

حركة السيارات: تراجع مجموعها بصورة كبيرة فبلغ ٣٢٧٧٩ سيارة في مقابل ٤٣٣٢٢ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٠٥٤٣ سيارة ونسبته ٢٤,٣٤ بالمئة.

حركة السياح: انخفض مجموعهم الى ٢٧٨٨٨ شخصا مقابل ٤٨٤٥٦ شخصا، اي بتراجع ضخم قدره ٢٠٥٦٨ شخصا ونسبته ٤٢,٤٥ بالمئة.

الانخفاض يصيب مجموع واردات مرفأ بيروت

وانعكس الانخفاض الذي شهدته حركة مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ على مجموع وارداته المالية التي انخفضت بعد تحويلها الى دولار اميركي الى ٧٤٧,٢٢١ مليون دولار في مقابل ٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٤، اي بتراجع ملموس قدره ١٨٢,٠٧٦ مليون دولار ونسبته ١٩,٥٩ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفضت هذه الواردات بصورة صغيرة فبلغ مجموعها ٧٧,٩٦٧ مليون دولار، في مقابل ٧٩,٨٧٦ مليون دولار اي بتراجع قدره ١,٩٠٩ مليون دولار ونسبته ٢,٣٩ بالمئة.

الواردات الجمركية: سجلت تراجعا كبيرا فبلغ مجموعها ١٠٠٤,٩٣٠ مليارات ليرة في مقابل ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة، اي بانخفاض قدره ٢٧١,٥١٦ مليار ليرة ونسبته ٢١,٢٧ بالمئة.

واردات رئاسة الميناء: انخفض مجموعها في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥، الى ٣,٩٦٩ مليارات ليرة، مقابل ٤,٠٥٧ مليارات للفترة عينها من العام ٢٠٠٤، اي بتراجع صغير قدره ٨٨ مليون ليرة ونسبته ٢,١٧ بالمئة.

مقارنة لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال ١١ شهرا من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/-
مجموع البواخر	٢١٧٠ باخرة	٢٠٣٢ باخرة	–١٣٨ باخرة
مجموع عام البضائع	٤,٥١٧ مليون طن	٤,٠٨٢ مليون طن	–٤٣٥ الف طن
مجموع عام الحاويات	٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية	٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية	+٦٥٧٠٩ حاويات نمطية
مجموع عام السيارات	٤٣٣٢٢ سيارة	٣٢٧٧٩ سيارة	–١٠٥٤٣ سيارة
مجموع السواح	٤٨٤٥٦ شخصا	٢٧٨٨٨ شخصا	–٢٠٥٦٨ شخصا
مجموع الواردات المرفئية	٧٩,٨٧٦ مليون سيارة	٧٧,٩٦٧ مليون ليرة	–١,٩٠٩ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة	١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة	–٢٧١,٥١٦ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤,٠٥٧ مليار ليرة	٣,٩٦٩ مليار ليرة	–٨٨ مليون ليرة
المجموع العام:			
ليرات لبنانية	١٢٨٠,٥٠٣ مليار ليرة	١٠٠٨,٨٩٩ مليار ليرة	–٢٧١,٦٠٤ مليار ليرة
دولار اميركي	٧٩,٨٧٦ مليون دولار	٧٧,٩٦٧ مليون ليرة	–١,٩٠٩ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار	٧٤٧,٢٢١ مليون ليرة	–١٨٢,٠٧٦ مليون دولار

مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ بيروت خلال ١١ شهرا من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/-
كانون الثاني	٧,١٦٧ مليون دولار	٦,١٨٨ مليون دولار	–٩٧٩ الف دولار
شباط	٥,٩٨٥ مليون دولار	٥,٨٢٦ مليون دولار	–١٥٩ الف دولار
آذار	٧,٨٠٢ مليون دولار	٧,٤٩١ مليون دولار	–٣١١ الف دولار
نيسان	٦,٥٤١ مليون دولار	٦,٦٩٧ مليون دولار	+١٥٦ الف دولار
أيار	٧,٢٠٠ مليون دولار	٧,٠٥٢ مليون دولار	–١٤٨ الف دولار
حزيران	٧,٧٠٩ مليون دولار	٦,٠٧١ مليون دولار	–١,٦٣٨ مليون دولار
تموز	٧,١٨٩ مليون دولار	٧,١٩٥ مليون دولار	+٦ آلاف دولار
آب	٧,١١٨ مليون دولار	٦,٩٢٨ مليون دولار	–١٩٠ الف دولار
ايلول	٧,٧٣٠ مليون دولار	٧,٤٤٨ مليون دولار	–٢٨٢ الف دولار
تشرين الاول	٨,٠٥٠ مليون دولار	٨,٩٣٥ مليون دولار	+٨٨٥ الف دولار
تشرين الثاني	٧,٣٨٥مليون دولار	٨,١٣٦ مليون دولار	+٧٥١ الف دولار
المجموع	٧٩,٨٧٦ مليون دولار	٧٧,٩٦٧ مليون دولار	–١,٩٠٩ مليون دولار

جدول مقارنة لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال الاحد عشر شهرا من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥
عدد البواخر	١٧٧	١٥٨	١٩٤	١٨٤	٢١٨	٢٠٧	١٨٦	١٨٢	١٨٤	١٧٢	١٨٩	١٥٧
المجموع العام للبضائع (طن)	٤٥١٦٩٨	٣١٧٥٨٠	٤٤٣٣٥٣	٣٣٩٤٧٣	٤٦٦٠٨٠	٤٢٢١٣٩	٣٤٠٤١٩	٣٣٠٧٤٠	٣٧٦٠٨٧	٣٢٩٧٨٣	٤٠٦٨٧٢	٣٢٤٩٨٩
المجموع العام للحاويات	٢٨٠٧٤	٤١٠٣٦	٢٧٢١٩	٢٩٦١٩	٣١٦٤٨	٣٤٠٤٨	٢٨٤٦٨	٣١٨٤٦	٣٢٤٦٩	٢٨٤٦٤	٣٣٩١٥	٢٦٨٥٢
الحاويات المستوردة	١٣٨٢٧	١٥٨٥٧	١٢٩٨٣	١٤٠٩٤	١٥٧١٠	١٥٣٦٣	١٤٢٣١	١٤١٧٩	١٦٥٠٨	١٣٢٠٣	١٦٤٣٣	١٣٦١٢
الحاويات المصدرة ملأى والمعاد تصديرها ملأى	٢٣٠٥	٣٧٢٩	٢٤١٣	٣٤١٢	٢٦٦٥	٤٤٣٦	٢٩١٥	٣٨٨٧	٣٣١٤	٣٩٧٦	٤٣٤٥	٣٤٦٢
الحاويات المصدرة فارغة	١١٩٤٢	٢١٤٥٠	١١٨٢٣	١٢١١٣	١٣٢٧٣	١٤٢٤٩	١١٣٢٢	١٣٧٨٠	١٢٦٤٧	١١٢٨٥	١٣١٣٧	٩٧٧٨
المجموع العام للسيارات	٣٩٦٩	٣٦٣٠	٣٨٣٣	٢٧٣٩	٤٨٢٣	٤٨٢٣	٤٢٨١	٢٤٥٥	٣٠٧٠	١٧١٤	٤٢٥٠	٢١٨٢
السيارات المستوردة	٣٨٤٥	٣٥٥٧	٣٣٥٦	٢٧٣٩	٤٤٤٦	٢٤٧٧	٤٢٦١	٢٣٧٨	٣٠١٣	١٦٦٧	٤١٢٥	٢١٧١
السيارات المصدرة بحرا	١٢٤	٧٣	٤٤٧	–	٣٧٧	١٩٠	٢٠	٧٧	٥٧	٤٧	١٢٥	١١
مجموع السياح	٣٩٨	–	–	–	٣٧	٦٢٥	٨٣٨	١٢٧٤	٦٣٩١	١٣٥٣	٧٥٣٦	١٧٧٧
الواردات المرفئية	٧,١٦٧ مليون $	٦,١٨٨ مليون $	٥,٩٨٥ مليون $	٥,٨٢٦ مليون $	٧,٨٠٢ مليون $	٧,٤٩١ مليون $	٦,٥٤١ مليون $	٦,٦٩٧ مليون $	٧,٢٠٠ مليون $	٧,٠٥٢ مليون $	٧,٧٠٩ مليون $	٦,٠٧٢ مليون $
الواردات الجمركية	١١٤,٦٠٥ مليار ليرة	١٠٢,٧٣٧ مليار ليرة	١٠٢,١٢٨ مليار ليرة	٨٣,٨٤٤ مليار ليرة	١٢٥,١٥٢ مليار ليرة	١٠٩,٢٩٠ مليار ليرة	١٢٠,٦٦٩ مليار ليرة	٨٣,٥٦٥ مليار ليرة	١٠٧,١٣٩ مليار ليرة	٩٩,٠٧١ مليار ليرة	١٢٢,٨٨٨ مليار ليرة	٩٤,٤٥٠ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	١,٣٦٣ مليار ليرة	١,٢٠٠ مليار ليرة	٢٦١ مليون ليرة	٤١٣ مليون ليرة	٣٧٠ مليون ليرة	٣٨٤ مليون ليرة	٢٧٦ مليون ليرة	٢٨٠ مليون ليرة	٢٠٤ مليون ليرة	٢٦١ مليون ليرة	٣٠٥ مليون ليرة	٢٢٩ مليون ليرة
المجموع العام للواردات بالدولار الاميركي	٨٤,٠٩٤ مليون $	٧٥,١٣٤ مليون $	٧٣,٩٠٥ مليون $	٦١,٧١٨ مليون $	٩١,٠٦٧ مليون $	٨٠,٢٤٣ مليون $	٨٦,٧٧٠ مليون $	٦٢,٣١٥ مليون $	٧٨,٤٠٦ مليون $	٧٢,٩٤٤ مليون $	٨٩,٤٢٩ مليون $	٦٨,٨٧٧ مليون $

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	
عدد البواخر	١٨٩	١٨٥	٢١٦	٢٠٦	٢١٢	٢٠٥	٢٢١	١٩٢	١٨٤	١٨٤	٢١٧٠	٢٠٣٢	–١٣٨ باخرة
المجموع العام للبضائع (طن)	٣٧٦ الف طن	٣٧١ الف طن	٤٣٨ الف طن	٣٩٣ الف طن	٤١٥ الف طن	٤٤٩ الف طن	٤٤٠ الف طن	٤٠٩ الف طن	٣٩٦ الف طن	٣٦٦ الف طن	٤,٥١٧ مليون طن	٤,٠٨٢ ملايين طن	–٤٣٥ الف طن
المجموع العام للحاويات	٣٣٦٢٦	٤٣٣٦٩	٣٦٥٣١	٤٥١٨١	٣٦٥٥٥	٤٦٧٦٢	٣٤٠٦٤	٤٢٤٤٧	٤٨٥٤١	٣٢١٩٧	٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية	٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية	+٦٥٧٠٩ حاويات نمطية
الحاويات المستوردة	١٦٧٥١	٢٥٢٥٤	١٨١٩٢	٢١٥٨٤	١٦٤٠٤	٢٢٧٩٣	١٦٥٩١	٢١٩٠٢	١٦٦٧٩	٢٣٩٧١	١٧٧٣١٩ حاوية نمطية	٢٠١٨٧١ حاوية نمطية	+٢٤٥٥٢ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها ملأى	٣١٢٠	٨٠٢٤	٣٠٩٤	٨٢٦٦	٢٨٩٨	٨١٨٨	٣٤٤١	٧٦٩٩	٣٢٥١	٩٢٣٥	٣٥١٣٦ حاوية نمطية	٦٤٥٤٦ حاوية نمطية	+٢٩٤١٠ حاويات نمطية
الحاويات المصدرة فارغة	١٣٧٥٥	١٠٠٩١	١٥٢٤٥	١٥٣٣١	١٧١٥٣	١٥٧٨١	١٤٠٣٢	١٢٨٤٦	١٢٢٦٧	١٥٣٣٥	١٤٢٢١٠ حاويات نمطية	١٥٣٩٥٧ حاوية نمطية	+١١٧٤٧ حاوية نمطية
المجموع العام للسيارات	٤١٢٤	٣١٣٢	٣٣٠٣	٢٥٠١	٤٥٧٠	٤١٩٨	٣٥٦٧	٤١١٦	٣٥٣٢	٣٤٤٥	٤٣٣٢٢ سيارة	٣٢٧٧٩ سيارة	–١٠٥٤٣ سيارة
السيارات المستوردة	٣٩١٧	٣٠٢٦	٣٢٥٧	٢٤٣٤	٤٤٤٨	٤٠١٥	٣٣١٧	٤٠٦٧	٣٤٠٩	٣٣٢٤	٤١٣٩٤ سيارة	٣١٨٥٥ سيارة	–٩٥٣٩ سيارة
السيارات المصدرة بحرا	٢٠٧	١٠٦	٤٦	٦٧	١٢٢	١٨٣	٢٥٠	٤٩	١٢٣	١٢١	١٩٢٨ سيارة	٩٢٤ سيارة	–١٠٠٤ سيارات
مجموع السياح	١٠٠٦٥	٤١٥٣	٦١٦٩	٥٨٨٠	٥١٩٩	٥٠٢٦	١٠٣٤٩	٥٥٤٢	١٤٧٤	٢٢٥٨	٤٨٤٥٦ شخصا	٢٧٨٨٨ شخصا	–٢٠٥٦٨ شخصا
الواردات المرفئية	٧,١٨٩ مليون $	٧,١٩٥ مليون $	٧,١١٨ مليون $	٦,٩٢٨ مليون $	٧,٧٣٠ مليون $	٧,٤٤٨ مليون $	٨,٠٥٠ مليون $	٨,٩٣٥ مليون $	٨,١٣٦ مليون $	٧,٣٨٥ مليون $	٧٩,٨٧٦ مليون $	٧٧,٩٦٧ مليون $	–١,٩٠٩ مليون
الواردات الجمركية	١١٩,٩٧٥ مليار ليرة	٩١,٢٨٨ مليار ليرة	١٢٢,٦٠٥ مليار ليرة	٨١,٠٧٠ مليار ليرة	١٢٤,٣٠٢ مليار ليرة	٧٨,٢٣١ مليار ليرة	١٠٨,٩٢٨ مليار ليرة	٨٣,٧٨٦ مليار ليرة	٩٧,٥٩٨ مليار ليرة	١٠٨,٠٥٥ مليار ليرة	١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة	١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة	–٢٧١,٥١٦ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣٠٤ مليار ليرة	٣٠٦ مليون ليرة	٢٣٦ مليون ليرة	٢٢٨ مليون ليرة	٢٥٧ مليون ليرة	٢٣٦ مليون ليرة	٢٨١ مليون ليرة	٢٠٢ مليون ليرة	٢٣٠ مليون ليرة	٢٠٠ مليون ليرة	٤,٠٥٧ مليار ليرة	٣,٩٦٩ ملايين ليرة	–٨٨ مليون ليرة
مجموع الواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	٨٦,٩٧٦ مليون $	٦٧,٩٥٤ مليون $	٨٨,٦٠٤ مليون $	٦٠,٨٥٧ مليون $	٩٠,٣٥٦ مليون $	٥٩,٥٠٠ مليون $	٨٠,٤٩٤ مليون $	٦٤,٦٤٨ مليون $	٧٣,٠٣١ مليون $	٧٩,١٩٥ مليون $	٩٢٩,٢٩٧ مليون $	٧٤٧,٢٢١ مليون $	–١٨٢,٠٧٦ مليون $

انخفاض حركة المرفأ الإجمالية لم ينعكس سلباً على مجموع وارداته المالية

٣٠ باخرة، ٥٦٧٠٧ أطنان، ٤٨٠ سيارة، ٦١١ مليون ليرة واردات مرفئية و ٤,٩١٩ مليارات ليرة واردات جمركية

مروان بارودي
مدير إدارة واستثمار مرفأ طرابلس

ما زال مرفأ طرابلس يشهد حركة ضعيفة للبضائع التي يستعملها والحاويات التي يتداولها والسيارات التي يتعامل معها، بالرغم من الحوافز التي يقدمها للمستوردين ولا سيما للتجار العرب وفي مقدمهم العراقيون. وهذه الحركة الضعيفة مستمرة منذ أشهر عدة نتيجة للشلل الذي أصاب البضائع التي كانت تفرغ في عنابره وعلى أرصفته وهي برسم الترانزيت البري الى العراق. والمعروف ان هذا الشلل عائد الى الأوضاع الامنية المتدهورة في العراق والتي لا تزال تؤثر سلباً على سائقي الشاحنات الذين يخافون التوجه بشاحناتهم المحملة ببضائع الترانزيت المفرغة من مرفأ طرابلس خوفاً من تعرضهم لعمليات الخطف والقتل والسرقة.

كيف كانت حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠٠٥؟

وأظهرت إحصاءات مرفأ طرابلس الأرقام التالية:

عدد البواخر: تراجع الى ٣٠ باخرة في مقابل ٣٥ لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض قدره ٥ بواخر ونسبته ١٤,٢٨ بالمئة.

البضائع العامة: انخفض مجموعها الى ٥٦٧٠٧ أطنان في مقابل ٨٩٧٦٩ طناً، أي بتراجع كبير قدره ٣٣٠٦٢ طناً ونسبته ٣٦,٨٣ بالمئة.

حركة السيارات: سجلت هذه الحركة انخفاضاً معتدلاً فوصل عددها الى ٤٨٠ سيارة، مقابل ٥٢٣ سيارة، أي بترجع قدره ٤٣ سيارة ونسبته ٨,٢٢ بالمئة.

حركة الحاويات: ما تزال هذه الحركة شبه مشلولة نظراً لتوقف شحن السكر الأبيض بالحاويات من مرفأ رافينا الايطالي فلم يتجاوز عددها ٨ حاويات.

ارتفاع حركة الترانزيت البري الى ٥٩٣٢ طناً

وتضمنت حركة البضائع العامة التي بلغ مجموعها في تشرين الثاني ٥٦٧٠٧ أطنان بضائع الترانزيت البحري التي بلغ مجموعها ٥٩٣٢ طنا مقابل ٣٣٧٩ طناً لشهر تشرين الأول، أي بارتفاع جيد قدره ٢٥٥٣ طناً ونسبته ٧٥,٥٥ ٪.

وارتفاع الواردات المالية الى ٥,٥٣٠ مليارات ليرة

ولم ينسحب التراجع الذي سجلته حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني على مجموع وارداته المالية حيث ارتفع الى ٥,٥٣٠ مليارات ليرة مقابل ٤,٨٥٢ مليارات لتشرين الأول، أي بزيادة جيدة قدرها ٦٧٨ مليون ليرة ونسبتها ١٣,٩٧ ٪.

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها الى ٦١١ مليون ليرة مقابل ٦٢٤ مليون ليرة، أي بتراجع طفيف قدره ١٣ مليون ليرة ونسبته ٢,٠٨ بالمئة.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٤,٩١٩ مليارات ليرة مقابل ٤,٢٢٨ مليارات أي بزيادة جيدة قدرها ٦٩١ مليون ليرة ونسبتها ١٦,٣٤ ٪.

حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠٠٥ أدنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٤

وأظهرت المقارنة لحركة مرفأ طرابلس لشهري تشرين الثاني من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤ الأرقام التالية:

البواخر: تراجع عددها في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٥ الى ٣٠ باخرة مقابل ٣٥ باخرة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٤ أي بانخفاض نسبته ١٤,٢٨ ٪.

كميات البضائع: سجلت هذه الحركة تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ٥٦٧٠٧ أطنان مقابل ٨٣١٧١ طناً، أي بانخفاض قدره ٢٦٤٦٤ طناً ونسبته ٣١,٨٢ بالمئة.

عدد السيارات: وانسحب الانخفاض أيضاً على حركة السيارات التي سجلت تداول ٤٨٠ سيارة مقابل ١٣٤٨ سيارة، أي بتراجع ضخم نسبته ٦٤,٣٩ ٪.

عدد الحاويات: ظلت حركة الحاويات ضعيفة فبلغ مجموعها ٨ حاويات مقابل ١٣ حاوية لشهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٤ أي بانخفاض قدره ٥ حاويات.

التراجع يصيب أيضاً وارداته المالية

وأظهرت المقارنة أيضاً ان مجموع الواردات المالية لمرفأ طرابلس خلال تشرين الثاني والبالغة ٥,٥٣٠ مليارات ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر عينه من العام ٢٠٠٤ حيث بلغ ٧,٨١٦ مليارات ليرة، أي بانخفاض نسبته ٢٩,٢٥ ٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية : بلغ مجموعها في ت٢ من العام الماضي ٦١١ مليون ليرة مقابل ٦٥٤ مليوناً للشهر ذاته من ٢٠٠٤، أي بانخفاض نسبته ٦,٥٧ ٪.

الواردات الجمركية: سجلت هذه الواردات انخفاضاً ضخماً فبلغ مجموعها ٤,٩١٩ مليارات ليرة مقابل ٧,١٦٢ مليارات ليرة، أي بتراجع نسبته ٣١,٣٢ ٪.

حركة مرفأ طرابلس في الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠٠٥

وأفادت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ جاءت أدنى بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤. فقد أوردت هذه الاحصاءات الأرقام التالية:

البواخر: انخفض مجموعها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ الى ٣٨٥ باخرة ، في مقابل ٤٩٤ باخرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤ أي بتراجع كبير قدره ١٠٩ بواخر ونسبته ٢٢,٠٦ بالمئة.

البضائع العامة: انخفض مجموعها الى ٨١٢٩٦٣ طناً مقابل ٩٨٦٣٦٩ طناً للفترة عينها من العام ٢٠٠٤، أي بتراجع قدره ١٧٣٤٠٦ أطنان نسبته ١٧,٥٨ ٪

حركة السيارات: سجلت تراجعاً ضخماً فبلغ مجموعها ٥٧٧٦ سيارة مقابل ٢٥٧٠٧ سيارات، أي بانخفاض قدره ١٩٩٣١ سيارة ونسبته ٧٧,٥٤ بالمئة.

حركة الحاويات: انخفضت بصورة دراماتيكية الى ٨٨ حاوية مقابل ٤٢٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٤١ حاوية ونسبته ٧٩,٤٩ ٪

الانخفاض يلحق أيضاً بمجموع وارداته المالية

والتراجع الذي لحق بالحركة الإجمالية لمرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ انسحب أيضاً على مجموع وارداته المالية الذي بلغ ٦٩٧١٩ مليار ليرة مقابل ١٠٧,٨٢١ مليارات ليرة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع ضخم قدره ٣٨,١٠٢ مليار ليرة ونسبته ٣٥,٣٤ بالمئة.

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها الى ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة في مقابل ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة، أي بانخفاض كبير قدره ٣٧,٠٧١ مليار ليرة ونسبته ٣٧,١٢ بالمئة.

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها الى ٦,٩٢٢ مليارات ليرة مقابل ٧,٩٥٣ مليارات ليرة، أي بتراجع قدره ١,٠٣١ مليار ليرة ونسبته ١٢,٩٦ بالمئة.

	تشرين٢/ ٢٠٠٥	تشرين ١ / ٢٠٠٥	+/-
عدد البواخر	٣٠ باخرة	٣٥ باخرة	-٥ بواخر
كميات البضائع	٥٦٧٠٧ اطنان	٨٩٧٦٩ طنا	-٣٣٠٦٢ طنا
عدد السيارات	٤٨٠ سيارة	٥٢٣ سيارة	-٤٣ سيارة
عدد الحاويات	٨ حاويات	٨ حاويات	-
الواردات المرفئية	٦١١ مليون ليرة	٦٢٤مليون ليرة	-١٣ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٤,٩١٩ مليار ليرة	٤,٢٢٨ مليار ليرة	+٦٩١ مليون ليرة
المجموع العام	٥,٥٣٠ مليار ليرة	٤,٨٥٢ مليار ليرة	+٦٧٨مليون ليرة

	تشرين٢/ ٢٠٠٥	تشرين ٢ / ٢٠٠٤	+/-
عدد البواخر	٣٠ باخرة	٣٥ باخرة	-٥ بواخر
كميات البضائع	٥٦٧٠٧ اطنان	٨٣١٧١ طنا	-٢٦٤٦٤ طنا
عدد السيارات	٤٨٠ سيارة	١٣٤٨ سيارة	-٨٦٨ سيارة
عدد الحاويات	٨ حاويات	١٣ حاوية	-٥ حاويات
الواردات المرفئية	٦١١ مليون سيارة	٦٥٤مليون ليرة	-٤٣ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٤,٩١٩ مليار ليرة	٧,١٦٢ مليار ليرة	-٢,٢٤٣ مليار ليرة
المجموع العام	٥,٥٣٠ مليار ليرة	٧,٨١٦ مليار ليرة	٢,٢٨٦ مليار ليرة

تراجع حركة المرفأ أثر سلباً على مجموع وارداته المالية

انخفض عدد البواخر الى ٣٨٥ باخرة والبضائع العامة الى ٨١,٢ ألف طن، والسيارات ٥٧٧٦ سيارة والحاويات ٨٨ حاوية والواردات المرفئية ٦,٩ مليارات ليرة والجمركية ٦٢,٧ ملياراً

بشارة كرم

رئيس مجلس إدارة مرفأ طرابلس

أظهرت إحصاءات مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية شهدت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ انخفاضاً حاداً عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤. وانسحب هذا الانخفاض أيضاً على مجموع وارداته المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية التي تراجعت بصورة كبيرة. والمعروف ان هذا الانخفاض الكبير بالحركة والواردات المالية عائد الى الشلل الذي سجلته حركة البضائع الواردة بحراً برسم الترانزيت البري الى العراق نتيجة لتدهور الأوضاع الأمنية في العراق والإجراءات القاسية التي فرضتها قوات الاحتلال على المنطقة الحدودية بين العراق وسوريا، إضافة الى عمليات الخطف والقتل والسرقة التي يتعرض لها سائقو الشاحنات المحملة ببضائع الترانزيت من مرفأ طرابلس.

مقارنة لحركة المرفأ خلال العامين ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥

وأظهرت المقارنة لحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥ الأرقام التالية:

البواخر: تراجع مجموعها الى ٣٨٥ باخرة مقابل ٤٩٤ باخرة، أي بانخفاض ملموس قدره ١٠٩ بواخر ونسبته ٢٢,٠٦ بالمئة.

البضائع العامة: وأفرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٨١٢٩٦٣ طناً مقابل ٩٨٦٣٦٩ طناً، اي بتراجع كبير قدره ١٧٣٤٠٦ أطنان ونسبته ١٧,٥٨ ٪.

عدد السيارات: سجلت حركة السيارات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٥ تراجعاً كبيراً حيث بلغ مجموعها ٥٧٧٦ سيارة، مقابل ٢٥٧٠٧ سيارات للفترة ذاتها من ٢٠٠٤، أي بانخفاض ضخم قدره ١٩٩٣١ سيارة ونسبته ٧٧,٥٣ ٪.

عدد الحاويات: كما تراجع مجموع حركة الحاويات الى ٨٨ سيارة مقابل ٤٢٩ حاوية، أي بانخفاض كبير قدره ٣٤١ سيارة ونسبته ٧٩,٤٩ بالمئة.

التراجع ينسحب على الواردات المالية

وانسحب التراجع الكبير الذي سجلته حركة مرفأ طرابلس الإجمالية خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ على مجموع وارداته المالية الذي بلغ ٦٩,٧١٩ مليار ليرة مقابل ١٠٧,٨٢١ مليارات ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بانخفاض قدره ٣٨,١٠٢ مليار ليرة ونسبته ٣٥,٣٤ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها الى ٦,٩٢٢ مليارات ليرة، مقابل ٧,٩٥٣ مليارات ليرة، أي بتراجع قدره ١,٠٣١ مليار ليرة ونسبته ١٢,٩٦ ٪.

الواردات الجمركية: سجلت هذه الواردات انخفاضاً كبيراً خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠٠٥ حيث بلغ مجموعها ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة، مقابل ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بتراجع نسبته ٣٧,١٢ ٪.

جدول للواردات الجمركية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام٢٠٠٥	+/-
كانون الثاني	١١,٥١٧ مليار ليرة	٧,٤٢١ مليار ليرة	-٤,٠٩٦ مليار ليرة
شباط	٦,٢٥٢ مليار ليرة	٤,٤٩٠ مليار ليرة	-١,٧٦٢ مليار ليرة
آذار	٩,٨٠٤ مليار ليرة	٧,٣٢١ مليار ليرة	-٢,٤٨٣ مليار ليرة
نيسان	٩,٧٦٩ مليار ليرة	٥,٥٣٩ مليار ليرة	-٤,٢٣٠ مليار ليرة
أيار	٨,٥٤٤ مليار ليرة	٥,٤٤٩ مليار ليرة	-٣,٠٩٥ مليار ليرة
حزيران	٨,١٩٨ مليار ليرة	٦,١٦٨ مليار ليرة	-٢,٠٣٠ مليار ليرة
تموز	١٠,١٠١ مليار ليرة	٧,١٢٤ مليار ليرة	-٢,٩٧٧ مليار ليرة
آب	١٢,٦٧١ مليار ليرة	٥,٧٩٧ مليار ليرة	-٦,٨٧٤ مليار ليرة
ايلول	٨,٧٨٩ مليار ليرة	٤,٣٤١ مليار ليرة	-٤,٤٤٨ مليار ليرة
تشرين الاول	٧,٠٦١ مليار ليرة	٤,٢٢٨ مليار ليرة	-٢,٨٣٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٧,١٦٢ مليار ليرة	٤,٩١٩ مليار ليرة	-٢,٢٤٣ مليار ليرة
المجموع العام	٩٩,٨٦٨ مليار ليرة	٦٢,٧٩٧ مليار ليرة	-٣٧,٠٧١ مليار ليرة

جدول مقارنة لمجموع الواردات المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام٢٠٠٥	+/-
كانون الثاني	١٢,٢٤٠ مليار ليرة	٧,٩٧٨ مليار ليرة	-٤,٢٦٢ مليارات ليرة
شباط	٧,٠٥٩ مليار ليرة	٥,٠٩٥ مليار ليرة	-١,٩٦٤ مليار ليرة
آذار	١٠,٦٣٦ مليار ليرة	٨,١٤٥ مليار ليرة	-٢,٤٩١ مليار ليرة
نيسان	١٠,٨٣٠ مليار ليرة	٦,٢١٣ مليار ليرة	-٤,٦١٧ مليارات ليرة
أيار	٩,٢٧١ مليار ليرة	٥,٩٨٠ مليار ليرة	-٣,٢٩١ مليارات ليرة
حزيران	٨,٧٠٣ مليار ليرة	٦,٨٢٩ مليار ليرة	-١,٨٧٤ مليار ليرة
تموز	١٠,٦٦٩ مليار ليرة	٧,٧١١ مليار ليرة	-٢,٩٥٨ مليار ليرة
آب	١٣,٤٣٥ مليار ليرة	٦,٥٢٠ مليار ليرة	-٦,٩١٥ مليارات ليرة
ايلول	٩,٤٧٦ مليار ليرة	٤,٨٦٦ مليار ليرة	-٤,٦١٠ مليارات ليرة
تشرين الاول	٧,٦٨٦ مليار ليرة	٤,٨٥٢ مليار ليرة	-٢,٨٣٤ مليار ليرة
تشرين الثاني	٧,٨١٦ مليار ليرة	٥,٥٣٠ مليار ليرة	-٢,٢٨٦ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٧,٨٢١ مليارات ليرة	٦٩,٧١٩ مليار ليرة	-٣٨,١٠٢ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات المرفئية عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/-
كانون الثاني	٧٢٣ مليون ليرة	٥٥٧ مليون ليرة	-١٦٦ مليون ليرة
شباط	٨٠٧ مليون ليرة	٦٠٥ مليون ليرة	-٢٠٢ مليون ليرة
آذار	٨٣٢ مليون ليرة	٨٢٤ مليون ليرة	-٨ ملايين ليرة
نيسان	١,٠٦١ مليار ليرة	٦٧٤ مليون ليرة	-٣٨٧ مليون ليرة
أيار	٧٢٧ مليون ليرة	٥٣١ مليون ليرة	-١٩٦ مليون ليرة
حزيران	٥٠٥ مليون ليرة	٦٦١ مليون ليرة	+١٥٦ مليون ليرة
تموز	٥٦٧ مليون ليرة	٥٨٧ مليون ليرة	+٢٠ مليون ليرة
آب	٧٦٤ مليون ليرة	٧٢٣ مليون ليرة	-٤١ مليون ليرة
ايلول	٦٨٨ مليون ليرة	٥٢٥ مليون ليرة	-١٦٣ مليون ليرة
تشرين الاول	٦٢٥ مليون ليرة	٦٢٤ مليون ليرة	-١ مليون ليرة
تشرين الثاني	٦٥٤ مليون ليرة	٦١١ مليون ليرة	-٤٣ مليون ليرة
المجموع العام	٧,٩٥٣ مليارات ليرة	٦,٩٢٢ مليارات ليرة	-١,٠٣١ مليار ليرة

جدول مقارنة لحركة وواردات مرفأ طرابلس للأشهر الـ ١١ من عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥
عدد البواخر	٥٢ باخرة	٤٤ باخرة	٤٦ باخرة	٣٠ باخرة	٤٢ باخرة	٣٧ باخرة	٤٤ باخرة	٣٣ باخرة	٣٣ باخرة	٢٤ باخرة	٤٤ باخرة	٣٨ باخرة
البضائع العامة (طن)	٨٧٩٩٣ طنا	٥٢٦٣٨ طنا	٨٦٣٥٣ طنا	٥٨٠٤٥ طنا	٨٩٣١٠ أطنان	٩٤٩٨٧ طنا	١٠٠٣٤١ طنا	٧٣٣٧٢ طنا	٧٠٧٨١ طنا	٦١٠٣٠ طنا	٥١٢٩٢ طنا	٨٦٧١٠ أطنان
مجموع السيارات	٣٣٣٤ سيارة	١٨٣ سيارة	٣٧٦٧ سيارة	٢٧١ سيارة	٤٩٤٩ سيارة	٥٠٤ سيارات	٦٦٠١ سيارة	١٩٧ سيارة	٨٧٩ سيارة	٢٧٤ سيارة	١٢١٧ سيارة	٨٠٠ سيارة
مجموع الحاويات	١٦٥ حاوية	٤ حاويات	٣٨ حاوية	١٠ حاويات	٤٦ حاوية	١٢ حاوية	٩٦ حاوية	١٥ حاوية	١٢ حاوية	–	١٦ حاوية	–
الواردات المرفئية	٧٢٣ مليون ليرة	٥٥٧ مليون ليرة	٨٠٧ ملايين ليرة	٦٠٥ ملايين ليرة	٨٣٢ مليون ليرة	٨٢٤ مليون ليرة	١,٠٦١ مليار ليرة	٦٧٤ مليون ليرة	٧٢٧ مليون ليرة	٥٣١ مليون ليرة	٥٠٥ ملايين ليرة	٦٦١ مليون ليرة
الواردات الجمركية	١١,٥١٧ مليار ليرة	٧,٤٢١ مليارات ليرة	٦,٢٥٢ مليارات ليرة	٤,٤٩٠ مليارات ليرة	٩,٨٠٤ مليارات ليرة	٧,٣٢١ مليارات ليرة	٩,٧٦٩ مليارات ليرة	٥,٥٣٩ مليارات ليرة	٨,٥٤٤ مليارات ليرة	٥,٤٤٩ مليارات ليرة	٨,١٩٨ مليارات ليرة	٦,١٦٨ مليارات ليرة
المجموع العام	١٢,٢٤٠ مليار ليرة	٧,٩٧٨ مليارات ليرة	٧,٠٥٩ مليارات ليرة	٥,٠٩٥ مليارات ليرة	١٠,٦٣٦ مليارات ليرة	٨,١٤٥ مليارات ليرة	١٠,٨٣٠ مليارات ليرة	٦,٢١٣ مليارات ليرة	٩,٢٧١ مليارات ليرة	٥,٩٨٠ مليارات ليرة	٨,٧٠٣ مليارات ليرة	٦,٨٢٩ مليارات ليرة

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	
عدد البواخر	٤٥	٤١	٥٣	٤٦	٤٧	٢٧	٥٣	٣٥	٣٥	٣٠	٤٩٤ باخرة	٣٨٥ باخرة	-١٠٩ بواخر
البضائع العامة (طن)	٨٠١١٨ طنا	٧٥٥٢٨ طنا	١٠٢٨١٠ أطنان	١٠٨٣١٤ طنا	٩٨٦٧٥ طنا	٥٥٨٦٣ طنا	١٣٥٥٢٥ طنا	٨٩٧٦٩ طنا	٨٣١٧١ طنا	٥٦٧٠٧ أطنان	٩٨٦٣٦٩ طنا	٨١٢٩٦٣ طنا	-١٧٣٤٠٦ أطنان
مجموع السيارات	٧٨١	٧٨٠	٩٦٨	٩٠٧	٦٦٤	٨٥٧	١١٩٩	٥٢٣	١٣٤٨	٤٨٠	٢٥٧٠٧ سيارات	٥٧٧٦ سيارة	-١٩٩٣١ سيارة
مجموع الحاويات	١٦	١٤	١٣	١٠	٦	٧	٨	٨	١٣	٨	٤٢٩ حاوية	٨٨ حاوية	-٣٤١ حاوية
الواردات المرفئية	٥٦٧ مليون ليرة	٥٨٧ مليون ليرة	٧٦٤ مليون ليرة	٧٢٣ مليون ليرة	٦٨٨ مليون ليرة	٥٢٥ مليون ليرة	٦٢٥ مليون ليرة	٦٢٤ مليون ليرة	٦٥٤ مليون ليرة	٦١١ مليون ليرة	٧,٩٥٣ مليارات ليرة	٦,٩٢٢ مليارات	-١,٠٣١ مليار ليرة
الواردات الجمركية	١٠,١٠١ مليار ليرة	٧,١٢٤ مليار ليرة	١٢,٦٧١ مليار ليرة	٥,٧٩٧ مليار ليرة	٨,٧٨٩ مليار ليرة	٤,٣٤١ مليار ليرة	٧,٠٦١ مليار ليرة	٤,٢٢٨ مليار ليرة	٧,١٦٢ مليار ليرة	٤,٩١٩ مليار ليرة	٩٩,٨٦٨ مليار ليرة	٦٢,٧٩٧ مليار ليرة	-٣٧,٠٧١ مليار ليرة
المجموع العام	١٠,٦٦٨ مليارات ليرة	٧,٧١١ مليارات ليرة	١٣,٤٣٥ مليار ليرة	٦,٥٢٠ مليارات ليرة	٩,٤٧٧ مليارات ليرة	٤,٨٦٦ مليارات ليرة	٧,٦٨٦ مليارات ليرة	٤,٨٥٢ مليارات ليرة	٧,٨١٦ مليارات ليرة	٥,٥٣٠ مليارات ليرة	١٠٧,٨٢١ مليارات ليرة	٦٩,٧١٩ مليار ليرة	-٣٨,١٠٢ مليار ليرة

فازت بجائزة شركة الطيران الرائدة عالمياً

«الاتحاد للطيران» تسيّر خمسة خطوط جديدة وتختبر أولى طائراتها «ايرباص zA 380

بدأت شركة الاتحاد للطيران تطبيق برنامج الرحلات التجريبية لطائرات A380 تمهيداً لبدء استلامها في كانون الثاني (يناير) الجاري.

وطائرة «ايرباص 380 A» صممت لتلبي متطلبات المصادقة الدولية الصارمة، كما يمكن ان تنقل ٣٥٪ زيادة في عدد المسافرين مقارنة بالطائرات الاخرى، ما يساعد على استيعاب النمو المتوقع في حركة النقل الجوي عبر تخفيف الضغط والازدحام في حركة الطائرات.

والجدير ذكره ان شركة الاتحاد للطيران وقعت أكبر صفقة عالمية في مجال شراء الطائرات مع شركة «ايرباص» في حزيران (يونيو) ٢٠٠٤ بقيمة ٧ مليارات دولار أميركي لشراء ٢٤ طائرة.

وكانت عمليات الاختبار الشاملة للرحلات بدأت في ٢٧ نيسان (ابريل) ٢٠٠٥، اذ حلقت أولى طائرات «ايرباص 380 A» من طراز MSN001 محققة أبرز النتائج، بحيث أكملت ١٠٥ رحلات ناجحة على مدى ٣٦٦ ساعة طيران، تلتها طائرة من طراز MSN004 وهي الاولى في أسطول الاتحاد، والمزودة بمحركات من نوع Trent 900 بتوقيع شركة Rolls-Royce في ١٨ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٥ على ان تقوم برحلات إضافية لاختبار الأداء.

الى ذلك، بدأت «الاتحاد للطيران» بتسيير ٥ خطوط جديدة ابتداء من كانون الأول (ديسمبر) الماضي: الاول بين أبو ظبي وجوهانسبورغ، والثاني بين أبو ظبي وتورونتو عبر بروكسل على متن طائرة «ايرباص 200 - 330 A»، التي تستوعب ١٨ راكباً على الدرجة الماسية، ٣٦ على الدرجة اللؤلؤية، و ١٧١ على الدرجة المرجانية وبمعدل ثلاث رحلات أسبوعياً. اما الخط الثالث فهو يومي بين أبو ظبي ومانشستر على متن طائرات «ايرباص 330 A» متوسطة المدى التي تستوعب نحو ٣٠٠ مسافر، على ان يبدأ تسيير هذا الخط في ربيع العام ٢٠٠٦.

ومن المقرر ان تدشن الشركة أيضاً في العام المقبل خطين إضافيين مباشرين بين أبو ظبي ونيويورك، وأبو ظبي وباريس.

يذكر ان شركة «الاتحاد للطيران» فازت بجائزة شركة الطيران الجديدة الرائدة عالمياً، وذلك خلال حفل توزيع جوائز السفر العالمي الثاني عشر، الذي أقيم في دار الاوبرا الملكي ROYAL OPERA HOUSE في لندن.

وتسيّر «الاتحاد للطيران» حالياً رحلات الى ١٩ جهة في الشرق الأوسط، وأوروبا وآسيا.

رقم قياسي جديد يحققه المرفأ بتداوله ٤٨٥٤١ حاوية نمطية

الوكالات الفاعلة دائماً في المراتب الامامية : MSC تحتفظ بالمرتبة الأولى استيراداً وتصديراً

محمد فخر الدين

وكالة MSC – لبنان

حقق مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني الماضي رقماً قياسياً جديداً بعد الحاويات التي تعامل معها بالاستيراد والتصدير وهو الاكبر الذي يسجله حتى اليوم. فقد بلغ مجموعها ٤٨٥٤١ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٤٢٤٤٧ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، أي بزيادة جيدة قدرها ٦٠٩٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٤,٣٦ بالمئة.

ارتفاع عدد الحاويات المفرغة الى ٢٣٩٧١ حاوية نمطية

وانعكست الزيادة المسجلة بحركة الحاويات على عدد الحاويات المفرغة في تشرين الثاني الماضي حيث بلغ ٢٣٩٧١ حاوية نمطية مقابل ٢١٩٠٢ حاوية لتشرين الأول، أي بارتفاع معتدل قدره ٢٠٦٩ حاوية نمطية ونسبته ٩,٤٥ ٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

– حاويات برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٤٦٢٢ حاوية نمطية ملأى مقابل ١٦٢١٠ حاويات، أي بانخفاض نسبته ٩,٧٩ ٪.

– حاويات برسم الترانزيت البحري: ارتفع مجموعها الى ٩٣٠٢ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٥٥٤٨ حاوية، أي بزيادة كبيرة ونسبتها ٦٧,٦٦ ٪.

MSC (لبنان) متشبثة بالمرتبة الأولى

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ مجموعها ١٤٦٢٢ حاوية نمطية ونسبتها الوقائع التالية:

– بقيت وكالة MSC (لبنان) متشبثة بالمرتبة الأولى وذلك للشهر الخامس على التوالي، فقد أمنت تفريغ ٣٥٦٩ حاوية نمطية، مقابل ٣٤٠٢ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، أي بارتفاع صغير قدره ١٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٤,٩١ بالمئة.

– بينما تقدمت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٢٦١٣ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦,٠٧ ٪.

– كما انتقلت مجموعة ميتز من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتنزيلها ١٩٧٥ حاوية نمطية، مقابل ٢٤٩٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٠,٩٤ ٪.

– في حين تراجعت سي لاين من المرتبة الثانية الى الخامسة بتفريغها ١٩٤٥ حاوية نمطية مقابل ٣٠٣٣ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٥,٨٧ ٪.

وارتفاع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها الى ٢٤٥٧٠ حاوية نمطية

وانسحبت الزيادة أيضاً على مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً (برسم الترانزيت البحري) خلال شهر تشرين الثاني، فبلغ ٢٤٥٧٠ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٢٠٥٤٥ حاوية لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع جيد قدره ٤٠٢٥ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٥٩ بالمئة.

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة في تشرين الثاني كالآتي:

– حاويات مصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٣٣٦٧ حاوية نمطية في مقابل ٣٢٦١ حاوية أي بزيادة جيدة ونسبها ٣,٢٥ ٪.

حاويات معاد تصديرها بحراً: وصل مجموعها الى ٧٤١٠ حاويات ملأى وفارغة في مقابل ٤٩٥٦ حاوية، أي بزيادة جيدة ونسبتها ٤٩,٥١ ٪.

MSC (لبنان) الاولى أيضاً بالتصدير

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية خلال تشرين الثاني الماضي والبالغة ٣٣٦٧ حاوية نمطية الوقائع التالية:

– احتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الأولى مسجلة تصدير ٧٦٨ حاوية نمطية مقابل ٧٥١ حاوية أي بارتفاع نسبته ٢,٢٦ ٪.

– كما بقيت وكالة MAERSK محتلة المرتبة الثانية بشحنها ٧٥٤ حاوية نمطية، مقابل ٧٤٤ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١,٣٤ ٪.

– وظلت ميريت شيبنغ متربعة على المرتبة الثالثة بتحميلها ٧٤٤ حاوية نمطية، مقابل ٥١٢ حاوية، اي بزيادة كبيرة قدرها ٢٣٢ حاوية ونسبتها ٤٥,٣١ ٪.

– وراوحت سي لاين مكانها في المرتبة الرابعة بتصديرها ٤٩٩ حاوية نمطية مقابل ٤٥٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٧ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٤٠ ٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب مجموعة ميتز بتحميلها ٣١٣ حاوية نمطية مقابل ٣٥٧ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٢,٣٢ ٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٠٥ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٠٤

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال تشرين الثاني ٢٠٠٥ والبالغة ٤٨٥٤١ حاوية نمطية جاءت أكبر بكثير مما كانت عليه في الشهر عينه (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٤ حيث بلغت ٣٢١٩٦ حاوية نمطية، أي بارتفاع ضخم قدره ١٦٣٤٥ حاوية نمطية ونسبته ٥٠,٧٧ ٪.

ارتفاع المجموع العام في الأشهر الاحد عشر الاولى الى ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية

وبذلك ارتفع المجموع العام للحاويات المفرغة والمشحونة بحراً خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٠٥ الى ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية مقابل ٣٥٤٦٦٥ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٠٤، أي بزيادة نسبتها ١٨,٥٣ ٪.

ارتفاع عدد الحاويات برسم الترانزيت البحري الى ٦٥٣٠٢ حاوية نمطية

ويتضمن المجموع العام البالغ ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية أيضاً عدد الحاويات برسم الترانزيت البحري والتي تم تفريغها خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العام الحالي وأعيد شحنها بحراً الى المرافئ المجاورة حيث بلغ ٦٥٣٠٢ حاوية نمطية ملأى وفارغة أي ما نسبته ١٥,٥٣ ٪ من المجموع العام لحركة الحاويات.

IMPORT – استيراد

TOP TEN	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOVEMBER	OCTOBER	+/-
	1- MSC (LEBANON)	3569	3402	+167
	2- MERIT SHIPPING AGENCY	2613	2782	-169
	3- METZ GROUP	1975	2498	-523
	4- SEALINE GROUP	1945	3033	-1088
	5- NATIONAL SHIPPING CO	1369	1279	+90
	6- MAERSK AGENCY	1297	1415	-118
	7- TOURISM & SHIP SERVICES	422	-	+422
	8- FAST AGENCY	373	386	-13
	9- EDOUARD CORDAHI	336	418	-82
	10- GEZAIRY TRANSPORT	311	391	-80
	11- AKAK MARINE CO	290	253	+37
	12- LOTUS SHIPPING	81	135	-54
	13- HENRY HEALD & CO	37	30	+7
	14- MEDCONRO SHIPPING	2	-	+2
	14- TRANS OFFICE	2	-	+2
	15- SEAMEN INT'L SERVICE	0	188	-188
	TOTAL IMPORT FULL (TEU)	14622	16210	-1588
	TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	47	144	-97
	TOTAL IMPORT TRANSHIP FULL (TEU)	7760	5044	+2716
	TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1542	504	+1038
	TOTAL GENERAL	23971	21902	+2069

EXPORT – تصدير

TOP TEN	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOVEMBER	OCTOBER	+/-
	1- MSC (LEBANON)	768	751	+17
	2- MAERSK AGENCY	754	744	+10
	3- MERIT SHIPPING AGENCY	744	512	+232
	4- SEALINE GROUP	499	452	+47
	5- METZ GROUP	313	357	-44
	6- NATIONAL SHIPPING CO	82	99	-17
	7- AKAK MARINE CO	54	100	-46
	8- EDOUARD CORDAHI	52	153	-101
	9- LOTUS SHIPPING	49	35	+14
	10- FAST AGENCY	20	13	+7
	11- GEZAIRY TRANSPORT	19	45	-26
	12- TOURSIM & SHIPPING SERV.	11	-	+11
	13- HENRY HEALD & CO	1	-	+1
	13- ADEMAR SHIPPING	1	-	+1
	TOTAL EXPORT FULL (TEU)	3367	3261	+106
	TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	13793	12328	+1465
	TOTAL EXPORT TRANSHIP FULL (TEU)	5868	4438	+1430
	TOTAL EXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1542	518	+1024
	TOTAL GENERAL (TEU)	24570	20545	+4025

مرفأ بيروت يسجل رقماً قياسياً جديداً ويتداول ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية

الحاويات برسم الترانزيت البحري عوضت عن تراجع الحاويات برسم الاستهلاك المحلي

الوكالات الفاعلة تستأثر بالمراتب الأمامية و MSC (لبنان) الاولى بالاستيراد والتصدير

بالرغم من تراجع الحركة الإجمالية التي سجلها مرفأ بيروت خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥، مقارنة مع تلك التي كان حققها في الفترة نفسها من العام ٢٠٠٤، فإن حركة الحاويات التي تداولها شهدت مفاجأة ضخمة تمثلت بتحقيقه رقماً قياسياً جديداً هو الأكبر الذي يحققه المرفأ حتى اليوم، فقد بلغ المجموع العام للحاويات ٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية في مقابل ٣٥٤٦٦٥ حاوية للأشهر ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بارتفاع كبير قدره ٦٥٧٠٩ حاويات نمطية ونسبته ١٨,٥٣ بالمئة.

الحاويات برسم الترانزيت البحري ساهمت في تحقيق هذا الإنجاز

وكان المراقبون في قطاع النقل البحري يتوقعون ان تتراجع حركة الحاويات خلال العام ٢٠٠٥ اسوة بالتراجع الذي سجله المرفأ بحركته الإجمالية المتمثلة بكميات البضائع العامة وحركة السيارات والسواح نتيجة لتدهور الأوضاع الأمنية والاقتصادية منذ اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في ١٤ شباط ٢٠٠٥ مروراً بالاغتيالات الأخرى ووصولاً الى التفجيرات المتنقلة وكان آخرها اغتيال الشهيد النائب جبران تويني.

لكن الخدمات الجيدة التي تقدمها محطة الحاويات المستحدثة في مرفأ بيروت دفعت شركة الملاحة السويسرية MSC لاعتمادها كمحطة توزيع بحري في المنطقة مما أدى الى تعويض النقص الحاصل بعدد الحاويات المفرغة برسم الاستهلاك المحلي.

ارتفاع عدد الحاويات المستوردة الى ٢٠١٨٧١ حاوية نمطية

وأظهرت الإحصاءات ان عدد الحاويات المفرغة في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٥ ارتفع الى ٢٠١٨٧١ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٣١٩ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٠٤، أي بزيادة كبيرة نسبتها ١٣,٨٥٪.

٢٤١٦٦ حاوية برسم الترانزيت البحري

وتوزعت حركة الحاويات المفرغة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ والبالغة ٢٠١٨٧١ حاوية نمطية كالآتي:

– حاويات برسم الاستهلاك المحلي: ١٦٧٧٠٥ حاويات نمطية.

– حاويات برسم الترانزيت البحري: ٣٤١٦٦ حاوية نمطية.

الوكالات الفاعلة تستأثر بالمراتب الامامية و MSC (لبنان) تحتفظ بالمرتبة الاولى

وبيّنت حركة الحاويات المفرغة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٦٧٧٠٥ حاويات نمطية ان الوكالات الفاعلة استأثرت بالمراتب الأمامية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥:

– فوكالة MSC (لبنان) احتفظت بالمرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي مسجلة تفريغ ٣٢٧٨٧ حاوية نمطية في مقابل ٣٢٣٥٩ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٤، أي بزيادة طفيفة قدرها ٤٢٨ حاوية نمطية ونسبتها ١,٣٢ بالمئة.

– بينما قفزت ميريت شيبنغ من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٢٨٤٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٨٩١٨ حاوية، بانخفاض طفيف نسبته ١,٦٤ ٪.

– في حين انتقلت مجموعة ميتز من المرتبة الثانية الى الثالثة بتنزيلها ٢٧٤٨٧ حاوية نمطية مقال ٣٠٨٥٨ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٠,٩٢ ٪.

– واحتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الرابعة بتفريغها ٢٥٦٣٨ حاوية نمطية، مقابل ٢١٤١٩ حاوية، أي بارتفاع كبير ونسبته ١٩,٧ ٪.

– كما حافظت الملاحة الاهلية على المرتبة الخامسة باستيرادها ١٢٤١٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٤٦ حاوية أي بانخفاض كبير ونسبته ٣٣,٤٠ ٪.

ارتفاع عدد الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية الى ٣٦٤٠١ حاوية نمطية

وانسحبت الزيادة المسجلة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥ على حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية حيث بلغ مجموعها ٣٦٤٠١ حاوية نمطية قي مقابل ٣٠٨٨١ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بارتفاع كبير قدره ٥٥٢٠ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٨٧ بالمئة.

مفاجآت في المراتب الأمامية

وأفادت حركة تصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية ان مفاجآت عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) تمكنت من القفز من المرتبة الرابعة لتحتل المرتبة الأولى مسجلة تصدير ٨٥٦٨ حاوية، مقابل ٤٥٥٦ حاوية، أي بارتفاع ضخم نسبته ٨٨,٠٦ ٪.

– بينما احتفظت وكالة MAERSK بالمرتبة الثانية بشحنها ٥٩٤٦ حاوية نمطية، مقابل ٥٠٢٠ حاوية، أي بزيادة جيدة ونسبتها ١٨,٤٥ ٪.

– في حين تراجعت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة الاولى الى الثالثة بتحميلها ٥٦٧٦ حاوية نمطية مقابل ٦٠٦٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦,٣٨ ٪.

– وحققت مجموعة سي لاين تقدماً بانتقالها من المرتبة الخامسة الى الرابعة بتصديرها ٥٠٣٣ حاوية مقابل ٢٦٥٠ حاوية، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٨٩,٩٢ ٪.

– كما تراجعت مجموعة ميتز من المرتبة الثالثة الى الخامسة بشحنها ٤٨١٠ حاويات نمطية، مقابل ٤٥٥٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٥,٥٥ ٪.

١٨٢١٠٢ حاوية نمطية ملأى وفارغة أعيد تصديرها

من جهة ثانية، بلغ المجموع العام للحاويات التي أعيد تصديرها بحراً ١٨٢١٠٢ حاوية نمطية ملأى وفارغة موزعة كالآتي:

– ٢٨١٤٥ حاوية نمطية ملأى برسم الترانزيت البحري.

– ١٥٣٩٥٧ حاوية نمطية فارغة.

المجموع العام للحاويات المشحونة بحراً ٢١٨٥٠٣ حاويات نمطية

وبذلك بلغ المجموع العام للحاويات المشحونة بحراً خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥، ٢١٨٥٠٣ حاويات نمطية ملأى وفارغة موزعة كالآتي:

٦٤٥٤٦ حاوية نمطية ملأى

١٥٣٩٥٧ حاوية نمطية فارغة

حصة الوكالات الست الاولى بالاستيراد: ١٣٩١٧٦ حاوية نمطية ملاى

وبلغ مجموع الحاويات الملأى (برسم الاستهلاك المحلي) التي أمنت تفريغها الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى ١٣٩١٧٦ حاوية نمطية ملأى أي ما نسبته ٨٢,٩٩ ٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ١٦٧٧٠٥ حاويات، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها خلال العام الماضي ١٤١٦٨٢ حاوية نمطية، أي ما نسبته ٧٩,٩٠ ٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة والبالغ ١٧٧٣١٩ حاوية.

حصة الوكالات الست الأولى بالتصدير ٢١٥٦٥ حاوية نمطية

في حين بلغ مجموع الحاويات الملأى ببضائع لبنانية التي أمنت تصديرها الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى ٣١٥٦٥ حاوية نمطية، أي ما نسبته ٨٦,٧١ ٪ من المجموع العام للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٣٦٤٠١ حاوية، بينما صدّرت الوكالات البحرية التي أمنت المراتب ذاتها خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من ٢٠٠٤ ما مجموعه ٢٤٥٥٥ حاوية، أي ما نسبته ٧٩,٥١ ٪ من مجموع الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ ٣٠٨٨١ حاوية.

خيرالله الزين
MSC (LEBANON)

DAVID MARLER
MAERSK

جورج قربان
MERIT SHIPPING

سمير مقوم
SEALINE GROUP

سيلين ميتز
METZ GROUP

بولس زحلان
NATIONAL SHIPPING

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات خلال العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥
1–MSC (LEBANON)	٣٤٩	٦٥٢	٣٧٦	٥٠٠	٣٨٥	٩٠٩	٤١٨	٦٢٣	٣٢٨	٨٣٢	٤٧٠	٥٣٣
2–MAERSK AGENCY	٤٩٨	٢٠٢	٤٥٧	١٩٧	٥٠٠	٣٤٧	٣١٩	٣٧٧	٣١٤	٤٩٤	٥٩٩	٥١٠
3–MERIT SHIPPING	٢٢٨	٢٧٦	٢٣٩	١٩٢	٤٧٩	٥١١	٥٦٢	٦٢٤	١٠٣٢	٤٨١	٨٤٧	٨٣٢
4–SEALINE GROUP	٢٠٢	٣٢٩	١٠٤	٣٧٤	٢١١	٥٧٣	١٧٢	٣٢١	١٥٥	٣٤٢	٤٩٢	٥٠٧
5–METZ GROUP	٣٤٩	٦٥٢	٣٧٦	٥٠٠	٣٨٥	٩٠٩	٤١٨	٢٣٣	٣٢٨	٨٣٢	٤٧٠	٥٣٣
6–NATIONAL SHIPP	٣٤٧	١١٥	١٠٧	١١٢	١١٦	١٩١	١٦٤	١٤٥	٣١٠	٢٠٥	٣٩٦	١٧٣
7–EDOUARD CORDAHI	١٢٣	١٣١	١١١	٨٣	٩٧	١٦٥	١٣١	١٦٩	١٠٣	١٤٢	١٧١	٤٤
8–AKAK MARINE	٥٠	٨٩	٥١	١٤٥	٩٧	١٢٥	١٠٠	٧١	٨٥	٦٥	١٠٧	٧٢
9–GEZAIRY TRANSPORT	٥٢	٧٧	٦٦	٣٩	٣٤	١٠٥	٧٨	٣٨	٦٧	٢٤	١٧	٢٩
10–FAST AGENCY	١	١٤	٣	٣٧	٤٣	١٣٧	٨٧	٤٢	٣٤	٩	١٥٣	٤٥

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات خلال العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/−
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	TEU
1– MSC (LEBANON)	٣٧٣	٩٦٩	٤٢٤	٩٢٤	٣٨٣	١١٠٧	٦٣٨	٧٥١	٤١٢	٧٦٨	٤٥٥٦	٨٥٦٨	+٤٠١٢
2– MAERSK AGENCY	٤٨٤	٦١٥	٦٨٤	٨٣٠	٥٥٠	٨٧٦	٢٨٨	٧٤٤	٣٢٧	٧٥٤	٥٠٢٠	٥٩٤٦	+٩٢٦
3– MERIT SHIPPING	٧٢٥	٤٥٧	٥٥٩	٥٩٧	٤٣٥	٤٥٠	٥٢١	٥١٢	٤٣٦	٧٤٤	٦٠٦٣	٥٦٧٦	−٣٨٧
4– SEALINE GROUP	٣٦٢	٦٧٠	٣١٤	٥١١	٣٥٥	٤٥٥	١٥٨	٤٥٢	١٢٥	٤٩٩	٢٦٥٠	٥٠٣٣	+٢٣٨٣
5– METZ GROUP	٣١٥	٤٢٧	٤٠٠	٣٠٥	٤١٠	٢٨٤	٤٦٢	٣٥٧	٧٦٩	٣١٣	٤٥٥٧	٤٨١٠	+٢٥٣
6– NATIONAL SHIPPING	٧٦	١٠٤	١٠٠	١٢٩	١٠٥	١٧٧	١١٧	٩٩	١١٠	٨٢	١٩٤٨	١٥٣٢	−٤١٦
7– EDOUARD CORDAHI	١٠٨	١٦٠	٢٣٠	٩٠	٧٤	٢٠٣	٩٣	١٥٣	١٦٢	٥٢	١٤٠٣	١٣٩٢	−١١
8– AKAK MARINE	٩٤	٩٠	٧٤	٦٩	١١٢	٨٠	٥١	١٠٠	٨٢	٥٤	٩٠٣	٩٦٠	+٥٧
9– FAST AGENCY	٢٦٦	٤٦	٦٧	٥٩	٣٢	٨٠	٦٦	١٣	٢٤	٢٠	٧٧٦	٥٠٢	−٢٧٤
10– GEZAIRY TRANSPORT	٩٢	٢٠	٦٨	٤٩	٦١	٤٦	٣٥	٤٥	٩٧	١٩	٦٦٧	٤٩١	−١٧٦
المجموع العام											٢٨٥٤٣	٣٤٩١٠	+٦٣٦٧

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية خلال ١١ شهر من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/−
كانون الثاني	٢١٩٤ حاوية نمطية	٢٧٦١ حاوية نمطية	+٥٦٧ حاوية نمطية
شباط	٢١٧٤ حاوية نمطية	٢٩١٤ حاوية نمطية	+٧٤٠ حاوية نمطية
آذار	٢٣٨٥ حاوية نمطية	٣٨٢٤ حاوية نمطية	+١٤٣٩ حاوية نمطية
نيسان	٢٧١٠ حاويات نمطية	٣١٨٩ حاوية نمطية	+٤٧٩ حاوية نمطية
أيار	٣٠٠٢ حاوية نمطية	٢٩٧٨ حاوية نمطية	−٢٤ حاوية نمطية
حزيران	٣٨٥٢ حاوية نمطية	٣١٢٥ حاوية نمطية	−٧٢٧ حاوية نمطية
تموز	٣١٢٠ حاوية نمطية	٣٦٠٧ حاويات نمطية	+٤٨٧ حاوية نمطية
آب	٣٠٩٤ حاوية نمطية	٣٥٦٨ حاوية نمطية	+٤٧٤ حاوية نمطية
ايلول	٢٨٩٨ حاوية نمطية	٣٨٠٧ حاويات نمطية	+٩٠٩ حاويات نمطية
تشرين الاول	٢٧٢٧ حاوية نمطية	٣٢٦١ حاوية نمطية	+٥٣٤ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢٧٢٥ حاوية نمطية	٣٣٦٧ حاوية نمطية	+٦٤٢ حاوية نمطية
المجموع العام	٣٠٨٨١ حاوية نمطية	٣٦٤٠١ حاوية نمطية	+٥٥٢٠ حاوية نمطية

الحاويات المعاد تصديرها ملأى وفارغة خلال ١١ شهر من ٢٠٠٥

الشهر	حاويات معاد تصديرها ملأى (٢٠٠٥)	حاويات معاد تصديرها فارغة (٢٠٠٥)
كانون الثاني	٩٦٢ حاوية نمطية	٢٢٣٦٥ حاوية نمطية
شباط	٤٩٨ حاوية نمطية	١٣٢٨٣ حاوية نمطية
آذار	٦١٢ حاوية نمطية	١٤٢٤٩ حاوية نمطية
نيسان	٦٩٨ حاوية نمطية	١٣٧٨٠ حاوية نمطية
أيار	٧٨٧حاوية نمطية	١١٣٤٣ حاوية نمطية
حزيران	٣٣٧ حاوية نمطية	١٠٠٠٢ حاوية نمطية
تموز	٤٥١٥ حاوية نمطية	٩٩٩٣ حاوية نمطية
آب	٥٠٤٩ حاوية نمطية	١٤٩٨٠ حاوية نمطية
ايلول	٤٣٨١ حاوية نمطية	١٥٧٨١ حاوية نمطية
تشرين الاول	٤٤٣٨ حاوية نمطية	١٢٨٤٦ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٥٨٦٨ حاوية نمطية	١٥٣٣٥ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٨١٤٥ حاوية نمطية	١٥٣٩٥٧ حاوية نمطية

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥
1– MSC (LEBANON)	٣٣٠٢	٢٩٥٨	١٨٥٨	١٩٧٣	٣٠٨٩	٢٩١٠	٢٨٠٣	٢٤٨٨	٣١٠٦	١٩٠١	٢١٩٤	٢٢٠٠
2– MERIT SHIPPING	١٧٦٦	٢٢٩٩	٢١٥٢	١٨٩١	٢٣٣٧	٢٦٥٦	١٧٧٠	٢٧٤١	٢٢٦٠	٢٠٧٤	٢٩٢١	٢٨٠٢
3– METZ GROUP	٢٠٩٦	٢٦٣٨	٣٣٤٠	٢٥٥٣	٢٥٨٤	٢٤٦٤	٢٥٢٨	٣١٢٩	٣٢٣٠	٢٣٨٨	٢٧٨٧	٢٥٤٩
4– SEALINE GROUP	٢١٦٥	١٦٦٩	١٦٥٠	٢١٢٤	٢٣٤٢	٢٢٤٨	١٨٢١	١٩٣٩	١١٠٣	٢١٩١	١٩٦١	٢٤٣٩
5– NATIONAL SHIP	٢٠٤٧	١٢٠٨	١٣٧٢	١٠٥٠	١٦٣٩	١٢٥٨	١٥٨٥	١٠٤٦	١٥٣٦	١١٠٤	١٧٤١	١١١١
6– MAERSK AGENCY	٥٩٦	٩٥٨	٥٥٨	١٠٦٣	٨٩٦	٩١٩	٧٤٦	١٠٣٠	٨٨٩	١١٥١	١٠٨٨	٨٨٢
7– FAST AGENCY	١٠٧	٥٤٤	٧٩	٦٠٥	٤٣٣	٦٦٨	٤٩٩	٣٥٣	١٦٩	٢١٨	٥١٩	٤١٣
8– EDOUARD CORDAHI	٢٦٥	٤٢٠	٣٩٤	٣٥٨	٢٩٨	٤٧٩	٥٦٩	٣٤٩	٥١٩	٤٠٦	٤٠٢	٣٥٥
9– AKAK MARINE	١٨٥	٣٨٥	٢٧٥	٤٧٠	٤٤٩	٣٢٤	٤١٧	٢٩٢	٥١١	٣١٦	٣٤١	٢٤٧
10– SEAMEN INT'L	٣٩٢	٤١٥	٦٢٤	٣٩٤	٧٣٠	٤٣٧	٤٠٧	٢٤٥	٧٦٣	٣٦٥	٤٣٥	١٦١

➤➤

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/−
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	TEU
1– MSC (LEBANON)	٣٩٣٠	٤١٧٣	٤٤٩٠	٣٢٦٩	٢٧١٥	٣٩٤٤	٢٢٩٩	٣٤٠٢	٢٥٧٣	٣٥٦٩	٣٢٣٥٩	٣٢٧٨٧	+٤٢٨
2– MERIT SHIPPING	٢٤٨١	٢٣٦١	٢٨٨٨	٢٨٨٦	٢٩٦٢	٣٣٣٩	٣٥٧٢	٢٧٨٢	٣٨٠٩	٢٦١٣	٢٨٩١٨	٢٨٤٤٤	−٤٧٤
3– METZ GROUP	٢٨٣٢	٢٥٨٣	٢٧٠٠	٢٤٧٥	٣٤٦٠	٢٢٣٥	٢٢٦٦	٢٤٩٨	٣٠٣٥	١٩٧٥	٣٠٨٥٨	٢٧٤٨٧	−٣٣٧١
4– SEALINE GROUP	١٨٠٤	٢٧٣٦	١٩٢٦	٢٥١٥	٢٢٥٩	٢٧٩٩	٢٢٩٠	٣٠٣٣	٢٠٩٨	١٩٤٥	٢١٤١٩	٢٥٦٣٨	+٤٢١٩
5– NATIONAL SHIPPING	١٨٧١	٨١١	١٥٩٢	١٠٧٧	١٩٢١	١١٦٨	٢٠١٥	١٢٧٩	١٣٢٧	١٣٦٩	١٨٦٤٦	١٢٤١٨	−٦٢٢٨
6– MAERSK AGENCY	٨٥٣	١١٦٠	١٢٩٥	١٢٣٥	٨٩٣	١٢٩٢	٩٢٧	١٤١٥	٧٤١	١٢٩٧	٩٤٨٢	١٢٤٠٢	+٢٩٢٠
7– FAST AGENCY	٢٢٠	٦٨١	٥٣٠	٣٤٥	٢٤١	٤٧٨	٦٩٨	٣٨٦	٣٤٣	٣٧٣	٣٨٣٨	٥٠٦٤	+١٢٢٦
8– EDOUARD CORDAHI	٤٤٣	٦٤٧	٤٤٣	٣٤٠	٣١٥	٣٤٢	٤٨٨	٤١٨	٦٥٣	٣٣٦	٤٧٨٩	٤٤٥٠	−٣٣٩
9– AKAK MARINE	٣٢١	٣٠٨	٤٤٣	٣٢٣	٥٠٤	٤٦٩	٣٨٤	٢٥٣	٣١٢	٢٩٠	٤١٤٢	٣٦٧٧	−٤٦٥
10– SEAMEN INT'L	٧٠٤	٤٠٠	٧٠٩	٢٢٧	٤٨٧	٢١٦	٦٤٩	١٨٨	٥٣٤	–	٦٤٣٤	٣٠٤٨	−٣٣٨٦
المجموع العام											١٥٥٤١٥	١٦٠٨٨٥	−٥٤٧٠

جدول مقارنة شهري لحركة الحاويات خلال ١١ شهر من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/−
كانون الثاني	٢٨٠٧٤ حاوية نمطية	٤١٩٤٥ حاوية نمطية	+١٣٨٧١ حاوية نمطية
شباط	٢٧٢١٩ حاوية نمطية	٣٠٧٨٩ حاوية نمطية	+٣٥٧٠ حاوية نمطية
آذار	٣١٦٤٨ حاوية نمطية	٣٤٠٤٨ حاوية نمطية	+٢٤٠٠ حاوية نمطية
نيسان	٢٨٤٦٨ حاوية نمطية	٣١٨٤٦ حاوية نمطية	+٣٣٧٨ حاوية نمطية
أيار	٣٢٤٦٩ حاوية نمطية	٢٨٣١١ حاوية نمطية	−٤١٥٨ حاوية نمطية
حزيران	٣٣٩١٥ حاوية نمطية	٢٧١٣٥ حاوية نمطية	−٦٧٨٠ حاوية نمطية
تموز	٣٣٦٢٦ حاوية نمطية	٤٣٣٦٩ حاوية نمطية	+٩٧٤٣ حاوية نمطية
آب	٣٦٥٣١ حاوية نمطية	٤٥١٨١ حاوية نمطية	+٨٦٥٠ حاوية نمطية
ايلول	٣٦٤٥٥ حاوية نمطية	٤٦٧٦٢ حاوية نمطية	+١٠٣٠٧ حاويات نمطية
تشرين الاول	٣٤٠٦٤ حاوية نمطية	٤٢٤٤٧ حاوية نمطية	+٨٣٨٣ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٢١٩٦ حاوية نمطية	٤٨٥٤١ حاوية نمطية	+١٦٣٤٥ حاوية نمطية
المجموع العام	٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية	٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية	+٦٥٧٠٩ حاويات نمطية

جدول مقارنة للحاويات المستوردة خلال ١١ شهر من ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٤	العام ٢٠٠٥	+/−
كانون الثاني	١٣٨٢٧ حاوية نمطية	١٥٨٥٧ حاوية نمطية	+٢٠٣٠ حاوية نمطية
شباط	١٢٩٨٣ حاوية نمطية	١٤٠٩٤ حاوية نمطية	+١١١١ حاوية نمطية
آذار	١٥٧١٠ حاويات نمطية	١٥٣٦٣ حاوية نمطية	−٣٤٧ حاوية نمطية
نيسان	١٤٢٣١ حاوية نمطية	١٤١٧٩ حاوية نمطية	−٥٢ حاوية نمطية
أيار	١٦٥٠٨ حاويات نمطية	١٣٢٠٣ حاويات نمطية	−٣٣٠٥ حاويات نمطية
حزيران	١٦٤٣٣ حاوية نمطية	١٣٦٧١ حاوية نمطية	−٢٧٦٢ حاوية نمطية
تموز	١٧٣٥٥ حاوية نمطية	٢٥٢٥٤ حاوية نمطية	+٧٨٩٩ حاوية نمطية
آب	١٨٩٨٨ حاوية نمطية	٢١٥٨٤ حاوية نمطية	+٢٥٩٦ حاوية نمطية
ايلول	١٧٦٩٨ حاوية نمطية	٢٢٧٩٣ حاوية نمطية	+٥٠٩٥ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٦٦٨٦ حاوية نمطية	٢١٩٠٢ حاوية نمطية	+٥٢١٦ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٦٩٠٠ حاوية نمطية	٢٣٩٧١ حاوية نمطية	+٧٠٧١ حاوية نمطية
المجموع العام	١٧٧٣١٩ حاوية نمطية	٢٠١٨٧١ حاوية نمطية	+٢٤٥٥٢ حاوية نمطية

«اتش.بي.اتش. هاتشنسون» للنقل البحري
تستثمر ملياراً ومئة مليون جنيه في مصر

قررت مجموعة «اتش.بي.اتش. هاتشنسون» الصينية، إحدى أكبر شركات النقل البحري دولياً، إنشاء محطتي حاويات بميناءي الاسكندرية والدخيلة باستثمارات تبلغ نحو ٧٠٠ مليون جنيه، بجانب استثمارات إضافية بمختلف أنشطة القيمة المضافة تبلغ ٤٠٠ مليون جنيه أخرى.

وأشار وزير النقل المصري عصام شرف الى ان المشروع يرمي الى جعل ميناء الاسكندرية مركزاً للتجارة الدولية وحركة سفن الترانزيت.

وأكد شرف سعي الحكومة لتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي في مصر، من خلال تهيئة المناخ في المدة المقبلة وإجراء حزمة من التسهيلات في هذا الشأن، لدفع عجلة الاقتصاد القومي، مشدداً على أهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص، موضحاً ان الحكومة تقدم الكثير من التسهيلات الكاملة للمستثمرين.

«البراق» الليبية تشتري طائرتي بوينغ ٧٣٧

أعلنت شركة الطيران الليبية الخاصة «البراق» انها سددت لشركة «بوينغ» الأميركية الدفعة الأولى من قيمة طائرتين من طراز بوينغ ٧٣٧ – ٨٠٠ على ان تتسلم الطائرة الأولى في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ والثانية في تشرين الأول (اكتوبر).

وقال المدير العام للشركة محمد بو بيضة انه تم دفع القيمة المبدئية لطائرتي بوينغ ٧٣٧ – ٨٠٠ من أصل القيمة الإجمالية البالغة ١٤٤ مليون دولار.

واعتبر بو بيضة هذه الخطوة انطلاقة قوية للشركة منذ انشائها عام ٢٠٠١، وستقوم بتسيير رحلات الى اوروبا والشرق الأوسط اعتباراً من العام المقبل.

ومعلوم ان «البراق» تقوم حالياً بتسيير رحلات الى تركيا وسوريا اضافة الى رحلات داخلية.

تراجع حركة السيارات في مرفأ بيروت الذي تداول ٣٤٤٥ سيارة

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية : هيلد تتقدم نحو الأولى وليفانت تتراجع الى الثانية

هاريت جولي
شركة هنري هيلد

بعدما حافظت حركة السيارات على نشاطها المزدهر في مرفأ بيروت خلال الشهرين المنصرمين أيلول وتشرين الأول، عادت الى التراجع في شهر تشرين الثاني الماضي بالرغم من التوقعات التي كانت تشير الى انها ستبقى محافظة على وتيرتها التصاعدية حتى نهاية العام الحالي. لكن مصادر موثوقة في شركات استيراد السيارات الجديدة والمستعملة ما تزال تراهن على ان شهر كانون الاول من العام ٢٠٠٥ سيسجل نتائج جيدة لأسباب عدة، أبرزها استمرار تدفق السيارات الجديدة من صنع ٢٠٠٦ والمستعملة التي لا يتجاوز تاريخ صنعها خمس سنوات والمسموح استيرادها الى لبنان من قبل ادارة الجمارك اللبنانية.

تراجع الحركة في تشرين الثاني الى ٣٤٤٥ سيارة

فقد أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت تعامل مع ٣٤٤٥ سيارة في شهر تشرين الثاني مقابل ٤١١٦ سيارة لشهر تشرين الاول، أي بانخفاض ملموس قدره ٦٧١ سيارة ونسبته ١٦,٣٠ بالمئة.

وتوزعت هذه السيارات كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٣٢٤ سيارة، مقابل ٤٠٦٧ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ٧٤٣ سيارة ونسبته ١٨,٢٧ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها في تشرين الثاني الى ١٢١ سيارة مقابل ٤٩ سيارة لشهر تشرين الأول، أي بزيادة جيدة قدرها ٧٢ سيارة ونسبتها ١٤٦,٩٤ بالمئة.

هيلد تتقدم الى المرتبة الأولى

وسجلت الوكالات الفاعلة والناشطة في ميدان نقل السيارات بحراً تبادلاً في المراتب الأمامية خلال شهر تشرين الثاني الماضي.

– فحققت وكالة هنري هيلد وشركاه مفاجأة كبيرة بتربعها على المرتبة الأولى بتفريغها ٩٤٩ سيارة مستوردة من الولايات المتحدة والشرق الأقصى مقابل ٨٠٤ سيارات لتشرين الأول، أي بزيادة كبيرة قدرها ١٤٥ سيارة ونسبتها ١٨,٠٣ ٪.

– بينما تراجعت وكالة ليفانت شيبنغ من المرتبة الأولى الى الثانية بتنزيلها ٩١٨ سيارة جديدة مشحونة من الولايات المتحدة الأميركية واليابان وكوريا الجنوبية، في مقابل ١١٢٦ سيارة، أي بانخفاض نسبته ١٨,٤٧ ٪.

– واحتلت وكالة Tourism & Shipping Services المرتبة الثالثة بتفريغها ٢٤٥ سيارة مشحونة ضمن الحاويات من الشرق الأقصى مقابل لا شيء لأنها لم تستقبل أي باخرة سيارات في تشرين الثاني المنصرم.

– بينما تقدمت مجموعة ميتز من المرتبة السادسة الى الرابعة باستيرادها ٢٤٣ سيارة جديدة ضمن الحاويات من معظم المرافئ العالمية مقابل ٢٦٩ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٦ سيارة ونسبته ٩,٦٦ بالمئة.

– في حين قفزت وكالة فاست لاين من المرتبة السابعة الى الخامسة بتنزيلها ٢٠٠ سيارة جديدة محملة من مرافئ الوسط مد مقابل ٢٥٦ سيارة، أي بتراجع كبير قدره ٥٦ سيارة ونسبته ٢١,٨٥ بالمئة.

تراجع حصة الوكالات الست الى ٢٧٤٠ سيارة

وسجلت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى في تشرين الثاني الماضي انخفاضاً بعدد السيارات التي أمنت تفريغها حيث بلغ مجموعها ٢٧٤٠ سيارة أي ما نسبته ٨٢,٤٣ بالمئة من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ٣٣٢٤ سيارة، مقابل ٣١٦٣ سيارة حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها في تشرين الأول المنصرم أي ما نسبته ٧٧,٧٧ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٠٦٧ سيارة.

وانخفاض عدد السيارات الجديدة الى ٢٦٤٩ سيارة

كما انخفض المجموع العام للسيارات الجديدة المستوردة في تشرين الثاني الى ٢٦٤٩ سيارة اي ما نسبته ٧٩,٦٩ ٪ من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ٣٣٢٤ سيارة، مقابل ٢٨٥٠ سيارة جديدة لشهر تشرين الاول ، اي ما نسبته ٧٠,٠٧ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٠٦٧ سيارة، أي بتراجع معتدل قدره ٢٠١ سيارة ونسبته ٧,٠٥ ٪.

ارتفاع عدد السيارات المشحونة ضمن الحاويات الى ٧١٠ سيارات

بينما ارتفع عدد السيارات الجديدة المشحونة ضمن الحاويات خلال شهر تشرين الثاني الى ٧١٠ سيارات مقابل ٦٣١ سيارة لتشرين الأول الماضي، أي بزيادة جيدة قدرها ٧٩ سيارة ونسبتها ١٢,٥٢ بالمئة.

حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠٠٥ أدنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٤

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني من العام الحالي والبالغ ٣٤٤٥ سيارة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام الماضي حيث بلغ ٣٥٣٢ سيارة، أي بانخفاض صغير قدره ٨٧ سيارة ونسبته ٢,٤٦ بالمئة.

وقد توزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها في تشرين الثاني الماضي ٣٣٢٤ سيارة في مقابل ٣٤٠٩ سيارات للشهر نفسه من العام ٢٠٠٤، أي بتراجع صغير قدره ٨٥ سيارة ونسبته ٣,٤٩ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: تراجع مجموعها الى ١٢١ سيارة مقابل ١٢٣ سيارة لتشرين الثاني من العام ٢٠٠٤، أي بانخفاض طفيف قدره سيارتان ونسبته ١,٦٢ بالمئة.

انخفاض المجموع في الأشهر الـ ١١ الأولى الى ٣٢٧٧٩ سيارة

وبذلك تراجع المجموع العام للسيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ الى ٣٢٧٧٩ سيارة مقابل ٤٣٣٢٢ سيارة، للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بانخفاض ضخم قدره ١٠٥٤٣ سيارة ونسبته ٢٤,٣٧ بالمئة.

وتوزعت هذه السيارات كالآتي:

السيارات المستوردة: تراجع مجموعها الى ٣١٨٥٥ سيارة مقابل ٤١٣٩٤ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ٩٥٣٩ سيارة ونسبته ٢٣,٠٤ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: انخفض عددها الى ٩٢٤ سيارة، مقابل ١٩٢٨ سيارة، أي بتراجع ملموس قدره ١٠٠٤ سيارات ونسبته ٥٢,٠٧ بالمئة.

TOP TEN

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOVEMBER	OCTOBER	+/-
1- HENRY HEALD & CO	949	804	+145
2- LEVANT SHIP AGENCY	918	1126	-208
3- TOURSIM & SHIP SERVICES	245	-	+245
4- METZ GROUP	243	269	-26
5- FAST AGENCY	200	256	-56
6- MERIT SHIP AGENCY	185	205	-20
7- MEDCONRO SHIP SERVICES	153	314	-161
8- MUNDIAL LINE	151	78	+73
9- GLOBE SHIP AGENCY	140	205	-65
10- EDOUARD CORDAHI	102	276	-174
11-NATIONAL SHIPPING CO	36	47	-11
12- SEALINE GROUP	1	18	-17
12- GEZAIRY TRANSPORT	1	1	-
13- HAKIM / ROUKOZ AGENCY	-	374	-374
13- MSC (LEBANON)	-	94	-94
TOTAL IMPORT (AUTOS)	3324	4067	-743
TOTAL REEXPORT (BY SEA) (AUTOS)	121	49	+72
TOTAL GENERAL (AUTOS)	3445	4116	-671

شلل حركة الترانزيت البري الى العراق ساهم في التراجع الحاد لحركة السيارات المستوردة في العام ٢٠٠٥

مرفأ بيروت يتعامل مع ٣٢٧٧٩ سيارة بانخفاض ١٠٥٤٣ سيارة عن العام ٢٠٠٤

تغييرات في المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى وهيلد تتقدم نحو الثانية

باخرة سيارات في مرفأ بيروت

الرقم القياسي الذي حققته حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ لم يصمد طويلاً، اذ أظهرت الإحصاءات ان هذه الحركة سجلت تراجعاً كبيراً خلال الأشهر ذاتها من العام ٢٠٠٥. وعزت مصادر ملاحية مطلعة هذا التراجع الى الشلل الذي أصاب حركة الترانزيت للسيارات التي كانت تستورد عبر المرافىء اللبنانية ولا سيّما مرفأي بيروت وطرابلس حيث كان يعاد تحميلها على الشاحنات الى العراق. كما ان تراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف الماضي دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد اسطول سياراتهم بانتظار تبلور الأوضاع الامنية والسياسية والاقتصادية في البلاد.

انخفاض عدد السيارات الى ٣٢٧٧٩ سيارة

وأفادت إحصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ شهد تداول ٣٢٧٧٩ سيارة استيراداً وإعادة تصدير في الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٠٥ مقابل ٤٣٣٢٢ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠٠٤، أي بانخفاض كبير قدره ١٠٥٤٣ سيارة ونسبته ٢٤,٣٤ ٪.

وتوزعت هذه الحركة البالغة ٣٢٧٧٩ سيارة كالآتي:

سيارات مستوردة: بلغ مجموعها ٣١٨٥٥ سيارة مقابل ٤١٣٩٤ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠٠٤، أي بانخفاض قدره ٩٥٣٩ سيارة ونسبته ٢٣,٠٤ ٪.

سيارات معاد تصديرها بحراً: انخفض مجموعها في العام ٢٠٠٥ الى ٩٢٤ سيارة مقابل ١٩٢٨ سيارة للعام ٢٠٠٤، أي بتراجع ضخم نسبته ٥٢,٠٧ ٪.

تغييرات في المراتب الأمامية

وأظهرت حركة السيارات المستوردة والبالغة ٣١٨٥٥ سيارة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥، تغييرات مهمة بالمراتب الأمامية.

– فوكالة ليفانت شيبنغ ظلت متربعة على المرتبة الأولى محققة استيراد ٨٩٣٥ سيارة في مقابل ١٠٢٣٣ للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بانخفاض ملموس قدره ١٢٩٨ سيارة ونسبته ١٢,٦٨ بالمئة.

– بينما سجلت وكالة هنري هيلد وشركاه قفزة نوعية بتقدمها من المرتبة الرابعة الى الثانية بتفريغها ٤٠٣١ سيارة، مقابل ٣٢٣٤ سيارة، أي بارتفاع ملموس قدره ٧٩٧ سيارة ونسبته ٢٤,٦٤ بالمئة.

– في حين بقيت وكالة مدكونرو شيبنغ في المرتبة الثالثة بتنزيلها ٣٦٥٩ سيارة، مقابل ٥٦٧٩ سيارة، أي بتراجع قدره ٢٠٢٠ سيارة ونسبته ٣٥,٥٧ ٪.

– أما المرتبة الرابعة فكانت من نصيب وكالة فاست اجانسي التي انتقلت من المرتبة الخامسة باستيرادها ٢٣٢٧ سيارة في مقابل ٢٨٨٩ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ٥٦٢ سيارة ونسبته ١٩,٤٥ بالمئة.

– وتراجعت وكالة ادوار قرداحي من المرتبة الثانية الى الخامسة بتفريغها ٢١٣٠ سيارة، مقابل ٦٨١٢ سيارة، أي بانخفاض دراماتيكي قدره ٤٦٨٢ سيارة ونسبته ٦٨,٧٣ بالمئة.

– وحققت مجموعة ميتز قفزة مهمة بانتقالها من المرتبة التاسعة الى السادسة باستيرادها ٢٠٧٥ سيارة، مقابل ١٢٢٩ سيارة أي بارتفاع كبير قدره ٨٤٦ سيارة ونسبته ٦٨,٨٤ بالمئة.

حصة الوكالات الست الاولى ٧٢,٦٩ بالمئة من المجموع العام

بلغت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٥، ٢٣١٥٧ سيارة أي ما نسبته ٧٢,٦٩ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣١٨٥٥ سيارة مستوردة.

بينما كانت حصة الوكالات البحرية والتي احتلت المراتب نفسها في العام ٢٠٠٤، ٣١٦٨٧ سيارة أي ما نسبته ٧٦,٥٥ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤١٣٩٤ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن حاويات

وتجدر الإشارة الى ان حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات مستمرة بالارتفاع. فقد بينت الإحصاءات ان ثلاث وكالات بحرية لشركات تؤمن خطوطاً منتظمة ببواخر الحاويات كانت بين الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الاولى على صعيد استيراد السيارات حيث امنت هذه الوكالات الثلاث تفريغ ٥١٢٣ سيارة مشحونة ضمن حاويات خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ مقابل ٢٤١٣ سيارة أمنت تفريغها خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤، أي بارتفاع ضخم قدره ٢٧١٠ سيارات ونسبته ١١٢,٣١ بالمئة.

جدولة مقارنة لحركة السيارات خلال الـ١١ شهراً من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

الشهر	٢٠٠٤	٢٠٠٥	+/–
كانون الثاني	٣٩٦٩	٣٦٣٠	–٣٣٩ سيارة
شباط	٣٨٣٣	٢٧٣٩	–١٠٩٤ سيارة
آذار	٤٨٢٣	٢٦٦٧	–٢١٥٦ سيارة
نيسان	٤٢٨١	٢٤٥٥	–١٨٢٦ سيارة
ايار	٣٠٧٠	١٧١٤	–١٣٥٦ سيارة
حزيران	٤٢٥٠	٢١٨٢	–٢٠٦٨ سيارة
تموز	٤١٢٤	٣١٣٢	–٩٩٢ سيارة
آب	٣٣٠٣	٢٥٠١	–٨٠٢ سيارة
ايلول	٤٥٧٠	٤١٩٨	–٣٧٢ سيارة
تشرين الاول	٣٥٦٧	٤١١٦	+٥٤٩ سيارة
تشرين الثاني	٣٥٣٢	٣٤٤٥	–٨٧ سيارة
المجموع	٤٣٣٢٢ سيارة	٣٢٧٧٩ سيارة	–١٠٥٤٣ سيارة

حركة السيارات خلال الاشهر الاحد عشر من العام ٢٠٠٥

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحرا	المجموع
كانون الثاني	٣٥٥٧ سيارة	٧٣ سيارة	٣٦٣٠ سيارة
شباط	٢٧٣٩ سيارة	–	٢٧٣٩ سيارة
آذار	٢٤٧٧ سيارة	١٩٠ سيارة	٢٦٦٧ سيارة
نيسان	٢٣٧٨ سيارة	٧٧ سيارة	٢٤٤٥ سيارة
ايار	١٦٦٧ سيارة	٤٧ سيارة	١٧١٤ سيارة
حزيران	٢١٧١ سيارة	١١ سيارة	٢١٨٢ سيارة
تموز	٣٠٢٦ سيارة	١٠٦ سيارات	٣١٣٢ سيارة
آب	٢٤٣٤ سيارة	٦٧ سيارة	٢٥٠١ سيارة
ايلول	٤٠١٥ سيارة	١٨٣ سيارة	٤١٩٨ سيارة
تشرين الاول	٤٠٦٧ سيارة	٤٩ سيارة	٤١١٦ سيارة
تشرين الثاني	٣٣٢٤ سيارة	١٢١ سيارة	٣٤٤٥ سيارة
المجموع العام	٣١٨٥٥ سيارة	٩٢٤ سيارة	٣٢٧٧٩ سيارة

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد السيارات خلال الاشهر الـ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥

	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥
1– LEVANT SHIPPING	٩١٧	٩٥٥	١٥١٧	٨٢٧	٨٩٢	٥٤٠	٨٤٤	٧٤٥	٢٨٤	٣٤٩	١٢٠٦	٢٨٩
2– HENRY HEALD & CO	٢٢٨	١٣١	١٩٨	٥٨٨	٤٨٧	٦٥٤	٢٠٠	–	٤٥٩	١٦٤	٤٢٣	١٩٢
3– MEDCONRO SHIP	٢٩٥	٥١٠	٦٦٦	٤٩٨	٨٥٤	٣١٥	٦٦١	٤٩٩	٦١٨	١٢٣	٣٣٩	٤٣٩
4– FAST AGENCY	٢١٧	٤٧٤	٥٧	٣٣٨	١٢٨	٧٠	٢٦٥	٥١	١٧٤	٢٨٤	٦٠٦	١٠٢
5– EDOUARD CORDAHI	٨٠٩	١٥٨	٦٢٥	١٣٢	٧٨٤	١٦٧	٩٩٥	٢٥٤	٦٨٣	١٦٣	٣٤٧	٢٤٦
6– METZ GROUP	٥٦	١٤١	٢٣	٩٢	٢٠٤	٢١٤	١٣٩	١٠٤	١٨٠	٦٤	٢٦	٣٠٨
7– GLOBE SHIPPING	٢٧٥	٢٢٠	–	٢١	٦٦٠	١١٧	٢٤٨	١٦١	٢٥٤	١٦٦	٥٩	٣١٤
8– MERIT SHIPPING	١٥	١١٩	١٧	٧٣	١١٤	٦٧	٥٠	٤٤	١٠٤	١٣	١٤٧	٨٤
9– MSC (LEBANON)	–	٢٥١	–	٢٠	٨	١٣١	–	١٩٢	٢٥	٢٠٧	–	٤٠
10– HAKIM / ROUKOZ	٤٦٨	٥٠٢	–	–	–	–	٢٨٩	٢٩٤	–	–	–	–

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	سيارة
1– LEVANT SHIPPING	٩٢٨	١٠١١	١٠٩٠	٣١٦	١٥٤٥	١٨٥٩	٦٣٨	١١٢٦	٣٧٢	٩١٨	١٠٢٣٣	٨٩٣٥	–١٢٩٨
2– HENRY HEALD	١٩٩	٧٨	١٢٢	٣٩٦	٥٣٢	٧٥	١٠٦	٨٠٤	٢٨٠	٩٤٩	٣٢٣٤	٤٠٣١	+٧٩٧
3– MEDCONRO SHIPPING	٤٣٤	٣٢٧	٣٩٤	٢٧٣	٤٩٣	٢٠٨	٣٦٨	٣١٤	٥٥٧	١٥٣	٥٦٧٩	٣٦٥٩	–٢٠٢٠
4– FAST AGENCY	٢٨٠	٢٣٨	٢٣٨	١١٧	٣٤١	١٩٧	٣٤٧	٢٥٦	٢٣٦	٢٠٠	٢٨٨٩	٢٣٢٧	–٥٦٢
5– EDOUARD CORDAHI	٤٠٢	٣١٢	٦٨٥	١٥٦	٤٨٢	١٦٤	٦٠٥	٢٧٦	٣٩٥	١٠٢	٦٨١٢	٢١٣٠	–٤٦٨٢
6– METZ GROUP	١٢١	١٦	١٣١	٢٧٥	٢٢٧	٣٤٩	١٦	٢٦٩	١٠٦	٢٤٣	١٢٢٩	٢٠٧٥	+٨٤٦
7– GLOBE SHIPPING	١٣٦	٧٨	١٣٨	١٠٢	٣٣٩	٤٤١	٢٥٥	٢٠٥	١١٢	١٤٠	٢٤٧٦	١٩٦٥	–٥١١
8– MERIT SHIPPING	٤٩	١٤٩	١٤٤	٢٧٥	١٠٢	٤١٠	٩١	٢٠٥	٢٩١	١٨٥	١١٢٤	١٦٢٤	+٥٠٠
9– MSC (LEBANON)	٦٦	٢٨٧	٧٦	١٠٨	١١٣	١٥٤	٩	٩٤	٦	–	٣٠٣	١٤٨٤	+١١٨١
10– HAKIM / ROUKOZ	٢٧٠	٢٤٣	–	–	–	–	٤١٣	٣٧٤	–	–	١٤٤٠	١٤١٣	–٢٧
المجموع العام											٣٥٤١٩	٢٩٦٤٣	–٥٧٧٦

MAERSK تحافظ على المرتبة الثانية بالتصدير في العام ٢٠٠٥

DAVID MARLER

MAERSK

الحركة المزدهرة التي ما تزال تحققها وكالة MAERSK على صعيد التصدير مكنتها من الاحتفاظ بالمرتبة الثانية في العام ٢٠٠٥ وشهر تشرين الثاني المنصرم. فقد أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان هذه الوكالة صدرت ما مجموعه ٥٩٤٦ حاوية نمطية مأى ببضائع لبنانية مقابل ٥٠٢٠ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٤ أي بزيادة جيدة قدرها ٩٢٦ حاوية نمطية ونسبتها ١٨,٤٥ بالمئة.

كما ان وكالة MAERSK بقيت محتلة المرتبة الثانية في تشرين الثاني المنصرم حيث أمنت تصدير ٧٥٤ حاوية نمطية، مقابل ٧٤٤ حاوية لتشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع صغير قدره ١٠ حاويات نمطية مأى ونسبته ١,٣٤ بالمئة.

ويذكر ان مجموعة MAERSK الدانمركية التي تتربع على المرتبة الأولى في العالم من حيث العمل والحجم، كانت اشترت المجموعة البحرية الانغلو–هولندية P & O NEDLLOYD التي تحتل المرتبة الثالثة في العالم.

شركة التفريغ اللبنانية تواصل تقديم خدماتها لشركات الملاحة العالمية

ايلي رزق

التفريغ اللبنانية

التطورات التي شهدها مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٥ ولا سيما مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها، دفعت شركة التفريغ اللبنانية الى تحسين ادائها وتفعيل الخدمات التي تؤمنها للسفن التي تؤم مرفأ بيروت.

فجهازها العملي والاداري المتخصص متحفز ليلا ونهارا لتلبية حاجات الوكالات البحرية، علما ان شعار شركة التفريغ اللبنانية هو «التعاون مع الجميع لما فيه انماء وتطوير مرفأ بيروت».

ويذكر ان ايلي رزق يشرف على ادارة هذه الشركة ونشاطها منذ عشرات الاعوام.

معدات وآليات لشركة B.C.T.C. لتفعيل اداء محطة الحاويات وتحسين خدماتها

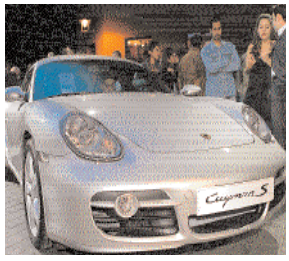
عمار كنعان

شركة B.C.T.C.

اكدت النتائج الجيدة التي تحققها محطة الحاويات في مرفأ بيروت ان آلية العمل التي تنتهجها الشركة المشغلة للمحطة BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (B.C.T.C.) وبالتنسيق مع ادارة مرفأ بيروت كانت جيدة وفاعلة، ما انعكس ايجابا على اداء المحطة والخدمات التي تقدمها.

من جهة ثانية، علمت «البيان» ان شركة "B.C.T.C." قررت تزويد المحطة بمعدات وآليات تفريغ وتحميل اضافية لتتمكن من استيعاب حركة الحاويات التي يرتفع عددها شهريا وللمحافظة على الحيوية التي تسجلها.

حركة بيع السيارات والشاحنات خلال ١١ شهراً من العام ٢٠٠٥:
١٤٨٧٦ مركبة بتراجع نسبته ٢٠٪ عن الفترة السابقة
نيسان اولى، بيجو ثانية وتويوتا ثالثة



رغم الركود الاقتصادي المسيطر على البلاد والحالة الامنية السيئة جدا تمكن اصحاب وكالات السيارات في لبنان من بيع ١٤٨٧٦ سيارة خلال ١١ شهراً من العام ٢٠٠٥، ولو ان الفارق مع الفترة السابقة يأتي في خانة سلبية وبنسبة تقارب الـ ٢٠٪.
وبحسب الارقام التي حصلت عليها «البيان» تمكنت نيسان NISSAN بـ ١٧٣٠ سيارة من استعادة المرتبة الاولى من شركة بيجو PEUGEOT التي احتلت المرتبة الثانية بـ ١٦٢٦ سيارة وبقيت تويوتا في المرتبة الثالثة ١٤٤٧ سيارة .

الشركات

اما بالنسبة للشركات، فاحتلت رسامني ويونس وكيلة سيارات نيسان وانفينيتي وجي ام سي، المرتبة الاولى، حيث شكلت مبيعاتها نسبة ١٣,٤٪ من حجم مبيعات السيارات والشاحنات في لبنان. واحتلت شركة بسول وحنينه المرتبة الثانية بما نسبته ١٢,٢٪، وشركة سيديا المرتبة الثالثة بما نسبته ١٠,٩٪.
يذكر ان مجموع مبيعات اكبر ٥ شركات في لبنان تمثل ٥٣,٥٪ من مجموع مبيعات السوق.

أكبر ٥ شركات

اسم الشركات	السيارات والشاحنات المباعة	الحصة من السوق (٪)
– رسامني ويونس (GMC+INFINITY+NISSAN)	١٩٨٧	١٣,٤
– بسول وحنينه (DACIA+ALFA+MINI+RENAULT+BMW)	١٨١٠	١٢,٢
– سيديا (PEUGEOT)	١٦٢٦	١٠,٩
BUMC - (LEXUS + TOYOTA)	١٥٢٠	١٠,٢
– كتانة (AUDI+VW)	١٠٠٧	٦,٨

المبيعات حسب الدول

الدول	المبيعات	النسبة (٪)	الدول	المبيعات	النسبة (٪)
اوروبية	٦٢١٨	٤١,٨٠	اميركية	١٠٠٦	٦,٧٦
اليابان	٥٥٧٢	٣٧,٤٦	مختلف	٣٠	٠,٢٠
كورية	٢٠٥٠	١٣,٧٨			

حركة بيع السيارات والشاحنات خلال ١٠ اشهر من العام ٢٠٠٤

نوع السيارة او الشاحنة	المبيع
NISSAN	1730
PEUGEOT	1626
TOYOTA	1447
KIA	1254
RENAULT	1014
HONDA	772
HYUNDAI	749
VOLKSWAGEN	661
BMW	638
CHEVROLET	609
MITSUBISHI	456
CITROEN	384
MERCEDES	350
SUBARU	350
AUDI	346
DAIHATSU	290
MAZDA	266
PORSCHE	186
INFINITI	146
JAGUAR	140
FIAT	130
LAND ROVER	128
CADILLAC	119
DACIA	114
GMC	111
SEAT	100
OPEL	90
SKODA	77
LEXUS	73
VOLVO	72
SMART	62
FORD	55
HUMMER	52
MINI	31
SAMSUNG	31
PERODUA	30
LADA	28
JEEP	26
HINO TRUCKS	24
CHRYSLER	23
ISUZU	18
SAAB	16
SSANG YONG	15
ALFA ROMEO	13
DODGE	11
SCANIA	6
BENTLEY	4
ASTON MARTIN	2
DAWEOO	1
TOTAL	14876

تطبيق برنامج RRP باستثناء نسبة المبيعات

عبده سويدان (RYMCO): وضع خطط تسويقية تتلاءم وأوضاع السوق

الاوضاع الأمنية والاحداث الكارثية التي عاشتها البلاد خلال سنة ٢٠٠٥، نالت من قطاع السيارات إسوة ببقية القطاعات، فانبرت الشركات الكبرى وصاحبة أرقام المبيعات المتقدمة، في محاولة للتكيف مع سوق غير واضحة المعالم، كما قال المدير العام التنفيذي لشركة رسامني يونس «ريمكو» وكلاء سيارات نيسان NISSAN وانفينيتي INFINITY و GMC، السيد عبده سويدان.

السيد سويدان وفي حديثه الى «البيان» ألقى الضوء على مسار برنامجه RYMCO REVIVAL PLAN (RRP) وما تحقق منه، وعلى الخطة المرسومة لسنة ٢٠٠٦، عارضاً لأهم الطرازات المطروحة ابتداء من شباط المقبل والموجهة الى مختلف فئات المجتمع.

التكيف مع سوق غير واضح المعالم

■ ما كان تأثير احداث العام ٢٠٠٥، لا سيما اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، على اعمالكم؟ وكيف تقيّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٥؟

– بيّنت الإحصاءات الأخيرة للتسعة الاشهر الاولى من عام ٢٠٠٥ مقارنة مع عام ٢٠٠٤ تراجع المبيعات بنسبة ١٦,١ في المئة، فبعدما كان معولاً على إصدار تقرير لجنة التحقيق الدولية في تشرين الأول تأجل الى ١٥ كانون الاول، ورافقت هذه الفترة أحداث أمنية واغتيالات انتهت باغتيال النائب والصحافي جبران تويني، فكانت الضربة القاضية لإمكان تحسن السوق خلال شهري تشرين الثاني وكانون الاول، وتراجع سوق مبيعات السيارات الجديدة الى ٢٠ في المئة ما دفع شركات عدة الى طرح تسهيلات على طرازات ٢٠٠٥ وهذا ما قمنا به في RYMCO فاستطعنا ان نتخلص من كل سيارات الستوك.

يضيف السيد سويدان: حالياً نحاول التكيف مع سوق غير واضح المعالم في الأشهر القليلة المقبلة، ونبذل جهداً لوضع خطط تسويقية تتلاءم وأوضاع السوق تنسيقاً مع شحن السيارات من الشركة الأم، وبما أننا نحتل المرتبة الأولى لجهة القروض المعطاة للأفراد والشركات، فقد تحولنا أخيراً عن تسليف الأفراد حاصرين سياستنا التسليفية في الشركات، بغض النظر عن عدد السيارات المباعة، مركزين على سياسة التمويل والبيع والخدمة السليمة، متوسلين مبدأ التسليف عبر المصارف، وتأهيل الكادر البشري وربطه بحركة توفير الخدمات، عبر تزويده بالتقنيات المعلوماتية التي تتيح له معرفة كاملة بأصول تجارة السيارات ومعاييرها العلمية. وبالإجمال لم تتعد هذه السنة حصتنا من السوق ١٤ في المئة لغاية الشهر الحادي عشر من مجمل مبيعات السيارات، مع ان الخطة المرسومة كانت تقضي بالوصول الى نسبة أعلى، لكننا وبرغم كل الظروف استطعنا تحقيق الأرقام التي عرضت على مجلس إدارة الشركة مطلع السنة ٢٠٠٥. وسنعمل بجهد أكبر خلال سنة ٢٠٠٦ من منطلق إيماننا بتحسن الأوضاع.

أوقفنا تسليف الأفراد

■ ماذا عن خطة Rymco Revival Plan RRP التي وضعتموها السنة الماضية وهل نجحت وحققت أهدافها؟

– هذه الخطة تقوم على ثلاثة أمور أساسية وهي: حصتنا من السوق، الربحية، وسياسة التسليف.

كان من المفروض ان تستكمل سياسة التسليف مع نهاية ٢٠٠٦ ولكننا استطعنا تحقيقها في اوائل العام ٢٠٠٥. لذا أوقفنا التسليف للأفراد وركزنا على تسليف قطاعات الشركات.

بالنسبة للربحية كانت جيدة. وعلى صعيد حصة السوق أتوقع ان نصل الى الرقم الذي حددناه ضمن الخطة، مع الاشارة الى اننا احتللنا المرتبة الاولى في جميع السيارات في لبنان دون ان نخطط لذلك. وكان تركيزنا على نوعية وربحية المبيع وقد تحققا الى جانب احتلالنا المرتبة الاولى.

طرازات من كل الفئات

■ ما هي الطرازات الجديدة التي ستعرضونها في الموسم الجديد، وكيف ستكون اسعارها، وهل من تسهيلات جديدة لعملائكم؟

– أهم الطرازات التي سنعرضها في ٢٠٠٦ هي TIIDA وهي تمثل فئة السيارات الفخمة المتوسطة الحجم العائلية والرياضية في آن، وللمرة الأولى تدخل «ريمكو» في منافسة مع الفئة نفسها لطرازات «تويوتا كورولا» و«بيجو ٣٠٧» و«رينو ميغان» و«هوندا سيفيك».

وستطرح TIIDA في شهر آذار المقبل ويتراوح سعرها بين ١٥,٥٠٠ دولار و١٨ ألفاً، ومزودة بمحرك تتراوح قوته بين ١١٥ و١٣٥ حصانا، إضافة الى «باثيفاندر» PATHFINDER الجديد بطرازيه SI وLI في فئة الدفع الرباعي، وسيطرح في شباط المقبل وهو مصنع في أوروبا وذو مواصفات مميزة، وسعره يتراوح بين ٤١ و ٥٠ ألف دولار، الى «باثيفاندر» ذي الحجم الوسط والذي نتوقع له نجاحاً في لبنان.

وهناك أيضاً طراز جديد من NISSAN SUNNY وسنطلقها في شهر تموز (يوليو) ٢٠٠٦ وسيكون سعرها

أدنى من SUNNY الموجودة. وهكذا نكون قد دخلنا في كل الفئات: ALTIMA بالحجم الكبير، TIIDA بالحجم الوسط و SUNNY من الحجم الصغير وفي فئة الدفع الرباعي PATHFINDER و MURANO إضافة الى ARMADA المجهزة بمحرك سعة ٥,٦ ليترات وهي سيارة فخمة وكبيرة وسعرها حوالى ٦٠ ألف دولار.

هدفنا بيع ٢٨٠٠ سيارة

وقال السيد سويدان: بالنسبة لسيارات INFINITI، فقد زادت مبيعاتنا سنة ٢٠٠٤ حوالى ٢٥٪ لأنها سيارة فائقة بمواصفاتها. أما بالنسبة الى GMC، فقد حققنا نمواً بمبيعاتها بنسبة ٣٠٠٪ عن السنة الماضية، وهذا ما سبق وأشرت اليه في مؤتمر صحافي سابق وبعنا حوالى ١٦٠ سيارة سنة ٢٠٠٥ وهدفنا ان نبيع ٣٠٠ سيارة GMC سنة ٢٠٠٦.

أضاف: لن نقف متفرجين وسنخوض في السوق ونتكيف معه ونأمل ألا يضيق السوق أكثر ونتمنى، مع سياسة الشركة من ناحية جودة البيع والسياسة الإعلامية، ان نصل الى الهدف الذي وضعناه لسنة ٢٠٠٦ وهو بيع ٢٨٠٠ سيارة.

NISSAN TIIDA

PATHFINDER

350Z

ميشال طراد (مؤسسة سعد طراد):
تسهيلات مالية وخدماتية لمحبي طرازات «جاكوار» و «فيات»

احد أصحاب مؤسسة سعد طراد وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR و فيات FIAT السيد ميشال طراد، ركز على حملات التسويق التي تقوم بها المؤسسة، واضعة سلة تسهيلات مالية وخدماتية بتصرف المستهلك. ولفت الى معاناة الوكالات من الرسوم الجمركية المرتفعة، عارضاً لأحدث طرازات «جاكوار» و «فيات» لسنة ٢٠٠٦.

سنة ٢٠٠٥ صعبة

■ ما كان تأثير احداث العام ٢٠٠٥، لا سيما اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري على اعمالكم؟ وكيف تقيّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٥؟

– سنة ٢٠٠٥ كانت صعبة جداً. فاغتيال الرئيس رفيق الحريري انعكس بتداعياته على كل القطاعات في لبنان، لا سيّما قطاع السيارات الذي شهد تراجعاً كبيراً بدءاً من منتصف شهر شباط لغاية شهر حزيران. فانخفضت المبيعات وانحصر تفكير الناس في المتطلبات المعيشية والحياتية.

زبائن قطاع السيارات هم الأفراد وشركات تأجير السيارات وهذه الأخيرة تضررت كثيراً لتراجع الحركة السياحية. لكننا إزاء الوضع المستجد حاولنا التعويض عن التراجع من خلال حملات دعائية عدة وتقديم تسهيلات للزبائن.

نوعية وكفالة

■ لا شك بأن هناك منافسة بينكم وبين وكلاء آخرين، فبمَ تجدون انكم تمكنتم من تجاوز المنافسة، أبطراز سياراتكم؟ أم بأسعاركم؟ ام بخدماتكم؟ وما هو الاهم للفوز بالمنافسة؟

– نحن نركز على الأسعار والنوعية، كما نقدّم كفالة لسيارات جاكوار تتراوح بين ٤ و ٥ سنوات لسيارات جاكوار أما سيارات فيات (FIAT) فمكفولة لمدة سنتين. كما نولي اهتماماً شديداً للطرازات الجديدة التي ستطرح عام ٢٠٠٦.

■ هل تتفهم الوكالات العالمية وضع الشركات المحلية في لبنان في ظل الظروف القائمة؟

– بعض الشركات تتفهم ظروفنا ولا تضغط علينا. لكن لا نستطيع ان نتحجج دائماً بهذه الأوضاع المتدهورة وعلينا ان نحقق رقم بيع معيناً لأن الشركات العالمية تتطلع الى أرقام المبيعات.

المعاينة الإلزامية خفضت عدد السيارات المستعملة

■ كيف تقيّمون نتيجة فرض المعاينة الميكانيكية الالزامية في دوائر الميكانيك؟ هل تتم بصورة صحيحة؟ وهل يعتبر الرسم المفروض عادلا ؟

– المعاينة الإلزامية خففت من عدد السيارات المستعملة. لكن من المفروض ان تظهر الدولة بعض الليونة مع المواطنين لأن وضع البلد لا يسمح بالتشدد أكثر، إذ عندها سيتوقف نصف عدد السيارات في لبنان.

■ هل لديكم أي مطالب من وزارات معيّنة في ما يخص قطاع السيارات؟

– أكثر ما يضايقنا هو القيمة المرتفعة للرسوم الجمركية ورسوم التسجيل والقيمة على الضريبة المضافة (نحو ٦٥٪ زيادة على سعر السيارة) الأمر الذي يؤثر على حركة مبيعاتنا سلباً. أضف الى ذلك ان السياح من منطقة الخليج يدخلون بسياراتهم الى لبنان بينما في السابق كانوا يشترون السيارات من لبنان.

طرازات من «جاكوار» و «فيات»

■ ما هي الطرازات الجديدة التي ستعرضونها في الموسم الجديد، وكيف ستكون اسعارها، وهل من تسهيلات جديدة لعملائكم؟

– سنطرح سنة ٢٠٠٦ سيارة JAGUAR XK وهي رياضية متوفرة بفئة كوبيه ومكشوفة بمحرك من ٨ اسطوانات وبقوة ٣٠٠ حصان وتتمتع بهيكل مصنوع بالكامل من الألمنيوم ووزنها يبلغ ١٦٠٠ كلغ أي أنها سيارة خفيفة. وستصل هذه السيارة الى السوق اللبناني في شهر آذار (مارس) ٢٠٠٦.

أما بالنسبة لسيارات FIAT فهناك طرازات جديدة منها PALIO و SIENNA وهي سيارات شعبية ومقصورتها واسعة وتتمتع بمحرك بقوة 1300 CC. كذلك هناك سيارة GRAND PUNTO وهي جد مميزة وتتمتع بمحرك قوي، وسيارة «كروما» وهي عائلية. بالإضافة الى FIAT «سيدتيشي» وهي سيارة دفع رباعي والتي ستطلق للمرة الاولى في الألعاب الأولمبية في شباط ٢٠٠٦.

■ نلاحظ ان هناك تركيزاً كبيراً على طرازات FIAT ما هو السبب؟

– سيارات FIAT من أفضل السيارات الموجودة في السوق وسنعمد الى تعزيز تسويقها أكثر. فهناك حوالى ٥ طرازات جديدة ستطرح سنة ٢٠٠٦.

تسهيلات خدماتية ومالية

■ ما هي التسهيلات التي تقدمونها للمستهلك؟

– الى سعر اليورو الذي تراجع أزاء الدولار لتصبح الأسعار معقولة، نقدم تسهيلات في الدفع لمدة ٥ سنوات عبر قرض مصرفي، إضافة الى اننا نقدم الصيانة الكاملة لكل سياراتنا وضمانة لمدة ٥ سنوات لسيارات JAGUAR و سنتين لـ FIAT.

■ كيف تقيّمون نتائج سنة ٢٠٠٥؟

– مبيعات سنة ٢٠٠٤ كانت أفضل من سنة ٢٠٠٥ وهذا عائد للأوضاع المضطربة في لبنان.

FIAT PANDA

JAGUAR

نبيل بازرجي (ج.أ. بازرجي وأولاده):
نأمل في تحسن الأوضاع لنواكب تطور الطرازات عالمياً

لا خطط تسويقية لدينا بانتظار تغير الاوضاع السياسية.. قال أحد أصحاب شركة ج.أ. بازرجي وأولاده وكيلة سيارات سوزوكي، لانسيا، فيراري ومازيراتي، ومدير المبيعات السيد نبيل بازرجي، منتقداً المعاينة الميكانيكية واصفاً إياها «بمهزلة المهازل»، لما يتخللها من ضروب الاحتيال والتذاكي، يكون مردودها سلبياً على السلامة العامة.

وعرض بازرجي لطرازات سوزوكي ولانسيا ولأسعارها المناسبة وتقنياتها الحديثة والعصرية، مكرراً مطالبته بخفض الرسوم والضرائب على السيارات الجديدة.

تراجع المبيعات

■ ما كان تأثير احداث العام ٢٠٠٥، لا سيما اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، على اعمالكم؟ وكيف تقيّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٥؟

– الآثار التي تركتها حادثة اغتيال الرئيس الحريري وما تبعها من اغتيالات وانفجارات كانت كارثية على القطاعات كافة، ومنها قطاع السيارات الذي تراجع بشكل دراماتيكي إثر الاغتيال نحو ٥٠ في المئة، ليعود ويستقر على ٣٠٪، فلم يحقق أكثر من ١٥ ألف سيارة مبيعاً، برغم حاجة البلاد الى سيارات لعدم وجود شبكة نقل حديثة تربط المناطق اللبنانية بعضها البعض. أضف الى ذلك أسباباً مباشرة لجمود القطاع وفي طليعتها تدني القدرة الشرائية للمستهلك اللبناني.

مهزلة المعاينة الميكانيكية

■ كيف تقيّمون نتيجة فرض المعاينة الميكانيكية الالزامية في دوائر الميكانيك؟ هل تتم بصورة صحيحة؟ وهل يعتبر الرسم المفروض عادلا ؟

– المعاينة الإلزامية مهزلة المهازل، وهي إن جرت سنوياً على السيارة يتخللها احتيال وتذاك لاجتياز المعاينة، مما ينعكس سلباً على صلاحية السيارات للسير على الطرق، فتكون سبباً مباشراً لوقوع حوادث مميتة، والمطلوب في هذا الإطار من السلطات الرسمية فرض رقابة صارمة على السيارات القديمة وعلى قطع التبديل المتسعملة والمقلدة ونحن مستعدون للتعاون معها عبر تقديمنا الحوافز لاقتناء سيارة جديدة.

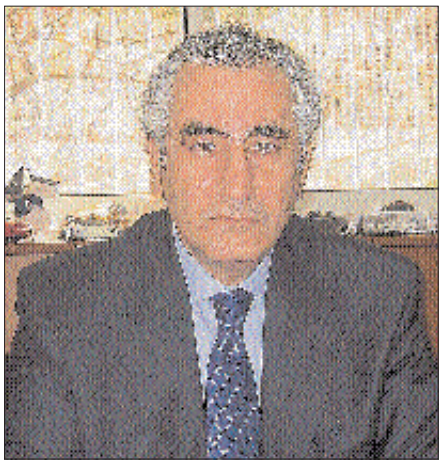
طرازات لكل فئات المجتمع

■ ما هي الطرازات الجديدة التي ستعرضونها في الموسم الجديد، وكيف ستكون اسعارها، وهل من تسهيلات جديدة لعملائكم؟

– جددت «سوزوكي» كل خطوط انتاجها ونوّعت في طرازاتها العصرية وهذا يسعد المستهلك، ذلك ان سيارة سوزوكي لديها حصة كبيرة من السوق العالمية وتتمتع بمصداقية في السوق المحلي.

من الطرازات الجديدة New Grand Vitara التي تتمتع بتجهيزات مميزة وأسعارها منافسة جداً، وطراز جديد من Suzuki Swift وهي سيارة شبابية. والتجديد الذي قامت به «سوزوكي» سيشجع المستهلك على شراء السيارات التي تتمتع بتقنية عالية وحديثة.

وبالنسبة الى طرازات LANCIA فهناك سيارة Lancia E Ypsilon والتي تعتبر أفخم سيارة ضمن الفئة الصغيرة، وهي عصرية، مزودة بمحرك 1400 cc

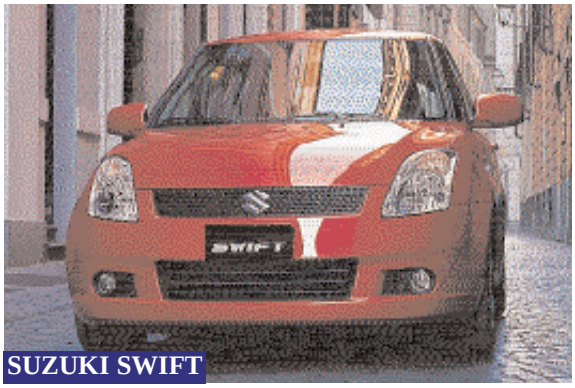


والمتوقع لها ان تحقق نجاحاً كبيراً سة ٢٠٠٦ بعد غياب نحو سنتين عن السوق المحلي.

وعن جديد MASERATI، هناك سيارة «QUATTRO PORTE» التي أطلقت في معرض السيارات ٢٠٠٤ في بيروت وتلقى إقبالاً كبيراً من الطبقة الميسورة في البلاد. ومازيراتي معروفة بفخامتها وعراقتها. ونأمل في أن يتحسن الوضع في لبنان كي نواكب التطور العالمي من حيث الطرازات الجديدة.

أما بالنسبة الى سيارات Ferrari فإن الإقبال عليها في السوق اللبناني محدود لسعرها الباهظ وللقدرة الشرائية المتدنية، ولحال الطرق في لبنان التي لا تسمح باقتناء سيارات رياضية سريعة، اذ ان عدد السيارات الرياضية الفخمة المباعة سنوياً لا يتخطى ٥٠ سيارة من كل الماركات.

MASERATI QUATTRO PORTE


SUZUKI SWIFT

LANCIA E Ypsilon

GRAND VITARA

نديم حكيم (TECHNOCARS):
تجاوزنا تأثيرات العام ٢٠٠٥ بفضل مبيعات طراز أسترا

نجاح سيارة أوبل أسترا OPEL ASTRA كان المساعد الأكبر لتجاوز تأثيرات عام ٢٠٠٥ ... هذا ما أعلنه رئيس ومدير عام شركة تكنوكارز – وكلاء سيارات اوبل في لبنان – وأحد أصحابها السيد نديم حكيم الذي أبدى تفاؤلاً حيال المشاريع المستقبلية، معتبراً ان لكل مشكلة حلاً.

وعرض السيد حكيم لطرازات جديدة ومميزة من سيارات «أوبل» كاشفاً عن «مشروع بناء صالة عرض جديدة مع مركز صيانة بحلول عام ٢٠٠٦».

نجاح هائل لـ«استرا»

■ ما كان تأثير احداث العام ٢٠٠٥، لا سيما اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، على اعمالكم؟ وكيف تقيّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٥؟

– تأثير أحداث العام ٢٠٠٥ كان قوياً. فقد تراجعت المبيعات في اول ستة أشهر بنسبة ٧٥٪، لكن الأوضاع ما لبثت ان تحسنت وبالتالي تحسّن البيع. وبالإجمال في الأشهر الأحد عشر الاولى من السنة تراجعت مبيعاتنا بنسبة ١٠٪ وهي نسبة مقبولة في ظل الاضطراب الأمني القائم.

وقد اتبعنا خطة في عروضاتنا وهي احتساب سعر صرف اليورو بـ ١,١٠ بدل سعره الحقيقي الأمر الذي ساعدنا كثيراً فضلاً عن النجاح الهائل الذي حققته سيارة OPEL ASTRA.

خدمة ما بعد البيع أساسية

■ لا شك بأن هناك منافسة بينكم وبين وكلاء آخرين، فبمَ تجدون انكم تمكنتم من تجاوز المنافسة، أبطراز سياراتكم؟ أم بأسعاركم؟ ام بخدماتكم؟ وما هو الاهم للفوز بالمنافسة؟

– المنافسة تنشأ بشكل خاص في الأسعار وخدمات ما بعد البيع، وهذه الأخيرة تكون أحياناً مهمة أكثر من الأسعار. المهتم بالسيارات يتابع أخبار اطلاق الطرازات عبر الانترنت ويدرك ماذا يريد كما يركّز على خدمات ما بعد البيع.

المعاينة الإلزامية تكشف المستور

■ كيف تقيّمون نتيجة فرض المعاينة الميكانيكية الالزامية في دوائر الميكانيك؟ هل تتم بصورة صحيحة؟ وهل يعتبر الرسم المفروض عادلا ؟

– نلاحظ خضوع كل السيارات للمعاينة الميكانيكية الإلزامية إضافة الى وجود المعدات اللازمة التي تكشف عن حالة السيارات وصلاحيتها للسير، لكن الظروف الأمنية التي مر بها لبنان لم تساعدنا في معرفة تأثيرات المعاينة الإلزامية على الأعمال.

صالة عرض جديدة

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نحن متفائلون ونعتقد ان كل المشكلات لها حلول. سنة ٢٠٠٦، سنبدأ ببناء صالة عرض جديدة مع مركز صيانة، سننتقل إليها مع نهاية ٢٠٠٦.

■ هل تتفهم الشركات العالمية كـ General Motors مصنعة اوبل أوضاع الشركات المحلية الحالية في لبنان؟

– الشركات العالمية متفهمة وتلبي طلباتنا من ناحية السيارات كما أنها لا تضغط علينا في مسائل البيع لدرايتها بوضعنا الحالي.

طرازات جديدة ومميزة

■ ما هي الطرازات الجديدة التي ستعرضونها في الموسم الجديد، وكيف ستكون اسعارها، وهل من تسهيلات جديدة لعملائكم؟

– تركيزنا الأكبر على سيارة OPEL ASTRA التي شهدت نجاحاً كبيراً، إضافة الى الطرازات الجديدة من ASTRA وهي ASTRA TURBO، والـ ASTRA GTC و الـ ASTRA STATION.

وتتميز ASTRA بمحرك قوته ١٢٥ حصاناً على مستوى 1800 CC إضافة الى اربعة اكياس هواء والتجهيزات الكاملة. وهي مسلحة بخطوط معاصرة ومقاسات أكبر وتجهيزات غنية. المقصورة رحبة والمقاعد وثيرة والأهم تجهيز لوحة القيادة بكل ما يلزم من وسائل تشغيل وعدادات سرعة.

أما سيارة ASTRA TURBO فهي مزودة بمحرك بقوة ٢٠٠ حصان على مستوى 2000 CC، وتتمتع TURBO بنظام IDS (Interactive Driving System).

ولا ننس أوبل تيغرا TIGRA وزافيرا الجديدة Zafira، فضلاً عن طرازات سيغنوم SIGNUM، فيكترا VECTRA وكورسا CORSA.

OPEL ASTRA

OPEL CORSA

لاندروفر تحقق مبيعات قياسية في الشرق الأوسط وهوندا تطلق طراز سيتي

نديم توتل (UNICART وMANA AUTOMOTIVE) : مجموعة من ٥ طرازات فائقة التجهيزات ورياضية الطابع

صاحب شركتي UNICART و MANA AUTOMOTIVE، وكيلة سيارات لاندروفر LAND ROVER وهوندا HONDA في لبنان السيد نديم توتل، تحدث الى «البيان» عن الإنجازات والنجاحات التي عرفتها سيارات لاندروفر التي وصلت الى أسواق الشرق الاوسط، واصفاً إياها بالفاخرة والمتطورة من الناحية التقنية كما انها تلبي متطلبات ظروف القيادة.

أرقام قياسية لمبيعاتها

وقال السيد توتل ان مبيعات هذه السيارات حققت أرقاماً قياسية، ما شكل دلالة واضحة على ان الاهتمام والإقبال على لاندروفر باتا أكثر من أي وقت مضى، ويعتبر عام ٢٠٠٥ سادس عام ناجح على التوالي من حيث المبيعات، مشيراً الى ان للشركة اليوم أقوى مجموعة سيارات لم يشهدها تاريخها من قبل وهي تتكون من خمسة طرازات هي رينج روفر ورينج روفر سبورت و LR3 وفريلاندر وديفندر.

وعن طراز فريلاندر، رأى السيد توتل انه فرض نفسه رقماً صعباً في فئته لا سيما انه يستفيد من عراقة روفر في مجال صناعة سيارات الدفع الرباعي، إضافة الى تقديمه فكرة السيارة المتعددة الاستعمالات بقالب رياضي وأنيق.

وبالنسبة الى المحرك والتجهيزات، لفت السيد توتل الى ان لاندروفر رفعت من مستوى تجهيزات فريلاندر لا سيّما الخاصة بالكونسول وغطاء المقاعد وحشوة الأبواب، كما جرى تفعيل العملانية من خلال تعديل وضعية مفاتيح التحكم الكهربائي والنوافذ الجانبية، ومن خلال تعزيز جيوب تحميل الحاجيات الصغيرة، فئة سبور من فريلاندر تمّ تزويدها بإطارات قياس ١٨ بوصة وبأنظمة تعليق مزودة بممتصات قاسية التعيير ومحدودة هامش الارتداد.

ووفرت لاندروفر محركات عدة لطراز فريلاندر الجديد، ٤ اسطوانات سعة ١,٨ ليتر بقوة ١١٧ حصاناً، ثم ٦ اسطوانات شكل ٧، سعة ٢,٥ ليتر بقوة ١٧٧ حصاناً، إضافة الى محرك ثالث يعمل على وقود الديزل. ولا يجدر بنا اغفال التجهيزات الالكترونية، منها نظام ABS جهاز منع غلق المكابح، جهاز «أي.تي.سي» للتحكم بتوزيع قوة الكبح بين الإطارات الأربعة، بالإضافة الى جهاز «اتش دي سي» للتحكم بسرعة السيارة في حالات الانحدار القوي على الطرق الوعرة.

هوندا سيتي

ومن طرازات هوندا المعروضة لدى UNICART، طراز «سيتي» CITY الذي اعتبره السيد توتل الركيزة الثالثة في اطار مجموعة سيارات الركاب لدى هوندا، والمعيار العالمي الجديد في ما يتعلق بسيارات سيدان العائلية الصغيرة الحجم ذات الأبواب الأربعة.

وقال: ميكانيكياً، تصلنا «سيتي» بمحرك واحد من أربع اسطوانات سعة ١,٣ ليتر متعدد الصمامات يولد قوة ٩٥ حصاناً، وقوة المحرك تنقل الى العجلات الأمامية عبر خيار من علبتي تروس، إما يدوية من خمس نسب أو اوتوماتيكية من أربع نسب مع مساعد متغير بحسب سرعة السيارة وجهاز تعليق مستقل.

ويضيف السيد توتل: بالنسبة الى تجهيزات الأمان، يتميز هيكل «سيتي» بصلابته العالية نظراً لكونه أحادياً ولاستعمال الفولاذ المقوى في العديد من أجزائه، وهو يتمتع بمناطق عديدة لامتصاص الصدمات لمنع وصول الصدمة الى مقصورة الركاب. وقد اعتمدت أيضاً قضبان مقاومة للانطباق في الابواب تساندها في عملها أكياس هواء للراكبين الأماميين، إضافة الى مكابح فعالة زودت بجهاز منع غلق المكابح ABS.

FREELANDER

HONDA ACCORD

RANGE ROVER

«بسول وحنينة» تطرح CLIO 3 المنافسة لمثيلاتها الأوروبية

بيار حنينة: خصائصها عصرية وتختصر مفهوماً جديداً للسلامة

وكيلة سيارات «رينو» Renault و «ب.ام.دبليو» BMW و «ألفا روميو» Alfa Romeo و «ميني» MINI، مؤسسة «بسول وحنينة»، طرحت طرازاتها لسنة ٢٠٠٦ عارضة تسهيلات في الدفع بالتعاون مع مصارف عدة. واللافت انها تركز لهذه السنة على السيارات ذات الفئة الصغيرة والمطلوبة من فئات واسعة، منها CLIO 3 خليفة CLIO 2 والأكثر انسجاما مع متطلبات السوق العالمية على مختلف الصعد.

CLIO 3

ويقول أحد اصحاب المؤسسة بيار حنينة عن CLIO 3 أنها آمنة وطراز منافس قوي لمثيلاتها من طرازات الصانعين الاوروبيين الآخرين تحديداً في سيارات الـ COMPACT. وتتوفر CLIO 3 بثلاثة محركات مختلفة وتعمل بالبنزين وكلها من أربع اسطوانات (١٦ صماماً) وتتميز بنسبة استهلاك أقل للوقود وتتقيد بالمعايير الاوروبية لنسبة الانبعاث الملوث للبيئة.

المحرك الأول ١,٢ ليتر بقوة ٧٥ حصاناً على ٥٥٠٠ دورة في الدقيقة ويبلغ الحد الأعلى لعزم الدوران فيه ١١/م كلغ ويستهلك نحو ٦ ليترات لكل مئة كيلومتر.

المحرك الثاني ١,٤ ليتر بقوة ١٠٠ حصان على ٥٧٥٠ دورة في الدقيقة ويبلغ الحد الأقصى لعزم دورانه ١٣/م كلغ من عزم الدوران على سرعة تتراوح بين ٢٠٠٠ و ٦٠٠٠ دورة في الدقيقة ويستهلك هذا المحرك ٦,٦ ليترات لكل مئة كيلومتر.

المحرك الثالث ١,٦ ليتر بقوة ١١٠ أحصنة على ٦٠٠٠ دورة في الدقيقة ويبلغ الحد الأقصى لعزم دورانه ١٥,٨/م كلغ على سرعة ٤٢٥٠ دورة في الدقيقة ويستهلك ٦,٦ ليترات لكل مئة كيلومتر.

أما بالنسبة الى علب التروس فتتوفر CLIO 3 بعلب تروس متعددة، منها اليدوية بخمس سرعات أمامية أو آلية – ميكانيكية مع إمكان التغيير من المقود وعلبة اوتوماتيكية من أربع نسب أمامية، وهي تتوفر حسب سعة المحركات، مع الإشارة الى ان علبة التروس اليدوية نسبها قصيرة لزيادة سرعة ونشاط السيارة.

خصائص عصرية

وعن خصائص CLIO 3، يضيف السيد حنينة: «تتمتع CLIO 3 بخصائص تجعلها عصرية، كالواجهة الامامية التي تتمتع بتصميم يظهر رحابة السيارة من النظرة الأولى مع مصابيح أمامية كبيرة وعصرية، إضافة الى فتحات علوية للهواء كبيرة الحجم متناسقة مع المصابيح وانسيابية الخطوط الجانبية للسيارة وتموّج غطاء المحرك إضافة الى فتحات سفلية في الصادم الامامي مع مصابيح تحتية تجعل الواجهة الامامية تبدو، حين تخترق السيارات طرقات سردينيا المتموجة، كزورق بخاري ينساب على المياه وتتكسر أمامه الأمواج».

مفهوم جديد للسلامة

وبالنسبة الى تجهيزات السلامة وحماية الركاب، يشير السيد حنينة الى ان شركة «رينو» اعتمدت في طراز CLIO 3 مفهوماً جديداً للسلامة تحت عنوان سيكون مرحلة في تاريخ صناعة السيارات وهو «الحماية للجميع» فهو يعتمد أكثر من مرحلة لتجنب الحوادث كتصحيح أخطاء السائق ورفع الوعي عنده وحماية الركاب في حال وقوع الاصطدام.

ولتجنب الحوادث، يتم اعلام السائق عبر مؤشرات خاصة كانخفاض نسبة الهواء في احد الإطارات او عبر تدخل نظام ASB الذي يمنع انغلاق المكابح بمنع انزلاق الاطارات عند استخدام المكابح بشكل قوي وفجائي، بينما يقوم نظام توزيع المكابح إلكترونياً بتوزيع الضغط تلقائياً والاستفادة من أكبر طاقة للمكابح.

ومن مقومات السلامة أيضاً نظام الثبات الالكتروني الذي يصحح أي خطأ يمكن ان يرتكبه السائق ويعيد التوازن الى مسيرة السيارة.

أما على صعيد حماية الركاب في حال حصول الاصطدام، فتم تجهيز المقصورة بقفص فولاذي متين وألواح معدنية قابلة للالتواء تمتص صدمة الارتطام إضافة الى وسائد الهواء Airbag أمامية وجانبية، مع عدم نسيان أحزمة الامان ومساند الرأس.

RENAULT CLIO

RENAULT GRAND ESPACE

نبيل عثمان (مؤسسة ف.أ. كتانة):

تسهيلات مالية وخدمة ما بعد البيع لتعزيز المبيعات

المدير التجاري لسيارات فولكسفاغن في مؤسسة ف.أ. كتانة السيد نبيل عثمان، وصف سنة ٢٠٠٥ بالصعبة على قطاع السيارات الجديدة، وعدد وسائل المنافسة التي لجأت اليها الشركة لتحقيق أفضل نسبة مبيعات، مطالباً بقوانين جديدة تحسّن السلامة على الطرقات ان كان من ناحية استيراد السيارات المستعملة او من ناحية تنظيم امتحان القيادة وشروط إعطاء إجازة السوق، عارضاً لطرازات فولكسفاغن في مختلف الفئات وذات التجهيزات المتقدمة.

■ ما كان تأثير احداث العام ٢٠٠٥، لا سيما اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، على اعمالكم؟ وكيف تقيّمون نتائجكم لهذا العام؟

– أحداث سنة ٢٠٠٥ كان لها وقع سلبي على مجمل القطاعات لا سيما قطاع السيارات الجديدة، وبحسب إحصاءات جمعية مستوردي السيارات الصادرة في تشرين الثاني الماضي، انخفضت نسبة مبيعات السيارات الجديدة بـ ١٨٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي. وقد تأثرت السيارات من المصدر الاوروبي اكثر من السيارات من المصدر الياباني اما السيارات الاميركية والكورية فقد سجلت تقدما. هذه الأرقام المتواضعة تعطي صورة واضحة عن الأسواق، فكانت سنة ٢٠٠٥ صعبة، ومن المتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٦ أصعب نظراً للأوضاع غير المستقرة، ومعاناة السوق من ظروف غير طبيعية. لكن انطلاقتنا سنة ٢٠٠٦ ستبدأ من مجموعة طرازات جديدة وثقة اكبر بأداء فريق VW .

■ لا شك بأن هناك منافسة بينكم وبين وكلاء آخرين، فبمَ تجدون انكم تمكنتم من تجاوز المنافسة، أبطراز سياراتكم؟ أم بأسعاركم؟ ام بخدماتكم؟ وما هو الاهم للفوز بالمنافسة؟

– نحاول ان ننافس بالوسائل كافة: خفض الأسعار، تعزيز مواصفات السيارات، خدمة ما بعد البيع أو من خلال تقديم تسهيلات مالية، من خفض الفوائد وسقف الدفعة الاولى وغيرهما.

قوانين مطلوبة

■ كيف تقيّمون نتيجة فرض المعاينة الميكانيكية الالزامية في دوائر الميكانيك؟ هل تتم بصورة صحيحة؟

– كل كشف تقوم به الدوائر ذات الصلاحية أمر جيد وينعكس إيجاباً علينا وعلى السلامة العامة على الطرقات. نحن نقدر مساعدة الدولة لجهة حماية المستهلك، ونتمنى ان توضع قوانين وتشريعات جديدة ان من ناحية الكشف على السيارات القديمة المستوردة حديثاً او من ناحية تنظيم امتحان القيادة وشروط إعطاء إجازة السوق ومحاسبة المواطن على أخطائه أثناء القيادة.

طرازات من مختلف الفئات

■ ما هي الطرازات الجديدة التي ستعرضونها في الموسم الجديد؟ وكيف ستكون اسعارها؟

– أطلقنا مع نهاية صيف ٢٠٠٥ الطراز الجديد من V.W PASSAT بعدما حقق الطراز القديم نجاحاً منقطع النظير على مدى ٣٢ عاماً.

خلال سنة ٢٠٠٦، سنطرح VW JETTA والتي كانت تندرج تحت اسم BORA. كما سنطلق الـ POLO الجديدة والـ PASSAT STATION WAGON إضافة الى GOLF PLUS.

ومن مواصفات الـ PASSAT، تمتعها بمحرك سعته ليتران وقوته ١٥٠ حصاناً ومزود بتقنية FSI التي تساعد في خفض استهلاك الوقود. انها سيارة آمنة تملك كل الاجهزة والانظمة الحديثة والمتطورة التي تجعلها سيارة تتمتع بأعلى نسب الراحة والأمان والأداء من نظامي ABS و APS وكل تقنيات الأمانة، إضافة الى انها مزودة بستة أكياس هواء، ويبدأ سعرها من ٢٧ ألف دولار زائد القيمة المضافة TVA.

كما سنطرح سيارة الـ GOLF PLUS التي تتمتع بمواصفات الـ GOLF نفسها ولكن حجمها أكبر. إضافة الى ان GOLF GTI التي تعتبر سيارة الشباب، مزودة بمحرك بقوة ٢٠٠ حصان بتقنية DSG.

ومن فولكسفاغن أيضاً سيارة الدفع الرباعي المميزة «توارغ» TOUAREG التي حققت أيضاً سنة ٢٠٠٥ أداء رائعاً.

وفي فئة السيارات الفخمة، تملك VW سلاحا قويا وهو الـ VW Phaeton «فايتون» والتي تنافس سيارات مرسيدس فئة «س» وبي أم دبليو الفئة السابعة وأودي A8 وسنعيد إطلاقها هذه السنة اذا سمحت الظروف.

أما سيارة الـ POLO الجديدة فستشهد بعض التغييرات، إضافة الى الـ POLO CLASSIC التي لاقت رواجاً بين الزبائن. لكن ستغيب فئة السيارات الصغيرة التي يتراوح سعرها بين ١٠ و ١٢ ألف دولار.

سيطرة الدولة على سوق المستعمل

■ كلمة أخيرة:

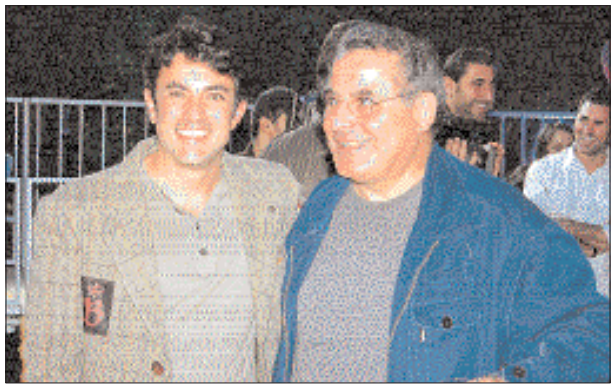
– لمسنا اهتمام الدولة بقوانين الميكانيك، لكننا نطلب ان تظهر سيطرة أكبر على سوق السيارات المستعملة التي تدخل الى لبنان، حفاظاً على السلامة العامة وعلى جودة السيارات ونوعيتها في لبنان.

VW POLO

VW TOUAREG

بورشه - لبنان قدمت «كايمن أس» في «كريستال»

اسعد روفايل: إنجاز عالمي رائد في صناعة السيارات



من اليمين: نبيل كتانه واسعد روفايل

من اليمين: اسعد روفايل، ياسمينا شاكر وزيد شاكر

أطلق مدير عام مركز بورشه – لبنان "PORSCHE CENTER LEBANON" السيد أسعد روفايل سيارة بورشه كايمن اس CAYMAN S، خلال حفل أقيم في مطعم «كريستال» في مونو بحضور حشد من محبي سيارة بورشه وممثلي وسائل الإعلام.

وكان المركز وزع بياناً نوّه فيه العضو المنتدب لبورشه الشرق الأوسط وأفريقيا، ديش بابكي، بالنجاح المنقطع النظير الذي تشهده بورشه في لبنان مقارنة بأسواق المنطقة، مع بيع ١٤٩ سيارة، مقارنة بـ ١١١ سيارة في العام ٢٠٠٤.

ووسط هذه المؤشرات الإيجابية جداً، تطل كايمن اس لترسيخ سمعة بورشه في السوق اللبناني كأفضل صانع للسيارات الرياضية في العالم على الإطلاق.

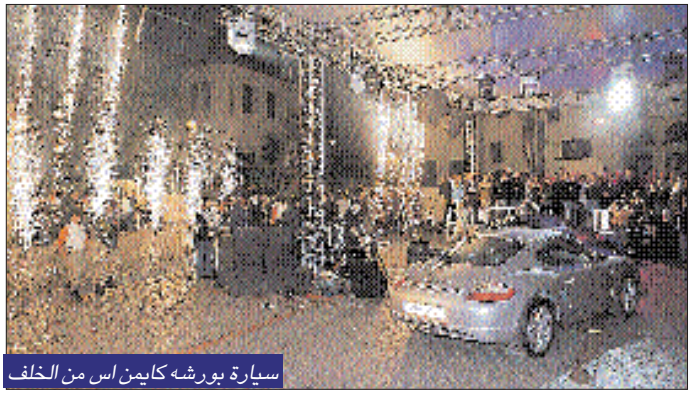
وأشار بابكي الى ان «تفرّد كايمن أس يكمن في تفاصيل جسمها وخطوطها الخارجية التي نتج عنها تصميم استثنائي ضمن تميزها عن بوكستر و ٩١١ كاريرا ولكن ضمن إطار فلسفة بورشه التصميمية الأصيلة. وتبرز هوية المقدمة الجديدة اللافتة عبر مصباحين أماميين أبيضين مع مداخل هواء مميزة بمصابيح ضباب مدمجة فيها. وتكتمل شخصية السيارة بمؤخرة ذات امتداد رائع ترتكز حول غطاء كبير لصندوق الامتعة مع رفاريف مهيبة تنساب بقوة لافتة وجانح خلفي يرتفع اوتوماتيكياً. ويبرز الهيكل المتطور ذو المحاور العريضة شخصية السيارة الرياضية التي زودت بعجلات رائعة قياس ١٨ إنشاً كتجهيز قياسي».

وعلق السيد روفايل: «لا توجد سيارة أخرى في فئتها توفر تلك التأدية الديناميكية المتقدمة والتصميم الرياضي الرائع لكايمن أس. إنها إنجاز عالمي رائد في صناعة السيارات يدفع بفيزياء تماسك سيارات «الكوبيه» الرياضية المتوسطة الى حدود غير معهودة سابقاً، ما يلبي تطلعات عشاق السيارات الرياضية في لبنان، المعروفين بذوقهم الرفيع عبر الشرق الأوسط. وفي ضوء النجاح الكبير الذي تشهده بورشه في لبنان، والاستقبال الحار الذي لقيه الجيلان الجديدان من كاريرا وبوكستر، نحن متفائلون بنجاح منقطع النظير لهذا الطراز الجديد من بورشه في لبنان. استمتعوا معنا بتحفة فنية رياضية أخرى بتوقيع بورشه».

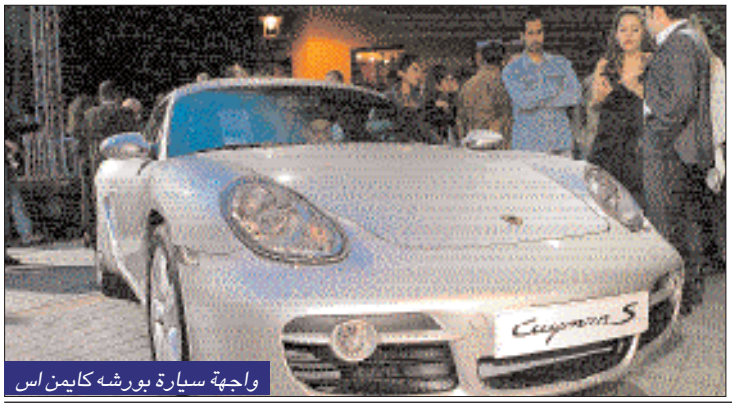
وتحتوي هذه السيارة الرياضية ذات المقعدين، والمرتكزة على طراز بوكستر، محرك بوكسر جديداً عالي التقنية ومطوّراً حديثاً من ست أسطوانات بوضعية وسطية سعة ٣,٤ ليترات يولد طاقة عالية تبلغ ٢٩٥ حصاناً. وهو مزوّد بنظام بورشه «فاريوكام بلاس» (VARIOCAM PLUS) لتحكم متبدّل بتوقيت عمل الصمامات وعمود كامة السحب، ما يؤمن للسيارة تأدية رياضية متقدمة تدفعها الى سرعة قصوى تبلغ ٢٧٥ كلم/س مع تسارع من صفر الى ١٠٠ كلم/س بـ ٥,٤ ثوانٍ. ويؤمن الهيكل الشديد الصلابة لكايمن أس ديناميكية قيادة غير معهودة من قبل في هذه الفئة من السيارات، وخصوصاً عند اعتماد نظام بورشه للتحكم بالتوازن PORSCHE STABILITY MANAGEMENT (PSM) إضافة لتحكم فعّال بالتعليق PORSCHE ACTIVE SUSPENSION MANAGEMENT (PASM). ويخفض هذا الأخير من ارتفاع جسم السيارة عن الطريق بـ ١٠ ملم ويبدّل أسلوب عمل التعليق اوتوماتيكياً حسب طبيعة الطريق.

والجدير ذكره ان سعر كايمن أس في لبنان هو ٨٢٥٠٠ دولار أميركي (يتضمن التعرفة الجمركية والضريبة على القيمة المضافة)، وهي اليوم متوفرة في السوق اللبناني.

حشد من المدعوين



سيارة بورشه كايمن اس من الخلف



واجهة سيارة بورشه كايمن اس

محمد الحوت (طيران الشرق الأوسط): نواكب الانفتاح ونحقق الأرباح

مصرف لبنان لن يخصص الشركة بل سيطرح بعض أسهمها في البورصة

كل ما يريد القارئ ان يعرفه عن شركة طيران الشرق الأوسط، تحدث عنه رئيس الشركة ومديرها العام السيد محمد الحوت إثر عودته من صنعاء حيث شارك في الدورة ٣٨ للاتحاد العام العربي للنقل الجوي – أكو – بصفته رئيس اللجنة التنفيذية للاتحاد.

وعرفنا من أجوبته عن أسئلة الصحافيين ان الشركة سجلت في العام ٢٠٠٥ أرباحاً صافية قد تبلغ ٤٠ مليون دولار رغم ما وقع من اهتزازات أمنية بدءاً من اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري. وعرفنا أيضاً ان الشركة لن تفتح خطوطاً جديدة إلا اذا تحملت الحكومة كلفة الخسائر.

والى معلومات كثيرة زودنا بها السيد الحوت، أكد ان بديل خصخصة الشركة سيكون طرح جزء من أسهمها (١٠ الى ٢٠ في المئة) في البورصة.

وهنا نص الاسئلة والأجوبة:

نواكب الانفتاح

حول نية الشركة الوطنية في لبنان إبرام تحالفات جديدة مع شركات جديدة أخرى، قال الحوت: هذا امر طبيعي، لأن الـ «ميدل ايست» جزء أساسي من مشروع التعاون التجاري العربي الذي سمي مشروع «ارابيسك» والذي يضم الخطوط العربية السعودية والمصرية والأردنية واليمنية وطيران الخليج. ونحن نعتبر ان كل انفتاح وتعاون له نتائج ايجابية، وكل انغلاق له نتائج سلبية. اننا نعيش اليوم في عالم منفتح ويجب ان نواكب هذا الانفتاح.

كذلك هناك توجه للدخول في تحالف «سكاي تيم» الذي تمت الموافقة عليه من قبل مجلس ادارة «سكاي تيم» في حزيران ٢٠٠٥ والذي سيبدأ تطبيقه قريباً بعدما تم توضيح النقاط والاستجابة لبعض الأمور التي طلبتها شركة طيران الشرق الأوسط في هذا المجال. ونحن سنكون سنة ٢٠٠٦ جزءاً من هذا التحالف عبر التحالف مع شركة «اير فرانس».

وأشار الى ان الشركة لن تفتح خطوطاً طويلة إذا لم تكن الدراسات مبنية على أسس تجارية وعلى جدوى اقتصادية بناءة وايجابية. وإذا ما قررت الحكومة اللبنانية فتح مثل هذه الخطوط البعيدة المدى، فنحن على استعداد لتلبية الطلب، لكن على الحكومة ان تتحمل كلفة الخسائر التي تخلفها مثل هذه الخطوط.

وعن إمكانية تسيير رحلات قريباً الى العراق، قال: نحن نرغب في السفر الى العراق، لكن رسوم التأمين الموجودة حالياً هناك تجعل من التشغيل بطائرات حديثة وذات قيمة غير ممكن.

وأعلن ان عدد ركاب الشركة لسنة ٢٠٠٥ يقارب ١,١٧٠,٠٠٠ راكب، مشيراً الى «اننا سنتوسع تدريجاً مع تطور الأسواق في بيروت. وهناك خطة لزيادة طائرة سنة ٢٠٠٧، وأعتقد أنها ستكون من نوع «اير باص» أيضاً، بالإضافة الى طائرة أخرى سنة ٢٠٠٨، وهذا ما نعمل عليه الآن. كما ان هناك دراسات نقوم بها أيضاً لتشغيل طائرات اقليمية تتسع لما بين ٥٠ الى ٧٠ راكباً، وهذا القرار سوف يتخذ في ضوء الأوضاع الأمنية والسياسية في لبنان، وفي ضوء تطور حركة النقل الجوي والسوق في لبنان».

الأجواء المفتوحة والمنافسة العادلة

وأعلن الحوت ان سياسة الأجواء المفتوحة إذا ما طبقت في الشكل الذي تطبق به في بيروت، يعني ذلك كمن يقول «لا اله» ولا يتابع القول «الا الله» لأن هذه السياسة تستند في ميادين تطبيقها الى مبادئ المنافسة العادلة والشريفة كإمكانية الدخول إلى أسواق الغير.

توقعنا نتائج أسوأ

وبالنسبة الى تقييم حركة النقل الجوي في مطار رفيق الحريري الدولي في بيروت في شكل عام، قال الحوت: في الواقع، ونظراً الى الظروف الصعبة التي مر بها لبنان، كنت أتوقع نتائج أسوأ من ذلك بكثير إنما، الحمد لله، اثبت اللبناني انه قادر على تجاوز الصعوبات. ونأمل ان يأتي يوم ونخرج من هذه الأجواء السلبية التي نعيشها الى أجواء نتوحد فيها حول اقتصادنا وتنمية بلدنا وتأمين فرص عمل لأبنائنا. وقد آن الأوان لنخرج من هذا التقوقع، ويتعلم الشباب اللبناني درساً مهماً وهو انه عام ١٩٧٤ تم نقل عدد الركاب ذاته الذي نقلته الـ «ميدل ايست» عام ٢٠٠٤، كذلك بالنسبة الى مطار الرئيس رفيق الحريري الدولي، هذا يعني اننا خسرنا ثلاثين عاماً من النمو. فأين كنا أصبحنا لو لم نختلف ولو لم نتناكف ولو لم نعرقل مشاريع. آن الأوان لكي نخرج من هذه الأجواء ونتطلع الى الفضاء برحابة وليس بتقوقع. وهذا الكلام موجه الى الجميع في لبنان.

وعن العلاقة القائمة حالياً بين إدارة شركة الـ «ميدل ايست» والطيارين والعاملين فيها، اعتبر الحوت انه ليست لدينا في الإدارة مشكلات مع النقابات في الشركة، وان كل المشكلات تمت حلحلتها اثر الخطة الاصلاحية حيث تم توقيع اتفاقات جديدة يجري تطبيقها من قبل النقابات بدقة، والإدارة أيضاً ملتزمة بما تعهدت به في هذا السياق ولن نخلّ بوعودنا.

طرح أسهمها في البورصة

سئل: ما هو موقفكم مما يتداوله البعض حول موضوع خصخصة الشركة، علماً ان مصرف لبنان، كما هو معروف، هو المساهم الأكبر فيها؟ فأجاب: ان طيران الشرق الأوسط شركة خاصة في الأساس. وفي المفهوم القانوني، تعمل ضمن أحكام قانون التجارة، الا ان أكثرية أسهمها مملوكة من قبل مصرف لبنان، وأمر خصخصتها يعود الى المالك. لكن بصفتي مكلفاً من قبل المالك في إدارة هذا الملف أيضاً، سنقوم بطرح جزء من الأسهم في البورصة يتراوح بين ١٠ و٢٠ في المئة ولم نحدد الرقم النهائي بعد، اذ اننا في صدد تحضير دراسات قانونية ومالية لذلك.

نزار ألوف (فندق ريفييرا - RIVIERA) :
مجلس وطني للسياحة بصلاحيات كاملة

«السياحة لا تنطفئ وتملك مقومات مميزة لإعادة ثقة السياح بلبنان»..

انه لسان حال مدير عام فندق ريفييرا RIVIERA السيد نزار ألوف، الذي نوه بتصرف الشعب اللبناني بنضوج فكري واتزان في الأفعال.

وكرر السيد ألوف مطلبه القديم المتجدد، وهو إنشاء المجلس الوطني للسياحة بعيداً من الطرق التقليدية والمحسوبيات السياسية والطائفية، وإعطاؤه الصلاحيات الكاملة للاهتمام بالدعاية والترويج السياحي للبنان.

السياحة لا تنطفئ في لبنان

■ في كل موسم سياحي جديد تضرب السياحة في العمق، فماذا كان تأثير التفجيرات واغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في العام ٢٠٠٥ على السياحة في لبنان بشكل عام وعلى مؤسستكم بشكل خاص؟ وكيف تجاوزتم خسائر فشل موسم الاصطياف؟

– ان حادثة اغتيال الشهيد رفيق الحريري كانت بالفعل كارثية على السياحة في لبنان. والتأثير كان فورياً، فالقطاع الفندقي تحمل الخسائر أسوة ببقية القطاعات، غير ان إدارة فندق «ريفييرا» التي تتمتع بخبرة طويلة وتجارب عدة، استطاعت ان تتكيف والأوضاع وتستوعب كل التداعيات، فكان ان تحولت الى إعادة تأهيل الفندق إيماناً بمستقبل لبنان السياحي.

مهما يكن، فالسياحة في لبنان لا تنطفئ، ونحن نملك مقومات مميزة أعادت ثقة السياح بلبنان، والسبب الرئيسي هو تصرف الشعب اللبناني الحضاري والذي أظهر نضوجاً فكرياً واتزاناً في الأفعال. على أي حال، الأمل موجود دائماً واللبنانيون مبتكرون ومبدعون.

ليس المهم خفض الأعباء على القطاع الفندقي بل زيادة المدخول

تماسك رسمي وشعبي

■ هل ترون امكانية لنجاح موسم السياحة في فصل الشتاء؟ وهل من بوادر مشجعة لذلك؟

– هناك إمكان لنجاح السياحة الشتوية إذا حافظت الدولة والشعب اللبناني على التماسك والحكمة في التصرف. ان الاحداث الأمنية الأخيرة أثرت كثيراً على القطاع، لكن إذا تكاتفنا وتعاونّا، سنحدّ من تأثيراتها السلبية على القطاع السياحي.

نستعين بخدمات أجنبية

■ بعض الدول تستعين بإدارة أجنبية لتطوير السياحة في بلادها، ما مدى انطباق الأمر على القطاع في لبنان؟

– لنوضح أمراً، نحن نطلب من الشركات الأجنبية إدارة بعض القطاع الفندقي لأنها تتمتع بعلاقات عامة متشعبة في عالم السياحة. ويبقى دورها الاهم الترويج لفنادق بيروت لاستقطاب السائح الأجنبي الى لبنان.

لدينا موظف أو اثنان غير لبنانيين في الإدارة فيما بقية الموظفين لبنانيون.

إعادة إنشاء المجلس الوطني للسياحة

■ ما هي مطالبكم من الدولة لتطوير قطاع السياحة والفنادق؟

– إذا كانت الدولة تؤمن بقطاع السياحة، عليها ان تعيد انشاء المجلس الوطني للسياحة، لكن بعيداً من الطرق التقليدية والمحسوبيات السياسية والطائفية. على الدولة ان تطلب من كل قطاع مهم في السياحة مثل شركة طيران الشرق الأوسط MEA، وكازينو لبنان والقطاع المصرفي الخ.. ان ينتدب شخصاً يمثله في المجلس، وبالتالي إعطاء المجلس الصلاحيات الكاملة للاهتمام بالدعاية والترويج للسياحة اللبنانية، بالتنسيق مع كل القطاعات.

أما بالنسبة لمشكلة الميزانية للمجلس فيمكن حلها ببساطة، إذ ان القطاع الخاص يؤمن معظمها لكن على المجلس ان يعمل ويتمتع بمصداقية. ان قطاع السياحة في حاجة الى دعم الدولة وبالتالي سيساعدها ويساهم في إنمائها.

ليس المهم خفض الأعباء على القطاع الفندقي بل زيادة المدخول. ولدى تعزيز المدخول ستستفيد الدولة وستتحرك عجلة الاقتصاد، ما سيعود بالنفع على الجميع.

مجموعة فنادق روتانا اطلقت علامة فندقية جديدة: «سنترو»

ناصر النويس: فنادق «سنترو» فرصة حقيقية للمسافرين والسياح ذوي الموازنات المتوسطة

سليم الزير: علامة سنترو المبتكرة ستحدث تغييراً في عالم الفنادق

عقد السيد سليم الزير، رئيس فنادق روتانا، في ١٤/١٢/٢٠٠٥ مؤتمرا صحفيا في القاعة الكبرى في فندق مروج روتانا – دبي بحضور حشد من رجال الاعمال والمستثمرين، اعلنت خلاله مجموعة روتانا، الاكثر شهرة في منطقة الشرق الاوسط، عن ابتكار علامة فندقية جديدة في المنطقة تحت اسم «سنترو».

سليم الزير

قال سليم الزير، وكان يجلس الى جانبه رئيس مجلس ادارة فنادق روتانا السيد سامر النويس «ان اطلاق مجموعة روتانا علامة «سنترو» الفندقية جاء نتيجة التفكير في ايجاد نوعية جديدة تفيد من الخبرة الواسعة والنجاح والتفوق والتميز لمجموعة روتانا، وتسير على المبادئ عينها التي تهتم بالتفاصيل في صناعة الخدمات، وتعمل على الاسس ذاتها التي تعتمد في نجاحها على الاقتراب في شكل شخصي من النزيل».

اضاف: «ان علامة سنترو نوعية مبتكرة من الفنادق، ستحدث بلا شك تغييرا في عالم الفنادق في الشرق الاوسط، اذ هي مفهوم معاصر، يقترب من نزلاء الفنادق بروح جديدة وجريئة، ويحافظ على التقاليد الفندقية المعهودة بطريقة عملية وفاعلة في الاسعار ونوعية الخدمة ليحقق معادلة صعبة هي اكتمال الخدمة ودقتها وتمايزها بأسعار اكثر قبولا من فئة كبيرة في المجتمع في حاجة ملحة الى هذا النوع الاقتصادي من الخدمة الفريدة».

ناصر النويس

تحدث في المؤتمر الصحفي الناجح جدا رئيس مجلس ادارة فنادق روتانا السيد ناصر النويس فقال: «رغم وجود فئة كبيرة من مسافري رجال الاعمال والسياح الذين يفضلون السفر والاقامة بموازنات اقتصادية في الشرق الاوسط، الا ان هذا القطاع المتنامي لا يجد في شكل حقيقي من يقدم اليه الخدمة التي تناسب موازنته وتلبي حاجاته. هذا هو المفهوم الذي تعمل فنادق «سنترو» على ايجاده في المنطقة في شكل اساسي.

ان «سنترو» تم ابتكارها خصيصا لتغطي هذا النقص الشديد في المنطقة للباحثين عمن يحقق لهم هذا الامل، وتشجيعا لتنامي هذه الفئة الكبيرة ووجودها من العملاء من اصحاب الاعمال الصغيرة والمتوسطة، وادراكا لحاجة المسافرين في شكل شخصي وبموازنات محدودة، تأتي «سنترو» علامة فندقية لتكون الحل الامثل والخيار الافضل في كل المقاييس لهؤلاء وغيرهم من النزلاء».

وعن موعد ظهور العلامة الجديدة في الاسواق قال الزير: «سنفتتح اول فندق تحت اسم «سنترو» خلال السنتين المقبلتين ونخطط لافتتاح ٢٥ فندقا خلال السنوات الخمس المقبلة. ويوحي اسم «سنترو» بالعربية المركز الاوسط. وستكون مواقع مجموعة فنادق «سنترو» في قلب منطقة العمل والتجارة في كل مدينة يظهر فيها الاسم الجديد، بل ان المدن التي سيتم اختيارها لتحتضن الاسم الجديد ستكون مدنا مركزية رئيسية ايضا في حركة الاعمال والسياحة في الشرق الاوسط».

وختم ناصر النويس قائلا: «طبقا للاستراتيجيا التي ستعتمدها فنادق «سنترو» بتقديم فرصة حقيقية للمسافرين والسياح ذوي الموازنات المتوسطة، والمنتشرين في كثرة في المنطقة، وتعطشهم لمثل هذه النوعية من الفنادق، ثمة فرصة استثنائية لعلامة «سنترو» كي تنمو في المستقبل القريب، وان تستمر وتتطور على المدى البعيد».

يشار الى ان شركة فنادق روتانا تدير ٢١ فندقا في كل من دبي، ابو ظبي، الشارقة، لبنان، مصر، وسوريا، اضافة الى ١٧ فندقا قيد الانشاء.

جولة مجموعة فنادق روتانا في الخليج ولبنان وسوريا والأردن

نظمت مجموعة فنادق روتانا ROTANA جولة سياحية تعريفية في كانون الاول (ديسمبر) الماضي بهدف تقديم فنادقها وترويج أنشطتها في منطقة الخليج العربي ولبنان وسوريا والأردن.

وفي المناسبة قال نائب رئيس المبيعات والتسويق لفنادق روتانا السيد دانيال حجار: «ان الهدف الرئيسي لمثل هذه الجولة هو التعبير عن شكرنا وتقديرنا للدعم المتواصل من شركات السياحة والسفر في منطقة الخليج العربي، وسنقوم أيضا بترويج مختلف النشاطات والمهرجانات والأعياد والمناسبات. إننا، وبحلول العام ٢٠٠٧، نكون قد افتتحنا ٣١ فندقاً في المنطقة وذلك بهدف تعزيز السياحة ودعمها بالموارد البشرية المدربة والمؤهلة لتقديم أفضل الخدمات».

وكانت الجولة بدأت في ٦ ديسمبر الماضي وانتهت في ١٥ منه بقيادة السيد محمد سوسان مدير ادارة المبيعات والتسويق لفنادق روتانا في دول مجلس التعاون الخليجي.

دانيال حجار
ROTANA

«المشرف» القرية النموذجية أو الحلم الذي حققه أصحاب المشروع

جمال الطبيعة والخضار وكل وسائل الراحة مؤمنة في ربوعها

مرة جديدة نزور مشروع المشرف على الساحل الجنوبي من بيروت والتي لا تبعد أكثر من ٢٠ كيلومتراً عن الوسط التجاري، ماذا رأينا؟

رأينا المشرف مدينة في قلب قرية خضراء قائمة بذاتها، فيها كل ما يحتاج اليه المقيم فيها، والذي يخبرك بأنه مقيم في الجنة.

قابلنا السيد علي الأسعد المدير العام المساعد للتسويق والمبيعات في المشروع، ولكي لا نكرر عليه الأسئلة حول الجديد في المشروع، زودنا بنشرة تحمل في بدايتها رأي مدير عام المشروع السيد فؤاد صالحه، وتتضمن كل ما يتضمنه المشروع، وهنا مقتطفات من النشرة:

فؤاد صالحه

المشرف

علي الأسعد

المشرف

حديقة للاطفال

فؤاد صالحه

يقول فؤاد صالحه مدير عام المشروع: «كان الحادي عشر من أيلول، الدرس الذي لن ينساه العالم أجمع، كما كان نقطة تحول مهمة في مسار التفكير الاقتصادي على مستوى العالم عامة، وفي الشرق الاوسط خاصة. وهذا ما حدا بمشروع المشرف عام ٢٠٠٢، ان يخطو الى نقطة تحول خاصة به تجعل منه مثلاً يحتذى بصدقية التعاطي وتثبيت الفكرة الأساسية القائلة: «ان الاستثمار في الجمال واحترام الطبيعة يمكن ان يكون له مردود مادي ومعنوي للمستثمر والمستهلك معاً».

علي الأسعد

واذ تحدثت النشرة عن تاريخ المشروع ومساحته وكيفية تطويره لتتحول المشرف الى قرية نموذجية، يقول السيد علي الأسعد: «وحتى لا تقتصر الإقامة في هذه المساحة على المغتربين اللبنانيين والمواطنين العرب، صممت الشركة بناء فيلات متلاصقة بمساحة تتفاوت بين ٣٢٥ و ٣٧٥ متراً مربعاً تتناسب مع القدرات الشرائية للبنانيين المقيمين الراغبين في السكن في منطقة نموذجية بعيداً من ضوضاء المدن المزدحمة، وتتوفر كل الخدمات من دون انقطاع».

وأضاف: بدأنا البيع والاستثمار في مجموعة فيلات «الروابي الخضراء»، فأصبح بمقدور كل من يبحث عن السعادة والهدوء، التمتع بالرقي، والتطور، في مكان سكني جمع الطبيعة في إطار من السحر والجمال.

هذه الفيلات الراقية هي مركزنقاهة وترفيه وحتى مصيف المغتربين والسيّاح الأجانب والعرب. والهدف الأساسي من دراسة هذا المشروع، هو تأمين سكن ذي كلفة مدروسة ومقبولة، بحيث تصبح قرية المشرف النموذجية مرتعاً لأحلام الفرد والعائلة. بدأ العمل على هذا المشروع وسوف يتم تسليمه مع نهاية هذا العام. وسيتميز بطابع خاص وهندسة فريدة، ذلك ان الفيلات مصممة على شكل متناسق يتماشى مع القرية اللبنانية، فالقرميد الأحمر التراثي يعانق حجر الصخر الطبيعي.

مجموعة فيلات «الروابي الخضراء»، تطبيق للنظرة التطويرية للارتقاء، وضربة الريشة الأولية على لوحة أسلوب الحياة المميّز.

مشروع المركز التجاري

قبل عامين انضمت الى المشروع بعض المجموعات غير المحلية المتخصصة في التطوير العقاري كمشرفة

جمال وطبيعة

عليه، إدارة وتطويراً، ما أضفى عليه البعد العالمي وحفز على تطويره ببناء مشاريع جديدة.

مشروع المرحلة الثالثة

وعلى ارتفاع ٥٦٠ م عن سطح البحر، يكبر حلم المشرف ويتخطى الواقع ليتجسد في مشروع المرحلة الثالثة على تلال المشرف. إنه المشروع الوحيد الذي يتميّز بجماله واستقلاليته في لبنان والعالم العربي. وسيتم العمل على مساحة ٤٠٠,٠٠٠ م٢، على تلال مطلة على البحر مقسمة الى ٥ مناطق، وكل واحدة تتمتع بنظام داخلي خاص.

ويقول الأسعد: «ان افتتاح مشروع المرحلة الثالثة، سيجعل من مشروع المشرف معلماً من المعالم الأساسية ليكون رائداً في المجال التطويري الحديث، ليس على مستوى لبنان ولا حتى على مستوى الشرق الأوسط فحسب، بل وعلى مستوى العالم».

مشروع المرحلة الثالثة

مشروع فيلات «الروابي الخضراء»

باسم فواز (فندق لانكستر - LANCASTER):
القيام بحملة دعائية للحد من فكرة أن لبنان مهتز أمنياً

مدير عام فندق لانكستر LANCASTER السيد باسم فواز، رأى ان إمكان نجاح موسم السياحة في فصل الشتاء مرتبط في شكل كبير بأوضاع البلاد عموماً، لا سيّما في فترة الأعياد. واقترح على الوزارات المعنية خفض الضرائب على المؤسسات السياحية والقيام بحملة دعائية واسعة على الصعيدين العربي والعالمي للحد من فكرة ان لبنان مهتز أمنياً، وتطوير قطاع النقل وخفض كلفة المواصلات وتأهيل الأماكن الأثرية والسياحية.

خطة طوارئ

■ في كل موسم سياحي جديد تضرب السياحة في العمق، فماذا كان تأثير التفجيرات واغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في العام ٢٠٠٥ على السياحة في لبنان بشكل عام وعلى مؤسستكم بشكل خاص؟ وكيف تجاوزتم خسائر فشل موسم الاصطياف؟

– مما لاشك فيه ان حادثة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري والتفجيرات التي تلتها، شكلت ضربة قاسية للسياحة اللبنانية، اذ ان موسم الاصطياف كان شبه مشلول مقارنة بالسنتين الماضيتين. ولانخفي أننا كغيرنا من المؤسسات السياحية، مررنا بوضع مالي صعب جداً إلا أننا وضعنا خطة طوارئ استطعنا من خلالها تجاوز خسائر فشل موسم الاصطياف وتمكنا في الوقت نفسه من الحفاظ على عناصرنا البشرية.

■ تتضاءل القوة الشرائية لدى المواطن اللبناني، ويتضح ذلك من تقلّص عدد رواد المطاعم والاماكن السياحية، فأية نتائج تتوقعون للعام ٢٠٠٦؟ وماذا تقترحون لتدارك تداعيات تكرار فشل المواسم في لبنان؟

– إن الوضع الاقتصادي يزداد سوءاً أكثر فأكثر لا سيّما في ظل الأوضاع غير المستقرة أمنياً وسياسياً، ما يؤثر سلباً على القدرة الشرائية لدى المواطن اللبناني. ونتوقع نتائج أكثر سوءاً في العام ٢٠٠٦ في حال بقي الوضع السياسي على حاله من عدم الاستقرار.

تسويق السياحة

■ هل ترون إمكان لنجاح موسم السياحة في فصل الشتاء؟ وهل من بوادر مشجعة لذلك؟

– إن امكان نجاح موسم السياحة في فصل الشتاء مرتبط في شكل كبير بأوضاع البلاد عموماً وبالمجهود الذي تبذله وزارة السياحة لتسويق السياحة اللبنانية في أوروبا ودول الخليج وبقية دول العالم. ونتوقع ان يشهد لبنان حركة مقبولة نسبياً، لا سيّما في فترة الأعياد التي تصادف في فصل الشتاء إذا استقر الوضع الأمني.

■ ما هي مطالبكم من وزارة السياحة وباقي الوزارات المعنية، لا سيما وزارتي الاقتصاد والتجارة (مديرية حماية المستهلك) والنقل (المطار والمرفأ)؟

– المطلوب الآن، العمل جدياً لإعادة الحياة الى السياحة اللبنانية لأن الوضع الحالي لا يبشر بكثير من الخير خصوصاً ان قطاع السياحة الذي يسهم بشكل كبير وأساسي في الاقتصاد الوطني قد تأثر كثيراً في ظل الفوضى السياسية والأمنية. وإننا نطلب من الوزارات المختصة، لاسيّما وزارتي الاقتصاد والتجارة والنقل، العمل بشكل جدي لإعادة الحيوية الى القطاع السياحي.

مقترحات برسم الوزارات

■ هل لديكم مقترحات من شأنها تعزيز مواسم السياحة في لبنان؟ وما هي؟

– لتعزيز مواسم السياحة في لبنان نقترح على الوزارات المعنية ما يلي:

١) تخفيض الضرائب المفروضة على المؤسسات السياحية لأن هذه المؤسسات تضررت مالياً بشكل كبير بسبب الأحداث التي مرت بها البلاد.

٢) القيام بحملة دعائية واسعة على الصعيدين العربي والعالمي للحد من فكرة ان لبنان مهتز أمنياً.

٣) تركيز الاهتمام على السياحة الشتوية ومواسم الأعياد لتعويض الخسارة الفادحة التي أصابت موسم الاصطياف.

٤) تطوير قطاع النقل وتخفيض كلفة المواصلات والاهتمام بشبكة المواصلات لتسهيل عملية نقل السياح من منطقة الى أخرى.

٥) تأهيل الأماكن الأثرية والسياحية.

٦) الاهتمام بالسياحة الدينية.

٧) تطوير وتأهيل القوانين الخاصة بالقطاع السياحي على الصعد كافة.

■ كلمة أخيرة؟

– أملنا الاهتمام أكثر بهذا القطاع الذي يشكل العمود الفقري للاقتصاد اللبناني والذي يسهم بشكل كبير في حل الأزمة الاقتصادية التي يعاني منها لبنان اذا استعدنا المكانة التي نستحق على الخريطة السياحية العالمية.

اتفاق سياحي بين فندق لانكستر و IRISH BATT REVISITED

من اليسار باسم فواز يصافح غي يونس ويظهر من اليمين دان اوكونيل وجلوسا مايكل ماك ديارمادا

قام رئيس الجمعية الثقافية الايرلندية اللبنانية السيد غي يونس في ١٦ الشهر الماضي مع وفد من Irish Batt Revisited ممثلاً بالسيدين: Michael Mac Diarmada & Dan O' Conell بزيارة سياحية الى لبنان حيث تم توقيع ميثاق تعاون مع فندق The Lancaster Beirut ممثلا بمديره العام باسم فواز، وذلك بهدف ترويج السياحة من ايرلندا الى لبنان والتمتع بالخدمات السياحية التي يقدمها الأخير، ولما أثاره فندق THE LANCASTER BEIRUT من إعجاب لدى الوفد الايرلندي.

تامر مسعود (سفير هليوبوليتان - SAFIR HELIOPOLITAN) :

مزيد من التنسيق بين الوزارات لصناعة سياحية على المستوى المطلوب

مدير عام فندق سفير هليوبوليتان SAFIR HELIOPOLITAN السيد تامر مسعود، عرض لتأثيرات الأوضاع الأمنية التي مر بها لبنان على قطاع السياحة، وطالب الوزارات المعنية بمزيد من التنسيق في ما بينها من أجل صناعة سياحية تكون على المستوى المطلوب. ورأى مسعود ان المطلوب طرق أبواب الدول الأوروبية وخصوصاً الاسكندنافية للترويج للبنان من قبل القطاعين العام والخاص.

تهافت الرعايا الاردنيين

■ في كل موسم سياحي جديد تضرب السياحة في العمق، فماذا كان تأثير التفجيرات واغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في العام ٢٠٠٥ على السياحة في لبنان بشكل عام وعلى مؤسستكم بشكل خاص؟ وكيف تجاوزتم خسائر فشل موسم الاصطياف؟

– تراجع القطاع السياحي بنسبة ١١٪ خلال شهر تشرين الثاني مقارنة بسنة ٢٠٠٤. فبعد وفاة الرئيس الحريري، تراجعت المؤسسات الاقتصادية والسياحية بسبب الأوضاع الأمنية والسياسية غير المستقرة، ما انعكس سلباً على جميع القطاعات عموماً والقطاع السياحي خصوصاً.

لقد كان وقوف أصحاب الشركة المالكة لفندقنا وإدارة شركة «سفير» الى جانب موظفي الفندق عنصراً انعكس ايجاباً على المؤسسة، على عكس بعض المؤسسات التي اضطرت الى صرف عدد من موظفيها. كما كانت المفاجأة إيجابية خلال موسم الصيف، حيث كانت نسبة الأشغال خلال شهر تموز تتراوح بين ٦٥ و ٧٠٪ وارتفعت خلال شهر آب الى نسبة ١٠٠٪. واستفدنا في شهر أيلول من نسبة أشغال عالية بعد تجاوب الحكومة مع القطاع السياحي بمنح تأشيرات دخول الى لبنان على الحدود البرية والمطار، الى رعايا المملكة الأردنية الذين تهافتوا الى لبنان بكثافة.

اللبناني متمرد

■ تتضاءل القوة الشرائية لدى المواطن اللبناني، ويتضح ذلك من تقلّص عدد رواد المطاعم والاماكن السياحية، فأية نتائج تتوقعون للعام ٢٠٠٦؟ وماذا تقترحون لتدارك تداعيات تكرار فشل المواسم في لبنان؟

– ان الشعب اللبناني دائم التمرد على الوضع الاقتصادي من حيث مدخوله، بمعنى انه يستدين من أجل ان يعيش حياة الرفاهية التي اعتادها سابقاً. ولكن الأوضاع الأمنية والسياسية غير الطبيعية التي مر بها لبنان في الفترة الأخيرة، أثرت في شكل سلبي على جميع القطاعات.

نتمنى ان تتحسن الظروف الأمنية والسياسية خلال عام ٢٠٠٦ لنعود ونأخذ دورنا الطبيعي الريادي على الصعيدين السياحي والاقتصادي، ليس على مستوى لبنان فحسب بل على مستوى دول المنطقة.

مطالب برسم المعنيين

■ ما هي مطالبكم من وزارة السياحة وباقي الوزارات المعنية، لا سيما وزارة الاقتصاد والتجارة (مديرية حماية المستهلك) ووزارة النقل (المطار والمرفأ)؟

– نتمنى على الوزارات والدوائر الرسمية التنسيق في ما بينها من أجل صناعة سياحية تكون على المستوى المطلوب، وخصوصاً منح التأشيرات السياحية لباقي البلدان من دون أية عوائق تحول دون مرور السائح الى بلدنا، ما يتسبب بخسارة كبيرة للقطاع السياحي. كما نتمنى تفعيل عمل الشركة السياحية من أجل توفير الراحة للسائح، من خلال التشدد بتطبيق الأسعار المعتمدة. كما نطالب مصلحة حماية المستهلك بمراقبة نوعية الأطعمة ومدة صلاحيتها والتلاعب بالأسعار، ما سينعكس إيجاباً على سمعة لبنان.

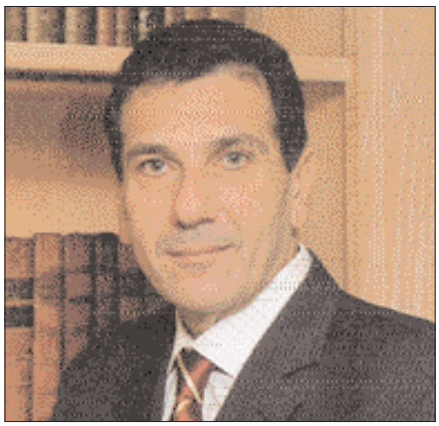
طرق أبواب الدول الأوروبية

■ هل لديكم مقترحات من شأنها تعزيز مواسم السياحة في لبنان؟ وما هي؟

ان مواسم السياحة في لبنان تنحصر بأعياد رأس السنة الميلادية والأضحى والفطر والعطلة الصيفية من منتصف شهر تموز الى أوائل شهر أيلول، أي ما مجموعه حوالى ثلاثة أشهر من أصل ١٢ شهراً في السنة. فالمطلوب طرق أبواب الدول الأوروبية وخصوصاً الدول الاسكندنافية، للترويج للبنان في تلك الدول من قبل القطاعين العام والخاص، خصوصاً ان دول الخليج العربي لم تعد في حاجة للترويج للبنان هناك، اذ ان رعاياها يعتبرون لبنان موطنهم الثاني. كما لا يسعنا إلا ان نتذكر المغتربين المتحدرين من اصل لبناني، والذين لا نتذكرهم إلا في مواسم الانتخابات. فعلى المعنيين التواصل معهم بكثافة من خلال الجامعة الثقافية في العالم، لأن ذلك أرخص نسبياً من حيث الكلفة.

تتميز بأنظمتها الفريدة الموضوعة في تصرف رجل الأعمال

فندق جي دبليو ماريوت يقدم خدمات ماجينت للإنترنت الفائقة السرعة واللاسلكية



جورج عون

مدير عام فندق جي دبليو ماريوت

أعلن فندق جي دبليو ماريوت الكويت JW MARRIOTT - KUWAIT **عن تقديم خدمات شركة ماجينت للإنترنت الفائقة السرعة واللاسلكية. وقال في بيان:**

الآن يمكن للنزلاء الاستمتاع باستخدام الإنترنت على مدار الساعة بدون انقطاع حيث يختارون ما يناسبهم من برامج واختيارات الأسعار المختلفة والتي تبدأ باشتراك لمدة ساعة واحدة او يوم واحد أو أسبوع أو شهر.

وتتميز خدمات ماجينت للإنترنت الفائق السرعة واللاسلكية عن غيرها من الشركات بأنظمتها الفريدة التي تتيح لرجل الأعمال المسافر استخدام الكمبيوتر المحمول في أي مكان داخل الفندق، قاعة اجتماعات أو بهو الفندق، أو بينما يسترخي في الفراش داخل غرفته. كذلك تتميز أنظمة الشركة بمرونة عالية لمستخدمي مختلف برامج OUTLOOK **هذا بالإضافة الى الأمن التام للمعلومات واستخدام الإنترنت الذي يتطلبه رجال الأعمال.**

ويقول مدير عام فندق جي دبليو ماريوت السيد جورج عون: «نسعى باستمرار لتقديم أحدث تقنيات العصر لضيوفنا. إن إدخال خدمات ماجينت للإتصال عن طريق الإنترنت يعني دعم نجاح نزلائنا وتسهيل مباشرة أعمالهم حيث يمكنهم الإتصال بشبكة الإنترنت بالطرق اللاسلكية الفائقة السرعة من أي مكان داخل الفندق أو في غرفهم».

لقد أضافت خدمات ماجينت الكثير من التسهيلات المميزة والخدمات المتوفرة لرجال الأعمال في فندق جي دبليو ماريوت الكويت الحاصل على جائزة أفضل فندق لرجال الأعمال لعام ٢٠٠٣. وتشمل هذه التسهيلات غرفاً فاخرة تضم مكتباً واسعاً وخطي هاتف ومنبهاً وساعة ومشغلاً للأقراص، بالإضافة الى غرف تنفيذية تضم أجهزة فاكس وDVD وتلفزيوناً تفاعلياً وخدمات تسجيل الدخول والخروج السريعة ومركزاً مجهزاً لخدمة رجال الأعمال. هذا بالإضافة الى مساحة ١٦٥٠ متراً مربعاً للاجتماعات تشمل قاعتين كبيرتين للاجتماعات والمؤتمرات وغرفتي اجتماعات صغيرتين.

ندى علم الدين (فندق ماريوت - MARRIOTT):
٢٠٠٥ السنة الأسوأ على صعيد السياحة

لم تخف مديرة المبيعات والتسويق في فندق ماريوت – بيروت MARRIOTT الآنسة ندى علم الدين تأثر القطاع الفندقي بأحداث سنة ٢٠٠٥ واصفة اياها بالأسوأ على صعيد السياحة.

واشارت الى ان ادارة «ماريوت – بيروت» لم تتوان عن القيام بالاصلاحات والورش وعمليات التجهيز تحضيرا لسنة ٢٠٠٦ والتي توقعتها جيدة ومزدهرة، مطالبة الوزارات المعنية بتحمل مسؤولياتها.

لم نتوقف عن اجراء ورش التأهيل والتحديث والتجهيز

السنة الأسوأ

■ في كل موسم سياحي جديد تضرب السياحة في العمق، فماذا كان تأثير التفجيرات واغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في العام ٢٠٠٥ على السياحة في لبنان بشكل عام وعلى مؤسستكم بشكل خاص؟ وكيف تجاوزتم خسائر فشل موسم الاصطياف؟

– تأثر القطاع السياحي كثيرا بحادثة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري وما تبعها من تفجيرات.

هذه السنة كانت الأسوأ على صعيد السياحة ونأمل في ان يتحسن الوضع سنة ٢٠٠٦.

■ هل ترون امكانية لنجاح موسم السياحة في فصل الشتاء؟ وهل من بوادر مشجعة لذلك؟

– لم نتوقف عن اجراء ورش التأهيل والتحديث والتجهيز استعدادا للموسم السياحي المقبل، حتى خلال السنة التي مرّت، وتابعنا تسويق السياحة وترويجها. اعتقد ان السياح العرب تعودوا على لبنان ولا يتأثرون سلبا بكل ما يحدث، لكن السائح الاوروبي يتأثر بالاعلام فيعدل عن المجيء.

لم يلغ فندق الماريوت مشاركاته في اي معرض او مشروع خلال سنة ٢٠٠٥. ونتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٦ جيدة اذ ان حالة لبنان خاصة به ولا ترتبط بالمنطقة. ونأمل ان تكون الحركة ناشطة في مناسبة عيدي رأس السنة والاضحى وهو موسم مزدهر بالنسبة للسياح العرب. الحجوزات بدأت تظهر ومن المهم ان يستمر الوضع الأمني مستقرا.

مسؤولية الوزارات

■ ما هي مطالبكم من وزارة السياحة وباقي الوزارات المعنية، لا سيما وزارة الاقتصاد والتجارة (مديرية حماية المستهلك) ووزارة النقل (المطار والمرفأ)؟

– تشارك الوزارات المعنية في معارض عالمية ولكننا في حاجة الى دعم اكبر لتسويق لبنان كمركز سياحي.

اضافت: قبل التخوف من المجيء الى لبنان، يجب ان يتم التعريف بوجوده. لذا نطلب من وزارة السياحة مساعدتنا في هذا الموضوع من حيث تفعيل التسويق.

على كل الوزارات تفهم قطاع السياحة اضافة الى حاجتنا لدعم وزارة الاعلام لجهة الرقابة على تضخيم الاخبار في الاعلام.

الاوضاع الى تحسن

■ تتضاءل القوة الشرائية لدى المواطن اللبناني، ويتضح ذلك من تقلّص عدد رواد المطاعم والاماكن السياحية، فأية نتائج تتوقعون للعام ٢٠٠٦؟ وماذا تقترحون لتدارك تداعيات تكرار فشل المواسم في لبنان؟

– المواطن اللبناني يتخوّف ايضا من الاوضاع، اذ يفضل عدم التفريط بأمواله ترقبا للوضع.

حادثة اغتيال الرئيس الحريري أحدثت حالة جمود في البلد لكن الاوضاع تتحسّن تدريجا.

■ كيف كانت نسبة الاشغال في فندق الماريوت هذه السنة؟

– نسبة الاشغال في القطاع الفندقي كانت منخفضة مقارنة مع السنة الماضية، وذلك ينسحب على فندق ماريوت، والسبب طبعا يعود الى احداث عام ٢٠٠٥.

نتوقع الافضل عام ٢٠٠٦

■ هل لديكم مقترحات من شأنها تعزيز مواسم السياحة في لبنان؟ وما هي؟

– حالة لبنان معروفة وهناك تفهّم من كل الاطراف. لبنان بلد رائع وأعتقد اننا مللنا من حالة الحرب والاضطرابات. لذا أتمنى ان تكون سنة ٢٠٠٦ جيدة ومزدهرة.

أورسيه أطلق الموسم الاحتفالي بالعيد العاشر لـ ESA:
المعهد الوحيد الرائد في المنطقة للتعليم الفعال والخلاق

من اليمين: روجيه اورسيه وجورج نجم

المؤتمر الصحفي

عقد مدير عام المعهد العالي للأعمال روجيه اورسيه مؤتمراً صحافياً في مركز المعهد لمناسبة اطلاق الموسم الاحتفالي بالعيد العاشر للمعهد.

بدأ أورسيه كلمته بتقديم لمحة تاريخية ذكّر فيها بأن المعهد العالي للأعمال كان وليد مشروع تعاون بين فرنسا ولبنان. وقد تأسس رسمياً في ٥ نيسان ١٩٩٦، بحضور الرئيس الفرنسي جاك شيراك ورئيس الوزراء الأسبق الشهيد رفيق الحريري.

وشدّد أورسيه على الشراكة النموذجية والناجحة جداً بين فرنسا ولبنان والمتمثلة بالمعهد العالي للأعمال الذي تديره غرفة التجارة والصناعة في باريس منذ انشائه.

ثم عرض لنجاحات المعهد العالي ونقاط قوّته لأنه المعهد الوحيد لإدارة الأعمال في الشرق الأوسط الذي يتمتع بمقومات رائدة على صعيد التعليم الفعّال والخلّاق، ونوعية الاساتذة، والشراكات مع أفضل المعاهد والجامعات الأوروبية لإدارة الأعمال، وتتويج جميع الدورات التدريبية بديبلوم مزدوج، واحترام معايير التعليم الصارمة لإدارة الأعمال في أوروبا وقربه من النسيج الاقتصادي في لبنان والمنطقة.

وقد ناهز عدد المتخرجين من المعهد الألفين.

وأعلن أورسيه رسمياً انطلاق الموسم الاحتفالي بالعيد العاشر للمعهد العالي للأعمال، عارضاً للحاضرين مجموعة الأنشطة والاحتفالات المعدّة خصيصاً لهذه المناسبة البارزة والممتدة على مدى العام الأكاديمي حتى شهر تموز ٢٠٠٦، وستشهد هذه الفترة مناسبات تجسّد مهمة المعهد التدريبية، ونشاطات فنيّة تعكس الاهتمام البالغ الذي يوليه المعهد للثقافة.

وفي الختام، أشار أورسيه الى ان نادي السينما في المعهد سيكرّم السينما الاوروبية عبر عرض دورات خاصة عن السينما الألمانية، الإيطالية، البريطانية، البولونية، البلجيكية، الروسية، الفرنسية والسويدية.

جائزة جان سالمة للشاعر جوزيف صايغ

جان سالمه ونجيب بعيني يقدمان الجائزة الى الشاعر جوزف صايغ

كُرّم الشاعر جوزيف صايغ في نقابة الصحافة اللبنانية بجائزة جان سالمة التي دخلت سنتها السابعة.

وحضر الحفل عدد من الشخصيات السياسية والأدبية والفكرية والاجتماعية وحشد من أصدقاء الشاعر ومحبيه، وتقدمهم الوزير والنائب السابق ادمون رزق والنائب السابق د. بيار دكاش، ومدير عام وزارة الثقافة الأسبق محمد ماضي، ورئيس لجنة الاوديسة هنري زغيب، والبروفسور جورج طربيه، ود. منير اسماعيل ومدير عام الإذاعة اللبنانية فؤاد حمدان ود. محمد علي موسى.

نشاط اجتماعي وانمائي لـ«كومرشل انشورنس» في القوزح

ماكس زكار مجتمعا مع اركان الشركة

ضمن نشاطاتها الاجتماعية، وبهدف تعزيز العلاقات بين ادارة الشركة والموظفين من جهة، وتوطيد روابط الألفة مع عائلات القرى من جهة أخرى، أعدت شركة التأمينات التجارية Commercial Insurance عطلة نهاية اسبوع لموظفيها وأفراد عائلاتهم في قرية القوزح الحدودية.

ووقع اختيار الشركة على القوزح، كونها احدى القرى الجنوبية التي عانت من الحرب لسنين طويلة، ونظراً لما تحتاجه من مساعدات اجتماعية واقتصادية على حد سواء.

وتعاون موظفو الشركة مع سكان القوزح، على خلق روح المبادرة في تجميل القرية وعلى تكريس التناغم بين مختلف المشاركين.

الدبكة

تجميل القرية

صورة تذكارية

في أول مؤتمر صحافي للتجمع الوطني للإصلاح الاقتصادي

الدكتور ايلي يشوعي: حذار التفكير بزيادة أي نوع من الضرائب

من اليمين: بول ايانيان، جان مفرج، ايلي يشوعي، النقيب محمد البعلبكي والسفير جورج ابو جوده

إثر ولادة التجمع الوطني للإصلاح الاقتصادي المعروف الدكتور ايلي يشوعي أول مؤتمر صحافي للتجمع في منتصف الشهر الماضي في نقابة الصحافة اللبنانية بحضور أركان التجمع وممثل عن رئيس الجمهورية المدير العام لوزارة الموارد المائية والكهربائية د. فادي قمير وعدد من الوزراء والنواب السابقين ورئيس جمعية الصناعيين فادي عبود ورئيس الاتحاد العمالي العام غسان غصن وإعلاميين اقتصاديين.

النقيب بعلبكي

نقيب الصحافة الأستاذ محمد بعلبكي رحب بالحضور وقال: نسمع كثيراً في هذه الأيام ان من واجب المسؤولين والمعنيين بالشأن العام الاهتمام بالشأن الاقتصادي والمعيشي، الى جانب اهتمامهم بالشأن السياسي، اذ يعتبر الشأن الاقتصادي هما يقلق المواطن ويقض مضجعه. ان التجمع وضع نصب أعينه هذه المعضلة وقرر التصدي لها في البيان الذي سيتلوه الدكتور يشوعي.

د. يشوعي

توقف الدكتور يشوعي في بيانه عند مسألتين أساسيتين تقضان مضجع القطاع الخاص وهما: الضرائب والديون المتعثرة، معتبراً ان اقتصاد لبنان ذو وجوه ثلاثة:

– وجه اقتصاد سوق طبيعي متميز بتعدد الأسواق، وتكون الأسعار نتيجة تفاعل العرض مع الطلب في مناخ منافسة كافية.

– وجه اقتصاد مركزي يتميز بتدخل الدولة في عملية التسعير.

– وجه اقتصاد قصووي في ليبيراليته، حيث واقعا، تغيب الحماية عند الاستيراد من دول متدنية التكلفة أو داعمة لصادراتها، وحيث تتسبب الاحتكارات المتعددة داخل الاقتصاد بالافراط في تحديد أسعار الكثير من السلع والخدمات. وان هذا النظام المتعدد الرؤوس، كائن غير طبيعي يعجز عن القيام بالمهمات الأساسية لأنظمة اقتصاد السوق، أي تعزيز الاستثمار والاستهلاك والتصدير وفرص العمل وحرية التسعير في شتى الميادين الاقتصادية بمنافسة جيدة وبمراقبة الدولة، وان المعالجات التقنية لا تبني اقتصاداً للمستقبل قادراً على مواجهة الديون المستقبلية المتعاظمة.

وحذر يشوعي من أي تفكير رسمي في زيادة اي نوع من أنواع الرسوم والضرائب، ويعتبر ان أفضل وسيلة لزيادة الايرادات الضريبية للخزينة تكمن في تنشيط الاقتصاد وتحسين الجباية وتوسيع قاعدة المكلفين ووقف الاهدار في الإنفاق. ان ما يتداول من نية في زيادة الضريبة على القيمة المضافة الى ١٦٪ في مقابل إلغاء ضريبة الدخل على المهن الحرة وضريبة الإرث، من شأنه ان يعمق التفاوت الاجتماعي ويضرب العدالة الاجتماعية وقطاعات الانتاج والخدمات والاستهلاك والنمو ويوسع رقعة الفقر ويقوي التهريب. ويود التجمع التشديد على ان الضريبة وعبئها لا يجوز ان يرتبطا بعجز الموازنة، بل بالحركة الاستهلاكية ونمو الاقتصاد والعدالة الاجتماعية والمشاريع العامة الانمائية.

في جانب آخر، يعتبر التجمع ان معالجة الديون المتعثرة المقدرة بنحو ٢,٥ مليار دولار ستخفف المشكلات الاجتماعية وتمنح المؤسسات فرصة، إما لتحسين أوضاعها عبر إقتراض جديد وإما بتصفية موجوداتها على نحو مريح، إضافة الى انها تساهم في تحسين ملاءة المصارف بإخراج الديون الصعبة من ميزانياتها وتحرير المؤونات المقابلة لها، وذلك خلال قانون يعيد التوازن الى العلاقات بين الدائنين والمدينين.

ودعا الى خطوات لتخفيف ثقل عبء الدين المنهك عن القطاع الخاص، وذلك على غرار الخطوة التي قامت بها الدولة لتخفيف عبء ضغط فوائد دينها العام في مؤتمر باريس ٢.

«ساب» رعى منتدى وورشة عمل «المرأة والألفية»

سليمان عبدالله الحمدان

البنك السعودي البريطاني

رعى البنك السعودي البريطاني «ساب» منتدى وورشة عمل «المرأة والألفية» الذي نظمه برنامج الأمم المتحدة الإنمائي بين ١٧ و١٩ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥، برعاية صاحبة السمو الملكي عادلة بنت عبدالله بن عبد العزيز وبحضور أكثر من ١٥٠ مشاركة سعودية من مختلف الخلفيات الثقافية والمهنية.

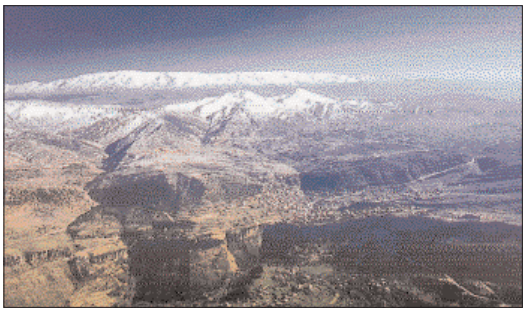
وغطى الحدث العديد من المحاور ذات الاهمية للقطاع الخاص كالتعليم والبيئة وسياسات العمل ودور القيادة في تحقيق الأهداف التنموية للألفية الموضوعة من قبل برنامج الأمم المتحدة.

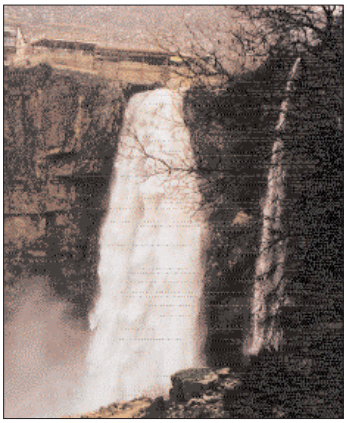
وقال نائب العضو المنتدب في البنك السعودي البريطاني (ساب) سليمان عبدالله الحمدان: «يولي البنك أهمية كبرى لدعم هذه الأنشطة الاجتماعية والتي تؤكد حرص البنك على وضع هذه المشاركات على رأس أولوياته».

وتجدر الإشارة الى أن ١٤٪ من موظفي البنك السعودي البريطاني من السيدات السعوديات، ما يعكس اهتمام البنك بتفعيل دور المرأة في كافة أوجه المجتمع السعودي.

«ذاكرة جزّين»

مؤلف تاريخي قيّم لخليل جان حرفوش





اهدى الينا الاستاذ خليل جان حرفوش مؤلفه «ذاكرة جزين» وهو كتاب مؤلف من ١٩٠ صفحة ملوّنة من الحجم الكبير والورق المصقول، وقد تم اخراجه بشكل لافت.

تم تقسيم الكتاب الى اربعة اقسام: حنين الى الماضي، وجوه غابت، معالم جزينية والطبيعة في جزين.

من نظرة اولية نعرف ان خليل حرفوش بذل جهدا كبيرا ليصدر مثل هذا الكتاب الذاكرة، عشرات الصور لكل انحاء جزين الطبيعية والتراثية وعشرات الصور لشخصيات جزينية شغلت اعلى المناصب الرسمية والاقتصادية والروحية في لبنان والخارج وتألقت...

وكم تأثرت وأنا اشاهد الصور عندما وقع نظري على اصدقاء اعزاء انتقلوا الى العالم الآخر، وكانوا في حياتهم من شاغلي كل المجتمعات السياسية والاجتماعية، وكانوا موضع اهتمام كل لبنان والعالم، وبعد رحيلهم لم يعد يذكرهم احد.. ولا اريد ان اسمي لكي لا انسى احدا.. دمعت عيناي لشدة تأثري، ورأيتني احمل القلم لأوجه ألف تحية شكر وتقدير لخليل حرفوش، هذا الشاب الناهض المؤمن بجذوره والذي تمكن، بمؤازرة المعجبين بديناميته واخلاقه والاوفياء لجذورهم مثله، ان يصدر هذا المؤلف الرائع حقا.

يقول خليل في مقدمة كتابه «اذا اهملت الذاكرة، وتراكم الغبار عليها، اتسع الفراغ وضاع الزمان والمكان، ولبس الانسان المجهول الذي لا وجه له ولا تاريخ، فللوطن هوية، اذا فقدها فقدناه».

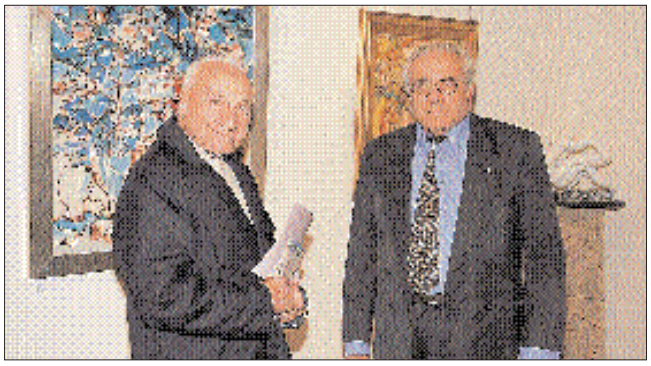
بورك من هم امثال خليل جان حرفوش الذي ندر وجودهم في عهود العقوق التي مرت على لبنان مع بداية الاحداث واستبدال حكم المؤسسات بحكم الميليشيات والمافيات!

«ذاكرة جزين» مؤلف قيّم تستحق كل مكتبة لبنانية ان يتواجد فيها.

زوهراب يرسم الأفراح والأحزان بريشة ساحرة

من اليمين: يران ايانيان، هاسميك صاموئليان، زوهراب، هارتيون صاموئليان، د. اوهانس ايانيان ومارغو ايانيان

زوهراب وكارمن زخور



من اليمين: جوزف مطر و الاخ اندريه دولالوندیه

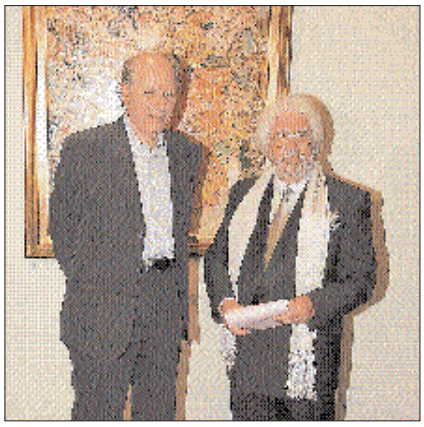
كعادته في سنوات سابقة، نكرّم الفنان الكبير الرسام المبدع زوهراب برسم غلافات هذا العدد الممتاز الثلاثة.

ولبّى رسامنا الكبير تمنياتنا بأن ترسم لنا ريشته الذهبية الساحرة مشاهد تعبر عن الفرح والسعادة والأمل في حلول العام الجديد.

وعسى ان يكون زوهراب قد وفق في رسمه لهذه الأمنية.

وكان زوهراب قد اقام معرضا لرسومه في مطلع الشهر الماضي – اشرنا اليه في عددنا السابق مع مجموعة رسوم – وقد شهد المعرض اقبالا كبيرا من هواة اللوحات المرسومة بالزيت والحبر والاقلام كافة، حيث توافدوا على مدى الايام المحددة لمدة المعرض وأبدوا مرة اخرى اعجابهم بها، بانسانيتها، بأفراحها، بأحزانها وبألوانها، وبعضهم اختار لمنزله ولمكتبه غير لوحة، الامر الذي جعل معرض زوهراب يسجل نجاحا كبيرا مرة جديدة.

من اليمين: فاسكين كالنجيان، زوهراب وكرستين كالنجيان



زوهراب وعبدالله دادور

من اليمين: دوللي جرماني، سمير دادور، سميره دادور حداد وسالي دادور

زوهراب وعقيلة النائب طلال المرعبي وداد المرعبي

من اليمين: ماكروهي بوغوصيان، زوهراب وماري جان صايغ

المعرض

ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

معرض ميلادي مميز للجمعية الخيرية العمومية الارمنية

حول قالب الحلوى: فاهيه دافويان، أني قصارجيان، عايده مركريان، ناديا اوغسبيان، الوزير جان اوغسبيان وغربيس مركريان

باتقان، نظم تجمع فروع السيدات للجمعية الخيرية العمومية الارمنية «معرض عيد الميلاد ٢٠٠٥» الذي اقيم لثلاثة ايام في سنتر دامرجيان – اوتوستراد انطلياس.
افتتح وزير التنمية الادارية جان اوغسبيان هذا المعرض المميز بحضور جمع غفير من وجهاء لبنان والطائفة الارمنية.
تكلمت للمناسبة عايدة مركريان بصفتها رئيسة لجان سيدات الجمعية UGAB وعاد ريع هذا النشاط الذي تخلله برنامج خاص للاطفال، لتمويل اقساط مدرسية للمعوزين.

سوسي كالينسجيان، تالين كوركيسجيان ورئيسة لجان سيدات UGAB عايده مركريان

سيران تافيتيان، عايده مركريان، دورين غستانيان وروزيغ اغزريان

صبحية لأخوية مار يوسف – حارة صخر

الاب لويس بواري، رئيسة الاخوية ماري حساب وجوهرة عويس متسلمة هديتها التذكارية

دعت أخوية مار يوسف لرعية سيدة المعونات – حارة صخر للمشاركة في صبحيتها السنوية الخيرية في مطعم جورج فرح الجديد في جونيه – الكسليك.
تكلم في المناسبة كاهن الرعية الأب لويس بواري. وتحدثت على الميكروفون رئيسة الاخوية ماري حساب التي شكرت السيدات على مساهمتهن في انجاح هذا اللقاء.
وقد تسلمت جوهرة عويس هدية منحوتة على الخشب تذكارا لجهودها المشكورة من اجل الخير والاحسان. وعاد ريع هذه الصبحية لتعزيز نشاطات الاخوية الخيرية في الرعية.

سيدات الاخوية حول كاهن الرعية: سلوى شيحان، ماري حساب، يمنى شيحان، سعاد ابي نصر، شارلوت ابي خليل وماري برهوش

دعد صليبا، جيزيل مخلوف، سعاد ابي نصر وسامية نعمة الله ابي نصر

ميرنا فياض، ناديا خيرالله وميراي بويز

بحضور عدنان وعادل القصار وكبار مدراء فرنسبنك
تم إحياء حفلة خاصة لتكريم الموظفين وعائلاتهم في لو رويال ضبيه

احتضان الابوة الحنون

أقام فرنسبنك بمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة، كعادته كل سنة، حفلة خاصة لموظفيه وعائلاتهم في فندق لو رويال ضبيه يوم الأحد ١٨ كانون الاول ٢٠٠٥. وقد حضر الحفلة رئيس مجلس إدارة المصرف السيد عدنان القصار ونائبه السيد عادل القصار وكبار المسؤولين، الى جانب موظفي المصرف وحوالى ٥٠٠ طفل من أولاد الموظفين وعائلاتهم.

وقد عمّ الحفل جو من البهجة والفرح، حيث تبادل الحاضرون التهاني والتمنيات في محيط عائلي حميم. وتمنت إدارة المصرف لموظفيها وعائلاتهم سنة مليئة بالخير واليمن والبركات، كما تمنتى الموظفون للمصرف دوام التقدم والازدهار والنجاح.

وقد تخلل الحفلة مأدبة غداء وبرامج وألعاب ترفيهية وتوزيع هدايا متنوعة على أولاد موظفي المصرف، وتم التقاط بعض الصور التذكارية.

هكذا بدت الفرحة في صفوف أولاد الموظفين

التكريم شمل المئات من كل المؤسسة وفروعها

«السياحة الثقافية» مؤتمر لجمعية بيروت التراث

برعاية وزير الثقافة د. طارق متري وبالتعاون مع وزارة السياحة وبالتنسيق مع مكاتب الأونيسكو الاقليمي، دعت جمعية بيروت التراث التي تترأسها نسيمة سامي الخطيب، الى حفل افتتاح مؤتمرها الثامن بعد ظهر الخميس ٢٢ كانون الاول في مبنى نقابة المهندسين في بيروت.

استمر المؤتمر يومين تحت عنوان «السياحة الثقافية» وتضمن كلمات للدكتور رفيق عطوي (مقدم المؤتمر) ورئيسة الجمعية السيدة نسيمة الخطيب والاستاذ جو كريدي (مكتب الأونيسكو في بيروت) والوزير متري.

بحضور جبران التويني وعقيلته قبل استشهاده
ميشال اده كرّم شخصيات فرنكوفونية

الوزير مروان حماده وصاحب الدعوة الوزير السابق ميشال اده

الوزير طارق متري (الى اليمين) وجان كلود كريستو

الشهيد جبران التويني بين الزميلين كميل منسى (الى اليمين) وجورج بشير (الى اليسار)

من اليمين: نايله دوفريج، الزميل بشاره شربل والزميل ثائر ملحم كرم

لمناسبة انعقاد الدورة ١٦ للوكالة الفرنكوفونية من اجل «دعم الصحافة المكتوبة في الجنوب»، اقام الوزير السابق ميشال اده، بصفته رئيس تحرير جريدة «لوريان لوجور» في ٢٠٠٥/١٢/٥ حفل غداء في مطعم «لو تاليران» ضم عددا من الوزراء والنواب والشخصيات، الى جانب الضيوف الفرنسيين. وكان بين الحاضرين النائب الشهيد جبران تويني وقرينته.

البربارة مع حسين وسلوى نابلسي

ليلة عيد البربارة، جمع حسين وسلوى نابلسي أكثر من خمسين شخصاً حول مائدة ملوكية في دارتهما في انطلياس، أطايب العيد من «قمحية» وقطايف وغيرهما.

شارك في العشاء النائب الدكتور سليم سلهب وعقيلته مايا، الشقيقتان نهاد القادري وسامية بويز، فارتكس واديل مندليان، المحامي زياد ونوال حماده، سميرة كرم، لور برتي، ايلي وانطوانيت بويز، انطوان كرم وعقيلته، ادوار وجيلنار شماس.

تكريم مميز لآرنست جورجي وعقيلته غبريال

زار بيروت في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي الضامن المعروف آرنست جورجي وقرينته غبريال حيث أمضيا في ربوع وطنهما لبنان بين الأهل والأصدقاء مدة اسبوعين.

ونظراً لما يكنه الكثيرون من مودة وتقدير للضيفين العزيزين أقيمت على شرفهما مآدب تكريمية عدة.

وهنا بعض الصور لاحدى المآدب:

من اليمين: ادوار مروم، فرد صيقلي، بشارة حداد، ارنست جورجي وانطوان زخور

من اليمين: فرد صيقلي، السيدة سليمان، جورج سالم، ريكاردو سليمان، السيدة صيقلي، السيدة جورجي وبشارة حداد

من اليمين: السيدة جورجي، السيدة سليمان، السيدة صيقلي والسيدة زخور

من اليمين: جوزف زخور، ارنست جورجي وجورج سالم

عشاء «الاردنية» لضيوف من لبنان

من اليمين: سمير فرح، سلام حنا، اميل زخور، انطوان بشاره، عماد عبد الخالق وبيار حداد

اقام مدير عام شركة التأمين الاردنية السيد عماد عبد الخالق عشاء تكريميا في مطعم سنترو CENTRO في عمان تكريما لضيوفها السيد سلام حنا مدير عام شركة ليبانو آراب للتأمين ونائب المدير العام السيد انطوان بشاره ومدير تحرير «البيان» اميل زخور.

وقد شارك في الحفل المدير العام السابق للشركة السيد سمير فرح ومدير فرع الشركة في عمان السيد بيار حداد.

احتفال ياباني بذكرى مولد الامبراطور

ثائر كرم يتوسط السفير الياباني وعقيلته

بعض أفراد الجالية اليابانية

السيدة خلود هبري مع لارا حجيبان

قامت السفارة اليابانية في لبنان حفل استقبال في فندق متروبوليتان بمناسبة عيد مولد الامبراطور الياباني AKIHITO بحضور حشد من الدبلوماسيين، ورجال الإعلام وبعض أفراد الجالية اليابانية في لبنان.

طيران الشرق الاوسط للخدمات الأرضية تكرم عمالها وموظفيها

ريتشارد مجاعص (في الوسط) يتسلم شهادة الجودة العالمية من د. ميشال روفايل

أقامت شركة طيران الشرق الأوسط للخدمات الأرضية MEAG حفل تكريم لعمالها وموظفيها في فندق الحبتور مساء السبت الواقع فيه ١٧/١٢/٢٠٠٥ بمناسبة نيل الشركة الشهادة العالمية للجودة ISO 9001 - 2000 من قبل LLOYD'S REGISTER QUALITY ASSURANCE.

مدير عام شركة MIC الدكتور ميشال روفايل قدم بالمناسبة شهادة تقدير لمدير عام شركة MEAG ريتشارد مجاعص.

والذين يعرفون ريتشارد، أحد أقدم موظفي الميدل ايست من حاملي الشهادات الجامعية ومن ذوي الخبرة والمصداقية، يثنون على مبادرة الدكتور روفايل ويقترحون ان يمنح ريتشارد أعلى الأوسمة الوطنية.

الأخوات طنب TRIORENT يختتمن مهرجان العالم العربي في مونتريال

سمير طنب يتوسط أخواته أمال، رونزا وفاديا

مونتريال عاصمة كندا كانت على موعد مع «مهرجان العالم العربي» الذي قدم على مدى أسبوعين ٨٥ عرضاً فنياً يضم الغناء والاستعراض والحوار حول موضوع السنة وهو المرأة الشرقية.. فخلال هذه الفترة تعرّف سكان مونتريال وسياحها الى أكثر من ١٥٠ فناناً أتوا من الشرق الأوسط وشرق آسيا وشمال أفريقيا..

كانت الافتتاحية استعراضاً راقصاً من تصميم واعداد الكوريغرافي الكندي «بانجمين هات»، وكانت حفلة الأخوات أمال، رونزا وفاديا طنب ختام المهرجان، برعاية وزيرة الثقافة الكندية «ليز تيريان» وبحضور العديد من السفراء والقناصل والهيئات الثقافية ورجال ونساء الفكر والفن، وأنشدت الأخوات أمال، رونزا وفاديا أغاني الختام وخفقت قلوب الشرقيين للمرأة التي ما زالت تتحصن بالرقة والرقي والعلم. وقدمت الأخوات طنب على مدى ساعتين برنامجاً منوعاً يجمع التراث والموشح والفولكلور الى الكتابات والألحان الجديدة وكلها موزعة على الأصوات الثلاثة، كما اضطرت الأخوات كل بمفردها بسبب إلحاح الجمهور، الى تقديم أغنيات للسيدة أم كلثوم وسيد درويش ووصلات فولكلورية لبنانية.

لقد رافق الأخوات طنب شقيقهن الملحن سمير طنب الذي ضم البرنامج ثلاث أغنيات من تلحينه وتوزيعه، كما انه قام بدور العازف على البيانو في كافة المقطوعات، الى الأوركسترا المؤلفة من السادة: توفيق سكر، الياس الرحباني، غدي الرحباني، مايك حرو، جوزف لويزي، فادي يعقوب واياد كنعان.

وتألفت الاوركسترا من مجموعة عازفين كنديين وشرقيين بقيادة المايسترو كاتيا مقدسي ويعود الفضل لمؤسس المهرجان الأستاذ جوزف نخله الذي جعل الدولة الكندية تهتم بهذه الظاهرة الفنية الرائعة وقدمت اليها الدعم المعنوي والمادي.

«تايم سنتر» يطرح تشكيلة ساعات «بريغيه»

قدم «تايم سنتر» في عمان مجموعة ساعات «بريغيه» الجديدة الكلاسيكية والمبتكرة.

وقال بيان صادر عنه: تلخص مجموعة «كلاسيك» روح واسلوب «بريغيه» في ابتكار الساعات الراقية وتأتي الموديلات الثلاثة محملة بأصالة «بريغيه» وخبراتها العريقة في صناعة الوقت. وتجسد ساعة «ريغولاتور 5187» حقيقة الزمن بزخرفاتها وانحاءاتها الانيقة، وبريق خطوطها النظيفة وصنعت علبتها النقية من البلاتين او الذهب الوردي وتقدم وظيفة التاريخ، عبر نافذة تستقر مكان الساعة السادسة.

وطرحت «بريغيه» طبعة جديدة من الساعات التحفة، التي ابتكرها ابراهام لويس بريغيه، خصيصا لاحدى الملكات واطلق عليها اسم «رينيه دونابليز» وكانت الماركة قد اطلقت للمرة الاولى العام ٢٠٠٢ لتجسد موهبة حرفيي ساعاتها، بقيادة توجيهات نيكولاس حايك، رئيس مجموعة سواتش ورئيس ساعات بريغيه.

جورج وماري تريز فرا يحتفلان بعودة كريمتهما سابين من سويسرا

ماري تريز فرا، ليلى صابر، د. انطوان صابر، سابين فرا سردا، نادين فرا زخم وجورج فرا

فارس يونان، ماري تريز فرا، فرانس يونان، سلوى غاريوس وجورج فرا

حجز جورج وماري تريز فرا المطعم الفرنسي «ابيسيوس» في فندق لاسيكال مساء السبت ٨ كانون لدعوة الاصدقاء والمقربين الى العشاء في مناسبة زيارة ربوعنا كريمتهما سابين دي سردا المقيمة في سويسرا.

تميزت السهرة بالسخاء والأناقة والترحيب الحار الذي عودنا عليه صاحبا الدعوة. وأحيا ثنائي موسيقي هذه الحفلة الراقصة التي جمعت اكثر من ستين مدعواً واطربتها أغان جميلة وورومنطيقية أنشدها الدكتور انطوان داغر والمغنية المعروفة غرازيللا سيف.

من الحضور: الامير فيصل وحياة ارسلان، الدكتور انطوان ونورما الزاخم، المحامي نجيب وروزي بولس، الدكتور انطوان وليلى صابر، المحامي ابراهيم وماري روز نجار، سلوى غاريوس، سعاد ابو جوده، القاضي لبيب وكلود زوين، نايله بركات، ريجينا فنيانوس، ليلى زيبارا، فارس وفرانس يونان، حسين وسلوى نابلسي، روبير ومي ابو فاضل.

حفل ساهر في «كريزوس» لمناسبة إعادة افتتاحه

انطوان الحاج يلقي كلمته

من اليمين: حياة الحاج، انطوان الحاج، رواد الحاج ومروان الحاج

من اليمين: انطوان الحاج توفيق عازار، تريز عازار، حياة الحاج والمحامي اميل عطاالله

من اليسار: شوقي الفتى، شارل سكاف، جانيت شمشم، نبيل نجيم، السيدة نجيم، كارلا الفتى، سهى سكاف، ماري لويز عقيقي، ايلي عازار وشربل عقيقي

دعت إدارة الملهى الليلي لمطعم «كريزوس» CRESUS عدداً من الفنانين والإعلاميين الى عشاء ساهر، لمناسبة إعادة افتتاحه أمام الرواد وعشاق السهر.

وكان في استقبال المدعوين صاحب «كريزوس» السيد انطوان حاج، والطاقم المضيف، واستمتع الساهرون بعروض راقصة ولوحات غنائية لمطربين ومطربات مشهورين.

انطوان الحاج، مادونا ورواد الحاج

من اليمين: جوزف بارود وقرينته رينيه، تانيا زخور واميل زخور

من اليسار: مروان الحاج، وجويل الحاج بارودي

الفنان مايز البياع

احسان المنذر ونسرين

راغب علامة يحيي الحفل السنوي لعملاء بنك بيروت في الامارات

السيد سليم صفير رئيس مجلس الادارة – المدير العام لبنك بيروت محوطا بعدد من اعضاء مجلس الادارة والادارة العامة مع فريق عمل مكتب دبي التمثيلي

في ٢٦ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٥، اقام بنك بيروت ش.م.ل. الحفل السنوي لعملائه في الامارات العربية المتحدة في قاعة الراشدية في فندق البستان – روتانا في دبي.

وكان في استقبال الضيوف رئيس مجلس الادارة – المدير العام لبنك بيروت السيد سليم صفير، والممثل في دولة الامارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج السيدة بلسم الخليل، واعضاء مجلس الادارة السادة: اديب ميلاد، انطوان عبد المسيح وفواز نابلسي.

وسجلت السهرة الراقية حضور العديد من الشخصيات البارزة، وفي مقدمهم قنصل لبنان العام في دبي والامارات الشمالية السيدة دونا الترك، الفنانة جوليا بطرس، بالاضافة الى كوكبة من الديبلوماسيين ووجوه المجتمع والاعلام ورجال الاعمال. وأحيا الحفل السوبر ستار راغب علامة الذي قدم خصيصا من لبنان ليشارك بنك بيروت الاحتفال بنجاحاته.

جانب من الحضور

جانب من الحضور

السوبر ستار راغب علامة

مثقفون كبار يكرمون رفعت النمر

رامي النمر (الى اليسار): يسلم الدرع التقديري وظهرت شقيقته (الى اليمين)

تلقي كلمة والدها رفعت النمر

جمع من المثقفين العرب الذين اختارهم دائما رفعت النمر كأصدقاء، اذ كان للثقافة العربية حصة الاسد في نشاطاته ومسيرته القومية العربية الطويلة، شكلوا لجنة من كبارهم: د. انيس صايغ، د. صلاح دباغ، اديب قعوار والزميل محمد مشموشي، لتكريم صديقهم رفعت النمر وذلك في اطار نشاطات معرض بيروت العربي الدولي للكتاب الـ ٤٩.

ناب عن رفعت النمر الذي تغيب عن الحضور بسبب وعكة صحية ألمت به، نجله المصرفي المعروف رامي، رئيس مجلس ادارة – مدير عام فرست ناشونال بنك، وكذلك كريمته.

بعد الكلمات التي القيت لتشيد بمآثر رفعت النمر ووفائه ورد كريمته على اصحاب الكلمات نيابة عن والدها، قام نجله رامي بتسليم درعين تقديرين كان مقررا ان يقدمهما الوالد لصاحبيهما بالمناسبة.

أعضاء لجنة التكريم من اليمين: د. انيس صايغ، د. صلاح دباغ، اديب قعوار ومحمد مشموشي

الحضور

غداء تكريمي للشركة الاردنية للتأمين

من اليمين: حسام الصعيدي، جان شويري، خلدون ابو حسان، رجائي سكر واحمد عبد الخالق

من اليمين: عماد عبد الخالق، انطوان بشاره، عزيز عبد الجواد، باسم فارس، سلام حنا وبيار حداد

اقام السيد خلدون ابو حسان، رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الاردنية، ومدير عام الشركة السيد عماد عبد الخالق، حفل غداء تكريمياً لعدد من ضيوفهما وذلك في مطعم تنورين في عمان.

شارك في الحفل المدير العام الاسبق للشركة السيد احمد عبد الخالق الذي لا يزال موضع تكريم وتقدير من اسرة الاردنية التي اثبتت انها قمة في الوفاء.

شجرة ميلاد عملاقة تزين مقر بنك بيبلوس في الاشرفية

شجرة الميلاد العملاقة في بنك بيبلوس

الذين مروا، في شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي، قرب المقر الرئيسي لبنك بيبلوس في الاشرفية نزولا من ساحة ساسين باتجاه جادة الياس سركيس، لفتت نظرهم الزينة التي اقيمت في المبنى الزجاجي الضخم الذي احاطته غير شجرة ميلادية متلألئة ومشعة نهارا وليلا، ولا يسعك وأنت تشاهد هذا المنظر الخلاب الا ان تقف وتنظر الى الطوابق الـ ١٨ هي المقر الرئيسي للبنك. وقد امتدت الشجرة من الاسفل الى الاعلى بشكل مذهل.

وفي بيان للنشر وصلنا من دائرة المعلومات في البنك يضيف الى ما سبق ذكره اعلاه:

«تمتد على طول الجهتين الشمالية والشرقية من المبنى مجموعة من مصابيح النيون الخضراء اللون المضاءة بشكل أفقي لترسم شكل شجرة ميلاد مزينة بدوائر ملونة منارة وموزعة على مختلف انحاء البرج مشكلة بذلك صورة كاملة لشجرة ميلاد من وحي القرن الحادي والعشرين، تتماشى مع طابع زينة ساحة ساسين لهذه السنة والتي قامت بتصميمها وتنفيذها ايضا شركة مونلايت.

وفي هذه المناسبة اجتمع الدكتور فرنسوا باسيل، رئيس مجلس الادارة والمدير العام في بنك بيبلوس، وموظفو المقر الرئيسي مساء يوم الثلاثاء الواقع فيه ٦ كانون الاول (ديسمبر) لانارة البرج وافتتاح موسم الاعياد في بنك بيبلوس بشكل رسمي. وتلى الحدث حفل كوكتيل غير رسمي في الطابق الارضي من المقر الرئيسي جمع كافة موظفي المقر للاحتفال بهذه الفترة المجيدة».

«تراست» تكرم «ميللي ري» في انتركونتيننتال - عمان

من اليسار: خالد ابو نحل، نبيل حسيني، كامل ابو نحل، OMER ALTUG ، روحي الترهي و GOKHAN AKTAS.

اقام اركان شركة تراست (TIIC) في الاردن حفل عشاء تكريمياً لاركان ميللي ري MILLI RE بمناسبة زيارتهم للاردن. وقد اقيم الحفل يوم ١١ كانون الاول (ديسمبر) الماضي في مطعم برج الحمام في فندق انتركونتيننتال - عمان.

حرص اركان تراست على ان يكون التكريم في منتهى السخاء.

وفد بلدي لبناني في فرنسا

السيناتور نيكولا آبو والزميل الصياح يتوسطان اعضاء الوفد البلدي ويبدو العمدة لوجييه (الى اليمين)

شارك وفد بلدي من مختلف المناطق اللبنانية في اللقاء البلدي الفرنسي - اللبناني الذي اعده ونظمه مركز الصحافة والاعلام الدولي بالتعاون مع بلدية MONTIGNY-LE-BRETONNEUX (ضاحية باريس الغربية) برعاية وزير الداخلية والبلديات العميد حسن السبع ونظيره الفرنسي نيكولا ساركوزي.

تولت افتتاح اللقاء وتقديمه مديرة «مركز الصحافة» الزميلة ريتا إ.الصياح والذي تضمن جلسة افتتاحية رسمية تكلم فيها كل من عمدة Montigny-Le-Bretonneux ميشال لوجييه MICHEL LAUGIER، رئيس «مركز الصحافة» الزميل ابراهيم الصياح وسفيرة لبنان في باريس السيدة سيلفي فضل الله التي ألقت كلمة الوزير السبع، حيث شددت الكلمات على عمق العلاقات الثنائية بين فرنسا ولبنان.

كما تضمن اللقاء ثلاث جلسات عمل تناولت مواضيع الامن البلدي، التواصل بين البلديات المجاورة وحضانة الاطفال البلدية. وتخللته زيارة قام بها الوفد البلدي اللبناني الى مجلس الشيوخ في باريس، اضافة الى زيارات ميدانية، منها لمركز لفرز النفايات وحرقها.

وعشية مغادرة الوفد الى بيروت، اقامت بلدية Montigny-Le-Bretonneux حفل عشاء على شرفه حضره السيناتور نيكولا آبو NICOLAS ABOUT والسفيرة فضل الله والعمدة لوجييه، اضافة الى حشد كبير من افراد الجالية اللبنانية.

كريستيان كراوت يكرم زملاء عرباً وأجانب

من اليمين: د. عدنان الربيعي، CHRISTIAN KRAUT، سعيد عباس مرزه وروبرت نودي

من اليسار: عماد عبد الخالق، TON VAN EVERDINK ، DAVID OWEN و JOHN DEERE

من اليمين: باسم مهدي صالح، صادق عبد الرحمن، طالب الزبيدي وسعد الزبيدي

من اليمين: محمد هادي، سعد جادير ودايفيد كين

اقام الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط لشركة ميونيخ ري MUNICH RE السيد كريستيان كراوت CHRISTIAN KRAUT والمدير الاقليمي لاكتتابات اتفاقات اعادة التأمين على الممتلكات، السيد تون فان افردينك TON VAN EVERDINK حفل عشاء تكريما لاركان شركات التأمين العراقية واركان شركات AON وIRC وRFIB وذلك بمناسبة اجتماعهم في عمان (راجع صفحات التأمين).

ضم الحفل الذي اقيم في مطعم برج الحمام المدير الاقليمي السابق لـ «ميونيخ ري» والمدير العام الحالي للشركة الاردنية للتأمين السيد عماد عبد الخالق ومدير تحرير «البيان» اميل زخور الذي كان يقوم بزيارة الى السوق الاردني.

وفي المناسبة، ألقى مستشار شركة «ايون» السيد روبرت نودي كلمة شكر فيها ميونيخ ري على هذا التكريم. ورد السيد كراوت بكلمة معبّرة.

وكانت المفاجأة للمدعوين ان الحفل اقيم بمناسبة عيد ميلاد السيد كراوت.

من اليمين: CHRISTIAN KRAUT، سعيد عباس مرزه، اميل زخور وروبرت نودي

من اليمين: سمير القطان، صوفيا اسطفان، محمد هادي و DAVID KEEN

من اليسار: كمال الزبيدي، هيفاء شمعون، مكي رزوقي مصطفى وبسام البنا

عماد عبد الخالق (EX MUNICH RE) محاطا بركني الشركة: كريستيان كراوت وتون فان افردينك

غداء فرست ناشونال بنك للإعلاميين

رامي النمر يلقي كلمته

من اليمين: جورج نصر، ياسر مرتضى، جورج عواد، رامي النمر، وغيثان طياره

رامي النمر، رئيس مجلس إدارة فرست ناشونال بنك FNB ومديره العام، نبع من الحيوية لا ينضب ويتدفق في كل الاتجاهات لكي تكون أعماله مكتملة وناجحة.

الى أعماله ومشاريعه التوسعية العديدة، وبمناسبة الأعياد، فكّر رامي النمر بالإعلاميين الاقتصاديين، فأقام لهم مأدبة غداء سخية في مطعم الحلبي في الوسط التجاري، ضمت أركان «فرست ناشونال».

وبعدما واسى الصحافيين بمقتل زميليهما النائب جبران التويني وسمير قصير، شكر رامي النمر في كلمته الإعلاميين على ما يبذلونه لتغطية النشاطات الاقتصادية في ظل وضع تتربص فيه أصابع الشر بلبنان..

وقال إن لبنان شهد هذه السنة مآسي كبيرة غير متوقعة، «لكنها لم تصب مقومات البلاد الاقتصادية، وذلك على خلال المخاوف التي نشأت عقب جريمة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري واستمرت مع مسلسل التفجيرات الأمنية والاغتيالات التي حصدت أخيراً النائب والصحافي الشهيد جبران تويني».

وتمنى ان تطوي السنة المقبلة التقلبات السلبية التي عاشتها البلاد «والتي لم تستطع النيل من الوضعين الاقتصادي والمالي، ليس بسبب السياسات الحكيمة التي انتهجها مصرف لبنان بالتعاون مع القطاع المصرفي فحسب، بل نتيجة وجود صحافة اقتصادية واعية ومسؤولة استطاعت معالجة الازمات بمقاربات واقعية ساهمت في تخفيف وطأة الأعباء التي عاشها المجتمع».

وتمنى النمر على الإعلاميين الاستمرار في تأدية هذا الدور، «فهم أفضل سفراء للبنان بقطاعه الاقتصادي والمصرفي والمالي، وسط الهجمة الاستثمارية المستدامة التي يشهدها لبنان والتي تحتم عليه اقتناص الفرص التاريخية المتاحة أمامه وعدم تفويتها بما يعزّز من مقومات صموده ويقوي دعائمه التنافسية».

الاعلاميون الذين قدروا لرامي النمر مبادرته الطيبة تجاههم شكروه وتمنوا له ولمصرفه المزيد من النجاح والازدهار.

من اليمين: ياسر مرتضى، صخر الهاشم، رائد شهيب، اسامه حبيب، عماد شهاب ومعن برازي

من اليمين: جورج عواد، اميل زخور، جوزف فرح، محمد وهبه وابراهيم عواضه

جورج نصر ومهى الجمل

من اليمين: رامي النمر، ليليان مقبل، ميرنا اسحاق، عنان الحاج، فيوليت بلعه، محمد الناطور وهنريات فارس

رامي النمر يلقي كلمته امام الصحافيين

غداء تكريمي لمناسبة انعقاد الجمعية العمومية لأليغ (ALIG)

من اليمين: غسان صعب، وليد جنادري، عبدالله بوهندي وناصر النويس

من اليمين: جوزف زخور، جورج زينه، ياسر البحارنة وطوني افرام

لمناسبة انعقاد الجمعية العمومية لمساهمي شركة المجموعة العربية اللبنانية للتأمين «أليغ» (ALIG) اقام غسان صعب المدير العام للشركة، غداء تكريميا لرئيس مجلس ادارة الشركة ومساهميها، وعدد من الاصدقاء وذلك في نادي متروبوليتان، الاشرفية.

حضر المأدبة رئيس مجلس ادارة الشركة عبدالله بوهندي، وياسر البحارنة (ممثلا اريج – ARIG) ورئيس مجموعة روتانا (ROTANA) عبد الله النويس وممثل «مارش» (MARSH) في لبنان جوزف زخور ورئيس شركة «كاب» (CAPE) فادي رومانوس وغيرهم.

من اليمين: كمال بارتي، فادي رومانوس، نزيه حيدر واميل زخور

من اليمين: جودت ابي سعد، جورج فرزلي وروبير بهو

عبدو ابي خليل (شركة PROTECTRON): ضرورة التعاون مع الجهات الرسمية

التناقضات في الحياة قائمة، وهذا هو امر الواقع في لبنان. فعلى الرغم من تردي الاوضاع السياسية والأمنية، حقق قطاع الحماية والأمن تقدما «ماراتونيا».

الاحتياط اصبح واجبا تفاديا لاي خطر يهدد البشر او الحجر.

مدير عام شركة PROTECTRON، السيد عبدو ابي خليل اوضح ان شركة PROTECTRON تعمل منذ حوالى عشر سنوات في مجال الأمن والسلامة العامة. وهي تؤمن خدمات عدة منها تأمين حرس، دوريات، نقل اموال، مراقبة اجهزة إنذار اضافة الى التدقيق في اسلامة العامة والأمن لكافة المشاريع. وتقدم الشركة الخدمات الاستشارية وتقوم بالكشف على المؤسسات للتأكد من توفر مستلزمات الأمن والحماية فيها سيما لجهة التهديدات الارهابية.

ويشير السيد ابي خليل الى «ان شركتنا تؤمن ايضا اجهزة كاشفة للمتفجرات على انواعها للاشخاص والسيارات، من متر الى ١٥٠ مترا تحت وفوق الارض مع المكنة اللازمة لتشغيلها وصيانتها ومع كاميرات متخصصة لكشف المتفجرات تحت السيارة»، لافتا الى «ضرورة التنسيق الدائم مع الاجهزة الامنية الموجودة، لذلك فقد تقدمنا بدراسة الى وزارة الداخلية لانشاء مكتب خاص للأمن والسلامة العامة في الوزارة يهدف الى مراقبة عمل الشركات الأمنية الخاصة والتدقيق في تنفيذ برامجها».

٢٠٠ مطعم وملهى جديد تنتظر الترخيص

بول عريس، رئيس نقابة المطاعم والمقاهي، اعلن في حديث تلفزيوني ان وزارة السياحة تدرس طلبات ترخيص بإنشاء مطاعم وملاه جديدة، يبلغ عددها ٢٠٠ مؤسسة. وقال ان منطقة الجميزة باتت، على غرار الاشرفية ومونو، تضيق بالمطاعم.

رنا أبو ظهر وقعت «لبنان في عهدة الأمم المتحدة»

من اليمين: د. كمال الرفاعي، المحامي كمال أبو ظهر، رئيس مجلس شورى الدولة القاضي غالب غانم، رنا أبو ظهر الرفاعي وأميرة ووسيم الخطيب

وقعت الإعلامية رنا أبو ظهر الرفاعي كتابها «لبنان في عهدة الأمم المتحدة» (القرار ١٥٥٩ وتداعياته) وذلك في معرض الكتاب العربي الدولي (٤٩) في جناح دار المناهل. وقد حضر حفل التوقيع حشد من الشخصيات السياسية والإعلامية والاجتماعية.

يذكر ان الكتاب صدر عن دار الحرف العربي وهو يقع في ٤٦٤ صفحة.

رعى الاحتفال السنوي لوسطاء التأمين

الوزير حداد يعيد احياء المشروع «الكندي» لتنظيم قطاع التأمين في لبنان

من اليمين: البير سرحان، اندريه صادر، باتريك شوفيل، ايلي نسناس، ابراهام ماطوسيان، الوزير سامي حداد، النقيب ايلي زياده، طنوس فغالي، انطوان واكيم، انطوان شديد ومحمد جباعي

من اليمين: بيار سلامه، جورج فرزلي، روجيه تابت، سليم يارد، ايلي ابي عاد، ليلى ابي عاد، السيدة خوري، فادي خوري ووليد جنادري

هل يعيد الوزير سامي حداد احياء «المشروع الكندي» لقانون التأمين في لبنان؟

يبدو ان الجواب على ذلك هو نعم، وان الوزير حداد يتجه الى ان يضع من جديد وعلى الطاولة المشروع الذي اعده خبيران كنديان ليكون قانونا جديدا للتأمين في لبنان، وقد اثار في حينه موجة انتقادات من فريق من شركات التأمين بينما أيده فريق آخر من اركان صناعة التأمين في لبنان.

وقد ادت الحملات المتقابلة في حينه الى وضع المشروع «على الرف» وانصرف الوزراء الذين تعاقبوا على حقيبة وزارة الاقتصاد والتجارة الى الاهتمام بأمور اكثر حماوة.

فخلال الاحتفال السنوي لنقابة وسطاء التأمين الذي انعقد برعاية وحضور وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد تحدث الوزير عن اهمية الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في الحياة الاقتصادية، وفي حماية المؤسسات الاقتصادية. وقال انه لا بد للبنان من ان يحدث تشريعاته، كي يمكنه ان يجذب الرساميل الاجنبية لتجعل منه مركزا اقليميا لها. لذلك اعدت وزارة الاقتصاد والتجارة مشروع قانون تنظيم قطاع التأمين يأخذ في الاعتبار تحسين الاطر التنظيمية التي ترعى حقوق المضمون وتحمي المستهلك وفقا لأحدث الممارسات العالمية، كما يضع الجميع امام مسؤولياتهم بدءا من لجنة الرقابة على شركات الضمان مرورا بالوسطاء والوكلاء ومدققي الحسابات والاكتواريين، وصولا الى شركات التأمين.

وكان نقيب وسطاء التأمين قد القى كلمة رحب بها بالوزير حداد شاكرا له حضوره ورعايته للاحتفال وكذلك تفهمه للدور الهام الذي يلعبه وسيط التأمين في مجال حماية حقوق المستهلك.

وتمنى زيادة على الوزير حداد ان يعمل على تعديل القوانين التي ترعى المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي للسيارات، ومجلس الضمان التحكيمي، بحيث تتمثل نقابة وسطاء التأمين وتشارك في اعمالهما.

بعد ذلك جرى تكريم ستة من وسطاء التأمين الذين أمضوا ٢٥ سنة وما فوق في ممارسة المهنة. وذلك بمنحهم وسام النقابة.

والوسطاء الذين جرى تكريمهم هم:

محمد شاهين، جمال حمد، جوزف واكد، الامير اسد ابي اللمع، الامير فايز شهاب، سليم بو رجيلي ويوسف رزق الله.

وكان مجلس النقابة اصدر دليل الوسيط الذي يتضمن عناوين شركات التأمين والوسطاء.

من اليمين: فيكتور ابي سمرا، سهام ابي سمرا، فاتن دوغلاس، زاريه بصمجيان، مايدا بصمجيان، سلام حنا وسهام حنا

من اليسار: فاتح يكداش، ادي مجدلاني، فاتن دوغلاس، ماهر وزان، غسان لبان وسهيلة بيروتي

من اليمين: ميريم زكار، فادي دحداح، جوزف غاريوس، اسعد تابت، كريستو فيليبي وماكس زكار

من اليمين: سليم ابو حيدر، هشام براج، نبيه بعقليني، غريس بعقليني، سمر براج، نجلا شمالي، بطرس شمالي، روبير توما، غريس توما، كارلوس سابا، ميشلين سابا وانطوان حداد

من اليمين: فريد شديد، هالة غطمي، حبيب جعلوك، ايف جهشان، السيدة جهشان وجورج زينه

من اليمين: ايلي اشقر، ليلى علامه، رولا حمدان، حسن حمدان، انور علامه ونزيه مطر

من اليمين: غسان صعب، ماغي بو جبر، الكسي ابو حيدر، سيمون تابري وجوزف حبيقه

من اليمين: اميل شليطا، سميح شمعون، شاكر قزي، بيار فاضل، سمير غنطوس وبيار زكور

من اليمين: رندا حنا، شديد حنا، سليم ابو رجيلي، حكمت ديب، السيدة ابو رجيلي، السيدة ديب، نعمان مراد وجورج حداد

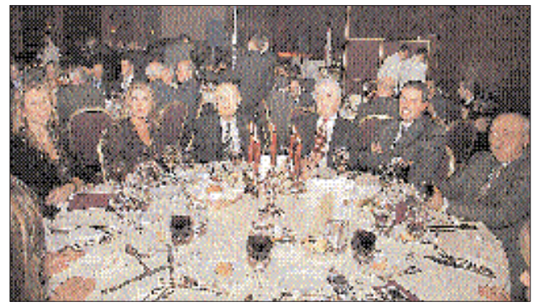
من اليمين: يولا حداد، ميشال حداد، غابي عازار، عايده عازار، غابي ابو رجيلي، سيلين صايغ، انيس مراد، بشاره عازار، القنصل جوزف عيسى ورجا معوض

من اليمين: ندى زياده، رالف بيطار، ابراهيم سلامه، جوزف فضول، مازن ابو شقرا وسيما ابو شقرا

من اليمين: طوني شحود، ماهر ابو فاضل، الياس ناصر، البرت معدنجيان، السيدة حليس، جان حليس وجان ماري نعمان

من اليمين: برنار كماري، سبستيان ناصيف، سمير الغاضي، ماري الغاضي، واسعد شفتري

من اليمين: ريتا سبيردون، الياس سبيردون، سمير واكد، ماري واكد، مريم نحولي، محمد نحولي، جميل حرب ومحمد طباره



من اليمين: ايلي حداد، بشير فرحات، عبدو لحود، نخله اده، كارول فرحات والسيدة لحود

من اليمين: ايلي حنا، كارين عون، نعيم عون والنائب ابراهيم كنعان

من اليمين: فادي خوري وابراهيم كرم ويظهر (وقوفا) شوقي فغالي

من اليمين: ايلي بو شعيا وفادي شرقاوي

من اليمين: جهاد حاتم، دولي حاتم، كريم نصرالله، سالي نصرالله، سرج ريو وهدى ابي اللمع

من اليمين: عبدو ديب، جوزف عكاري، انطوان جبور، فادي عرب، اندريه عصفور وعيسى عصفور

من اليمين: سيمون موصلي، محمود عاصي، الامير فايز شهاب، جويا شهاب، اسعد ميرزا وريتا شهاب

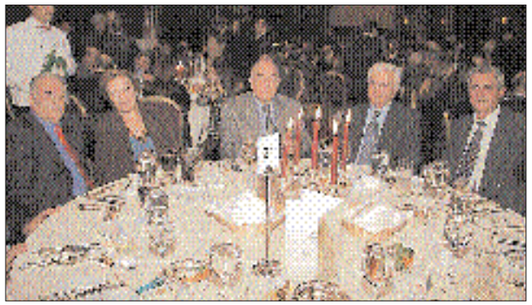
من اليمين: يوسف ملاط، لوسيان لطيف، طوني زياده، كارول زياده، ماري اسمر، غسان اسمر، مارسيل جمال، انطوان جمال، طوني باسيل وبولا عبد المسيح

من اليمين: دوللي ابي صعب، بيار حسيني، نيلي حسيني، روجيه ثابت، الين ثابت، ميرنا خيرالله، انيس خيرالله، خليل حلو، سيمون جميل وروما جميل

من اليمين: جورج ايوب، جاكلين ابي نادر، سليمان ابي نادر، سزار ابي خليل وغابي حداد

من اليمين: روجيه جبيلي، صبحي جبيلي، ريتا ابي نادر، سهيل ابي نادر، سهيل سابيلا، آني سابيلا، تريز رياشي، ابراهيم رياشي وكريستيان سابيلا

من اليمين: ميشال فلفلي، انطوان عربيد، جومانا عربيد، ليلى ابو جوده، مارون ابوجوده وفاهي مانوكيان



ع من اليمين: بيار بروتسنغو، جورج بستاني، ميلاد الاحمر، دلال فرحات وتحسين فرحات

من اليمين: باسم عاصي، انطوان اده، جانيت اده، مريم ابي اللمع واسد ابي اللمع

من اليمين: جوليان شارب، ميرنا خوري، الياس خوري، السيدة طعمه وريمون طعمه

من اليمين: رامز الحايك، سنا عاصي، جاكلين حايك، نيلا شام، ريمون شام، سامي عوض ورونالد عشراوي

من اليمين: وليم سالم، اميمه سالم، رندا بشاره، انطوان بشاره، فادي نجم ولينا نجم

من اليمين: هناء اسطا، شوقي مزهر، جورج محفوض، نقولا حداد، ايلي عساف وجورج فغالي

من اليمين: طوني مقوم، فيولا بيطار، عصام نشواتي، زياد مارون، روني ابو صعب وسعيد حديفه

من اليمين: اسعد ابي كرم، جورج سالم، بيار حداد، اغاتا حكيم، روجيه زكار وجوزف ديب

من اليمين: عصام حتي، جوزف رزق الله وعماد ابو شقرا

من اليمين: صلاح قنطار، جوزف صفير، طوني طايع، رانيا ابراهيم وميشال تابت

من اليمين: طوني جاموس، بيار بشواتي، النقيب ايلي زياده، سليم ابو رجيلي، جوزف رزق الله، سعود علم الدين وايلي حنا

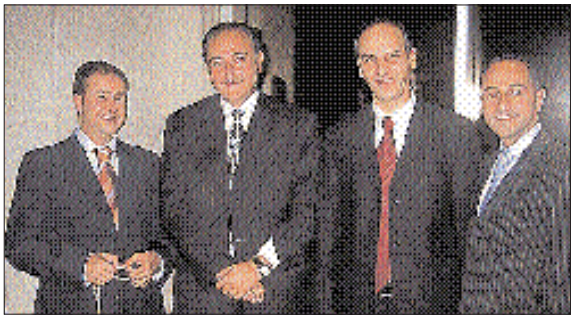
«مدنت الإمارات» تطلق أحدث حلول التأمين الصحية

أقامت شركة «مدنت الإمارات» Mednet UAE، لمناسبة اطلاق المجموعة الاحدث من الحلول التأمينية الطبية الشاملة، حفل استقبال في فندق Shangri -la Hotel، حضره العديد من رجال الأعمال ومديري شركات التأمين بالإضافة الى أهم وأكبر وكالات التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة وممثلي كبرى شركات إعادة التأمين في العالم شركة «ميونيخ ري» Munich Re، حيث تمّ التطرق الى المفهوم الشامل للتغطية التأمينية من حيث تسديد وتغطية النفقات الطبية ١٠٠٪ في جميع أنحاء العالم سواء للحالات الطارئة أو غير الطارئة، ما كان له الأثر الأكبر في إظهار مدى التغير في التعامل مع الفكر التأميني الحديث.

من اليمين: مايكل بتزر (ميونيخ ري)، رائد مشحور وبرفيز صديق (سلامة)

من اليمين: سامر الرطروط (مساعد المدير العام – مدنت الإمارات)، عمر الأمين (مدير عام شركة المشرق العربي) ورائد مشحور (مدير عام مدنت الإمارات)

فريق العمل في شركة مدنت الإمارات ويظهر من اليمين: كورام قمر الزمان، بلال محمود، رائد مشحور، مزمل إعجاز، د. بركاش سوكومارا، ندى عمر وفي الوسط (جلوساً) سامر الرطروط



من اليمين: سامر الرطروط، خالد ابو رسلان (ناسكو قره اغلان)، نبيل عبد النور (رأس الخيمة للتأمين) ورائد مشحور

عشاء ساهر للـ ESIG في مطعم الزوات – جعيتا

العميد أبي نخله وعقيلته كلارا يتوسطان د. غيلدا صفير وأساتذة كنديين

المديرة الإدارية يولاند سالم ومدير العلاقات العامة غاريوس زيادة والعاملون في الـ ESIG

أقام طلاب الـ ESIG – عينطورة، لمناسبة صدور معادلة شهادة الـ MBA التنفيذي والأكاديمي، عشاء ساهراً في مطعم الزوات – جعيتا، حضره، بالإضافة الى العميد روني أبي نخله، مديرو الأقسام ولفيف من الأساتذة اللبنانيين والكنديين والفرنسيين وحشد وفير من الطلاب والإداريين. وعلى وقع الأنغام والألحان والطرب، استمرت أجواء السهر حتى ساعات الصباح الأولى.

مبادرة مشكورة لبنك بيبلوس تجاه فريق GOODWILL للمعاقين

فريق بنك بيبلوس في المقر العام قبل الانطلاق

قام بنك بيبلوس في ٢٥ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٥ بدعوة موظفيه الذين شاركوا في سباق الماراتون وأعضاء فريق جمعية GOODWILL للمعاقين، الى حفل عشاء تميز بجو من المرح والترفيه. وقد أقيم هذا العشاء اللبناني الشرقي في مطعم شهريار في فندق لو رويال، حيث رقص الجميع وغنوا حتى ساعات الفجر الأولى للاحتفال بمشاركتهم في سباق الماراتون.

للمرة الثالثة على التوالي، تجمّع أعضاء فريق بنك بيبلوس في ١٣ تشرين الثاني (نوفمبر) عند الساعة الثامنة صباحاً عند خط الانطلاق ليركضوا في سباق ماراتون الـ ١٠ كم، وذلك من أجل فريق جمعية GOODWILL. والجدير ذكره ان الركض من أجل هذا الفريق يعكس القيم التي طالما عرف بها بنك بيبلوس وموظفوه والصورة التي يعكسها المصرف في المجتمع. وهذا يتفق مع استراتيجية بنك بيبلوس القاضية بأن يكون المصرف المتواجد لجميع اللبنانيين مهما كان وضعهم وأينما كان موطنهم.

لن ينسى موظفو بنك بيبلوس وأعضاء فريق GOODWILL يومي ١٣ و٢٥ تشرين الثاني (نوفمبر) بانتظار اللقاء الجديد.

رقص استعراضي من «تاهيتي» في كازينو لبنان

من اليمين: نهاد خوري، الرئيس نصري لحود، ايلي غريب، نجاة لحود (وقوفا) ومارلين غريب

من اليمين: ليلي دلال، محمود دلال، رفيق شلالا، باتريسيا شوشاني، ملحم رياشي ود. محمد شعيب

أحيا كازينو لبنان عرضاً راقصاً تحت عنوان «نغمات وخفايا تاهيتي» RYTHMES & MYSTERES DE TAHITI قدمته فرقة استعراضية من ٢٧ كانون الاول الماضي الى الثامن من كانون الثاني الحالي في صالة السفراء. وتميز العرض بضخامته ورشاقة الراقصين الذين كشفوا سر فن الرقص في البلدان المنتشرة على شواطئ المحيط الباسيفيكي.

من اليمين: ايلي غريب ولارا حافظ

من اليمين: رندا بشاره، الياس حبيش، زاريه بصمجيان، سهام حنا، مايدا بصمجيان، انطوان بشاره، دنيز حبيش وسلام حنا

من اليمين: بيار شدياق، نجاح عيتاني، جوزف شامات، ليديا شامات، ريتا سعاده وسامي سعاده

من اليمين: كمال قمير، نادين قمير، الكسندرا غريب سعاده وأمين سعاده

من اليمين: ميشال جرمانوس، ماي ابي راشد، جوزف شاهين، نيك جرمانوس، سهيل سابيلا، آني سابيلا، لينا شاهين ومارون ابي راشد

زمن الرعب !

بقلم المهندس زياد زخور

بعد اندلاع أحداث الثورة الفرنسية عام ١٧٨٩ اسقط المتطرفون والمتمردون النظام الملكي واستولوا على السلطة عام ١٧٩٣، وأطلق على الحقبة التي تسلموا فيها زمام الدولة الفرنسية منذ تشرين الأول ١٧٩٣ وحتى تموز ١٨٩٤ تسمية «الرعب» (La Terreur). وتميزت هذه المرحلة بزعمائها ورجالها من ذوي النهج الديكتاتوري والوسائل الدموية، فأدت المجازر التي ارتكبت والمحاكم الميدانية التي أقيمت الى انهيار اقتصادي، وهجّرت العلماء والمفكرين الفرنسيين الى القارتين الاوروبية والاميركية، وقضت على نحو نصف مليون مواطن فرنسي جراء التنكيل والحروب مع المملكات الأوروبية.

بعيداً عن أنهر الدماء التي طبعت التاريخ الفرنسي آنذاك، يمر لبنان اليوم بنوع جديد من الرعب.. فالأزمنة والأساليب ربما تغيرت، لكن ثقافة الرعب لم تتغير..

فرؤوس الناس ما عادت تقطع وتتساقط في الساحات العامة، بل عبر الاغتيالات والمتفجرات والسيارات المفخخة من جهة، والضرائب والجوع والفقر من جهة أخرى، فالحكم والحكومة والوزراء الذين يتحكمون برقاب الناس لا يعرفون الرحمة ولا الشفقة ويصرون على إدارة البلد بأساليب وأفكار القرون الوسطى!

فرغيف الناس أضحى ضائعاً بين غلاء مستشر لا يعرف الشفقة وحكم أعور لا يهتدي الى درب الحلول..

فالهريان نَخَرَ ولا يزال كل أسس الدولة اللبنانية التي ما عادت قادرة على الوقوف على رجليها، لحماية مواطنيها وتأمين الحياة الكريمة لهم!

ومع بداية العام الجديد لا حل لهذه الأزمة التي يتخبط فيها الوطن سوى بتغيير هذه الذهنية المتخلفة التي تحكمت ولا تزال تسيطر على مقدرات هذا البلد. فلا يمكن لأصحاب التاريخ الاسود «المزدهر» بالفشل أن يبنوا مستقبلاً أبيض لأجيال من اللبنانيين. فهذا وضع شاذ مناف لأبسط قوانين الطبيعة!

واليوم، لا يسعنا ان نرى أي بوادر إيجابية من الحكم الحالي. فالإصلاح الذي وُعد اللبنانيون به منذ قرابة الستة أشهر بقي حبراً على ورق واقتصر على تعديل طفيف في روزنامة الأعياد الرسمية!!!

أما المواضيع المصيرية والحساسة فلم يتجرأ أي «جراح» شجاع من الفريق الحاكم على الغوص بها، لاستئصال الورم الخبيث الذي يفتك بالوطن المريض!

فما هو اليوم وضع الكهرباء والماء والطرقات والاتصالات والبيئة، وغيرها من القطاعات المهترئة التي هي بأمس الحاجة الى معالجات جذرية علمية وشفافة!

عندما هطلت الامطار بغزارة في الأسابيع الماضية في الربوع اللبنانية تعطلت حركة المرور وتحولت الأزقة والطرقات الدولية الى بحيرات وأنهر غزيرة فخربت منازل الناس ومورد رزق السائقين وشلت الدورة الاقتصادية (كما هي العادة منذ ١٥ سنة).

حقاً هو مفزع الوضع الفكري السيئ في هذا البلد ؟. فقد سئمنا حكاماً يثرثرون ووزراء ينتقدون. فعند وقوع أية مصيبة لا نسمع منهم إلا التصريحات الرنانة والعنتريات والمغامرات الدونكيشوتية بينما الشعب يرزح تحت وطأة فقر مدقع وسياسات اقتصادية متخلفة زعزعت أسس الاقتصاد اللبناني دون أن نرى أية تدابير جدية لمعالجة الأوضاع البائسة...

فالمسكنات ما عادت تنفع، وعلى من تبقى من عقلاء في الحكم والحكومة التضامن والتعاون لتجنيب البلد المخاطر المحدقة به!

فالثورة الفرنسية التي اختارت مبادئ الحرية، المساواة والاخوة، شعاراً لها، انحرفت في بداياتها نحو الرعب والديكتاتورية، لكنها عادت الى رشدها بعد حين، فعمت أفكارها أرجاء المعمورة بأكملها!

فانتفاضة الشباب اللبناني دفاعاً عن الاستقلال والحرية والسيادة وضد التخلف يجب ان تستمر! فنحن اهل بصيرة ولن نرضى ان يدمر مستقبل شعب بأكمله اصحاب اللغة الخشبية والتاريخ المفعم بـ «الانجازات» السوداء!

فيا شباب لبنان، علينا ان نكون في الأول من شهر كانون الثاني ٢٠٠٦، مستعدين لبناء دولة جديدة متطورة، وعلينا ان نعلن ونؤكد ان الدين العام لن يسدد من جيوب اللبنانيين، بل من جيوب السارقين الفاسدين الذين تطاولت اياديهم على المال العام خلال الـ ١٥ سنة الماضية. وليتذكر الجميع ان زمن الديكتاتورية والإقطاع ولّى، وما تبقى منه على طريق الانقراض، وعصر مصّ دماء الشعب اللبناني شارف على نهايته!

بعد اليوم، لن نرضى ان تفرغ جيوب اللبنانيين لتغطية فساد الصناديق وتجاوزات المجالس ومخصصات النواب السابقين والمستشارين والمحاسيب..

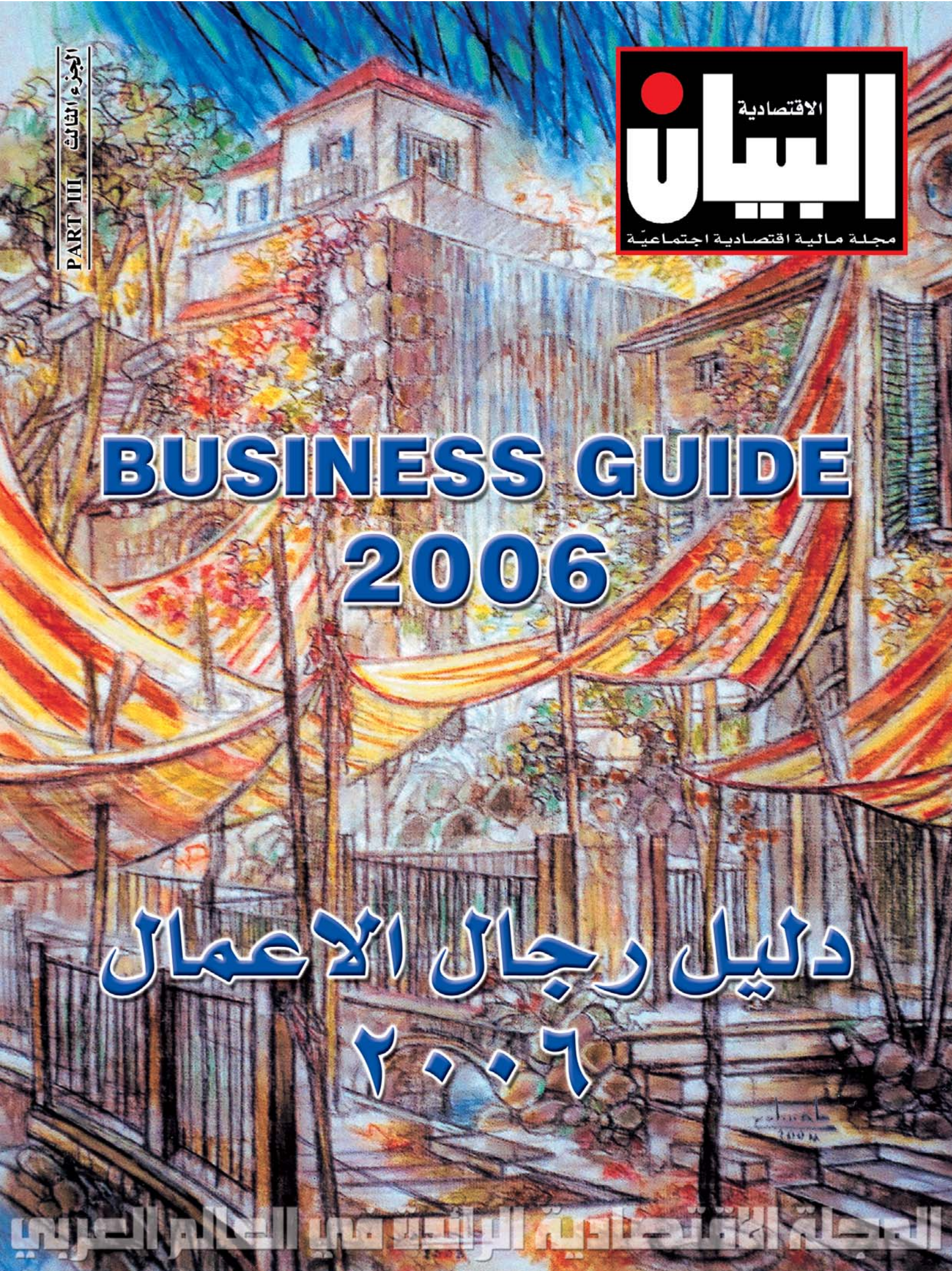
لقد حان الوقت لإيجاد ميثاق جديد (New Deal) لتنظيم حياة الناس وتطوير هذا البلد.

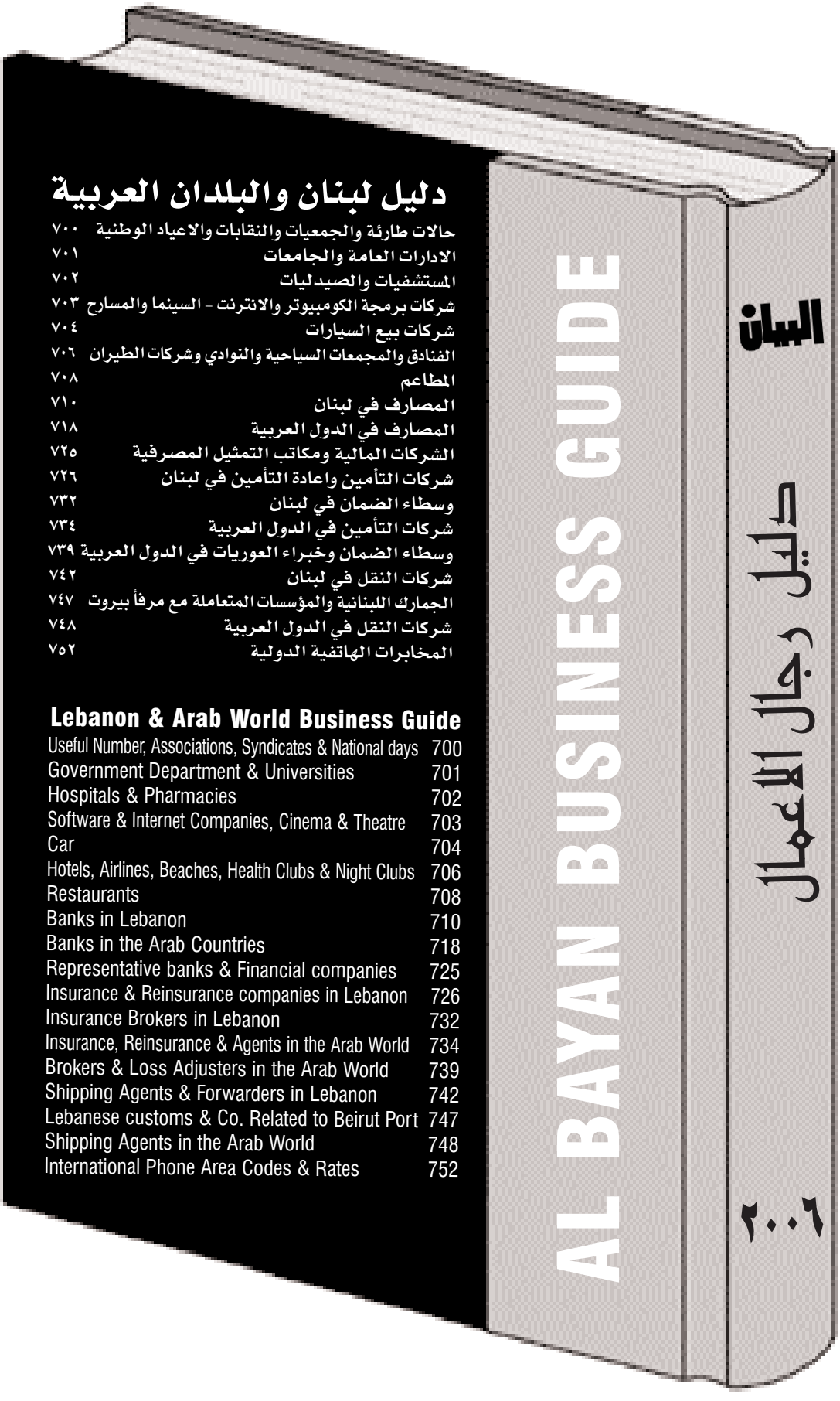
رسالتنا الى الحكام ان يوجدوا الحلول العملانية لمعالجة الوضع الاقتصادي المهترئ والسيئ قبل فوات الأوان، وكفى بهلوانيات وفذلكات وخطابات فارغة!

فالتاريخ يشهد، أن أرض الأرز والآلهة أقوى من أن تخضع لناشري الرعب..

المعلنـــون في هـــذا العـــــدد

اسم المعلن	رقم الصفحة
ARABIA	٢
DUBAI DUTY FREE	٣
ARIG	٤
QATAR CENTER BANK	٥
JOFICO	٦
SAUDI BRITISH BANK	٧
MOVENPICK	٩
LEBANESE CANADIAN BANK	١٢
CREDIT BANK	١٥
BSO	١٧
JORDAN BANK	١٨
Ahli International Bank	٢٠
GENERAL ARABIA	٢١
QATAR ISLAMIC BANK	٢٣
AHLIA INS./ OMAN	٢٥
JORDAN INT'L INS.	٢٧
NATIONAL INS. SERVICES	٢٩
National Commercial Bank	٣٠
UNITED / JORDAN	٣٢
GULF TAKAFUL	٣٣
BLOM	٣٤
UFA	٣٧
COMERFORD INV.	٣٨
UNITED ASS./ LEBANON	٤١
LIBANO ARABE	٤٢
CREDIT CARD SERVICES	٤٥
INATEK	٤٧
UCA	٤٩
NORTH ASSURANCE	٥١
NBA	٥٣
CULTURE & CONSEIL	٥٣
INTERCONTINENTAL BANK	٥٥
Credit Card Services	٥٧
NASSIF ASSURANCES	٥٩
AFS	٦١
MAJOR	٦٣
ETHMAR BANK	٦٥
ICIEC	٦٧
ACAIR	٦٩
QAPCO	٧١
BNH	٧٣
NATIONALE	٧٥
INVEST HOUSE	٧٧
ADNIC	٧٩
MASTERCARD	٨١
BUHAIRAH NATIONAL	٨٣
DELTA	٨٥
KHAZNA INS.	٨٦
Jordan Commercial Bank	٨٩
ARAB GERMAN	٩١
ARAB ASSURERS	٩٣
Bahrain Financial Harbour	٩٥
BKIC	٩٦
Baraka Banking Group	٩٩
SOLIDARITY	١٠١
GULF UNION	١٠٢
REGENCY HOTEL	١٠٣
DHOFAR INS.	١٠٥
ASSALAM	١٠٦
PATEK PHILIPPE	١٠٧
RABIEH REAL ESTATE	١٠٨
INVESTMENT DAR	١٠٩
RABIEH HOTEL	١١٠
SYRIA GENERAL INS.	١١١
BYBLOS BANK	١١٣
BEMO	١١٤
BSL	١١٥
LANCASTER	١١٦
Banque de l'industrie et du travail	١١٧
ASSUREX	١١٨
Saudi Insurance Summit	١١٩
CREDIT LIBANAIS	١٢٠
BLF	١٢٣
BANKMED	١٢٥
FEDERAL BANK	١٢٧
BBAC	١٢٩
CREDIT FINANCIER	١٣١
WORLD GOLD COUNCIL	١٣٣
FNB	١٣٥
DOHA INS.	١٣٧
SAUDI GENERAL	١٣٩
INVEST BANK	١٤١
Lebanese Islamic Bnak	١٤٣
TRADE UNION	١٤٥
SAUDI FRANSI BANK	١٤٧
SAMBA	١٤٩
QIDB	١٥١
DOHA BANK	١٥٣
ABC	١٥٥
SYRIAN TELECOM	١٥٦
FCC	١٥٨
LIBERTY INS.	١٥٩
MASHREQ BANK	١٦١
ATI	١٦٢
PHARAON & CHIHA BANK	١٦٣
SALAM BANK	١٦٥
UNION BANK	١٦٧
WIKAYA	١٦٨
LEBANON & GULF BANK	١٦٩
Qatar International Islamic Bank	١٧١
JORDAN ISLAMIC BANK	١٧٣
Islamic Ins. / Jordan	١٧٤
Salam For Exhibitions	١٧٥
Housing Bank / Jordan	١٧٧
TAWFEEQ	١٧٩
Union National Bank	١٨١
Sharjah Islamic Bank	١٨٣
EMIRATES BANK	١٨٥
BEMO	١٨٧
ADIR	١٨٩
NAS.	١٩٠
IBCO	١٩٢
FRANSABANK	١٩٣
I.E. MUHANNA	١٩٤
MUHANNA FOUNDATION	١٩٥
ALLIANZ	١٩٦
City Ins.Services	١٩٨
ARAB ORIENT	١٩٩
BANKERS	٢٠١
National Ins. / Egypt	٢٠٣
National Takaful / Kuwait	٢٠٥
ARAB P & I POOL	٢٠٧
CIG	٢٠٩
BEIRUT BANK	٢١١
WATHBA NATIONAL	٢١٣
ZARIS	٢١٥
AMITY	٢١٧
AHLIA / KUWAIT	٢١٩
SAUDI PEARL	٢٢١
MIB	٢٢٣
SAGR NATIONAL	٢٢٥
OASIS	٢٢٧
SNIC	٢٢٩
LABUAN RE	٢٣١
NATIONAL AHLIA	٢٣٣
Qatar Islamic Ins.	٢٣٥
ACIG	٢٣٧
UNITED / LYBIA	٢٣٨
MIDDLE EAST INS.	٢٣٩
ALMIR	٢٤٠
MASHRIQ /PALESTINE	٢٤١
MUNICH RE	٢٤٣
FENCHURCH FARIS	٢٤٧
IMPA	٢٤٩
CHEDID & ASSOCIATES	٢٥١
AIMS	٢٥٣
MILLI RE	٢٥٥
BEST RE	٢٥٧
CCR	٢٥٩
INTERMED	٢٦١
MEAB	٢٦٣
MEDNET LEBANON	٢٦٥
MEDICALE	٢٦٧
ALIG	٢٦٩
MAWARED BANK	٢٧١
IBC	٢٧٣
EMIRATES INS.	٢٧٥
ACE	٢٧٧
JORDAN INS.	٢٧٩
CAPE	٢٨١
SOS AUTO	٢٨٢
LEBANESE CARTS	٢٨٣
SSS	٢٨٤
LIBANAISE D'ASS.	٢٨٥
MEDEXA	٢٨٧
PMC RE	٢٨٩
GE INS. SOLUTIONS	٢٩١
EGYPT RE	٢٩٣
Fair Oil Ins. Syndicate	٢٩٥
NASCO KARAOGLAN	٢٩٧
SGBL	٢٩٩
VRS UNIVERSE	٣٠١
SECURITE ASSURANCES	٣٠٣
RED SEA	٣٠٥
EURO ARAB	٣٠٧
SALAMA	٣٠٩
SOUHEIL SABELLA	٣١٠
SAUDI CONTINENTAL	٣١١
STAR OF LEBANON	٣١٢
Union Arab Int'l	٣١٣
CIB	٣١٤
GERESA	٣١٥
ISM	٣١٦
AWRIS	٣١٧
Gulf Ins. / Kuwait	٣١٩
PHILADELPHIA	٣٢١
Sagr Co for Coop. Ins.	٣٢٣
MEDNET / KSA	٣٢٥
RIM	٣٢٧
TAKAFUL INS.	٣٢٩
UIB	٣٣١
MED RE	٣٣٣
COGENT M.E.	٣٣٥
AMANA GULF	٣٣٧
ACE ARABIA	٣٣٨
LIBANO SUISSE	٣٣٩
TAKAFUL RE	٣٤١
AHLIA INS. / KSA	٣٤٣
AMAN	٣٤٥
ARCH & ART	٣٤٦
SAUDI BROKERS	٣٤٧
BYBLOS INS.	٣٤٩
MOHANDES INS.	٣٥١
ARABIAN SHIELD	٣٥٣
AAA	٣٥٤
TAKAFUL INT'L / BAHRAIN	٣٥٥
SCR MAROC	٣٥٧
AFFRAD	٣٥٩
DELTA	٣٦١
LEADERS INS.	٣٦٣
AMIG	٣٦٥
MISR INS.	٣٦٧
YARMOUK	٣٦٩
NIC	٣٧١
BERYTUS	٣٧٣
COMPASS	٣٧٥
CEB	٣٧٧
OMAN INS.	٣٧٩
ALLIANCE	٣٨١
IGI	٣٨٣
RAK NATIONAL	٣٨٥
Abou Dhabi National Takaful	٣٨٧
FUJAIRAH NATIONAL	٣٨٩
QATAR GENERAL	٣٩١
PROMOTION & MARKETING	٣٩٣
GUARDIAN / UAE	٣٩٥
AHLIA GENERAL INS.	٣٩٧
Arab Life & Accident	٣٩٩
TIIC	٤٠١
NGI	٤٠٣
AJIG	٤٠٥
JUELMIN	٤٠٧
SABAA / YEMEN	٤٠٩
WASL INS. BROKERS	٤١١
GUARDIAN / LEBANON	٤١٢
BUSTAN HOTEL	٤١٣
AIG / PALESTINE	٤١٧
CHARK INS.	٤١٩
Royal & Sunalliance	٤٢١
AHD CO.	٤٢٣
UNITED / UAE	٤٢٥
MITSUI SUMITOMO	٤٢٧
GRAS SAVOYE	٤٢٩
CUMBERLAND	٤٣٣
ARAB LIFE	٤٣٥
COMMERCIAL INS.	٤٣٧
AROPE	٤٣٩
ALICO	٤٤١
AUG	٤٤٣
FAJR AL GULF	٤٤٥
ALA	٤٤٧
ARABIAN SEAS	٤٤٩
DUBAI INS.	٤٥١
RABIEH CO	٤٥٢
MEDNET UAE	٤٥٣
MARINA INS. BROKERS	٤٥٥
FIDELITY	٤٥٦
Georges Ajaka Group	٤٥٧
Watania / Yemen	٤٥٨
Mashrek Hopital	٤٥٨
RIACHI GROUP	٤٦٠
HORIZON	٤٦١
MEARCO	٤٦٢
AMANA INS.	٤٦٣
ACT	٤٦٤
MOHAMAD CHAHINE	٤٦٥
NEXT CARE	٤٦٦
Consulate of timorleste	٤٧١
Ahlia Brokers / KSA	٤٧٢
Khaleej Ins. / Qatar	٤٧٣
MANARA	٤٧٥
Suez Canal Ins.	٤٧٧
J.E. ZAKHOUR	٤٧٨
NRIS	٤٧٩
OMAN UNITED	٤٨١
IDEA	٤٨٢
MEDGULF	٤٨٣
BANK AUDI	٤٨٤
BEIRUT DUTY FREE	٤٨٦
GS	٤٨٧
OVERSEAS	٤٨٨
KAMEL INS.	٤٨٩
RENAULT	٤٩٠
SOFTWARE DESIGH	٤٩١
SOGECAP LIBAN	٤٩٣
KSARA	٤٩٥
CASINO DU LIBAN	٤٩٦
ARAB UNION RE	٤٩٩
MOVENPICK / YEMEN	٥٠١
FBEL	٥٠٣
JOSEPH EID & CO	٥٠٥
BEITNA	٥٠٧
IWC	٥٠٩
JAQUET DROZ	٥١١
AHLIA INS. BAHRAIN	٥١٣
CAPITAL	٥١٥
AMINE AOUR ETS	٥١٧
MALIA TRUST	٥١٩
LOTO	٥٢١
MOUSSALEM BROS.	٥٢٣
GEMAYEL FRERES	٥٢٥
FIDELITY INS.	٥٢٧
ARAB PRINTING PRESS	٥٢٩
ESA.	٥٣١
KHOURY & BAROUD	٥٣٣
ALFA	٥٣٧
B SYNCHRO	٥٣٩
UNISHIP	٥٤١
COMTEK	٥٤٣
CA	٥٤٥
NOKIA	٥٤٧
i-MATE	٥٤٩
SAMSUNG	٥٥١
TABREED	٥٥٣
SHERATON SUITES	٥٥٥
HAKIM ANTOINE	٥٦١
JOSEMAR	٥٦٥
DANZAS	٥٦٧
PWC LOGISTICS	٥٧١
SIGMA SPEEDY SERVICES	٥٧٣
PORT DE BEYROUTH	٥٧٥
TRIPOLI PORT	٥٧٧
NAVY GROUP	٥٧٩
FAST MONDIAL	٥٨١
ACCONAGE	٥٨٣
GTS	٥٨٥
CARGO MASTER	٥٨٧
BCTC	٥٨٩
NAVIGATORS	٥٩٠
CROWNE PLAZA	٥٩٣
LAND TRANSPORT INT'L	٥٩٥
UASC	٥٩٧
BA SHIPPING	٥٩٩
MAERSK	٦٠١
ANTARSPED	٦٠٣
GEZAIRI SHIPPING	٦٠٥
METRANS	٦٠٧
GLOBE SHIPPING	٦٠٨
EDIMAR	٦١٣
MEDCONRO	٦١٥
METZ SHIPPING	٦١٧
NATIONAL MARITIME	٦١٩
ABOU MERHI LINES	٦٢٣
SEATRANS	٦٢٧
SIGMA SPEEDY SERVICES	٦٣١
MERIT SHIPPING	٦٣٥
ORIENT SHIPPING	٦٣٧
ROUPHAEL GROUP	٦٣٨
SEALINE	٦٤١
PEUGEOT	٦٤٣
INFINITY	٦٤٥
JAGUAR	٦٤٧
G.A.BAZERJI & SONS	٦٤٩
OPEL	٦٥١
RANGE ROVER	٦٥٣
HUMMER	٦٥٥
PMA	٦٥٧
PORSCHE	٦٥٩
WILD DISCOVERY	٦٦١
RIVIERA HOTEL	٦٦٣
BEACH ROTANA	٦٦٥
MESHREF	٦٦٧
ETIHAD AIRWAYS	٦٧١
BUSTAN RESIDENCE	٦٨٣
MSC	٦٩٥
Qatar International Islamic Bank	٦٩٦
CHEDID & ASSOCIATES	٦٩٨
SNA	٧٥٥
AXA M.E.	٧٥٦


الجزء الثالث PART III
البيان
الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
BUSINESS GUIDE
2006
دليل رجال الاعمال
٢٠٠٦
المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي



دليل لبنان والبلدان العربية

حالات طارئة والجمعيات والنقابات والاعياد الوطنية ٧٠٠
الادارات العامة والجامعات ٧٠١
المستشفيات والصيدليات ٧٠٢
شركات برمجة الكومبيوتر والانترنت - السينما والمسارح ٧٠٣
شركات بيع السيارات ٧٠٤
الفنادق والمجمعات السياحية والنوادي وشركات الطيران ٧٠٦
المطاعم ٧٠٨
المصارف في لبنان ٧١٠
المصارف في الدول العربية ٧١٨
الشركات المالية ومكاتب التمثيل المصرفية ٧٢٥
شركات التأمين واعادة التأمين في لبنان ٧٢٦
وسطاء الضمان في لبنان ٧٣٢
شركات التأمين في الدول العربية ٧٣٤
وسطاء الضمان وخبراء العوريات في الدول العربية ٧٣٩
شركات النقل في لبنان ٧٤٢
الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرفأ بيروت ٧٤٧
شركات النقل في الدول العربية ٧٤٨
المخابرات الهاتفية الدولية ٧٥٢

Lebanon & Arab World Business Guide

Useful Number, Associations, Syndicates & National days 700
Government Department & Universities 701
Hospitals & Pharmacies 702
Software & Internet Companies, Cinema & Theatre 703
Car 704
Hotels, Airlines, Beaches, Health Clubs & Night Clubs 706
Restaurants 708
Banks in Lebanon 710
Banks in the Arab Countries 718
Representative banks & Financial companies 725
Insurance & Reinsurance companies in Lebanon 726
Insurance Brokers in Lebanon 732
Insurance, Reinsurance & Agents in the Arab World 734
Brokers & Loss Adjusters in the Arab World 739
Shipping Agents & Forwarders in Lebanon 742
Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port 747
Shipping Agents in the Arab World 748
International Phone Area Codes & Rates 752

USEFUL NUMBERS

Airport

- Information (1) 628000-629065/6
- ADMINISTRATION (1) 629125/130
- Customs (1) 629160

Civil Defence (125)

Consumer Services Protection (1739)

Electricity (145) (1707)

Fire Department (175)

General Security (1717)

Informations (120)

International Calls(100)

Internal Security (160) (1722)

National Defense (1701) (1702)

Ogero (1515)

Police (112)

Red Cross (140)

Telephone Repairs (113)

VAT (1710)

Weather (1718)

Ports

Beirut	(1) 580211/2/3/4/5/6 - 581400
Byblos	(9) 540054
Chika	(6) 820101
Jounieh	(9) 640038
Saida	(7) 752221
Tripoli	(6) 600789
Tyr	(7) 741596

Water

Beirut	(1) 386761/2
Dbaye	(4) 542988- 543471
Barouk	(5) 554283
Jounieh	(9) 915055/6
Metn	(1) 899416
Saida	(7) 721271
Tripoli	(6) 601276
Tyr	(7) 740194
Zahle	(8) 800235/722

ASSOCIATIONS, SYNDICATES & OTHER ORGANIZATIONS

BEIRUT

ACCOUNTANTS	(1)616013/131- (3)366161
ACTORS	(1)383407
BANKS	(1)970500
CHEMICAL	(1)499851/2/5
CONTRACTORS	(1)611283/7
DENTISTS	(1)611222/555
DOCTORS	(1)610710
ENGINEERS	(1)850111
GRAPHIC ARTS	(1)511177/8
HOSPITALS (PRIVATE)	(1)616772
HOTELS	(1)202059
INDUSTRIALISTS	(1)350280/1/2
- BEIRUT	(1) 315693 - 309083 - 318242
- BORJ HAMMOUD	(1)259900
- CHOUEIFAT	(5)433405
- HARET AL NAAMET	(3)380920
- INDUSTRIAL CITY	(1)499148
- MKALLES	(1)686333
- SOUTH SUBURB	(1)558888
- ZALKA	(1)893721
INSURANCE	(1)200369-338276
JOURNALISTS	(1)200034
LAWYERS	(1)427941-427976
PAPER & PACKAGING	(1)510179
PHARMACIES	(1)425651-426041
PRESS	(1)865519-800351
R.D.C.L. (BUSINESSMEN)	(1)320450
READY WEAR	(3)879707-(3)236999
RESTAURANTS & CAFE	(1)363040
TAXIS	(1)268040
TEXTILLES	(5)450077-456151
TOURISM JOURNALISTS	(1)349251
TRADERS	(1)347997-345735
TRADERS & IND. CHAMBER	(1)353390/3
TRAVEL & TOURISM	(1)200176-324322
WRITERS	(1)200034

BEKAA

INDUSTRIALISTS	(3)212780
LAWYERS	
- BAALBAK	(8)371426-374599
- ZAHLE	(8)810231
TRADERS & IND. CHAMBER	(8)802602

MOUNT LEBANON

ALCOHOLIC BEVERAGES	(9)913186-635222
INDUSTRIALISTS	
- ALEY	(5)550715
- BYBLOS	(9)452011
- KESRWAN	(9)926135
- NORTH METN	(4)926072-920414
- SOUTH METN	(5)436766
LAWYERS	
- ALEY	(5)554278
- BAABDA	(5)920616-924183
- DAIR AL KAMAR	(5)510244
- JBEIL	(9)541640
- JDEIDET EL METN	(1)892548
- JOUNIEH	(9)915051-930750
SOCKS	(9)926019
TANNERS	(9)211027/33

NORTH

DENTISTS	(6)432287-627526
DOCTORS	(6)611348-611377
ENGINEERS	(6)430972/3
INDUSTRIALISTS	(6)410521 - 442773
- ZGHORTA	(6)662008/9 - 661786
LAWYERS	(6)440052

SOUTH

INDUSTRIALISTS	(7)221111
LAWYERS	
- SAIDA	(7)736176/7-721689
- TYR	(7)345852
TRADERS & IND. CHAMBER	(7)720123

NATIONAL DAYS IN ARAB COUNTRIES

1	January	Sudan
23	February	Qatar
25	February	Kuwait
3	March	Morocco
8	March	Syria
20	March	Tunis
17	April	Syria
22	May	Yemen
25	May	Jordan
11	June	Lybia
5	July	Algeria
9	July	Morocco
14	July	Iraq
23	July	Egypt
6	August	Emirates
11	August	Jordan
1	September	Lybia
3	September	Qatar
23	September	Saudi Arabia
6	October	Egypt & Syria
21	October	Somalia
1	November	Algeria
14	November	Jordan
18	November	Oman
18	November	Morocco
22	November	Lebanon
28	November	Moritania
2	December	Emirates
16	December	Bahrain

GOVERNMENT DEPARTMENTS

PRESIDENTIAL PALACE	(5)468390-(1)457111
PARLIAMENT	
- CENTRAL	(1)983022-981460/7
COUNCIL OF MINISTERS	
- CENTRAL	(1)373960/4
- CENTRAL INSPECTION	(1)346100/4
- CIVIL SERVICE BOARD	(1)806493-869840
- DAR AL FATWA	(1)788173/4/5
- DISCIPLINARY BOARD	(1)203503
- MASHIAKHAT AKL (DRUZE)	(1)353444/5
- FINANCE DEPT.	(1)370368
- STATE SECURITY	(1)862700-822610

MINISTRIES

AGRICULTURE

- MINISTER	(1)848443
- G. M.	(1)820700
- CENTRAL	(1)849600/11

CULTURE & SUPERIOR EDUCATION

- MINISTER	(1)799755/803399
- G. M.	(1)273983

DEFENCE

- MINISTER	(1)429963
- CENTRAL	(1)428800

DISPLACED

- MINISTER	(1)366129-366110
- G. M.	(1)366134-366138
- CENTRAL	(1)366373

ECONOMY & TRADE

- MINISTER	(1)340504/5
- G. M.	(1)345178-341771
- CENTRAL	(1)747066

EDUCATION

- MINISTER	(1)744252-371059
- G. M.	(1) 370332
- CENTRAL	(1) 371497/8

ENVIRONMENT

- MINISTER	(4)524888/999
- CENTRAL	(4)522222

FINANCE

- MINISTER	(1)642720/1
- G. M.	(1)642722
- CENTRAL	(1)981001

FOREIGN OFFICE

- MINISTER	(1)200469 - 324400
- G. M.	(1)321323
- CENTRAL	(1)333099

HOME OFFICE

- PERSONAL STATUS	(1) 741890-802022
- PROVINCE	
= BEIRUT	(1) 986014
= MOUNT LEBANON	(5)920540
= NORTH	(6)443120/3
- BRIGADE	
= AIRPORT	(1)629517/8
= BAALBACK	(8)374142/8
= JDEIDEH	(1)901203 - 900371
= JOUNIEH	(9)930274

HOUSING & COOPERATIVE

- MINISTER	(1) 200280/1
- CENTRAL	(1) 333572 - 203818

HYDRAULIC & ELECTRICAL RESOURCE

- MINISTER	(1)565040/3
- CENTRAL	(1)565100/4
- ELECTRICITY	(1)442720/9
- WATER	(1)386760/2

INDUSTRY

- MINISTER	(1)427047
- G. M.	(1)427989
- CENTRAL	(1)427006

INFORMATION

- MINISTER	(1)351032
- G. M.	(1)351038
- CENTRAL	(1)745815

JUSTICE

- MINISTER	(1)425670 - 422956/7
- G. M.	(1)422938 - 422278
- CENTRAL	(1)422955 - 422944

LABOR

- MINISTER	(1)556831/2
- G. M.	(1)556841/2
- CENTRAL	(1) 700803/4

MUNICIPAL & RURAL AFFAIRS

- MINISTER	(1)751610
- G. M.	(1)750063
- CENTRAL	(1) 754200

POST & TELECOMMUNICATION

- MINISTER	(1)610200

PUBLIC HEALTH

- MINISTER	(1)615701/4
- G. M.	(1)615724/5

PUBLIC WORKS & TRANSPORT

- MINISTER	(5)458980/75-459680/70
- CENTRAL	(5)455821/3

SOCIAL AFFAIRS

- MINISTER	(1)611242
- G. M.	(1)612850
- CENTRAL	(1)611260

TOURIST

- MINISTER	(1)354764
- G. M.	(1)353328 -738591
- CENTRAL	(1)340940/4

YOUTH & SPORTS

- MINISTER	(1)426658
- G. M.	(1)424391
- CENTRAL	(1)426657

UNIVERSITIES & COLLEGES

BEIRUT & MOUNT LEBANON

ALBA	(1) 502370/1
ANTONINE	(5) 924073/4
ARAB OPEN	(1) 392147
AUB	(1) 340460
AUST	(1) 218716
BEIRUT ARAB	(1) 300110
BEIRUT ISLAMIC	(1) 797600
BERKLEY	(1) 341844
C&E (Badaro)	(1) 385566
CIT	(1) 257700
ESA	(1) 373373/4
HAIGAZIAN	(1)353010/2-349230/2
HARIRI CANADIAN	(5) 601386
IMAM OUZAI	(1) 704452
ISEC	(1) 500393 - 484607
ISLAMIC	(5) 807711/2
KAFAAT	(1) 872225
LAU (BEIRUT)	(1)786456 - 786464
LEBANESE	(1) 612618
LUC	(5) 450540
MAKASSED	(1) 646505
MECAT	(5) 800518
MIDDLE EAST	(1) 685800
NDU. (CHOUF)	(5)511202
SAGESSE	(1) 291091
TLC	(1) 891797
UNIVERSAL	(3) 725680
U.S.J. (St. Joseph)	(1) 426456/7
- ESIB	(1) 680513/4/6
- HOTEL DIEU DE FRANCE	(1) 615300/400

BEKAA

LEBANESE	(8)806151/812553
LEBANESE INTERNATIONAL	(8) 640930/1/2

KESRWAN-JBEIL

AUT	(9) 478143/4
ESIG	(9) 233183
L.A.U.	(9) 547254/944850
N.D.U.	(9)218950/1
ST. ESPRIT (Kaslik)	(9)600000 - 934444

NORTH

BALAMAND	(6)930250
CUT	(6)405046
JINAN	(6) 447906/7
LEBANESE	(6)387015/388693/4
N.D.U.	(6) 416100/2

SOUTH

LEBANESE	(7)720002/725409

International Organizations

Arab League	(1)745264/5/6
FAO	(5)468173
FISCR	(5)424851
ILO	(1)752400/5
OATA	(1)861297/8/9
ONUST	(1)821450/1
U.B.A	(1)785711/2/6 - 863460
UNESCO	(1)850013/4/5
UNFPA	(1)981301 - 981311
UNHCR	(1)368884/0/1
UNICEF / ESCWA	(1)981301- 981311
UNIFIL	(1)424117 - 424119
Union Europeene	(1)339050 - 339060
UNRWA	(1)840490/5
WFP	(1)981401
WHO	(1)371918- 366760
World Bank	(1)987800/5

HOSPITALS

BEIRUT

Abou Jaoude	(4)716000-718000
American University Hospital (AUH)	(1)350000
Arz (AL)	(1)870042 - 876770
Barbir	(1)652915
Baydoun	(1)350993/633
Beirut General	(1)823663-850213/5
Bekhazi	(1)360890
Borj (Al)	(1)474718
Child and Mother	(1)788770-788769
Dar al Ajaza	(1)856658
Eye and Ear	(4)521130
Ghorayeb	(1)632385/920
Haroun	(1)875053-897300/4
Hayat	(1)546200
Haydar	(1)632091-632360
Hayek	(1)499142/3
Hôpital de l'Armee Libanaise	(1)395400
Hôtel Dieu de France	(1)615300/400
Karam Elie	(1)200400
Khalidy Hospital	(1)340249-350329
Khoury Fouad	(1)346280
Lebanese (jetawi)	(1)577177-577277
Maarbes	(1)389292/5
Makassed	(1)646590/4
Middle East Hospital	(1)809551-862888
Mount Lebanon (Gharios)	(5)957000
Najjar	(1)346914-340626
Notre Dame de Loudres	(1)391211
Rassoul al Aazam	(1)452700
Rizk	(1)200800-328800
Rosaire Sisters	(1)447980-581140
Sacre Coeur	(5)456293
Sahel	(1)858333/342
Saint Charles	(5)953444-451100
Saint Georges des Grecs	(1)585700
Saint Jean	(1)872747
Saint Joseph	(1)248750/8
Sainte Therese	(5)466780
Serhal Samir	(4)406838-417910
Trad	(1)369494
Women's	(1)631062
Zahra'	(1)821671-851040/4

BEKAA

Bahmad	(8)890107
Bekaa	(8)543150/1
Dar al Amal	(8)871901
Farhat	(8)660102/1
Ibn Sina	(8)377811-371811
Khatib Mounir	(8)930570
Khoury General	(8)807000/2
Lebanese French Hospital	(8)810121/7
Mais	(8)542300/1
Rayan	(8)373682-372182
Ryak	(8)901300/5-(3)714011
Tamnine	(8)910998
Tatari	(8)371903-370779
Tell Chiha	(8)807782

KESRWAN-JBEIL

Hajj	(9)951755/7
Notre Dame du Liban	(9)937401-639040
Notre Dame Martine	(9)540017
Notre Dame de Secours	(9)944255/693
Saint Georges	(9)234201-954200/4
Saint Louis	(9)934288
Saint Michel	(9)621033/4

MOUNT-LEBANON NORTH

Beit Chabab	(4)982755-983396-981577
Bhannes	(4)983770/5
Institut Libanais des Handicapés	(4)980621-982026

MOUNT-LEBANON SOUTH

Aïn Wazein	(5)509001
Baaklyn	(5)300882
Hamlin	(5)530004
Imane	(5)554264-555692
Jabal	(5)530432
Kafaat	(5) 463670
Kamal Joumblat	(5)432525
National Hospital For Paralysis	(5) 551702
Orfane	(5) 501660
Ouyoun	(5)554449
Soeurs de La Croix	(5)505625-505009
Watani	(5)557880/1/2

NORTH-LEBANON

Akkar	(6)690000
Batroun	(6)742970/2
Borgi Iskandar	(6)950150
Hanane	(6)200526/7
Haykal	(6)430600/1-411111
Housseini	(6)600005/6
Islami	(6)210181/6
Mazloum	(6)410186
Mounla	(6)600111/3
Nini Wahib	(6)433293-432811
Notre Dame de Zghorta	(6)661204-660575/6
Salam	(6)411700/6
Tripoli Gov.	(6)555230

SOUTH-LEBANON

Governmental Hospital	(7)721606
Hammoud	(7)723111-721687
Hamzeh (Maternite)	(7)505440
Jabal Amel	(7)740343
Janoub (al)	(7)720111
Kassab Walid	(7)723900/700
Labib Medical Center	(7)723445-806669
Najm	(7)741595
Nakib (al)	(7)721721-721200
Rahi	(7)222023
Secours Populaire	(7)530970/3

PHARMACIES

BEIRUT

AlAdlieh (Ashrafieh)	(1) 200417
Alexandre (Adib Ishak)	(1) 333807
Arax (Borj Hamoud)	(1) 249857
Badaro	(1) 324623
Badarol	(1) 387731
Bader (Sodeco)	(1) 219192
Basta Eljdida (Basta Tahta)	(1) 641835
Berty (Achrafieh-Salam)	(1) 327744
Boustany (Sami Elsolh)	(1) 381616
Chifa' (Furn El-Chebbak)	(1) 291204
Eben Rached (Talet Elkhayat)	(1) 312913
Hachach (Hop. St. Georges)	(1) 585005
Hajjar (Jardin de Jesuite)	(1) 584125
Hekmeh (zkak Elblat)	(1) 377275
Jdeideh (Jdeideh)	(1) 890763
Jeetawi (Hop.St. Geogres)	(1) 581671
Kaddoura (Hamra-Meemare)	(1) 740106
Khoury (Zalka)	(1) 891800
Rizk	(1) 615039
Saint Joseph(Dora)	(1) 249468
Saint Michel (Tarik Elnahr)	(1) 562802
Saydeh (Ashrafieh)	(1) 324821
Shaar jadida (Alzarif)	(1) 736955

BEKAA

Hatoum (Chtoura)	(8) 543430
Ibn Reched (Baalbeck)	(8) 374750
Najat	(8) 817860-03/227626
Saydeh (Zahle)	(8) 823474

KESRWAN-JBEIL

Aamchit (Aamchit)	(9) 946675
Achkout (Achkout)	(9) 952666
Adonis (Adonis)	(9) 217103
Bassil (sahel Alma)	(3) 855777
Byblos (jbeil)	(9) 540346
Hakim (Aachkout)	(9) 953376
Hreich (zouk Mosbeh)	(9) 219364
Karam (Balouneh)	(3) 383520
Keserwani (kfarhabab)	(9) 852816
La Prevention (Achkaut)	(9) 958693
Naamat Hanna (Klayaat)	(9) 952300
Ommaya (Kornayel)	(3) 609022
Pharmacy 2000 (Zouk)	(9) 216722
Rahbani (Jbeil)	(9) 946100
Saint Georges (Ajaltoun)	(9) 954434
Saint Paul (Daroun)	(9) 263927
Saint Rock (Amchit)	(3) 637336
Saint Rock (Reyfoun)	(9) 957577
Shayle (Shayle)	(9) 234170
Tabarja (Tabarja)	(9) 850380

MOUNT-LEBANON

Abi Nader (Baabda)	(5) 923623
Abou Fadel (Broumana)	(3) 629010
Abou Khaled (Bhamdoun)	(3) 310199
Asmar (Beit Mery)	(4) 977951
Aoukar (Aoukar)	(4) 544570
Boustany (Deir Elkamar)	(5) 505196
Chaker (Antelias)	(1) 412355
Chartouni (Hadath)	(5) 464850
Haddad (Beit Elshaar)	(3) 359197
Iben Sina (choueifat)	(3) 269614
Joumhour (Joumhour)	(5) 921060
Kharrat (Kornat Chehwan)	(4) 927100
Kferchima (Kferchima)	(5) 297900
Lina (Beit el-Chaar)	(4) 922623
Mkarzel (Nacache)	(4) 413814
New Pharmacy (Furn El Chebbak)	(1) 291151
Rabieh (Rabieh)	(4) 411150
Saha (Hazmieh)	(5) 450640
Sainte Therese (hadath)	(3) 819022
Youssef El Helou (Baabda)	(5) 468472

NORTH-LEBANON

Akkar (Akkar)	(6) 690701
Bassam (Tripoli)	(6) 431811
Charif (Halba)	(6) 690468
Santa Marina (Amyoun)	(6) 651355
Saint Georges (Bcharre)	(3) 316353
Sir Kobra (Sir-al Donnieh)	(6) 665441
Zgharta- Zawiya	(6) 660198

SOUTH-LEBANON

Baasiri (Aabra)	(7) 725623
Cheikh (Hasbaya)	(3) 936755
Farhat (Sour)	(7) 347300
Naim (Sour)	(7) 345993
Salloum (Nabatieh)	(7) 760183

CAR & TRUCK CONTACT PERSONS

ALFA ROMEO
Pierre Hneineh
Tel: (1) 684684/5 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

ASTON MARTIN
Nadim Tewtel
Tel: (1)800001 - Fax: (1)785205
E-mail@tewtelgroup.com

AUDI
Nabil Kettaneh
Tel: (1) 560555 - Fax: (1) 577800
E-mail: fak@kettaneh.com

BENTLEY
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

BMW
Naji Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

CADILLAC/ CHEVROLET
Samir Homsi
Tel: (1) 425857- 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

CHRYSLER & JEEP
Elie & Halim Khoury
Tel: (1) 512100 - Fax: (1) 500313
www.jeep.com.lb

CITROEN
Didier Dagher Hayek
Tel: (1) 901744/5 - Fax: (1) 901746
www.citroenliban.com

DAIHATSU
Mounir Bazerji
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax:(1) 587109
www.bazerji.com

FERRARI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

FIAT/MAN
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

FORD
Abdullah Kraidees / Khaled Kaaki
Tel: (1) 245365 - Fax: (1) 245371
www.autolevant.com

GMC
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 -Fax: (1) 274311
www.rymco.com

HINO TRUCKS
Georges Charabaty
Tel: (9) 233550 - Fax: (9) 233554
E-mail: medevco@inco.com.lb

H O N D A
Nadim Tewtel
Tel: (1)800001 - Fax: (1) 785205
E-mail: honda@honda.com.lb

HYUNDAI
Walid Rasamni
Tel: (1) 511751 - Fax: (1) 481069
E-mail: cmcleb@dm.net.lb

INFINITI
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311
www.rymco.com

ISUZU
Samir Homsi
Tel: (1) 425857 - 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

JAGUAR
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

KIA
Assaad Dagher Hayek
Tel: (5) 950812/3 - Fax: (5) 950815
E-mail: natco@dm.net.lb

LADA
Ali Hassan
Tel:(1) 703728 - 819805 - Fax: (1) 700104

LAMBORGHINI
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

LANCIA
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 -Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

LEXUS
Dr. Fred &Pierre & Samir Boustany
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546
www.lexuslebanon.com

MASERATI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

MAZDA
Antoine Bou Khather
Tel: (4) 711040 - Fax: (4) 711050
www.mazdalb.com

MERCEDES
Joseph Zoghbi
Tel:(1) 255366 - Fax: (1) 255362
www.mercedes-benz.com

MINI
Naji Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

MITSUBISHI
Dimitri Eid
Tel: (1) 322523 - Fax: (1) 328910/1
E-mail: dmeid@dm.net.lb

NISSAN
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311
www.rymco.com

OPEL
Nadim Hakim
Tel: (5) 952323 - Fax: (5) 455372
www.technocars.com.lb

OTOYOL
Camile Ghantous
Tel:(1) 258573 - Fax: (1) 258574

PERODUA
Souheil Hindi
Tel: (1) 870030 - Fax: (1) 893465
E-mail: motortrd@dm.net.lb

PEUGEOT
Assaad Dagher Hayek
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404
www.peugeotliban.com

PORSCHE
Assad Raphael
Tel: (1) 975911- Fax: (1) 976911
www.porsche.com

RANGE ROVER
Nadim Tewtel
Tel: (1) 800001 - Fax: (1) 785205
E-mail@tewtelgroup.com

RENAULT
Pierre Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

ROLLS ROYCE
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

ROVER
Edmond & Serge Hayek
Tel: (1) 335075 -Fax: (1) 200428
E-mail: aviancosal@inco.com.lb

SAAB/SEAT
Georges Tabet
Tel: (1) 444990 - Fax: (1) 443866
www.sigmame.com

SAMSUNG
Elie Sarkis
Tel: (4) 544944 - Fax: (4) 542666

SCANIA
Nadim Chammas
Tel: (1) 253600 - Fax: (1) 260353

SKODA
Gergi Al Murr
Tel:(5) 959298 - 959398- Fax: (5) 957172
www.skoda-auto.com

SMART
Cezar Aoun
Tel:(1) 566444 - Fax: (1) 562977
www.smart-lebanon.com

SUBARU
Mounir Bazerji
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax: (1) 587109
www.bazerji.com

SUZUKI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

TATA
Assaad Dagher Hayek
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404

TOYOTA
Dr. Fred &Pierre & Samir Boustany
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546
www.toyotalebanon.com

VOLKSWAGEN
Nabil Kettaneh
Tel: (1) 560555 - Fax: (1)577800
E-mail: fak@kettaneh.com

VOLVO
Nagi Abou Adal
Tel: (1) 614615 - Fax: (1) 611166
www.volvo.com.lb

CINEMAS & THEATRES

BEIRUT

Abraj	(1) 292192 - 426641
Aresco Palace	(1)745906/7
Central	(1)260382
Concorde	(1)738439-352347
Dunes	(1)792123
Empire (ABC)	(1)209208
Empire (Sofil)	(1)204080- 328806
Freeway	(1)485590/1
Galaxy	(1) 544051
le Don	(1)792123
Monte Carlo	(1)300530
Monot	(1)202422
Montreal	(1)353009
Sagesse “La”	(1)561990
Saint Elie	(4)406706-418835
Sodeco Square	(1)616707

BEKAA

Empire	(8)821242
Star Gate (Zahle)	(8)813901

KESROUAN-JBEIL

Ambassades “Les”	(9)217490
Athene	(9)912321
Cite (La)	(9)937300
Elysee	(9)945884
Espace 1,2,3,4,5,	(9)212516
George V	(9)220526
Kaslik	(9)912503
Olympia (	9)644202
Planete (Zouk)	(9)221363
Pont “Le”	(9)216830
Telepherique	(9)936075 - 914324

NORTH-LEBANON

Empire (Las Salinas)	(6)540970
Planète (Tripoli)	(6)442471

SOUTH-LEBANON

Achpilia	(7)720963
Empire (Jezine)	(3)780384
Schehrazade	(7)720699

COMPUTER & SOFTWARE & INTERNET COS. IN LEBANON

CO. NAME	TEL	FAX
ACT	(01) 350349	(01) 345549
Aims	(09) 636985	(09) 636984
Alfa	(03) 391000	(03) 391009
BMB	(01) 293523	(01) 293524
CBM	(01) 680180	(01) 680280
Cedarcom	(01) 313999	(01) 314999
CIS	(04) 406224	(04) 407801
Comtek	(01) 882333	(01) 882444
Cyberia	(01) 744101	(01) 744102
Data Flow	(01) 331865	(01) 326868
Data Quest	(01) 335435	(01) 329140
DC Soft	(01) 970257	(01) 970267
Digital Links	(09) 835300	(09) 835600
Inconet	(01) 512513	(01) 510474
Internet Facilities Group	(01) 397088	(01) 397212
Int’l Turnkey Systems	(09) 639058	(09) 639059
Microsoft	(01) 983348	(01) 983349
MTC Touch	(01) 566111	(01) 564185
Ogero	(01) 840040	(01) 840040
PC Dealnet	(01) 682000	(01) 682000
Pixel	(01) 255404	(01) 255404
Sodetel	(01) 888041	(04) 525101
Soft Mind	(04) 713852	(04) 713853
Software Design	(01) 399855	(01) 380420
Tek Soft	(01) 487668	(01) 487670
Terranet	(01) 577511	(01) 577533
Trilog	(01) 425481	(01) 425120
Trinec	(01) 989595	(01) 989966

MEDICAL LABORATORIES

- Aouad	(04)963015
- C. Medecine Nucléaire	(01)380045 - 202349
- Cidem	(01) 293101/2
- Ghorra	(01)398636 - 398637
- Hindi joseph	01)361222 - 367666
- Laboratoire D’analyse	(09) 931479
- Laboratoire du Liban	(01)291292/3
- Makarem Emile	(05)554831
- Metn (el) Radiologie	(01)891765
- Nationaux	(01)302223 - 313513
- Orient	(01) 810940
- Pharmaline	(01)888306-7-8-9
- Torraf	(06)430999
- Unesco	(01)306081
- United Médical	(01)363140-1
- Wakim Antoine Fares	(04)413463

COURIERS

All Transport Agency	01-392910
Aramex	01-484166
Beyrouth Courses	01-502433
DHL	01- 629700, 390900
FedEx	01-345385
H.O.P.	01-281160
Jet Services	01-381495
Khadamat	(1) 282222
Liban Post	01-629629
Post Master	01-370687
Rapidco	03-627773, 01-480186
Road Runner	01-202277
Servio	03-248885
Tri Orient	04-406526
TNT Express Worlwide	01-342176, 349379
UPS	01-218575

Car Rental & Taxi

Car Rental

Adonis	**(9)216729**
Budget	**(1)740740/1**
Capital	**(5)455461**
City Car	**(1)803308/931**
First	**(1)488884/6**
Hala	**(1)601331-393904- 793333**
Hertz	**(1)423244- (3)300302**
J.J.N.	**(3)338320**
Lenacar	**(1)480480-496562**
Option	**(1)301226- 312971**
Speedy	**(1)741561/5**
Sunny	**(1)740011 - 342222**
Thrifty	**(3)380200- (1)510400/500**
Auto Tour	**(1)888222**
Daaboul	**(1)346690**
Dora	**(1)268040**
Extra	**(9)216903**
Gardenia	**(5)451817- 451603**
Lebanon	**(1)340717/8/9**
Shahrazade	**(7)721666**
Tourist	**(1)383360-383361**

Taxis

Aman (al)	**(6)627868**

كل عام وانتم بخير

تتقدم مجلة «البيان» من جميع قرائها في لبنان والعالم العربي والدول الاجنبية بأطيب التمنيات في الاعياد المجيدة ونتمنى لهم سنة خير وبركة.

HOTELS

BEIRUT

Albergo	(1)339797
Alexandre	(1)201132-200241
Astra	(1)346600/1
Bay View	(1)373090/5
Beau Rivage	(1)785741/3
Berkley	(1)340600
Beverly Hills	(1)365170
Beirut Golden Plaza	(1) 450859
Bristol	(1)351400/9
Casa D'or	(1)347850
Cavalier	(1)353001/5
Cederland	(1)340233/4
Cigale (La)	(1)893441
Commodore	(1)350400
Concorde	(1)740678
Crowne Plaza	(1)754755
Duroy	(1)798800
Embassy	(1)340814/5
Garden Tower	(4)417741
Gefinor Rotana	(1)371888/999
Grand Hotel Versailles	(1)739860/4
Habtour Grand Hotel	(1)496666
Holiday Inn Dunes	(1)792111
Holiday Tower	(4)542990
Imperial Suites	(1)862781
Kanjotel Suites Hotel	(4)418641/4
Lancaster	(1)790810
Legend	(1)801062- 860660
Lord's Hotel	(1)740382/3
Mace	(1)344626/7
Marble Tower	(1)346260
Marriott	(1)840540
May Flower	(1)340680/3
Mediterranee	(1)741691/3
Metropolitan	(1)496666
Monroe	(1)371122
Movenpick	(1)869666
Napoleon Best Western	(1)340013
Orient Prince	(1)340030/1
Palm Beach	(1)372000
Park Tower	(1)333314
Pavillon	(1)350160-352300/2
Phoenicia Intercontinental	(1)369100
Plaza	(1)755777
Private	(1)567890
Promenade	(1)874774
Radisson sas Martinez	(1)368111
Regis	(1)361845
Residence de France	(4)540796/9
Riviera	(1)373210/9
Royal Garden	(1)350010/4
Royal Plaza	(1)791000-798777
Royal (Le)	(4)548000
Safir Heliopolitan	(1) 810555
Savoy Comfort	(1)791431
Savoy Suite	(1)785966/7/8
Sea Rock	(1)788488
Sheikh (El) Suite	(1)756756
Sheraton Coral Beach	(1)859000
Sofitel le Gabriel	(1)203700/800
Suites Plaza	(1)867710
Summerland	(1)858000
Takaya	(1)799799
Vendome Intercontinental	(1)369280
Verdun Suite	(1)787420
Via Verde (Jdeidet elMetn)	(1)870368
White Tower	(1)878140/5
Wiener House	(1)350051- 352185

BEKAA

Chtaura Park Hotel	(8)540011
Kadri (Zahle)	(8)813920
Khraizat	(8)645190
Massabki	(8)544644
Monte Alberto (Zahle)	(8)810912
Palmyra (Baalbeck)	(8)370230

KESROUAN-JBEIL

Acropolis (Kaslik)	(9)639739
Ahiram (Jbeil)	(9)540440
Annaya Palace	(3)709088
Aquarium (Jounieh)	(9)936858/9
Arcada Marina (Jounieh)	(9)832250
Auberge De Faqra (Kfardebian)	(9)300600
Blue Beach	(9) 910621
Byblos Sur Mer (Jbeil)	(9)548000
Bzoummar Palace	(9)216800/5
Camelot (Maameltein)	(9)855222
Century Park Hotel (Kaslik)	(9)219000
Dallas (Maameltein)	(9)937720
Emilton	(9)853344
Four Seasons (Halat)	(9)478673
Holiday Suites	(9)933907
Horizon (Jounieh)	(9)635231/2
Luxor (Maameltein)	(9)852001/2
Madisson	(9)832066
Marbella (Sahel Alma)	(9)635861/2
Miami (Jounieh)	(9)933830/3
Mirage (Maameltein)	(9)851636/7
Monte Bello (Ajaltoun)	(9)235735
Montemar (Maameltein)	(9)851624
Mzaar Intercontinental	(9)340100
Nirvana (laploup)	(9)621436
Portemilio Suite (Kaslik)	(9)933300
Quartier (Tabarja)	(9)852122/6
Queen's Land (Jounieh)	(9)796510
Rabieh Marine (Safra)	(9)852808
Regency Palace (Adma)	(9)854854
Residence (Maameltein)	(9)851705/7
Saint Antoine (Maameltein)	(9)831512
Saint Daniel (Adonis)	(9)220402/3
Saint Giorgio (Faraya)	(9)321321
St. Jean Hotel (Maameltein)	(9)635280/2
Saint Rock (Rayfoun)	(9)950076
Shangrilla (Laklouk)	(9)621436
Side Rock (Jounieh)	(9)639802/4
Tamer Land (Faraya)	(9)321268
Twins (Tabarja)	(9)854450/1
West House (Jounieh)	(9)936580
Zoukotel (Zouk)	(9)215900/5

MOUNT-LEBANON NORTH

Amrieh (al) (Bickfaya)	(4)980482
Beit Mery	(4)873111-972417
Belle Vue (Broumana)	(4)865000
Bustan (al) (Beit Mery)	(4)870400/2
Colibri (Baabdat)	(4)820402
Crillon (Broumana)	(4)960221
Garden Hotel (Broumana)	(4)960579
Ghaba El Khadra	(5)370477
Grand Hills (Broumana)	(4)862888
Grand Hotel (Bolognia)	(4)295100/1
Grand Hotel (Naas)	(4)982628/9
High Hill (Bikfaya)	(4)984200-984310
Kanaan (Broumana)	(4)960084
Merryland	(4)980390
Monteverde (Beit Mery)	(4)401806
Pax (Broumana)	(4)961410
Primotel (Broumana)	(4)963700
Printania (Broumana)	(4)960416/9
Rabieh Guest House	(4)525713/7
Royal Park (Ain Saade)	(4)873100/200
Russli (Broumana)	(4)960016/5

MOUNT-LEBANON SOUTH

Aley Al Kabir (Aley)	(5)554760/1
Barouk Palace	(3)630055/6
Carlton (Bhamdoun)	(5)260557/8
Chateau Bernina (Sawfar)	(5)290251/3
Hazmieh Rotana (Baabda)	(5) 458000
Highland (Aley)	(5)556110
Howard Johnson Comfort	(5)457617
Istirahat (Al)	(5)556075
Mir Amine (Beit Eddine)	(5)501315/7
Safir (Bhamdoun)	(5)868541
Sheikh (el) (Bhamdoun)	(5)262900
Sheraton Grand Hotel (Bhamdoun)	(5)260300

NORTH-LEBANON

Auberge Des Cedres	(6)678888
Belmont (Ehden)	(6)560091
Chbat (Becharré)	(6)671270
Cortina (Arz)	(6)678195
Grand Hotel Abshi	(6)560001
Mairie (Ehden)	(6)560108
Naoura (Tripoli)	(6)401650/3
Quality Inn (Tripoli)	(6)211255
Saint Bernard (Arz)	(6)678100/2-(3)289600/1
Saint Stephano	(6)643201
Sir Al Kabir (SirelDonnieh)	(6)490097
Sir Palace	(6)490065

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr)	(7)360250/1
Auberge (Jezzine)	(7)780217
Dana (Marjayoon)	(7)831000
Rest House (Tyr)	(7)740677/8
Yacoub (Saida)	(7)737733

AIRLINES

Aeroflot	(1)739596/7
Air Algeria	(1)747748-741391/8
Air France	(1)977977
Air India	(1)736763
Air Outre Mer	(1)398550
Alitalia	(1)744808 -(9)210858
Armenian	(4)418860
Austrian Airlines	(1)343620-376276
British Airways	(1)747777
Cyprus Airways	(1)371136
Czech Airlines	(1)368950
Egypt Air	(1)741402/3
Emirates	(1)734500
Etihad	(1) 628484 - 628686
Gulf Air	(1)323332 - 323307
Iberia	(4)405511
Jazeera Airways	(1)628880
KLM	(1)744803/8
Kuwait Airways	(1)985180/2
Lufthansa	(1)349001-347005
Malaysia Airlines	(1)741344/5/6
Malev	(1)368400/1-370094/5
Varig Brazilian Airlines	(1)584057
Middle East Airlines (M.E.A.)	
- Airport	(1)629125- 629250
- Reservation	(1)629133-629999
Olympic Airways	(1)611648
Oman Air	(1)629866
Philippine	(1) 342415
Polish Airlines (LOT)	(1)353034
Qatar Airways	(1)810412 / 21
Royal Jordanian	(1)493320/1
Sabena	(9)930060
Saudi Arabian Airlines	(1)349101/3-349548
Scandinavian	(1) 340070
Singapore Airlines	(1)349213
Srilankan	(4)489186
Sudan Airways	(1)739077/739098
Syrian	(1) 737000
Swiss Air	(1)376276
Tarom	(1)7429678
Trans Mediterranean Airways (TMA)	(1)629210- 820540
Tunisair	(1)980370/4
Turkish Airlines	(1)407236
Yemenia/Yugoslav	(1)741391/5

BEACH - HEALTH & COUNTRY CLUBS

BEIRUT & METN

A.B.B.A	(1)241024
AGBU Demirdjian	(4)522842
Al Yarz	(5)924900
Athletics	(3)626135
Avalon	(1)786880
Beach Club	(5)802208-(1)839938
Body Line Image	(1)809291
Body Motion	(1)301222
Cap Sur Ville	(1)690690
Carlton	(1)861560
Club (The)	(1)747197
Collina	(4)411527
Contours	(1)361520
Costa Brava	(1)825460
Country Lodge	(4)710502
Creneaux	(1)615599
Deir Al Kalaa	(4)972988
Delb Country Club	(4)985480
Dimension	(1)496666
Exhale	(1)364638
Feel Good	(1)840540
Fitness	(1)811886
Genesis	(1)864646
Golden Beach	(4)407371
Golf Club	(1)826335
Gym 20	(1)755754
Habtoorland	(5)768888
La Marina J.K	(4)418826
Lebanon Beach	(5)839932 - 812500
Leisure Club	(4)927092
Lifestyles	(1)366555
Long Beach	(1)742503/499
Meshref	(5)600001
Mtayleb Country Club	(4)419630
Nautilus	(1)316705
One To One	(1)566155
Pineland Resort	(5)530970
Plaza	(4)960916
Private Club	(1)513514
Racquet club	(5) 455451
Renaissance	(1)742581
Riviera Hotel	(1)602273/5
Saint Georges Yacht Motor Club	(1)365350
Shape & line	(4)411089
Sporting Club	(1)742481
Spring Hills	(1)681242
Tamareen	(3)300744
Villamar	(5)801092/6- 839336
Waves	(4) 533555
Yarze Country Club	(5)920730

BEKAA

Tilal (al)	(8)801422
West Bekaa	(8)645301

KESROUAN-JBEIL

Aigue Marine	(9)933641- 932889
Amwaj	(9)918700/3
Aquamarina(1)	(9)855998
Aquamarina(2)	(9)850810
ATCL	(9)640618
BelAzur (Beyrouti)	(9)930621- 937753
Bel Horizon	(9)851310
Blue Beach	(9)910621-(3)285510
Bouddha	(9)222000
Byblos Marine	(9)945234
Canarias	(9)931009
Dona Maria	(9)917301
Edde Sands	(9)546666
Emilton	(9)853344 - 855601
Faqra Club	(9)300600
Faraya Mzaar	(9)341034/5
Four Seasons	(9)444395
Gondola	(3)360212
Green Beach	(9)915981 - 934666
Halate sur Mer	(9)914000
Holiday Beach	(9)222070/5
Jeita Country Club	(9)214111
Lagon	(9)916342
Malibu Bay	(9)644888 - 918598
Medina (la)	(9)930875
Middle Beach	(9)910650/1
Palma (la)	(9)915478 (3)822674
Perla Playa	(9)931072 - 9147210
Portemilio	(9)933300
Rabieh Marine	(9)440019
Rainbow	(9)942907
Rimal	(9)222103 - 222115 - 222018
Saframarine	(9)440012/3
Saint Paul	(9)936271-937820 - 913131
Saint Raphaël	(9) 831560 (3)360919
Samaya	(9)212332/53
Santa Teresa Playa	(9)444333
Solemar	(9)211336
Sun City	(9)958442
Tabarja Beach	(9)850661/2

NORTH-LEBANON

Aqualand	(6)642201
Batroun Village	(6)744333
Beaulieu Sur Mer	(6) 540648
Ehden Country Club	(6)560642
Las Salinas	(6)540970
Marina del Sol	(6)541301-(3)331466
Miramar	(6)400705
Naji Beach	(6)410116/9 - 625868
Naoura Resort	(6)401650-(3)980529-845502
Palma Touristic	(6)432216 - 435230/1
San Stephano	(6)642366
Sawary	(6)642100/3

SOUTH-LEBANON

Bamboo Bay	(3) 749200
Fouad Ville	(7)750016
Laguava	(7)990101
Mashou	(3)652484
Mina Beach	(7)727126
Oceano	(7) 990991
Orass Motel & Beach	(7) 721690
Tyr - Rest House	(7)740677

NIGHT CLUBS & PUBS

Beirut & Mount Lebanon

37o	(1)203215-(3)817781
1975	(3)323700
5 Rooms	(1)207666
Acid	(3)714678
Adon	(3)134311
After Eight	(1)796565
Al Nay	(3)080307
Apnea	(4)862888
Area 51	(1)995151
Arika	(1)970971
B. 018	(1)580018
Babalu	(1)200696
Baby M	(1)992993
Bank	(3)141516
Backstage	(3)157765
Bar Louie	(1)575877-(3)791998
Barbu	(1)567606
Bey (le)	(3)241103
Birrabar	(3)665223
Black Wild Pussy Cat	(3)488048
Blue Note	(1)743857
Buddha Bar	(1)993199
By The Way	(3)190660
Cassino	(1)656777
Celtic Irish Pub	(1)215933
Charbia	(3)456777
Chabako	(1)217070
Chez André	(1)740777
Cherry's	(4)415432
Chemistry	(1)989816
Ché Café	(1)332800
Club 21	(3)508623
Concerto	(3)642494
Connection	(1)490490
Crystal	(1)332523-(3)854455
Cuba Libre	(3)667337
E.D. Stone	(1)369100
Excel X	(3)803230
Escroc (L')	(3)301719
Fusion	(3)579457
Gallery (The)	(3)898389
Geenie's	(1)331465-(3)222995
Godot	(1)575770
Hole in the wall	(3)549651
Ice Bar	(1)203215-(3)826915
Kookoo Club	(1)426886
Left	(1)204331
Lila Bran	(1)331662
Lime Bar	(3)348273
Loby Bar	(1)999980
Long's Bar	(3)130137
Mandaloun	(1)611311
Mouzika	(3)799959
Music Hall	(3)807555
Mute	(1)201056-(3)222806
Pacifico	(1)204446
Rai	(1)338822
Regusto	(1)752571
Retro (le)	(1)204111
Shah Lounge	(1)330033
Shakespeare	(1)326484
Skin	(1)357357
Sidi	(1)331177-(3)551172
Square Bar	(3)201383
Starlet	(1)972100
Taj	(1)612200-(3)932444
Teatro	(1)616617
Tempo	(1)327888-327999
Tycoon	(1)610222
V Lounge	(1)218394
V.I.P Music Lounge	(1)792111
Vogue Lounge	(1)397191
Zinc	(1)612612

KESROUAN-JBEIL

Bandama (La)	(9)444333
Don Carlos	(9)912690
Igloo (Faraya)	(3)722217
Options	(3)895896
Ozone	(3)330355
Shanghai	(9)646666
Tziganes (les)	(9)931266- 915780
Vida Loca	(9)220900
Zingarella	(9)212727 - 953276

NORTH-LEBANON

Bayamo	(3)888273
Booz Pub	(3)874893
Castello	(3)910710
Centro	(3)222152
Taïga	(3)499408
Void	(3)848202
V.I.P.	(6)642366

RESTAURANTS

BEIRUT

ABC (1)212888-(4) 416000
Abdel Wahab (1)200550
Ajami (al) (1)802260
Albergo (1)339797
Alibi (1)333348
All Fresh Pasta (1)785556
Amore (1)795151
Andalus (Al) (1)996611
Apicius (1) 418324 - 893441
Apollon (4)542990
Aroma (1) 864956
As -Sahbjiah (1) 333139
Asia (1)991919
Assaha Traditional Village (1)450909
Aunty Rosa (3)333776
Aura (3)361646
Avanti Restorante (1)750111
Aziz (1)358001
Azurea (4)555555
Babylone (1)219539
Badaro inn (1)390100
Bakawat (al) (1)996699
Balad (al) (1)985375
Balthus (1)371077
Barbar (1)344341
Basha's House (1)492280
Bass Salad (3)622235
Bay Rock Café (1)796700
Beirut Cellar (1)216990
Beity (1)790806
Bella Napoli (1)814950
Benihana (1)202222
Birkeh (AL) (4)404049
Bistro (Sofil) (1)332211
Bistro de Beirut (1)970571
Bliss House (1)756555 -982555
Blue Elephant (1)788488
Bocca (La) (3)571919
Borj el Hamam (4)405325
Boubouffe (1)200408
Brasserie Palms (1)840540
Breakfast to Br. (1)200966-(4)716726
Broasted Café (1)201337
Burger King (1)365285-(4)410874
Café del Centro (1)987272
Café d'Orient (1)366222
Café Royal (1)791000
Cantaria (1) 336464
Capital Grill (1)215500
Casa Blû (1) 970693
Casablanca (1)369334
Casino Fawar (Antelias) (4)415500
Casper & Gambini's (1)983666
Cavalino (1)874774
Centrale (La) (3)915925
Century Café (1)972595
Chahrour (al) (1)869300
Champions (1)840540
Chang Cheng (1)383757
Chase (the) (1)202390
Chica (1) 333039
Chili's (1)337171
China Wok (3)895795
Chinese Restaurant (1)801404
Chopsticks (1)510955-999917
Chounga (1)201272
Cita (la) (1)999988
Citrus (1)972100
City Cafe (1)802288
Cocteau (1)616617
Coin Monot (1)321910
Colonial (1)372000
Concha (La) (1)970691
Côte Parc (1)994646
Crepaway (1) 990011 - 283000
Dar (al) (1)867104
Dente (al) (1)202440/1
Di Maggio (1) 371122
District (3)080828
Diwan Al Bacha (4)716711
Diwan Al Hashem (1)898797
Diwan Al Sultan (1)565757
Domino's Pizza (1)799444
Don Edwardo (1)987650
DT (1)999932
Duo (1)991992
Eau De Vie (1)369100
Element (3)080099
Entrecote (l') (1)970575
Escapade (1)792111
Euro Deli (1)367457/9
Famous Pizza (1)998888
Feluka (1)742483
Fennel (1)211400 -363792
Fish Restaurant (1)365999
Florian (Le) (1)804582
Food Yard (1)575899
Fornayo (el) (1)810555
Fratello (1) 990970
Friends Snack (1)215527
Fun Time Pizza (4)522962
Gondole (La) (1)333606
Grand Café (1)792390
Grey (Le) (1)218900
Hajj Daoud (1)333333
Halabi (Antelias) (4)523555
Hardee's (1)204964
Hard Rock Café (1)373023
Haroun Al Rachid (1) 319306
Head Quarters (1)203212
House of Salads (1)972982
India (1)987737
Indochine (1)369100
Istambuli (1)352049
Jacaranda (Le) (1)209909
Japanese (1)361047
Jardin de Chine (4)721777
Julia's (1)219539
Kabab - Ji (1)351346 (4)722229
Karam (1) 991222
Karamna (1)999599
Kariet Al Saha (1)451239
Kasr al Soufara (4)544344
KFC (4)711116
Khan Al Khalil (1)447275
Khaymet Al Sanyour (4) 419970
Kitchen (1)218176
Kiub's (1)973333
Kona Kai (1)840540
Lamb House (1)741704
Layali El Helmeya (1)735445
Leon de Bruxelles (1)207207
Lina's (1)970153
Little China (1)215557
Little Italy (1)335334
L'S Du So (1) 970397
Lunch Box (1) 970553
Lutecia (Le) (1)996663
MacDonald (1)899899-366660
Maharaja (Indian) (1)743915
Mandaloun Sur Mer (1)999330
Mandaloun (1)611411
Mao (1) 480531
Maralima (1)986161
Marilyn's (4)524111
Marjan (Al) (1)795555
Marrakech (3)502444
Mayass (Al) (1)215046
Mazaj (1)988444
Medley (1)211311
Mémoires De Chine (1)996633
Mhanna (1)520227
Mie Doree (la) (1)202678-787778
Mijana (al) (1)334675
Min Zaman (1)788488
Mistral (1) 332459
Moloko (3)755853
Mozarella (1)983030
Mr Steak (3) 729985
Napolétana (1)212888
Nova Brazilia (1)499206
O - Mi Centre (1)993030
Olio (1)563939
Olive & Oil (1)371888
Oriental Monot (1)207555
Oumsyat Al Balad (1)972020
Ourjouan (1)869666
Paddy's (1)972999
Paillote (La) (1)369113
Palmeraie (la) (1)339033
Panama (1)987737
Panino (il) (1)865982
Parlemento (il) (1)985375
Particulier (le) (1)663330
Pasta (la) (1) 901781
Pause Gourmande (la) (1)752259
Pêcheur (le) (1) 374752
Peppermint Lounge (1)371122
Petite Marée (la) (1)204111
Phenicien (le) (1)499177
Piano (the) (1)215076
Piazza (1)339449-984444
Pinocchio (1)218234
Pizza Hut (1)393390
Pizza inn (4)724004
Pizza Pepperoni (1)923930
Place de l'etoile (1)985219
Plage (la) (1)366222
Plat D'or (1)985288
Poetica (1)970781
Polo Club (1)790810
Posta (la) (3)970007- (1) 970597
Puccini (4)419480
Quatre Fondues (aux) (1)564402
Rabelais (le) (1)330676
Ragueneau (le) (1)993000
Relais de l'Entrecote (1)332087
Rice & Spice (1)340973
Roadster Diner (1)577575
Romano 222 (1)365222
Safadi (al) (1)737072
Sarrasin (le) (1) 992444
Scoozi (1)961984
Shogun (1)982900
Shrimpy (1)790878
Silver Screen (1)808111
Sirena (Indian) (1)374840
Sô (1)336644
Socrate (1)363011
Solea (la) (1)330119
Soto (1)701771
Souccaria (1)326926
Spaghetteria Italiana (1)363487
Splendido (1)366222
Stayha (al) (1)893441
Steak Frites (1)974333
Stresa (la) (1)561447
Subway (1)970907
Suchi Bar (le) (1)338555
Suchi Xpress (1)975975
Sultan Ibrahim (4)414474 (1) 989989
Tabkha (1)579000
Talleyrand (1)371500
Tandoor Mahal (1)216678
Terrasse Café (1)791000
TGI Fridays (1)972808/9
Thaï (1)329313
Tico Tico (3)474291
Torino (Jdeideh) (1)892815
Vivaldi (1)754755
Wimpy Movenpick (1)345440
Yabani (1)211113
Yemanja (1)216045
Zaatar WZeit (1)614302

BEKAA

Akl Casino (Chtoura) (8)540699
Casino Arabi (Zahlé) (8)821214
Casino Wadi (Zahlé) (8)802890
Chalet Du Lac (Saghbine) (8)860022
Habre (Bekaa) (8)806949
Nabeh El Khraizat (Zahlé) (8)860100
New Hollywood (Zahlé) (8)813901
Nmeir Casino (8)801525
Shams (Bekaa) (8)620567

KESROUAN-JBEIL

Aafes (3)346089
Abi Chemou (9)540484
Acapulco (9)217276
Achtarout (9)925129
Adghal (3)277224
Alamo (9)219333/666
Alfredo (Zouk) (9)212430
Annaya Palace (3)445621
Ariana (9)855853
Asmak (9)832851
Assanaya (Anaya) (3)503744
Athina Greek Taverna (9)636944
Atlal Plaza (Tabarja) (9)855755
Awtar (Zouk Mikael) (9)220258
Bab El Mina (Jbeil) (9)540475
Baladna (Anaya) (9)760050
Balcony (jeita) (3)503755
Bamboo Café (Jeita) (3)660330
Bandar (Zouk) (9)212200
Baraka (la) (Reyfoun) (9)950835
Barbecue (Maameltein) (9)915403
Bec Fin (le) (Rayfoun) (9)950938
Big Jockey (9)541296
Bleu Blanc rouge (9)637474
Bourj el Fidar (Halat) (9)478990
Buffalo (Ajaltoun) (9)232226
Café du Port (Jbeil) (9)547447
Café Floor (Jounieh) (9)832066
Cap (Amchit) (9)623627
Casino Achtarout (Kattine) (9)955129
Casino Assaf (Kattine) (9)920500
Castel (le) (Kaslik) (9)210649
Cave d'Ahiram (Byblos) (9)540206
Chase (the) (Zouk) (9)210883
Chateau d'eau (Faraya) (9)341424
Chez Michel (Faqra) (9)988233
Chez Sami (9)646064
Chez Zakhia (Amchit) (9)621717
Côte D'azur (9)856999
Crazy Kass (9)640911
Crepaway (9)211021-637638
Creperie (Kaslik) (9)933594
Cuistot (le) (Jounieh) (3)707454
Dahleez (Maameltein) (9)646666
Dalaouna (al) (Jbeil) (9)760946
Dallaluna (Jounieh) (9)856056
Dar el Azrak (9)737379
Diwan Al Roumieh (Kleyaat) (9)956385
Diwan El Mir (9)642222
Dorada (Tabarja) (9)850414
Down Town (Kaslik) (9)211272
Duo Café (Zouk) (9)211505
Entrecote de Paris (9)917736
Erzal (al) (Tabarja) (9)917801
Escale (l') (Jounieh) (9)932518
Fin Faim (Jbeil) (9) 946211
Frulatti (Jeita) (9)231573
Georges Farah (Kaslik) (9)916757
Ghadat Al Bahr (Oukaibe) (9)448370
Ghar (al) (Breij) (3)394306
Golden Fish (Tabarja) (9)853040
Grill (le) (Faqra) (9)300600
Grand Manitou (3)763063
Hadika (al) (Zouk) (9)211303
Halabi (Ajaltoun) (9)230888
Innaya Palace (Innaya) (9)904526
Irzal (al) (Hrajil) (3)285883
Istiraha (Maameltein) (9)642446
Jaroufa (al) (Maameltein) (9)642447
Jazira (al) (Tabarja) (9)854040
Jeepers (Zouk) (9)223635
Kababji (Zouk) (9)217100-226100
Kalaat el Roumiyeh (9)952535
Kalamari (Tabarja) (9)855853
Kanater (Annaya) (9)760066
Kan Zaman (Zouk) (3)528681
Kao (9)935666
Kasr al Bacha (Feytroun) (9)953923
Kasr al Diafa (Hrajel) (9)720420
Kasr al Mir (Rayfoun) (9)950690
Kasr al Oumara (Annaya) (9)760070
Kasr al Roumieh (Kleiaat) (9)952608
Kasr al Sharek (Feytroun) (3)770660
Kazachok (Tabarja) (9)852970
KFC (Jounieh) (9)639268
Khaimat el Samkeh (9)853753
Khan al Mir (Zouk) (9)222224
Lamorela (Jeita) (9)223389
Latino Cafe (Kaslik) (3)999583
Layali Chahrayar (3)600306
Long Yin (Adma) (9)854000
Maadaba (9)856999
Maasara (Kleiat) (9)957947
Mai Mai (Zouk) (9)224522
Makhlouf (Jounieh) (9)645192
Manaret Al Khalij (9)856679
Manuella (Maameltein) (9)832480
Marej (al) (Hrajel) (9)720344
Marjeh (al) (Rayfoun) (9)956716
Mawal (Innaya) (9)760077
Mawassem (Mayrouba) (9)330550
Mayadine (al) (Annaya) (3)230180
Michael (Adonis) (9)215703
Molino (el) (Byblos) (9)541555
Mon General (Zouk) (9)222333
Montreal Avenue (9)211596
Mouhbaj (el) (9)904601
Moukhtar (Byblos) (9)760065
Nahr Founoun (Nahr Kalb) (9)216830
Naoura (al) (hrajel) (9)720579
Nick's Square (3)750262
Nipon Maru (Tabarja) (9)850099
Oursin (l') (9)548000
Oustoura (Al) (9)951328
Pastarito (9)856999
Pêché (le) (9)850805
Pepe's Fishing (Jbeil) (9)540213
Pizza Ferrari (9)235916
Pizza Hut (9)937011
Poetica (9)970781
Point Virgule (9)931111
Pop Burger (9)635133
Prego Cafe (Maameltein) (9)639999
Provencia (Zouk) (9)223232
Rabaat Zeina (Reyfoun) (9)953919
Ramel (al) (Halba) (9)478711
Relais (le) (Kleiat) (9)951351
Reserve (la) (Kaslik) (9)933300
Rif (al) (Annaya) (9)760277
Rocha (la) (9)951981
Roumieh (Klayaat) (3)688991
Sabil (al) (9)854854
Salameh (Byblos) (9)904409
Samar (al) (Byblos) (9)943593
Samket El Mina (3)345648
Sawmaa (al) (Hrajel) (3)285868
Sayadine (9)930141
Sergio (9)933433
Schtroumph (9)644044
Shangrilla (Laqlouk) (9)945521
Simar al Bahr (Tabarja) (3)856556
Suisse (la) (Jeita) (9)909926
Taj Al Oumara (3)747455
Taverne (la) (9)300600
Tavolino Ristorante (9)225534
Toro Negro (Maameltein) (9)901781
Vieux Port (au) (Jbeil) (9)545005
Wadi al Nil (Faraya) (9)720086
Ynopo's (Zouk) (9)224114-224363
Zad el Kheir (9)636319

MOUNT-LEBANON NORTH

Ain el Ghabeh (4)295876
Ballester (Broum) (4)862000
Bazerkan (Broumana) (4)865000
Bocalino (Broumana) (4)960058
Borj Al Hamam (Broum) (4)960058
Casino Al Naas (Bikfaya) (3)837158
Cedar's Grill (4)961500
Chebli (Bikfaya) (4)980799
Chez Alain (Broumana) (4)862888
Collina (la) (4)524584
Coq Rouge (Broumana) (4)960067
Delb (Bikfaya) (4)983805
Fadel (Bikfaya) (4)980979
Fakhreddine (Broum) (4)960407
Fayes (al) (Broum) (4)862888
Forophone (Broum) (4)860401
Gargote (Broumana) (4)960096
Gargotier (le) (Broum) (4)960562
Ghaleb (Bikfaya) (4)981434
Girouette (broum) (4)960673
Hambra (4)920876
Hanabi Palace (Broum) (4)862888
High Hill (Bikfaya) (4)984200
Janna (Beit Mery) (4)873120- (3)367777
Jdoudna (Beit Mery) (4)873888
Kasr Fakhreddine(Broum) (4)961387
Leil Ya Bashaa (Broum) (9)886633
Manhattan (Broumana) (4)961967
Merry Land (Bikfaya) (4)980390
Mocambo (Mansourieh) (4)532692
Mounir (Broumana) (4)873900
Os (l') (Ain Saade) (4)531555
Pyramide (Broum) (4)862565
Rachid (al) (broum) (4)961313
Red Cloud (Baabda) (3)348834
Safari (Broum) (4)961270
Sahrieh (4)406684
Sham Al Nassim (4)532692
Tallet Nasr (Bikfaya) (4)983549
Tannour (Broum) (4)961500
Via Veneto (Broum) (4)961342
Wadi Assamar (Broum) (4)808707

MOUNT-LEBANON SOUTH

Amarette (Hazmieh) (5)453853
Amine (al) (Baabda) (5)922056
Broadway's Hill (5)454072
Casino Piscine Aley (Aley) (5)557344
Chateau de Mer (Damour) (5)601246
Chech Bech (Aley) (3)399899
Diwan el Chir (5)955353
Emir (al) (5)262900
Full Moon (Bhamdoun) (5)260419
Halim (Bhamdoun) (5)260030
Istirahat (Aley) (5)556075
Kasr Mir Amine (5)501315
Massakom (Bhamdoun) (3)651265
Olivo (Bhamdoun) (5)260557
Pichet (le) (5)950664
Tanmia (Baabda) (5)955550
Terrace Aley (5)557370
Yammine (Chouf) (3)218216

NORTH-LEBANON

46 (Tripoli) (6)212223
Adan (Ehden) (6)561332
Arze (Ehden) (6)560226
Atlal (Arz) (6)671372
Au père Loup (6)560194
Belmont (Ehden) (6)662441
Buhairet Bnachii (Zghorta) (3)323858
Faysal (Hasroun) (6)977887
Mairie (la) (Ehden) (6)560108
Mourouj (Batroun) (3)624512
Mina (Batroun) (6)740188
Nabeh Mar Sarkis (Ehden) (6)560150
Nabeh Rachiane (Zgharta) (6)661520
Nabeh Syr (6)490699
Padrino (el) (Batroun) (6)743209
Pichet (le) (Ceders) (6)678189
Rabieh (al) (3)323454
River Roc (Bsharreh) (6)671169
Roche D'or (la) (Aito) (6)575404
Silver Shore (6)601384
Tahounet El Khawaja (6)663603

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Saida) (7)740808
Arabi (al) (7)720342
Bramieh Club (Saida) (7)751539
Bouhayrat (Jezzine) (7)780536
Café Mallah (3)210210
Caves (Les) (Jezzine) (7)810292
Chkif (al) (7)530040
Crape (3)483126
Ekhlas (Al) (Saida) (7)750467
Farah (nabatyé) (7)766266
Gardenia (7)200413
Gentina (nabatyé) (7)761431
Istirahet Al Jazira (Saida) (7)728723
Istirahet Jannet El Karameh (7)501060
Il Padrino (Saida) (7)721373
Jawad (al) (tyr) (7)345766
Mina (al) (Tyr) (7)347190
Rest House (7)740677
Rose Café (3)662134
Sakhret al Challal (Jezzine) (7)781041
Zahrat Khaizaran(Saida) (3)247531

BANKS IN LEBANON

AL AHLI INTERNATIONAL BANK

- General Manager : M. Michel Saroufim
- Assistant General Manager : M. Joseph Bitar Ghanem
- Assistant General Manager : M. Fouad Rahme
- Executive Manager : M. Ghassan Abu-Adal
- Executive Manager : M. Baz Baz
- Executive Manager : M. Aed Jalloul
- Executive Manager : M. Michel Abi Rashed
- Executive Manager : M. Charbel Moubarak
- Executive Manager : M. Afif Abu-Shahla

HEAD OFFICE:
Riad El Solh Str.: Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970944
Tlx: 2051 LE, 42423 LE - P.O.B: 5186 Beirut
E-mail: jnbmgt@netgate.com.lb - GM@ahli.com.lb
BRANCHES:
- Babidriss: Main Branch: Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970952
- Dora: Tel: (1)875570 - 883722 - Fax: (1)894721
- Hamra: Tel: (1)350303 - 340270 - Fax: (1)742843
- Jdeideh: Tel: (1)881719 - Fax: (1)883891
- Kaslik: Tel: (9)210783 - Fax: (9)210773
- Saida: Tel: (7)721270- Fax: (7)728931
- Tripoli: Tel: (6)430106 - Fax: (6)430105
- Verdun: Tel: (1)797080 - Fax: (1)797083

ALLIED BANK

- Chairman : M. Mohammed Hariri
- General Manager Banking :M. Faten Matar
HEAD OFFICE:
Charles Malek Avenue - St. Nicolas - Achrafieh
P.O.B: 113-7165 Beirut - Hamra 1103 2160
Tel: (1)326755/9 - 323116/9 - Fax: (1)200660
E-mail: info@alliedbank.com.lb.
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)326755/9-323116/9 - Fax: (1)200660
- Amyoun: Tel: (6)950988 - 950957 - Fax: (6)950988
- Chiah: Tel: (1)551999 - 552999 - Fax: (1)554999
- Dora: Tel: (1)257958/9-257960/1- Fax: (1)257960
- Hamra: Tel: (1)346934-354679 -Fax: (1)348167
- Jal El-Dib: Tel: (4)402512-404060/5- Fax: (1)404062
- Jbeil: Tel: (9)946996 - 547265- Fax: (9)946974
- Kaslik: Tel: (9)639472/4- Fax: (9)640599
- Mazraa: Tel: (1)651855/6- 633885 - Fax: (1)651856
- Saida: Tel: (7)724341 - 728701/2/3 - Fax: (7)724341
- Sin El Fil: Tel: (1)511206/9 - Fax: (1)511209
- Tripoli: Tel: (6)443865/6-625333 - Fax: (6)431458
- Tyr: Tel: (7)343317/8 - 740023 - Fax: (7)740023
- Verdun: Tel: (1)862482- 866651/2 - Fax: (1)866652
- Limasol/ Cyprus: Tel: (357-5)35725 - 817152/3 - Fax: (357-5)372711

ARAB AFRICAN INTERNATIONAL BANK

- Beirut Branch Manager : M. Maroun EL KHOURY
- Deputy Manager : Miss. Fadia ABOU SHAHLA
HEAD OFFICE (In Lebanon):
Riad El-Solh Street - Arab African International Bank Bldg. - 1st floor
Tel: (1)980162/163 - 980264/265 - Fax: 980910
P.O.Box: 11-6066
E-mail: aaib@dm.net.lb - Website: www.aaibank.com

ARAB BANK

- General Manager - Lebanon : M. Ziad Itani
HEAD OFFICE:
Riad El-Solh Square - Banks' Str., Commercial buildings. Co. Bldg.
Tel: (1) 980246/7/8/9 - 981155/6/7 - Fax: 980803- 980299
P.O.B: 11-1015 Riad El Solh Beirut 1107 2070
E-mail: info@arabbank.com.lb
BRANCHES:
- Bhamdoun Mahatta: Tel: (05) 262310/1 - Fax: (05) 262312 - P.O. B: 11- 1015 Beirut
- Chtaura: Tel: (8)546200/1- Fax: (8)542415 - P.O.Box: 5 Chtaura
- Dora: Tel:(1)248441-240317/8 -Fax:(1)240316 - P.O.B: 80640 Bourj Hammoud
- Mazra'a Tel: (1)654961/2- Fax: (1)654960- P.O.B: 11-1525 Beirut
- Ras Beirut: Tel: (1)340630 - 348486 - Fax: (1)341685- P.O.B: 11-5187 Beirut
- Saida Tel: (7)722072- Fax: (7)721482 -P.O.B: 199 Saida
- Shyah: Tel: (1)275444 -276555- Fax: (1)510427 - P.O.B: 25-235 Beirut
- Sin El Fil: Tel: (1)510424/5- Fax: (1)510427- P.O.B: 55020 Beirut
- Tripoli: Mina: Tel: (6) 602383 - Fax: (6)600982 - P.O.B: 379 Tripoli
- Tripoli: Tall: Tel: (6)430120/2 - Fax: (6)433033 - P.O.B: 379 Tripoli
- Tripoli: Zahrieh: Tel: (6)434721/2 - Fax: (6)434723 - P.O.B: 379 Tripoli
- Verdun Tel: (1)810005 -860474 -Fax: (1)860651-P.O.B: 14-5285 Beirut

ARAB FINANCE HOUSE

- Board Member / Deputy General Manager : Dr. Jamil Jaroudi
HEAD OFFICE:
Charles Malek Avenue, Achrafieh, Beirut, Tel: (1) 329595, Fax: (1) 329797
P.O.B: 11/273 Riad El Solh Beirut 1107 2020 - Lebanon
E-mail: info@arabfinancehouse.com, Website: www.arabfinancehouse.com

BANK AUDI sal - AUDI SARADAR GROUP

- Honorary Chairman : M. Georges W. Audi
- Chairman and General Manager : M. Raymond W. Audi
- Chief Executive Officer : M. Samir N. Hanna
HEAD OFFICE:
BanK Audi Plaza, Bab Idriss - Beirut 2021 8102 Lebanon
P.O.B: 11-2560 Riad El-Solh Beirut 1107 2808 - Lebanon
Tel: (01) 994000 - Fax: (01) 990555
Swift: AUDBLBBX - Telex: DIRODI 43242 - 43012 LE
E-mail: contactus@banqueaudi.com - http://www.audi.com.lb
BRANCHES:
- Abra (Saida): Tel: (07)752267 - Fax: (07)752271
- Ashrafieh (Main Branch):Tel:(01) 200572-3 / 200250 -Fax:(01)200724
- Ashrafieh: (Charles Malek Avenue - Clover Bldg) Tel: (01) 208400 - Fax: (01) 200265
- Ashrafieh: (Sassine Square) Tel / Fax: (01)200640
- Ashrafieh: (Sassine Street) Tel: (01) 217064 - Fax: (01) 216954
- Ashrafieh: (Saydeh) Tel: (01)200753 / 320825 - Fax: (01)204972
- Ashrafieh: (Sodeco)Tel: (01) 612790 - Fax: (01) 612793
- Ain El-Remmaneh: Tel: (01) 292870 - Fax: (01) 292869
- Ajaltoun: Tel / Fax: (09) 234620
- Amyoun: Tel: (06)955600 - Fax: (06) 955605
- Bab Idriss: Tel: (01)977588 - Fax: (01) 999410
- Badaro: Tel: (01)387395 - Fax: (01) 387398
- Basta-Noueiri: Tel / Fax: (01) 661323
- Bechara El-Khoury: Tel/Fax: (01) 664093
- Baabda: Tel: (05)451452/ 953241 - Fax: (05)953236
- Bhamdoun: Tel: (05) 261285 - Fax: (05) 261289
- Bint Jbeil: Tel: (07)450900 - Fax: (07) 450904
- Bliss: Tel: (01)361793 - Fax: (01) 361796
- Bourj Abi-Haidar: Tel / Fax: (01) 317102
- Bourj-Hammoud: Tel / Fax: (01) 263325
- Broummana: Tel: (04)860163 - Fax: (04)860167
- Chekka: Tel / Fax: (06)545379
- Chiyah: Tel / Fax: (01)541120
- Chtaura: Tel: (08) 542960 - Fax: (08)544853
- Dora (Cebaco Center): Tel: (01) 258877 / 259066 - Tel / Fax: (01) 259076
- Dora (Cité Dora): Tel: (01)255686 - Fax: (01)255695
- Dora (City Mall): Tel: (01) 884114 - Fax: (01) 884115
- Dora (Vartanian Center): Tel / Fax: (01)250404
- El-Horj: Tel: (01)660636 - Fax: (01) 660686
- Elissar - Mazraat Yachouh: Tel: (04)913929 - Fax: (04)913932
- Fanar: Tel: (01)879637- Fax: (01)879641
- Furn El-Chebback: Tel: (01)290713 - Fax: (01) 282104
- Gefinor: Tel: (01)743400 - Fax: (01)343977
- Ghazir: Tel / Fax: (09)851720
- Ghobeyri: Tel : (01)541125 -Fax: (01) 272342
- Hadeth: Tel / Fax: (05) 464050
- Halba: Tel / Fax: (06) 692020
- Hamra: Tel: (01)341491- Fax: (01) 344680
- Haret Hreik: Tel / Fax: (01)277270
- Hazmieh: Tel: (05) 451850 - Fax: (05)457963
- Jal El Dib: Tel / Fax: (04)710393
- Jbeil: Tel: (09)541410 - Fax: (09)943121
- Jeb Jannine: Tel: (08)661488 - Fax: (08)661481
- Jeita - Aintoura : Tel: (09)235257 - Fax: (09)235260
- Jounieh: (Fouad Chehab Blvd) Tel : (09)641660 - Fax: (09) 644224
- Jounieh: (El-Chyr) Tel: (09)638060 - Fax:(09)915511
- Khaldeh: Tel : (05)801988 - Fax: (05) 806405
- Mansourieh: Tel: (04)533610 - Fax: (04)533614
- Mazraa: Tel: (01) 305612 - Fax: (01) 316873
- Mousseitbeh: (Alger Str.) Tel / Fax: (01)747550
- Mousseitbeh: (Mar Elias Str.) Tel : (01)818277- Fax: (01) 303084
- Mreijeh: Tel: (01) 477980 - Fax: (01) 477200
- Nabatiyeh: Tel: (07)767812 - Fax: (07)767816
- Port: Tel: (01)580530 - Fax: (01) 580885
- Rabieh: Tel : (04) 405950 Fax: (04) 416105
- Raoucheh: Tel: (01) 805068 - Fax: (01)805071
- Riad El Solh: Tel: (01) 994000 - Fax: (01)980537
- Roueiss: Tel: (01) 541146 - Fax: (01)541149
- Saida: (Eastern Blvd) Tel: (07)751885 - Fax: (07)751889
- Saida: (Maarouf Saad Blvd) Tel / Fax: (07)728601
- Saida: (Riad El-Solh Blvd) Tel: (07) 733750 - Fax: (07)724561
- Selim Salam: Tel / Fax: (01) 318824
- Sin El-Fil: Tel / Fax: (01) 490301
- Tripoli: (Al-Bohsas Blvd.) Tel: (06)410200 - Fax: (06)410799
- Tripoli: (Al Mina Blvd.) Tel : (06) 205100 - Fax: (06) 205103
- Tripoli: (Azmi Str.) Tel / Fax: (06) 445590
- Tripoli: (Square 200): Tel : (06) 448840 - Fax: (06) 437383
- Tyre: Tel : (07)345196 - Fax: (07) 345201
- Verdun 1: Tel / Fax: (01)805805 - Cell: (03) 395500
- Verdun 2: Temporarily same as above.

- Zahleh: Tel / Fax: (08)813592
- Zalka: Tel: (01)875124 - Fax: (01)900274
- Zouk (Val de Zouk Center): Tel: (09)211140 - Fax: (09)225505
- Zouk: (Espace 2000) Tel: (09)210900 - Fax: (09)210897 - Cell: (03) 797808

HEAD QUARTERS FOR JORDAN:
Le Royal Hotel Complex, Zahran Street, 3rd Circle, Jabal Amman, Amman.
Tel: (962-6) 4604000 - Fax: (962-6) 4680015
BRANCHES:
- Shmeissani (Main Branch): Tel: (962-6) 5606020 - Fax: (962-6) 5604545
- Al Khalidy Branch: Tel: (962-6) 4648834 - Fax: (962-6) 4648835
- Jabal Hussein Branch: Tel: (962-6) 5605252 - Fax: (962-6) 5604242
- Irbid Branch: Tel: (962-2) 7261550 - Fax: (962-2) 7261660
- Le Royal Hotel Branch: Tel: (962-6) 4604004 - Fax: (962-6) 4680010
- Mecca Mall Branch: Tel: (962-6) 5518736 - Fax: (962-6) 5518724
- Sweifieh Branch: Tel: (962-6) 5865432 - Fax: (962-6) 5853185

BANCA DI ROMA

- General Manager : M. Valerio Bert
HEAD OFFICE:
Place de l'Etoile - Rue Maarad, Imm. Banca Di Roma - Beyrouth
Tel: (1)971000 - Swift: BROMLBBE - Fax: (1)970134
P.O.B: 11-968
E-mail: general@lb.bdroma.com
BRANCHES:
- Dora: Tel: (1) 241190 - Fax: (1)243391
- Hamra: Tel:(1)348737-744182-744198- Fax: 347779
- Tripoli: Tel: (6)430201- 431793- Fax: (6)441483
- Zouk Mikael: Tel: (9)211474-211476 - Fax: (9)212589

BANKS ASSOCIATION

Dr. Makram Sader
Tel/Fax: (1)970500

AL BARAKA BANK LEBANON

- Chairman : M. Saleh KAMEL
- Managing Director : M. Hassan Ammari
- Deputy General Manager : M. Fouad Nadim Matraji
HEAD OFFICE:
Racheed Karameh Str. - Center Verdun 2000 - 2nd Floor: Tel: (1)806496/7/8 - 806463 - 808008- Fax: 806499 - Telex: 48662 LE - P.O.B: 113/5683 Beirut
E-mail: info@al-baraka.com
BRANCHES:
- Chtoura: Tel: (8)546151/2 - Fax: (8)546153 - P.O.B: 113/5683 Beirut
- Haret Hreik: Tel & Fax: (1)543672/3/4 - P.O.B: 113/5683 Beirut
- Saida: Tel (7)754477/8/9 - Fax: (7)754488 - P.O.B: 113/5683 Beirut
- Tripoli: (6) 447911/2/3/4 - Fax: (6)447861 - P.O.B: 113/5683 Beirut

BANK OF BEIRUT

- Chairman - GEN. MGR : M. Salim G. SFEIR
HEAD OFFICE:
- Foch Str. - Beirut Central District - Bank of Beirut s.a.l. Bldg.
Switchboard: +961 1 983999 - 972972 - Fax: +961 1 983999
Telex: 23640 LE - 48203 LE - P.O.B: 11-7354
E-mail: Executive@bankofbeirut.com.lb - WebSite: www.bankofbeirut.com.lb
Call Center: 1262 (if Calling From Lebanon) - +961 5 955262 (if Calling From Abroad)

BRANCHES:
- Ain El-Remmaneh: Tel: (1)385342/3/4 - Fax: (1)385341
- Aley: Tel: (5) 556125/6 - Fax: (5) 555924
- Antelias: Tel/Fax: (4)525637/8/9
- Ashrafieh (Sassine): Tel: (1)204669 - 204671 - Fax: (1)204668
- Ashrafieh (Sioufi): Tel/Fax: (1)204606/7/8
- Baoushrieh: Tel: (1)871415/6/7 - Fax: (1)871417
- Baoushrieh (Jdeideh): Tel: (1)897750/1/2 - Fax: (1)897753
- Bourj Hammoud: (1)262480 - 263599 - Fax: (1)269401
- Broumana: Tel/Fax: (4)960806 - 963029
- Chiyah: Tel/Fax: (1)274555 - 276042
- Chtaura: Tel/Fax: (8)540421 - 540431
- Dora: Tel: (1) 256020/1 - Fax: (1) 256022
- Elyssar: Tel: (4)920106/8 - 928190/1/2 - Fax: (4)920105
- Foch (Main Branch): Tel: (1)985418/9 - Fax: (1)985327
- Gefinor: Tel: (1)738767/8/9 - Fax: (1) 744634
- Ghobeiry (Main Road): Tel: (1)278717 - 552480 - Fax: (1)543874
- Hamra (Eldorado): Tel/Fax: (1) 749608/9/10/11
- Hamra (Ras Beirut): Tel: (1)350168/9 - 354458 - Fax: (1)349935
- Hamra : Tel: (1)352992 - 742182 - Fax: (1)342840
- Hazmieh: Tel/Fax: (5)459221 - 951168 - Fax: (5)457272
- Jal El- Dib: Tel: (4)711399 - 711517 - Fax: (4) 711396 - 711399
- Jal El- Dib (Square): Tel (4)523624 - 523626 - Fax: (4)523625
- Jbeil: Tel: (9) 546530 - 546534 - Fax: (9) 546534
- Jounieh: Tel: (9) 913955 - 913990 - Fax: (9) 637586 - 913900
- Jounieh (Ghadir): Tel (9)639006/7 - Fax: (9)639010
- Kfar Akka (Koura) Tel: (6)651516 - 952727 - Fax: (6)651517
- Mansourieh: (4)409693/4 - Fax: (4)409695
- Mar Elias: Tel/Fax: (1)305571 - 818148
- Mazraa (Barbir) : Tel/Fax: (1)663915/6/7/8
- Mazraa (Saeb Salam Boulvard) : Tel: (1)313276 - 318852 - Fax: (1) 312340
- Nahr: Tel/Fax: (1)562342 - 587226
- Palais De Justice: Tel/Fax: (1) 425842 - 426201
- Riyad El Solh: Tel: (1) 980222 - 980333 - Fax: (1)980350
- Sidon: Tel/Fax: (7)752502/3/4/5
- Sin El-Fil (Horsh Tabet): Tel: (1) 481773 - 481874-Fax: (1)500352
- Sin El-Fil (Saydeh): Tel/Fax: (1) 480616 - 482324
- Tariq Al Jdideh: Tel/Fax: (1) 308404 - 704018/9
- Tripoli (Banks' Street): Tel/Fax: (6)445209 - 445210
- Tyre (Sour): Tel: (7) 348232/3/4 - Fax: (7) 348235
- Tyre (Al Ramel):Tel/Fax: (7) 740051 - 742149

- Representative Office
- Dubai, (U.A.E) Tel: +971 4 3041981/2/3 - Fax: +971 4 3435360
- Limassol, Cyprus (IBU) Tel: +357 25 814202/3/4/5/6/7/8 - Fax: + 357 25 814209
- London, England (U.K)Tel: + 44 20 749 383 42/6 - Fax: 44 20 740 800 53
- Nigeria: Tel: +234 1 7903660 - +234 803 3671134

BBAC

- Chairman - GEN. MGR : M. Ghassan ASSAF
HEAD OFFICE:
250 Clemenceau Str.: Tel: (1)372883 - 364883 - 372890 - 374530
(03)265501/2 -Telex: BBAC 20761 - 40518 - 41692 LE
P.O.Box: 11-1536 - Riad El Solh 1107 2080
marketing@bbac.com.lb - Web Site: www.bbac.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)201780/1
- Aley (Al-Baqaa): Tel: (5)557701/2
- Aley (As-Saha): Tel: (5)555433/4 - 557433
- Baakline: Tel: (5)300348 - 304060
- Baalbeck: Tel: (8)374014/5/6
- Bakaata: Tel: (5)500587- 507587
- Bar Elias: Tel: (8)510014 - 511085
- Bint Jbeil: Tel: (3)714150 - 499300
- Bir El-Abed: Tel: (1)545435- 548900/1
- Central: Tel: (1) 364883 - 372883
- Chahhar: Tel: (4) 410282 - 410232
- Choueifat: Tel: (5)433302/3 - 433601
- Chtaura: Tel: (8)542451/2/3
- Dekwaneh: Tel: (1)682389/90/91/92
- Elyssar: Tel: (4) 913211 - 913221
- Ferzol Tel: (8)950850/1/2
- Furn El- Chebbak: Tel: (1)291528/9/30
- Hamra: Tel: (1)351261 - 345733
- Hasbaya: Tel: (7)250272/3
- Jbeil: Tel: (9) 546700 - 546567
- Jib Jannine: Tel: (8)660240 - 660370
- Kaslik: Tel: (9)221437/8/9
- Manassef: Tel: (5)720598/9
- Mazraa: Tel: (1)818431- 302540
- Metn: Tel: (5)530050- 530482
- Rachaya El- Wadi: Tel: (8)590240- 591243/4
- Saida: Tel: (7)724369 - 723857
- Tripoli Mina: Tel: (6)200103/4/5/6
- Tripoli Tall: Tel: (06)430460/1
- Tyr: Tel: (7)343651/2/3
- Unesco: Tel: (1)867144/5/6
- Zalka: Tel: (1)893910 - 886764
- Cyprus: Lymasol: Tel: (5)381290-381369
- Syria: Damascus: Tel: 02-11-2134596/7/8

BEMO

- Chairman : M. Henry Y. OBEGI
- General Manager : M. Samih H. SAADEH :
HEAD OFFICE:
Achrafieh, Sassine Square, BEMO Bldg. - Tel: (1)200505 - Fax: (1)992821
GENERAL MANAGEMENT:
Riad El Solh Square,Esseily Bldg, Bloc A,7th Floor.
Tel:(1)992600 - Fax: (1)992821/2 - E-mail: bemosal@dm.net.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200505/6/7 - Fax: (1)217860
- Chtaura: Tel: (8)544725/6/7/8 - Fax: (8)544729
- Dora: Tel: (1)257771/2/3/4 - Fax: (1)257775
- Kantari: Tel/Fax: (1)373314/5
- Riad El Solh: Tel: (1)992600 - Fax: (1)992821/2
- Sin El Fil (Soon)
- Verdun : Tel: (1)799420/1/2 - Fax: (1) 799427
- Zouk: Tel/Fax: (9)211182
- Syria (Free Zone) Damascus : Tel/Fax: (963 11) 21 33 701 /2 /3 /4
- Cyprus (Limassol): Tel: (35725) 583628 - 587640 - Fax: (357 25) 588611

B L C

- Chairman - General Manager : Dr. Shadi Karam
HEAD OFFICE:
Adlieh Square - BLC Bank Bldg - Tel & Fax: (1) 429000 / 387000 - 616984
P.O.B: 11-1126 Beirut - 2064-5809 Beirut - Email:chairmanoffice@blcbank.com
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200990/1- Fax: 339664
- Baabda: Tel: (5)468084/5 - Fax: 921820
- Batroun: Tel: (6)741599- 642166 - Fax: 742812
- Becharre: Tel: (6)672767- 671585 - Fax: 671101
- Beit-Chabab: Tel: (4)980840 - Fax: 984298
- Bikfaya: Tel: (4)981602- 984101- Fax: 986266
- Bourj-Hammoud: Tel: (1)260855 - Fax: 241689
- Chekka: Tel: (6)540728 - 542430 - Fax: 545028
- Chiyah: Tel: (1)385185- 389515 - Fax: 387411
- Chtoura: Tel: (8)545422/3 - Fax: 545424
- Dekwaneh: Tel: (1)692060 - Fax: 692070
- Dora: Tel: (1)264450 - Fax: 260856

- Furn El-Chebbak: Tel: (1)613247/8 - Fax: 613247
- Ghobeiry: Tel: (1)272722 - 548600/1 - Fax: 275737
- Hadath: Tel: (5)460034 - 466205 - 467438 - Fax: 460425
- Hamra: Tel: (1)340450- 350060 - Fax: 348512
- Hazmieh: Tel: (5) 455547 - 457177 - Fax: 454722
- Hermel: Tel: (8) 201771/2/3/4 - Fax: 201770
- Jal El-Dib: Tel: (4)723200/1/2/3 - Fax: 723204
- Jbeil (El Saha): Tel: (9)540150 - 546956 - 945507 - Fax: 546955
- Jounieh: Tel: (9)910800 - 934558 - Fax: 835219
- Kousba: Tel & Fax: (6)510125 - 511132
- Martyrs Square: Tel: (1)981200 - 981000 - 981981 - Fax: 981997
- Mazraa: Tel: (1)653403 - Fax: 631634
- Nabatieh: Tel: (7)764780/1- Fax: 764780
- Rabieh: Tel: (4)410559-411798- Fax: (4)417010
- Saida: Tel: (7)722331 - 753917 - Fax: 722330
- Saint Elie: Tel: (1) 706248 - Fax: 703805
- Saint Michel: Tel: (1) 565700/1/2/3 - Fax: 444449
- Tabaris: Tel: (1) 204551 - Fax: 200992
- Tripoli:
  a) Tell: Tel: (6)430210/1/2 - Fax: 432896
  c) Mina: Tel: (6)201093 - Fax: 600211
- Tyr: Tel: (7)343314/5 - Fax: 343313
- Zouk: Tel: (9)212225 - 211473 - Fax: 211675
- Abu Dhabi: 00971 2 6220055 - Fax: 00971 2 6222055
- Dubai: 00971 4 2222291 - Fax: 00971 4 2289861
- Ras El Kheimeh: 00971 7 2286222 - Fax: 00971 7 2275067
- Sharjah: 00971 6 5724561 - Fax: 00971 6 5727843
- Paris: 0033 1 56521100 - Fax: 0033 1 56521111

BLOM

- Chairman & General Manager : **Dr. Naaman AZHARI**
- Vice Chairman & General Manager : **M. Saad AZHARI**
- Group Secretary General: **M. Samer AZHARI**
- General Manager: **M. Habib RAHAL**
- Assistant General Manager : **M. Amr AZHARI**

HEAD OFFICE:
Verdun - Rachid Karami Str. - BLOM Bank's bldg.: Tel: (1)743300 - 738938
Fax: (1)738948 - Telex: Electronic telex in London: 94015829 Answerback Blom G
P.O.B: 11/1912 Riad El Solh - Beirut 11072807 - Lebanon
Swift Code: BLOMLBBX
E-mail: blommail@blom.com.lb
Domain: http://www.blom.com.lb

BRANCHES:
- Main Branch: Verdun, BLOM Bank's Bldg., Tel: (961-1)738938-743300
- Achrafieh: Tel: (961-1)200147/8
- Ain El- Mreisseh: Tel: (961-1)372780- 370830- 373102
- Ain El-Remaneh: (961-1)386750/1/2/3/4
- Aley: (961-5) (5) 556612/3
- Antelias: Tel: (961-4)411472- 520210- 410123- 411418
- Aramoun: Tel: (961-5)808591/2/3
- Badaro: Tel: (961-1)615818/19/20/21- 615826/5
- Bliss: Tel: (961-1)363732/34/42
- Burj Abi Haidar: Tel: (961-1)310687- 310677/8/9
- Burj Al Barajneh: Tel: (961-1)450381/2/3
- Burj Hammoud: Tel: (961-1)262067- 266337/8
- Chiyah: Tel: (961-1)270172/3/4
- Chtaura: Tel: (961-8)540078- 542504
- Dora: Tel: (961-1)256527/28/32/37/38/39/41
- Elissar: Tel: (961-4)916111/2/3/4
- Ghobeiri: Tel: (961-1)825870- 821895- 825509
- Hamra: Tel: (961-1)346290/1/2/3
- Haret Hreik: (961-1) 543662 - 543658/9
- Hazmieh: Tel: (961-5)955240/1/2/3/4/5
- Istiklal: Tel: (961-1)738050/1- 748337
- Jnah: Tel: (961-1)855903/4/5/6
- Jounieh: Tel: (961-9)638011/12/13/14
- Kaslik: Tel: (961-9)640273- 640095- 636998/9
- Maarad: Tel: (961-1)983230/1/2/3/4
- Mar Elias: Tel: (961-1)818616/7/8 - 818009- 818038
- Mazraa: Tel: (961-1)648020/1/2
- Nabatieh: Tel: (961-7)767854/5/6/7/8
- Noueiri: Tel: (961-1)630309 - 658611
- Raouche: Tel: (961-1)812603/4/5/6
- Rmeil: Tel: (961-1)565252-565454-567140/1
- Saida Tel: (961-7)724866- 723266- 722801- 739276
- Saifi: Tel: (961-1)449899- 581683 - 586340
- Sanayeh: Tel: (961-1)346042/3- 748339
- Sin El-Fil: Tel: (961-1)485270/1/2/3
- Tariq Al- Jedideh: Tel: (961-1)818620/1
- Tripoli
a) Azmi: Tel: (961-6)433064- 443550/1/2
b) Tall: Tel: (961-6)430153- 628200/2
c) Zahrieh: Tel: (961-6)430150/1/2
d) Abi-Samra: Tel: (961-6) 423565/7/8/9
- Tyr: Tel: (961-7)740900- 741649
- Verdun: Tel: (961-1)788412/3- 800032- 800081
- Zahleh: Tel: (961-8)807680/1/2/3
- Zalka: Tel: (961-4)713074/5/6/7

International Banking Unit (IBU)
- Cyprus Limassol: Tel: (357-25)376433/4/5 - 340266
- Syria - Damascus Free Zone: Tel: 2133170 - 2133171
- Jordan - Amman: (962-6) 5654380

BYBLOS BANK

- Chairman - General Manager : **Dr. François S. BASSIL**
- Vice Chairman - General Manager : **M. Semaan F. Bassil**

HEAD OFFICE:
Ashrafieh - Elias Sarkis Ave. - Telefax: (1)335200 - Fax: (1)339436
Telex: BYBANK 41601 LE - P.O.B: 11-5605 Riad El Solh Beirut 11072811
Cable: BYBLOBANK - SWIFT: BYBALBBX - Forex: (1)335255
Web Site: http://www.byblosbank.com

BRANCHES:
- Aamchit: Tel/Fax: (09)620815/6- 620996/7/8
- Achrafieh: (Geitawi): Tel/Fax: (1)560859-561021/2- 584644/5/6
- Achrafieh: (Gemmayzeh): Tel/Fax: (1)566128 - 566134 - 566895
- Achrafieh: (Sassine): Tel/Fax: (1) 200154 - 335200
- Achrafieh: (Sursok): Tel/Fax: (1) 203154 - 204129 - 219111
- Achrafieh: (St. Nicolas): Tel: (1) 219200 - Fax: (1) 217756
- Achrafieh: (Tabaris): Tel/Fax: (1)331580/1- Fax: (1)331582
- Adma: Tel/Fax: (9)851324/5/6/7
- Ain El Remaneh: Tel/Fax: (1)284030- 292122 - 293397/8
- Airport: Tel/Fax: (1)629000 - 629100 - 629111
- Aley: Tel/Fax: (5)555993/4/5/6
- Antelias: (Armenian Patriarcate Str.): Tel/Fax: (4)417830/1/2/3
- Antelias: (Main Road): Tel/Fax: (4)411267- 415490
- Baabda: (Cap Center): Tel: (5)956301/2/3/4/5/6/7/8/9/10/12 - Fax: (5)956311
- Baabda: (Main Road): Tel/Fax: (5) 468156 - 468149 - 468207
- Badaro: Tel: (1)382690- 399730/1- Fax: (1) 380060
- Bar Elias: Tel/Fax: (8)510203/4/5
- Barbir: Tel/Fax: (1)663959 - 663960/1
- Batroun: (Main Road): Tel/Fax: (6)642360 - 642370- 744360 - 744370
- Bechmezzine: Tel/Fax: (6)930582/3/4 - 930791
- Bint Jbeil: Tel/Fax: (7) 450601/2/3
- Bliss: Tel/Fax: (1)369238 - 369240
- Bourj Hammoud: Tel/Fax: (1)261253- 263619- 242780
- Deir El Kamar: Tel/Fax: (5) 511173/4/5/6/7
- Dora: Tel/Fax: (1)244701/2/3 - 257600 - 257900/1/2
- Dora: (Aya): Tel: (1)241143/4/5/6/7/8/9/50/51/52/53/54/56- Fax: (1)255155
- Elyssar: Tel/Fax: (4)921640/1/2
- Furn El- Chebback: Tel/Fax: (1)280967- 281227- 284060 - 291938
- Ghazieh: Tel: (7)222402/3 - 223255
- Ghobeyri: Tel/Fax: (1)837144 - 837160/1 - 824043/7
- Halba: Tel/Fax: (6)691215- 692043 - 693950/1
- Hamra (Hamra Str.): Tel/Fax: (1)341540- 345692- 745672/3/4/5
- Hamra: (Sadat): Tel/Fax: (1)792477- 801655- 803738- 868466
- Haret Hreik: Tel: (1)544270- 558860 - Fax: (1)558859
- Hazmieh: Tel: (5)455150 - 455356- 455637/8 - Fax: (5)455567
- Hlaliyeh: Tel/Fax: (7)752456/7
- Istiklal: Tel/Fax: (1)736152/5
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4)711061/2/3/4 - 715176
- Jbeil: (Main Road): Tel/Fax: (9)540035- 540172- 541890- 548041- 945252
- Jbeil: (Mar Youssef): Tel/Fax: (9)540301- 540161- 541230
- Jdeideh: (Palais de Justice" direction: Tel/Fax: (1)900346/7 - 901024/5
- Jdeideh: (New Jdeideh Str.): Tel/Fax: (1)899089 - 899090/1/2 - 901639
- Jdita: Tel/Fax: (8)540536 - 543268/9 - 543270 - 544501
- Jnah: Tel: (1)840642/3/4 - Fax: (1)840473
- Jounieh: (Haret Sakhr): Tel/Fax: (9)831230/1 - 911356/8
- Jounieh: (Serail): Tel/Fax: (9)915253 - 936070 - 643993 - 645339/40 - 911836
- Jezzine: Tel/Fax: (7) 781730/2/3
- Kabr Chmoun: Tel: (5)410880/2/3 - Fax: (5)410884
- Kaslik: Tel: (9)211543 - Fax: (9)211545
- Kfarhbab: (9) 851380/1/2/3
- Kobayat: Tel/Fax: (6) 352800/1/2/3/4
- Kousba: Tel/Fax: (6)510160 - 511079/80
- Mar Elias: Tel/Fax: (1)300160 - 305055 - 305059 - 300893
- Mazraa: Tel/Fax: (1)302406- 310038- 819399
- Nabatieh: Tel: (7) 768352/3/4 - Fax: (7)768356
- Okaybe: Tel/Fax: (9) 444475- 444417 - 448432
- Rabieh: Tel: (4) 525803 - 525703/5
- Ras El Metn: Tel/Fax: (5)380231/2/3
- Reyfoun: Tel/Fax: (9) 950367/8/9 - 950370
- Riad El Solh: Tel: (1) 980190/1/2/3/5 - Fax: (1)980196
- Saida: (Riad El Solh Str.): Tel/Fax: (7)754066/7/8
- Saida: Tel/Fax: (7)722661- 725709- 728415/6- 733507/8/9/10- 725709
- Sin El Fil: Tel/Fax: (1)485240/1/2/4
- Tripoli: (Abdel Hamid Karameh Ave.) Tel/Fax: (6)629770/1 - 629975 - 441737
- Tripoli: (Al-Tal): Tel/Fax: (6)441752- 430650/1/2
- Tripoli: (Boulevard): Tel/Fax: (6)442153/4/5/6
- Tripoli: (Kobbeh): Tel/Fax: (6)392800/1/2/3/4
- Tripoli: (Mina): Tel/Fax: (6)205943/4
- Tyr: Tel/Fax: (7)348350/1/2
- Verdun: (Moussaitbeh): Tel: (1)803296 - Fax: (1)803299
- Verdun: (Rashid Kamareh Str.): Tel: (1)803315 - 803988 - Fax: (1)803299
- Verdun: (Rashid Kamareh Str.): Tel/Fax: (1)805100- 803775- 867876
- Zahle: Tel/Fax: (8)818330 - 818440 - 818550 - 818660 - 818770
- Zouk: Tel/Fax: (9)220330/1/2 - 220990/1

* **BRANCH ABROAD:** IBU - Cyprus Limasol Branch - P.O.Box: 50218 - 3602 - Limassol - Cyprus - Tel/Fax: (+35725)341433/4 - Fax: (+35725) 367139
Telex: 5203 BYBANK CY - Swift: BYBACY2I - E-mail: byblosbankcyprus@byblos-bank.com.lb

* **AFFILIATE BANK:** - Byblos Bank Europe s.a. - Brussels - Telex: 63461 Byblos B
Tel: (+322)5510020 - Tel/Fax: (+322)5130526 - Swift: BYBBBEBB
E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
Foreign Exchange:
Phone: (+322)5130583 - (+322)5137645 - Telex: 62617 - 62618 BYBLEX B
- Byblos Bank Europe s.a. - London - Phone: (+44207)4933537
Tel/Fax: (+44207)4931233
Telex: 893344 BYBLOA G - Swift: BYBBGB2L
E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Europe s.a. - Paris
Phone: (+331)45631001 - Tel/Fax: (+331) 45611577 - Swift: BYBBFRPR
E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Africa - P.O.Box: 8121 - Al Amarat - Khartoum - Sudan
Phone: 00249 183 566444-Fax: 00249 183 566454 - Swift: BYBASDKH
E-mail: fnegga@byblosbank.com.lb

CENTRAL BANK

M. Riyad Salameh
Tel: (1) 750000 - Fax: (1) 747600 - www.bdl.gov.lb

CITIBANK N.A.

- General Manager : M. Walter Siousfi

HEAD OFFICE
Clemenceau Str. - Gefinor Center - Block E - 6th floor
P.O.Box: 113-5794 Beirut - Lebanon
Tel: (1)738400 - Fax: (1)738406
www.citibank.com

CREDITBANK S.A.L.

- Chairman& General Manager : **M. Tarek Joseph Khalifé**
- Vice-Chairman : **M. Salah Fouad Zoghby**
- Member: **Mrs. Maria Khalifé Bazerji**
- Member: **Mrs. Sana Zoghby Karam**
- Member: **M. Abdel Aziz Ibrahim M- Al Nabhan**

HEAD OFFICE:
Sin El Fil: Freeway Center 15th To 19th Floors.
Tel: (1)485148 - 485158 - 501600/700/800 - Fax: (1)485245
P.O.B: 16- 5795, Achrafieh - Beirut
1100-2802 Lebanon
Swift: CBCBLBBE - Customer care: Tel: (1) 482277
E-mail: info@creditbank.com.lb - Web Site: www.creditbank.com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200482 - 218183 - Fax: (1)200483 - 321618
- Ajaltoun: Tel/Fax: (9)235117/20
- Chiyah: Tel/Fax: (1)552501/3 - Fax: 552502
- Chtaura: Tel/Fax: (8)542700/1/2/3/4
- Dekwaneh: Tel: (1)484833 - 481966 - Fax: (1) 481988
- Elyssar: Tel/Fax: (4)921760/1 - 922986
- Ghazir: Tel/Fax: (9)851930/1- 852930/1
- Hamra: Tel/Fax: (1)742877/8- 352849
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4)713424/7
- Jdeideh: Tel: (1)890234 - 895071/2 - Fax: (1)890856
- Jounieh: Tel/Fax: (9)914860/2
- Saida: Tel : (7)727601/3 - Fax: (7) 727604 - (3) 662220
- Sarba: Tel : (9)637511/4 - Fax: (9) 637512
- Sin El Fil: Tel : (1)481966 - 484866 - Fax: (1) 481988
- Tripoli: Tel/Fax: (6)428001/3 - Fax: (6) 428004

CREDIT LIBANAIS

- Chairman - GEN. MGR: **Dr. Joseph Torbey**
- Deputy General Manager - Head of Corporate Banking : **M. Michel KHADIGE**

HEAD OFFICE:
Achrafieh Sofil Center 11002811 - Charles Malek Avenue - Tel: (1)200028/9-201292- 325072- Fax:(1)325713- P.O.B:16-6729 - www.creditlibanais.com
Telex: 43626 CRELTR - Swift: CLIBLBBX - Customer Service Center: (1)900111
E-mail: info@credilibanais.com
Sofil Branch: (1)200028 - (1)200029

BRANCHES:
-Abdeh: (06) 470650
- Zahret Al Ihsan Str. Tel: (1)216540
- Sassine: Tel: (1)218608
- Antelias: Tel: (4)418582
- Badaro: Tel: (1)387878
- Bar Elias: Tel: (8)510265
- Batroun: Tel: (6)742074
- Bauchrieh: Tel: (1)497332
- Beit Mery: Tel: (4)871761
- Bhamdoun: Tel: (5)260244
- Bint Jbeil: Tel: (3)341005 - (7)325757
- Bourj Hammoud: Tel: (1)262393
- Burj El Brajneh: Tel: (1)450470
- Broummana: Tel: (4)960349
- Chehim: Tel: (7)242405
- Chtaura: Tel: (8)542435
- Dora - Bassil Bldg. Tel: (1)251832
- Ferzol: Tel: (8)950540
- Furn El Chebbak: Tel: (1)281519
- Geitawi: Tel: (1) 580716
- Gefinor: Tel: (1)739831
- Ghobeiry: Tel: (1)552781
- Hadeth: Tel: (5)466680
- Hamra: Tel: (1)350293
- Haret Hreik: Tel: (1)278004
- Haret Sakhr: Tel: (9)636841
- Hazmieh: Tel: (5)952425
- Jbeil: Tel: (9)942588
- Jeb-Jannine: Tel: (8)660233
- Jdeideh: Tel: (1)898065
- Jisr - Dora: Tel: (1)258106
- Kaslik: Tel: (9)640118
- Kornet Chehwan: Tel: (4)913911
- (Liberty Tower) Hamra: Tel: (1)740018
- Machghara: Tel: (8)650250
- Mar Elias: Tel: (1)819116
- Mazraa: Tel: (1)313590
- Nabatieh: Tel: (7)767909
- Rachaya: Tel: (8)591013
- Raouche: Tel: (1)807492
- Rmeil: Tel: (1)445684
- Ryad El Solh: (1)983141
- Saida: Tel: (7)721401
- Sin El Fil: Tel: (1)495370
- Starco: Tel: ()367582
- Tripoli (Al Tal): Tel: (6)430350
- Tripoli (Azmi): Tel: (6)215900
- Tyr: Tel: (7)742854
- (Unesco) Verdun: Tel: (1)790289
- Zahleh (Moallaka): Tel: (8)810142
- Zouk: Tel: (9)210485
- Zouk Mosbeh (Jeita): Tel: (9)210711 - 210744

- International Banking Unit (I.B.U): CY 3303 - P.O.Box: 53492- Limassol Cyprus. Telex: (605)4702 CRELIB CY. Tel: 35725 376444- Fax: 35725 376807
Chyalia Court, 1st Floor, 206 Arch. - Makacios III Avenue

- Bureau de Représentation au Canada:
Tel: (514) 866 6688 - (1-800) 864 5512 - Fax: (514) 866 6220
- Place Du Canada: 1010 de la Gauchetière ouest #1325, 13th floor - Montréal
- Québec H3B 2N2 Canada.
- Credit Libanais Investment Bank - sal - CLIB
Place Ryad el Solh, Esseily Bldg. - B.P.: 11-1458 -Ryad el Solh 1107 2080 Beirut

BANK DE CREDIT NATIONAL s.a.l.

- Vice Chairman - General Manager : M. Andre Boulos

HEAD OFFICE:
Center Ville - Saad Zaglloul Str - Bldg 157 Port
Tel: (1) 990808 - Fax: (1) 975140 - E-mail: bcnsafra@dm.net.lb

FEDERAL BANK OF LEBANON s.a.l.

- Chairman - General Manager : **M. Ayoub Farid Saab**
- Vice Chairman - Deputy General Manager : **M. Fadi Saab**
- General Manager : **M. Bechara Mattar**

HEAD OFFICE:
Achrafieh - Charles Malek Avenue. - Renno Bldg.
Tel: (1)212300/6 - Fax: (1)215847 - Cell: (3)423023
Telex: 43739 FADREM LE - P.O.Box: 11-2209, Beirut - Lebanon
Swift FBLELBBX - E-Mail: fedliban@cyberia.net.lb

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)552632/3 - 556320 - (3) 184644 - Fax: (5) 556311
- Damour: Tel: (5)600150/1- (3) 891218 - Fax: (5)600149
- Dora: Tel: (1)255255/9 - (3) 674264 - Fax: (1)268711
- Hamra: Tel: (1)348507- 348509- (3) 186466 - Fax: (1)351787
- Jbeil: Tel: (9)949295 - 547172 - (3) 1184494 - Fax: (9) 547173
- Jounieh: Tel & FAx: (9)639145/6/7/8/9 - (3) 184464
- Mkalless: Tel: (1)693800/3 - (3) 186116 - Fax: (1) 693804

FINANCE BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Hassan Farran

HEAD OFFICE:
Hamra: Intra Bldg. - Abdel Aziz Str. - Tel: (1)745658/9/60 - Fax: (1)341287
P.O.B: 11-5044 - E-mail: finance@cyberia.net.lb

BRANCH:
Dora: Tel: (1)248997/8- 250015 - Fax: (1)241240

FIRST NATIONAL BANK

- Chairman - GEN. MGR : **M. Rami Refaat El-Nimer**
- Deputy General Manager : **M. Yasser Amine Mortada**
- Deputy General Manager : **M. George Nassib Aouad**
- Assistant General Manager : **M. Ghaithan Subhi Tayara**

HEAD OFFICE: Beirut Central, District Allenby Street
Tel: (1) 963000 - 977040 - Fax: (1) 973090
P.O.Box: 11-435 Riad El Solh - Beirut - Lebanon

BRANCHES:
- Allenby: Tel: (1) 963000 - 977040 / 1244 - Fax: (1)973140
- Achrafieh: Tel: (1) 200452/3/4 - Fax: (1)200455
- Aley: Tel/Fax: (5)556021/2/3
- Antelias: Tel: (4)419323/4/6/8 - Fax: (4)419327
- Choueifat: Tel: (5)433720/1/2/5 - Fax: (5) 433723
- Halba: Tel: (6) 693661/2/7 - Fax: (6)693665
- Hamra (Main Branch): Tel: (1)738502/3 - 340440 - Fax: (1)749894
- Hazmieh: Tel: (5)455673/4/6/7 - Fax: (5)457838
- Jdeideh: Tel: (1) 870164 - 870151 - Fax: (1)898007
- Jnah - Marriott: Tel: (1)858310/1 - Fax: (1)858312
- Jounieh: Tel: (9)645001/2/5 - Fax: (9)645003

- Mais El Jabal: Tel: (7) 865800/1/2/3 - (3) 399334 - Fax: (7) 865802
- Mazraa: Tel: (1)314339 - 305219/220 - Fax: (1)302527
- Saida: Tel: (7) 727701/3 - Fax: (7) 727704
- Tripoli: Tel: (6) 434974 - 432974 - Fax: (6) 431713
- Verdun: Tel: (1) 797401 - 785576/601 - Fax: (1)785575

FRANSABANK

- Chairman : M. Adnan Kassar
- Deputy Chairman: M. Adel Kassar
HEAD OFFICE:
Hamra: Fransabank Center - Hamra Str. - Beirut
Tel: (1) 745761/2/3/4- (3)650700 - Fax: (1)354572
P.O.B: 11-0393, Riad El Solh - 1107 - 2803 Beirut - Lebanon
Swift: FSAB LB BX
www.fransabank.com - E-mail: fsb@fransabank.com
Fransabank Call Center: (1) 734000 Forex: Tel: (1) 343706 - 344216
BRANCHES:
- Achrafieh (Sassine): Tel: (1) 203465/7 - 332220 - Fax: (1)200651
- Achrafieh: (Saydeh): Tel:(1)215940/1/2/3 - 200842/3/4 - Fax: (1)215422
- Achrafieh: (Sodeco): Tel: (1)339277- 325549 - Fax: (1)325574
- Ain El Mreisse: Tel: (1)373240/1/2/3/4 - Fax: (1)373240
- Aley: Tel: (5)557042/3/4/5 - Fax: (5)557046
- Allenby: (Temporarily Closed)
- Antelias: Tel: (4) 417240/1- 523072/3 - Fax: (4)412990/1
- Baakline: Tel: (5)303005/6 - (3)650711- Fax: (5)303006
- Baalbeck: Tel: (8)371800/1- 373150/1 - Fax: (8)370379
- Bab Edriss: (Temporarily Closed)
- Badaro: Tel: (1) 392841-387024 - Fax: (1)390409
- Bauchrieh: Tel: (1)897490/1/2 - 898785/6/7 - Fax: (1)897029
- Basta: Tel: (1)663116/7/8/9/20 - Fax: (1)663117
- Bint Jbeil: Tel: (7)450701/2/3-(3)239091/2 - Fax: (3)598292
- Bourj El Brajneh: Tel: (3)740410 - (1)453200/3 - Fax: (1) 453203
- Bourj Hammoud: Tel: (1)264446 - 258100/1/2/3 - Fax: (1)264446
- Chehim: Tel: (7)241916/17/20 - Fax: (7)241921
- Chekka: Tel: (6)545035 - (3)650718 - Fax: (6)545035
- Chiyah: Tel: (1)279671/3/5 - Fax: (1)279680
- Chtaura: Tel: (8)541988- 542498 - Fax: (8)543843
- Elyssar: Tel: (4)914802/3/4 - Fax: (4)914805
- Furn El Chebbak: Tel: (1)293025 - Fax: (1)293027
- Hadath: Tel: (5)463974/5/7- 542498 - Fax: (5)463980
- Halba: Tel: (6)693331/2 - (3)650715 - Fax: (6)692001
- Hamra: Tel: (1)348454 - 354363 - Fax: (1) 341413
- Hazmieh: Tel: (5) 450350- 459602 - Fax: (5) 457312
- Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - Fax: (5)459387
- Jal-El-Dib: Tel: (1)902959- 889884/5 - Fax: (1)902959
- Jbeil: Tel: (9)540850- 945108 - Fax: (9)540967
- Jezzine: Tel: (7) 780940/1 - (3)650713 - Fax: (7)780941
- Jnah: Tel: (1)857833 - 857972/3/4 - Fax: (1)857976
- Jounieh: Tel: (9) 914764 - 830190/1/2 - Fax: (9)830191/2
- Kalamon: Tel: (6) 400102/3/4 - 400095 - Fax: (6) 400096
- Labweh: Tel: (8) 230801/2/3/4 - 230909 - Fax: (8) 230805
- Mansourieh: Tel: (4)409840/1 - (3)740420 - Fax: (4)409840/1
- Mar Elias: Tel:(1) 818529/30 - 817770 - Fax: (1)300617
- Marjeyoun: Tel:(3)334923 - (7)830139 - Fax: (7)830139
- Meryata: Tel: (6) 255560/1/2/3 - Fax: (6) 255564
- Nabatieh: Tel: (7) 764200- 764264- (3)650706 - Fax: (7)761750
- Saida: Tel: (7)722180/1/2- (3)650701- Fax: (7)721194
- Saifi: Tel: (1)442418-585699-Fax: (1)442417
- Sarba: Tel: (9)640293 - (3)650712 - Fax: (9)650543
- Sin El Fil: Tel:(1) 480911- (3)650708 - Fax: (1)481680
- Starco: Tel: (1)367346/7/8/9 - Fax: (1)367350
- Tabaris: Tel: (1)328600 - 201142 - Fax: (1)201141
- Tarik Jdideh: Tel:(1)702930/1/2/3 - (3)650705 - Fax:(1)309090
- Tripoli: (Al Mina): Tel: (6)611249- 611523/4- Fax: (6)611250
- Tripoli (Gemmayzat): Tel: (6) 430011/2/3- 627181- Fax: (6)625735
- Tripoli: (Tell): Tel: (6) 441881/2 - 442815/6 - Fax: (6)441881/2
- Tripoli: (Zahrieh): Tel: (6)628185 - (3)650719 - Fax: (6)624064
- Tyr: Tel: (7)740388 - (3)740413- Fax: (7)740084
- Verdun: Tel: (1)788690/1/2/3/4 - (3)650709 - Fax: (1)788691
- Zahle (Barbara): Tel: (8)803715-811060/1- Fax: (8)822335
- Zahle (Warde): Tel: (8) 821411- 800340 - Fax: (8)810187
- Zouk: Tel: (9)217271/2/3/4 - Fax: (9)217271/2/3/4

BANK OF BEKAA BRANCHES:
- Bednayel: Tel: (8)911124/5 - Fax: (8)911124
- Ryak: Tel: (8) 900333 - 900555 - Fax: (8) 900107
- Zahle (Fakhoury): Tel: (8) 803099 - 804206 - Fax: (8) 804206
- Zahle (Manara): Tel: (8) 807190/1/2 - Fax: (8) 807193

HABIB BANK

SVP & Chief Manager : M. Tariq Mir
Blvd. El Chiyeh - Mucharaffieh - Fadlallah Center - 1st Floor.
Tel: (1)558992/3/4 - Fax: (1)558995- Telex: 20873 LE - P.O.B: 11-5616
E-mail:habibbkbey@t-net.com.lb - E-mail:habibbanklb@sodetel.net.lb
Swift: HABBLBBE

BANQUE DE L'HABITAT

- Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Sassine
- Deputy - GEN. MGR : M. Adnan Attar
HEAD OFFICE:
- Riad El-Solh: Tel: (1)980965/6
BRANCHES:
- Dora: Tel: (1)258837/8/9 - Fax: (1) 258835 - E-mail: habitat@banque-habitat.com.lb
- Raouche: Tel: (1)861370/1 - Fax: (1)861370

HSBC BANK MIDDLE EAST

- Chief Executive Officer : M. Mohamed AL Yahya
HEAD OFFICE:
HSBC Building, Minet el-Hosn, Beirut - Tel: (1)377477 - 369900 - 364722
Fax: (1)372362 - Telex: HSBCMB 43177-23360 LE
P.O.B: 11-1380, Riad el-Solh-Beirut 1107-2080, Lebanon
E-mail:Lebanon@hsbc.com - Web Page: www.lebanon.hsbc.com
Swift: BBME LBBX
BRANCHES:
- Beirut (Main Branch): Tel: 377477 - Fax: (1)372362
- Dora: Tel: (1) 255777 - Fax: (1)256820
- Ras Beirut: Tel: (1)742832/9 - Fax: (1)353484
- Verdun: Tel: (1)799292 - Fax: (1)811535
- Zouk: Tel: (9)225310 - Fax: (9)225319

BANQUE DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL (BIT BANK) s.a.l.

- Chairman - General Manager : Sheikh Fouad EL-Khazen
- Executive Director - General Manager : M. Nabil Khairallah
GENERAL MANAGEMENT:
89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg - Beirut Lebanon
Lebanon P.O.Box: 11-3948 - Riad El Solh - Beirut 1107 2150
Tel: (1)992888 - Fax: (1)993888
E-mail: mgt@bitbank.com.lb - Website: http://www.bitbank.com.lb
HEAD OFFICE:
89-Riad El Solh Str - BIT Bldg Beirut Lebanon: Tel: (01)985680 - Fax: (1) 985681
P.O.B: 11-3948 Riad El-Solh Beirut 1107 2150
E-mail: info@bitbank.com.lb - Swift: BTLV LB BE
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200520/2/3/4 - Fax: (1)200521
  E-mail: ashrafieh@bitbank.com.lb
- Beit Mery: Tel: (4)871125- 972127 - Fax: (4)871141
  E-mail: beitmery@bitbank.com.lb
- Furn El Chebbak: Tel:(1)283672/3- Fax:(1)284712
  E-mail: furnchebak@bitbank.com.lb
- Gefinor: Tel: (1)739051/2/4- Fax: (1)739067
  E-mail: gefinor@bitbank.com.lb
- Jal El Dib: Tel: (4)712539/41/42- Fax: (4)712540
  E-mail: jaldib@bitbank.com.lb
- Jounieh: Tel: (9)910612- 830219 - Fax: (9)830218
  E-mail: jounieh@bitbank.com.lb
- Mar Elias: Tel: (1)369630- 370633- Fax: (1)369631
  E-mail: marelias@bitbank.com.lb
- Riad El- Solh: Tel: (1)980176/8- Fax: (1)980182
  E-mail: riadsolh@bitbank.com.lb
- Saifi: Tel: (1)445210/1/2- Fax: (1)581182
  E-mail: saifi@bitbank.com.lb
- Sin El Fil: (1)500830 - 481277/593- Fax: (1)482950
  E-mail: sinfil@bitbank.com.lb
- Sodeco: (1)612002/010 - Fax: (1)612410
  E-mail: sodeco@bitbank.com.lb
- Tripoli: Tel: (6)627747- Fax: (6)441456
  E-mail: tripoli@bitbank.com.lb

INTERCONTINENTAL BANK OF LEBANON

- Chairman - GEN. MGR : M. Salim Habib
HEAD OFFICE:
Achrafieh St. Nicolas Area - Charles Malek Avenue - Al Ittihadia Bldg.
Tel: 961 1 200350 - Fax: 961 1 204505 - SWIFT: INLELBBE
P.O.B: 11-5292 Riad El Solh Beirut 1107 2190
E-Mail: ibl@ibl.com.lb - Website: www.ibl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200350 - Fax: (1) 334944
- Batroun: Tel: (6)642218 - 740552 - Fax: (6)643218
- Bauchrieh: Tel: (1)249031 - 248990 - 248988 - Fax: (1) 249031
- Chtoura: Tel: (8)546802/4 - Fax: (8) 546801
- Dora: Tel (1)260556 - 260530 - 260535 - Fax: (1)255111
- Hamra: Tel: (1)743006/7 - 347822/3 - Fax: (1)350608
- Hazmieh: Tel: (5)952801/3 - Fax: (5) 952804
- Kobayat: Tel: (6)351951/4 - Fax: (6)351955
- Jounieh: Tel&Fax: (9)915715- 918438
- Mousseitbeh: Tel:(1)816802 - 707110 - 313414 - Fax: (1)304727
- Saida: Tel: (7)723909 - 725701- Fax: (7)732273
- Tripoli: Tel: (6)628228- 440450- 444338- Fax: (6)628229
- Tyr: Tel: (7)346813/11 - Fax: (7) 346804

BRAZIL:
- Tel: 55 11 55393825 - Fax: +55 11 55718467

JAMMAL TRUST BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Anwar Jammal
HEAD OFFICE:
Verdun: Jammal Bldg. Tel: (1) 781999 (10 Lines)
800361-864161-864170-860230 -Fax: (1)800361-864170-860230-864161
Phone banking services: (1) 807675/6/7
Telex: 20939 JAMIBK LE- P.O.B:11-5640 Beirut - Liban
E-mail:services@jammalbank.com.lb- Web site: http://www.jammalbank.com.lb**BRANCHES:**
- Baalbeck: Tel: (8)371198 - 377575 - Fax: (8)371277
- BintJbeil: Tel: (7) 450200/1
- Burj el Brajneh: Tel: (1)471600/1/2/3 - Fax: (1)471603
- Buss: Tel: (7)344574/5 - Fax: (7)344575
- Dora: Tel:(1)262935/6 - Fax: (1) 260937
- Ferzol: Tel: (8)951750 - Fax: (8) 951760
- Ghazieh: Tel: (7)222558 - 222559 - Fax: (7) 222657
- Ghobeiry: Tel: (1)544264 - 270294 - Fax: (1) 544238
- Hamra: Tel: (1)340607 - 346251 - 346252 - Fax: (1)346251
- Jowaya: Tel: (7)410151 - 410152 - Fax: (7) 410153
- Kana: Tel: (7)430421 - Fax: (7) 430421/2
- Labweh: Tel: (8)230701/2 - Fax: (8) 230703
- Marjeyoun: Tel: (7)830120/1/2
- Mazraa: Tel: (1)303958- 304462- Fax: (1)312924
- Nabatieh: Tel: (7)761004 - 761323 - Fax: (7) 761626
- Ouzai: Tel: (1) 850179 - Fax: (1) 850102
- Saida: Tel: (7)720464/5 - 722066 - Fax: (7) 722550
- Tebnin: Tel: (7)325688/9/90
- Tripoli: Tel: (6)431230 - 440830 - Fax: (6)431229
- Tyr: Tel: (7)741161/2 - Fax: (7)741160
- Verdun: Tel: (1)797367/8/9 - Fax: (1)807382
- Zouk Mousbeh: Tel: (9)215437/8

- Egypt: Tel: (20-2)7948260 - 7957365 - Fax: (20-2)7957651
- London: Tel: (0044-0207)4861314 - Telefax: (0044-0207)4861315

BANK OF KUWAIT & THE ARAB WORLD s.a.l.

- Chairman : M. Abdul Razzak Achour
HEAD OFFICE:
Verdun Ain El Tineh, Belle Vue Bldg.,
Telefax: (1)866306- Fax: (1) 865299 - P.O.B: 113- 6248 Beirut - Lebanon
Telex: 23776- 23778 LE BANKUT, - E-mail: bkaw@sodetel.net.lb
Zip Code: 11032110 - SWIFT: BKAWLBBE
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel&Fax: (1)338635 - (3)310056
- Abbassieh: Tel&Fax: (7)742710/722 - (3)310057
- Bickfaya: Tel&Fax: (4)983221 - 982320/2-(3)310054
- Bent Jbeil: Tel&Fax: (7)450051 - (3)790191
- Chtaura: Tel&Fax: (8)546630/1
- Ghazieh: Tel&Fax: (7)221958- (3)310062
- Hamra: Tel&Fax: (1)346348 - 739925 - (3)310051
- Haret Hreik: Tel&Fax: (1)559928 - (3)310053
- Khaldeh: Tel&Fax: (5)801241
- Mouawad: Tel&Fax: (1)549700/1 - (3)310064
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)762546- (3)370123
- Tyr: Tel&Fax: (7)740522 - (3)274131
- Verdun: Tel&Fax: (1)866306
- Zalka: Tel&Fax:(1)884450/1-896650/1-(3)310052

BANQUE LATI

- Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Lati
- Assistant General Manager : M. Georges Lati
HEAD OFFICE:
Beirut-Tabaris: Tel: (1)200210/1/2 - 215160 - 333430/1 - Fax: (1)202618
Swift: BJLFLBBE - P.O.Box: 11-1983
E-mail: info@banqulati.com
BRANCHES:
- Antelias: Tel&Fax: (4)418080/1- 417230
- Ashrafieh-Sassine: Tel/Fax: (1)336317/8 - 338787 - P.O.Box: 16-6529

LEBANESE CANADIAN BANK

- Chairman - General Manager : M. Georges Zard Abou Jaoude
HEAD OFFICE:
Minaa' El Hosn - Saint Charles City Center - 1St - 3-8 Floor - Telefax: (1) 379922
Swift: LECALBBE
Telex: 44430- 44930 LEBCAN - P.O.B: 11-2520 - Riad El Solh 1107 - 2110
E-mail: Lebcan@Lebcanbank.com - www.lebcanbank.com
BRANCHES:
- Airport Road (Bourj Al Barajneh): Telefax: (1)453000
- Ashrafieh (Sassine): Tel&Fax: (1)219600
- Badaro: (In Process)
- Batroun: Tel&Fax: (1) 744288
- Bourj Hammoud: Tel&Fax: (1) 261201
- Chiyah: Tel&Fax: (1) 277830
- Chtaura: Tel&Fax: (6)744288
- Dbayé: (In Process)
- Dora: Tel: (1)250222- Fax: (1)250777
- Elyssar (Mazraat Yachouh): Tel&Fax: (4)918888
- Furn El Chebbak: Tel&Fax: (1) 294600
- Halba: Tel&Fax: (6) 692743
- Hamra (Makdessi): Tel&Fax: (1)346090
- Hamra (Ras Beirut): Telefax: (1)340000
- Hazmieh: Tel&Fax: (5)455900
- Hermel: Tel&Fax: (8)200600
- Jal El Dib: Telefax: (4)713000
- Jbeil: Tel&Fax: (9) 542900
- Jounieh: Tel&Fax: (9)643510
- Kfarsaroun: Tel&Fax: (6) 952800
- Labouieh: Tel&Fax: (8) 230231
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)760256
- Saida (Sidon): Tel&Fax: (7)753001
- Sin El Fil: Tel&Fax: (1)482430
- St. Charles: Tel&Fax: (1)366337
- Tarik El Jdideh: Tel&Fax: (1) 311523
- Tripoli: Tel&Fax: (6)435221
- Tyre (Sour): Tel&Fax: (7)343420
- Unesco: Tel&Fax: (1)796200
- Verdun: Tel&Fax: (1)798900
- Zahle: Tel&Fax: (8)809700
- Unesco: Tel&Fax: (1) 796200

LEBANESE ISLAMIC BANK

- Chairman : Sheikh Khaldoun Barakat
- GEN. MGR : M. Khodr Temsah
HEAD OFFICE:
Hamra Roma Str. Liberty Tower
Tel: (1)755310 - Fax: (1) 755316 - P.O.B: 113/5357 Hamra - Beirut

LEBANESE SWISS BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Tanal Sabbah
HEAD OFFICE:
Hamra: Tel: (1)346244 - 354501 - Fax: 346242
P.O.B: 11-9552 - Email: lebswiss@inco.com.lb
BRANCHES:
- Adonis: Tel& Fax: (9)217372/3/4
- Broummana: Tel & Fax: (4)963358- 961184 - 964343
- Dora: Tel: (1)240741/4 - Fax: (1)240736
- Hamra: Tel: (1)346265/9- Fax: (1)346242 - Telex: 21483 LE
- Haret- Hreik: Tel: (1) 556561 - 556570 - (3)223276
- Nabatieh: Tel: (7) 766628/31 - Fax: (7) 766628
- Tyr: (7) 344073 - 344062 - 344036 - 344019
- Tripoli: Tel: (6) 442574/5/7 - Fax: (6)442576

LEBANON AND GULF BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Abdul Hafiz Itani
- Deputy General Manager : M. Joseph Hakim
- Assistant General Manager : M. Samer Itani
HEAD OFFICE:
Hamra: 585 Lyon Str. Tel: (1)745500/6-743136 (3) 316880 -Fax:(1)743380-743136-SWIFT: LGBALBBE
E-mail: management@lgb.com.lb- P.O.B: 113-6404 Hamra Beirut 1103 2806
BRANCHES:
- Dora: Tel:(1)259930/6- Fax:(1)259938
- Ghobeiri: Tel: (1)826191- Fax: (1)826112
- Hamra: Tel: (1)743136 - 745500/6-Fax:(1) 743380
- Mazraa: Tel: (1)651980/4 - Fax: (1)651985
- Ramlet El- Baida: Tel:(1)860616-811430- Fax:(1)809359
- Tarik Al Jadida: Tel: (1)300360 - 311820 - 311625 - 311765 - Fax: (1)311677
- Tripoli: Tel: (6)435076/7-629066/7-432611- Fax: (6)628275
- Tyr: Tel: (7)742140/2- Fax: (7)742142
- Zahle: Tel: (8)823688- 823813- Fax: (8)801154

Cyprus International Banking Unit: Akamia Center, Makarios Avenue.
P.O.Box 40337-6303 Larnaca- Tel: (357-4)620500 - Fax: (357-4)620708

BANQUE LIBANO-FRANCAISE

- Chairman & General Manager: M. Farid Raphael
- General Manager : M. Elie Nahas
- Deputy General Manager : M. Jamal Mansour
HEAD OFFICE:
Hamra, Beirut Liberty Plaza: Tel: +961 (1) or (3) 791332
Fax: +961 (1) or (3) 791332 ext 1318
P.O.B: 11-0808
MCI 602546/7 - Telex: 44031 LIFDOT LE - Swift: BLFSLBBX
Internet: www.eblf.com - E-mail: info@eblf.com
BRANCHES:
To reach BLF branches, please dial (1) or (3)791332 then the extension number as follows:
- Accaoui: 2111
- Achrafieh: 2210
- Bar Elias: 8219
- Batroun: 6414
- Bechara El Khoury: 2711
- Bourj Hammoud: 2316
- Chyah: 2811
- Dora: 2410
- Galaxy: 2600
- Gefinor: 1110
- Geitawi: 3111
- Hamra (Central Branch): 1210
- Hamra - Maamari: 1512
- Haret Hreik: 1710
- Hazmieh: 5115
- Jal El Dib: 4211
- Jounieh: 9110
- Jounieh Boulevard: 9214
- Mazraa: 1610

- Nabatieh: 7316
- Saida: 7110
- Sami Solh: 1810
- Sin El-Fil: 1910
- Tripoli:
  a) Tebbaneh: 6310
  b) Tell: 6110
  c) Zahrieh: 6200
- Tyr: 7201
- Zahleh: 8119
- Zahleh - Boulevard: 8311
- Zouk Mosbeh: 9310

BANK AL-MADINA

UNDER PROVISIONAL ADMINISTRATION
BDL APPOINTED ADMINISTRATER: M. ANDRE BANDALI
HEAD OFFICE:
Hamra: Commodore Str. - Imm Bank Al-Madina-Tel:(1)353873-351296/8-752290
Fax: (1)346742 - Telex: 43378 - 23105 - P.O.B: 113-7221

AL- MAWARID BANK

- Chairman General Manager : M. Salim Kheireddine
- General Manager: M. Marwan Kheireddine
HEAD OFFICE:
Yared Bldg., Abdul Aziz Str. Hamra: Tel/Fax: (1)734040 - 345000 - 744277
Or 1210 From Any Phone
GM Direct: (1) 344000 - P.O.B: 113- 6260
Telex: ALMAKB23357 LE - JEMBANK 21375 LE - FXMABK (FOREX)
E-mail: mail@almawarid.com
http//www.almawarid.com
Customer Service Dept: Tel: (1) 734040
BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)555755 - (3)330822
- Baakline: Tel: (5) 304000 - (3)330823
- Chtaura: Tel: (08) 541111 - (3)330816
- Dahieh: Tel: (1) 476000 - (3) 498990
- Dora: Tel: (1) 269999 - (3) 330820
- Hasbaya: Tel: (7)552000 - (3) 499278
- Manassef: Tel: (5) 720222 - (3)330825
- Mar-Elias: Tel: (1) 703596 - (3) 330824
- Maten: Tel: (5) 531000 - (3)330818
- Shheem: Tel: (7) 240444 - (3)330817
- Tripoli: Tel: (6) 625000 - (3)330819

BANKMED

- Chairman CEO : M. Mohammed Hariri
HEAD OFFICE:
482 Clemenceau Street, Groupe Méditerranée Center.
Tel: (1)373937 - Fax: (1)362706-806
www.bankmed.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200135/4/6/7/8/9- Fax: (1)337373
- Airport: Tel: (1)629360/1/2/3 - Fax: 629360
- Broummana: Tel: (4)860995/6/9 - Fax: (4)860999
- Chekka: Tel: (6)545319 - 545121 - Fax: (6)545121
- Chtaura: Tel: (8)542670 - 642491 - Fax: (8)542491
- Furn-El Chebbak: Tel: (1)291618/9 - Fax: (1)291618
- Hamra: Tel: (1)353146/7/8/9-809108- Fax: (1)344677
- Jbeil: Tel: (9)546541/2 - 540543 - 540195 - Fax: (9)540195
- Jdeide: Tel: (1)892055/59 - Fax: (1)892055
- Jib Jannine: Tel: (8)661506/4/5/6 - Fax: (8)661505
- Khalde: Tel: (5)800703/4/5 - Fax: (5)800703
- Kraytem: Tel: (1)780780 - 803160/1/2 - Fax: (1)780780
- Mazraa: Tel: (1)819197/8 - 818166/7/8 - Fax: (1)818166
- Mkalles: Tel: (1)684051/2/3/4/5 - Fax: (1)684051
- Msaitbe: Tel: (1)819202/3 - 314655/58 - Fax: (1)819202
- Raouche: Tel: (1)862696 - 808610 - Fax: (1)862696
- Saida: Tel: (7)723381- 721788- Fax: (7)721788
- Summerland: Tel: (1)853444/5/6 - Fax: (1)853444
- Tripoli: Tel: (6)440443/7- Fax: (6)440447
- Verdun: Tel: (1)866925 - Fax: (1) 866931
- Zahle: Tel: (8)812389 - 810194 - Fax: (8)805777
- Zalka: Tel: (1)884570/1/2- Fax: (1)884570
- Zouk Mkayel: Tel: (9)211116-211073 - Fax: (9)211124

M E A B s.a.l.

- Chairman : M. Hassan Hejeij
- Vice Chairman : M. Kassem Hejeij
- General Manager : M. Mounir Karam
- Assistant General Manager : M. Hassane Fattouh
- Member of The Board : M. Wissam Hejeij
HEAD OFFICE:
Hejeij Bldg. Adnan El-Hakim Str. - Jnah: Tel:(1)826740-Fax: (1)841190/3
P.O.B: 14-5958 Beirut 1105 2080 Lebanon - Swift: BAMOLBBE
Website: www.meabank.com
BRANCHES: Main (Same As H.O.)
- Chiah: Tel: (1)277883 - 277885 - Fax: (1)277634
- Nabatieh: Tel: (7) 766222/333 - Fax: (7)769005
- Tyr: Tel: (7)345333/444 - Fax: (7)345666
- Verdun: Tel: (1)790203/4 - Fax: (1)790205

BANQUE MISR-LIBAN

- Chairman - General Manager : M. Mohamed Kamal El-Din Barakat
- General Manager : M. Mohamed Zahran
HEAD OFFICE:
Tel: (1) 987777 - 986666 - Fax: (1) 980143 - 982609 - 980604
Telex: BAMISL LE 40449
P.O.B:11/07
Riad El-Solh Street Beirut 1107 2010, Beirut - Lebanon
Swift: BMIS LB BE
E-mail: mail@bml.com.lb
Web: www.bml.com.lb
BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)554115- 554655- Fax: (5)554655
- Chtaura: Tel: (8)541377- 542465- Fax: (8)541377
- Foch: Tel: (1) 983103 - Fax: (1)983103
- Furn El-Chebbak: Tel:(1)281351-283897-281624-Fax:(1)283023
- Hammana: Tel: (5)530042- 530044- Fax: (5)530042
- Jounieh: Tel: (9)914310- 917772- 930779- Fax: (9)917772
- Mar Elias: Tel: (1)302701- 819390- 302770 - Fax: (1)819390
- Mazraa: Tel: (1)654605-630396-654598-654602-Fax: (1)654602
- Nabatieh: Tel: (7)760181- 760797- 761645- Fax: (7)764065
- Ras-Beirut: Tel: (1)362118- 362128 - Tel & Fax: (1)364194
- Saida: Tel: (7)728495- 722976- 723033- Fax: (7)728495
- Tripoli: Tel: (6)430130/1- 430525/6 - Fax: (6)430526
- Tyr: Tel: (7)740244- 740426- 343052- Fax: (7)740426
- Zahleh: Tel: (8)803144- 803356- 803482- Fax: (8)803482

NATIONAL BANK OF KUWAIT (LEBANON)

- General Manager : M. Hany Sherif
HEAD OFFICE:
Sanayeh Square - Justinien Str. - BAC bldg.
Tel: (1)741111-742222 - Fax: (1)747866 - 747846
P.O.B: 11-5727 Beirut - Lebanon / Riad El Solh - Beirut 1107 2200
E-mail: info@nbk.com.lb
BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)556501/2/3
- Ashrafieh: Tel: (1)321704
- Bhamdoun: Tel: (5) 260100/3
- Broumana: Tel: (4)860660/1/3
- Chiah: Tel: (1)270176/8
- Dora: Tel: (1)899530/1/3 - 898903
- Jounieh: Tel: (9)639951/4
- Hamra: Tel: (1)353416/7- 349825
- Mazraa: Tel: (1)701025-317076
- Sanayeh: Tel: (1)741111- 742222

BANQUE NATIONALE DE PARIS INTERCONTINENTALE (BNPI)

- General Manager : M. Claude Rufin
HEAD OFFICE:
Achrafieh - El Ghazal-BNPI Tower - Ring Fouad Chehab, Tabaris Square - Beirut
Tel: (1) 216140 (8 grouped lines) - 333717- 200600/1/2- 325490- 327638
(1) 328663 - 335842 - 336574 - Tel/Fax: (01)200603
Telex: BNPI 20632 LE
E-mail: bnpi.liban@mideast.bnpparibas.com
BRANCHES:
- Dora: Tel: 240818/9/21 (3 grouped lines) - Telefax: (1) 240820
- Hamra: Tel: (1)345984/5- 353672- 341362 - Tel/Fax: (1) 353668
- Jounieh: Tel: (9)912151- 912154- 932584 - Tel/Fax: (9) 913670
- Saida: Tel: (7)720900- 722758- 725414 - Tel/Fax: (7) 725725
- Tabaris: Tel: (1)216140 (8 grouped lines) - Tel/Fax: (1) 200604

NEAR EAST COMMERCIAL BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Paul Caland
- General Manager : M. Fouad Baida
HEAD OFFICE:
Sofil Center - Charles Malek Avenue
P.O.B:16-5766, Achrafieh Beirut 1100 2070 - Lebanon
Tel&Fax: 204077 - 200311
E-mail: necb@dm.net.lb
BRANCHES:
- Akeibeh: Tel&Fax: (9)444545
- Dbayeh: Tel&Fax: (4)541930
- Hamra: Tel&Fax: (1)747501
- Jdeideh: Tel&Fax: (1)900380
- Tabaris: Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000

NORTH AFRICA COMMERCIAL BANK

- Chairman : M. Aboubaker Ali Sherif
- General Manager : M. Hadi Ibrahim Engim
- Assistant General Manager : M. Mutasim Khodor Mahmassani
HEAD OFFICE:
Justinian Str. - Aresco Center: Tel: (1) 759000 - Fax: (1) 346322 - 759099 - 751687
P.O.B: 11-9575 Zip code 11072290 Riad-Solh
Telex via London 940- 16083/16082/22651 NACBG
E-mail: nacb@sodetel.net.lb - Web Site: www.nacb.com.lb

BRANCHE:
- Sin El-Fil: Tel: (1)485670/1 - Fax: (1)485681

BANQUE PHARAON & CHIHA s.a.l

- Chairman - GEN. MGR : M. Naji H. Pharaon
- Member of the Board-General Manager : M. Ghassan E. Mehanna
HEAD OFFICE:
Ashrafieh-Abdelwahab Inglizi Str. Jazra Bldg.
Tel: (1)200160/1- 339130/1- 202081- Fax: (1)200164-201298
E-mail: bpc@bpc.com.lb - Swift: BPHCLBBE
P.O.B: 11 0001 Riad El Solh Beirut 1107 2010 Lebanon
BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel&Fax: (1)200160/1 - 202081
- Clemenceau: Tel&Fax: (1)368333- 364770
- Dora: Tel: (1)241485/6/7/8 - Fax: (1)241488
- Sin El-Fil: Tel: (1)502343 - 502338 -Fax: (1)502338
- Zouk: Tel&Fax: (9)220784- 220785- 220746

RAFIDAIN BANK

- Chairman and General Manager : M. Diah Habib Al Khayoun
- Manager of Beirut Branch : M. Moayed Fakhri Ismail
Beirut Branch:
Sin El-Fil (Horch Tabet) : Tel: (1)484780 - Fax: (1)484757 - Telex: 41507

BANK SADERAT IRAN

- General Manager : M. Kader Tahmasi Ougly Ardiely
HEAD OFFICE:
Verdun: Rose Bldg: P.O.Box: 5126 Beirut- 113-6717 Hamra
Tel: (1)341067- 342397
Fax: (1)347924 - Telex: 21205- 20738- 48602 SADBANK LE
E-mail: Saderat@Cyberia.net.Lb
BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371841 - 373858 - 573857
- Borj Al Barajneh: Tel: (1)471200/1/2
- Ghobeiry: Tel: (1)542763- 542575- 542471
- Saida: Tel: (7)753835/6/7

SAUDI LEBANESE BANK

- Chairman - CEO : M. Mohammed Hariri
- Director / General Manager - Risk and Control : M. Omar Sultani
HEAD OFFICE:
Verdun: Bashir Al-Kassar Str.
Tel: (1)868987 - Fax: (1)790250
P.O.B:11-6765 Riad El Solh 1107 2220, Beirut - Lebanon
E-mail:slbl@t-net.com.lb
BRANCHES:
- Fosh: Tel & Fax: (1)976444
- Istiklal: Tel & Fax: (7)737576 - 743420
- Justinien: Tel & Fax: (1)354866
- Mazraa: Tel & Fax: (1)645115/6 - 653120/1
- Saida: Tel & Fax: (7)725212
- Shehim: Tel & Fax: (7)241005/6/7
- Tripoli: Tel & Fax: (6)629169 - 629305 - 629349
- Verdun: Tel & Fax: (1) 810199

THE SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK

- General Manager : M. Hani S. HOUSSAMI
HEAD OFFICE:
Verdun Plaza- Rachid Karameh Str. 1st floor
P.O.B: 11-2355 Riad El Solh Beirut 1107 2100 Lebanon
Tel: (1)787381/2/3/4- (1)860863 - Fax: (1)867728
E-mail: sncb@dm.net.lb

SGBL

- Chairman : M. Maurice Sehnaoui
- General Manager: M. Jean-Philippe Lefever
- Deputy GM. - General Inspection & Audit: M. Fouad Touma
- Advisor To The Chairman : M. Raoul Nehme
- (Deputy G. M.): M. Gérard Garzuel - Mrs. Annick Langlais - Mr. michel Adwan
HEAD OFFICE:
Sin El-Fil-Salloumeh roundabout-Sehnaoui Bldg.: P.O.B: 11-2955
Tel: (1)499813- 483001
Fax: (1)502820 - Telex: 44453-44368 LE - Swift: SGLILBBX
E-mail: sgbl@sgbl.com.lb - www.sgbl.com.lb
Headquarters:
Riad El Solh, Riad El Solh Street. - Tel: (1)980783/4 - Fax: (1)980785
BRANCHES & AGENCIES:
- Achrafieh: (Sassine): Tel: (1)200525 - 215513 - Fax: (1)200526
- Achrafieh: (St. Nicolas): Tel: (1)200528/9 - Fax: (1)335232
- Ajaltoun: Tel: (9)230683/4 - Fax: (9)231065
- Amioun: Tel: (6)950723 - 950962- Fax: (6)952762
- Antelias: Tel: (4)410480/1 - Fax: (4)402137
- Baabda: Tel: (5)468770- 468135- Fax: (5)468065
- Badaro: Tel: (1)386295/7 - Fax: (1)386296
- Barbir: Tel: (1)659693 - 630983 - Fax: (1)667225
- Bikfaya: Tel: (4)986271/2- Fax: (4)981392
- Bliss: Tel: (1)370057 - 370006 - Fax: (1)370071
- Bourj El Brajneh: Tel (1)451137/8 - Fax: (1)451139
- Bourj Hammoud: Tel: (1)258883/4 - Fax: (1)267116
- Broumana: Tel: (4)963652- 961538 - Fax: (4)961539
- Chiah: Tel: (1)277311/2 - Fax: (1)545993
- Chtaura: Tel: (8)542898 - 540125 - Fax: (8)543034
- Dhour el Choueir: Tel: (4)390352 - 391129 - Fax: (4)390574
- Furn El Chebback: Tel: (1)289143-291992 - Fax: (1)293631
- Ghobeiry: Tel: (1)856116/7 - Fax: (1)841431
- Hamra: Tel: (1)350020/1 - Fax: (1)351764
- Hamra: (Sadat): Tel: (1)743075/7 - Fax: (1)743076
- Horsh Tabet: Tel: (1)512550/3 - Fax: (1)512552
- Jbeil: Tel: (9)541170 - 949316 - Fax: (9)540877
- Jdeideh: Tel: (1)893555 - 895044 - Fax: (1)884237
- Jeitawi: Tel: (1)448170/1- Fax: (1)562402
- Jounieh: Tel: (9)936801- 936522 - Fax: (9)831714
- Kaslik: Tel: (9)640037- 640716 - Fax: (9)831715
- Kfaraaka: Tel: (6)952900 - 953535 - Fax: (6)952901
- Khalde: Tel: (1)800184 - 803990 - Fax: (5)803151
- Mansourieh: Tel: (1)401076- 531911 - Fax: (1)401872
- Mar Elias: Tel: (1)312223/4 - Fax: (1)309231
- Mazraa: Tel: (0)818155/6 - Fax: (1)314794
- Nabatieh: Tel: (7)764204/5 - Fax: (7)768288
- Riad El Solh: Tel: (1)980783/4 - Fax: (1)984008
- Saida: Tel: (7)724704- 725549 - Fax: (7)753945
- Sin-El-Fil: Tel: (1)499813- 483001 - Fax: (1)502820
- Sour: (Sour Al Ramel) Tel: (7)741702 - 349437 - Fax: (7)740614
- Tripoli: (Al Mina) Tel: (6)442549 - 424048 - Fax: (6)442594
- Tripoli: (Fouad Chehab Str.) Tel: (6)441043 - 624988 - Fax: (6)430321
- Verdun: (1)860704/5 - Fax: (1)860706
- Zahleh: Tel: (8)810502/3- Fax: (8)801753

Cyprus (Nicosia): P.O.B. 25400 - 1309 Nicosia
Jordan (Amman): Tel: 962 6 5624298 - Fax: 962 6 5624275 - B.P. 560 Amman - 11118
Syria (Damascus) : Free Zone: Tel: 02 11 2122012 - Fax: 02 11 2133808

SOCIETE NOUVELLE DE LA BANQUE DE SYRIE ET DU LIBAN

- Chairman : M. Ramsay A. El KHOURY
- General Manager : M. Selim Stephan
HEAD OFFICE:
Riad Solh: Tel: (1) 980080 - 980074/5/6 - Fax: (1) 980991
Swift ID #: SONBLBBE - E-mail: snbsl@snbsl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200121- 320211 - Fax: (1)200121
- Baalbeck: Tel: (8)370447- 370333 - Fax: (8)371876
- Bourj Hammoud: Tel: (1)266992- 262527 - Fax: (1)262527 - 266992
- Dbayeh: Tel: (4) 415985 - 402420/1 - Fax: (4)405563/4 - 404561/2
- Dora: Tel: (1) 262090 - Fax: (1)264656 - 264785
- Hamra: Tel: (1)353602 - 342750 - 349711 - Fax: (1)353084
- Hazmieh: Tel: (5)454686- 457640- Fax: (5)457641/0
- Jounieh: Tel: (9)913880/5 - 915517- Fax: (9)915517
- Mar-Elias: Tel: (1)818122/3 - Fax: (1)818122/3
- Riad El-Solh: Tel: (1)980071/2/4/5/6- Fax: (1)980073
- Saida: Tel: (7)720402- 720404- Fax: (7)720401
- Saint Nicolas: Tel : (1)200340/1 - 218751
- Sami El-Solh: Tel : (1) 387795 - Fax: (1)389398
- Tripoli: Tel: (6)430043/4/5/6 - 430042- Fax: (6)430044
- Tyr: Tel: (7)740294- 740056 - Fax: (7)740056
- Zahleh: Tel & Fax: (8)823287/033
- Zghorta: Tel: (6)662667/8 - Fax: (6)660856

STANDARD CHARTERED BANK

- General Manager : M. Amer Hussein
HEAD OFFICE:
Dbaye: Tel: (4)542474/85/86/87 - (3)397739 - Fax: (04)542494
BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel: (1)217782/3/4 - Telefax: (1)217783
- Hamra: Tel: (1)341088/9 - Telefax: (1)742197
- Jbeil: Tel: (9)540859- (3)787070- Telefax: (9)546582
- Mansourieh: Tel: (4)530266/7 - Telefax: (4)530268

SYRIAN- LEBANESE COMMERCIAL BANK

- Chairman and General Manager : Dr. Doreid Ahmad Dargham
General Management
Hamra: Cinema Hamra Bldg. - Hamra Str.: Tel: (1)738194 - 742977 - 351145 - Fax: 738228 - 753215 - Telex:20853 SLCBNK- 22330 SLCBNK
P.O.B: 118701 - 1135127
E-mail: Hamra@SLCBK.com - Swift: SYLCLBBE
BRANCHES:
- Hamra: Tel: (1)738194 - Telex: 22330 LE
- Mar-Elias: Tel: (1)818518 - Fax: 704972 - Telex: 43792
- Riad El Solh - (T.C)

UNITED CREDIT BANK

- UNDER PROVISIONAL ADMINISTRATION
- BDL APPOINTED ADMINISTRATER: M. ANDRE BANDALI
Verdun- Rashid Karame Str. - Bourj AlMadina Bldg. 5th floor
Tel: (1)792795/6-793301- Fax: (1)869602-795096-795097

BANKS IN THE ARAB COUNTRIES

ALGERIA

Agriculture & Devel Rural
M. Farouk Bouyacoub
Tel:21 634459 - Fax:21 635746
Algeria Gulf Bank
M. William Khouri
Tel:21 910031 - Fax:21 910237
E-mail: agbank@hotmail.com
Algerie De Developpement
M. Sadek Alilat
Tel:21 552297 - Fax:21 555520
E-mail: bad@ist.cerist.dz
Arab Bank
M. Abdel Raouf Bouhali
Tel:21 480002 - Fax:21 480001
www.arabbank.com
Arab Banking Corp
M. Rida Taleb
Tel:21 541534 - Fax:21 541604
www.arabbanking.com
Bamic
M. Ibrahim Bichary
Tel:21 602048 - Fax:21 694547
E-mail: agbank@hotmail.com
Banks Association
Tel:21 637532 - Fax:21 637532
Baraka
M. Mohamad AlSadik Hafiz
Tel:21 916450 - Fax:21 916454
www.albaraka-bank.com
BDL
M. Ammar Dawoudi
Tel:21 392800 - Fax:21 393757
Central Bank
M. Mohamad Laksaci
Tel:21 230023 - Fax:21 230371
www.bank- of - algeria.dz
Credit Populaire D'algerie
M. Meghaoui El Hashimi
Tel:21 719081 - Fax:21 635883
Exterieure D'Algerie
M. Bou Allam Bin Issa
Tel:21 635555 - Fax:21 634628
www.bea.dz
Khalifa Bank
M. Khalifa Abdul Momen
Tel:21 375182 - Fax:21 371067
Mona Bank
M. Ahmed Ben Saadoun
Tel:21 413242 - Fax:21 413914
Natexis Al Amana
M. Abdel Rahman Nasser
Tel:21 694010 - Fax:21 694000
National D'Algerie
M. Mrad Chikhi
Tel:21 714719 - Fax:21 712424
www.bna.com.dz
Rayan Algerian Bank
M. Madjid Nassou
Tel:21 449900 - Fax:21 449194
www.alrayan - bank.com

BAHRAIN

ABC
M. Ghazi Abdel Jawad
Tel:17 543000-Fax:17 533163 -Box: 5698
www.arabbanking.com
ABC Islamic
M. Saleh Al Yusuf
Tel:17 543000 - Fax:17 536379
www.arabbanking.com
ABN AMRO
M. Rob Brodedelet
Tel:17 218686-Fax:17 226641-Box: 350
Ahli United
M. Fawaz Baba
Tel:17 224333-Fax:17 224322-Box: 5941
E-mail: info@ahliunited.com
Alubaf Arab International Bank
M. Moatasem Mahmasani
Tel:17 531212-Fax:17 540094-Box: 11529
Amex Middle East
M. Trevor Stokes
Tel:17 577700-Fax:17 224949-Box: 5990
www.americanexpress.com.bh
Amin Bank
M. Mohamed Isa Almutaweh
Tel:17 540000-Fax:17 537551
www.alaminbank.com
Arab Asian
M. Saleh Hussain
Tel:17 532129-Fax:17 530976-Box: 5619
Arab Bank
M. Hani Fadayel
Tel:17 549000-Fax:17 540292-Box: 395
E-mail:
arabbank@batelco.com.bh
Arab Financial Services
M. Rasool Hujair
Tel:17 290333- Fax:17 294545-Box: 2152
www.afs.com.bh
Arab Investment Co.
M. Faisal Alwan
Tel:17 588888-Fax:17 588885-Box: 5559
www.taic.com
Arexco
M. Jamil Wafa
Tel:17 213313-Fax:17 216186-Box: 830
Bahrain & Kuwait
M. Kaled Chahine
Tel:17 223388-Fax:17 229822-Box: 597
www.bbkonline.com
Bahrain Development Bank
M. Nidal Oujan
Tel:17 537007-Fax:17 534005-Box: 20501
www.bdb.bh.com
Bahrain Institute of Banking & Finance
M. Michael Langton
Tel:17 728008-Fax:17 729928-Box: 20525
www.bibf.com
Bahrain Islamic Bank
M. Youssef Khalaf
Tel:17 535888-Fax:17 535808-Box: 5240
E-mail: bahisl@batelco.com.bh
Bahrain International Bank
M. Robin Mcil Venny/ Samir Aradi
Tel:17 538777-Fax:17 534833-Box: 5016
Bahrain Investment Bank
M. Jaafar Selman
Tel:17 530042-Fax:17 530848-Box: 5808
E-mail: investbn@batelco.com.bh
Bahrain Middle East Bank (BMB)
M. Albert Kettaneh
Tel:17 532345-Fax:17 530526-Box: 797
www.bmb.com.bh
Bahrain Saudi Bank
M. Khaled Chahine
Tel:17 578999-Fax:17 210989-Box: 1159
www.bsb.com.bh
Banks Association
Tel:17 728003 - Fax:17 729802
www.banksbahrain.com
Baraka Banking Group
M. Adnan Yousif
Tel:17 530058 -Fax:17 530147
www.abg.bh
Baraka Islamic Bank
M. Salah Zein Elaabidin
Tel:17 535300-Fax:17 533993-Box: 1882
www.barakaonline.com
Banque du Caire
M. Mohammad Ali Joumaa
Tel:17 227454-Fax:17 213704-Box: 815
BNP Paribas
M. Jean Christophe Durand
Tel:17 531152-Fax:17 531237-Box: 5253
Capital Union
Tel:17 533300-Fax:17 533321
E-mail: capital@batelco.com.bh
Central Bank
Sheikh Ahmad Al Khalifa
Tel:17 547777
www.bma.gov.bh
Chase Manhattan Bank
M. John Al Khair
Tel:17 535388-Fax:17 535135-Box: 368
Citibank
M. Mohamed Al Shoroogi
Tel:17 223344-Fax:17 211323-Box: 548
www.citibank.com
Commercial Bank of Bahrain
M. Mohammad El Zamel
Tel:17 220199-Fax:17 224482-Box: 793
www.cbbonline.com
Commerzbank
M. Nikolaus Schwarz
Tel:17 531431- Fax:17 531435- Box: 11800
E-mail: commerz@batelco.com.bh
Deutsche
M. Hans-Juergen Junghenn
Tel:17 227630- Fax:17 224437- Box: 20619
Faisal Islamic Bank
M. Nabil Nassif
Tel:17 227040- Fax:17 224873- Box: 3005
First Islamic Investment Bank
M. Atif Abdul Malik
Tel:17 218333- Fax:17 217555- Box: 1406
www.firstislamic.com
Francaise de l'Orient
M. Herman Doom
Tel:17 229995- Fax:17 577901- Box: 5820
E-mail: bfobrn@batelco.com.bh
Gulf Finance House
M. Esam Janahi
Tel:17 538538-Fax:17 540006-Box: 10006
www.gfhouse.com
Gulf International Bank
Dr. Khaled Fayez
Tel:17 534000-Fax:17 522633-Box: 1017
www.gibonline.com
Habib Bank
M. Mohamed Yasen
Tel:17 228522-Fax:17 224749-Box: 566
Housing Bank
M. Said Al Marzouki
Tel:17 541777-Fax:17 224749-Box: 5370
Housing Bank For Trade & Finance
M. Adnan Sharabi
Tel:17 225227-Fax:17 227225-Box: 5929
HSBC
M. Saleh Kowary
Tel:17 224555-Fax:17 226822-Box: 57
www.bahrain.hsbc.com
Investcorp
M. Nmeir Kirdar
Tel:17 532000-Fax:17 530816-Box: 5340
www.investcorp.com
Investors Bank
M. Mohammed Bou Qais
Tel:17 533314 - Fax:17 533364-Box: 11818
www.investorsb.com
Man Investments
M. Antoine Massaad
Tel:17 216811- Fax:17 216800 -Box: 11304
www.maninvestments.com
Mashreq Bank
M. Hilal Khan
Tel:17 210114- Fax:17 213516 -Box: 20654
Melli Iran
Dr. Valiulla Seif
Tel:17 229910-Fax:17 224402-Box: 785
E-mail: bmibah@batelco.com.bh
Merril Lynch
M. Bruno Daher
Tel:17 530260-Fax:17 530245-Box: 10399
Muslim Commercial Bank
M. Abdul Qayum Malik
Tel:17 533306- Fax:17 533308 -Box: 10164
Muscat Bank
M. Hassan Achour
Tel:17 218686 - Fax:17 226641
National Bank of Abu Dhabi
Tel:17 214450- Fax:17 210086
E-mail: bahrain@nbad.com
National Bank of Bahrain BSC
M. Hassan Ali Juma
Tel:17 228800- Fax:17 228998-Box: 106
www.nbbonline.com
National Bank of Kuwait
M. Ali Fardan
Tel:17 583333- Fax:17 587111-Box: 5290
E-mail: nbkbah@nbk.com
National Bank of Pakistan
M. Zubair Ahmed
Tel:17 224191- Fax:17 224411
Nomura Investment Banking
M. Takumi Shibata
Tel:17 530531- Fax:17 530365-Box: 26893
Rafidain Bank
M. Riyad Hussain
Tel:17 255456-Fax:17 255656-Box: 607
Saderat Iran
M. Ahmed Yazd
Tel:17 210003-Fax:17 210398-Box: 825
E-mail: saderat@batelco.com
Saloman Smith Barney
M. Osama Ghoussein
Tel:17 530130-Fax:17 530039-Box: 1599
Saudi National Commercial Bank
M. Saleh Hussain
Tel:17 549700-Fax:17 530657-Box: 10363
Shamil Bank
M. Mohamad Hsein
Tel:17 227040-Fax:17 210118-Box: 3005
www.shamilbank.net
SICO
Tel:17 515000 - Fax:17 514000
www.sico-bahrain.com
Standard Chartered Bank
M. Osman Morad
Tel:17 223636-Fax:17 225001-Box: 29
www.standardchartered.com
TAIB BANK
Iqbal Mamdani
Tel:17 533334-Fax:17 533174-Box: 20485
www.taib.com
UBS
M. Hans-U Rothlisberger
Tel:17 533303-Fax:17 524224-Box: 5560
www.ubs.com
United Bank
M. Naim Ilias
Tel:17 224030-Fax:17 224099-Box: 546
United Gulf Bank
M. William Khoury
Tel:17 533233-Fax:17 533137-Box: 5964
www.ugbbh.com

EGYPT

Alexandria
M. Mahmoud Abdellatif
Tel: 3911999 - Fax: 3919805
www.alexbank.com
Alexyandria Commercial & Maritime
M. Essam Abou Hamed
Tel: 3921237 - Fax: 3913706
www.acmb.com.eg
Arab African Int'l
M. Hassan Abdallah
Tel: 7945094 - Fax: 7958493
www.aaib.com
Arab Bank
Mrs. Samar El Molla
Tel: 3029069 - Fax: 3029068
www.arabbank.com
Arab Banking Corp (ABC/Egypt)
M. Tarek Helmy
Tel: 7352961 - Fax: 7352913
www.arabbanking.com.eg
Arab International
Dr. Mostafa Khalil
Tel: 3918794 - Fax: 3912319
www.aib-eg.com
Arabe Internationale
M. Hasan Zaki
M. Mohamed Salaheldin Nour
Tel: 7499460 - Fax: 7603497
Banks Association
Tel:3350149 - Fax:3606863
BNP Paribas Le Caire
M. Jean Marc Torre
Tel: 7948324 - Fax: 7942218
www.bnpparibas.com
Cairo Barclays
M. Andrew Paxton
Tel: 3662600 - Fax: 3662810
www.barclays.com
Cairo Far East Bank
Mrs. Mona Fahmy Yassin
Tel: 3362516 - Fax: 7483818
Central Bank
Dr. Farouk Al Oukda
Tel:3931514 - Fax:3926211
www.cbe.org.eg
CitiBank
M. Michel Akkad
Tel: 7951874 - Fax: 7957743
www.citibank.com/egypt
Commerce & Development
M. Fathi Yassin Ali
Tel: 3475584 - Fax: 3023963
www.bcdcairo.com
Commercial Int'l.
M. Hicham Ezz El Arab
Tel: 5703043 - Fax: 5699308
www.cibeg.com
Comerford Investments Ltd.
Dr. Mahmoud El Kady
Tel: 3541392 - Fax: 3451484
E-mail:Mek_comerford@hotmail.com
Credit Agricole Indosuez
Dr. Adrien Phares
Tel: 3361907 - Fax: 3361581
E-mail:caie@eg.ca-indosuez.com
Credit International d'Egypt
M. Georges Choueiry
Tel: 3361897 - Fax: 3608671
E-mail: cie@soficom.com.eg
Credit Lyonnais
M. Claude Mahio
Tel: 3379622 - Fax: 7606458
www.credit-lyonnais.fr
Delta Int'l
M. Ali Nejm
Tel: 5753492 - Fax: 5762851
www.deltainternationalbank.com
EFG Hermes
Dr. Mouhamed Taymour
Tel: 3383626 - Fax: 3383616
www.efg-hermes.com
Egypt Arab African
M. Ali Mahmoud Seif
Tel: 3551512 - Fax: 3556239
Egyptian American
M. Mahmoud Sayed Abdel Latif
Tel: 7382661 - Fax: 7380450
www.eab-online.com
Egyptian Arab Land Bank
M. Mohamad Fathi Mansour
Tel: 3368079 - Fax: 3383561
www.eal-bank.com
Egyptian Commercial / Nile Bank
M. Jamal Mouharam
Tel: 5764644 - Fax: 5799862
www.ecb.com
Egyptian Gulf
Sh. Khaldoun Barakat
M. Hesham Abdelhafez
Tel: 7606580 - Fax: 7606512
www.egbbank.com.eg
Egyptian Saudi Finance Bank
M. Ashraf Al Ghemrawi
Tel: 7481222 - Fax: 7611436
www.esf-bank.com
Egyptian Workers Bank
M. Ahmed Husseiny Shazly
Tel: 5763623 - Fax: 5799243
Export Development Bank
M. Mohammad Charaf
Tel: 7480587 - Fax: 3385938
Faisal Islamic Bank of Egypt
M. Abdel Hamid Abou Moussa
Tel: 7621285 - Fax: 7621290
www.faisalbank.com.eg
Housing & Development Bank
M. Mohamed El Sebei Mansour
Tel: 7611287 - Fax: 7600712
www.hdb-egy.com
HSBC
M. Abdelsalam El Anwar
Tel: 7359186 - Fax: 7361457
www.egypt.hsbc.com
Industrial Development
M. Chahin Sarraj
Tel: 5771509 - Fax: 5786566
www.egyfit.com.eg/idbe
www..iibid.com
Jammal Trust Bank
M. Nabil Kamal Al Hakem
Tel: 7948260-7957365 - Fax: 7957651
www.jammalbank.com.lb
Mashreq Bank
M. Ahmed Nowfal
Tel: 5710419 - Fax: 5710423
www.mashreqbank.com
Misr
M. Mohammad Barakat
Tel: 3910656 - Fax: 3906555
www.banquemisr.com.eg
Misr America Int'l
M. Fadel Hijazi
Tel: 7616623 - Fax: 7616610
www.maib.com.eg
Misr International
M. Hatem Sadek
Tel: 7494424 - Fax: 7498072
www.mibank.com.eg
Misr Iran Development
M. Ismail Hassan Mohamed
Tel: 5727311 - Fax: 5701185
www.midb.com.eg
Misr Romanian
M. Abdelrahman Baraka
Tel: 3039825 - Fax: 3039804
www.mrb.com.eg
National Bank for Develop.
M. Ali Ismail Shaker
Tel: 3923245 - Fax: 3905681
www.nbdegypt.com
National Bank of Abu Dhabi
M. Abdel Aziz Al A'Assar
Tel: 7609724 - Fax: 5724640
www.nbad.com
National Bank of Egypt
M. Hsein
Tel: 5749101 - Fax: 5762672
www.nbe.com.eg
National Bank of Oman
M. Khelfan El Awfi
Tel: 3900413 - Fax: 2905956
www.abo.co.com
National Bank of Sudan
Mrs. Shadia Mostafa Ibrahim
Tel: 3936341 - Fax: 3937208
www.nbad.com
National Investment Bank
Dr.Medhet Hasanein
Tel: 7941336 - Fax: 7957399
E-mail: nib1981@hotmail.com
National Societe Generale
M. Mohamad Madbouli
Tel: 7707777 - Fax: 5776249
www.nsgb.com.eg
Nile Bank
M. Mohamad Hassan Sabbagh
Tel: 5751105 - Fax: 5745577
E-mail: nilebank@egyptonline.com
Nova Scotia Bank
M. Mohamed Jahenjir
Tel: 3365731 - Fax: 3365730
www.scotiabank.com
Port Said National Bank
M. Ahmed Mostafa Rizk
Tel: 66237603 - Fax: 66237601

Rafidain
M. Suhail Ahmed
Tel: 3355628 - Fax: 3355608
Suez Canal Bank
M. Wajdi Rabbat
Tel: 7943433 - Fax: 7942525
www.scbank.com.eg
United
M. Hassan Hussein
Tel: 7920146 - Fax: 7920153
www.ube.net
Watany
M. Ahmed Hasan Kawra
Tel: 3388816 - Fax: 3379302
www.alwatany.net

IRAQ

Agriculture Cooperative Bank
M. Abdelwahab Ragheb
Tel:1 8189081 / 1 8184191
Babylon Bank
M. Abdel majid Al Ani
Tel:1 8863963
Bank of Baghdad
Dr. Mounib Khalil Al Skouti
Tel:1 7175007 -Fax:1 7173487
E-mail: oafaqmahmood@hotmail.com
Baraka For Investment & Financing
M. Munzer Sadek Al Fattal
Tel:1 7173201 -Fax:1 7183766
E-mail: albaraka@uruklink.net
Central Bank
Dr. Sinan Al Shabibi
Tel:18 884115 -Fax:18 866321
www.cbiraq.org
Commercial Bank of Iraq
M. Mohamed Drag
M. Saadoun Kubba
Tel:1 7170048 -Fax:1 7184312
E-mail: commerce@uruklink.net
Credit Bank of Iraq
M. Fouad Majid Mostapha
Tel:1 7901907068 -Fax: 1 7170156
E-mail: kreditbkiq@yahoo.com
Dar Es Salam Investment B.
M. Assaad Hassan Al Khudairi
Tel:1 8171240 -Fax:1 8868934
Economic B. For Inv. & Finance
Dr. Hussam Obeid Al Anebi
Tel:1 7901905748 -Fax:1 543057
E-mail: samgroup-i@yahoo.com
Gulf Commercial Bank
M. Abou Talem Al Hachimi
Tel:1 7760170 -Fax:1 7762044
E-mail: gulfbank1@yahoo.com
Industrial Bank
M. Abdelwahab Habib Hashem
Tel:1 8154835 -Fax:1 8172187
www. maktoob.com/cars
Industrial Union Investment B.
M. Talal Talaat Kadrat
Tel:1 7178434 -Fax:1 7174086
Investment Bank of Iraq
M. Abbas Al Bayati
Tel:1 7196072 -Fax:1 7198505
E-mail: investmentiraq@yahoo.com
Bank of Iraq
Tel:1 5433690 -Fax:1 8844777
Iraqi Middle East Investment B.
M. Majid Hamid El Hafez
Tel:1 7173745 -Fax:1 7184420
E-mail: imebintr@hotmail.com
Islamic Bank For Dev. & Inv.
M. Khairi Hamim Mohamed
Tel:1 8849112 -Fax:1 4140690
National Bank of Iraq
M. Talal Finer Al Jouba
Tel:1 7170698
E-mail: nationalbank_ iraq@yahoo.com
Rafidain Bank
M. Dhia Al Khyoun
Tel:1 8187676 -Fax:1 8862341
E-mail: user3001@rafidain-bank.org
Rasheed Bank
M. Abdul Hadi Abdulmahdi
Tel:1 7901917201 -Fax:1 8162001
E-mail: netbank@uruklink.net
Real Estate Bank
M. Rahim Hussein Maarej
Tel:1 5375165
Sumer Commercial Bank
M. Khalil Al Jumaily
Tel:1 7196472 -Fax: 420 79002703
E-mail: sumerbankqq@hotmail.com
Trade Bank of Iraq
M. Hussain Issam Al Azri
Tel:1 9143602570 -Fax:1 3092769218
E-mail: hazimatar@yahoo.com
United Bank For Investment
M. Zuhair Youness
Tel:1 7171391 -Fax:1 71712919
E-mail: united2@uruklink.net
Warka Invetment Bank
M. Saad Saadoun Al Boniah
Tel:1 7188336 -Fax:1 7179555
E-mail: albunnia@hotmail.com

JORDAN

Arab Bank
M. Abdel Hamid Chouman
Tel: 5607115-Fax: 5606793
www.arabbank.com.jo
Arab Banking Corp. (Jordan)
Dr. Ziad Freiz
Tel: 5664183 - Fax: 5686291
www.arabbanking.com.jo
Arab Jordan Investment Bank
M. Abdel Kader El-Kadi
M. Hani El-Kadi
Tel: 5607126-Fax: 5681482
www.ajib.com
Atlas Investment Group
M.: Omar Masri
Tel: 5522239 -Fax: 5519064
www.atlasinvest.net
Audi
G.M.: Gaby Kassis
Tel: 4604040 -Fax: 4680005
www.audi.com.lb
Banks Association
Tel: 5662258 -Fax: 5687011
www.abj.org.jo
Beit Al Mal
M. Muawia Zoubian
Tel: 4641644-Fax: 4644089
www.beitna.com
BLOM
M. Adnan Salakh
Tel: 4631520-Fax: 4648451
E-mail: blommail@blom.com.lb
Cairo Amman Bank
M. Khaled Al Masri
Tel: 4616910-Fax: 4642890
E-mail: cainfo@ca-bank.com.jo
Central Bank
Dr. Umayya Toukan
Tel: 4630301 -Fax: 4638889
www.cbj.gov.jo
Citibank
Mrs. Suheir Ali
Tel: 5675100-Fax: 5674888
www.citibank.com/jordan
Cities & Villages Develop. Bank
Dr. Ibrahim Nousour
Tel: 5668151-Fax: 5668153
www.nic.gov.jodb
Commercial Bank
M. Jawad Hadid
Tel: 5603931-Fax: 5664110
Egyptian Arab Land Bank
M. Hazem Mohamed Youssef
Tel: 5650181 - Fax: 5650061
www.arakari.com.jo
Export & Finance
M. Ali Hosri
M. Hagop Banayan
Tel: 5694250- Fax: 5692062
www.efbank.com.jo
Housing Bank for Trade & Finance
Dr. Michel Marto
Dr. Ahmed Abdel Fattah
Tel: 5667126 - Fax: 5678121
www.the - housingbank.com
H S B C
M. Zaki Anderson
Tel: 5518090 - Fax: 5518068
www.hsbc.com
Industrial Development Bank
M. Mefleh Akl
M. Marwan Awad
Tel: 4642216-Fax: 4647821
www.indevbank.com.jo
Bank Of Jordan
M. Toufic Chaker Fakhoury
M. Chaker Fakhoury
Tel: 5696329-Fax: 5696291
www.bankofjordan.com
Jordan Invest. & Finance Bank
M. Nizar Jerdani
M. Bassel Jerdani
Tel: 5665145-Fax: 5681410
www.jifbank.com
Jordan Islamic Bank
M. Moussa Chehadeh
Tel: 5677377-Fax: 5666326
www.jordanislamicbank.com
Jordan Kuwaiti Bank
M. Abed Al Karim Kabariti
M. Mohamed Yasser El-Asmar
Tel: 5629400-Fax: 5695604
www.jordan-kuwait-bank.com
Jordan National Bank
Dr. Rajaï El Mouachar
M. Tarek Omeish
Tel: 5622282-Fax: 5622281
www.ahli.com
National Bank of Kuwait
M. Jabra Ghandour
Tel: 5608800 -Fax: 5608815
Philadelphia Investment Bank
M. Mohammed Jasser
Tel: 5609800 -Fax: 5693016
www.philibank.com
SGBJ
M. Hassan Menko
Mrs. Eliane Tannous
Tel: 5663160 -Fax: 5657862
E-mail: sgbj@sgbj.com
Standard Chartered
M. Christofer Night
Tel: 5607201 -Fax: 5623171
www.standardchartered.com
Union Bank For Savings & Investment
M. Issam El Salfiti
Tel: 5607011 -Fax: 5666149
www.unionbankjo.com

KUWAIT

Aayan Leasing & Investment
M. Ahmad Al Dosary
Tel: 804488 -Fax: 2428964
www.aayan.com
Al Ahli Bank of Kuwait
M. Ahmad Youssef Bahbahani
Tel: 2400900-Fax: 2414870
E-mail: abk-kuwait.com
Aref Investment Group
Dr. Ali Al Zumai
Tel: 815555 -Fax: 2440063
www.arefgroup.com
Bahrain & Kuwait
M. Abdelrahman Al Kooheji
Tel: 2417140-Fax: 2440937
www.bbkonline.com
Banks Association
Tel: 2462070 -Fax: 2442107
E-mail: union.ukb.com.kw
Bayan Investment
M. Faisal Al Mutawa
Tel: 840000 -Fax: 2431435
www.bayaninvest.com
Burgan Bank
M. Faysal Radwan / Jonathan Leon
Tel: 2439000-Fax: 2461148
www.burgan.com
Central Bank
Sheikh Salem Al Sabbah
Tel: 2449200 -Fax: 2440887
www.cbk.gov.kw
Commercial Bank of Kuwait
M. Abdel Majid Chati /Mrs. May Almudhaf
Tel: 2411001-Fax: 2450150
www.cbk.com
Gulf Bank
M. Abdallah Al Aoudi
Tel: 2449501-Fax: 2445212
www.e-gulfbank.com
Gulf Investment Corp.
M. Hisham Razzuqi
Tel: 2225000 - Fax: 2443827
www.gulfinvestmentcorp.com
Gulf Investment House
M. Walid Rouweih
Tel: 2401140 - Fax: 2406906
Industrial Bank of Kuwait
M. Saleh El Yousef
Tel: 2457661 - Fax: 2462057
www.ibkuwt.com
International Investor
M. Adnan El Baher
Tel: 2437070 - Fax: 2428080
www.tii.com
Investment Dar
M. Adnan Al Mousalem
Tel: 2467070 - Fax: 2404595
www.inv-dar.com
Osoul
M. Walid Al Rouweh
Tel: 822228 - Fax: 4716068
Kuwait & The Middle East
M. Hamad Marzouk
Tel: 8020000 -Fax: 2461430
www.bkme.net
Kuwait Finance House
M. Badr Moukhayzem / M. Jassar Jassar
Tel: 2445050-Fax: 2455135
www.kfh.com
Kuwait Real Estate
M. Abdulwahab Alwazzan
Tel: 2440122-Fax: 2462271
www.akaribank.com
National Bank of Kuwait
M. Ibrahim Dabdoub
Tel: 2422011-Fax: 2429442
www.nbk.com
Saving & Credit Bank
M. Mohamed Al Dweihees
Tel: 2411301-Fax: 2448147
Box: 1454 Safat 13015

LIBYA

Agricultural Bank
M. Al Bashir Al Bassir
Tel: 21 3333541 -Fax: 21 3330927
Banks Association
M. Abdelmohsen Souweissi
Tel: 21 4442476 -Fax: 21 3332505
Central Bank
Dr. Ahmed Menesi
Tel: 21 3340094 -Fax: 21 4441488
www.cbl-ly.com
Commerce & Development
M. Jamal Abdelmalak
Tel: 61 9081084 -Fax: 61 9097115
www.bankofcd.com
Development Bank
M. Mohamed Razzouk Rajab
Tel: 21 4446622 -Fax: 21 4802045
Foreign Exchange & Financial Services
M. Sleiman Azabi
Tel: 21 3331161 -Fax: 21 4445465
www.sarafa.net
Ghorayan El Ahli Bank
M. Mostapha Massoud
Tel: 41 633494 -Fax: 21 633494
Gumhuria Bank
M. Mohamed Abdelsalam Shoukry
Tel: 41 631967 -Fax: 41 3610594
www.gumhoria-bank.com
Libyan Arab Foreign Bank
M. Mohamed Layas
Tel: 21 3350155 -Fax: 21 3350168
www.lafbank.com
National Bank Kaser Bin Ghashir
M. Al Sharef Al Rakik
Tel: 22 3333345 -Fax: 22 22634367
National Bank of Benghazi
M. Saad Jarouchi
Tel: 61 9098474 -Fax: 61 9099815
National Bank of Tajouraa
M. Abou Khreis Al Rashrash
Tel: 21 3696407 -Fax: 21 3696408
National Bank of Zleitan
M. Salem Al Kashar
Tel: 521 627304 -Fax: 521 628765
National Banking Corp.
M. Mohamed Mostapha Al Ghadban
Tel: 21 3350038 -Fax: 21 3350037
National Commercial Bank
M. Badr Abou Aazeizah
Tel: 84 632411 -Fax: 84 4445156
www.altejaribankly.com
Sahara Bank
Dr.Salem El Ghamati
Tel: 21 3337922 -Fax: 21 3337922
www.saharabankly.com
Sahelo Saharienne pr l'Inv.
M. Alhadi Alwarfali
Tel: 21 3351400 -Fax: 21 3351405
Saving & Real Estate Inv.B.
M. Bachir Madi Mohamed
Tel: 21 4449306 -Fax: 21 4449309
Tarhouna National Bank
M. Abdelmohsen Souweissi
Tel: 21 3606092 -Fax: 21 3609921
Umma Bank
M. Ayad Alsaid Dahaim
Tel: 21 3334031 -Fax: 21 3332505
www.umma-bank.com
Wahda Bank
M. Salim Aamoudah
Tel: 61 2224709 -Fax: 61 2224709

MOROCCO

Amal Bank
M. Faisal Lahlou
Tel: 22 226926 -Fax: 22 226930
E-mail: bankalamal@lam.net.ma
Arab Bank
Dr. Malek Annabi
Tel: 22 223152 -Fax: 22 200233
E-mail: arabbank@marocnet.net.ma
Banco Exterior Maroc
M. Luis Abad
Tel: 22 942317 -Fax: 22 942320
Banks Association
Dr. Hadi Chaibainou
Tel: 2524362 -Fax: 48493622
E-mail: gpbma@mail.gpbm.ma
BMCE Bank
M. Othman Benjelloun
Tel: 22 200492 -Fax: 22 200512
www.bmcebank.ma
BNDE
M. Khaled Al Qadery
Tel: 37 706040 -Fax: 37 703706
www.bande.co.ma
Central Bank
M. Abdellatif Jawahiri
Tel: 37702626 -Fax: 37707838
www.bankalmaghrib.ma
Citibank
M. Saliba Nouhad
Tel: 22 489603 -Fax: 22 205723
www.citibank.com
Commercial du Maroc
M. Abdulaziz Alami
Tel: 22 268833 -Fax: 22 203379
Credit du Maroc
M. Jamil Lemredi
Tel: 22 224142 -Fax: 22 222896
www.cerditdumaroc.com
Credit Immobilier et Hotelier
M. Mohamed El Alj
Tel: 22 2247911 -Fax: 22 22479163
www.cih.co.ma
Credit Populaire du Maroc
M. Noureddine Omary
Tel: 22 222589 -Fax: 22 267889
www.cpm.co.ma
Marocaine pr l'Afrique et l'Orient
M. Khalid Al Qaderi
Tel: 22 307070 -Fax: 22 301673
Marocaine pr le Com. et l'industrie
M. Mustapha Faris
Tel: 22 224101 -Fax: 22 224604
www.bmcinet.com
SGMB
M. Abdelaziz Tazi
Tel: 22 22438888 -Fax: 22 22262851
www.sgmaroc.com
Union Marocaine de Banque
M. Bahloul Risdawi
Tel: 22 200180 -Fax: 22 274961
Wafa Bank
M. Abdelhak Bennani
Tel: 22 200200 -Fax: 22 209278

OMAN

Alliance Housing Bank
M. Laurie Cowell
Tel:24 568568-Fax: 24 568001
www.alliance-housing.com
Banks Association
Tel: 24 707684 -Fax: 24 708497
www.omanchamber.org
Banorape
M. Peter Karvalo
Tel: 24 704274 - Fax: 24 707782
Baroda
M. Hari Sharma
Tel: 24 714549-Fax: 24 714560
www.bankofbaroda.com
Capital Market Authority
M. Yahya Al Jabri
Tel: 24 7712722 -Fax: 24 7716266
www.cma -oman.gov.om
Central Bank
M. Hamoud Al Zadjali
Tel: 24 702222 -Fax: 24 795961
www.cbo - oman.org
Citibank
M. Ravi Bahatia
Tel: 24 795705-Fax: 24 795724
www.citibank.com
Dhofar al Omani al Fransi
M. Ahmad Al Shanfari
Tel: 24 790466-Fax: 24 797246
www.bankdhofar.com
Habib Bank
M. Jafid Karim
Tel: 24 705272-Fax: 24 795283
E-mail: hbloman1@omantel.net.om
HSBC
M. Richard Englis
Tel: 24 799920-Fax: 24 704241
www.hsbc.com
Industrial Bank of Oman
M. Luis Moniz
Tel: 24 706786-Fax: 24 706986
Melli Iran
M. Ali Hashemi
Tel: 24 7715160-Fax: 24 7715183
Muscat
M. Abdelmalak Al Khalili
M. Abdul Razaq Ali Essa
Tel: 24 768888-Fax: 24 707806
www.bankmuscat.com
National Bank of Abu Dhabi
M. Saeed Mubarak
Tel: 24 798842-Fax: 24 794386
www.nbad.com
National Bank of Oman
Dr. Basan phan
Tel: 24 708894 -Fax: 24 703972
www.nbo.com
Oman Arab Bank
M. Abdul Qader Askalan
Tel: 24 706265-Fax: 24 797736
www.omanab.com
Oman Development Bank
M. Sameer Saied
Tel: 24 7712507-Fax: 24 7713100
www.odb-oman.com
Oman Housing Bank
M. Adnan Bin Haidar Bin Darwish
Tel: 24 704444 - Fax: 24 798802
www.i.ohb.com.om
Oman International Bank
M. John Carlough
Tel: 24 682500-Fax: 24 682800
www.oiboman.com
Saderat Iran
M. Hamid Iranzad
Tel: 24 7733923-Fax:24 7736478
www.bank-saderat-iran.com
Standard Chartered
Manager: M. Murthada Ali
Tel: 24 703999-Fax:24 796864
www.standardchartered.com

PALESTINE

Amman Cairo Bank
M. Beshara Dabbah
Tel: 2 2983500 -Fax: 2 2952764
E-mail: cainfo@ca-bank.com.jo

Aqsa Islamic Bank
M. Moussa Shehadeh
Tel: 2 2407150 -Fax: 2 2407159
E-mail: aqsabank@palnet.com

Arab Bank
M. Mazen Abou Hamdan
Tel: 2 2982457 -Fax: 2 2982523
www.arabbank.ps

Arab Islamic Bank
M. Walid Fakhouri
Tel: 2 2407060 -Fax: 2 2407065
www.aibnk.com

Arab Palestine Investment Bank
M. Hashem Khatib
Tel: 2 2987126 -Fax: 2 2987125
E-mail: apibank@palnet.com

Banks Association
Tel: 2 2958421 -Fax: 2 2987278
www.bnkaspal.com

Central Bank
Dr. George Abed
Tel: 22407779 -Fax: 22409646
www.pma-palestine.org

Commercial Bank of Jordan
M. Yaser Kadous
Tel: 2 2987680 -Fax: 2 2987682

Commercial Bank of Palestine
M. Suheil Khalil Jadoun
Tel: 2 2954144 -Fax: 2 2953888
www.cbpal.com

Egyptian Arab Land Bank
M. Fouad Jabr
Tel: 2 6568745 -Fax: 2 2958426
www.ealb.ps.com

Housing Bank For Trade & Finance
M. Mohamed Ibrahim Al Jeren
Tel: 2 2986255 -Fax: 2 2986275
www.the-housingbank.com

HSBC
M. Issa Kassis
Tel: 2 2987802 -Fax: 2 2987804
www.hsbc.com

Bank of Jordan
M. Mohamed Aziz Shaker
Tel: 2 2952702 -Fax: 2 2958684
www.bankofjordan.com

Jordan Kuwaiti Bank
M. Nidal Entbawi
Tel: 9 2377223 -Fax: 9 2377181
E-mail: webmaster@jkbank.com.jo

National Bank of Jordan
M. Hanna Ghattas
Tel: 2 2986370 -Fax: 2 2959341
www.ahli.com

Bank of Palestine
Dr. Hani Shawa
Tel: 82826818-Fax: 82828973
www.bankofpalestine.com

Palestine Banking Corp
M. Maher Masri
Tel: 2 2969800 -Fax: 2 2969801
www.palbanking.com

Palestine International Bank
M. Usama Khodr
Tel: 2 2983300 -Fax: 2 2983344
www.pibank.com

Palestine Islamic Bank
M. Abdallah Al Housari
Tel: 8 2825259 -Fax: 2825269
E-mail: pal_islamic_bank@hotmail.com

Palestinian Investment Bank
M. Ibrahim Abou Dieh
Tel: 8 2407886 -Fax: 8 2407887
E-mail: info@pinvbank.com

Principal B. For Dev. & Agric. Credit
M. Abbas Abdelhadi
Tel: 8 2864174 -Fax: 8 2827746

Quds Bank For Dev. & Inv.
M. Mohamed Salman
Tel: 2 2961750 -Fax: 2 2961753
www.quds-bank.com

United B. For Saving & Investment
M. Moussa Shameyeh
Tel: 2 2986412 -Fax: 22986416
www.unionbank-jo.com

QATAR

Ahlibank
M. Saleh Bin Moubarak El Khalife
M. Hassan Hussein
Tel: 4326611-Fax: 4444652
www.ahlibank.com.qa

Amwal
Tel: 4677990 - Fax: 4677994
www.amwal.com.qa

Arab Bank
M. Ghassan Bandakji
Tel: 4437979-Fax: 4410774
www.arabbank.com

BNP Paribas
M. Jacques Poiret
Tel: 4433844-Fax: 4410861

Central Bank
M. Abdullah Khaled Al Atiya
Tel: 4414306 -Fax: 4413650
www.qcb.gov.qa

Commercial Bank
M. Abdallah Bin Khalifa Al Thani
M. Hsein Ferdan
Tel: 4490222 - Fax: 4490070
www.cbq.com.qa

Doha Bank
M. Fahed Ben Mohamad Bin Jaber AlThani
M. Sitaraman
Tel: 4435444 - Fax: 4432008
E-mail: dohabank@qatar.net.qa

HSBC
M. Chris Meriss
Tel: 4423124-Fax: 4416353
www.hsbc.com

Investment House
Dr. Hashem El Sabbagh
Tel: 4836660-Fax: 4931777
www.invhouse.com

Al Mashrek
M. Amran Samii
Tel: 4413213-Fax: 4413880

Qatar Development Bank
M. Abdallah Bin Saoud Al Thani
Dr. Hamad Bin Nasser Al Thani
Tel: 4421600 - Fax: 4350433
www.qidb.com

Qatar International Bank
M. Michael Williams
Tel: 4473700 - Fax: 4473710

Qatar International Islamic Bank
M. Khaled Bin Thani Al Thani
M. Abdulbasit Al-Shaibei
Tel: 4385555 - Fax:4444101
www.qiibonline.com

Qatar Islamic Bank
M. Jassem Bin Jaber Al Thani
M. Salah Jida
Tel: 4409409-Fax: 4323919
www.qib.com.qa

Qatar National Bank
M. Ali Al Imadi
Tel: 4407407 - Fax: 4415019
www.qnb.com.qa

Saderat Iran
M. Hsein Farahany
Tel: 4414646 - Fax: 4430121
www.bank-saderat-iran.com

Standard Chartered Bank
M. Aref Mansour
Tel: 4414248 - Fax: 4413739
www.standardchartered.com

United Bank
M. Mohamed Asif Khan
Tel: 4438666 - Fax: 4424600
E-mail: ublgmdh@qatar.net.qa

SAUDI

Arab National Bank
M. Abdullatif Al Jabr
M. Robert Eid
Tel:1 4029000-Fax:1 4027747
www.anb.com.sa

Baraka Inv. & Dev.
M. Hassan Al Ammari
Tel:26694100 -Fax:26719020

Bilad Bank
H. E. Musaed Al Snani
M. Azzam Aba Al Khail
Tel: (1) 4798497
www. bankalbilad.com.sa

Central Bank
M. Hamad Al Sayari
Tel: 1 4633000 -Fax: 1 4662439
www.sama.gov.sa

Comerford Investments
Dr. Mahmoud El Kady
Tel:2 6833188 - Fax:2 6822373
E-mail:Mek_comerford@hotmail.com

Gulf International Bank
M. Bader Al Bader
Tel:1 2180888 -Fax:1 2180088
www.gibonline.com

Jazira (Al)
M. Adel Fakih
M. Michari Al Michari
Tel:2 6518070 -Fax:2 6518070 Ext 3002
www.baj.com.sa

National Commercial Bank
M. Abdalla Bahamdan
M. Abdel Hadi Shayef
Tel:2 6446644-Fax:2 6446468
www.alahli.com

Rajhi Banking & Invest. Corp.
M. Abdallah Al Rajhi
Tel:2116000 -Fax:1 4601357
www.alrajhibank.com.sa

Riyadh Bank
M. Rashed Al Rashed
M. Talal El Qudaibi
Tel:1 4013030 -Fax:1 4030010
www.riyadbank.com.sa

Samba Financial Group
M. Abdel Aziz Al Gosaibi
M. Eisa Bin Mohamed Al Eisa
Tel:1 4774755-Fax:1 4770608
www.samba.com

Saudi British Bank
M. Abdallah Al Hugail
M. John Keverdill
Tel:1 4050677-Fax:1 4050677 Ext 4632
www.sabb.com.sa

Al Saudi Al Fransi
M. Ibrahim Al Touq
M. Jean marrion
M. Abdulrahman Jawa
Tel:1 4042222 -Fax: 14042222 Ext 1730
www.alfransi.com

Saudi Hollandi Bank
M. Sleiman Al Souhaimi
M. Giel - Jan van der tol
Tel:1 4067888 -Fax:1 4067888 Ext 565
www.shb.com.sa

Saudi Investment Bank
Dr. Abdulaziz O'hali
M. Saud Al Saleh
Tel:1 4778433-Fax:1 4776781
www.saib.com.sa

Tawfeek
Sheikh Saleh Kamel
M. Hassan Al Ammari
Tel:2 6694100-Fax:2 6710000
www.altawfeek.com

SUDAN

Agriculture Bank of Sudan
M. Awad Othman Ahmad
Tel: 183 777432 -Fax: 183 778296
www. alziraeybank.org

Animal Resources Bank
M. Hatem Al Zoubeir
Tel: 183 771532 -Fax: 183 472513
www. ar-bank.com

Banks Association
Tel: 183 775043 -Fax: 183 776419

Albaraka Sudan Bank
M. Abdallah Hamed
Tel: 183 780688 -Fax: 183 784911
www. albarakasudan.com

Blue Nile Mashreq Bank
M. Abdel Khalig Abdel Razia
Tel: 183 778925 -Fax: 183 782562
www. bluenilemashreqbank.com

Byblos Bank Africa
M. Nadim Ghantous
Tel: 183 566444 -Fax: 183 566454
www. byblosbank.com

Central Bank
Dr. Saber Hassan
Tel: 183 778064 -Fax: 183 780273
www. bankofsudan.org

Commercial Real Estate Bank
M. Jomaa Al Jomaa
Tel: 183 777917 -Fax: 183 779465
www. sebho@sudan.net

Export Development Bank
Dr. Mohamed Al Rashid Salim
Tel: 183 764316 -Fax: 183 773952
www.edbsudan.com

Faisal Islamic Bank
M. Ali Farah
Tel: 183 777920 -Fax: 183 771714
www. fibsudan.com

Farmer Commercial Bank
M. Bader Abbas
Tel: 183 774960 -Fax: 183 779907
www. mozareabankalnilin.com

Financial Investment Bank
Dr. Taj Mustapha
Tel: 183 783890 -Fax: 183 778161
www. finvestbank.com

Habib Bank
M.Zaher Mahmoud
Tel: 183 781498 -Fax: 183 781497
www. habibankltd.com

Gadaref Investment Bank
M. Hashem Abdallah
Tel: 183 774775 -Fax: 183 774775
E-mail: gedibank@hotmail.com

Islamic Cooperative Development Bank
M. Haj Atta Idris
Tel: 183 777789 -Fax: 183 777715
www. iscob.com

Ivory Bank
M. Omer Abu Samra
Tel: 183 784517 -Fax: 183 782630
www. ivorybank@hotmail.com

Bank of Khartoun
M. Mohamed Salaheddine Hassan
Tel: 183 770170 -Fax: 183 781120

Khartoum Stock
M. Esam Almahi
Tel: 183 782450 -Fax: 183 782225
www. khartoumstock.com

National Bank of Abu Dhabi
M. Omar Khalil
Tel: 183 774895 - Fax: 183 774892

National Bank of Sudan
M. Abdul Majeed Abdallah
www. ahlibank-sd.com

Nilein Industrial Development Bank
M. Wagei Al Nau
Tel: 183 775775 - Fax: 183 780776
www. nidbg.com

Omdurman National Bank
M. Ahmad Moussa
Tel: 183 770400 - Fax: 183 777174
www. omd-bank.com

Al Salam
M. Abdu Khalil
Tel: 183 747000 - Fax: 183 747007
www. alsalambank.net

Saudi Sudanese Bank
M. Mohamed Abou Shoura
Tel: 183 776700 - Fax: 183 781836
www. saudisb.com

Savings & Social Development
M. Abdel Rahman Hachem
Tel: 183 782892 -Fax: 183 778793
www. alidikharbank.com

Shamal Islamic Bank
M. Abdel Monem Sayed
Tel: 183 779078 - Fax: 183 772661
www. alshamalbank.com

Sudanese French Bank
M. Musaed Abdel Karim
Tel: 183 771831 - Fax: 183 771740
www. sfbank.net

Sudanese Islamic Bank
M. Al Amin Abdel Majeed
Tel: 183 779345 - Fax: 183 781891
www. sib-sd.com

Tadamon Islamic Bank
M. Abdallah Ahmidi
Tel: 183 771210 - Fax: 183 773840
www. tadamonbank.com

Workers National Bank
Dr. Abdelhamid Jamil
Tel: 183 783218 - Fax: 183 776347
www. workersbank@maktoob.com

SYRIA

Agriculture Cooperative Bank
M. Faisal Kasem
Tel:11 2213461 -Fax:11 2241261
E-mail: agrobank@mail.sy

Bemo Saudi Fransi Bank
Dr. Riyad Obaji
M. Nabil Hoshaymi
Tel:11 2317778 -Fax:11 2317580

Central Bank
Dr. Adib Mayale
Tel:11 2216800 - Fax:11 2227109

Commercial Bank of Syria
Dr. Dored Dergham
Tel:11 2218890 -Fax:11 2216975
E-mail: cbos@mail.sy

Industrial Bank
Dr. Ali Kenaan
Tel:11 2227910 - Fax:11 2228412

International Bank For Trade & Fin.
M. Sultan AlZu'bi
Tel:11 2460500 - Fax:11 2460505
www.ibtf.com.sy

Investment Bank
M. Nizar Ibrahim
Tel:11 2247114 - Fax:11 2453513

Popular Credit Bank
M. Hassan Abed Al Wahab
Tel:11 2224705 -Fax:11 2224307

Real Estate Bank
Dr. Molham Dibo
Tel:11 2318603 - Fax:11 2211186
www.realestatebank-sy.com

Saving Bank
Mrs. Haifaa Younes
Tel:11 2452107 - Fax:11 2244909
E-mail: s.bank@scs-net.org

Syria & Overseas
M. George El Sayegh
Tel:11 2460560 - Fax:11 2460555
E-mail: bsomail@bso.com.sy

TUNISIA

Abc - Tunisia
M. Ghazi Abdel Jawad
Tel:71 861861 - Fax:71 860921
E-mail: abctunis@arabbanking.com

Amen Bank
M. Rachid Ben Yedder
M. Ahmed Al Karam
Tel:71 835500 - Fax:71 833517
www.amenbank.com.tn

Arab Tunisian Bank
M. Mohamed Farid Bin Tanfous
Tel:71 345941 - Fax:71 258517
www.atb.com.tn

Arabo Tuniso Libyenne de Dev.
M. Suliman Baltayeb
Tel:71 781500 - Fax:71 782818

Banks Association
Tel:71 840422 - Fax:71 847236

Best Bank
M. Aissa Hidoussi
Tel:71 790000 - Fax:71 780235
E-mail: best-bank@planet.tn

B I A T
M. Mokhtar Al Fakhfakh
Tel:71 340733 - Fax:71 342820
www.biat.com.tn

BNA (Nationale Agricole)
M. Al Hadi Zar
Tel:71 833803 -Fax:71 831205

Central Bank
M. Toufic Bakkar
Tel:71 340588 -Fax:71 354214
www.bct.gov.tn

Citibank
M. Sadek Atiya
Tel:71 794982 -Fax:71 785556

Franco Tunisienne
M. Ali Al Wartani
Tel:71 891680 - Fax:71 890624

Habitat
M. Amor Al Najii
Tel:71 785277 - Fax:71 784417
www.bh.com.tn

North Africa International Bank
M. Gumaa Wahiba
Tel:71 950800 -Fax:71 950840

S T B
M. Ibrahim Saadeh
Tel:71 340477 -Fax:71 340451
www.stb.com.tn

Banque du Sud
M. Bechir Trabelsi
Tel:71 849400 -Fax:71 782663
www.banksud.com.tn

Tunis International Bank
M. Mohamed Fekih
Tel:71 782441 -Fax:71 782223
E-mail: tib1.tib@planet.tn

Banque de Tunisie
M. Fawzi Balkahia
Tel:71 259999 -Fax:71 352321

B. de Tunisie et Emirats D'inv.
M. Monsef El Dakhli
Tel:71 783600 -Fax:71 783756

Tunisienne De Solidarite
M. Ahmed Naejah
Tel:71 847069 -Fax:71 845537
E-mail: bts@ati.tn

Tuniso - Koweitienne de Devel.
M. Matlak Al Saneeh
Tel:71 340000 -Fax:71 343106
www.btkd-bank.com

Tuniso - Qatari D'investissement
M. Abdel Ghaffar Ezzedine
Tel:71 710433 -Fax:71 713111

Union Bancaire pr le Comm. et L'ind.
M. Salah Eddine Bouguerra
Tel:71 841127 -Fax:71 842308
www.ubci.com

Union Internationale De Banque
M. Ibrahim Bin Ateya
Tel:71 347000 -Fax:71 780440

Union Tunisienne De Banque
M. Aroussi Bayoud
Tel:71 340241 -Fax:71 341211

U.A.E.

ABN Amro Bank
Jan Willem Van Den Bosch
Tel: 4 3512200 - Fax: 4 3511555
www.abnamro.co.ae

Abu Dhabi Commercial Bank
M. Said Hajiri
M. Ervin Knocks
Tel: 2 6962222-Fax: 2 6450384
www.adcbuae.com

Abu Dhabi Islamic Bank
M. Mohamed Bin Hammoudah
M. Abdel Aziz Mheiri
Tel: 2 6343000-Fax: 2 6342222
www.e-adib.com

Al Ahli Bank of Kuwait
M. Tareq Al Mudhaf
Tel: 4 2681118-Fax: 4 2686900

Arab African International Bank
M. Mohamad Shokair
Tel: 4 2223131-Fax: 4 2222257

Arab Bank
M. Mohamed Saed Jarallah
Tel: 2 6392225-Fax: 2 6212370

M. Mohammed Azab
Tel: 4 2950845-Fax: 4 2952596
www.arabbank.com

Arab Bank for Inv. & foreign Trade
M. Ibrahim Lutah
Tel: 2 6721900-Fax: 2 6777550
www.arbift.com

Arab Emirates Investment Bank
M. Sajjad Ahmad
Tel: 4 2222191- Fax: 4 2274351
aeibank@emirates.net.ae

Banks Association
M. Fathi Skeik
Tel: 2 6272578-Fax: 2 6274155
www.eba-ae.com

Banorabe
M. Bassem El Ariss
Tel: 4 2284655-Fax: 4 2236260
www.banorabe.com

Barclays Bank
Vince Cook
Tel: 4 3351555-Fax: 4 3366700

BLC
M. Ghassan Haddad
Tel: 2 6270909-Fax: 2 6268851
M. Kivork Kashrarian
Tel: 4 2222291-Fax: 4 2283935
E-mail: blcdxbrm@emirates.net.ae

BNP Paribas
M. Luc Fishter
Tel: 2 6267800-Fax: 2 6268638
M. Claude Christian Pierre
Tel: 4 2225200-Fax: 4 2225849

Caire
M. Farid El Shetty
Tel: 2 6224900-Fax: 2 6226195

Central Bank
M. Sultan El Sowaidi
Tel: 2 6652220 -Fax: 2 6667494
www.cbuae.gov.ac

Citibank
M. Shehzad Naqvi
Tel: 4 3245000- Fax: 4 3242637
www.citibank.com

Commercial Bank Of Dubai
M. Omar Leyas / M. Ibrahim Abdulla
Tel: 4 3523355-Fax: 4 3520444
www.cbd.ae

Commercial Bank International
M. Mohamed Al Sulaich
Tel: 4 2275265-Fax: 4 2279038
www.cbiuae.com

Credit Agricole Indosuez
M. Jean Claude Kitabgi
Tel: 4 3314211-Fax: 4 3313201

Dresdner Bank
M. Manfred Kolman
Tel: 4 3973555 -Fax: 4 3975558

Dubai Bank
M. Ziad Mekkawi
Tel: 4 3328989-Fax: 4 3290071
www.dubaibank.ae

Dubai Investments
Tel: 4 3379333 - Fax: 4 3346547
www. dubaiinvestments.com

Dubai Islamic Bank
M. Saad Abdel Razzak
Tel: 4 2953000 -Fax: 4 2954111
www.alislami.co.ae

Dubai Int'l Financial Center
Tel: 4 3191914 -Fax: 4 3300311
www.difc.ae

Emirates Bank International
M. Anis Jallaf
Tel: 4 2256256 -Fax: 4 2227662
www.emiratesbank.com

Emirates Industrial Bank
Tel: 4 2211300 -Fax: 4 2232320
Email: eibdubai@emirates.net.ae

First Gulf Bank
M. Abdelhamid Saeed
Tel: 2 6394000 - Fax: 2 6331355
www.fgb.co.ae

Habib Bank
M. Asad Amir Khan
Tel: 4 3975110-Fax: 4 3978360

Habib Bank AG Zurich
M. Afif Lakhani
Tel: 4 2214535-Fax: 4 2284211

HSBC
M. Abdul Jalil Yousuf
Tel: 4 3535000-Fax: 4 3530071
www.hsbc.com

Invest Bank
M. Sami Farhat
Tel: 6 5694440 - Fax: 6 5694442
www.invest-bank.com

Istithmar
Tel: 4 3902100 - Fax: 4 3903818
www. istithmar.ae

Lloyds Bank
M. R.A.H. Stockdale
Tel: 4 3422000 -Fax: 4 3422660

Man Investments
M. Antoine Massaad
Tel: 4 3434999 -Fax: 4 3434441
www.maninvestments.com

Mashrek Bank
M. Abed Al Aziz Ghoureir
Tel: 4 2229131 - Fax: 4 2226061
www.mashreqbank.com

Mastercard
Tel: 4 3914200 - Fax: 4 3914299
www.mastercard.com

Melli Iran
M. Yahya Daneshbodi
Tel: 4 2015100 - Fax: 4 2295353
www.bmi.co.ae

Merrill Lynch (Suisse)
M. Alain Malek
Tel: 4 3069500 - Box: 23052 Dubai

Middle East Bank (MEB)
M. Anis Jallaf
Tel: 4 2256256 -Fax: 4 2227662
www.emiratesbank.com

Money Gram
Tel: 4 2997747-Fax: 4 2997748
www.moneygram.com

National Bank Of Abu Dhabi
M. Abdulla AbdulRaheem
Tel: 2 6666800-Fax: 2 6672081
www.nbad.ae

National Bank of Bahrain
M. Farooq Khalaf
Tel: 2 6335288-Fax: 2 6333783
Email: nbb@nbbonline.com

National Bank Of Dubai
M. Omran Oueiss
Tel: 4 2222111- Fax: 4 2283000
www.nbd.com

National Bank of Fujairah
Sheikh Saleh Al Sharqi
Tel: 2224518-Fax: 2224516
www.nbf.ae

National Bank of Oman
M. Raj Mathur
Tel: 2 6348111-Fax: 2 6325027
www.nbo.co.om

National Bank of Umm Quwain
Sheikh Nasser El Moalla
Tel: 7655225-Fax: 7655440
E-mail: nbuq@uaqbank.co.ae

National Investor
Tel:2 6192300 - Fax:2 6192400
www.tni.ae

Nilein Bank
M. Abdullah Awad
Tel: 2 6729300-Fax: 2 6762139

Rafidain Bank
Mr. Talal Mehdi Saleh
Tel: 2 6335882-Fax: 2 6326996

RAK Bank
Sheikh Khaled Al Qasimi
Tel: 2281127-Fax: 6795516
E-mail: nbrakho@emirates.net.ae

Rasmala Investments
Tel: 4 3303433 - Fax: 4 3303438
www. rasmala.com

Saderat Iran
Dr. Hamid Barhani
Tel: 4 2221161-Fax: 4 2215961
www.bank-saderat-iran.com

Bank Of Sharjah
M. Varouj Nerguizian
Tel: 6 5694411 - Fax: 6 5694422
www.bankofsharjah.com

Sharjah Islamic Bank
M. Hussein Qumzi
Tel: 6 5681000-Fax: 6 5680101
www.sib.ae

Shuaa Capital
Iyad Duwaji
Tel: 4 3303600 -Fax: 4 3303552
www.shuaacapital.com

Standard Chartered Bank
M. Ray Ferguson
Tel: 4 3520455-Fax: 4 3526679
www.standardchartered.com

Union National Bank
M. Mohamed Nasr Abdeen
Tel: 2 6741600-Fax: 2 6773482
www.unb.com

United Arab Bank
Sheikh Faisal Al qassimi
Tel: 6 5733900 - Fax: 6 5733905
E-mail: uarbae@emirates.net.ae

United Bank
M. Shauket Mahmood Mir
Tel: 4 3552020-Fax: 4 3514525

Visa
Tel: 4 3319690 - Fax: 4 3322199

World Gold Council
M. Maaz Barakat
Tel: 4 3314500 - Fax: 4 3315514
www.gold.org

YEMEN

Arab Bank
M. Mehdi Allawi
Tel: 1 276585 - Fax: 1 276583
www. arabbank.com

Banks Association
M. Ahmad Al Samawi
Tel: 1 271625 - Fax: 1 271353
Email: yba@y.net.ye

Central Bank
M. Ahmad Al Samawi
Tel: 1 274318 - Fax: 1 274360
www.centralbank.gov.ye

Cooperative & Agricultural Credit Bank
M. Hafedh Mayad
Tel: 1 220089 - Fax: 1 560038
Email:cacbank@y.net.ye

Housing Credit Bank
M. Ali Albaher
Tel: 1 202464 - Fax: 1 204558

International Bank of Yemen
M. Ahmed Al Absi
Tel: 1 407000 - Fax: 1 407020
www. ibyemen.com

Islamic B. For Finance & Inv.
M. Abdulkarim Alaswadi
Tel: 1 205680 - Fax: 1 206116
www. islamicbankymn.com

National Bank of Yemen
Dr. Abdulrahman Al Kuhali
Tel: 2 253484 - Fax: 2 253484
www. natbankofyemen.com

Rafidain Bank
M. Abdelamir Rabehi
Tel: 1 275170 - Fax: 1 275170

Saba Islamic Bank
M. Abdulmajid Al Mekhlafi
Tel: 1 286506 - Fax: 1 286505
www. sababank.com.ye

Tadamon International Islamic
M. Abduljabbar Hayel Saeed
Tel: 1 203270 - Fax: 1 203271
www. tiib.com

Watani Bank For Trade & Inv.
Dr. Ahmad Al Hamdani
Tel: 1 206613 - Fax: 1 215579
www. watanibank.com

Yemen & Bahrain Bank
M. Ahmad Bazeraa
Tel: 1 264775 - Fax: 1 264703

Yemen Bank For Reconstruction & DEV
M. Abdullah Algifri
Tel: 1 274171 - Fax: 1 271631
www. ybrd.com.ye

Yemen Commercial Bank
Sh. Mohamed Al Rowaishan
Tel: 1 277238 - Fax: 1 284656
www. ycbank.com

Yemen Kuwait Bank For Trade & Inv.
M. Ahmad Alkhawi
Tel: 1 209451 - Fax: 1 206148
www. ykb-bank.com

Yemen Gulf Bank
M. Mohamed Zbeiri
Tel: 1 260823 - Fax: 1 260824
www. yg-bank.com

BANKS REP. OFFICES & FINANCIAL COMPANIES IN LEBANON

AMERICAN EXPRESS
M. Hassan Mikdad
Tel: (1)749574/5/6 - 977855
www.americanexpress.com

AUDI SARADAR INVESTMENT BANK
M. Joe Issa ElKhoury
Tel: (1)338588 - Fax: (1)338688
www. investhouse.com

ARAB FINANCE CORRPORATION
Dr. Chafic Akhras / M. Sami Akhras
Tel: (1)740031 - Fax: (1)740030
www. afc.com.lb

AMWAL INVEST
M. Toni Shoueiri
Tel: (3)711040 - Fax: (1)203449
E-mail: shak@cyberia.net.lb

BEMO SECURITISATION
M. Riad Obegi / M. Iad Boustani
Tel: (1)200609 - Fax: (1)200647
E-mail: info@bemosecuritisation.com

BLC FINANCE
M. Nazem Elkhoury
Tel: (01) 429000 - Fax: 398044

BOURSE DE BEYROUTH
Dr. Fadi Khalaf
Tel&Fax: (1)993551/2/3/4/5
E-mail: bse@bse.com.lb

BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK
M. Meguerditch Bouldoukian
Tel: (1)341386 - 746482 - Fax: (1)746483
E-mail: bacbrob@dm.net.lb

CAPITAL FINANCE COMPANY
M. Tarek Kombarji
Tel: (1)371102 - Fax: (1)371107
www. groupcfc.com

CAPITAL INVESTMENT SERVICES
M.Khalil Kikano / M. Ghassan Geagea
Tel: (1)875070 - Fax: (1)875073
www. cislb.com

CHASE MANHATTAN
M. Mohamed Allaf
Tel: (1)739583 - Fax: (1)739581
E-mail: mohammed.allaf@jpmorgan.com

CIC - UNION EUROPEENNE DE CIC
M. Naoum Homsy
Tel: (1)200359 -324280 -328757 - Fax: (1)200359

CREDITCARD SERVICES CO. (CSC)
Dr. Marwan Kaddoura / Mazen Rahem
Tel: (1)742555 - Fax: (1)352281
www. issuers.com

Credit Commercial et Foncier
M. Antoine Dib
Tel: (1)999111 - Fax: (1)999222
www. ccf.com.lb

CREDIT FINANCIER
M. Elie Fakoury
M. Edwardo Fakhoury
Tel & Fax: (1)751888
www. creditfinancier.com
Dora: Tel & Fax:(1)900424
Hazmieh: Tel: (5)959333 - Fax: (5)952937

CREDIT TRUST
M. Elias Doumet
Tel: (1)580420 - Fax: (1)580423
E-mail: credittrust@idm.net.lb

DRESDNER BANK
Mrs. Brigitte Chekaibe
Tel: (1)302901 - 311608

FIDUS
M. Antoun Sehnoui
Tel: (1)990600 - Fax: (1)990610
www. fidus.com.lb

FINANCE CENTER CORPORATION (F.C.C.)
M. Issam Harb
Tel: (1)350299 - 348360 - Fax: (1)350220
www. fcc.com.lb

FINANCIAL FUNDS ADVISORS
M. Jean Riachi
Tel: (1)985195 - Fax: (1)985193
www. ffa.com.lb

Ste. FINANCIERE DU LIBAN
M. Michel Ferneine
Tel: (1)259710/3 - Fax: (1)259700
E-mail: sofina@dm.net.lb

G.T ASSEILY & CO
M. George Asseily
Tel: (1)744222 - Fax: (1) 753150
E-mail: gta@gtasseily.com

GULF FINANCE & INVEST CO.
M. Jean Abou Rached
Tel: (1)985240 - Fax: (1)985245
www. gf-ic.com

INTRA INVESTMENT
Dr. Mohamad Chouaib
Tel: (1)351209/10 - 341420/4 - Fax: (1)349454

STE INVESTISSEMENTS FINANCIERS
Dr. Abdallah Zakhem
Tel: (1)499057 - Fax: (1)497986
E-mail: accounting@zakhemlb.com

KAFALAT
Dr. Khater Abi Habib
Tel: (1)351111 - Fax: (1)350111
www. kafalat.com.lb

LEBANESE LEASING COMPANY
M. Joseph Dakak
Tel: (1)738610 - Fax: (1)738614
E-mail: llc@leasing.com.lb

LEBANON INVEST
Dr. Marwan Ghandour
Tel: (1)977522 - Fax: (1)970403
www. lebinvest.com.lb

LIBANO FRANCAISE FINANCE
M. Albert Lteif
Tel: (1)364443 - Fax: (1)364448
E-mail: lff@eblf.com

MARCHE FINANCIERE
Dr. Joseph Faloughi
Tel: (1)750000 - Fax: (1)750919
E-mail: njahel@bdl.gov.lb

MAWARID FINANCIAL SERVICES
M. Marwan Kheireddine
Tel: (1)369169 - Fax: (1)372172
www. amfinancials.com

MERRILL LYNCH
M. Makram Zaccour
M. Moones Bazi
Tel: (1)983004 - Fax: (1)983400
E-mail: mlbeirut@ml.com

MIDDLE EAST CAPITAL GROUP
M. Walid Mussallam
Tel: (1)738746 - Fax:(1)738749
www. mecg.com.lb

MONEY GRAM
M. Philip Dagher
Tel:(1) 244111
Website: www.lebanonmoney.com

BANK OF NEW YORK
Mrs. Guita Asmar
Tel: (1)988788 - Fax: (1)989001
E-mail: gasmar@bny.com

Online Money Transfer (O.M.T.)
M. Amal Abou Zeid
Tel&Fax: (1)391000
E-mail: amal@westernunion-lb.com

SAUDI LEBANESE INVEST
M. Najib Nawaf Raidan
Tel: (1)999961 - Fax: (1)999978

SOGELEASE
M. Nicolas Sehnaoui / M. Gerard Malhameh
Tel: (1)895780 - Fax: (1)892614
E-mail: leaslib@sgbl.com.lb

SOLIFAC
M. Pierre Najjar
Tel: (1)209200 -(3)966221 - Fax: (1)209205
E-mail: solifac@saradar.com.lb

WORLD INVESTMENT SERVICES
M. Hani Khalil
Tel: (1)340570/1/2 - Fax: (1)748208
http://www.wis.com.lb

INSURANCE & REINSURANCE COMPANIES IN LEBANON

ACAL (Lebanese Insurance Ass.)

Tabaris - SNA Bldg. Tel: 200385 - Fax: 200369
E-mail: acal@acal.org.lb

ADIR

- Chairman - GEN. MGR : M. Semaan F. Bassil
- Managing Director & C.E.O : M. René Klat
- Director & Assistant General Manager: M. Jean Hleiss
- Address: Dora Aya Commercial Center, 1st & 2nd Floor - Dora, Beirut
Tel: (1)256290/1/2- Fax: (1)256293
P.O.B: 90-1446 Jdeidet El Metn 12022110 Lebanon
E-mail:adir@inco.com.lb

AIG

- Managing Director Lebanon: M. Philip Schwarz
- Branch Manager Lebanon: Mrs. Hala Haidar
- Address: Verdun - Verdun 2000 Center - 8th Floor
Tel: (1)807658 - 805436 - 806960 - Fax: (1)806960
P.O.Box: 13-5459
E-mail: hala.haidar@aig.com

ALIG

- Managing Director: M. Ghassan Saab
- Address: Ashrafieh - Tabaris - Borj Al Ghazal
Tel: (1)327222 - Fax: (1)326999 -
E-mail: alig@alig.com.lb - www.alig.com.lb

BRANCHES:
- Bint Jbeil: Tel: (3)347823 - 485842 - (7) 460700
- Broumana Rep: Tel: (4)961808
- El Chyah: Tel&Fax: (1)558929
- Tripoli Rep: Tel: (6)410817
- Verdun: Tel&Fax: (1)804690 - 804693
- Zahle: Tel&Fax: (8)817888
- Zgharta: Tel&Fax: (6)570430

AMAN TAKAFUL INS. (ATI)

Assistant General Manager: M. Kamal Ali Moussawi
- Address: Verdun - Rachid Karame Str. - Verdun 2000 Center - 5th Floor.
P.O.Box: 114-5010, Beirut - Lebanon
Tel: (1)796030/40 - Fax: (1)796080
E-mail: info@ati.com.lb - Website: www.ati.com.lb

AMANA

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Salem
- Assistant General Manager: M. Raja Salem

Head Office:

Dekwaneh Highway, Freiha Bldg. 2nd Floor
Tel: (1)683025/6/7- Fax: 683028- P.O.B: 11-9349 Beirut
E-mail:amana@amanainsurance.com
Website: www.amanainsurance.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (05)557322 - Fax: (5)557323
- Bir Al Abed: (1)558800 - Fax: (1)558801
- Hamra: Tel: (1)370880/1 - Fax: 370878
- Saida: Tel&Fax: (7)752759
- Tripoli, Bahsas: Tel: (6)410511/2 - Fax: (6)410513

AMERICAN LIFE (ALICO)

- Regional VP & Gen. Man. & Legal Representative: M. Bernard Camareh
- Address: JM Plaza Bldg., 4th to10th Floors Concorde Square, Verdun, Beirut 2042 6212, Lebanon
Tel:(1)753111 - (3)386299 - Fax: (1)756300 - 752576
P.O.Box: 14-5644, Mazraa, Beirut 1105 2805, Lebanon
11-2547, Riad El Solh, Beirut 1107 2030, Lebanon
E-mail:alicoleb@alico.com.lb - Website:www.alico-com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh (Sodeco Square bloc A): Tel: (1) 611900/1/2/3/4/5/6 - (3) 326587
- Ain El Remmaneh: (Iskandar Associate): Tel: (1)283352- 286208- (3)534112
- Beirut: Giants: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)377877-360689-(3)348781
- Beirut: Stars: (Central Disctrict): Tel: (1) 998000 - (3)532800
- Beirut: Tajeddine: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)377877-360689 -(3)348781
- Beirut: Verdun: (Hunters Verdun 2000 Bldg.): Tel: (1)801153 - 790976/7 -(3)511799
- Beirut: Verdun: (Masters Verdun 2000 Bldg.): Tel: (1)811575/6/7 -(3)337814
- Hazmieh : (square center): Tel: (5) 957774 - 956664
- Dbayeh: (Borj Almabani Bldg): Tel: (3) 688382
- Jal El-Dib: Challengers (Zard Zard Center): Tel: (4)724024 - (3)244082
- Jal El-Dib: Sleiman Associate: (Mid Town Center) Tel: (4)719200/1/2/3/4/5-(3)303101
- Jal El-Dib: Ark: (Sarkis Bldg) Tel: (4) 711603/5 - 712012 - (3) 361778
- Jbeil- Stars: (Kamal Al Am Bldg.) - Tel: (9)541650 - 540822
- Raouche: (Diamond): Tel: (1)801420/1- 866030 - (3)561766
- Saida: Rock: (Golden Tower Bldg.): Tel: (7)728557- 734888 - (3)347834
- Sin El Fil: Lions: (Rizkallah Center) Tel: (1)510580/1/2/3/4- (3)389444
- Sin El Fil: Delta: (Free Way Center) Tel: (1)510801/4 - (3)347802
- Tripoli: Eagles (Jundi & Ezzeddine Bldg.): Tel: (06)441595-442410 - (3)354289
- Tripoli: Cedars: (City Complex): (6)432748- 629272 - (3)359128
- Verdun: (Verdun 2000 Bldg): Tel: (1) 811578 - (3) 511799
- Zahle: Falcons (Jirjis Ghossein Bldg.): Tel: (08)801688 - 814812 - (3) 306833

AMERICAN UNDERWRITERS GROUP (A.U.G.)

- Chairman - GEN. MGR: Dr. Imad Hajj
- Senior Vice President: Dr. Nasser Audi
- Vice President: Mrs. Michèle Chaker
- Human Resources & Personal Manager: M. Ibrahim Abou Hamzeh
- Address: Saifi Tower
Tel: (1)565640/1/2/3 - Fax: 562296
E-mail: aug@cyberia.net.lb

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)551960 - 551227
- Beirut Airport: (1)629824
- Chtaura: Tel: (8)545026
- Jbeil: Tel: (9)544800
- Jounieh: Tel: (3)225190 - (9) 225191
- Khalde: Tel: (5)432266
- Nabatieh: Tel: (7)766860
- Saida: Tel: (7) 729627
- Zahlé: Tel: (8)800038

ARAB LIFE

- Chairman - GEN. MGR: M. Diraar Al-Ghanim
- Managing Director: M. Yahya Kanaan
- Adress: Hamra - Eldorado Bldg.
Tel: (1)751851- 742570/1- Fax: 742569
P.O.Box: 11-7338 - Riad El-Solh 11072240 - Lebanon
E-mail: arablife@arablife-net

BRANCHES:
- Bhamdoun: Tel: (5)260300
- Borj Al Barajneh: Tel & Fax: (1) 451365
- Saida: Tel: (7)728453- Fax:(7)728454- P.O.B: 969
- Tripoli: Tel: (6)627641- Fax: (6)441251- P.O.B: 206

ARAB RE

- Chairman: M. Sheikh Khaldoun Barakat
- Deputy General Manager: M. Tayseer Treky
- Address: Arab Re's Bldg. - Maarad Str. - Beirut Central District
P.O.Box:9060 Beirut - Lebanon
Tel: (1) 983931/2/3- 989500- Fax: (1)985154/5
E-mail:arabre@arabre.com.lb - Website: www.arabre.com.lb

ARABIA

- Chairman: Dr. Hisham Bsat
- General Manager: M. Fady shammas
- Address: Head Office: Beirut - Phoenicia Str.- Arabia Bldg.
Tel: (1)363610 / 363611 - (3)314350- 314351
Fax: (1)365139 / 363659 - P.O.B: 11-2172 Beirut - Lebanon
E-mail: arabia@arabia-ins.com.lb
Website: www.arabiainsurance.com

BRANCHES:
- Beirut: Tel: (1)360893-360889
Fax: (1)360071 - P.O.B: 3568 - E-mail:mreisseh@arabia-ins.com.lb
- Chtaura: Tel: (8)545210 Fax: (8)545310 - Email: chtaura@arabia-ins.com.lb
- Saida: Tel: (7)726602/3 - Fax: (7)726601- Email: saida@arabia-ins.com.lb
- Tripoli: Tel: (6)440974-Fax: (6)440974 -P.O.B: 224-E-mail: arabia@terra.net.lb
- Zalka: Tel:(1)890828/9-Fax:(1)872892-P.O.B:90-1749-E-mail: arabiazalka@terra.net.lb

AGENCIES:
- Achrafieh: Tel: (1)321260 - Fax: (1)321260
- Ain Mreiseh: Tel&Fax: (1)366269/273

AROPE

- Chairman: M. Samer Azhari
- General Manager: M. Fateh Bekdache
- Address: Arope Insurance S.A.L.
P.O.Box: 113- 5686 Hamra - Beirut
Tel: (1)747444 - Fax: (1)344012
E-mail: arope@arope.com
Website: www.arope.com

BRANCHES:
- Dora: Tel: (1)262222
- Saida: Tel: (7)725303
- Tripoli: Tel: (6)446877
- Zahleh: Tel: (8)818640

AS SALAM

- Chairman - GEN. MGR: M. Saad Al-Bsat
- Address: Al- Ramleh Al-Baydah- Fawaz Bldg. - Beethoven Street.
Tel: (1)801871- 811484- 791797- 801869 - Fax: 791798

ASSUREX

- Chairman - GEN. MGR: M. Khalil Fattal
- General Manager: M. Albert Madendjian
- Address: Beirut Central District - Bab Idris - Assurex Bldg. P.O.B: 11-7358
Tel: (1)982000/1/2/3/4 - Fax: (1)982005
E-mail:assurex@assurex.com.lb - www.assurex.com.lb

BRANCHES:
- Jounieh: Tel: (9)932122- 934951 -Fax: (9)934952
- Mazraat Yachouh: Tel: (4)928014 - 921014
- Sidon: Tel: (7)753210/11
- Tripoli: Tel: (6)437539/40
- Zahleh: Tel: (8)810563 -Fax: (8)810562

AXA MIDDLE EAST

- Chairman & C.E.O.: M. Roger J. Nasnas
- Director & General Manager: M. Elie J. Nasnas
- Director & General Manager: M. Maurice M. Hanemoglou
- Address: Jal El-Dib Highway - AXA Middle East Bldg.
Tel: (4)716333-716444-716555- (3)690051-211028- Fax:(4)716563
E-mail: mail@axa-middleeasi.com.lb - P.O.Box:11-550 Beirut, Lebanon

BRANCHES:
- Beirut: Tel: (1)373630/1 - 373632 - Fax: (1)361431
- Jdita (Chtaura): Tel: (8)540532 - 541147 - Fax: (8)541147
- Saida: Tel: (7)734655/6 - (3)690053 - Fax: (7)734655 - 734656
- Tripoli: Tel: (6)430465 - 442340 - (3)690052 - Fax: (6)442341
- Zahle: Tel (8)805190- 800339 - Fax: (8)805190

BAHRIAH (AL)

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Lammam
- Address: Achrafieh Hotel Dieu Al-Bahriah House Bldg.
Tel: (1)336633-612518/19-612571-612653-Fax: (1)612311-396082
B.P: 116-5242 - E-mail: bahriah@cyberia.net.lb

BANCASSURANCE

- Chairman - Gen. Mgr.: M. Adel Kassar
- Gen. Mgr.: M. Thierry Verdier
- Address: Hamra - FRANSABANK Bldg. 4th, 5th floor. P.O.Box: 11/0393
Tel: (1)744403 - 750677 - 750247 Fax: (1)744403 Ext: 102
E-mail: bancassurance@ebancassurance.com

BANKERS

- Chairman of the Board: M. Saba Nader
- General Manager: M. Eugène S. Nader
- Address: Down Town Beirut, Riad El Solh - Capitole Bldg. - 4th floor
Tel: (1)988777- Fax: (1)984004
E-mail: mail@bankers-assurance.com.lb

BRANCHES:
- Chtoura: Tel: (8)545450 - Fax: (8)545451
- Ghobeiri: Tel: (1)552634 - Fax: 552635
- Jounieh (zouk): Tel: (9)219990 - Fax: (9)219991
- Metn (Elissar): Tel: (4)915404 - Fax: (4)915405
- Saida: (7)752756 - Fax: (7)752758
- Sin El Fil: Tel: (1)500750 - Fax: (1)500751
- Tripoli: Tel: (6)432863 - Fax: 433290

BERYTUS

- Chairman - GEN. MGR: M. Nazih Feghali
- Address: Achrafieh, Alfred Naccache Str., Azouri Center
P.O.B: 165152, Beirut, Lebanon
Tel: (1)331331 Fax: (1)203340 - 329076
Home Page: www.berytus.com - E-mail: berytus@berytus.com

BRANCHES:
- Baabda : Tel: (5)422660 - 922770 - Fax: (5) 922880
- Jounieh: Tel: (9)636720 - 636721 - Fax: (9)636722
- Sin-El-Fil : Tel: (1) 481416 - 481420 - Fax: (1) 481377
- Tripoli: Tel/Fax: (6)446000 - 436555
- Zahle: Tel: (8)807667 - 817667 - Fax: (8)816667

BEST RE (BEIT EAADAT TAAMINE SAOUDI TOUNSI)

- Chairman: Dr. Saleh Jamil Malaikah
- Managing Director General Manager: M. Reyda Ferid Benbouzid
- Middle East & Gulf Legal Representative: M. . Makram Ben Sassi
- Legal Representative (Lebanon): M. Assaad Doumit
- Address: 812 Tabaris, Charles Malek AV- Block A - 3rd floor.
P.O.Box: 16 6720 - Achrafieh Beirut 2071 - 1606 Lebanon
Tel: (1) 328590/1/2/3 - Fax: (1) 328594
E-mail: best-re@sodetel.net.lb

BYBLOS

- Chairman - GEN. MGR: M. Fady El-Khoury
- Managing Director: M. Nakhle Eddé
- Address: Ashrafieh - Charles Malek Av., - Byblos Insurance Bldg.
Tel&Fax: (1)204270 to 8
E-Mail: byblos@byblosinsurance.com - www.byblosinsurance.com/
P.O.Box: 16-6720 - Beirut, Lebanon

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)422347
- Hamra: Tel: (1)345969
- Jounieh: Tel: (9)936945

CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR)

- Senior Vice President (Middle East & North Africa): M. Bishara Haddad
- Address: Tabaris - SNA Bldg. - 3rd floor.
Tel: 961 1 203246 - Fax: 961 (1) 203253
P.O.Box: 16 - 7280 Achrafieh - Beirut, 1100 2190 - Lebanon
E-mail: bhaddad@ccr.fr

CAPITAL

- Chairman - GEN. MGR: M. Assaad Merza
- Manager: M. Simon E. Moussalli
- Address: Sin El-Fil: Mansour & Ojeil Bldg. - Fouad Chehab Str.
Tel: (1)497966-497545-498841-486686/786-486886 - Fax: (1)494441 - P.O.B:55-513
E-mail: capital@sodetel.net.lb - Website: capital-cir.com

BRANCHES:
- Chtaura: Tel&Fax: (8)545600/1
- Raoucheh: Tel: (1)867205/6- Fax: 867138
- Saida: Tel&Fax: (7)721712
- Tripoli: Tel: (6)435183 - Fax: (6)435899

COMMERCIAL INSURANCE

- Chairman - GEN. MGR: M. Max Zaccar
- Address: Beirut, Minet El Hosn, Georges Picot Str. - Starco Center Bldg.- 9th floor
- P.O.B: 11-4351 Riad El Solh Beirut 1107 2160 LEBANON
Tel: (1) 373070 - (3)500766 - Fax: (1) 373071

BRANCH:
- Highway Zouk Mikael- Commercial Insurance House - P.O.B: 84 Jounieh - Lebanon
Tel: (9)211680 - (3)500744 - Fax: (9)211686
Website:WWW.COMMERCIAL.INSURANCE.COM.LB

COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCES

- Chairman - GEN. MGR: M. Pedro Abou Jaoudeh
- General Manager: M. Jihad Sakr
- Address: Riad El-Solh Str.- BLC BANK Bldg.
E-mail: lebanese@sodetel.net.lb
- Jal El-Dib: Tel: (4)723400/1/2/3/4/5 - Fax: 723406 - P.O.Box: 3685 - 60201

BRANCHES:
- Batroun: Tel: (6)743177
- Jbeil: Tel: (9)546140 /1
- Mar Elias: Tel: (1) 307764
- Saida: Tel: (7)721177
- Tripoli: Tel: (6) 445104

COMPASS

- Chairman - GEN. MGR: M. Ahmad Tabaja
- Address: Hamra- Ivoire Center - Commodore Str. - 8th Floor
Tel : (1)346441/2- 346518- Fax : (1)754949- P.O.B: 113-6025
E-mail: Compass@dm.net.lb

BRANCHES:
- Ainab: Tel: (5)410848
- Aley: Tel: (5)556553
- Baalbeck: Tel: (8)377727
- Bir El Abed: Tel: (1)551032
- Chtaura: Tel: (8)545858
- Chiyah : Tel: (1) 273131
- Nabatieh: Tel: (7)762528
- Saida: Tel: (7)723620
- Sin El Fil: Tel: (1)510103/4 - 510829
- Tripoli: Tel: (6)442667/8
- Tyr: Tel: (7)347105
- Zahle: Tel: (8)818141

CONFIDENCE (C.I.G.)

- Chairman: M. Gabriel Hajjar
- General Manager: M. Michel Hasbani
- Address: Sin El Fil - Jisr El Wati - Kazandjian Bldg.
P.O.Box: 70 -745 Lebanon
Tel: (1) 492226/7/8 - 500842/3 - 500889 - Fax: (1)500890
E-mail:confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

MAIN BRANCH:
- Maameltein Karam Center (High Way): Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644

BRANCHES:
- Amshit: Tel: (9) 623680 - (3) 398698
- Bekfaya: Tel: (4) 986688 - (3) 863555

CONTINENTAL TRUST

- Chairman - GEN. MGR: M.Georges Macaron
- Assistant General Manager: M.Samer G. Macaron
- Address: Dora- Cebaco Center - P.O.B: 90/967 Baouchrieh - Lebanon
Tel: (1)265063- 260090- 240934 - Telefax: (1)240595 - (3)465265
E-mail: contrust@dm.net.lb

BRANCHES:
- Tripoli: Tel: (6)426486
- Zahleh: Tel: (8)810158

CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCE (CLA)

- Chairman: M. Jacques Sehnaoui
- General Manager: Dr. Joseph Torbey
- Central Manager: M. Elie Torbey
- Technical Manager: Miss. Carmen Daher
- Address: Dora - Jisr - Crédit Libanais Bldg. 2nd Floor
Tel: 257629/30 - Fax: (1)257628- Telex:43625 CRELIB LE- P.O.B:166729
E-mail: cla@creditlibanais.com.lb

BRANCHES:
- Jal El-Dib: Tel: (4)719800/1
- kaslik: Tel: (9)912120- Fax: (9)831244
- Zahleh: Tel: (8)820689

CUMBERLAND

- Chairman: M. Antoine El- Khoury
- General Manager: M. Rizk El-Khoury
- Senior Vice President: Elias El-Khoury
- Address: Capitole Bldg. - 6th floor - Riad El Solh - Beirut Central District
Tel: (1) 990022 - Fax: (1) 992323
P.O.B: 11 - 6000 Beirut, Lebanon
E-mail: info@cumberland.com.lb - WWW: cumberland.com.lb

BRANCH:
- Tripoli: Tel: (6)200018/9- Fax: (6)200019

FAJR AL GULF

- Chairman - GEN. MGR: M. Ghassan Hibri
- General Manager Executive: M. Fouad Sawaya
- Address: Corniche Mazraa, Colombia Center, 2nd Floor
P.O.Box: 14-5206 Beirut - Lebanon
Tel & Fax: (1)817222 (11 lines) - (3)996603
E-mail: alfajr@alfajrins.com

BRANCHES:
- Jounieh : Tel: (9) 835835
- Saida: Tel: (7)728459- 728460
- Sin El-Fil: Tel: (1)485612 - 485660 - 502937 - 511122/33 - (3)814508
- Tripoli: Tel: (6)442136 - 442137
- Tyr: Tel: (7) 349595
- Zahleh: Tel: (8) 811896/7

FIDELITY

- Chairman: M. Ricardo M. Sleiman
- President and CEO: M. Frederick J. Seikaly
- General Manager: M. Maurice R. Sleiman
- Address: Midtown Center, Jal El Dib Highway, El Metn
Tel: (4)719300 (9 lines) - Fax: (4)719306
P.O.B: 11-6349 Beirut, Riad Solh 1107 2210 Lebanon
E-mail: fidelity@fidelity.com.lb - www. fidelity.com.lb

BRANCHES:
- Hamra (Ras Beirut) : Tel: (1)350100/1/2/3 - Fax: (1)353359
- Saida (Jezzin St): Tel & Fax: (7)728555/6
- Sin El Fil (Jisr El Bacha): Tel/Fax: (1)499300
- Zahlé (Zahlé Blva): Tel/Fax: (8) 807313 - 808300
- Zouk (Zouk Highway): Tel/Fax: (9) 224040 - 225050

GE INSURANCE SOLUTIONS

Legal Rep.: M. Yves Geahchan
- Address: Tabaris - SNA Bldg. Tel: (1)333199 - Fax: (1)329812
P.O.Box: 175-400 Beirut, Lebanon
E-mail: GEINS.Beirut@ge.com

GeneralCologne Re Beirut s.a.l. (Offshore)

Legal Rep.: M. Mazen Abou Chakra
- Address: Beirut Central District, Nahar Bldg, 4th Floor, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 116-5096, Museum, Beirut 1106- 2010 - Lebanon
Tel: (+961 1)999888 - Fax: (+961 1)999988 - www.genre.com

HORIZON (L')

- Chairman - GEN. MGR: M. Joseph Akiki
- Address: Zouk Mikael - Khoury Bldg. Facing Kahraba Club
Tel: (9)224013 - 225481 - Fax: (9)223994 - E-mail: gm@horizonins.com

ITTIHAD AL-WATANI (AL)

- Chairman - GEN. MGR: M. Tannous Feghali
- Address: Jisr Al Wati - Al Ittihad Bldg. - B.P: 1270
Tel: (1)426480/1/2/3/4/5 - E-mail: webmaster@alittihadalwatani.com.lb

BRANCHES:
- Baakline: Tel: (5)303168
- Jal El-Dib: Tel: (4)718900/1/2/3
- Jbeil: Tel: (9)940579 - 944630/1
- Jounieh: Tel: (9)932829- 915032- 912626
- Saida: Tel: (7)724422 - 726847
- Sanayeh: Tel: (1)738303/4/5
- Tripoli: Tel: (6)433231
- Zahleh: Tel: (8)823240

LEADERS

- Chairman: M. Tannous Feghali
- Executive Manager: M. Samir Ghantous
- Address: Jal El Dib Highway - Yachoui Bldg. - P.O.B: 60007 Jal El Dib
Tel: (4)722910/1/2/3 - Fax: (4)722916 - E-mail: leaders@terra.net.lb

BRANCHES:
- Jounieh: Tel: (9)642704/5 - Fax: (9)642706
- Saida: Tel: (7)750504 - Fax: (7)733152
- Tripoli: Tel: (6)446506 - Fax: (6)446507
- Zahleh:Tel: (8)818436 - Fax: (8)818220

LEBANESE CREDIT INSURER (LCI)

- Chairman: M. Gerard van Brakel
- General Manager: M. Karim Nasrallah
- Address: Beirut, Rue de Damas, Sodeco Square, Bloc B, P.O.Box: 11-6619
Tel: (1) 615616- 611042/3 - Fax: (1)611044 - E-mail: karim.nasrallah@lci.com.lb

LIBANO - ARABE

- Chairman- General Manager: M.Raymond W. Audi
- Director - General Manager: M. Salam Hanna
- Address: Dora - Banque Audi Bldg. - P.O.B: 11-1439 Riad El Solh Beirut 1107 2080
Tel: (1)255640 - Fax: (1)255659
E-mail: info@libanoarabe.com - http://www.libano-arabe.com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)330536 - 330546
- Hazmieh: Tel: (5)452708- 452943- 456402- (3)252592
- Jbeil: Tel: (9)546566- (3)864466
- Koura: Tel: (3)247471- (6)930390
- Moussaitbeh: Tel: (1)301718- 704953/4/5- (3)252590
- Saida: Tel: (7)722321- (3)252591 - B.P.: 114
- Tripoli: Tel: (6)435503 - 624006 - B.P.: 891
- Zahleh: Tel: (8)804974- (3)252594
- Zouk: Tel: (9)211112 - 211114

LIBANO - SUISSE

- Chairman - GEN. MGR: M. Michel Pharaon
- General Manager: M. Lucien Letayf Jr,
- Address: Kantari: Commerce & Finance Bldg.
P.O.Box: 11-3821, Beirut 1107 2150, Lebanon
Tel: (1)364461 - 374900 - Fax: (01)368724
E-mail: insure@libano-suisse.com - http://www.libano-suisse.com
Hote Line: (3) 160170 - (1)367222 - 367999 - 365125

BRANCHES:
- Ajaltoun: Tel: (9) 230606/8 - Fax: (9) 230609
- Ashrafieh: Tel: (1)202664 - Fax: (1) 320722
- Dora: Tel: (1)256060 - Fax: 255944
- Dhour Choueir: Tel/Fax: (4) 390904
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 541327 - 943159
- Saida: Tel/Fax: (7)733801 - 752349
- Tripoli: Tel: (6)445445- 445555 - Fax: (06)445444
- Zahle: Tel& Fax: (8)807585/6

LIBERTY

- Chairman - GEN. MGR: M. Elie Chebli
- Address: Chebli Bldg, Sassine Square, Achrafieh
Tel: (1) 212213 - Fax: 212218
E-mail: info@liberty-ins.com - www.liberty-ins.com

BRANCHES
- Sin-El-Fil : Tel: (1) 481749-496930- 491140 - Fax: 491112
E-mail: sonarins@idm.net.lb

MASHREK (AL)

- Chairman - GEN. MGR: M. Abraham Matossian
- Head Office: Achrafieh 26 - ibrine Str. - Tel:(1)204666-200540/1/2-(3)721102
Fax: (1)337625 - P.O.Box: 16-6154 - E-mail: almashrek@almashrek.net
- Management Office: Dbayeh - Al Mabani Murr Tower- 4th Floor
Tel:(4)418418- (3)721100 - Fax: (4)418578 - E-mail: amirco@inco.com.lb

BRANCHES & AGENCIES:
- Antelias: Tel & Fax: (4)523430
- Baouchrieh: Tel: (1)240270 - 241888 - Fax: (1)241987
- Batroun: Tel: (6)741436 - Fax: (6)643824
- Bourj-Hammoud : Tel: (1)268808 - (03)882664- Fax: (1)258223
- Chouf (Deir al Kamar) : Tel: (5)510327 - (3)300018- Fax: (5)510327
- Ferzol: Tel: (8)950569 - (3)775606- Fax: (8)950569
- Jbeil: Tel: (9)943340 - (3)721104 - Fax: (9) 549001
- Jounieh: Tel: (9)900127- (3)721106- Fax: (9) 910338
- Mazraa: Tel:(1)701720/1 - (3)721105- Fax: (1)701722
- Mtaileb: Tel: (4)416437 - (3)721103- Fax: (4)406755
- Saida: Tel & Fax: (7)753620 - Fax: (7)753621
- Sin El Fil: Tel: (1)510222- Fax: (1) 491080
- Tripoli: Tel: (6)411445 - (3)346012 - Fax: (6)411447
- Zahleh: Tel: (8)820030 - (3)721107 - Fax: (8)820030

MEARCO

- Chairman - GEN. MGR: M. Joseph Issa
Head Office: 136 Allenby Str. - Solidere - Beirut
Tel: (1) 991555 - (3)252050 - Fax: (1)991666
Dora Branch: Cite Dora 2 - Dora Avenue
Tel: (1)258001/2 - (3)607265- Fax: (1)258003
Saida Branch: Joueidi Bldg/Libancell - Eastern Highway
Tel: (7)726000 - Fax: (7)726777
Tripoli Branch: Bakri Bldg. - Tripoli Avenue
Tel: (6)427000 - Fax: (6) 424485
E-mail:mearco@mearco.com
P.O.B:11-4645 Beirut - Lebanon

MEDGULF

- President, Chairman: M. Lutfi F. El-Zein
- Vice President Bancassurance: M. Faysal M. Malak
- General Manager: M. Mohamad Khatib
Head Office:
MEDGULF Bldg., Patriarch Howayek Str., Beirut Central District
P.O.B: 113-6320- Beirut- Lebanon
Tel: 961 1 985000- Fax: 961 1 985005
E-mail: Lebanon@medgulf.com Http: www.medgulf.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)557013 - Fax: (5)557014
- Ashrafieh: Tel: (1)202431/2 - Fax: (1)202433
- Beirut Southern Suburb: Tel: (1)465785/8 - Fax: (1)456784
- Chtaura: Tel: (8)542634 - Fax: (8)543197
- Jdeideh: Tel: (1)900970/1 - Fax: (1)870908
- Jounieh: Tel: (9)636300/1 - Fax: (9)636300
- Mkaless: Tel: (1)486024/5 - Fax: (1)483311
- Nabatieh: Tel: (7)766760 - Fax (7) 766770
- Saida: Tel: (7)728738/9 - Fax: (7)728740
- Tripoli: Tel: (6)442125/6 - Fax: (6)442125
- Tyr: Tel: (7)345860 - Fax: (7)344431
- Zahleh: Tel: (8)811087 - Fax: (8)811086
- Riyadh (Head Office): Tel:966-1-4779229 Fax:966-1-4789219
E-mail: Riyadh@medgulf.com
- Khobar: Tel: 966-3-8894220 Fax: 966-3-8894211
E-mail: Kohbar@medgulf.com
- Jeddah: Tel: 966-2-6647171 Fax:966-2-6647340
E-mail: Jeddah@medgulf.com
- Manama: Tel: 973 - 218881 Fax: 973 - 215444
Email: Manama@medgulf.com
- London: Tel:44-207-3551616 Fax:44-207-3552773
E-mail: addisonbradley@btconnect.com

N I S R (A L)

- Chairman: M. Prince Fahed Ben Khaled Al-Saoud
- General Manager: M. Subhi El- Husseini
- Address: Hamra - Makdessi Str. - Hanna Bldg. - Tel: (1)350370/1/2
Fax: (1)354749 - 740016- B.P: 113-5113 - E-mail: nisrleb@alnisr.com

BRANCHES:
- Saida: Tel: (7)724209
- Sin El-Fil: Tel: (1)482315/6- B.P: 090-55166
- Tripoli: Tel: (6)445598

N O R T H

- Chairman & Chief Executive Officer: M. Victor El Fadl
- Address: Sin El Fil Blvd., - Freeway Tower - P.O.B: 90/1247
Tel: (1) 511995 - Fax: (1) 511996
E-mail: INFO@NORTHASSURANCE.COM

BRANCHES:
- Charles Helou Ave.: Tel: (1)449889- 442773 -Fax: 449885 - P.O.Box: 521, Beirut-Lebanon
- Jounieh: Tel: (9)912559- 933961
- Tripoli: Tel: (6)430901- Fax: (6)440901- P.O.Box: 867, Tripoli - Lebanon

O V E R S E A S

- Chairman - GEN. MGR: M. Iskandar Bouri
- Administrator General Manager: M. Fouad Kamel
- Jal El-Dib: Tel: (4)715546/7/9 - Fax: (4)715548 - P.O.B: 7938
E-mail: kamirs@inco.com.lb

P H E N I C I E N N E (L A)

- Chairman: M. Tannous Feghali
- Address: Sioufi- Hanna Haddad Bldg. Amine Jemayel Str. -P.O.B: 11-5652
Tel: (1)397033 - 397260 - 425484/5/6 - Fax: 424532
Email:phenicienne@sodetel.net.lb

BRANCHES:
- Chtaura: Tel: (8)540728 - 543479
- Hamra: Tel: (1)739565/6
- Jbeil: Tel: (9)945400 - 540579
- Jounieh: Tel: (9)639192 - (9)639082
- Saida: Tel: (7)721175
- Tripoli: Tel: (6)447663
- Zahleh: Tel: (8)816973/4

SCOTTISH LIFE INTERNATIONAL

- Branch General Manager: M. Steve Dening
- Regional Manager: Mrs. Maya Khalaf
- Address: Burj Al Ghazal, 8th floor - Tabaris, Ashrafieh, Lebanon.
- Tel: (1)202183/4 - 202116 - 202163 - Fax: (1)202159
Email: sli@cyberia.net.lb - scottish@cyberia.net.lb

S E C U R I T E A S S U R A N C E

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Khawam
- General Manager: M. Joseph Khawam
- Address: Sin El Fil- Gedco Center 3
Tel: (1)485295 - Fax: (1)485319
E-mail:sécurité@sécuritéassurance.com

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)426496
- Hamra: Tel&Fax: (1)738074
- Jbeil: Tel&Fax: (9)944522- 541430
- Saida: Tel&Fax: (07)753932
- Tripoli: Tel&Fax: (6)430410
- Zahle: Tel&Fax: (8)811385 - 821101 - (3) 271020
- Zouk: Tel&Fax: (9)210862 - 223075

S N A

- Chairman & General Manager: M. Antoine Wakim
- Address: Hazmieh, SNA Bldg.
Tel: (5)956600 - Fax: (5)956624 -P.O.B: 16-6528 C.P. 1100 2130 Beirut, Lebanon
e-mail: sna@sna.com.lb - website: www.sna.com.lb

AGENCIES:
- Hamra: Tel: (1)350243/4- 349068/9
- Tripoli: Tel: (6)441149 - 430562
- Zahle: Tel: (8)820580- 803422

Consulting Offices:
- Ain Saade: Tel: (04)870048
- Dekwaneh: Tel: (1)684545 - 681974
- Jbeil: Tel: (9)943069
- Saida: Tel: (7)728717 - 729797
- Zghorta: Tel: (6)662538

S O G E C A P L I B A N

- Chairman - GEN. MGR: M. Nicolas Sehnaoui
- GEN. MGR.: M. Jean Francois Jaboulay
- Address: Sogecap Bldg. - Street 41 - Dekwaneh - Sector 1
P.O.Box: 55056 Beirut - Lebanon
Tel: (01)511691/6/7/8 - Fax: (01)511695
E-mail: jean-francois.jaboulay@socgen.com
www. sogecapliban.com.lb

T R U S T

- Chairman - GEN. MGR: M. Anwar Jammal
- Deputy GEN. MGR: M. Jamil Hamra
- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

T R U S T L I F E

- Chairman - GEN. MGR: M. Anwar Jammal
- Deputy GEN. MGR: M. Jamil Hamra
- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

U C A

- Chairman Managing Director: M. Jacques Sacy
- Deputy General Manager & Executive Director: M. Abdo El Khoury
- Address: UCA House - 221, Sami El-Solh Avenue
P.O.B: 116-5420 Beirut, Lebanon
Tel: (1)384993 - Fax: (1)382264
E-mail: info@uca.com.lb
Website: www.uca.com.lb

U F A

- Chairman - GEN. MGR: M. Henri Chalhoub
- Address: Martyrs Square - UFA Bldg. Beirut Central District
- Nejmeh, Beirut 20114510 - P.O.B. 11- 5106
Tel: (1)985666 - Fax: (1)985777
E-mail: info@ufaonline.com
Website: www.ufaassurances.com

BRANCHES:
- Baalbeck:: Tel & Fax: (8) 371700
- Byblos: Tel & Fax: (9) 949222 - 949444
- Chtaura: Tel & Fax: (8) 544875
- Hasbaya: Tel & Fax: (7) 550199
- Laboué: Tel & Fax: (8) 230555
- Sidon: Tel & Fax: (7)725125 - 752049
- Tripoli: Tel & Fax: (6)430931 - 430930
- Zahleh: Tel & Fax: (8)824824 - 824825

U N I T E D

- Chairman - GEN. MGR: M. Roger Tabet
- Address: United Court - Dora Highway
P.O.Box: 90-1674, Jdeideh - Lebanon
Tel: (1)251751 (Lignes Groupées)
E-mail: unitedas@cyberia.net.lb

V I C T O I R E

- Chairman - GEN. MGR: M. Ibrahim Sultanem
- General Manager: M. Naji Sultanem
- Address: Sami El-Solh- Ghorayeb Bldg. -3rd Floor
Tel: (1)389067- Fax: (1)389379 - Claims Number: (1)383570
E-mail:assurances@victoire.com.lb
P.O.Box: 16 6116 Achrafieh - Beyrouth, 1100 2100 Liban

BRANCHES:
- Jbeil: Tel: (9)541305
- Zahleh: Tel: (8)817973
- Zalka: Tel: (4)710189
- Wadi Chahrour: Tel: (5)941897

AJAKA GEORGES GROUP

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Ajaka
Tel: (03)300107 - Fax: (1)330214 - (9)830438 - Box: 90-552
E-mail: info@ajakagroup.com

B. BOULOS Adjusting

- Chairman - GEN. MGR: M. Bechara Boulos
Tel: (09)222587 - (3)702703 - Fax: (961 9) 222587
E-mail: rboulos@inco.com.lb

D E N T A L N E T

- Chairman: M. Mounir Kharma
Tel: (1)483543 - 483544
www.dentalnet.com.lb

G E M E L I B A N

- Chairman: M. Eugène Nader
- C.E.O.: M. Mounir Kharma
Tel: (1)485015 -489244
E-mail:mednet@mednetliban.com.lb

H O M E C A R E L E B A N O N

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Onaissi
Tel: (1)399673/4/5
www.homecarelebanon.com

I N A Y A - L I B A N

- Chairman - GEN. MGR: M. Jean Claude Chalhoub
- Director - Assistant GEN. MGR: M. Antoine Choueiry
Tel: (1)985666 - Fax: (1)985777
E-mail:inaya@terra.net.lb

I N T E R M E D

- Chairman - GEN. MGR: M. Michel Hasbany
Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644
E-mail: confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

LLOYD'S AGENCY G. SAHYOUNI & CO.

- Chairman: M. Georges Sahyouni
Tel: (01)257046/7
E-mail: lloydsbey@inco.com.lb

McLarens Young International

R.J. SROUR & CO. LTD as representatives
- General Manager: M. Richard Srour
Tel: (1)332712 - Fax: (1)336387
E-mail: mclarensyoung@idm.net.lb

M E D G U L F A S S I S T A N C E

- Managing Director: M. Mohammad Al Khatib
Tel: (1)756111 - Fax: (1)351649
E-mail: mohamad-khatib@medgulf.com

M E D I C A L E (L A)

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Eid
Tel/Fax: (1)686522/3/4 - (3)865724
E-mail: lamedica@cyberia.net.lb

M E D N E T L I B A N

- Chairman: M. Roger Nasnas
- C.E.O.: M. Mounir Kharma
Tel: (1)485015 -489244
E-mail:mednet@mednetliban.com.lb

M E D S Y S T E M S

- Chairman: M. Mounir Kharma
- General Manager: M. Georges Ghanem
Tel: (1)485015 -489244
E-mail:it@mednetliban.com.lb

M E P A L I B A N

- Chairman - GEN. MGR: M. Henri Chalhoub
(See UFA)

Middle East International Adjusters

- GEN. MGR: M. Hani V. Acra
Tel: 961 1 349936/8 - Fax: 961 1 750278
E-mail: hacra@cyberia.net.lb

MOTION

- Chairman : M. Mohammed Khatib
Tel / Fax: (1) 735191

i.e.MUHANNA & co. Actuarial Services

- Managing Director: M. Ibrahim Muhanna
Tel: (01)752999 - Fax: (01)751292
E-mail: actuarial@muhanna.com

THE MUHANNA FOUNDATION

- Chairman: M. Ibrahim Muhanna
Tel: (01)751290 - Fax: (01)751292
E-mail: foundation@muhanna.org

NEXT CARE

- Chairman: M. Marwan Abou Fadel
Tel: (01)566577- 577200/9 - Fax: (01) 577205/6/7 -
E-mail: medex@medex-lb.com

P S T

- Directors: M. Elie Najjar/Georges ABOU HAIDAR / Fares MOUSSA
- Manager: M. Elie Najjar
- Contact Person: M. Claude Najm
Tel: (1) 215771 - (3)663717 - Fax: (1)202210 - E-mail: survey@dm.net.lb

Risk & Investment Management Group (RIM)

- Chairman: M. Robert J. Bahou
Tel:(01)583216-443122-Fax: (01)583132
http:/www.rimg.com.
E-mail: rim@rimg.com

STE GENERALE DE SURVEILLANCE (SGS)

- Chairman: M. Fouad C. Dandan
Tel: (1) 580030/1 - Fax: (1)580010
E-mail: sgsliban@sgs.com

SWORN LOSS ADJUSTER FOR GENERAL ACCIDENTS

- Chairman: M. Sam S. Abajian
Tel: (1) 256551/2 - Fax: (1)256550
E-mail: samabajian@hotmail.com

VRS UNIVERSE

- Chairman GM: M. Pierre A. Zaarour
Tel: (1) 567062 - Fax: (1)567062
E-mail: lebanon@vrsuniverse.com

INSURANCE & REINSURANCE

A Plus
M. Kaled Rifaii
Tel / Fax: (6) 442553 - (3) 431133
Email:krifaii@inco.com.lb

ABA (Agence Bathish pr l'Ass.)
M. Elie Bathish
Dekwaneh:(1) 684265 -Balad: (1) 997915
Mansourieh: (4) 401323

Abi Karam Assaad
M. Assaad Abi karam
Tel: (4)412290-415865

Abi Nader Malek
M. Malek Abi Nader
Tel: (1) 973480 - Fax: (1) 973479
Email:manader@cyberia.net.lb

Acair
M. Elie Hanna
Tel: (1) 561310 - (3) 309418
Email: acair@dm.net.lb

Addison Bradley
M. Mohamed Khatib
Tel: (1)752220/1 - Fax: (1) 347975
Email: addison@cyberia.net.lb

Affrad
M. Fadi El Khoury
Tel: (1)889500 - Fax:889505
Email: affrad@affrad.com

AGCA
M. Roger Yazbeck
Tel & Fax: (4)719800/1

Al Amir Consultants
M. Abraham Matossian
Tel: (4)418571 - Fax: (4)418578
Email: amirco@inco.com.lb

Alameddine Saoud
M. Saoud Alameddine
Tel: (6)446000 - Fax: (6)436555

All Lines Consultants
M. Sobhi Jbeily
Tel: (1)290845 - (3)616122
Email: alllines@inco.com.lb

Alliance Insurance Group
M. Elias Rizk
Tel:(1)874520 - (3)828774 - Fax: (1)874522

ALMIR
M. Assad Abillama
Tel: (4)410157- Fax:(4)410172
Email: mirassad@inco.com.lb

Arab Assurance Advisor (AAA)
M. Fadi Arab / Issa Asfour
Tel &Fax: (1)785159- (3)205315
Email: aaa-ins@cyberia.net.lb

Arabian Ins. Management (AIMS)
M. Elie Ziade
Zouk:Tel: (9)224380-Fax: (9)224386
Email: aimsins@dm.net.lb

As-saad
M. Fares Aoun
Tel: (1)580830-Fax: (1)580513

Awad Sami
M. Sami Awad
Tel/Fax: (7)728717 - 729797

B&B
M. Pierre Bechwaty
Tel:(9)938398-210525-Fax:938398
Email: bechwaty@cartage.org.lb

BALLAN TOUFIC
M. Toufic Ballan
Tel: (9)932445 - (3)622041

BASHCO.
M. Amine Bacha / Hany Bacha
Tel: (1)257042 - Fax: (1)257041
Email: hani_basha@yahoo.com

Bassil Ghazi
M. Ghazi Bassil / M. Joseph Bassil
Tel: (3)700482 - Fax: (1)482214

Bassil pr l'Assurance et le Comm.
M. Joseph Bassil / M. Ghassan Bassil
Tel:(9)943606

Beirut Al Wisata
M. Fouad Assaf
Tel&Fax: (1)630769 - 659154

Beirut Broker
M. Pierre Talhami
Tel&Fax: (1)888630/1/2/3
Email: BBCO@HOTMAIL.COM

Beirut Express
M. Fred Saikali
Tel: (1)341400 - Fax: (1)350622

Bejany Mansour Nakhle
M. Mansour Nakhle Bejany
Tel: (1)501617 - (3)700332

Bekdach Group
M. Fadi Bekdach
Tel: (1)741717-342679-Fax: (1)742018
Email:bekdachegr@intracom.net.lb

Best Insurance Services
M. Albert Abi Merhi
Tel: (4)409667- (3)655860

BIG (Business Insurance Group)
M. Tony Obeid
Tel: (1)480915 - (3)480915 (3)623072

Boustany Group
M. Hany J. Boustany
Tel:(1)874702 - (3)714442 Fax: (1)874702
Email: hany's@lynx.net.lb

Business Link
M. Maher Dandan
Tel: (1)353736- Fax: 346852
Email: mdandan@inco.com.lb

Business Services Office (B.S.O)
M. Nabil Sabaali
Tel: (1)488040 - (3)612140
Email: bso350@dm.net.lb

Cape
M. Fadi Romanos
Achrafieh: Tel:(1)207000
Fax: (1)207700
Email: Cape@dm.net.lb

CBC
M. Ryad Choucair
Tel:(1)810558-Fax:810556-(3)655625

Central Insurance Brokerage
M. Wassef Saidi
Tel/Fax:(1)354680-354617-343374
Email: cib@insurer.com

Certified Insurance Advisors
M. Karim Ghandour
Tel: (1)810675/6 - Fax: (1)804962
Email: cia_co@cyberia.com.lb

Chaanine Salah
M. Salah Chaanine
Tel / Fax: (1) 984004

Chahine Mohammad
M. Mohammad Chahine
Tel: (1)351121 - Fax: (1)351129
Email: marcins@terra.net.lb

Charbel Gharfine
M. Charbel Gharfine
Tel: (4)412819 - Fax: (3)324273

Chedid & Associates
M. Farid Chedid
Tel: (1)202202 - Fax: (1)202255
Email: fchedid@chedidre.com

Chehab Talal
M. Talal Chehab
Tel / Fax: (1) 337741

Ciatco
M. Nabil Noaime
Tel: (1)257759 - (3)301884

Clover
M. Ghassan Saloum
Tel: (1)259047/8 - Fax: (1)259226

CS & DT systems
M. Andre Anhouri
Tel: (1)878125 - Fax: (1)894242
Email: csandt@D.M.net.lb

Consolidated Brokers Corporation
M. Jacques Khoury
Tel: (1)691007 - (3)273624

Cover
M. Georges Helou
Tel: (1)870948 - (3)620052

Damana
M. Toufic Saliba
Tel: (9)835764-835809- (3)617255

Dib Fares Est.
M. Fares Dib
Tel: (6)625732 - (6)440136 - (3) 613703

Dib Group
Mrs. Carole Dib
Tel: (1)374242 -Fax: (1)364670

ELITE
M. Michel Fadous
Tel: (9)225160 - Fax: (9)225159

Expert Consultants
M. Fadi Khayat
Tel&Fax: (1)485868 - 484841
expertconsultants@hotmail.com

Fadi (El) Samir
M. Samir El Fadi
Tel:(6)570015-(3)211200-Fax:(6)570017

Falken Brokers for Insurance
M. Halim A. Al-Aramouny
Tel&Fax: (1)580902-580172-560062
Email: Falken@cyberia.net.lb

Farhat Insurance Services
M. Tahsin Farhat
Tel&Fax: (1)554644/5/7/8

F C R
M. Kamil Saad
Tel: (4)722977

Feghali Elsa
Mrs. Elsa Feghali
Tel: (4)922661 - (3)252525

FIB
M. Maroun Mouawad
Tel / Fax: (1)244223
www.fib-lb.com

First Insurance Brokers (F.I.B.)
M. Fadi Halabi
Tel: (1)750119 - Fax: (1)349883

First Aid
M. Antoine Makhzal
Tel&Fax: (1)322482- (3)626330
Email: firstaid@dm.net.lb

FIT Int'l
Mrs. Christiane Issa El Khoury
Tel: (1)386864-423743
Email: fit@cyberia.net.lb

General Line International
M. Salim Takieddine
Tel: (1)366617 - Fax: (1) 366816
Email: gli@idm.net.lb

General Reinsurance Services
M. George Zeineh / Elie Khattar
Tel: (1)612701/2 - Fax: (1)612703
Email: grsre@inco.com.lb

GFIC
M. Joseph Rizkallah
Tel: (01) 970821/2 - Fax: (1) 970820

Ghanem Group
M. Roger Ghanem
Tel/Fax: (1) 510002
Email: ghanem _ group@hotmail.com

Gharfine Charbel
M. Charbel Gharfine
Tel/Fax: (4) 412819 - (3) 324273

Gibbons
M. Nadim Mehchi
Tel: (1) 975408/9 - Fax: (1) 975410
Email: support@gibbonssal.com

Girafe
Mrs. Najat Loubbos
Tel&Fax: (5)452648-(3)643510

Global Ins. Solutions
Mrs. Zeina Abdelnour
Tel / Fax: (1)282127

Gras Savoye (Liban)
M. Naji Habis / Christian Nassif
Tel: (1)219455 - Fax: 218914
Email:grasavoy@inco.com.lb

Guardian Ins. Consultant
M. Abdo Elias El dib
Tel: (4)409005 - (3)624623
Email: guardian@dm.net.lb

Haddad Freres
M. Riad Haddad
Tel: (9)212235 - Fax: (9)212208

Haounji (HITS)
M. Walid Haounji
Tel&Fax: (1)374416/7 - 818296
www.haounjin@inco.com.lb

Harbour
M. Adib Sakr
Tel: (9)942991-943578-940252-541513

Harouny Joseph pr. le com.
M. Walid Joseph El Harouny
Tel: (1)446993 - Fax: (1)444885

Hatem Insurance Broker
M. Elie Hatem
Tel: (1)202920-331386-(3)272602

Hedger
M. Antoine Joreige
Tel: (1)256535

Hosry
M. Roger Hajje
Tel: (1)567999 - Fax: 583824

IBC
M. Salim Abou Rjeily
Tel: (4)724761/2- Fax: (4)724763
Email: ibc@dm.net.lb
Web Page: www.ibc.broker.com

Int'l Brokerage & Consulting (IBCC)
M. Abdul Hafiz Ladki
Tel: (1)705194/5- Fax: (1)705228
Email: ibcc@cyberia.net.lb

BROKERS IN LEBANON

Ibco Insurance
M. Jean Khalil
Tel: (9)935173-932289 - (3) 669331

Idea Insurance Developers
M. Antoine Edde
Tel: (1)328738-446499-Fax: (1)215347
Email: id-ea@idm.net.lb

IMG
M. Issam Hitti
Tel: (1) 485367 - Fax: (1) 502855
Email: img@inco.com.lb

Inatek
M. Elie Kettaneh
Tel: (4)718775/6 - Fax: (4)718777
Email: inatek@cyberia.net.lb

Injaz
M. Safwan Zeidan
Tel: (5)559455 - (3)559455

Insco
M. Elie Abi Aad
Tel: (1)336515-201989

Insurance & Invest. Consult.
Mrs. Aline Kamakian
Tel&Fax: (1)574646 - 562728

Insurance Consultant serv.
M. Antoine Daccache
Tel: (1)502979 - (3)691069

Insurance Management Solutions (IMS)
M. Nadim Hajj
Tel / Fax: (1) 482489
Email: nadim.hajj@imslb.com

Insurance Protectors
Mrs. Amal Odaymi Hnein
Tel: (1)261036 - Fax: (1)261034

Insurance Team Network (ITN)
M. Tony Nassour
Tel: (9) 546444 - (3) 623171

Inter Arab Services
Mrs. Joumana Chalfoun
Tel: (1)345485 -Fax: 345487
Email: interarab@insurias.com

International Business Network
Mrs. Randa Bechara
Tel: (9)231275 - Fax: (9)231239
Email: ibn@cyberia.net.lb

International Ins. Cons.
M. Maan Rafeh
Tel : (3) 384785 - Fax: (1) 510245
Email: iicconsult@lynx.net.lb

Jabbour Antoine
M. Antoine Jabbour
Tel: (3)209595 - (1) 713808

Jamous Toni
M. Toni Jamous
Tel: (5)455051-456541

JOSICO
M. Joseph Saade
Tel/Fax: (9)931120 - 640585

Kazan F. pr. le com. et l'ass.
M. Fouad Kazan
Tel: (4)926100 - Fax: (4)920513
Email: kazanf@.inco.com

Khalil Seman
M. Semaan Khalil
Tel: (1) 364902 - Fax: (1) 368560

Kreidy Joseph
M. Joseph Kreidy
Tel & Fax: (1) 283717 - (3) 283717
Email: jokreidi@hotmail.com

La 16
M. Joy Kerlakian
Tel: (1) 510222 - Fax: (1) 491080
Email: la16sal@yahoo.com

Lebanese Insurance Consulting
M. Antoine Awad
Tel & Fax: (1)898419
Email: lictml@inco.com.lb

Libco
M. Patrick Lahoud
Tel: (1)258701/2/3/4 - Fax: (1) 259014
Email: libco@hotmail.com

Linkers
M. Maroun Chalhoub
Tel: (3)244878 - (1) 396266

Lions Ins.Cons
Nassir Makarem
Tel: (5) 557931 - (1) 751942

Lords
M. Ali Berro
Tel/ fax: (5)465307
Email: lordsins1@yahoo.com

Loyalty
M. Abraham Karabadjakian
Tel&Fax:(4)710382/3-Tel:(3)716656

Major
M. Maroun Abou Jaoudeh
Tel: (1)878422/3

Market Insurance Services
Mrs. Lina Farjallah Gemayel
Tel: (1)346442 - Fax: (1)346441

Mawarid
M. Antoine Naoum
Tel: (1)345793-207000-(3)744974

Midwil
M. Ali Jaber
Tel:(7)761585-(3)748084-Fax: (7)767906

Mrad Gabriel
M. Antoine Mrad
Tel:(1)260298-(3)260208-Fax:(1)248808

MRM
M. Bchara Debbas
Email: Bechara-Debbas@Freg.FR.

Nasr, Baz & co.
Mrs. Josiane Nasr, M. Guy Baz
Tel: (1)612915 - Fax: (1)612916
Email: nbp@cyberia.net.lb

Nassif Assurances
M. Sebastien Nassif
Tel: (1)901902-901777 Fax: (1)888833
www.nassifassurances.com

Nassif Group
M. Joseph Nassif
Tel: (8)819700-819800 -(3)327565
Fax: (8)805980

Nat.traders Int.traders
M. Nicolas Tarazi
Tel & Fax: (1)584090

National brokers ins.
M. Pierre George Zakkour
Tel: (3)839003 - Fax: (1)613842

Nationale
M. Sami Chedid
Tel: (1)494421 - Fax: (1)500338

PACTE
Mrs. Ferial Rahal
Tel: (3)355770- Fax: (1)391300
Email: frahal@city.com.lb

Pinnacle ins. brokers
Mrs. Yolla El-Khoury
Tel: (1)488855

PMC Re
M. Georges El Ferzli
Tel: (1)243226/7- Fax: (1)243228
Email: pmcre@dm.net.lb

PR Services
M. Pierre Eid
Tel: (1)889191-Fax: (1)874360
Email: prservices@dm.net.lb

Prime
M. Nabil Chartouny
Tel: (1)883559 - Fax: (1)880392

Promotion & Marketing
M. Sleiman Abi Nader
Tel&Fax: (1)486535/6 - (3)688655
Email: promark@leb-online.com

Protek Group
M. Walid Abou Hamzeh
Tel: (1)819746

Riachi Group
M. Ibrahim Riachi
Sin El Fil:(1)498867-500208-(3)808003
Zahle: Tel/Fax: (8)804882-807642
Khenchara: Telefax: (4)270638
Email: riachigrp@dm.net.lb

Royal Insurance Consultants
M. Talal F. Ounsi - General Manager
M. Rami Abdallah-Managing Director
Tel: (1)974600 - Fax: (1)974602
Email: royalins@cyberia.net.lb

Sabella
M. Souheil Sabella
Tel: (1)445959-444828 - (3)624524

Sablooh Musbah
M. Khaled Sablooh
Tel&Fax: (6)430410

Safety Group
M. Jibrane Maatouk
Tel:(9)830090-(3)633818-Fax:(9)936303
Email: sagrsarl@dm.net.lb

Safety Security Services
M. Johnny Ghazal
Tel&Fax: (4)530420
Email: triples@dm.net.lb

Saikaly Farid
Tel: (3)839058-819165

Samco
M. Camille Saad
Tel: (1)481848 - Fax: (1)489172
Email: samcosarl@hotmail.com

Agence Saradar d'Assurance
M. Khalil Tawil
Tel: (1)338670/667-Fax: (1)338685
Email: asa@saradar.com.lb

Service ins.
M. Mahmoud Kanso
Tel: (1)747444 - Fax: (1)344012

Shest
Mrs. Annie Hojeili
Tel: (9)235387-235421- (3)236406

Shield
M. Halim Zakhour
Tel: (1)879615

Sioufi Michel Ets
Mrs. Linda Sioufi Hayeck
Tel / Fax: (4)716575

Sloop Insurance Brokerage Firm
M. Salim Yared
Tel: (1) 397445 - 423546
Email: sloop@dm.net.lb

Solid Insurance Advisors
M. Majed Bou Hadir
Tel: (3)275727 - Fax: (4)720740
Email: majco@inco.com.lb

Star Of Lebanon
M. Nohad Hobeika
Baouchrieh: (1)888388-Fax:(1)871222
Email: star-ofleb@intracom.net.lb

SW TRADING
M. Walid Rizk
Tel: (4)961808 - Fax: (4)960875

Tarabeih ins. & commercial
Al Sheikh Nahdat Tarabeih
Tel: (9)541958-(3)631999-Fax: (9)945035

Thoumeh Charles Ste.
M. Charles Thoumeh
Tel: (3)279090 - Fax: (9)934956

Timm
M. Elie Chamoun
Tel: (1)987796/7/8- Fax: (1)987799
Email:jech@cyberia.net.lb

Trasco
M. Mohammad Moukadem
Tel: (6)433785 - Fax: (6)625928

Tyr Insurance
M. Mohamad Afriti
Tel: (7)740974 - Fax: (7)343474

Unitrust
M. Kamil Dagher
Tel&Fax: (6)435861 - (3)293666

Unlimited Insurance Services
Mrs. Thouraya Baltagi
Tel: (1)800808 - Fax: (1)800828
Email: uis-com@inco.com.lb

Vanguard
Joseph Abou Nassar
Tel: (1)735200 - Fax: (1)738660
Email: vanguard@terra.net.lb

Waked Joseph Albert
Joseph Waked
Tel: (3)778887 - Fax: (9)957373

Wassim (AL)
Hamid Al Hachem
Tel: (9)641266/33 - (3)616009

Wehbe Ins. Services
Mrs. Hayat Hanna
Tel:(1)745117-Fax:(1)745116
Email:info@wehbeinsured.com

Wikaya (AI)
Fayez Chehab
Tel: (4)413472
Email: alwikaya@terra.net.lb

Wise Insurance Services
Michel Tannous
Tel&Fax: (1)200917 - (3)608025

J.E Zakhour & Co.
Representative for: MARSH
Ashrafieh:Tel:(1)442032 - 446306
Fax: (1)561867
Email:zakhour@j-e-zakhour.com.lb

Zaris
Capt. Richard Chalhoub
Tel: (1)563380 - Fax: (1) 563382
Email:beirut@zaris-underwriting.com

INSURANCE, REINSURANCE & AGENTS IN THE ARAB WORLD

ALGERIA

2A (Algerienne des Assurances)
President: M. Mohamed Cherrouk
G.M.: M. Mohamad Slimani
Tel: 21476867 - Fax: 21476878
www.2a-dz.com

Algeria Ins. Association
M. Ahmad Bacha
Tel: 221601295 - Fax: 221606475

Algeria Insurance Control
M. Mohamed Seba
Tel: 21733694 - Fax: 21736616

Alliance
G.M. Mahmoud Bencharif
Fax:21 370766
E-mail: contact@allianceassurances.com

Al Baraka Oua Alamane
G.M: M. M Sakhri
Tel: 21480310 - Fax: 21606760
E-mail:alamane@djazair-connect.com

Best re
G.M: M. Abdallah Badaoui
Tel: 218491499 - Fax: 218491495
best-re@sentoo.sn

CAAR
C.E.O.: M. Ali Djendi
Tel: 21632116 - Fax: 21631981
www.caar.com.dz

CAAT (Algeriennne Des Ass. Transports)
C.E.O.: M. Abdelkarim Djafari
Tel: 21449075 - Fax: 21449299
www.djazair.connect.com/caat

Cagex (Algerienne Guarantie export)
C.E.O.: M. A Barah
Tel: 21910048 - Fax: 21910044
www.cagex.com.dz

CASH
C.E.O.: M. Rachid Bouchareb
Tel: 21541535 - Fax: 21541329
E-mail: cash@wissal.dz

CCR (Centrale de Reass.)
G.M.: M. Djamel Chouiter
Tel: 21547033 - Fax: 21547506
E-mail: ccr@wissal.dz

CIAR
C.E.O.: M. Hadj Tahar Soufi
Tel: 21692275 - Fax: 21692194
E-mail: courrier@laciar.com

CNMA (Caisse Nat. de Mutualité Agricole)
G.M.: M. Djamel Madni
Tel: 21734631 - Fax: 21733107

GAM (General Ass Moyenne)
G.M.: M. Hadji Messaoud
Tel: 21280460 - Fax: 21280216

Maatec
C.E.O.: M. Bayoud
Tel: 21746557 - Fax: 21748371

Rayan (al)
G.M.: M. Ouzzane Sid Ali
Tel: 21541114 - Fax: 21540403

SAA (Ste nationale d'Ass.)
C.E.O.: M. Amara Latrous
Tel: 714760-Fax: 712216
www.saa.com.dz

SGCI (Guarantie Credit Immobilier)
C.E.O.: M. Mourad Koumiri
Tel: 21688384-Fax: 21688269

Trust Algerienne
Chairman: M. Ghazi Abou Nahl
G.M.: M. Khaled Bou Koura
Tel: 21548773 - Fax: 21547136
E-mail: trustalgeria@hotmail.com

BAHRAIN

Ahlia Insurance
M. Yahia Ibrahim Nooruddin
Tel:17 225860-Fax:17 224870
www.alahlia.com

American Life (ALICO)
Tel:17 530036- Fax:17 530451
www.alico.com

Arab Insurance Group (ARIG)
M. Udo Krueger
M. Yasser El Baharenah
Tel:17 544444- Fax:17 531155
www.arig.com.bh

Arabia
M. Zeid Aoudi
Tel:17 211174- Fax:17 213985
www.arabiainsurance.com

Awris
M. Kaiss Al Moudaress
Tel:17 533488- Fax:17 532822
E-mail: awris@batelco.com

AXA Gulf
M. Iain Reid
Tel:17 210778- Fax:17 223857
E-mail: nume@batelco.com.bh

Bahrain Insurance Association
M. Samir Wazzan
Tel:17 225158 - Fax:17 213099
Box: 584 Manama

Bahrain Insurance Control
M. Tawfeeq Chehab
Tel:17 547302 - Fax:17 535170
Box: 5479 Manama

Bahrain Kuwait Insurance Co (BKIC)
M. Ibrahim El Rayess
Tel:17 532323- Fax:17 530799
E-mail: bkicbah@batelco.com.bh

Bahrain National insurance
M. Mahmood Al Soufi
Tel:17 587300 - Fax:17 583077
www.bnigroup.com

Bahrain National Life insurance
M. Mahmood Al Soufi
Tel:17 587300 - Fax: 17 583077
www.bnlife.net

General Accident, Fire, Life
M. Adrian Pinto
Tel:17 275000- Fax:17 273947
genacbn@batelco.com.bh

Gulf Union
M. Mouafak Rida
Tel:17 255292- Fax:17 255090
www.gulfunion-bah.com

Iran
M. Abdelsamad Buhairi
Tel:17 533335- Fax:17 537171

Labuan Reinsurance
M. Faker Raïs
Tel:17 227988- Fax:17 226388
www.labuanre.com.my

Medgulf
M. Alan Henry
Tel:17 218881- Fax:17 215444
E-mail: manama@medgulf.com

New India
M. Darshan Lal
Tel:17 225158- Fax:17 213099

Nisr
Abdel Aziz Abou Al Saoud
Tel:17 227656- Fax:17 224195

Royal & Sun Alliance
M. Philippe Dominique
Tel:17 581661- Fax:17 582622

Solidarity Takafol
M. Sameer Al Wazzan
Tel:17 585222- Fax:17 585200
www.solidarity.cc

Takaful International
M. Younes Jamal
Tel:17 298298 - Fax:17 293344
www.takafulweb.com

Trust International
M. Ghazi Abu Nahl
M. Nabil Kotran / Ashraf Bseisu
Tel:17 532425- Fax:17 531586
www.trustgroup.net

United Insurance
M. Ahmad Al Ammadi
Tel:17 788788 - Fax:17 785488
uicco@batelco com.bh

Zurich
M. Raymond Nakfour
Tel:17 530074- Fax:17 530177
www.zurichintlife.com

EGYPT

ACE CIIC
M. Jean Claude Noujaim
Tel: 7360006- Fax: 7360002
E-mail:jeanclaude.noujaim@ace-ina.com.eg

ACE Life
M. George Oommen
Tel: 7360006 - Fax: 7360002
E-mail:acelife.egypt@ace-ina.com

Africa Re
M. Omar Gouda
Tel: 3456611 - Fax: 3034180
E-mail:africa-re@starnet.com.eg

AIG Egypt
M. Mujib Khan
Tel: 3029830- Fax: 3029833

AIG Life
M. Mohamed Othman Charabaty
Tel: 7963756 - Fax: 7948656
E-mail: alicoegy@link.net

Allianz Egypt
M. Alaa Kamel
Tel: 7605445- Fax: 7605446
www.allianz.com.eg

Arab Int'l Life
M. John Mitcalf
Tel: 7605445- Fax: 7605446
E-mail: aiic@aiic.com.eg

Arab Misr Insurance Group (AMIG)
M. Anwar Zekry
Tel: 4517616- Fax: 4517603
E-mail:info@amig.com.eg

Chark Ins.
M. Hamam Bader
Tel: 5753265- Fax: 5784817
www. alchark.com

C I S
M. Milad Kamel
Tel: 6845880- Fax: 6845882
E-mail: cis@cis-se.com

Commercial Int'l Life (CIL)
M. Hisham Ezz AlArab/ Ian Viney
Tel: 4173979- Fax: 4185360
www. cileg.com

Cooperative Insurance Societies
M. Hassan Hafez / Milad Kamel Werson
Tel: 6845880 - Fax: 6845882
www. cis-se.com

Delta
M. Ibrahim Abdel Shahid
Tel: 3352045- Fax: 3358990
www. deltains.org

Egypt Co. Guaranteed Export
M. Salaheddin Fehmi
Tel: 5748321- Fax: 5749047
E-mail: ecge@internetegypt.com

Egypt Insurance Federation
Tel: 3388475 - Fax: 3388474
E-mail: ifegypt@yahoo.com

Egypt Reinsurance
M. Gamal Hamza
Tel: 7954362- Fax: 7954360
www. egyptre.com.eg

Egyptian Ins. Control
Dr. Adel Mounir
Tel: 5758807- Fax: 5758645
E-mail: eisa@soficom.com.eg

ESIH
Dr. Saleh G. Malaykah
M. Abdl Raouf Kotb
Tel: 3377997 - Fax: 3353875
E-mail: fiatandch@yahoo.com

Genaral Arab Ins. Fed
M. Abdel Khaleq Raouf Khalil
Tel: 5779833-Fax: 5762310
E-mail: gaif@tedata.net.eg

Misr Ins.
Dr. Mouawad Hasanein
Tel: 7602639-Fax: 7609096
www.misrins.com

Al Mohandes Ins.
M. Samir Metwalli
Tel: 3368107- Fax: 3352697
E-mail: mohandes@mst1.mst.com.eg

National Ins. (Al Ahlia)
M. Mohamad Abou ElYazid Abdallah
Tel: 3906306- Fax: 3909133
www. ahlya.com

NSGB Life
M. Damien Marshal
Tel: 5749617 - Fax: 5757806
www. alrafiq.com

Royal & Sun Alliance
M. Hassan Darwich
Tel: 7610467- Fax: 7609685
E-mail: ahosni@rsa-egy.com

Suez Canal Ins.
M. Mohamed Abdallah
Tel: 7601053 - Fax: 3354070
www. sci-egypt.com

IRAQ

Ahlia
M. Mohammed Kubaisi
Tel: 1 5431523 - Fax: 1 5418896
Thuraya Tel: 88 21621550086
Saadoun Str, Commercial Bank Of Iraq Bldg
Email: mohammedkubaisi@yahoo.com

Al-Ameen
M. Munqth Rouhy
Tel: 1 7184239 - Fax: 1 7188956
Baghdad Almasbah - Baghdad Bank Bldg

Dar Al Salam
M. Mirza Murad
Tel: 1 8882306
Saadoun Str

Hamraa
Dr. Yasser Abdel Raouf
Saadoun Str

Iraq Insurance
M. Bassem Mehdi
Tel: 1 7192185 - Fax: 1 7192606

Iraq Ins. Control
Tel: 8852650

Iraq Reinsurance
M. Saeed Abas Merza
Tel: 1 8165193 - Fax: 1 8851132
E-mail: iraqre@yahoo.com

National Insurance
M. Tarek Khalil Ibrahim
Tel: 1 8853026- Fax: 1 8861486
E-mail: adnanameen1949@yahoo.com

JORDAN

Alico
G.M: M. Walid Fakhoury
Tel: 5931007- Fax: 5930049
www.alico.com

Arab American Insurance Co
C.E.O.: M. Imad Al Lulu
Tel: 5932359 - Fax: 5932369
www.aramicjo.com

Arab Assurers
Chairman: Dr. Hamed Jaber
G.M: M. Abdel Salam Tarawina
Tel: 5620800- Fax: 5606033
E-mail: arabass@go.com.jo

Arab German
Chairman: M. Issa Al Raimouny
G.M: Mrs Elin Haddad
D.G.M: M. Raed Al Raimouny
Tel: 5200000 - Fax: 5200025
www. agi-ins.com

Arab Jordanian Ins. Group (AJIG)
Chairman: M. Jawad Alhadid
G.M: M. Wajdi AbdulHadi
Tel: 5532115 - Fax: 5532155
www.ajig.com

Arab Life & Accident
Chairman: M. Dirar El-Ghanem
G.M: Dr. Daoud Al Kurd
Tel: 5693180- Fax: 5693188
www.arab-insurance.com.jo

Arab Orient
Chairman: M. Nasser Al Lawzi
G.M: M. Issam abed Al Khalek
Tel: 5654550 - Fax: 5654551
www.araborient.com

Arab Union Int'l
G.M: M. Jamal Awamleh
Tel: 5686820- Fax: 5684085

Arabian Seas
CEO: M. Omar Daoud Hamou
Tel: 4640101- Fax: 4649433
www.asic.com.jo

Delta
Chairman: M. Elia Nakil
G.M: M. Zaki Noursi
Tel: 4640008- Fax: 4654631
WWW. deltains@nets.com.jo

Euro Arab Ins. Group
Chairman: Dr. Fouad Bajali
G.M: M. Zouhair A. Alatout
Tel: 5518935 - Fax: 5518956
www.euroarab.com.jo

General Arabia
Chairman: Dr. Rajai Moachar
G.M: M. Rajai Sucar
Tel: 4644334- Fax: 4659602
E-mail: gaic@wanadoo.jo

Gerasa
Chairman: M. Mounir Kaloti
G.M.: M. Majed Haboub
Tel: 4643072 - Fax: 4648133
E-mail: gerasa@joinnet.com.jo

Holyland
CEO:M. Baha' El-Din El Mouzaffar
Tel: 5668598- Fax: 5681973
E-mail: holyins@go.com.jo

Islamic Insurance
Chairman: M. Moussa Shehade
G.M: M. Ahmad Sabbagh
Tel: 5620151 - Fax: 5621414
E-mail: islamins@nol.com.jo

Jordan French Ins. Co (Jofico)
Chairman: Al Charif Nasser Bin Jamil
G.M: Dr. Walid Zourob
Tel: 5600200- Fax: 5600210
www.jofico.com

Jordan Insurance
Chairman: M. Khaldoun Abou Hassan
G.M: M. Imad Abdel Khaleq
Tel: 4634161- Fax: 4637905
www.jicjo.com

Jordan Insurance Control
Dr. Bassel Hindawi
Tel: 5656327 - Fax: 5656329
P.O. Box: 940829 Amman 11194
E-mail: info@irc.gov.jo

Jordan Insurance Federation
S.G. : M. Maher Hussein
Tel: 5689266 - Fax: 5689510
www.jor-insurancefed.org

Jordan International
C.E.O: M. Sami Kmouh
Tel: 4643101- Fax: 4643805
www.jiig.com

Middle East Insurance
Chairman: M. Samir Kaawar
G.M: Dr. Rajaï Soueiss
Tel: 5527100 - Fax: 5605950
www.meico.com.jo

National Ahlia
Chairman: M. Moustafa Abou Koura
G.M: Dr. Khaled Abou Koura
Tel: 5671169- Fax: 5684900
www.nationalahlia.com

Nisr Al Arabi
Chairman: M. Mohamed Jerdani
G.M.: M. Yaccoub Sabela
Tel: 5685171- Fax: 5685890
www.al-nisr.com

Oasis (Al Waha)
Chairman: Al Charif Hussein Ben Nasser
G.M: M. Wassim Zourob
Tel: 5681444- Fax: 5680599
E-mail: oasisins@nets.com.jo

Philadelphia
Chairman: M. Ishak El-Kawasmi
M.D.: M. Hatem Houssein
Tel: 5668131- Fax: 5693945
E-mail: phico@index.com.jo

Quds
Chairman: M. Khaled Olayan
G.M: M. Ahmed Houssain Khalil
Tel: 5693161- Fax: 5692577
www.jerco.com

Trust International
Chief Operating Officer: M. Rawhi Terhi
Tel: 5939004 - Fax: 5923629
www.trustgroup.net

United
Chairman: Dr. Raouf Abou Jaber
G.M.: M. Taisir Machaal
Tel: 4625828- Fax: 4629417
E-mail: united@go.com.jo

Yarmouk
Chairman: M. Ibrahim Abou Alragheb
G.M: M. Ahmad Lattouf
Tel: 5534527- Fax: 5534459
E-mail: yarmukco@go.com.jo

KUWAIT

Ahlia Insurance
M. Sleiman Al Dalali
Tel: 2435028- Fax: 2430308
www. alahleia.com

Alico
M. Angelo Fanderkoni
Tel: 2435113- Fax: 2445664
www.alico.com

Arabia
M. Samir Faddoul
Tel: 2617148 - 2617146
www.arabiainsurance.com

Bahrain Kuwait Ins. Co.
M. Abdallah Roubayha
Tel: 2466838- Fax: 2468545
E-mail: bkickt@ncc.moc.kw

Compagnie Libanaise d'Ass.
M. Mustapha Abdelrazzak
Tel: 2434537- Fax: 2419305
Box: 600 Safat 13006

First Ins. Takaful
M. Khalil Al Shami
Tel: 880055- Fax: 2444599
Box: 5713 Safat 13058

Gulf Takaful
M. Badr Sleiman Othman
M. Effat Chaker
Tel: 820202 - Fax: 2320244
E.mail: info@gulftakaful.com

Gulf Insurance
M. Khaled Hassan
Tel:2423384-Fax: 2422320
E-mail: contacts@gulfins.com.kw

Inter Arab Investment Guarantee
M. Maamoum Ibrahim Hassan
Tel: 4844500- Fax: 4815741
www.iaigc.org

Ittihad Al Watani
M. Joseph Zaccour
Tel: 2420390 - Fax: 2420366
Box: 781 Safat 13008

Kuwait Insurance
Dr. Ali Al Bahr
Tel: 2420135 - Fax: 2428530
www. kic-kw.com

Kuwait Insurance Control
M. Fayez Al Sayegh
Tel: 6667557 - Fax: 2465101

Kuwait Reinsurance
M. Amir Mouhanna
Tel: 2432011- Fax: 2427823
E-mail: kuwaitre@kuwaitre.com

Libano Suisse
M. Georges Absi
Tel: 4848350 - Fax: 4847082
E-mail: kuwait@libano-suisse.com

National Insurance Co. of Egypt
M. Abdel Kader Abdel Kader
Tel: 2412967- Fax: 2438263
Box: 2409 Safat 13025

National Takaful
M. Talal Al Qatami
Tel: 2491548- Fax: 2491737

Oriental Insurance
M. Jojal Madan
Tel: 2424016- Fax: 2424017

Saudi Arabian
M. Hassan Abdallah Dorar
Tel: 2413854 - Fax: 2409450
Box: 2474 Safat 13025

Warba Insurance
M. Toufic El Bahr
Tel: 2445140- Fax: 2466131
www.warbaonline.com

Warba Medical Insurance
M. Dawoud Toufic
Tel: 2457129- Fax: 2438981

Wethaq Takaful
M. Abdel Razzak Woheib
Tel: 866662- Fax: 2468310
www.wethaq.com

LIBYA

African
M. Abdel Mohsen Soueissi
Tel: 3351317 - Fax: 3351320
www.africiainsurance.com

Libya Insurance
M. Mukhtar Mohamad Daiira
Tel: 4444151-4444158-Fax: 4444178

Libya Insurance Control
M. Miloudi Daouki
Tel: 5465072 -Fax: 5461202

Sahara
M. Ibrahim Felfel
Tel: 3341562 - Fax: 4449161
www.sahara-insure.com

United Insurance
M. Ali Souri
Tel: 3351140/9 - Fax: 3351150
E-mail: united@muttahida.com

MOROCCO

Africa Re
M. Moncef Manaï
Tel : 22 317114 - Fax: 22 307964
E-mail: casablanca@africa-re.com

Atlanta / Sanad
M. Sellam Sekhat
Tel: 22 957676 - Fax: 22 369812

AXA Assurance Maroc
M. Tanneguy Rerolle
Tel: 22 267272 - Fax: 22 889180

C.A.T. (Assurance Transports)
M. Mohamad Saidi
Tel:22 973350 - Fax: 22 972179

Centrale de Reassurance (SCR)
M. Ahmed Zinoun
Tel: 22 309111- Fax: 22 308672
E-mail: scr.ulan.net.ma

CNIA
Ms. Ghita Lahlou Yacoubi
Tel: 22 474040- Fax: 22 267886
E-mail: info@cnia.com.ma

Es Saada
M. Said Ouazzani
Tel:22 224177 - Fax:22 262655
E-mail: es-saada@techno.net.ma

Mamda & Mcma
M. Abed Yacoubi Soussane
M. Rachid El Adlouni
Tel: 37 766960 - Fax: 37 766440

Marocaine Vie
M. Jean Marie Stein
Tel: 22 226320 - Fax: 22 297307
E-mail: mvie@mail.winner.net.ma

Matu
M. Mohamed Benyamna
Tel: 22 399234 - Fax: 22 367721

Morocco Insurance Association
M. Abeljalil Chraibi
Tel: 22 391853 - Fax: 22 391854

Morocco Insurance Control
Thami El Barki
Tel: 762427 - Fax: 765922
E-mail: daps@daps.mfie.gov.ma

RMA Wataniya
M. Saad Bendidi
Tel: 22 310751- Fax: 22 313884
E-mail: info@rmawataniya.com

Wafa
M. Jaouad Kettani
Tel: 22 545555 - Fax: 224510
E-mail: webmaster@wafaassurance.com

Zurich
M. Berto Fisler
Tel: 22 279015 - Fax: 22 276718

OMAN

Ahlia Insurance
M. Khalil Harithi
Tel: 24 709441- Fax: 24 797151
www. alahliaoman.com

American Life / AIG
M. Amer Daya
Tel: 24 561209- Fax: 24 561315
www.alico.com

Arabia
M. Yacoub Sawalha
Tel: 24 793299- Fax: 24 793298
aicmct@omantel.net.om

Dhofar Insurance
M. Taher Houraki
Tel: 24 705305- Fax: 24 793641
www. dhofarinsurance.com

Iran Insurance
M. Mohamad Slim Jaafari
Tel: 24 796381- Fax: 24 798478

Ittihad al Watani
M. Ziad Sawaya
Tel: 24 566470- Fax: 24 566476
Box: 2279 Ruwi 112

Muscat National Holding
M. Anthony Paton
Tel: 24 685897- Fax: 24 695847
E-mail: mic@omzest.com

National Life Insurance
M. S. Venkatachalam
Tel: 24 792333 - Fax: 24 795222
WWW. nlicgulf.com

New India
M. Rafi Chankar
Tel: 24 705558- Fax: 24 707260

Nisr Insurance Co.
M. Ghassan Ayoub
Tel: 24 798445- Fax: 24 798456
Box: 1972 Ruwi 112

Northern Assurance
M. Peter Marsir
Tel: 24 564101- Fax: 24 564103

Norwich Union
M. R. Chandra
Tel: 24 704382- Fax: 24 799385
Box: 833 Ruwi 112

Oman Insurance Control
M. Salem Al Mandhary
Tel: 24 774129 - Fax: 24 7712030
Box: 550 Muscat - 113

Oman Qatar Insurance Co.
M. Ibrahim Murtada Jamalani
Tel: 24 700067 - Fax: 24 700815
E-mail: contact@oqic.com

Oman United Ins.
M. Nassir Al Busaidi
Tel: 24 703990- Fax: 24 796327
www. ouic-oman.com

Royal & Sun Alliance
M. Nigel Forster
Tel: 24 478318 - Fax: 24 482296
www. Royalsun-me.com

PALESTINE

Ahliea Ins.Group (AIG)
C.E.O: Dr. Mohamed AlSabawy
Tel: 08/2827150 - Fax:08/2824015
www.aig.ps

Arab Insurance Establishment
C.E.O: M. Ibrahim Hijazi
Tel: 9/2384040 - Fax: 9/2384033
E-mail: aie@palnet.com

Mashriq
Chairman: M. Yaser Mahmoud Abbas
G.M: M. Ayoub Wael Zourob
Tel: 2/2958090- Fax: 2/2958089
E-mail: mic97@p-ol.com

National Ins.
Chairman: M. Mohamed Masrougi
G.M: M. Aziz Abdel Jawad
Tel: 2/2983800- Fax: 2/2407460
E-mail: nic@palnet.com

Palestine Insurance
G.M: M. Nasser Ghneim
Tel: 2/2987605 - Fax: 2985894
E-mail: pic@p-ol.com

Palestine Insurance Federation
M. Aziz Abdel Jawad / Naser Abu Zeineh
Tel: 2/2967480 - Fax: 2/2967481
E-mail: pif@palnet.com

Trust International
Chairman: M. Ghazi Abu Nahl
G.M: M. Jamal Al Hmoud
Tel: 02 2405735- Fax: 02 2405734
E-mail: trustwb@hally.net

QATAR

Alkhaleej Insurance
Chairman: Sh. Abdallah Al Thani
Tel: 4414151- Fax: 4430530
www.alkhaleej.com

Arabia
G. M.: M. Suheil Jichi
Tel: 4422682- Fax: 4446487
www.arabiainsurance.com

Doha Insurance
Chairman: M. Nawaf Al Thani
G. M.: M. Bassam Hsein
Tel: 4335000 - Fax: 4657777
E-mail: dohainsco@qatar.net.qa

Islamic Takaful
Chairman: Sh. Abdallah Al Thani
Tel: 4674440- Fax: 4676500
E-mail: takaful@myway.com

Libano Suisse
Tel: 4664406 - Fax: 4664409
E-mail: qatar@libano-suisse.com

Qatar General
Chairman: M. Nasser Ben Ali Al Thani
G. M.: M. Jamal Hmoud
Tel: 4357000- Fax: 4437302
E-mail: management@qgirc.com

Qatar Insurance
C.E.O.: M. Khalifa Al Sobai
Tel: 4490490- Fax: 4831569
E-mail: qatarins@qatar.net.qa

Qatar Insurance Control
Tel: 4621131 - Fax: 4621905

Qatar Islamic Ins.
C.E.O.: M. Izzat Al Rashid
Tel: 4413413- Fax: 4447277
E-mail: qiic@qatar.net.qa

SAUDI ARABIA

Ahd Co - Operative
G.M: M. Hussam Abdullah
Tel: 1 2012888-Fax: 1 2012999
www.ahdins.com

Al Ahli Takaful
Tel: 2 6430555

Ahlia Ins. For Cooperative
G.M: M. Sameh Al Sayuofi
Tel: 1 4726666 -Fax: 1 4771608

ACIG
Dr. Omar Hafez
Tel: 2 6574999 - Fax: 2 6576643
E-mail: info@acig.com.sa

Amana Gulf
M. Raja Salem
Tel: 1 4781460 - Fax: 1 4780932
E-mail: amanatalkhaleej@hotmail.com

American Life (ALICO)
Patrick choffel
Tel: 1 4630059 -Fax: 1 4623662
www.alico.com

Amity
Exec G.M.: M. Abdul Mohsin AlGosaibi
G.M: M. Abed R. Qassas
Tel: 3 8652200 - Fax: 3 8652255
E-mail: amity@amity-insurance.com

Arabia
G.M: M. Fadi Chammas
Tel: 2 6605945
www.arabiainsurance.com

Arabia Ace
Chairman: M. Abdel Karim AlKhereiji
G.M: M. Abdelaziz AlKhereiji
Tel: 3 8329080-Fax: 3 8349389
www.khereiji.com

Arabian American (AIG)
M. Ossama Abdeen
Tel: 3 8010400 -Fax: 3 8010300
www.aig.com

Arabian Islamic
Chairman: M. Saleh Kamel
Tel: 2 6710000-Fax: 2 6171027

Arabian Malaysian Takaful
G.M: M. Issam Khaja
Tel: 2 6749166 - Fax: 2 6749211
E-mail: amtc@takaful-arabia.com

Arabian Shield
Chairman: M. Prince Sultan Al Kabeer
G.M: M. John Davis
Tel: 1 4645943-Fax: 1 4631294
Email: ashield@digi.net.sa

Atlantic & Middle East Fidelity Trust
C.E.O.: Dr. Mahmoud El Kady
Tel: 2 6833188-Fax: 2 6822373
Mek_comerford@hotmail.com

AXA Gulf
Chairman: M. Didier Boussemard
Country M.: M. Philippe Medan Foyssac
Tel: 1 4780282 - 2635566
E-mail: philippe.medan@axa-gulfregion.com

Bupa Middle East
G.M.: M. David Maltby
Tel: 2 6636936 - Fax: 2 6633636
www.bupame.com

Cumberland
G.M: M. Elie Khoury
Tel: 3 8960017 - Fax: 3 8986852
www.cumberland.com.lb

Gulf Co-Operation Inc. Co.
G.M.: M. Howard Rutter
Tel: 2 6515808-Fax: 2 6531380
E-mail: info@cgi-ksa.com

Gulf Union
Chairman: M. Saad Al Moajil
G.M: M. Percy Sequeira
Tel: 3 8333802-Fax: 3 8333517
www.gulfunion-bah.com

Hemayah Coop
G.M: M. Zaeb Bichi
Tel: 2 6930000 - Fax: xt 2682

Insaudi
C.E.O: Luc Metivier
Riyadh,Tel: 4767711-Fax: 4761213
E-mail: info@insaudi.net

International Islamic
G.M: M. Mohamed Hassan Nayer
Tel: 2 6444833 - Fax: 2 6422434

Jordan Insurance
Chairman: Khaldoun Abou Hassan
G.M: Imad Abdel Khaleq
Riyadh, Tel: 4768404-Fax: 4769337
www.jicjo.com

Medgulf Jordan Ins.
Chairman: M. Loutfi Zein
Tel: 1 4779229 Fax: 1 4788776
www.medgulf.com

Mitsui Marine & Fire
Riyadh,Tel:1 4774070 Fax:1 4772376

National Co. For Cooperative Ins. (NCCI)
Chairman: M. Suleiman Al Houmayed
G.M: Ali Al Subaihin
Tel: 1 2180100-Fax: 1 2180102
www.ncci.com.sa

Rajhi Co For Cooperative Ins.
G.M: M. Jurais Juraisi
Tel: 1 4730477-Fax: 1 4730462

Red Sea
C.E.O: Sheikh Khaldoun Barakat
Tel: 2 6603538 -Fax: 2 6655418
E-mail: info@ redseains.com

Royal & Sunalliance (Al Alamiya)
G.M: M. John Davis
A.G.M.: M. Khaled Barboud
Tel: 2 6718851-Fax: 2 6711377
www.royalsun-me.com

Sabb Takaful
G.M: M. David Hunt
Tel: 1 4050677

Sagr Co. For Cooperative Insurance
G.M: M. Walid Ayoub
Tel: 3 8595363-Fax: 3 8595490
E-mail: wda@alsagrsaudi.com.sa

Salama
Chairman: Dr. Saleh Malayka
Tel: 2 6710000/6644035-Fax: 2 6647387
www. salama.sa

Saudi Arabian (SAICO)
Chairman: Prince Fahd Al Saoud
G.M: M. Hassan Ali
Tel: 1 4793311- Fax: 1 4772376
www.saicoins.com

Saudi Continental
G.M.: M. Nasser Al Masamiri
Tel: 1 4792141-Fax: 1 4769310
Email: om@sconic.com

Saudi Franci
Tel: 1 4042222
(See Insaudi)

Saudi General
Chairman: M. Abdel Aziz Suleiman
G.M: M. Nicolas Kahil
Tel: 2 6518520-Fax: 2 6511720
mailjed@saudigeneralinsurance.com.sa

Saudi India
C.E.O: M. R.R. Nair
Tel: 1 4603402

Saudi Ins. Control
M. Mohamed Shayeh
Tel: 1 4662440 -Fax: 1 4662299
www. sama.gov.sa

Saudi National Ins. Co. (SNIC)
Chairman: M. Hatem Jeffali
G.M: M. Omar Bilani
Tel: 2 6606200-Fax: 2 6674530
E-mail: snic@eajb.com.sa

Saudi Pearl
G.M: M. Samer Kanj
Tel: 1 2935264 - Fax: 1 2172350
Email: spi-ry@saudipearlins.com

Amity
Exec G.M.: M. Abdul Mohsin AlGosaibi
G.M: M. Abed R. Qassas
Tel: 3 8652200 - Fax: 3 8652255

Takaful
G.M: Dr Mohamed Khairy
Tel: 1 4791438 - Fax: 1 4774358
E-mail: info@altakafol.com

Takaful Taawuni
M. Dawood Taylor
Tel: 2 6836364 - Fax: 2 6824363

Tokio Marine & Nichido
M.D.: M. Hisato Hamada
Tel: 2 6433334-Fax: 2 6449761

Trade Union
Chairman: M. Saleh Al Rached
G.M: M. Abbas Abdel Jalil
Tel: 3 8572222-Fax: 3 8580056
E-mail: info@tui-sa.com

UCA
Chairman: M. Abu BaKer Al Hamed
C.E.O.: M. Machaal Karam
Tel: 2 6530068-Fax: 2 6511936
www.uca.com.sa

SYRIA

Union Franco Arabe
Chairman: Henri Chalhoub
G.M: Roger Haddad
Tel: 2 6603162 -Fax: 2 6603166
E-mail: rogerh@ufaonline.com

Arab Union Reinsurance
Dr. Amin Abddallah
Tel: 6132592 - Fax: 6113400
Email: aure.e@mail.sy

Syria General Insurance
M. Sleiman Al Hassan
Tel: 31 451174- Fax: 31 451190
E-mail: syrinsur@mail.sy

Syria Insurance Control
Dr. Abdel Latif Abboud
Tel: 11 2226228 - Fax: 11 2226224
E-mail: sisc.sy@mail.sy

SUDAN

Baraka (Al) Insurance
M. Adam Hassan
Tel: 183 770713- Fax: 183 774732
E-mail: baraka.insur@sudanmail.net

Blue Nile
M. Assem Hamed Sir Al Khtem
Tel: 183 781536- Fax: 183 772405
Box: 2215 Khortoum

General Insurance
M. Samwal Hafez
Tel: 183 777838- Fax: 183 772122
Box: 1555 Khortoum

Islamic Insurance Co.
Dr Kamal Jad Karim
Tel: 183 781556- Fax: 183 778959
E-mail: islamicins@sudanmail.net

Juba
M. Abdel Aal Al Daoui
Tel: 183 779597- Fax: 183 781617
Box: 10043 Khortoum

Middle East Insurance
M. Moawia Absher
Tel: 183 772344- Fax: 183 779266
Box: 3070

National Reinsurance
M. Abdallah Abdallah
Tel: 183 779118- Fax: 183 775927
E-mail: nationalre@sudanmail.net

Al- Nilayn Insurance
M. Bouchri Bechara
Tel: 183 771354- Fax: 183 773482
E-mail: elnileine@hotmail.com

Red Sea
M. Ali Idriss Moussa
Tel: 183 784647- Fax: 183 785444
E-mail: red-insuco@hotmail.com

Safna
M. Tarek Babaker
Tel: 183 782308- Fax: 183 775194

Al Salama
M. Tamader Abou Al Kassem
Tel: 183 772938 - Fax: 183 772862
Box: 11448 Khortoum

Shiekan
M. Osman Elhadi Ibrahim
Tel: 183 781656 - Fax: 183 776849
E-mail: shiekan@sudanmail.net

Sudan Insurance Association
M. Mohamed Al Nour Ahmad
Tel: 183 783224 - Fax: 183 776148
Box: 13128 Khortoum

Sudan Insurance Control
M. Mohamed Moussa Idriss
Tel: 183 771956 - Fax: 183 780700
Box: 1051 Khortoum

Sudanese Insurance & Reins.
M. Hassan El Seyd Mohamad
Tel: 183 777796- Fax: 183 771820
E-mail: sudinreco@hotmail.com

United Insurance
M. Mohamad Abdin Babiker
Tel: 183 776655 - Fax: 183 770783
www.unitedinsurance.ws

Watania Cooperative
Dr. Othman Ahmad
Tel: 183 782431 - Fax: 183 782438
E-mail: witco@hotmail.com

TUNISIA

AMI
M. Loutfi Zaray
Tel: 71 784544 - Fax: 71 788810

Amina
M. Noureddine Skandrani
Tel: 71 843900 - Fax: 71 783607
E-mail: gat@gat.com.tn

Arig
M. Ibrahim Saleh
Tel: 71 788564 - Fax: 71 785397
www.arig.com.bh

Assur Credit
M. Mrad Saiid
Tel: 71 891065 - Fax: 71 894998
E-mail: info@assurcredit.com.tn

Astree
M. Habib Bin Saad
Tel: 71 792211- Fax: 71 794723
E-mail: astree@planet.tn

Best Re
M. Reda Benbouzid
Tel: 71 860355- Fax: 71 862014
E-mail: general@bestre.com.tn

Biat
M. Ibrahim Riahi
Tel: 71 795655 - Fax: 71 786155
E-mail: general@assurancesbiat.com.tn

Carte
M. Hsein Doghri/ Abderrahmen Fatmi
Tel: 71 355022- Fax: 71 340875
E-mail: dgen@carte.com.tn

Comar
M. Rachid Bendjmia
Tel: 71 340899- Fax: 71 344778
E-mail: dg.com@planet.tn

Cotunace
M. Alhabib Daldoul
Tel: 71 783000 - Fax: 71 782539
E-mail: cotunace2@email.ati.tn

Ctama
M. Mizri Elglisi
Tel: 71 340933- Fax: 71 332276
E-mail: ctama@planet.tn

Groupe des Ass. de Tunisie (GAT)
M. Noureddine Skandrani
M. Yazid Skandrani
Tel: 71 843900- Fax: 71 783607
E-mail: gat@gat.com.tn

Hayett
M. Rachid Ben Jemia
Tel: 71 333400 - Fax: 71 254099
E-mail: dg.com@planet.tn

Lloyd Tunisien
M. Mohamed Aziz Mamlouk
Tel: 71 962777- Fax: 71 962440
E-mail: tn.com@planet.lloyd

Maghrebia Ass.
M. Abdelaziz Derbal
Tel: 71 788800- Fax: 71 788334
E-mail: magassur@magassur.com.tn

Mutuelle Ass. de l'Enseignement (MAE)
M. Mansour Nasri
Tel: 71 322333 - Fax: 71 324147
E-mail: mae.assurance@planet.tn

Salim
M. Salah Mani
Tel: 71 840900 - Fax: 71 849318
E-mail: ass.salim@planet.tn

Star
M. Abdel Karim Merdasi
Tel: 71 340866- Fax: 71 340835
E-mail: star@star.com.tn

Tunisia Insurance Association
M. Brahim Kobbi
Tel: 71 861294 - Fax: 71 860894
E-mail: ftusa@planet.tn

Tunisia Insurance Control
M. Abdellatif Chaabane
Tel: 71 795210 - Fax: 71 795821
abdellatif.chaabane@email.ati.tn

Tunis Re
M. Mohamed Dakhili
Tel: 71 8844011 - Fax: 71 784940
E-mail: tunis-Re@Email.ati.tn

U.A.E

Abu Dhabi National Ins. Co. (ADNIC)
C.E.O: M. Khalaf Ben Ahmad Al Otaiba
M. Wajdi Hamdi / M. Samir Abdelahad
M. Ahmad Idriss
Tel:(2) 6264000- Fax: (2) 6268600
E-mail: adnic@emirates.net.ae

Abu Dhabi National Takaful (TAKAFUL)
Chairman: M. Hamad Bin Brook
G.M.: M. Oussama Kaissi
Tel:(2) 6262727 - Fax:(2) 6260777
www. takaful.ae

AIG
M. Osama Abdeen
Tel:(4) 3621700 - Fax: (4) 3620841
www. aig.com

Ain Ahlia
Chairman: M. Mhammed AlBadie AlDhahiri
G.M: M. Mohamed Mazhar Hamada
Tel:(2) 4459900- Fax: (2) 4456685
E-mail: alainins@emirates.net.ae

Alliance
Chairman: Sh Ahmed Al Maktoum
G.M: M. Wissam Al Haimus
Tel:(4) 6051111- Fax: (4) 6051112/3
www.alliance-uae.com

Allianz
G.M: M. Muaz Akkawi
Tel:(4) 3329929 - Fax: (4) 3329166
Muaz.akkawi@allianz.ae

Aman
D.G.: M. Hassan Mohamed ElMiza
G.M: M. Jihad Feitrouni
Tel:(4) 3193111 - Fax: (4) 3193112
www.aman-diir.ae

American Life (Alico)
G.M: M. Rabih Abd Alkhalek
Tel: (6) 5562566- Fax: (6) 5562577
www.alico.com

Arab Orient
Chairman: M. Abdulla Al Futtaim
G.M: M. Omer El Amin
Tel: (4) 2953425- Fax: (4) 2955701
E-mail: aoic@alfuttaim.co.ae

Arabia
R.M: M. Fouad Hannoun
Tel: (4) 2280022 - Fax: (4) 2270022
G.M. Abu Dhabi: M. Walid Nehme
Tel: (2) 6744700 - Fax: (2) 6745700
www.arabiainsurance.com

Arabian Scandinavian
Chairman: Sh Bati AlMaktoum
G.M: M. Ahmed Al KAZIM
Tel: (4) 2825585 - Fax: (4) 2825586
E-mail: ascana@emirates.net.ae

Assicurazioni Generali
C.M: M. Abbas Sethna
Tel: (4) 3975220- Fax: (4) 3975422

AXA
C.M.: M. Paul Holmes
Tel: (4) 3243434 - Fax: (4) 3248687
www.axagulf.com

Buhaira National
Chairman: Sh Faissal Al Qassimi
G.M: M. Nader Qaddumi
Tel: (6) 5174444 - Fax: (6) 5748855
abnicho@emirates.net.ae

Compagnie Libanaise
R.M: M. Georges Ashkar
Tel: (4)2225323- Fax:(4) 2217215
cla31@emirates.net.ae

Dhafra
Chairman:Sh. Mohamed Al Dhahri
G.M: Dr. Mustafa Rajab
Tel:(2) 6726444- Fax:(2) 6729833
aldhafra@emirates.net.ae

Dubai Ins.
Chairman: M. Abdulla Al Rostamani
A.G.M.: M. Elias Al Khoury
Tel: (4) 2693030- Fax: (4) 2693727
E-mail: dubins@emirates.net.ae

Dubai National
Chairman: M. Khalaf Al Habtoor
Tel:(4) 2691300- Fax:(4) 2692000
www.dnirc.com

Emirates Ins.
Chairman: M. Abdullah M. Al Mazrui
G.M: M. Muwaffaq Ghazi
Tel:(2) 6440400- Fax:(2) 6445227
E-mail: eminco@emirates.net.ae

Fujairah National
Chairman: Sh. Saleh Al Sharqi
G.M: M. Toni Maalouly
Tel:(9) 2242000- Fax: (9) 2224344
E-mail: afnic@emirates.net.ae

Iran Ins.
G.M: M. A.q. Faghihi
Tel: (4) 2214747- Fax: (4) 2217660
bimehir@emirates.net.ae

Ittihad Al-Watani
R.M.: M. Georges Chidiac
Tel:(4) 2823266- Fax:(4) 2823490
Email: unic@unic.ae

Jordan Insurance
G.M: M. Elias Dahdal
Tel: (2) 6344800- Fax:(2) 6330495
www.jicjo.com

Khazna
Chairman: H.E. Abdullah Al Masaood
G.M: M. Hassan I. Traboulsi
Tel: (2) 6767000 - Fax: (2) 6768500
www.alkhazna.com

Mitsui Sumitomo
G.M: M. Nayef Beseisu
Tel: (2) 6274834- Fax: (2) 6275115
E-mail: sumadnic@emirates.net.ae

National General
G.M: Dr. Abdul Zahra Abdullah Ali
Tel: (4) 2222772- Fax: (4) 2280601
E-mail: ngico@emirates.net.ae

New India
Dubai mgr: M. Umesh Gupta
Tel: (2) 6440428- Fax: (2) 6456352
www. niacl.com

Northern
C.Ex: M. Richard Hanry
Tel:(4) 3318400- Fax:(4) 3329150
Box: 5862 Dubai

Oman Ins.
Chairman: M. Mattar Al Tayer
G.M.: Dr. Abdel Mouttaleb Moustafa
Tel: (4) 2624000- Fax: (4) 2690110
E-mail: oicem@oicem.com

Oriental
M.D.: M. K.S. Mulani
Tel: (4) 3538688- Fax: (4) 3531722
E-mail: Oicgulf@emirates.net.ae

Qatar General
G.M: M. Ghazi Abu Nahel
Tel: (4) 2688688- Fax: (4) 2688118
E-mail: qatarins@emirates.net.ae

Qatar Ins.
M. Ian Sangster
Tel: (4) 2223819- Fax: (4) 2238974
www.qic.com

Ras Al Khaimeh National
Chairman: Sh. Sultan Al Qasimi
G.M: M. Antoine Stephan
Tel: (7) 2273000 - Fax: (7) 2228500
E-mail: raknicdb@emirates.net.ae

Royal & Sun Alliance
Reg. mgr.: M. Patrick O Flynn
Tel: (4) 3913687- Fax: (4) 3904777
www.royalsun-me.com

Sagr National
Chairman: M. Abdullah Al Sari
G.M: M. Sami Shakhshir
Tel: (4) 2827880- Fax: (4) 2821873
E-mail: asnic@emirates.net.ae

SALAMA
Chairman: Sheikh Khaled Al Nahyan
G.M: M. Parvaiz Siddiq
Tel: (4) 3355300- Fax:(4) 3356223
www.salama.ae

Saudi Arabian
G.M: M. Mohamed Abdel Moati
Tel: (4) 2958881- Fax: (4) 2957779
Email: acel@emirates.net.ae

Sharjah Ins.
Chairman: Sh. Mohamad Al Qassimi
G.M.: M. Ahmad Khater
Tel: (6) 5686690- Fax: (6) 5686545
www. sharjahinsurance.co.ae

State Life Corp. Of Pakistan
G.M: M. Mohsin Abbas
Tel: (4) 2729071- Fax: (4) 2729051
Email: sliedxb@emirates.net.ae

Takaful Re
Chairman: M. Khalid Al Bustany
C.E.O.: M. Chakib AbouZeid
www. takaful-re.ae

Tokio Marine & Fire
G.M: M. Takiya Okui
Tel: (4) 2951693- Fax: (4) 2952205
Email: info@tmmf.ae

UAE Insurance Association
Chairman: M. Faysal Al Qassimi
Manager: M. Hussein Charbini
Tel: (2) 6771444 - Fax: (2) 6772444
E-mail: suez31@hotmail.com

UAE Insurance Control
M. Ahmed Al Hosani
Tel:(2) 6269330 - Fax: (2) 6265220
busaif99@yahoo.com

Union
Chairman: M. Abdullah H. Mazroui
G.M.: M. Wamidh Jarrah
Tel: (6)7466996 - Fax: (6)7466997
E-mail: unins@emirates.net.ae

United
Chairman: M. Saqr Ghubash
G.M: M. Maher Al Sabbah
Tel: (7)2351584 - Fax: (7) 2353213
Tel: 04/2222440- Fax: 04/2228668
E-mail: uic@emirates.net.ae

Wathba National
Chairman: Sh. Saif Bin Mohd Al Hamed
G.M.: M. Bassam Chilmeran
Tel: (2) 6770566 - Fax: (2) 6776628
E-mail: wathba@emirates.net.ae

Zurich
G.M: M. Mahmoud Nodjoumi
Tel:(4) 3974444- Fax:(4) 3974443
www.zurichintlife.com

Zurich Life
G.M: M. Simon Bird
Tel: (4) 3974441 - Fax: (4) 3974499
Box: 7596 Dubai

YEMEN

Aman
M. Akil Al Sakkaf
Tel: 202105- Fax: 209452
E-mail: aman-ins@y.net.ye

Arab Ins.
M. Hani Hamdani
Tel: 440648 - Fax: 440647
E-mail: arabinsuranceco@y.net.ye

Islamic.
M. Saleh Badar
Tel: 284193 - Fax: 286503

Mareb yemen
M. Ali Hachem
Tel: 206111/2/3- Fax: 206118
E-mail: maryinsco74@y.net.ye

Saba' Yemen
M. Sabah Daoud Haddad
Tel: 240908- Fax: 240943
E-mail: saba-ins@y.net.ye

Trust Yemen
M. Hussain Ayoub
Tel: 264263- Fax: 263234
E-mail: trust-yemen@y.net.ye

United Ins.
M. Tarek Saeed
Tel: 214232- Fax: 214012
E-mail: unitedinsurance@y.net.ye

Watania (Al)
M. Yousuf Abdul Wadood Saeed
M. Mujib Radman
Tel: 272713- Fax: 272924
E-mail: alwatania-ins@y.net.ye

Yemen General
M. Baker Munshi
Tel: 442489- Fax: 442492
E-mail: ygi-san@y.net.ye

Yemen Ins.
M. Khaled Bachir Tahir
Tel: 272805- Fax: 274177
E-mail: ymnins@y.net.ye

Yemen Ins. & Reins.
M. Abu Baker Al Kutti
Tel: 251415- Fax: 221318
E-mail: yireico@y.net.ye

Yemen Insurance Control
M. Mohamed Al Bouhi
Tel: 260370 - Fax: 252373

Yemen Insurance Federation
M. Ali Hashem
Tel: 263612 - Fax: 263612
E-mail: yif@y.net.ye

BROKERS & LOSS ADJUSTERS & TPA'S IN ARAB COUNTRIES

ALGERIA

UIB
Tel: 21921136
www. uib.co.uk

Willis corroon
M. Farouk Lazri
Tel: 21392736 - Fax: 21395302

BAHRAIN

AON
Chairman-M.E. Region: M. A. Latif Sharif Al Rayes
Tel: 17 226066 - Fax: 17 225299
latif_alrayes@aon.com.sa

ARTHUR J. GALLAGHER (ME)
Regional Director: M. Abdel Hameed Al Nasser
Tel: 17 540181 - Fax: 17 540144
www. ajgme.com

MARSH BAHRAIN
Tel: 17 226002 - Fax: 17 229599
Email: marshmc@batelco.com.bh

MEDNET BAHRAIN
Mr. Mahmoud El Hindi
Tel: 17 566175 - Fax: 17 583006

EGYPT

MARSH EGYPT
C.E.O.: Mrs. Afaf Abdel Hamid
Tel: 3053881 - Fax: 3053882
Email: marshmc@batelco.com.bh

PHIB
C.E.O.: M. Paul Haddad
Tel: 3468821 - Fax: 3464810
Email: conseil@grassavoye.com.eg

JORDAN

City Insurance Services
G.M.: M. Robert Jenevizian
Tel: 5154471 - Fax: 5154472
E-mail: city@globalone.com.jo

International General Insurance (IGI)
Chairman: M. Wasef Jebchi
Tel:5662082 - Fax:5662085
E-mail: info@iginsure.com

Med Service (MS)
G.M.: Dr. Randa Gammoh
Tel: 5810502 - Fax: 5810519

Medexa
G.M.: Dr. Nazeer Hasan Bateh
Tel: 5529833 - Fax: 5677231
tpa@medexa.net

Nat Health
G.M.: M. Khaled Tijani
Tel: 5511010 - Fax: 5520626
www.nathealth.net

KUWAIT

Al Argan Int'l
Managers: M. Faisal K. Al Mashaan
M. Elias J. Abouchacra
M. Raymond J. Abouchacra
Tel: 4820440 - Fax: 4820211

Fenchurch Faris
M. Sami Bekhazi
Tel: 2414124 - Fax: 2418371
www.fenfar.gr

Near East Insurance Bureau
M. Raymond Saleh
Tel: 2425471 - Fax: 2420603
Email: neib73@hotmail.com

SAUDI ARABIA

ACE
Chairman: Prince Fahd Al Saoud
CEO. : M. Abdel Aziz Abou Al Saoud
Tel: 1 4774070-Fax: 1 4774081
Email: aceho@ace-ins.com

ARTHUR J. GALLAGHER (ME)
Regional Director: M. Abdel Hameed Al Nasser
Tel: 1 4728659 - Fax: 1 4741387
www. ajgme.com

C I C
Chairman & G.M: M. Robert Bahou
Tel: 2 6614001-Fax: 2 6614010
www. cicme.com

INAYA
Chairman: M. Jean Claude Chalhoub
G.M: M. Akram Abou Nahed
Tel: 2 6671704-Fax: 2 6603166

MARSH
Chairman: M. Robert Makhoul
A.G.M.: Obeid Sa'ed
Tel: 1 4191955-Fax: 1 4192002
www. marsh.com

MEDX
G.M : Dr. Saeed Dabbour
Tel: 2 2830500 - Fax: 2 6683773

MEDNET GULF
G.M : Dr. Maher Aitta
Tel: 2 6444448 - Fax: 2 6431805
www. mednetgulf.com

NATIONAL INSURANCE SERVICES
CEO: M. Ezzat Estwani
Tel: 2 6655158 - Fax: 2 6653578
www. nis-insurance.com

SAUDI BROKERS
G.M.: M. Imad Husseini
Tel: 3 8822577 - Fax: 3 8823098
www.saudibrokers-ins.com

WASEEL
CEO: M. Wassim Khachokji
Tel: 1 4604061 - Fax: 1 4604062
www.waseel.com

SYRIA

Impa
M. Marwan Matraji
Tel: 11 3334004 - Fax: 11 3348380
E-mail: impa@impa.info

Medsyr
M. Hazem Takieddine
Tel: 11 2312742 - Fax: 11 2319857
Email: medsyr@mail2syria.com

TUNIS

Aon Socargest
M. AbdelMajid Hafaiedh
Tel: 71706968 - Fax: 71708488
E-mail: socaron@gnet.tn

U.A.E

Addison Bradley
M. Khaldoun Khartabil
Tel: (4) 2950499 - Fax: (4) 2950488
E-mail: k.khartabil@abradley.ae

Ahlia General Ins.
M. Fouad Awad
Tel: 4 2694424 - Fax: 4 2682189
Email: ahlia@emirates.net.ae

Aon Middle East
M. Antoine C. Khattar
Tel: (4) 2220760 - Fax: (4) 2281325
www.aonme.co.ae

Arab Loss Adjusters
C.E.O.: M. Walid Jishi
Tel: (4) 2626629 - Fax: (4) 2661608
www.arablossadjusters.com

Cogent
M. Nabil Bazzari / M. Sameer Gammoh
Tel: (4) 3617889 - Fax: (4) 3617890
E-mail: mail@cogentme.com

Dubai International Ins. Services
M. Mohamad Yousef Ali
Tel: (4) 2277061 - Fax: (4) 2270327
E-mail: dbintins@emirates.net.ae

Elite
M. Pierre Kallidis
Tel: (4) 2215757 - Fax: (4) 2213775
E-mail: eliteinb@emirates.net.ae

Fidelity Insurance Services
M. Elias Abunucerah
Tel: (4) 2698505 - Fax: (4) 2696509
E-mail: fidelity@emirates.net.ae

Futtaim Willis Faber
G.M.: M. Marc Slatter
Tel: (4) 2952277 - Fax: (4) 2950103
E-mail: afwillis@emirates.net.ae

Goodhealth
M. David Youssef
Tel: (4) 3240040 - Fax: (4) 3243550
www.goodhealthworldwide.com

Guardian
M. Fawaz Moukayed
Tel: (2) 6777116 - Fax: (2) 6711174
E-mail: guardian@emirates.net.ae

Gulf Resources
M. Ather Ahmed
Tel: (4) 2684222 - Fax: (4) 2668619

Insurance Service Management
M. Khaled Habib Rida
Tel:4 3455577 - Fax: 4 3455560
E-mail: bisml@emirates.net.ae

JLT Risk Solutions
M. Mike Good
Tel: (4) 3124333 - Fax: (4) 3124332
www. jltgroup.com

Juelmin Insurance Services
M. Mohamed Saeed Hamdan
Tel: (4) 2691114 - Fax: (4) 2691434
www. juelmin.com

Lambert Fenchurch
Tel: (6) 5730010 - Fax: (6) 5730050
Box: 26629 Sharjah

Manara Insurance Services
M. Issam Lahham
Tel: (6) 5681566 - Fax: (6) 5681588
E-mail: mirasure@emirates.net.ae

MARSH
M. Robert Makhoul / M. Tony Saada
Tel: (4) 2237700 - Fax: (4) 2272020
www. marsh.com

Mepa Gulf
M. Elie Honeine
Tel: (2) 6760600 - Fax: (2) 6766605
E-mail: mepagulf@emirates.net.ae

NAS
M. Joe Boulos
Tel: (2) 6777997 - Fax: (2) 6717550
E-mail: joe.boulos@nas.ae

Nasco Karaoglan Group
G.M: M. George Nahra
Tel: (4) 3523133- Fax: (4) 3520544
www.nascodubai.com

National Resources Ins. Services
G.M: Mrs. Jocelyne Chahine
Tel: (2) 6675600 - Fax: (2) 6675660
E-mail: natresin@emirates.net.ae

Next Care
M. Christian Gregorowicz
Tel: (4) 2868722 - Fax: (4) 2868711
Email: christian@nextcare.co.ae

UIB
M. Karim jabri
Tel: (4) 2948666 - Fax: (4) 2948388
www.uib.co.uk

INTERNATIONAL REINSURANCE COS & REINSURANCE BROKERS (based outside arab countries)

AFRICA RE (NIGERIA)
Tel 234 1 2626660 F 234 1 2626664
WWW..AFRICA - RE.COM

ALLIANZ (GERMANY)
T 49 89 38000 F 49 89 3800 xt 3425
WWW. ALLIANZ.COM

AMERICAN RE (USA)
T 1 609 2434200 F 1 6092434257
WWW.AMRE.COM

AXA RE (FRANCE)
T 33 1 56439120 F 33 1 56438584
WWW. AXA-RE.COM

BERKSHIRE HATHAWAY (USA)
T 1 203 3635200 F 1 203 3635221
WWW.BERSHIREHATHWAY.COM

CAISSE CENTRALE DE REASS. "CCR" (FRANCE)
T 33 1 44353100 F 33 1 44353131
WWW.CCR.FR

CHEDID & ASSOCIATES (Cyprus)
T 357 25 340858 F 357 25 340961
E-mail: CHEDID@LOGOS.CY.NET

CONVERIUM (SWITZERLAND)
T 41 1639 9710 F 41 1639 9709
WWW.CONVERIUM.COM

GE INSURANCE SOLUTIONS
Tel 1 913676 5200 F 1 913 6765221
WWW.GEINSURANCESOLUTIONS.COM

FENCHURCH FARES (ATHENS)
T 30 210 8947587 F 8942549
WWW.HEATHLAMBERT.COM

GEN RE (USA)
T 1 203 3285000 F1 203 3286423
WWW.GENRE.COM

GIC (INDIA)
T 91 22 22833046 F 912 222841231
WWW.GICOFINDIA.COM

GUY CARPENTER (UK)
44 2073572676 F 44 207 3572164
WWW.GUYCARP.COM

HANNOVER RE (GERMANY)
T 49 511 56040 F 49 5115604 1188
WWW.HANNOVER-RE.COM

LABUAN RE (MALAYSIA)
T: 6087452886 F: 6087425070
WWW.LABUANRE.COM.MY

LLOYD'S (UK)
T 44 2073271000 F 44 2076262389
WWW.LLOYDS.COM

MAPFRE RE (SPAIN)
T 34 91 581 1600 F 34 91 581 6400
WWW.MAPFRERE.COM

MED RE (UK)
T 44 207 4813034 F 44 207 4814509
ANEIZI@MEDRE.CO.UK

MIB (UK)
T 44207 2641100 F 44207 2641111
E-MAIL: CONTACT@MIB.CO.UK

MILLI RE (TURKEY)
T 90 212 231 4730 F 90212 2308608
WWW.MILLIRE.COM

MUNICH RE (GERMANY)
T 4989 38910 F 49 89 399056/7
WWW.MUNICHRE.COM

NASCO KARAOGLAN (FRANCE)
T 33 1 47959700 F 33 1 47952456
WWW.NASCO.COM

ODYSSEY RE (USA)
T 1 212 978 4700 F 1 212 432 0145
WWW.ODYSSEYRE.COM

PARTNER RE (BERMUDA)
T 1 4412920888 F 1 4412926080
WWW.PARTNERRE.COM

R + V (GERMANY)
T 49611 5330 F 49 6115334500
WWW.RUV.DE

SCOR (FRANCE)
T 33 1 46987000 F 33 1 47670409
WWW.SCOR.COM

SCOTTISH RE (UK)
T 44 1 753858911 F 44 1 753857749
WWW.SCOTTISHRE.COM

SWISS RE (SWITZERLAND)
T 41 43 285 2121 F 41 43 2852999
WWW.SWISSRE.COM

TOKIO MARINE (JAPAN)
T 353 1605 4239 F 353 1 6054261
WWW.TOKIOMARINE.CO.JP

TRANSATLANTIC RE (USA)
1 212 7702000 F (1) 212 269 6801
WWW.TRANSRE.COM

U.I.B. (UK)
T 44 207 4880551 F 44 207 4805182
WWW.UIB.CO.UK

XL RE (USA)
T 1 4412921358 F 1 441 292 0876
WWW.XLRE.COM

ZARIS (CYPRUS)
T 357 25 825999 F 357 25 825999
E-mail: INFO@ZARIS-CY.COM

SHIPPING AGENTS & FORWARDERS IN LEBANON

Abou Hamad Georges
M. Andre Abou Hamad
Port - Fayad Bldg. - Tlx: 41813- P.O.B: 3229
Tel: (1)448354- 448885- 580905 - Fax: 449549
E-mail: trofis@sodetel.net.lb

Abou Merhi Lines
M. Merhi Abou Merhi
Weygand Str. Atrium Bldg
Tel: (1)999611- Fax: 999612
E-mail: info@aboumerhilines.com

Abou Rjeily Nicolas
M. Nicolas Abou Rjeily
Port - Fayad Bldg. 5th floor
Tel: (1)449010-449065-Fax: 583650
E-mail: charter@inco.com.lb

Absal
M. Simon Abi Saleh
Mdawar - Rue Al-Kouz
Tel: (1) 443536 - 446675 - 445692 - Fax: 443876
P.O.B:175424 Beirut - Lebanon
E-mail: absaltr@hotmail.com

Ets. Paul Adem
M. Paul Adem
6th floor - Moukarri Center
Bourj Hammoud - Dora Highway
Tel: (1)244610/1 - Fax: 244612
E-mail: padco@inco.com.lb

Agemar
M. Selim Medlej
Mdawar- Burotec Center - 7th Floor - Tlx: 40915
P.O.B: 50454-Tel: (1)583884-583885-Fax: 583884
E-mail: selmar@beirut.com

Agence Maritime Daher
(See Daher & Co).

Akak Marine Co.
M. Akef A. EL - Khouri
M. Emile A. EL - Khouri
Dbayeh :
Tel: (4)522140- 403231 - Fax: 406444 - 522148
E-mail: info@akak-marine.com

Al Badr Shipping Co.
M. Nizar Ghandour
Port - Rbeiz Bldg.
Tel: (3)247271- Tlx: 48470- Tel+Fax: 562983

Airsea Cargo Int'l SARL
M. Pierre Ingea
Gemayzeh - Gauraud Str. - Tabet- Najjar Bldg.
Tel: (1)561909/10- Fax: 444511
E-mail: aci@dm.net.lb

Allied Levant Lines Limited s.a.r.l.
M. Elie, M. Nicolas, M. Pierre and M. Jean Debahy
93 - Charles de Gaulle Av. Debahy Center -
7th floor - Sin El Fil
Tel: (1)485370/9- Fax: 502974
E-mail: njd@sodetel.net.lb

All Transport Agency
M. Michel Haddad
Sami El-Solh Ave. - Ramez Nahass Str. -
Tel: (1)395000- 392910/11- 399911 - Fax: 396115
E-mail: info@ata-lebanon.com

Ameastern Tanker Services
M. Negib Baltagi
Verdun Str: - Abou Chalach Bldg.
Tel: (1)353093- 740433/716
Tlx: 20863- P.O.B. 113-5388

Ansa Shipping Agency
M. Antoine Saleh
Rmeil - Pasteur Str. - Fattal Bldg. -P.O.B.:175-147
Tel: (1)445989- 585668 - Fax: 584642
E-mail:<ansa>@dm.net.lb>

Antarsped Forwarding Services
(Adel Chebli & Co.) SARL
Dora Highway- Hafiz Hachem Bldg. - 5th floor
P.O.Box: 80100 - Dora - Beirut (Lebanon)
Tel: (1)257038/9/40- 241244/662 - Fax:(1) 241684
E-mail: antarsped@antarsped.com
http://www.antarsped.com

Arab Shipping & Chartering Co
M. Fawzi Ghandour & M. Atef Baadarani
Av. Des Francais - Galerie Ghandour Bldg.
Tel: (1)373379/9-371044/5- Fax: 360048
E-mail: arabship@dm.net.lb

Ausamare
M. Joseph Audi & M. Georges Saade
Saifi - Torossian Bldg.
Tel: (1)444998 - 563888 - Fax: 444998
E-mail: ausamar@libancom.com.lb

B.A. Shipping
M. Joe Boutros
Medawar - Charles Helou Ave.
Sehnaoui Bldg. 2nd floor
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon
Tel: (1)565654 - Fax: 562815
E-mail: info@bashippinglb.com
www: bashippinglb.com

Badr Shipping
M. Spiro Badr
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)444105- 581923- (3)661878- Tlx: 48159
E-mail: badrship@inco.com.lb

Badri Freiha Shipping Agency
M. Badri Freiha
Saifi - Rbeiz Bldg.
Tel: (1)446996-(3)277488-Fax: 446687
E-mail: badrifreyha.641@hotmail.com

Banaco
M. Antoine Nasr
Dora Highway- Moukarri Center
Tel: (1)241957-(3)251981-Fax: 241860-Tlx: 48253
E-mail: banaco@destination.com.lb

Bulk Chart & Maritime -BCMA-
Miss Rita Gebraël
Georges Shehade St. - Metropolis Bldg. - 1st floor
Tabaris Square - Beirut Lebanon
Tel/Fax: (1)211200 - Tlx: 44012 BCMA LE
E-mail: bcma@terra.net.lb

Beirut Cargo Center
M. Joseph Harb
Corniche El Nahr - Kurban Bldg. -P.O.B:17-5040
Tel: (1)585582 - Fax: (1)585580
E-mail: bcc@bcc.com.lb

Beirut Overseas Agency
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: overseas@cargo.com.lb; overseas@groupage.com
Home Page: www.cargo.com.lb; www.groupage.com

Blue Wave
M. Elie Eid
Charles Helou Ave. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585681 -(3)469700- Fax: (1)566753
E-mail: navygroup@bridge.com.lb

Boutros S. El Khoury
M. Khalil El Khoury
Port - Estephan Bldg.
Tel: 581134/445 - Fax: 581460

Byblos Transport Shipping
M. Joseph Mezher
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.- 6th floor
Tel/Fax: (1)448999 (6 lines) - 445206
E-mail: byblos@byblostransport.com

Agence Maritime Carapiperis
M.Theodore Andriotis
Mar Mkhael-Sarkis Bldg - Near EDL 4th floor
Tel: (1)580250 -(3)623814 - Fax:(1)580382

Cargomaster Abouzeid & Co.
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: cargo@cargo.com.lb; cargo@groupage.com
Home Page: www.cargo.com.lb; www.groupage.com

Cargo Project Int'l
M. Elia Haddad
Badaro - Sami El-Solh Ave.- Snoubra Bldg.
Tel: (1)386445- 399646 - Fax: (1)385621
E-mail: info@cargoproject.net

Chaar Samir Maritime Ag.
M. Samir Chaar
Ras Nabeh Area- Hout Str. - Madani Bldg., 3rd Fl.
Tel: (1)632464 - (3)205940 - Fax: (1)661345
E-mail:scmasarl@inco.com.lb- scbcsarl@yahoo.com

Chalhoub Georges & Co.
M. Georges Chalhoub
Furn El Cheback - General chehab str. Lourdes Bldg.
Tel&Fax:(1)383135-396986- P.O.Box:16-7080 Ashrafieh
E-mail: CHALHOUB@inco.com.lb

Chartouni Shipping Agency
M. Georges Chartouni
Dekwaneh - Gharios Bldg.
Tel: (1)498977- (3)773279

CMA LIBAN S.A.L.
M. Jacques R. Saadé/ M. Georges Korban
- Riad El Solh - Esseily Bldg.
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.genmbox@cma-cgm.com

Combined Shipping Agencies
See National Maritime Services

Comptoir Agricole du Levant
Mrs. Georgette Hallak
Jdeideh Comptoir Agricole Bldg.
Tel: (1)890968- 884949- 890811 - Fax: 899433
E-mail: CAL@cyberia.net.lb

Continental Shipping
M. Michel Francis
Saifi, Pasteur St. Medawar Center, 5th Fl.-Beirut, Lebanon
Tel: (1) 567130 - 567131 - Fax: 567132
E-mail: info@csa-continental.com

Cordahi Edouard
M. Edouard Cordahi
Mar Mkhaël - Issam Pharaon Bldg.
Tel: (1)449511/2/3- Fax: 563754- Tlx: 44366
Email: edomarbox@yahoo.com

COSERV
M. Samir Choueiri
Pasteur Str. Burotec Center
Tel: (1)444247-444331 - Fax: 443545 - 562232
E-mail: coserv@coserv.com.lb

Daher et Cie
M. Dagher Hayek/ Adel Rouhana
Imm. Dagher MS/Citroen - 3rd floor - Zalka Autoroute
Tel: (1)901950/60 -Fax: 901970
E-mail: dahersal@sodetel.net.lb

Dalia Shipping
M. Rahif Khalife
Sour - Jal El bahr
Tel: (7)740224- (3)219393- Fax: (7)740981
P.O.B: 14-6158 - E-mail: rahif-GR@hotmail.com

Damco Maritime Lebanon
M. Paul Zahlan / M. Kamal Zahlan
96 Pasteur St, Rmeil
P.O.B: 11-711 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)560986 - Fax: 580241
E-mail: mail@damcolb.com

Danzas A.E.I Lebanon
M. Samer Kaissi
Harbor Drive Bldg. - Saifi - P.O.B: 17-552
Tel: (1)564789- 564790 - Fax: 564793
E-mail: samer.kaissi@lb.danzas.com

Debbas O.D. & Sons
M. Oidih Debbas
530 Corniche du Fleuve, O.D. Debbas & Sons Tel:
(1)585253/4/5- Fax: 587135
E-mail: oddebbas@oddebbas.com

Delbourgo J.V. & Son
M. Saad Fares
Clemenceau Str. - Arayssi Bldg.
Tel: (1)367880/1- Fax: 378854
E-mail: delbourg@cyberia.net.lb

Dery Shipping
M. Abdel Raouf Kaddourah
E-mail: dery@cyberia.net.lb

Divina Line
M. Antoine Chafic Geara
Port St.- Boutros El Khoury Bldg. -Ground floor
Tel/Fax: (1)581136-581489- (3)605515
E-mail: divina@sodetel.net.lb

East Med Shipping Services
(See Saade Rodolphe)

Eculine Liban
M. Ayoub Khoury / M. Habib Bassil
Pasteur Str. - Medawar Bldg. - P.O.B: 17-5687
Tel: (1)562955 - Fax: 562958
Internet: http//www.eculine.be/liban.hun

Edimar Lebanon Shipping
M. Boutros Yammine - President
M. Eddie Yammine-Vice President
Jdeidet - Abdel Massih Bldg.
Tel: (1)870152-896393-873222 - (3)252250
Fax: (1)873111 (4) 870662
P.O.B: 901423 - E-mail: EDIMAR@INCO.COM.LB

ELC Transport Services
M. Elie Kachouh
Port Str. Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)580473/5 - Fax: (1)580389
Website: www.elctransport.com

Eurabia Intercont
M. Kamal Cherfane
Saifi- Modern Bldg. 5th floor
Tel: (1)449960-449964 - Fax: 446177
E-mail: eurabia@eurabia.inco.com.lb

Euro Mediterranean Shipping
M. Abdallah
Port - Fayad Bldg.
Tel: (09)218790/4 - (1) 561027- Fax: (9)218793
E-mail: revamat@beirut.com

Expeditors
M. Rommel Saber
Sodeco Square-Block A- 1st floor
Tel: (1)612999 - Fax: (1)616216
E-mail:customer.inquires@expeditors.com

Fast Agency
(See Khayat Fouad)

Fast Mondial & Marine
M. Elie Harfouche
Gemayze - 344 Pasteur Street - Fast Bldg.
P.O.Box: 2058 8608 Beirut - Lebanon
Tel: (1)562777 - Fax: (1) 449000
E-mail: fastmm@fastmm.com

El-Fil Abdel Hamid & Co.
M. Abdel Hamid El Fil / M. Hassan El Fil
Port- Rbeiz Bldg.
Tel: (1)446882- 446892- Fax: (1)446852- 861432
E-mail: filtex@dm.net.lb - website: www.elfil.com

Freight Leader sarl
M. Camil Abi Najem
Pasteur St. Medawar Bldg. - 5th fl. Saifi - Beirut
Tel: (1)581870/1-Fax: 564387-Tlx: 40910 GOLEAD
E-mail: info@freightleader.com

General Transportation Services
M. Yacoub Kaissi
Port Str. - Michael Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585777 (10 Lines) - Fax:961-1- 581359
P.O.B: 7093 Beirut - Lebanon
E-mail: ytkaissi@gts.com.lb
E-mail: amerkaissi@gts.com.lb

Gezaïri Nabih Cargo
M. Nabih BouAzza Gezaïri
Tel: (1)861014/5- (3)221002 - Fax: (1)862188
E-mail: ggc@cyberia.net.lb

GEZAIRI TRANSPORT
Mrs. Mona Bawarshi - President
M. Fouad Bawarshi - Vice President
M. Mohamad Itani - Shipping General Manager
- A. S. - Gezairy Square - Gezairy Bldg. Ras Beirut
Tlx: 42478 - 41298 - P.O.Box: 11-1402
Tel: (1) 783783 - 791791 - Fax: 784784 - 791738
E-mail: gezairi@gezairi.com
Web site: www.gezairi.com
- Port - Fayad Bldg.
Tel: (1)580808-448901- 580553- Fax: (1)581157

Gharghour Toufic & Fils
M. Toufic Gharghour
Dora- Mercedes Agency
Tel: (1)255366/73 - Fax: 255362
E-mail: toufick@gargour.net

Ghazzaoui Amine & Fils
M. Anwar Ghazzaoui
Ras el Nabeh - Ghazzaoui Bldg.
Tel&Fax: (1)658986 - (3)365985
E-mail: anwarg@terra.net.lb

Globe Shipping Chartering & Tourist Co.
M. Antoine Wassaf
Al Nahr Str.- St. Michel Sector- Dr. Tarabay Bldg., 4th flr
Tel: (1)581832- 443453 - Fax: 581807
E-mail: globes@inco.com.lb

Gulf Agency Co. (Lebanon)
M. Simon Bejjani
Al Arz Str. - Moderne Bldg. - 7th floor
P.O.Box: 11-4392
Riad El Solh, Beirut 1107 2160, Beirut, Lebanon
Tel: (1)446189- 446086 - Fax: 446097 - 581442
E-mail: lebanon@gacworld.com

Haddad Derviche Y.
Mrs Vicky el Khoury (Owner)
Port - Haddad Str.
P.O.Box: 11-0042 Riad El Solh 11072010
Tel: (1)447958- 447960/1- Fax: 447879
E-mail: derhad@cyberia.net.lb

Haddad Freres
M. Fadi Haddad
Achrafieh: Chafaca Str.- Near Electricite du Liban
Aintoura Bldg. 3rd floor- Medawar
Tel: (1)562058- Fax: 585788
E-mail: info@haddad-freres.com

Hakim Roukoz Shipping Ag.
M. Sobhi Hakim & M. Bassam Roukoz
Al Arz Str. - Kanafani Bldg.
Tel: (1)581200 - 562200 - Fax: 449246
E-mail: broukoz@hrbrt.com

Henry Heald & Co
Miss Hariet Joly
Pasteur Str. - Burotec Center
Tel: (1)585676- 585677 - Fax: 585679
E-mail: heald@sodetel.net.lb

Ezzat Houssami Establishment
M. Ezzat Hussami
Mar Mikhael- Royal Tower - 8th floor
Tel/Fax: (1) 562118/9 - 743837/9
E-mail: hussami@inco.com.lb

Int'l Republic Gr.
M. Issam El Sbaihi
Port Str. - Bohsali Bldg. -P.O.B: 13-5475- Tlx: 43407
Tel:(1)585463-564583-581392-Fax:583859-581467
E-mail: alsibei@inco.com.lb

Intership
M. Sobhi Hakim & M. Bassam Roukoz
Saifi- Kanafani Bldg.
Tel: (1)581200- 581204 -Fax:449715
E-mail: broukoz@hrbrt.com - fakl@hrbrt.com

Itnasco
M. Edward & Neeman Azzi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)584355/6/7- Tlx: 48430

J.B. Shipping Services
M. Joe Boutros
Medawar - Charles Helou Ave.
Sehnaoui Bldg. 2nd floor
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon
Tel: (1)565654 - Fax: 562815
E-mail: info@bashippinglb.com
www: bashippinglb.com

Jaroudi Ibrahim & Fils
M. Hassan Jaroudi
Ain Al Mraisseh- Aramex Bldg.
Tel: (1)368435 -Fax: 372137
E-mail: brahimjaroudi@yahoo.com

Jaroudy Khaled Shipping
M. Jaroudi
Hamra Str. near Horse Shoe- Paradise Bldg.
P.O.Box: 113-5181 - Tlx: LABANK 45387 LE
Tel: (1)751666-746276/7-(3)237003 - Fax: 351559
E-mail: jaroudy@inco.com.lb

Josemar
M. Youssef Kahi
Medawar - Kokajian Bldg. - P.O.Box: 17-5580
Tel: (1)442712-445310- 447310 - Fax: 585615
E-mail:josemar@josemar.com- josemar@sodetel.net.lb
web: www.josemar.com

Joseph Bassil & Co.
M. Joseph Bassil
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. - 3rd Floor
Tel: (1)444520- 444484/46- 580603 - Fax: 580604
E-mail: jbccargo@dm.net.lb

Kaissi Ibrahim Yassine Co.
M. Ibrahim Kaissi
Port- Fayad Bldg.
Tel: (1)449598- 448763- Fax: 562405

Khayat Fouad & Co.
M. Jean Khayat
Saifi - Moderne Bldg.
Tel: (1)449702- 449712/13- 449303-Fax: 565910

Kmeid Express
M. Antoine & Toubia & Doumit Kmeid
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.-P.O.Box:17-5459
Tel/Fax: (1)446291-580132-580798-580799
E-mail: kmeidexp@inco.com.lb

KN - ITS
M. Raymond Rizk/M. Antoine El Feghaly
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -5th floor
Tel: (1)580173/4 - 442602 - Fax: 961 1 443569
E-mail: knits@dm.net.lb, knray@cyberia.net.lb

Lamare Maritime Services
M. Selim Hamod
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel&Fax: (1)447152 - 445562

Land Transport International
M. Jacques Saade / M. Bernard Gerdi
Riad El Solh Square - Esseily Bldg.8th Floor
P.O.Box: 11-2333 Beirut - Lebanon
Tel: (1)987101/2 - Fax: (1)987103
E-mail: brt.info@landtransportinternational.com

Leader Group
M. Jihad Dagher
Saifi - Al Arz Str., Modern Bldg., 2nd Flr.
Tel: (1)447915- 447917- 564108 -Fax: (1)447885
E-mail: Beirut@leadergroup.net

Lebanese International
M. Hassan Baltagi
Hamra - Baltagi Bldg.
Tel&Fax: (3)888430

Lebanese Transport & Trading
M. Roger N. Dagher
Accaoui- St. Antoine Center -8th Floor-P.O.B:17-5084
Tel: (1)445750/1- Fax: (1)582599
Web Site: www.ltt-group.com

Levant Express Transport
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: levant@cargo.com.lb; levant@groupage.com
Home Page: www.cargo.com.lb; www.groupage.com

Levant shipping Agency
(See Khayat Fouad & Co.)

Levant Transport Company Ltd.
M. Walid Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor
Tel: (1)240700- 269137 - Fax: 259136
E-mail: levant@lattoufgroup.net

Liban Fracht
(See METZ Shipping)

Lotus Shipping Agencies
M. Marwan Al Yaman
Foch Str. - Venice Center, BCD
Tel: (1)983860/1/2 - Fax: (1)983859
E-mail: lotusship@dm.net.lb

Maersk Lebanon
M. David Marler
Medawar Str. - 96 Pasteur Street - 1st Floor.
Tel: (1) 588100 - Fax: (1) 588080
P.O.Box: 11-413 Beirut - 1107-2040 Lebanon
E-mail: buumkt@maersk.com
www.maersksealand.com

Marakiba Shipping
M. Carlos Abi-Karam
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443074 - 445094 - Fax: 443076
E-mail: marakiba@dm.net.lb

Mantoura Raoul Joseph
M. Raoul Joseph Mantoura
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)444331 (8 lines)- 443545 - Fax: 443545
E-mail: coserv@.dm.net.lb

Marcomar
M. Majid Kachouh
Al Shafaka Str. - Wakf Aintoura Bldg.
Tel&Fax: (1)444019- 583481- 562195/6

Marine Investment & Development Co.
Ms. Lara Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 7th floor
Tel: (1)259141 - Fax: (1)259140
E-mail: mcs@sodetel.net.lb

Master Line
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: master@cargo.com.lb; master@cargo.cc
Home Page: www.cargo.com.lb; www.cargo.cc

Medawar Shipping Co.
M. Wafic Medawar
Saifi- Kanafani Bldg.
Tel: (1)447277 - (3)966677
E-mail: medawarshipping@hotmail.com

Med Conro Shipping Services Ltd.
M. Toufic Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor
Tel: (1)240700 - Fax: 259136
E-mail: medconro@lattoufgroup.net

MSC - Lebanon Mediterranean Shipping Co.
M. Khairallah El Zein
Gemaizeh - Sainte Famille Str. - Marine Tower
Tel&Fax: (1)583620 - Tlx: 48338 LE
E-mail: general@msclebanon.com.lb

Mekkaoui Osman & Fils
M. Osman Mekkaoui / Jihad Mekkaoui
Mdawar- Tanios Saba Bldg.
Tel: (1)580910- 580182/3/4/5-Fax: 580957
E-mail: meklloyd@mekkaoui.com

Merit Shipping
M. Jacques R. Saadé/ M. Georges Korban
- Riad El Solh - Esseily Bldg.
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.genmbox@cma-cgm.com

Messageries du Levant
M. Georges Abi Karam
Saifi-AlArz Str. - Rizk Bldg.- 2nd Fl. - P.O.B: 2948
Tel: (1)446142- 562612/3 - Fax: 448215
E-mail:eliasakr@inco.com.lb - mdlinter@inco.com.lb

METRA Logistics
M. Joseph Wehbe
Medawar Ibrahim Bacha Str.-Tanios Saba Bldg.
P.O.Box: 11-4308 Riad El-Solh Beirut 11072160
Tel: (1)567273-(3)631203 - Fax: (1)567275
E-mail: metra@metralogistics.com

METRANS S.A.R.L.
M. Rony Nehmé
Tel: (1)562384- 445482 - Fax: (1)446589
E-mail: Rony.Nehme@metrans.com.lb
Web-Site: www.metrans.com.lb

Metz Shipping Agency
Miss Celine Metz / M. Jean Metz
Saifi- Kanafani Bldg. Al Arz Str. - 7th floor.
Tel: (1)582944/5/6-585591-581280 - Fax: 449341
E-mail: metz@metz.inco.com.lb

MIDEX
M. Issam Khairallah
Centre Kalot 5ème étage-Sami El Solh Ave.
Tel: (1)385090 - Fax: (1)385087
http://www.midexintl.com

Minerva Shipping Agency
M. Abdel Wahab Halabi
Hamra- Rassamny Younes Bldg.
Tel: (1)347900/1-341147-(3)628150-Fax: (1)347900
E-mail: minerva@minervashipping.com

Mounajed Int'l Ship. Ag. (MISA)
M. Marwan Mounajed/Mohamed Mounajed
Bechara El Khoury St, - Tamara Business Center
Tel: (1) 650368 - 650369 - Fax: (1) 661128
E-mail: MISA@cyberia.net.lb - misa@somisa.com

Mouracade G. Maurice & Co.
M. Roger Mouracade
Tabaris- Selim Bustros Str. - Chammah Bldg.
Tel: (1)324116- 201821- 321385
Fax: (1)200590- P.O.B: 11-0367
E-mail: mgmpandi@dm.net.lb

Naccache Ibrahim & Co.
M. Axel Naccache
Port - Fayad Bldg. - P.O.B: 4153
Tel: (1)449004- 564732/3 - Fax: 448846
E-mail: axelmar@nakship.com

National Maritime Services
M. Anis Azar
Port - Fayad Bldg.
Tel: (1)449419- 583936- 562460- 580362
Fax: (1) 583907-566121
E-mail: NMS@SODETEL.NET.LB

National Shipping Co.
M. Paul Zahlan
96 Pasteur Street, Rmeil Beirut
P.O.B: 11-847 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)580202- Fax: 581880
E-mail: mail@nashipco.com

Navigators
M. Antoine Mouhayar
Achrafieh - Lebanon
P.O.Box: 175179 - Beirut Lebanon
Tel: (1)570571 -Fax: (1)575730
E-mail: navigators@navigators-lb.com

Navy Group
M. Elie Eid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
P.O.Box: 11-5852 Beirut Lebanon
Tel&Fax: 566753 - (3)469700 - 585681
E-mail: navygroup@inco.com.lb

Nojaim. Y. Ets.
M. Joseph Nojaim
Port - Fayad Bldg. - P.O.B: 17-5456 - Tel:(3)460002

North African Ship. & Clearing
M. Jamil Khatib
Hamra - Laban Street - Hamka Bldg. 1st floor
Tel: (1)867169 - (3)283350 - Fax: (1)807961
E-mail: nasaca@sodetel.net.lb

Oesterreichischer Lloyd
M. Ali Alaeddine
Waygand Str. - Atrium Bldg. 3rd floor - Beirut Center District
P.O.B: 11-919
Tel: (1)990200/1 - Fax: (1)990202
E-mail: oelsm@terra.net.lb

Orient Shipping & Trading Co.
M. Hani Zaroubi
Ain Mraissi- Moumneh Bldg. No. 72
Tel: (1)364455- 364546- (3)732211-Fax: (1)365570
Tlx: 22882- 20118- P.O.B: 11-2561
E-mail: ortship@inco.com.lb

Orient Trading & Transit Co. (OTRACO)
M. Michel Razzouk
Jdeideh Unifert Center
Tel: (1)883308-874667-Fax: (1)891282-Tlx: 44725
E-mail: otraco@dm.net.lb

Overseas Shipping & Forwarding Co.
M. Tony Elias
Sin El-Fil Tohmezian Bldg. - 5th floor
Tel: (1)511612-Fax: (1)496825 - P.O.Box: 175-300
E-mail: telias@terra.net.lb

Panemar Forwarding
M. Joe Bitar/ M. Pierre Beaini
Jemeizeh - Nahr Ibrahim Str. - Saifi Tower Bldg.
P.O.Box: 175-234 RL-Beirut
Tel: (1)448779 - 580695 - Fax: (1)585482
E-mail: operation@panemar.com

Pelican International Services
M. George Sloukgi
Saifi Tower- 7th. floor
Tel: (1)564200 - Fax: (1)564203
E-mail: pelican@pelican.com.lb

Phoenician Maritime Agency (PMA)
M. Maroun Ghaleb (Executive Director)
M. Georges Ashkar (Sales Executive)
Charles Helou Avenue - Sehnaoui Bldg - 5th Floor
Tel: (1)572233 - Fax: (1)572277 - P.O.Box:17-5076
Email: pmasal@pma.com.lb

PRO-LINK Agencies
M. Albert Ghosn/M. Paul Khater/Mrs. Liliane Saleh
Dora, Harboyan Bldg., Bloc 1, 9th flr.
Tel/Fax: (1)241251/2
E-mail: uta@dm.net.lb

Rabunion Maritime Co.
M. Rassem Moukahal
Raouche- Agha Bldg. - Tlx: 21719
Tel: (1)866372 - 869218 - Fax: 805593
E-mail: rassemco@cyberia.net.lb

Ramare
M. Hanna Rouphaïl
Beirut - Achrafieh - Medawar
Charles Helou str. - Sehnaoui Bldg., 5th floor
Tel/Fax: (01)577676 - 577878 - 445556 -(3)442203
E-mail: ramare@cyberia.net.lb

Riga Brothers
M. Pierre Riga
Port- Haddad Bldg. - Tlx: 44520- P.O.B: 17-5143
Tel: (4)406882 - Fax: (4)413667

Sahyouni G. & Co.
M. Georges Sahyouni
Quarantine Bridge, Hafiz El Hashem Bldg. - 3rd floor
P.O.Box: 17-5452 Mar Mikhael Beirut 1104 2040 Lebanon
Tel: (1)257046/7/8-241566/7-Fax: 241317-241566/7
E-mail: Lloydsbey@inco.com.lb

Salia - Békhazi & Cie.
M. Antoine Békhazi
Baouchrieh- Hop. St Joseph Str.- G. Gemayel Bldg.
Tel: (1)249018/20/21 - Fax: (9)780697
P.O.Box: 11-3975 Beirut
E-mail: a_bekhazi@terra.net.lb

SEABIRD Shipping Agency
M. Henri Abinader
Sin El Fil - PC: 2604-5806
Tel: (1)512111/2/3/4- Fax: 512115
E-mail: mgroup@dm.net.lb

SEA Carriers Agencies
M. Johny Saade
Saifi - Pasteur Str. - Burotec Bldg.
Tel: (1)583313- 583277- 562440/1-584320-583282
Fax: 446068
E-mail: sg@saadegrp.com.lb

Seachart Marine
M. Antoine Hajj
Tel: (4)412774 - 415544 - Fax: (4)415224
E-mail: seachart@sodetel.net.lb

SEA Freight
M. Alain Aouad
Charles Helou - Sehnaoui Bldg., 3rd fl, Beirut-Lebanon
Tel: (1)560081/2/3- Fax: 560084
E-mail: seafret@dm.net.lb

SEA NET
Capt. Nehme Zoghbi
Jdeideh - Hajj Center - 5th floor
Tel: (1)874412/13 - Fax: (1)892594
E-mail: seanet@cyberia.net.lb

SEA Shipping Agency
M. Joseph Radi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
P.O.Box: 175361 - 175572 - Beirut - Lebanon
Tel&Fax: (1)580772-568400-564246-Tel: (3)275295
E-mail: seaship@sodetel.net.lb

SEA Speed Services
M. Charbel Maroun
Mar Mkhaël- Lamartine Str. - P.O.B: 175364
Tel: (1)443805- 581247-584551 - Fax: 444578
E-mail: 3s@cyberia.net.lb

SEA Star Shipping Co.
M. Toufic Issa & M. Issam Issa
Dora- Moucarri Center
E-mail: SEASTAR@.dm.net.lb

Sealine
M. Samir Moukawem & M. Samir Noaime
Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 175079
Tel: (01)445123 (6 Lines)-Fax: (01)447317-560476
Tlx: 42570 SETRAN-48319 TECMAR
E-mail: sealine@dm.net.lb

Seaman International
M. Jean Doumit & M. Mamdouh Asmar
Dora- dora city 3 Bldg.
Tel: (1)255555 - Fax: 255561- Tlx: 42463

Seatrans Shipping
(See Sealine)

Sehnaoui Michel & Sons
M. Elie Khneisser
Saifi- Y. El Arz Str. - P.O.Box: 17-5013
Tel: (1)581331/4/5 - Fax: 581337/6
E-mail: sehship@terra.net.lb

Selimar
(See Agemar)

Sigma Speedy Services
M. Claude Sleiman
Dora Highway - Harboyan Center - Block A - 7thflr.
Tel: (1) 262625/7 - (3) 396058 - Fax: (1) 260560
E-mail: info@sigmaspeedyservices.com
http:// www.sigmaspeedyservices.com

Sitra
M. Raouf Torbey
Geitawi- Hop. Orthodoxe Str. - Jesuite Bldg.
Tel: (1)443443- 449515 - Fax: (1)448528- (1)448786
E-mail: sitra@dm.net.lb

Socomare
M. Rafic Abi Saleh
Charles Helou Av.- Abi Saleh Bldg.
Tel: (1)442270/1/2 - Fax: 444002
Website: www.socomare.com

Sonade
M. Sarkis Atallah
Port- Haddad Bldg. - P.O.B: 17-5274
Tel: (1)577007- 568007- Fax: 567007
E-mail: sonade@sonade.com
sonade@inco.com.lb

Sotraco
M. Hamid El Dick
Kobayat Str.- Rmeil, Toutounji Bldg.
Tel: (1)580322- 583035- Fax: 583693 - 565980
E-mail: sotraco@inco.com.lb

Soubra Ghassan Clearing Agent
M. Ghassan Soubra
Port- Fayad Bldg.
Tel: (1)448148- 449073- Fax: 585552

Tabet Hanna
M. Tony Tabet
Dora Moukarri Center - P.O.Box: 11/5890
Tel: (1)991600-Fax: 991601

Top Cargo Transporters
M. Raymond Wehbe
Karantina- Simon Sehnaoui Bldg., 6th Fl.
Tel: (1)444988 - 565149
E-mail: tct@sodetel.net.lb

Tourism & Shipping Services
M. Antoine Chemali / M. Gilbert Khoury
386, Pasteur Str. - Gemayzé, Saifi
Tel: (1)570771 - Fax: (1)570773
E-mail: tournship@inco.com.lb

Ultra Marine Services
M. Anis Azar / M. Rafic Khoury
Saifi - Tekeyan Center
Tel: (1)582611/2 - Fax: (1)582613
E-mail: ultra@sodetel.net.lb

United Chartering Agency
M. Youssef Berjawi
Charles Helou Avenue., Port Str. - Chawkatly Bldg.
Tel/Fax: (1)447199/143 - 447202
E-mail: berjmar@cyberia.net.lb

United Cargo Beirut
Mrs. Rana Moukarzel
Mar Mikhael - Rabbat Str. - Hanna Mounzer Bldg.
Tel: (1)584248 - Fax: (1) 562974
E-mail: ucb70@cyberia.net.lb

United Marine Agencies (Lebanon)
M. Simon Bejjani
Nagib Hobeika Str. - Akar Bldg.
Tel: (1) 443802 - Fax: 581442
Tlx: 48261- P.O.B: 8770-11

United Middle East Shipping Co. (Uniship)
M. Elie Zakhour / M. Antoine Bitar
Geïtawi- Kobayat Str. - Liberty Bldg.
Tel: (1)580376/98- 584734- 561866
Fax: 584621- P.O.Box: 166728
E-mail: info@unishipgroup.com
E-mail: uniship@sodetel.net.lb
Website: www.unishipgroup.com

United Navigation
M. Georges Chkeiban
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443376- 443850- 581293/4 - Fax: 581295
E-mail: C.unavco@sodetel.net.lb

Vent Nouveau
M. Joseph Kanakry
7, Mezher Str. Antelias
P.O.Box: 60-233 Jal El Dib
Tel: (4)712037 - Fax: (4)715196
E-mail: info@ventnouveau.com.lb
Website: www.ventnouveau.com.lb

TRIPOLI

Arab Lebanese Shipping Ag.
M. Zouk Alfikar Alam Eldine
Al Bahr El Mina Str. - Tlx: 46021 - P.O.B: 2569
Tel: (6)600408 - 610570 - Fax: (6)600408
E-mail: alsa@dm.net.lb

Arabian Maritime & Transport Ag.
Customs Str. - Kabbara bldg. 3rd floor
Tel: (6) 601239 - 602868 - Fax: (6) 602869
E-mail: arbmar@lynx.net.lb - ops@arabmar.com

Bitar Trading & Shipping Agency
M. Jean Bitar
El-Mina Lebanon
Tel: (6)600434 - (3)288260 - Fax: (6)600584
E-mail: bitar_shipping@yahoo.com.lb

Gezairi Transport
Zailaa Bldg, custom square
Tel: (6)610345 - Fax: (6)600299
E-mail: tripoli@gezairi.com

Massoud Bros.
M. Ghassan & Fawaz Massoud
Mina- Port Entrance
Tel&Fax: (6)601001 -Tel: (3)229047 - Tlx: 46001

MED SEA Shipping & Trading Co.
Gomrok Mina Str.
Tel: (6)601265- 610348 - Fax: (6)614784
E-mail: MEDSEA@SODETEL.NET.LB

Mobayed Shipping Agency
M. Imad Mobayed
Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103
E-mail: elmoubayed@hotmail.com

Rassoula Maritime
Nazmi El Nazer
Al Sakafeh Str., 4th floor, Assaf Bldg.
Tel: (6)432546- (3)608060- Fax: 433223
website: www.rassoula.com

Tripoli Container Services
Al Gomrok Mina Str.
Tel: (6)601648- 206020 - Fax: (6)601467
E-mail: t.c.s.@cyberia.net.lb

الجمارك اللبنانية

المجلس الاعلى
(٠١) ٩٨٨٩٢٢	رئيس المجلس: أكرم شديد
(٠١) ٩٨٨٩٤٤	عضو المجلس: جان حلبي
(٠١) ٩٨٨٩٥٥	رئيس الديوان: ادمون ابي خليل
(٠١) ٩٨٨٥١٠	رئيس مصلحة الامانة: غسان حمزه
(٠١) ٩٨٨٩٦٦	مصلحة الدراسات
(٠١) ٩٨٨٥١٠	امانة السر

المديرية العامة
(٠١) ٩٨٠٠٦٥	المدير العام: العميد اسعد غانم
(٠١) ٩٨٠٠٦٤	رئيس الديوان: شفيق مرعي
(٠١) ٩٨٠٢٧٠	رئيس مصلحة البحث عن التهريب
(٠١) ٩٨٠٢٧١	رئيس دائرة التدقيق والبحث عن التهريب
(٠١) ٩٨٠٧٢٨	رئيس دائرة الشؤون المالية
(٠١) ٩٨٠٤٣٤	
(٠١) ٩٨٠٠٦٠	السنترال
(٠١) ٩٨٠٠٦١/٢	

مديرية اقليم بيروت
(٠١) ٥٨١٩٣٨	مدير الاقليم: طلال عيتاني
(٠١) ٥٨٠٢٧٩	معاون مدير الاقليم
(٠١) ٥٨٠٧٠٣	امانة السر

مصلحة بيروت
(٠١) ٥٨١٠٨١	رئيس المصلحة: غسان ابي شديد
(٠١) ٥٨٠٤١٧	معاون رئيس المصلحة للشؤون المكتبية
(٠١) ٥٨٠٧٠٢	معاون رئيس المصلحة لشؤون المعاينة
(٠١) ٥٨٠٩٦٦	رئيس دائرة المحاسبة: بطرس بو ضاهر
(٠١) ٥٨٠٠٨٣	الصندوق
(٠١) ٥٨٢٢٨٩	دائرة المستودعات
(٠١) ٥٨٠٥٦٦	رئيس دائرة المانيفست: الياس مكاري
(٠١) ٥٨١٠٢٣	دائرة المانيفست
(٠١) ٥٨٠٩٦٨	رئيس دائرة الاستيراد: سمير دانيال
(٠١) ٥٨٠٠٨٢	رئيس قاعة المسافرين: نبيل فرحات
(٠١) ٥٨٠٩٦٤	دائرة الترانزيت

اقليم طرابلس
٠٦/٦٠٠٢٧٦ – ٠٦/٦٠٠٢٨٨ رئيس اقليم: جهاد داوود
٠٦/٦٠٠٢٨٧

اقليم شتورا
٠٨/٥٤٠٢٢٤ رئيس اقليم شتورة: كميل حماده

مكتب صور
٠٧/٣٤٤٧٨٦ رئيس المكتب: هاني السقلاوي

الضابطة
(٠١) ٥٨٠٧٠١	رئيس الضابطة: الرائد كامل عبدوني
(٠١) ٥٨٠٧٤١	الشعبة المركزية: فادي ابي كنعان
(٠١) ٥٨٠٣٢٦	شعبة المكافحة البحرية: جوزف تومية
(٠١) ٥٨٠٩٤٩	الضابطة البحرية
(٠١) ٥٨١٢٥٨	الشعبة البحرية
(٠١) ٥٨٠٩٤٢	المرآب
(٠١) ٥٨٠٧٨٧	

المطار
(٠١) ٦٢٩١٦٠	رئيس المصلحة: موسى هزيمة
(٠١) ٦٢٩٤١٧	رئيس دائرة المسافرين
(٠١) ٦٢٩١٦٣	قاعة المسافرين
(٠١) ٦٢٩١٦٢	رئاسة الشعبة
(٠١) ٦٢٩١٦٤	دائرة الاستيراد
(٠١) ٦٢٩١٦٥	دائرة المعاينة

مكتب صيدا
٠٧/٧٢١٦٢٢	رئيس المكتب: محمد صادق
٠٧/٧٢٠٠١٨	رئيس الضابطة

اسماء وعناوين المؤسسات الرسمية والخاصة المتعاملة مع مرفأ بيروت

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت – فاكس: ٥٦٢٦٧٩	هـ: ٣/٢/١/٥٦٢٦٨٠ (٠١)
المدير: سامي جوجو	(٠٣)٣٢٤٨١١
المستشار القانوني: الاستاذ روجيه نجار	(٠١)٢٠٢٤٠٨
رئاسة مرفأ بيروت: القبطان مارون خوري	٥٨٤٤٤٦ – ٥٨٤٤٤٧ (٠١)
اهراءات مرفأ بيروت	٧/٥٨٠٣٣٦ (٠١)
رئيس ومدير عام ادارة مرفأ بيروت: الاستاذ حسن قريطم	١٦/٥٨٠٢١١ (٠١)
رئيس دائرة أمن عام مرفأ بيروت: العميد سليمان يمين	٥٢/٥٨٠٧٤٦ (٠١)
جهاز أمن مرفأ بيروت: المقدم ريمون ايوب	(٠١)٤٤٧٢١٩
وزارة النقل	**٣٧١ ٦٤٧ – ٨/٣٧٢٤٣٠ (٠١)**
مدير عام المديرية العامة للنقل: المهندس عبد الحفيظ القيسي	(٠١)٣٧١ ٦٤٥
الحجر الصحي: د. محمود صباغ	٦٨٩٠١٨ (٠٣) – ٣٠٧٩٠٩ (٠١)
محطة ارشاد السفن	٥٦٤٢٢٣ (٠١) + UHF قنال ١٦
السيد حسن بلطجي	(٠٣)٨٨٨٤٢٠
السيد رضوان بلطجي	(٠٣)٢٢٠٣٨٣ – (٠١)٣٠٣٨٨٠
السيد علي بلطجي	(٠٣)٦٤٣٧٨١ – (٠١)٣٤٣٠٩٧
السيد باسم بلطجي	(٠٣)٣٠٠٦٢٤ – (٠١)٣٢٣٠٥٥
السيد طارق بلطجي	(٠١)٨٠٨١٦٥
شركة التفريغ اللبنانية: الاستاذ ايلي رزق	٥٨٠٨٢٣/٥٨٠٤٩٧ (٠١)
شركة الستيفادورنغ المتحدة	(٠١)٣٦٠٠٤٨–٣٧٣٣٧٥
شركة عبد الباسط مكاوي	(٠١)٥٨٠٣٠٨
شركة UPS	(٠١)٥٨٣٣٣٥–٥٢٢٣٢٥–(٠٣)٦٤٤٣٨٢
شركة اتحاد النقل اللبناني	(٠١)٤٤٣٩٨٠
شركة ابناء يوسف القاعي	(٠١)٨٨٢٠٥٩–(٠٣)٣٠١٣٢٦–٨١٨٨٢٠
شركة فادي سعاده	(٠١)٥٨٤٦٣١–(٠٣)٦٩٩٧٧٩
شركة ترياقي	(٠٣)٣٨٦٩٤٦–٢٨٧٣٥٤–٨٨٨٥٣٨
شركة سونابور	(٠٣)٣٤٥٤٢٧–٤٤٩٩٦٦
شركة القيسي	(٠١)٤٤٩٥٩٨

شركة غندور ستيفادور	(٠١)٥٨١٣٥٠
شركة فغالي	(٠١)٤٤٤٠٦٨ – ٤٤٦٦٩٦
شركة اشقر للنقل	(٠٣)٦٠٦١٢٢
شركة عبد الرحمن شهاب الدين واولاده	(٠٣)٨٣٨٢٢٤
شركة علي بركات	(٠١)٣١٣١٨٦
شركة خليل بركات	(٠١)٣١٩٦١١ – ٣٤١٧٣٨
شركة الغريب للتعهدات	(٠٣)٨٨٠٥٨٦
شركة انطوان سعاده	(٠٣)٦٥٥٠٠٢
شركة الكعكي	(٠٣)٢٨٢٧٨١
شركة اوهانس	(٠٣)٨٦٦٦٣٠
شركة السيد S.P.S	(٠٣)٦٧٠٠٧٩–٦٥٣٥٦٨
شركة 3A	(٠٣)٦٦٠٣٠٨–٧٠١٧٥٠
شركة يوسف حاصباني	(٠٣)٧٢٧٥٢٠
شركة الخنساء	(٠٣)٦٣٠٨٣٣–٦٣٧٢٧٠
شركة الحوماني	(٠٣)٦٩٢٧٠٨–٧١٥٧٠٢
شركة كمال عازار	(٠٣)٦٨٦١٠٠–٢٠٤٤٩١
شركة قشوع	(٠٣)٣٨٦٣٣٥–٢٢٧٦٦٣
شركة ماركو	(٠٣)٣٧٢٠٩٥–٣١٥٨٨٥
شركة اسومة	(٠٣)٦٣٩٩٣٩
شركة بطرس فاضل	(٠٣)٦٢٣٠٣٤–٣٠٧٠٨٠
شركة هتكو (حريصي)	(٠٣)٢٠٤٤٩٧
شركة عضاضة	(٠٣)٢٢١١٣١–٢٤٤٧٨٩
شركة نحولي	(٠٣)٣٥٤٦٨٩–٣٨٨٠٠٧
شركة التضامن	(٠٣)٢١٧٩٨٨
غسان ضو	(٠٣)٢٨١٣٧٣
ستراتوس	(٠٣)٦٠٧٥٠٠

SHIPPING COMPANIES & AGENTS IN THE ARAB WORLD

BAHRAIN

A.R. Toorani
Tel:17 253776 - Fax:17 263516
Box: 217 Manama

Almoayed Barwil Ltd
Tel:17 211177 - Fax:17 210899
Box: 5535 Manama

Alsharif Shipping Agency
Tel:17 530535 - Fax:17 537637
Box: 40 Manama

Crown Maritime Co. WLL
Tel: 720468 - Fax: 722520
Box: 20605 Manama

Dilmum Shipping Co Ltd
Tel:17 534530 - Fax:17 531287
Box: 11664

Fakhro Shipping Agency Ltd
Tel:17 533780 - Fax:17 537770
Box: 5826 Manama

Gulf Agency Co. WLL
Tel:17 530022 - Fax:17 530063
Box: 412 Manama

Hoegh Lines M.E.A (Kanoo)
Tel:17 727881 - Fax:17 727024
Box: 45 Manama

Inchcape Shipping Services
Tel:17 222601 - Fax:17 210925
Box: 828 Manama

Kanika Marine Services WLL
Tel:17 223981 - Fax:17 224754
Box: 26548 Manama

National Shipping Agency
Tel:17 530535 - Fax:17 532536
Box: 762 Manama

Sea-Land Services (C/O al Sharif)
Tel:17 530535 - Fax:17 537637
Box: 40 Manama

United Arab Shipping Co. (SAG)
Tel:17 291291 - Fax:17 291737
Box: 5367 Manama

Universal
Tel:17 253830 - Fax:17 274917
Box: 5249 Manama

EGYPT

ALEXANDRIA TURM
Tel: (03)4941122 - Fax: 4847413

ALPHA CARGO
Tel: 2459687- Fax: 6390490

ARAB EXPRESS SHIP.
Tel: (3)4929706- Fax: (3)4909696

CMA CGM EGYPT
Tel: (03)4839336- Fax: 4821601

CONTINENTAL MOVING SERVICES
Tel: 7614206- Fax: 3357459

DANZAS
Tel: 7601710- Fax: 7600664

EAST INT'L FREIGT
Tel: 4031001- Fax: 4031552

EGRESS INT'L
Tel: (2)3596105- Fax: (2)3588631

EGYPTIAN FOR SHIP.
Tel: 3827883 - Fax: 3847753

EGYPTRANS
Tel: (2)3448787- Fax: (2)3450761

EUROPEAN FREIGHT SERV.
Tel: (2)2914921- Fax: (2)4180262

EXPRESS AL ARABIA
Tel: 3497976 - Fax: 3496298

EXPRESS INT'L
Tel: 3490521- Fax: 3498817

FAST FREIGHT SERVICE
Tel: 4151949- Fax: 2910616

FAVIA INT'L
Tel: 3933612- Fax: 3920181

FREIGHT MASTERS
Tel: 4182064- Fax: 4183302

FREIGHT PROFESSIONALS
Tel: (2)4040217- Fax: (2)4040218

GREEN LINE
T/F: 3936530- 3939895

HORUS TRANSPORT
T/F: 2636273- 2708722

INT'L ASSOCIATED CARGO
Tel: (02)5196164- Fax: 5195963

INT'L CO. FOR MARINE
Tel: (2)4042745- Fax: (2)4843166

INT'L FREIGHT & EXHIBITION
Tel: (2)2874250- Fax: (2)2726259

INT'L FREIGHT FORWARDERS
Tel: (2)2874250- Fax: (2)2726259

INT'L MULTINATIONAL (UASC)
Tel: (3)4840216 - Fax: (3)4840218

LLOYD'S REGISTER
Tel: (3)4805088

MAERSK SEALAND
Tel: (2)4144950 - Fax: (2)4144974

MALLAH CARGO SYSTEM
Tel: (2)2668792- Fax: 2668429

Mediterranean Ship (MSC Egypt)
Tel: (3)4844185 - Fax: (3)4848553

MERCANTILE
T/F: 4188633

MESCO (NORASIA)
Tel: (3)4844292- Fax: (3)4836958

MICHAEL INT'L
Tel: 3916354- Fax: 3923606

MISR EXPRESS TRANS
T/F: 2626071

MISR INT'L FREIGHT
Tel: 4010920- Fax: 2610245

PANALPINA
Tel: (3)4153834- Fax: (3)4153826

PETRA NAVIGATION
Tel: 4180963- Fax: 2910962

QUICK CARGO
Tel: (2)5390262- Fax: (2)5390383

RED SEA NAVIGATION
Tel: (66)348050- Fax: (66)325984

SALAMARINE
Tel: (03)4941663- Fax: 4938405

SAMSON FREIGHT
Tel: 3616205- Fax: 3616207

SEIF SHIP.
T/F: (3)4842977- 4841053

SOFITRANS
Tel: 3404369- Fax: 3409684

SPACE TRANSPORT
Tel: (2)3052806- Fax: (2)3054907

SUNTRA
Tel: (02)3374474- Fax: 3365989

SWIFT FREIGHT
Tel: (02)2670323- Fax: 2666082

TRANS MISR SHIP.
Tel: (3)4808444 - Fax: (3)4837111

TROPEX MOVERS
Tel: (2)2661782- Fax: (2)2661723

UNIVERSAL TRADE & TRANSP.
Tel: (2)2594626- Fax: (2)2596384

JORDAN

Abu Asbah
Tel: 4162743

Abu Zahra Overseas Shipping
Tel: 5603586

Access Freight Services
Tel:5519253

Access Freight Services
Madina Munawara St
Tel: 5510360

Across Countries Shipping
Jabal Amman
Tel: 4656326

Adnan Bader Trading & Shipping
Tel: 4161552

Advanced Shipping & Transport
Tel:5656382

Al-Anwar Import & Export
Tel:4659858

Al-Ashrea' Est. For Trading
Tel:5652911

Al-Buraq Trading
Tel:4621717

Al-Fareed Int. Transport
Tel:5529071

Al-Ghanem Cargo
Tel:4611993

Al-Ghanim Air Cargo
Jabal Amman
Tel: 4611308

Al- Hurriya Shipping
Tel:5674294

Alia For Shipping & Trading
Tel:5686635

Al- Ittikal Transport
Tel:4622106

Al- Kamal Shipping
Tel:5515215

Allied Services
Tel:5531778

Allied Shipping
Tel:5531363

Al- Madar Shipping
Tel:5624698

Al- Obour Trading & Transport
Tel:4169370

Al- Ola Martime Services
Tel:5620228

Al- Qabas Clearing
Tel:5154699

Al- Refai Est. For Clearance
Tel:5655823

Al- Safa' & Al Wafa' Trading
Tel:4652899

Al- Salam Marine Agencies
Tel:5620719

Al- Shate Shipping & Forwarding
Tel:4736273

Al- Shrouq Shipping
Tel:4641690

Al- Yarmok
Tel:5680643

Amin Kawar & Sons
Tel:5609500

Amman Express Freight Services
Tel:5692836

Amman Express International Freight Services
Tel:5692835

Amman Shipping
Tel:5514620

Amman Shipping & Transport
Tel:5684775

Amra Shipping
Tel:5664899

Amrah Shipping Services
Tel:5603977

Anter Shreef Al- Thahbi Shipping
Tel:4651549

Aqaba Marine Serveys
Tel:5672646

Arab Bridge Maritime
Tel:5689272

Arab Shipping Services
Tel:4702573

Arab Wings
Tel:4891994

Arabian Gulf Shipping
Tel:5525125

Arabic Coast
Tel:4162080

Aref Mashayekh & Partners CO
Tel:4162591

Arrow Express
Tel:5356613

Asia Int'l Freight Services
Tel:4653495

Atlas Shipping Corp
Tel:5678703

Awwad Transport
Tel:4162265

Bag Van Services
Tel:4637006

Bahjat Al- Ja'bari & Partners
Tel:4647320

Baroul Zaa' Tarah
Tel:5524592

Bax Global
Tel:5662836

Bazzari Air Cargo
Tel:4648545

Bushra Travel & Tourism
Tel:5691226

Byblos Freight Services
Tel:5513345

Cementia Trading
Tel:5854002

Central Sea & Air Freight
Tel:5819098

Cma Cgm The French Line
Tel:5621223

CML Safe Pak
Tel:5856956

Cnn Logistics & Agencies
Tel:5527745

Confedance Maritime
Tel:5621167

Continental Shipping
Tel:5650761

Dahdal Shipping
Tel:4383405

Danzas - AEL
Tel:4621808

Darwazeh Clearing
Tel:4772219

DHL
Tel:5858451

Eastern Int'l Forwarders
Tel:4621775

Eastern Services
Tel:4627433

Ecu Line Jordan
Tel:5524023

Elite Maritime Agencies
Tel:5654751

El - Shar'a Transport Trading
Tel:4167251

Euro Shipping Services
Tel:5538931

Expert Cargo Services
Tel:5651415

Garage Baghdad For Syria & Lebanon Co
Tel:4742841

Gardenia Commercial Services
Tel:4614769

Gardenia Services
Tel:4614667

Global Freight Services
Tel:5510064

Global Logistics Freight Services
Tel:5662840

Golden Waves
Tel:4610744

Gulf Agency
Tel:5690891

Hawali Trading Services Office
Tel:4883279

Horizon Shipping Services Est
Tel:5623661

Hual Middle East
Tel:5657693

Ibrahim Balloul International
Tel:5820011

Ibrahim Balloul International
Tel:5861965

Int'l Freight Services & Trading
Tel:5682946

Int'l Ship Management
Tel:5656848

International Barter
Tel:5686682

International Containers
Tel:5681237

International Ship Management
Tel:5512607

International Shipping
Tel:5621602

International Shipping & Transport
Tel:5682797

Jawharet Al - Watan
Tel:4161804

Jerusalem Shipping
Tel:4630063

Jordan Express
Tel:5662723

Jordan Group For Marine
Tel:5530137

Jordan Group For Shipping
Tel:5537276

Jordan International Chartering
Tel:5671474

Jordan National Shipping
Tel:5517494

Jordan Palhfinder
Tel:5528904

Jordan Transit
Tel:4636169

Jordanian Coast Cargo
Tel:5412349

Khaled Al - Shami
Tel:5518247

Levant Shipping & Transit
Tel:5686831

Lloyd's Register Org
Tel:5865740

Lloyd's Register Of Shipping
Tel:5823114

Maersk Jordan
Tel:5825107

Majlan Int Cargo Services
Tel:4628925

Maltranc Co
Tel:5676925

Maltrans Shipping
Tel:5666085

Mathhar Abou Al Ragheb
Tel:4651589

Midras International Freight
Tel:5823204

Modern Transport
Tel:4872390

Moh'd Tayseer Sahloul
Tel:4621234

Musa Issa Hassan
Tel:4756503

Na'anoah Trading Services
Tel:4903832

Naouri Group
Tel:5684775

National Freight Services
Tel:5657703

National Shipping Services
Tel:5606909

Nebras Courior Services
Tel:5675791

New Ports International
Tel:5673788

Nile International Freight Services
Tel:5528416

Ocean Maritime Agencies
Tel:5534358

Orabia Shipping & International
Tel:5526159

Orabia Shipping & Transport
Tel:5682778

Orient Maritime Services
Tel:5602789

Orient Shipping
Tel:4644726

Orient Transport
Tel:4161528

Orient Transport
Tel:5664128

Orientals Shipping & Forwarding
Tel:5687840

Overseas Shipping & Forwarding
Tel:5529901

Pacific Ocean
Tel:5605508

Petra Navigation International
Tel:5607021

Philadelphia Corporation
Tel:5681209

Philadelphia Marine
Tel:5684824

Philip Samander Group
Tel:4621655

Pioneer Ship Chartering International
Tel:5526691

Pioneer Ship Chartering
Tel:4616709

Pioneers Express Services
Tel:5691001

Quich Cargo Center
Tel:5694590

Radwan Masri
Tel:4647631

Red sea Feeder
Tel:5656827

Red sea Shipping Agency
Tel:5609501

Royal Jordanian Cargo
Tel:4641804

Rum Shipping & Int'l
Tel:5518541

Saadeh Cargo Gate
Tel:5681107

Salam Int'l Transport
Tel:5605135

Salam Shipping & Forwarding
Tel:5698602

Salam Shipping & Forwarding
Tel:5650893

Ssa Bridge Shipping
Tel:5691469

Seven Seas Shipping
Tel:5639555

Silk Road Shipping
Tel:5605228

Silk Waves Agencies & Maritime
Tel:5685084

Skyflyers Cargo
Tel:5696387

T. Gargour & Fils
Tel:5524142

Telstar Maritime
Tel:4624104

The Regional Export & Development
Tel:5697124

Trans Ocean Shipping
Tel:5622088

Trans Ocean Shipping
Tel:5697890

Transworld Marine Agencies
Tel:5689172

Tri Land Transport & Forward
Tel:4776338

Trico International
Tel:4640417

Ultra Maritime Services
Tel:5620447

Union Transport
Tel:5517010

United Forwarding
Tel:5348891

United International Clearing
Tel:5154713

United Maritime Agencies
Tel:4638401

Unity Shipping
Tel:5672646

Universal Star Transport
Tel:5151866

Yallow Cargo Services
Tel:4776705

Yusri Al - Khateeb Est
Tel:4162062

Z.W.A. Aviation Cargo
Tel:5929690

KUWAIT

Abdullah A.Marafie Shpp
Tel: 4848665 - Fax: 4841872
Box: 135 Safat 13002

Al Kamal Shipping Co. WLL
Tel: 2425437 - Fax: 2451173
Box: 24159 Safat 13102

Al-Bader Shipping & Gen.Cont Co.
Tel: 2440359 - Fax: 2405438
Box: 12075 Shamiya 71651

Al-Mirjan Trading & Agencies Co.
Tel: 2450873 - Fax: 2451173
Box: 26930 Safat 13130

Al-Rashed International Shipping
Tel: 2436550 - Fax: 2403222
Box: 20241 Safat 13063

Gulf Trading & Maritime Est.
Tel: 2416167 - Fax: 2458531
Box: 403 Safat 13005

Inchcape Shipping Services
Tel: 2434752 - Fax: 2421396
Box: 78 Safat 13001

Jabel Ali Shipping & Gen. VCont
Tel: 2428697 - Fax: 2405788
Box: 27287 Safat 13133

Maersk Kuwait Co. WLL
Tel: 2435767 - Fax: 2437128
Box: 29376 Safat 13154

Seven Oceans Shipping Co.
Tel: 2411977- Fax: 2413454
Box: 24738 Safat 13108

United Arab Shipping Co. (SAG)
Tel: 4848190 - Fax: 4845388
Box: 3636 Safat 13037

United Shipping Trading & Cont.
Tel: 2463151 - Fax: 2458531
Box: 403 Safat 13005

OMAN

Al Fayha Shipping Agencies
Tel: 24 797010 - Fax: 24 798029
Box: 7395 Muttrah

Badar Shipping Agencies
Tel: 24 712586 - Fax: 24 714332
Box: 662 Wadi Kabir 117

Bhacker Haji Abdullatiff Fazul
Tel: 24 714221 - Fax: 24 711114
Box: 1068 Ruwi 112

Gulf Agency Co. (Oman) LLC
Tel: 24 605155 - Fax: 24 602561
Box: 740 Ruwi 112

Hamdan Trading Group
Tel: 24 210000 - Fax: 24 212666
Box: 190 Salalah 211

Inchacape Shipping Services
Tel: 24 701291 - Fax: 24 797994
Box: 985 Ruwi 112

Khimji-Shipping & Insurance
Tel: 24 795901 - Fax: 24 796545
Box: 19 Muscat 113

Middle East Shipp. & Transport
Tel: 24 793766 - Fax: 24 786429
Box: 169 Muscat 113

Mutrah Shipp. (hussain Ali)
Tel: 24 607230 - Fax: 24 607240
Box: 1984 Ruwi 112

Oman United Agencies
Tel: 24 793109 - Fax: 24 797994
Box: 985 PC 112

Ahram Transport & Shipping Div
Tel: 24 705028 - Fax: 24 704858
Box: 783 Muscat 113

Sohar Shipping Transport
Tel: 24 711719 - Fax: 24 714478
Box: 284 Jibroo 114

W.J. Towell & Co.
Tel: 24 708274 - Fax: 24 794367
Box: 61 Muttrah 114

QATAR

Qatar National Navigation & Transport Co. Ltd
Tel: 4321175 - Fax: 4320921
Box: 153 Doha

Sea-Land Service Inc.
Tel: 4320629 - Fax: 4412077
Box: 5994 Doha

United Arab Shipping Co.
Tel: 4322159 - Fax: 4437919
Box: 6636 Doha

SAUDI CENTRAL

Al Barrak Shipp. Agencies Co.
Tel: 4787077 - Fax: 4770348
Box: 8047 Riyadh 11482

American President Lines Ltd
Tel: 4780751
Box: 753 Riyadh 11421

Arabian Est For Trade & Ship.
Tel: 4773158 - Fax: 4773158
Box: 4767 Riyadh 11412

Autoliners Middle East
Tel: 4772228
Box: 753 Riyadh 11421

Globe Marine Services
Tel: 4641400-Fax: 4642945

Maersk Line
Tel: 4788932 - Fax: 4786869

Box: 753 Riyadh 11421
National Shipping Co. of Saudi Arabia The (NSCSA)
Tel: 4785454-Fax: 4778036
Box: 8931 Riyadh 11492
Saddik & Mohd Attar Co.
Tel: 4790585-Fax: 4786169
Box: 364 Riyadh 11411
Sea-Land Service (C/o Rezayat)
Tel: 4792636 - Fax: 4792653
Box: 996 Riyadh 11421

SAUDI WEST

Al Tawil Ship. & Maritime Serv.
Tel: 8327866 - Fax: 8342278
Box: 1778 Dammam 31441
Al-Barrak Shipping Agencies Co.
Tel: 8333566 - Fax: 8341182
Box: 3682 Dammam 31481
Al-Maweed Marine Services
Tel: 8330575 - Fax: 8347710
Box: 3413 Dammam 31471
Arabian Est. For Trade and Ship.
Tel: 8324979 - Fax: 8334943
Box: 299 Dammam 31411
Autoliners Middle East
Tel: 8348645 - Fax: 834731
Box: 37 Dammam 31411
Barbelines Arabian Navigation
Tel: 8339975 - Fax: 8333393
Box: 293 Dammam 31411
Globe Marine Services
Tel: 8263655 - Fax: 8267010
Box: 1814 Dammam 31441
Gulf Shipping Co. Ltd
Tel: 8341667 - Fax: 8334681
Box: 8637 Dammam 31492
Hoegh Lines Middle East
Tel: 8348050 - Fax: 8348731
Box: 37 Dammam 31411
Int. Ass. Cargo Carrier (IACC)
Tel: 8328762 - Fax: 8323035
Box: 4636 Dammam 31412
Kuwait Japanese Trading Est
Tel: 7662864 - Fax: 7662864
Box: 121 Khafji 31971
National Shipp. Co. of Saudi Arabia
Tel: 8348158
Box: 3732 Dammam 31381
Orri United Lines Co. Ltd
Tel: 8325762 - Fax: 8341316
Box: 1504 Dammam 31441
Saddik & Mohd Attar Co.
Tel: 8345221 - Fax: 8324510
Box: 2997 Dammam 31461
Sea-Land Services Inc. (C/O Rezayat Trading Co. Ltd)
Tel: 8342091 - Fax: 8341457
Box: 1541 Dammam 31441
United Arab Shipping Co. (SAG)
Tel: 8328487 - Fax: 8343758
Box: 2563 Dammam 31461
UNITED ENTERPRISES
Tel: 8263044 - Fax: 8275346
Box: 443 Dammam 31411

SAUDI EAST

Al Barrak Shipping Agencies Co.
Tel: 6518193 - Fax: 6537800
Box: 17111 Jeddah 21484
Arabian Est. for Trade & shipping
Tel: 6422808 - Fax: 6440285
Box: 832 Jeddah 21421
Autoliners Middle East
Tel: 6434254 - Fax: 6440894
Box: 832 Jeddah 21421
Bakry Group Of Cos
Tel: 6519995 - Fax: 6512908
Box: 3757 Jeddah 21481
Binzagr Barwil Binzagr
Tel: 6519132 - Fax: 6510788
Box: 208 Jeddah 21411
Camel
Tel: 6435209 - Fax: 6425752
Box: 832 Jeddah 21421
Globe Marine Services
Tel: 6437433 - Fax: 6430105
Box: 8852 Jeddah 21492
Gulf Agency Co.
Tel: 6531964 - Fax: 6510860
Box: 2038 Jeddah 21451
Hassan Omar Attar Ship. Est.
Tel: 6485440 - Fax: 6486194
Box: 439 Jeddah 21411
Marina World Shipping Corp.
Tel: 6519995 - Extn 305/318
Fax: 6512908
Telex: 602125 PENTA SJ
Box: 3757 Jeddah 21481
Mit-sui O.S.L. Lines Ltd
Tel: 6435466 - Fax: 6426684
Box: 5449 Jeddah 21422
National Bunkering Co. Ltd
Tel: 6692203 - Fax: 6691699
Box: 6471 Jeddah 21442
National Shipp Co. of Saudi Arabia
Tel: 6674695 - Fax: 6693445
Box: 9598 Jeddah 21423
Oriental Commercial & Shipping
Tel: 6481584 - Fax: 6476775
Box: 160 Jeddah 21411
Orri Navigation Lines
Tel: 6476002
Box: 737 Jeddah 21421
Overseas Development Est
Tel: 6514065 - Fax: 6519561
Saddik & Mohd Attar Co.
Tel: 6480003 - Fax: 6484705
Box: 439 Jeddah 21411
Saudi Shipping & Maritime
Tel: 6440577
Box: 7522 Jeddah 21472
Sea-Land Services Inc. (C/O Rezayat Trading Co)
Tel: 6670818 - Fax: 6602485
Box: 6670 Jeddah 21421

U.A.E. - ABU DHABI

ADSA
Tel: 6449100 -Box: 46103 Abu Dhabi
Abu Dhabi Commercial Agency
Tel: 6772309 - Fax: 6723459
Box: 693 Abu Dhabi
Al Aweidha Shipping & Marine
Tel: 6225066 - Fax: 6224835
Box: 10 Abu Dhabi
Daleel Cargo Serv.
Tel: 6781333 -Box: 71735 Abu Dhabi
Dhaheri Transgulf
Tel: 6779708 -Box: 4484 Abu Dhabi
Khalid Faraj Marine Ship.
Tel: 6663395 -Box: 995 Abu Dhabi
Khalidia Int. Shipping
Tel: 6272272 - Fax: 6273629
Box: 43350 Abu Dhabi
Lamnalco Group
Tel: 6455552 -Box: 61 Abu Dhabi
Maersk Kanoo
Tel: 6728008 - Fax: 6741778
Box: 47531 Abu Dhabi
Rais Hassan Saadi & Co.
Tel: 6446747 - Fax: 6448430
Box: 465 Abu Dhabi
Salem Express
Tel: 6260510 -Box: 7201 Abu Dhabi
Sharaf Shipping
Tel: 6710700 - Fax: 6710380
Box: 7425 Abu Dhabi
Stalco Abu Dhabi Ltd.
Tel: 6731318 - Box: 3768 Abu Dhabi
Union Shipping
Tel: 6451400 -Box: 44264 Abu Dhabi
United Arab Shipping Co.
Tel: 6332111 - Box: 2190 Abu Dhabi

U.A.E. - DUBAI

A G B Maritime
Tel: 2959012 - Box: 5687
APL Gulf
Tel: 3521304 - Box: 34740
A R Summit
Tel: 8813444 - Box: 17605
A T S - Al Shafar Transcontinental
Tel: 3936800 - Box: 2847
Abdel Hamid Mohd. Ship.
Tel: 3373900 - Box: 33834
Abdul Muhsen Shipping
Tel: 8833585 - Box: 16032
Adoulis Shipping & Marine
Tel: 2268613 - Box: 27679
AFCO
Tel: 3935765 - Fax: 3935766
Box: 23935
Al Badoor Shipping
Tel: 3470992 - Box: 5644
Al Bahar Shipping
Tel: 2729667 - Box: 21833
Albatross
Tel: 3366120 - Box: 7234
Al Hilal
Tel: 3936388 - Box: 51082
Ali Izdehar Clearing
Tel: 2620331 - Box: 22282
Almar Container Trading
Tel: 3991002 - Box: 5727
Al Megbali Cargo
Tel: 3937455 - Box: 8093
Al Muraqabat Shipping
Tel: 3933456 - Box: 43905
Al Nawakhdah Shipping
Tel: 3938759 - Box: 13721
Al Noon International
Tel: 3967044 - Box: 6177
Al Qamarain Shipping
Tel: 3338344 - Box: 56961
Al Rahma Marine
Tel: 3971331 - Box: 50364
Al Robban
Tel: 3968444 - Box: 8839
Al Talib
Tel: 3967770 - Box: 9102
Al Waleed Clearing & Shipping
Tel: 3967705 - Box: 52309
Arab Combined Shipping
Tel: 3593590 - Box: 33378
Arab Trak Inc.
Tel: 8813874 - Box: 17391
Arabital Shipping
Tel: 3349878 - Box: 11328
Arabian Tankers
Tel: 2828778 - Box: 35902
Arbara Shipping & Air Cargo
Tel: 2240958 - Box: 60936
Asia Express
Tel: 3933600 - Box: 50438
Asia Pacific Express
Tel: 2868552 - Box: 31441
Atco Gulf Freight
Tel: 3533530 - Box: 26483
Atlas Alkhaleej Shipping
Tel: 3350077 - Box: 5880
Barber Ship Management
Tel: 3529555 - Box: 24415
Bayat International
Tel: 3536760 - Box: 50255
Bahobeshi Shipping
Tel: 5598805- Box: 40434
Barwil Dubai
Tel: 2821077 - Box: 8612
Blue Bell
Tel: 3366969 - Box: 24078
Blue Fin International
Tel: 3553500 - Box: 21897
Blue Line
Tel: 2228834 - Box: 26929
Blue Sea Shipping
Tel: 3528438 - Box: 51527
Blue Water Shipping
Tel: 2826282 - Fax: 2824220
Box: 24245
Bridgeway
Tel: 2821421 - Box: 8109
C M A CGM Emirates
Tel: 3521001 - Box: 50501
Cambridge
Tel: 3595633 - Fax: 3595822
Box: 30751
Central Freight
Tel: 8839885 - Box: 7388
Chain Shipping
Tel: 3522265 - Box: 35679
Charter Trade Global
Tel: 2682030 - Box: 29679
Clarion Shipping
Tel: 3931818 - Box: 8054
Consolidated Shipping Lines
Tel: 8838070 - Box: 61334
Consolidated Shipping Logistics
Tel: 324884 - Box: 61334
Cosraco LLC
Tel: 3555020 - Box: 28732
Cross Ports
Tel: 2219585 - Box: 55752
DCFC Shipping
Tel: 3592593 - Box: 2300
Dart Express
Tel: 3360245 - Box: 23183
Deugro Emirates
Tel: 3550010 - Box: 28981
Diamond Shipping Services
Tel: 3513813 - Box: 29908
Direct Shipping Services
Tel: 3371553 - Box: 52262
Dissa Shipchandling
Tel: 3390400 - Box: 22352
Dubai General Shipping
Tel: 3327907 - Box: 42
Dubai Shipping Co.
Tel: 3241341 - Fax: 3243599
Box: 855
Eco Cargo & Shipping
Tel: 3455571 - Box: 31584
Ecu Line Middle East
Tel: 8817696 - Box: 28430
Emirates Maritime Services
Tel: 3522366
Emirates National Shipping
Tel: 2695227 - Box: 42
Empire Shipping
Tel: 3979111 - Box: 7196
Erad International
Tel: 2693378 - Box: 32868
Eurogulf
Tel: 3367273 - Fax: 3370915
Box: 28967
Flair Shipping
Tel: 3355100 - Box: 50746
Folk Shipping
Tel: 2959494 - Box: 88337
Freeport
Tel: 3979333 - Box: 50439
Fujairah National Shipping
Tel: 3038555 - Box: 4233
Galaxy Shipping
Tel: 3368123 - Box: 234
Gemini Shipping
Tel: 8833801 - Box: 17405
Globex Freight International
Tel: 2828802 - Box: 35317
Golden Crown
Tel: 2710303 - Box: 32215
Great Circle Line
Tel: 3371199 - Box: 2506
Great Eastern
Tel: 3558285 - Box: 2756
Green Emirates
Tel: 3934999 - Box: 52156
Gulf Agency
Tel: 3457555 - Box: 2404
Gulf & Arabian Island
Tel: 2680097 - Box: 17715
Gulf Liner
Tel: 3367676 - Fax: 3368106
Box: 3274
HBM
Tel: 2868655 - Box: 60796
Hanan Shipping
Tel: 2691303 - Box: 19606
Helenic Shipping
Tel: 2695070 - Box: 21062
Hua Dao Shipping
Tel: 3930869 - Box: 7
Humaid Badir Marine
Tel: 2277114 - Box: 15406
IAL Container
Tel: 3516768 - Box: 23485
Inchcape
Tel: 3038500 - Box: 33166
Inter Seas
Tel: 3452666 - Box: 27368
International Cargo Lines
Tel: 3529000 - Box: 5599
Interworld Shipping
Tel: 3555488 - Box: 23966
Ivory
Tel: 2277322 - Box: 14410
Jabal Al Baraka
Tel: 2219239 - Box: 39684
Jumbo
Tel: 2213102 - Box: 16158
Khor Al Zubair
Tel: 2228268 - Box: 35793
Kyodo Ships
Tel: 3974700 - Box: 45111
Lamnalco
Tel: 5692111 - Box: 5687
Leo Shipping
Tel: 3362600 - Box: 34295
L D S Logistics
Tel: 2822888 - Box: 5599
Linden International
Tel: 3314112 - Box: 24237
Linkage
Tel: 2270309 - Box: 14546
Lloyd Triestino
Tel: 3931761 - Box: 2847
Loyal Global Logistics
Tel: 3934800 - Box: 43748
M C F C
Tel: 3552666 - Box: 31797
Maersk
Tel: 3326200 - Box: 50720
Magadisho
Tel: 2978701 - Box: 64421
Mashal
Tel: 2689722 - Box: 51474
Master Marine
Tel: 2221378 - Box: 51595
Matrix Clearing & Forwarding
Tel: 3359979 - Box: 35929
Mega Maritime
Tel: 3525300 - Box: 24603
Merchant
Tel: 3525999 - Box: 5654
Merit Freight Systems
Tel: 3964882 - Box: 35101
Midsea
Tel: 2665811 - Box: 28792
Millenium
Tel: 2212722 - Box: 20333
Mirage
Tel: 3988107 - Box: 34528
Mitchell JR
Tel: 338591 -Fax:338594 -Box:1217
Mitsui Oska Line
Tel: 3933132 - Box: 290
Modern Freight
Tel: 8819600 - Box: 17580
Mohebi Shipping
Tel: 39689777 - Box: 267
Moon Star Freight
Tel: 2974720 - Box: 21914
Moon Star International
Tel: 3351080 - Box: 62541
Mosaco
Tel: 3527667 - Box: 50766
Mubarak
Tel: 2660160 - Box: 7220
Multi Modul & Solutions
Tel: 2270788 - Box: 32008
Myad Shipping & Clearing
Tel: 3933449 - Box: 14856
N Y K Line
Tel: 3457647 - Box: 2404
NSCSA
Tel: 3975300 - Box: 6653
National Shipping Services
Tel: 352633 - Fax: 3558222
Box: 2939
Newport Shipping
Tel: 3966788 - Box: 30433
Nissin Middle East
Tel: 8836440 - Box: 16883
Normar Marine
Tel: 3366877 - Box: 50757
North Africa
Tel: 2241645 - Box: 28086
Novstar
Tel: 3960980 - Box: 39510
NUCAF
Tel: 3395533 - Box: 50352
Oasis Freight
Tel: 3525000 - Box: 5562
Obaid Bin Al Shaikh Juma
Tel: 3930585 - Box: 857
Ocean Bulk
Tel: 3963777 - Box: 50244
Ocean Star
Tel: 3241934 - Box: 2268
Ocean World
Tel: 3989059 - Box: 26254
Olympic
Tel: 5727363 - Box: 3607
Orient Express Lines
Tel: 3379858 - Box: 8458
Orient Shipping Services
Tel: 3960888 - Box: 23230
Oriole
Tel: 2720558 - Box: 50383
Orion International
Tel: 3533282 - Box: 50149
P & O Nedlloyd
Tel: 3933424 - Box: 29926
Pacific
Tel: 3933555 - Fax: 8811875
Box: 50702
Panalpina Gulf
Tel: 2868887 - Box: 52725
Penguin Shipping
Tel: 3518500 - Fax: 3518187
Box: 52701
Peninsula
Tel: 3553100 - Box: 33593
Pioneer Shipping
Tel: 3971616 - Box: 25736
Platinum Shipping
Tel: 3352970 - Box: 29515
Polaris
Tel: 3559778 - Fax: 3559505
Box: 52535
Precious Shipping
Tel: 2210646 - Box: 29680
Prestige
Tel: 3558485 - Box: 29670
Proline International
Tel: 3938383 - Box: 25068
Qassim Shaheen General
Tel: 2686241 - Box: 11264
Qatar National Navigation
Tel: 3526162 - Fax: 3529774
Box: 5824
Rais Hassan Saadi
Tel: 3521515 - Fax: 3526412
Box: 7
Rapid Kate
Tel: 2828185 - Box: 32583
Reco
Tel: 3537171 - Box: 29532
Regulus
Tel: 3988515 - Box: 33799
Royal Maritime
Tel: 4149944
Saba International
Tel: 3349733 - Box: 15091
Salem
Tel: 3456618 - Box: 39254
Samudera Emirates
Tel: 3362386 - Box: 76147
Sea Consortium
Tel: 3511159 - Box: 7
Sea Star
Tel: 3351350 - Box: 5512
Sea Trade
Tel: 3519990 - Box: 52331
Scan Trans
Tel: 2225887 - Box: 41368
Sea Hawk
Tel: 5726699 - Box: 909
Sea Rocks
Tel: 2695135 - Box: 13070
Sea Sands
Tel: 2970501 - Box: 42145
Sea Shore
Tel: 2218292 - Box: 40314
Seagull
Tel: 3457800 - Box: 31474
Sharaf Shipping
Tel: 3520555 - Box: 576
Simatech
Tel: 3550021 - Fax: 3555915
Box: 23743
Shipping World
Tel: 2692002 - Box: 12645
STALCO Freight International
Tel: 3938389 - Box: 62416
Star Shipping
Tel: 3975566 - Box: 25736
Stolt - Nielsen
Tel: 3328444 - Box: 8612
Sky Star
Tel: 2279703 - Box: 42316
S P D C
Tel: 4149944
Spanship
Tel: 3938389 - Box: 62416
Swift Freight Intl. (LLC)
Tel: 8819595 - Box: 50177
Star Feeders
Tel: 3512089 - Box: 21886
Sumar
Tel: 2681419 - Box: 63060
T T C
Tel: 3349933 - Box: 30534
Thames
Tel: 3938577
Team Shipping
Tel: 2666860 - Box: 23177
The Great Eastern
Tel: 3527553 - Box: 2756
Top Link International
Tel: 3936778 - Box: 52241
Tos Middle East
Tel: 3526555 - Box: 48727
Tot Shipping
Tel: 2288688 - Box: 1372
Trans Ocean Bridge
Tel: 2693100 - Box: 50840
Trans Star Marine
Tel: 2220112 - Box: 85261
Trans Asia Cargo
Tel: 2722276 - Box: 39904
Transgulf
Tel: 3377050 - Box: 50015
Trans Globe
Tel: 3967641 - Box: 33893
Transland
Tel: 2236236 - Box: 39178
Transoceanic
Tel: 3555408 - Box: 52621
Trident Freight
Tel: 3936377 - Box: 52621
Trident Shipping
Tel: 3935511 - Box: 30116
Unasco
Tel: 3479967 - Box: 8821
United Arab Shipping Co.
Tel: 2952525 - Box: 3278
United Gulf Logistics
Tel: 3522722 - Box: 32412
V Ships Agency
Tel: 3313066 - Box: 53498
Vasco global Maritime
Tel: 3939099 - Box: 43791
Waterway Shipping
Tel: 3352550 - Box: 50590
West Star
Tel: 3974400 - Box: 6027
White Line
Tel: 2260030 - Box: 32064
Zainco
Tel: 2958100 - Box: 26445
Zambezi
Tel: 3359666 - Box: 25992

INTERNATIONAL AREA CODES AND RATES

Phone / GSM / MCI / Fax

	Code Country	Code Town	LBP/1' 7am to 10pm	LBP/1' 10pm to 7am
AFGHANISTAN	**93**		**1500**	**1200**
ALASKA	**1907**		**1500**	**1200**
ALBANIA (Tirana)	**355**	**42**	**1400**	**1100**
ALGERIA	**213**		**1000**	**800**
- Alger		21		
- Constantine		4		
AMERICAN SAMOA	**684**		**2000**	**1600**
ANDORRA	**376**		**1100**	**900**
ANGOLA	**244**		**1500**	**1200**
ANGUILLA	**1264**		**1500**	**1200**
ANTARCTICA	**672**		**2000**	**1600**
ARGENTINA	**54**		**1400**	**1100**
- Buenos Aires		1		
- Cordoba		51		
- La Plata		21		
- Mar del Plata		23		
ARMENIA	**374**		**1500**	**1200**
- Erevan		2		
- Ararat		87		
ARUBA	**297**		**2000**	**1600**
ASCENSION	**247**		**2000**	**1600**
AUSTRALIA	**61**		**1400**	**1100**
- Sydney		2		
- Adelaide		8		
- Melbourne		3		
AUSTRALIAN E. T.	**672**		**2000**	**1600**
AUSTRIA	**43**		**1100**	**900**
- Vienne		1		
- Graz		316		
- Slazbourg		662		
AZERBAIDJAN (Bakou)	**994**	**12**	**1500**	**1200**
BAHAMAS	**1242**		**1500**	**1200**
BAHRAIN	**973**	17	**1000**	**800**
BANGLADESH (Dacca)	**880**	**2**	**1500**	**1200**
BARBADOS	**1246**		**1500**	**1200**
BELARUS	**375**		**1500**	**1200**
BELGIUM	**32**		**1100**	**900**
- Bruxelles		2		
- Anvers		3		
- Bruges		50		
- Liege		41		
- Namur		81		
BELIZE	**501**		**1500**	**1200**
BENIN	**229**		**1400**	**1100**
BERMUDA	**1441**		**1500**	**1200**
BHUTAN	**975**		**2000**	**1600**
BOLIVIA	**591**		**1500**	**1200**
- La Paz		2		
- Santa Cruz		3		
BOSNIA	**387**	**71**	**1400**	**1100**
BOTSWANA	**267**		**1500**	**1200**
BRAZIL	**55**		**1400**	**1100**
- Brasilia		61		
- Rio de Janeiro		21		
- Salvador		71		
- Sao Paulo		11		
BRITISH VIRGIN ISLAND	**1284**		**1500**	**1200**
BRUNEI (Darussalam)	**673**		**1500**	**1200**
BULGARIA (Sofia)	**359**	**2**	**1400**	**1100**
BURKINA FASO	**226**		**1400**	**1100**
BURUNDI	**257**		**1500**	**1200**
CAMBODIA	**855**		**2000**	**1600**
CAMEROON	**237**		**1400**	**1100**
CANADA	**1**		**1100**	**900**
- Ottawa		613		
- Montreal		514		
- Quebec		418		
- Toronto		416		
- Vancouver		604		
CAPE VERDE	**238**		**1500**	**1200**
CAYMAN ISLANDS	**1345**		**1500**	**1200**
CENTRAL AFR. RP	**236**		**1500**	**1200**
CHILIE (Santiago)	**56**	**2**	**1500**	**1200**
CHINA (Beijing)	**86**	**10**	**1500**	**1200**
CHRISTMAS ISLAND	**672**		**2000**	**1600**
COLOMBIA	**57**		**1500**	**1200**
- Bogota		1		
- Cali		23		
- Medelin		4		
COMOROS	**269**		**2000**	**1600**
CONGO	**242**		**1500**	**1200**
COOK ISLAND	**682**		**2000**	**1600**
COSTA RICA	**506**		**1500**	**1200**
COTE-D'IVOIRE	**225**		**1400**	**1100**
CROATIA	**385**		**1400**	**1100**
- Zagreb		1		
- Dubrovnik		50		
- Rijeka		51		
- Split		41		
CUBA	**53**		**1500**	**1200**
-La Havane		7		
- Santiago de Cuba		225		
CYPRUS	**357**		**1000**	**800**
- Nicosia		2		
- Larnaca		4		
- Limassol		25		
CZECH (Rep)	**420**		**1400**	**1100**
- Prague		2		
- Bratislava		7		
DENMARK	**45**		**1400**	**1100**
- Copenhagen		l or 2		
- Esberg		5		
- Odense		9		
DIEGO GARCIA	**246**		**2000**	**1600**
DJIBOUTI	**253**		**1000**	**800**
DOMINICA	**1767**		**1500**	**1200**
DOMINICAN (Rep)	**1809**		**1500**	**1200**
DPR CONGO	**243**		**1500**	**1200**
EAST TIMOR	**670**		**1500**	**1200**
ECUADOR	**593**		**1500**	**1200**
- Quito/Ambato		2		
- Guayaquil		4		
EGYPT	**20**		**1000**	**800**
- Cairo		2		
- Alexandria		3		
EMIRATES (UAE)	**971**		**1000**	**800**
- Abu Dhabi		2		
- Ajman		6		
- Dubai		4		
- Al Fujairah		9		
- Oum al-Qaiwan		6		
- Ras al-Khaymah		7		
- Sharjah		6		
EQUATORIAL GUINEA	**240**		**1500**	**1200**
ERITREA	**291**		**1500**	**1200**
ESTONIA	**372**		**1500**	**1200**
ETHIOPIA	**251**		**1500**	**1200**
- Addis-Abeba		1		
- Harrar		5		
FALKLANDS ISLANDS	**500**		**1500**	**1200**
FAROE ISLANDS	**298**		**2000**	**1600**
FIJI	**679**		**1500**	**1200**
FINLAND	**358**		**1400**	**1100**
- Helsinki		9		
FRANCE	**33**		**1100**	**900**
- Paris		1		
- Aix-en-Provence		42		
- Amiens		22		
- Besançon		81		
- Biarritz		59		
- Bordeaux		56		
- Caen		31		
- Cannes		93		
- Clermont-Ferrand		73		
- Deauville		31		
- Dijon		80		
- Le Havre		35		
- Lille		20		
- Limoges		55		
- Lourdes		62		
- Lyon		7		
- Marseille		91		
- Montpellier		67		
- Nancy		8		
- Nantes		40		
- Nice		93		
- Nimes		66		
- Orleans		38		
- Reims		26		
- Rennes		99		
- Rouen		35		
- Saint-Tropez		94		
- Strasbourg		88		
- Toulon		94		
- Toulouse		61		
FRENCH ANTILLES	**596**		**1500**	**1200**
FRENCH GUYNA	**594**		**1500**	**1200**
FRENCH POLYNESIA	**689**		**1500**	**1200**
GABON	**241**		**1400**	**1100**
GAMBIA	**220**		**1500**	**1200**
GEORGIA	**995**		**1400**	**1100**
GERMANY	**49**		**1100**	**900**
- Berlin		30		
- Bonn		228		
- Dortmund		231		
- Dusseldorf		211		
- Francfort		69		
- Hambourg		40		
- Hanovre		511		
- Karlsruhe		721		
- Koln		221		
- Munich		89		
- Stuttgart		711		
- Wiesbaden		6121		
GHANA	**233**		**1400**	**1100**
GIBRALTAR	**350**		**1400**	**1100**
GREAT BRITAIN	**44**		**1100**	**900**
- London		207		
- Belfast		232		
- Birmingham		21		
- Brighton		273		
- Cardiff		222		
- Glasgow		41		
- Leeds		532		
- Liverpool		51		
- Manchester		61		
GREECE	**30**		**1100**	**900**
- Athens		210		
- Corfou		661		
- Heraklion (Crete)		81		
- Rhodes		241		
GREENLAND	**299**		**1400**	**1100**
GRENADA	**1473**		**1500**	**1200**
GUADELOUPE	**590**		**1500**	**1200**
GUAM	**1671**		**1500**	**1200**
GUATEMALA	**502**		**1500**	**1200**
GUINEA	**224**		**1500**	**1200**
GUINEA-BISSAU	**245**		**1500**	**1200**
GUYANA	**592**		**1500**	**1200**
- Georgetown		2		
HAITI	**509**		**1500**	**1200**
HAWAII	**1808**		**1500**	**1200**
HOLLAND	**31**		**1500**	**1100**
- Amsterdam		20		
- Breda		76		
- Eindhoven		40		
- Groningue		50		
- La Haye		70		
- Rotterdam		10		
- Utrecht		30		
HONDURAS	**504**		**1500**	**1200**
HONG-KONG	**852**		**1500**	**1200**
HUNGARY	**36**		**1400**	**1100**
- Budapest		1		
ICELAND (Reykjavik)	**354**	**1**	**1400**	**1100**
INDIA	**91**		**1500**	**1200**
- New Delhi		11		
- Bombay		22		
- Calcutta		33		
- Madras		44		
INDONESIA	**62**		**1400**	**1100**
- Djakarta		21		
- Bandung		22		
- Padang		751		
IRAK (Bagdad)	**964**	**1**	**1000**	**800**
IRAN	**98**		**1400**	**1100**
- Teheran		21		
- Abadan		631		
- Ispahan		31		
- Shiraz		71		
IRELAND	**353**		**1400**	**1100**
- Dublin		1		
- Cork		21		
ITALY	**39**		**1100**	**900**
- Roma		6		
- Bologne		51		
- Côme		31		
- Florence		55		
- Genoa		10		
- Milan		2		
- Napoli		81		
- Parma		521		
- Ravenna		544		
- San Remo		184		
- Torino		11		
- Venise		41		
- Verona		45		
JAMAICA	**1876**		**1500**	**1200**
JAPAN	**81**		**1400**	**1100**
-Tokyo		3		
- Kobe		78		
- Kyoto		75		
- Nagoya		52		
- Osaka		6		
JORDAN	**962**		**1000**	**800**
- Amman		6		
- Irbid		2		
- Zarqa		9		
KAZAKHSTAN	**73**		**1500**	**1200**
- Alma Ata		327		
KENYA	**254**		**1500**	**1200**
- Mombasa		11		
- Nairobi		2		
KIRIBATI	**686**		**2000**	**1600**
KOREA DPR (North)	**850**		**1400**	**1100**
KOREA (South)	**82**		**1500**	**1200**
KUWAIT	**965**		**1000**	**800**
KYRGYZSTAN	**996**		**1500**	**1200**
LAOS	**856**		**2000**	**1600**
LATVIA	**371**		**1400**	**1100**
LESOTHO	**266**		**1500**	**1200**
LIBERIA	**231**		**1400**	**1100**
LIBYA	**218**		**1000**	**800**
-Tripoli		21/25		
- Benghazi		61		
- Sebha		71		
LICHTENSTEIN	**423**		**1400**	**1100**
LITHUANIA	**370**		**1400**	**1100**
- Vilnius		2		
LUXEMBOURG	**352**		**1100**	**900**
MACAU	**853**		**1500**	**1200**
MACEDONIA	**389**		**1400**	**1100**
MADAGASCAR	**261**		**1500**	**1200**
MALAWI	**265**		**1500**	**1200**
MALAYSIA	**60**		**1400**	**1100**
- Kuala Lumpur		3		
- Malacca		6		
MALDIVES	**960**		**1500**	**1200**
MALI	**223**		**1500**	**1200**
MALTA	**356**		**1400**	**1100**
MARSHALL ISLANDS	**692**		**1500**	**1200**
MARTINIQUE	**596**		**1500**	**1200**
MAURITANIA	**222**		**1000**	**800**
MAURITIUS	**230**		**1500**	**1200**
MAYOTTE	**269**		**2000**	**1600**
MEXICO	**52**		**1500**	**1200**
- Mexico		5		
- Acapulco		74		
- Puebla		22		
- Veracruz		29		
MICRONESIA	**691**		**2000**	**1600**
MOLDOVA	**373**		**1500**	**1200**
MONACO	**377**		**1100**	**900**
MONGOLIA	**976**		**2000**	**1600**
MONTENEGRO	**381**		**1400**	**1100**
MONTSERRAT	**1664**		**2000**	**1600**
MOROCCO	**212**		**1000**	**800**
- Rabat		7		
- Casablanca		2		
- Fès		6		
- Marrakech		4		
MOZAMBIQUE	**258**		**1500**	**1200**
- Maputo		1		
MYANMAR	**95**		**1500**	**1200**
NAMIBIA	**264**		**2000**	**1600**
NAURU	**674**		**2000**	**1600**
NEPAL	**977**		**1500**	**1200**
NETHERLANDS	**31**		**1100**	**900**
NETHERLANDS ANTILLES	**599**		**1500**	**1200**
NEW CALEDONIA	**687**		**1500**	**1200**
NEW ZEALAND	**64**		**1500**	**1200**
- Wellignton		4		
- Auckland		9		
- Hamilton		7		
NICARAGUA	**505**		**1500**	**1200**
- Managua		2		
NIGER	**227**		**1500**	**1200**
NIGERIA	**234**		**1400**	**1100**
- Lagos		1		
- Ibadan		22		
NIUE	**683**		**2000**	**1600**
NORFOLK ISLAND	**672**		**2000**	**1600**
NORTHERN MARIANAS	**1670**		**2000**	**1600**
NORWAY	**47**		**1400**	**1100**
- Oslo		2		
OMAN	**968**	24	**1000**	**800**
PALAU	**680**		**2000**	**1600**
PAPUA NEW GUINEA	**675**		**1500**	**1200**
PAKISTAN	**92**		**1500**	**1200**
- Islamabad		51		
- Karachi		21		
- Lahore		42		
- Rawalpindi		51		
PANAMA	**507**		**1500**	**1200**
PARAGUAY	**595**		**1500**	**1200**
- Asuncion		21		
- Concepcion		31		
- San Lorenzo		22		
- San Pedro		42		
PERU	**51**		**1500**	**1200**
- Lima		14		
PHILIPPINES	**63**		**1500**	**1200**
- Manille		2		
- San Pablo		93		
POLAND	**48**		**1400**	**1100**
- Varsovia		22		
- Gdansk		58		
- Lodz		42		
- Poznan		61		
PORTUGAL	**351**		**1100**	**900**
- Lisbonne		1		
- Porto		2		
- Setubal		65		
PUERTO RICO	**1787**		**1500**	**1200**
QATAR	**974**		**1000**	**800**
REUNION	**262**		**1500**	**1200**
ROMANIA	**40**		**1400**	**1100**
- Bucarest		1		
- Constanza		16		
RUSSIA	**7**		**1400**	**1100**
- Moscow		095/502		
- Minsk		017		
- St Petersbourg		812		
- Tbilissi		883		
- mobile		096		
- Vladivostok		423		
- Volgograd		844		
RWANDA	**250**		**1500**	**1200**
SALVADOR	**503**		**1500**	**1200**
SAN MARINO	**378**		**1500**	**1200**
SAUDI ARABIA	**966**		**1000**	**800**
- Ryad		1		
- Dammam		3		
- Dahran		3		
- Hofof		32		
- Jeddah		2		
- Mecque		22		
- Medine		4		
- Taëf		23		
SENEGAL	**221**		**1400**	**1100**
SEYCHELLES	**248**		**1500**	**1200**
SIERRA LEONE	**232**		**1400**	**1100**
SINGAPORE	**65**		**1500**	**1200**
SLOVAKIA (Bratislava)	**421**	**7**	**1400**	**1100**
SLOVENIA	**386**		**1400**	**1100**
SOLOMON ISLANDS	**677**		**2000**	**1600**
SOMALIA	**252**		**1000**	**800**
SOUTH AFRICA	**27**		**1500**	**1200**
SPAIN	**34**		**1100**	**900**
- Madrid		1		
- Alicante		6		
- Barcelona		3		
- Bilbao		4		
- Cordoue		57		
- Guadalajara		49		
- Las Palmas (Canaries)		28		
- Malaga		52		
- Palma de Majorque		71		
- Seville		5		
- Valencia		6		
- Valladolid		83		
SRI LANKA	**94**		**1500**	**1200**
- Colombo		1		
SOUTH AFRICA (Rep)	**27**		**1500**	**1200**
- Mogadiscio		1		
ST HELENA	**290**		**2000**	**1600**
ST KITTS and NEVIS	**1869**		**1500**	**1200**
ST LUCIA	**1758**		**1500**	**1200**
ST PIERRE & MIQUELON	**508**		**1500**	**1200**
ST TOME & PRINCIPE	**239**		**1500**	**1200**
ST VINCENT	**1784**		**2000**	**1600**
SUDAN	**249**	183	**1000**	**800**
SURINAME	**597**		**1500**	**1200**
- Pretoria		12		
- Le Cap		21		
- Durban		31		
- Johannesburg		11		
- Kimberley		531		
- Port Elisabeth		41		
SWAZILAND	**268**		**1500**	**1200**
SWEDEN	**46**		**1400**	**1100**
- Stokholm		8		
- Goteborg		31		
- Malm		40		
SWITZERLAND	**41**		**1100**	**900**
- Berne		31/34		
- Bâle		61		
- Fribourg		37		
- Geneva		22		
- Lausanne		21		
- Neuchâtel		38		
- Saint-Gall		71		
- Zurich		1		
SYRIA	**963**		**500**	**500**
- Damascas		11		
- Alep		21		
- Banias		43		
- Hama		33		
- Hassake		52		
- Homs		31		
- Kuneitra		14		
- Lattaquie		41		
- Tartous		43		
- Zabadani		13		
TAIWAN (China)	**886**	**2**	**1500**	**1200**
TAJIKISTAN	**992**		**2000**	**1600**
TANZANIA	**255**		**1500**	**1200**
TCHAD	**235**		**2000**	**1600**
THAILAND	**66**		**1500**	**1200**
- Bangkok		2		
TOGO	**228**		**1500**	**1200**
TOKOLAU	**690**		**2000**	**1600**
TONGA	**676**		**1500**	**1200**
TRINIDAD & TOBAGO	**1868**		**1500**	**1200**
TURKS & CAICOS	**1649**		**1500**	**1200**
TUNISIA	**216**		**1000**	**800**
- Tunis		71		
- Bizerte		2		
- Hammamet		2		
- Monastir		3		
- Sfax		4		
- Sousse		3		
TURKEY	**90**		**1000**	**800**
- Ankara		312		
- Istanbul		1		
- Izmir		51		
TURKMENISTAN (Achkabad)	**993**	**1**	**1500**	**1200**
TUVALU	**688**		**2000**	**1600**
UGANDA	**256**		**1500**	**1200**
UKRAIN	**380**		**1400**	**1100**
- Kiev		44		
- Knarkov		057		
- Odessa		048		
- Yalta		060		
UNITED STATES	**1**		**1100**	**900**
- Washington		202		
- Attanta		404		
- Boston		617		
- Chicago		312		
- Cincinnati		513		
- Cleveland (Ohio)		216		
- Dallas		214		
- Detroit		313		
- Houston		713		
- Indianapolis		317		
- Kansas City		816		
- Las Vegas (Nevada)		702		
- Los Angeles		213		
- Memphis		901		
- Miami		305		
- New Orleans		504		
- New York		212		
- Pittsburgh		412		
- San Antonio		512		
- San Fransisco		415		
URUGUAY	**598**		**1500**	**1200**
- Montevideo		2		
UZBEKISTAN	**998**		**1500**	**1200**
VATICAN	**379**		**1400**	**1100**
VANATU	**678**		**2000**	**1600**
VENEZUELA	**58**		**1400**	**1100**
- Caracas		2		
- Barquisimeto		51		
VIRGIN ISLANDS (US)				
VIET NAM	**84**		**1500**	**1200**
WALLIS & PUNTUNA	**681**		**2000**	**1600**
West Bank and Gaza	**970**		**1100**	**900**
WESTERN SAMOA	**685**		**2000**	**1600**
YEMEN	**967**		**1000**	**800**
YOUGOSLAVIA	**381**		**1400**	**1100**
- Belgrade		11		
- Sarajevo		71		
ZAIRE (Kinshasa)	**243**	**12**	**2300**	**1600**
ZAMBIA (Lusaka)	**260**	**1**	**1500**	**1200**
ZANZIBAR	**259**		**1500**	**1200**
ZIMBABWE (Harare)	**263**	**4**	**1500**	**1200**